

Berger, Marius; Egel, Jürgen; Gottschalk, Sandra

Research Report

Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland: Auswertungen aus dem IAB/ZEW Gründungspanel

Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 13-2019

Provided in Cooperation with:

Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)

Suggested Citation: Berger, Marius; Egel, Jürgen; Gottschalk, Sandra (2019) : Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland: Auswertungen aus dem IAB/ZEW Gründungspanel, Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 13-2019, Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI), Berlin

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/194283>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

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

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Centre for European
Economic Research

Innovative Unternehmensgründun- gen in Deutschland

Auswertungen aus dem IAB/ZEW Gründungspanel

Marius Berger, Jürgen Egelin und Sandra Gottschalk

Studien zum deutschen Innovationssystem

Nr. 13-2019

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)

Februar 2019

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

Studien zum deutschen Innovationssystem

Nr. 13-2019

ISSN 1613-4338

Herausgeber:

Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)

Geschäftsstelle: c/o Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft

Pariser Platz 6

10117 Berlin

www.e-fi.de

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

Kontakt und weitere Informationen:

Dr. Sandra Gottschalk

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)

Forschungsbereich Innovationsökonomik und Unternehmensdynamik

L 7,1 - D-68161 Mannheim

Tel: +49-621-1235-267

Fax: +49-621-1235-170

Email: Sandra.gottschalk@zew.de

Inhalt

Inhalt 1

0.	Kurzzusammenfassung	1
1.	Einleitung.....	3
2.	Überblick	4
3.	Innovationsaktivitäten	8
4.	Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit	15
5.	Gründungshintergrund und Unternehmensziele	22
6.	Nicht umgesetzte Personalpläne	32
7.	Literatur	37
8.	Anhang – Konzeption des IAB/ZEW Gründungspanels	38

0. Kurzzusammenfassung

Dieser Bericht gibt einen Überblick über die Charakteristika innovativer junger Unternehmen in Deutschland. Datengrundlage ist das IAB/ZEW Gründungspanel, eine seit 2008 jährlich stattfindende Befragung von jungen Unternehmen. Verglichen werden die Unternehmen verschiedener Branchengruppen, wobei die Abgrenzung nach der durchschnittlichen Forschungs- und Wissensintensität von Wirtschaftszweigen erfolgt. Es wird also differenziert nach Hightech-Branchen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor auf der einen und Nicht-Hightech-Branchen auf der anderen Seite.

Innovationsaktivitäten

Im Durchschnitt sind gut ein Drittel der jungen Unternehmen im Betrachtungszeitraum 2007 bis 2016 innovationsaktiv. Die Hightech-Branchen aber auch nicht-forschungsintensive Industrieunternehmen sind überdurchschnittlich innovationsaktiv. Mehr als die Hälfte der Hightech-Industrieunternehmen und rund 40% der Hightech-Dienstleister führte im Jahresmittel Produktinnovationen ein, mit seit 2013 steigender Tendenz.

Eine Reihe dieser neuen Produkte sind sogar Marktneuheiten: Ein Viertel bis ein Drittel der Hightech-Industrieunternehmen konnte Marktneuheiten generieren, bei Hightech-Dienstleistungen sind es im Mittel knapp 20% der jungen Unternehmen.

Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit

Nicht alle jungen Unternehmen können in den ersten 4 Jahren ihre Geschäftstätigkeit durch Umsätze finanzieren. Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sind stärker als Dienstleistungsunternehmen auf das Zuführen von weiteren Finanzmitteln (Außenfinanzierung) angewiesen. Dies betrifft vor allem junge Hightech-Industrieunternehmen, diese können im Mittel nur etwa zwei Drittel ihres Finanzierungsvolumens über ihre Geschäftstätigkeit finanzieren. Der Finanzierungsanteil durch externe Kapitalgeber ist seit 2009 erheblich gestiegen. So stiegen die Finanzierungsbeteiligungen durch Banken auf der einen Seite und durch Beteiligungskapitalgebern auf der anderen.

Es hat eine Bedeutungsverchiebung zwischen Banken und Beteiligungskapitalgebern stattgefunden. Im Jahr 2009 lag der Außenfinanzierungsbeitrag von Beteiligungskapitalgebern im Gesamtdurchschnitt der jungen Unternehmen bei 1% und von Banken bei 12%, 2016 wurden schon 6% der Außenfinanzierung durch Beteiligungskapital von Externen finanziert. Der Beitrag von Banken ist zwar auch gestiegen - auf 17% -, der Anteil von Beteiligungskapital hat jedoch stärker zugenommen als der von Darlehen. Beteiligungskapital spielt eine größere Rolle für innovative Unternehmen, da Banken oftmals nicht bereit sind, innovative, aber deshalb auch riskante Projekte zu finanzieren. So stellt 2016 Beteiligungskapital durch Externe bei innovationsaktiven Unternehmen einen größeren Außenfinanzierungsanteil als der durch Bankdarlehen (14 versus 11%), 2009 war dies noch nicht der Fall.

Gründungshintergrund und Unternehmensziele

Wichtigstes Motiv einer Unternehmensgründung in Deutschland ist im Durchschnitt betrachtet das selbstbestimmte Arbeiten. Bei Gründungen in den Hightech-Branchen ist die Umsetzung einer konkreten Idee das häufigste Gründungsmotiv. Der Anteil dieser Chancengründungen hat in den letzten Jahren leicht zugenommen. Besonders hoch ist dieser Anteil bei Gründungen durch derzeitige oder ehemalige Wissenschaftler (58%). Zudem zeigt sich, dass Gründungen aus der Not, also aufgrund von Arbeitslosigkeit oder in Ermangelung geeigneter Alternativen rückläufig sind.

Gefragt nach ihren Unternehmenszielen geben nur rund ein Viertel der jungen Unternehmen an, dass das Wachstum ihres Unternehmens das wichtigste Ziel sei. Bei den innovationsaktiven Unternehmen und Unternehmen des Hightech-Sektors sind es rund 30%.

Nicht umgesetzte Personalpläne

In den Jahren der Weltwirtschaftskrise 2008 und 2009 meldeten deutlich weniger Gründungen als 2016 nicht umgesetzte Pläne zur Einstellung von (weiteren) Mitarbeitern. Im Durchschnitt der Gründungskohorten 2008 und 2009 waren es 22 und in der Gründungskohorte 2016 33%. Innovationsaktive Gründungen waren in allen Untersuchungsperioden stärker betroffen als andere (31 und 47%).

In den Jahren 2008/2009 erklärte die Hälfte der betroffenen Unternehmen, dass zu hohe Personalkosten bzw. Gehaltsvorstellungen der Bewerber der Grund für nicht umgesetzte Einstellungspläne sei. Dieser Grund war für die Gründungskohorte 2016 eher weniger relevant. Zuletzt dominierten die Aussagen, keine geeigneten Bewerber gefunden zu haben und eine unsichere Auftragslage. Letzteres gilt auch für innovationsaktive Unternehmen.

1. Einleitung

Das IAB/ZEW Gründungspanel ist eine für Deutschland repräsentative Stichprobe, die Informationen über Gründungen und junge Unternehmen in Deutschland beinhaltet. Die Daten sind geeignet, um Struktur und Entwicklung junger Unternehmen zu beschreiben und zu analysieren. Durch seinen Umfang und dem Detailgrad an Informationen stellt das IAB/ZEW Gründungspanel eine einzigartige Datenquelle dar und es wurde bereits in einer Vielzahl von Veröffentlichungen und Projekten eingesetzt, um Hintergrundinformationen zur Geschäftssituation und Dynamik junger Unternehmen und für die Entwicklung von Förderinstrumenten für Gründungen in Deutschland bereitzustellen.

Eine Besonderheit des IAB/ZEW Gründungspanels ist der hohe Anteil forschungs- und wissensintensiver Unternehmen. Sie sind in der Stichprobe überrepräsentiert, um das Innovationsverhalten junger Unternehmen detailliert beobachten und bewerten zu können. Im Anhang zu diesem Bericht wird die Konzeption des IAB/ZEW Gründungspanels ausführlich erläutert. Ferner liegen für jedes Jahr Berichte zu den einzelnen Erhebungswellen vor (vgl. <https://www.gruendungspanel.de/>).

In diesem Bericht werden zentrale Kennzahlen junger Unternehmen dargestellt. Dabei gilt ein besonderes Augenmerk jungen Unternehmen in forschungs- und wissensintensiven Branchen und - in einer Querschnittsbetrachtung über alle Branchen - innovationsaktiven Unternehmen. So berichtet dieser Report über Innovationsaktivitäten und die Finanzierungssituation junger Unternehmen sowie Gründungshintergründe und nicht umgesetzte Personalpläne von Gründungen.

Aufgrund des Panelcharakters des IAB/ZEW Gründungspanels können in jedem Jahr Kennzahlen von bis zu vier Jahre alten Unternehmen auf ihre Grundgesamtheit hochgerechnet werden. Wenn wir in diesem Bericht von „**jungen Unternehmen**“ sprechen, meinen wir also jeweils bis zu vier Jahre alte Unternehmen (Abschnitte 2 bis 4). In den Abschnitten 5 und 6 beziehen wir uns dagegen auf die jeweilige Gründungkohorte und sprechen von „**Gründungen**“ des jeweiligen Jahres.

Ferner wird in allen Analysen differenziert nach den Hightech-Branchen Spitzentechnologie und Hochwertige Technik (in den Grafiken: Hightech-Industrie) sowie Technologieorientierten Dienstleistungen und Software (Hightech-Dienstleistungen) und den nicht zum Hightech-Bereich zählenden Branchen Nicht-Forschungsintensives Verarbeitendes Gewerbe (Nicht-Hightech-Industrie), Nicht-Technologieorientierte Dienstleistungsbranchen sowie Handel (Nicht-Hightech-Dienstleistungen und Handel) und Baugewerbe.

Das IAB/ZEW Gründungspanel wurde in den Jahren 2008 bis 2013 von der KfW Bankengruppe mitfinanziert (und hieß damals KfW/ZEW Gründungspanel). Seit 2016 ist der neue Projektpartner des Panels das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB Nürnberg). In den beiden Jahren dazwischen – 2014 und 2015 – wurde aufgrund der Finanzierungsrestriktion durch das Ausscheiden der KfW aus dem Panelprojekt die Nettostichprobe der beiden Befragungswellen von 6.000 auf 5.000 Unternehmen reduziert. Handelsunternehmen und ein Großteil der konsumorientierten Dienstleister gehörten in dieser Zeit nicht zur Ziehungsgrundgesamtheit. Zeitreihen für diese Wirtschaftsbereiche und den gesamtdeutschen Durchschnitt sind daher unterbrochen. In den hier präsentierten Zeitreihendarstellungen ist dieser Umstand markiert.

2. Überblick

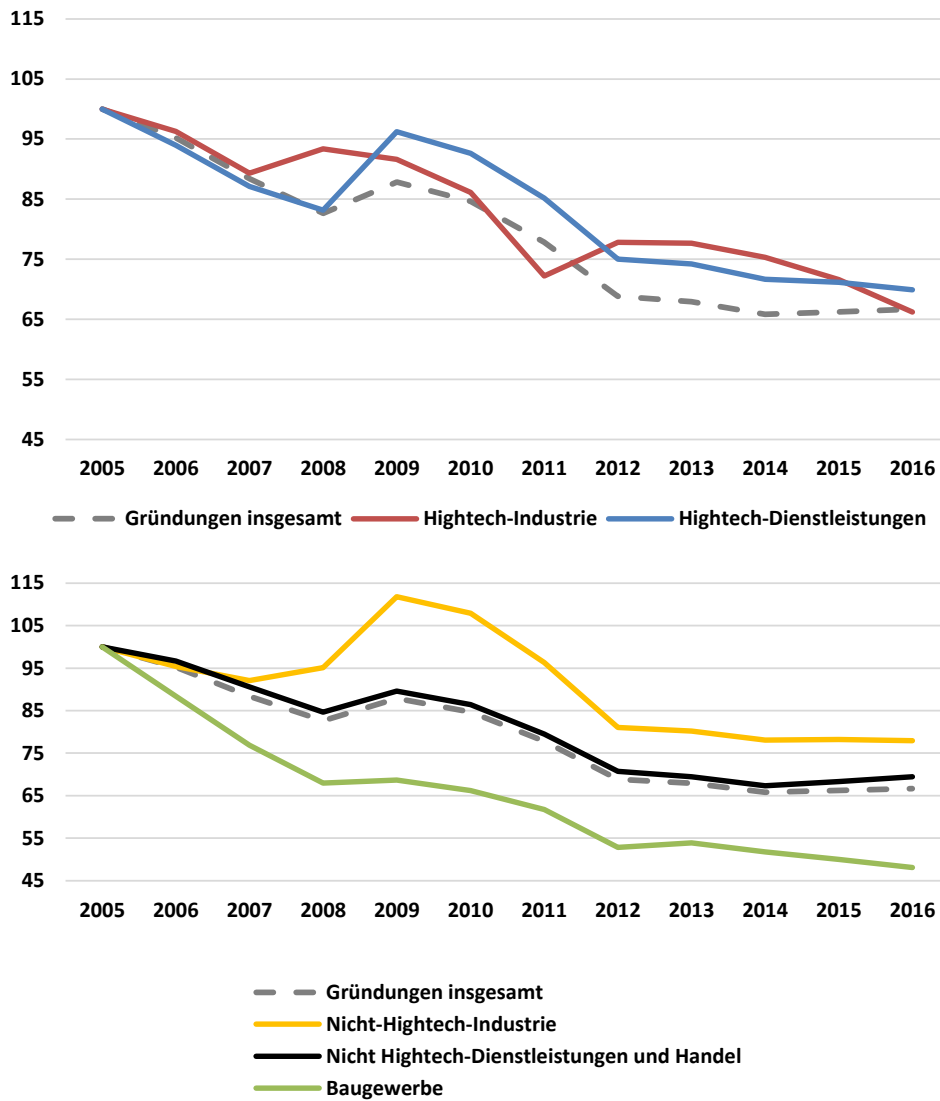
Im Zusammenhang mit dem Gründungsgeschehen wird häufig der Blick auf die sogenannten innovativen Gründungen gerichtet. Gerade von diesen werden Innovationsimpulse erwartet, die auf die etablierten Unternehmen ausstrahlen und auf diesem Wege die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft verbessern. Ein Eindruck des Gewichts, das innovative Gründungen im gesamten Gründungsgeschehen haben, wird durch die Entwicklung der Gründungszahlen in den sogenannten Hightech-Branchen (siehe Tabelle 1: Branchenabgrenzung des IAB/ZEW Gründungspanels) aus Verarbeitendem Gewerbe (Hightech-Industrie) und Dienstleistungssektor (Hightech-Dienstleistungen) im Vergleich zu den Gründungszahlen in allen Branchen, bzw. der Nicht-Hightech-Branchen der Sektoren, vermittelt (Abb. 2-1).

Es wird deutlich, dass in Deutschland seit dem Jahr 2005 trendmäßig ein starker Rückgang der Gründungszahlen stattgefunden hat, von dem mehr oder weniger auch alle

Branchengruppen betroffen waren. Unterdurchschnittlich vom Rückgang betroffen waren die Nicht-Hightech-Branche des Verarbeitenden Gewerbes und die Hightech-Branche des Dienstleistungssektors. In etwa dem Durchschnitt entsprechend entwickelten sich die Gründungszahlen in den Hightech-Industriebranchen sowie in den Nicht-Hightech-Dienstleistungsbranchen plus Handel. Da in der Branchengruppe Nicht-Hightech-Dienstleistungen und Handel gut drei Viertel aller Unternehmen gegründet werden (vgl. Abb. 8-1), spiegelt eine Durchschnittsbetrachtung im Wesentlichen diese Wirtschaftszweige wider. In den zum Bausektor zählenden Branchen nahmen die Gründungszahlen seit 2005 nahezu kontinuierlich ab und erreichten 2016 nur noch knapp die Hälfte der Gründungszahlen des Jahres 2005.

Diese Entwicklung beschreibt den Hintergrund der hier präsentierten Betrachtungen zum Innovationsgeschehen in der Population der jungen Unternehmen: Deutlicher Rückgang der Gründungszahlen, kein nennenswert steigender Anteil von Gründungen in den Hightech-Branche. Das Gewicht junger Unternehmen an der Wirtschaft insgesamt nimmt ab, und das vor dem Hintergrund einer sehr langen und nachhaltigen Hochkonjunktur.

Abb. 2-1: Entwicklung der Gründungszahlen in Deutschland, Indexreihe 2005=100



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, 2017

Als besondere Gruppe von innovativen jungen Unternehmen werden oft die Gründungen von Mitarbeitern von Forschungseinrichtungen (Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen) angesehen. Sie sind auch rein quantitativ durchaus bedeutend. So wurden nach dem IAB/ZEW Gründungspanel in den Jahren 2013 bis 2015 im Durchschnitt rund 3.250 Unternehmen pro Jahr in den Hightech-Branchen von ehemaligen oder noch beschäftigten Wissenschaftlern von Forschungseinrichtungen gegründet. Das war ein Anteil von 27% der Hightech-Gründungen. Etwa 1.270 von ihnen

(11% der Hightech-Gründungen) waren sogenannte Spinoff-Gründungen, die durch die Forschungstätigkeit der Gründerinnen und Gründer einen unmittelbaren – und für die Gründung essentiellen – Wissens- oder Technologietransfer in den Markt geleistet haben (vgl. dazu auch Egelin et al., 2009).

3. Innovationsaktivitäten

Um einen Eindruck des Innovationsverhaltens junger Unternehmen aus Deutschland zu erhalten, werden Daten aus dem IAB/ZEW-Gründungspanel (vgl. Anhang) ausgewertet.

Das Gründungspanel stellt zahlreiche Fragen zu dem Themenkomplex „Innovationsverhalten“. Diese Fragen sind angepasst an die Fragestellungen und –formulierungen des Mannheimer Innovationspanels (MIP)¹, um einen Vergleich von Innovationsindikatoren für junge Unternehmen mit denen für etablierte Unternehmen möglich zu machen.

Box 1: Definitionen

Als **junge Unternehmen** bezeichnen wir in dieser Studie bis zu vier Jahre alte Unternehmen.

Innovationsaktive Unternehmen sind Unternehmen, die im vorangegangenen Jahr Innovationsaktivitäten durchgeführt haben. Innovationsaktivitäten kann die Entwicklung einer Produkt- oder Prozessinnovation, die Durchführung von noch nicht abgeschlossenen oder abgebrochenen Innovationsprojekten oder Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten beinhalten.

Innovatoren sind Unternehmen, die im vorangegangenen Jahr mindestens eine Innovation im Unternehmen eingeführt haben. Diese Innovation muss nicht neu für den Markt sein, in dem das Unternehmen agiert.

Produktinnovatoren sind Unternehmen, die im vorangegangenen Jahr mindestens ein neues Produkt im Unternehmen eingeführt haben. Diese Produktinnovation muss nicht neu für den Markt sein, in dem das Unternehmen agiert.

Prozessinnovatoren sind Unternehmen, die im vorangegangenen Jahr mindestens ein neues Produktionsverfahren oder ein neues Verfahren zur Erbringung einer Dienstleistung im Unternehmen eingeführt haben.

Unternehmen mit **Marktneuheiten** haben im vorangegangenen Jahr mindestens ein neues Produkt in den Markt eingeführt. Dieser Markt kann lokal begrenzt sein auf die Region oder Deutschland, aber auch der weltweite Markt sein.

Forschungsaktive Unternehmen sind solche, die im vorangegangenen Jahr Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (FuE) getätigt haben.

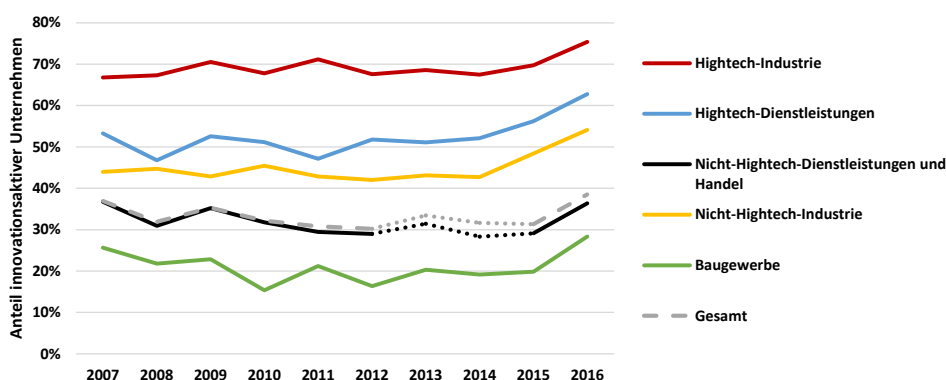
Die Betrachtung erfolgt im Folgenden differenziert nach den oben eingeführten Branchengruppen und für verschiedene Aspekte des Innovationsverhaltens. So wird betrachtet, welcher Anteil der jungen Unternehmen überhaupt innovationsaktiv ist, wie hoch der Anteil an Innovatoren ist und welche Art von Innovationen sie durchgeführt

¹ Die Innovationserhebung wird im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) durchgeführt. Auftragnehmer sind das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Kooperationspartner sind das Institut für angewandte Sozialwissenschaft (infas) sowie das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI). Alle zwei Jahre ist die Innovationserhebung Teil des Community Innovation Surveys (CIS) des Statistischen Amtes der Europäischen Kommission, der zu Erstellung einer Europäischen Innovationsstatistik dient. Die Europäische Innovationsstatistik ist in der EU-Verordnung 995/2012 geregelt.

haben, sowie welcher Anteil der jungen Unternehmen FuE-aktiv ist (in Box 1 werden die Begriffe definiert).

Ein durchaus bemerkenswerter Anteil der jungen Unternehmen ist im Betrachtungszeitraum 2007 bis 2016 aktiv in Sachen Innovationen (Abb. 3-1). Definitionsgemäß finden sich hier die Hightech-Branchengruppen aus Verarbeitendem Gewerbe (mit Anteilen um die 70%) und Dienstleistungssektor (lange Zeit um die 50%) an der Spitze im Vergleich der Branchengruppen.

Abb. 3-1: Anteile innovationsaktiver junger Unternehmen



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Aber auch die nicht zum Hightech-Bereich zählende Branchengruppe des Verarbeitenden Gewerbes weist mit Anteilen um 45% beachtliche Anteile innovationsaktiver Unternehmen auf. Deutlich geringer sind die entsprechenden Anteile bei den Nicht-Hightech-Dienstleistungen und im Handel und im Baugewerbe. Für alle hier betrachteten Branchengruppen ist festzustellen, dass gegen Ende des Untersuchungszeitraums die Anteile innovationsaktiver Unternehmen stark steigen.

Um in etwa abschätzen zu können, wie es mit den Innovationsaktivitäten junger Unternehmen im Vergleich zu etablierten Unternehmen bestellt ist, kann man die hier für die Gesamtheit der jungen Unternehmen dargestellten Befunde für die Jahre 2015 und 2016 den entsprechenden Befunden für etablierte Unternehmen aus dem MIP gegenüberstellen². In der vom MIP erfassten Grundgesamtheit etablierter Unternehmen sind

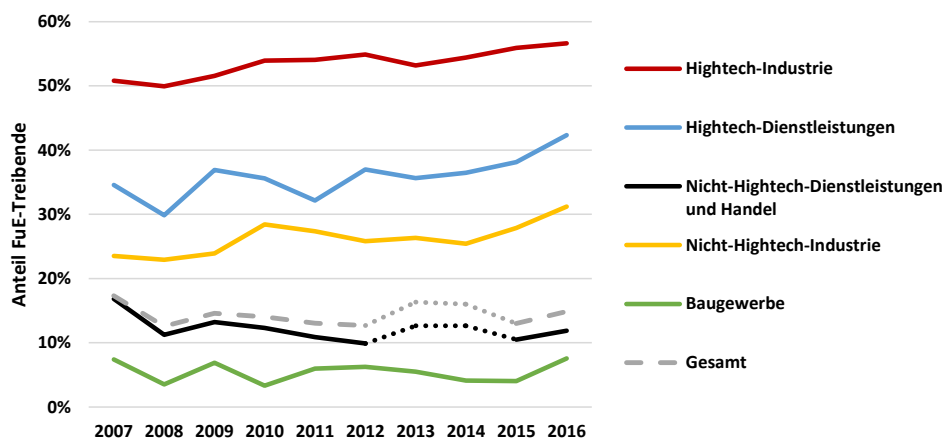
² Im MIP werden Unternehmen ab 5 Beschäftigte betrachtet und nur solche aus dem Verarbeitenden Gewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungsbranchen. Der Vergleich ist somit nicht nur zwischen jungen und alten Unternehmen, sondern auch Größe und Branchenkomposition spielen eine Rolle.

die Anteile der insgesamt innovationsaktiven Unternehmen höher (2015: 43,6%; 2016: 43,9%) als die der jungen Unternehmen nach dem IAB/ZEW Gründungspanel (2015: 31,3%; 2016: 38,5%). Dieser Unterschied ist sicher zum Teil der unterschiedlichen Branchenstruktur geschuldet. Interessant ist, dass der Anteil für junge Unternehmen relativ stark steigt, während er für etablierte Unternehmen in etwa konstant bleibt.

Grundlegende Neuerungen oder grundlegend neues Wissen können eher von forschenden Unternehmen als von innovationaktiven aber nicht forschenden Unternehmen erwartet werden. Deswegen ist der Anteil der FuE-aktiven Unternehmen in den unterschiedlichen Branchengruppen (Abb. 3-2) von besonderem Interesse.

Da nur ein Teil der innovationsaktiven Unternehmen FuE betreibt, liegen die Anteile in Abb. 3-2 durchweg unter denen in Abb. 3-1. Die Rangfolge der Branchengruppen hinsichtlich der Anteile von jungen Unternehmen mit FuE-Aktivität entspricht – kaum verwunderlich – der hinsichtlich der Innovationsaktivität. Zwischen 40 und 50% der jungen Unternehmen aus den Hightech-Industrie-Branchen, zwischen 30 und 40% aus den Hightech-Dienstleistungsbranchen und zwischen 20 und 30% aus den Nicht-Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sind in dem hier betrachteten Zeitraum FuE-aktiv. Die anderen Branchengruppen weisen Anteile von unter 20% auf, sie bestimmen wegen ihres hohen Anteils an allen jungen Unternehmen weitgehend den Gesamtdurchschnitt. 2015 haben 13% der jungen Unternehmen FuE betrieben (etablierte Unternehmen der MIP-Grundgesamtheit: 19,9%), 2016 ist der Anteil der FuE-aktiven jungen Unternehmen auf 14,9% gestiegen (der der etablierten Unternehmen auf 17,4% gesunken).

Abb. 3-2: Anteile FuE treibender junger Unternehmen



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

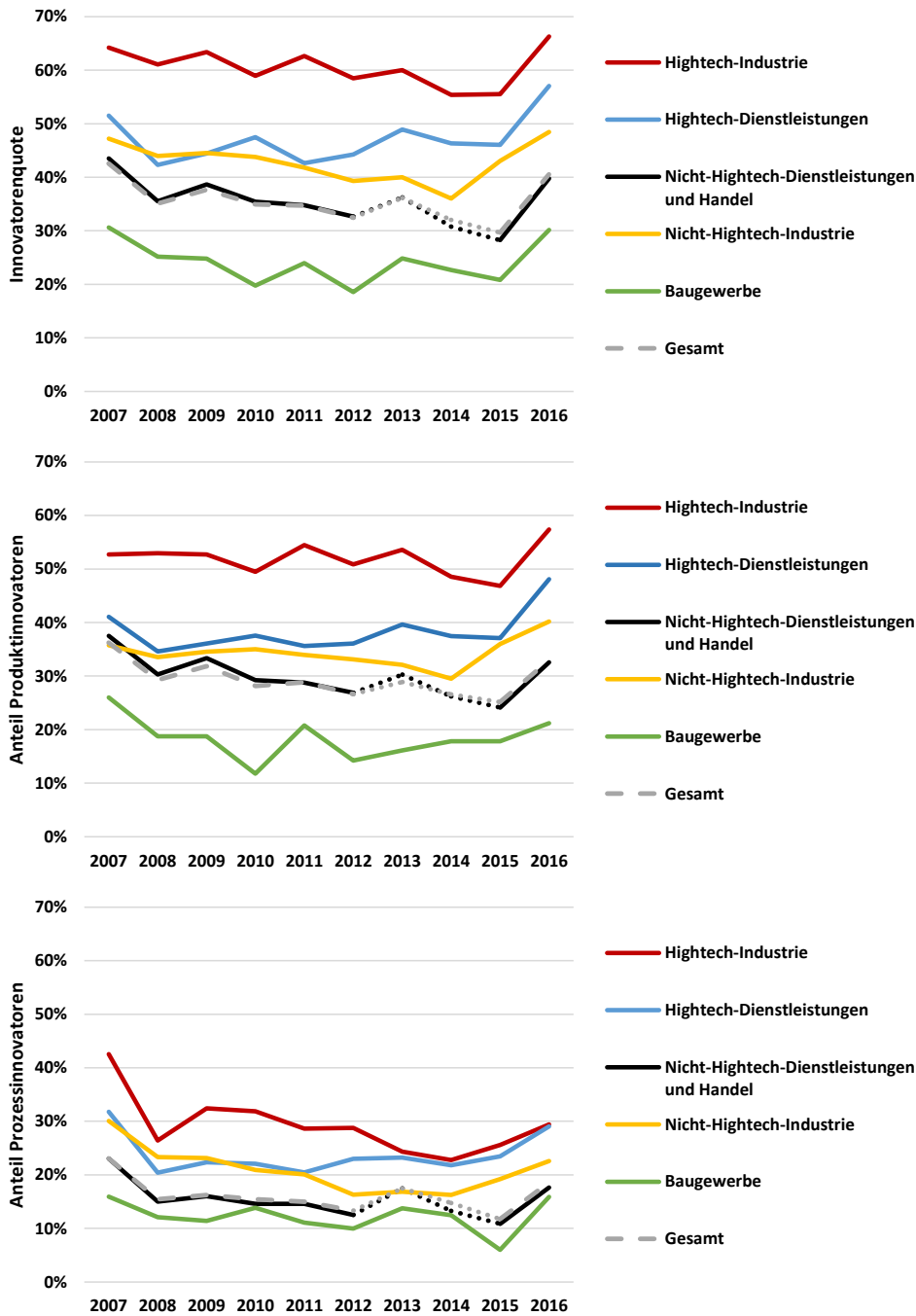
Werden Innovationsprojekte mit der Einführung von Produkt- oder Prozessinnovationen beendet, kann dies als Erfolg der Innovationsaktivitäten der Unternehmen angesehen werden. Die Innovatorenanteile insgesamt sowie die nach Produkt- und Prozessinnovationen differenzierten Innovatorenanteile sind nach Branchengruppen in Abb. 3-3 ersichtlich. Deutlich wird, dass die Rangfolge der Branchengruppen auch bezüglich dieses Indikators der der bisher betrachteten entspricht. Das überrascht nicht, Branchengruppen mit hohen Anteilen von innovationsaktiven bzw. FuE-aktiven Unternehmen sollten auch hohe Anteile von erfolgreich abgeschlossenen Innovationsprojekten aufweisen. Ausgründungen von Wissenschaftlern (oder Spinoff-Gründungen)³ weisen mit Anteilen von 69% (77%) FuE-aktiven Unternehmen deutlich überdurchschnittliche Werte auf.

Die Innovatorenquote für etablierte Unternehmen insgesamt (nach der MIP-Grundgesamtheit) war 2015 höher als die für junge Unternehmen (35,2 gegenüber 30,2%) und 2016 niedriger (36,1% gegenüber 40,5%). Wie für die oben betrachteten Indikatoren auch, zeigt sich hier ein Anstieg der Indikatorwerte für die jungen Unternehmen am Ende des Betrachtungszeitraums. 2016 liegen die Anteile für junge Unternehmen mit Produktinnovationen über denen der etablierten Unternehmen. Letztere wiesen 2015 und 2016 Produktinnovatorenanteile von rund 26% auf, während der entsprechende Anteil bei jungen Unternehmen von etwa 25% auf 33% gestiegen ist.

Prozessinnovationen tätigten 2015 und 2016 etwa 22% der etablierten Unternehmen aber nur 12% (2015) bzw. 19% (2016) der jungen Unternehmen. Unternehmen, die erst kurze Zeit am Markt aktiv sind, haben noch sehr „junge“ Prozesse zur Leistungserstellung, sie haben weniger „Druck“ diese zu verbessern als Unternehmen, deren Prozesse vor etlichen Jahren eingeführt wurden.

³Die Werte für Wissenschaftler- und Spinoff-Gründungen beziehen sich auf die Gründungskohorten 2013-2015 (vgl. Abschnitt 2).

Abb. 3-3: Anteile junger Unternehmen mit mindestens einer Innovation

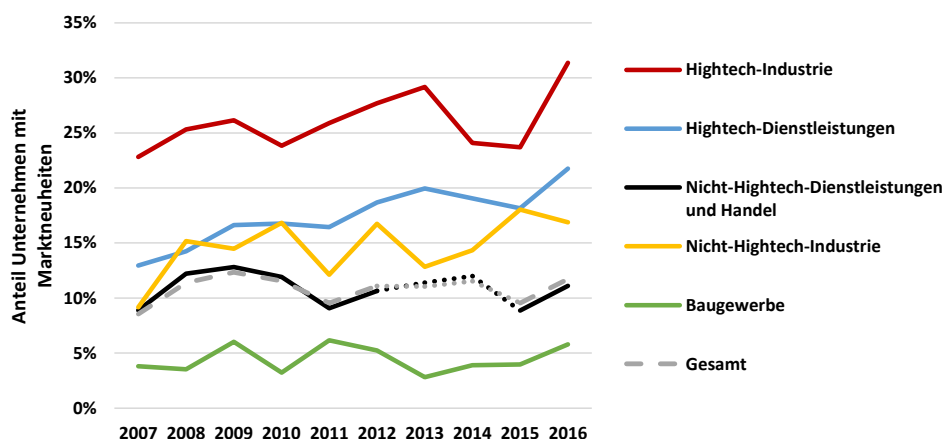


Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

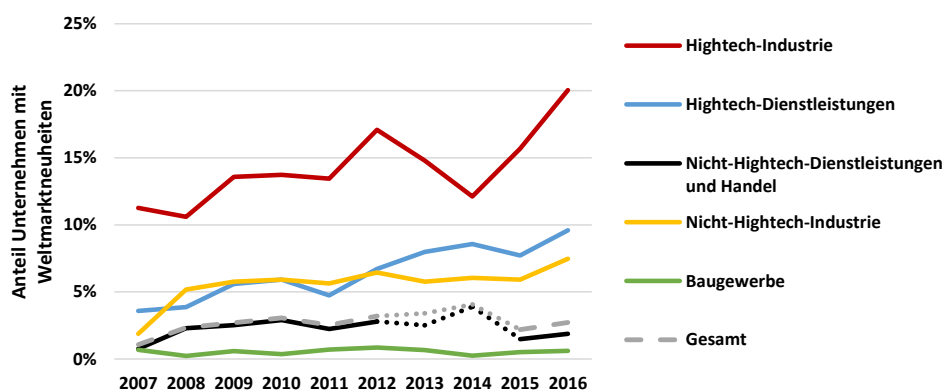
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Aus Sicht der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind die Produktinnovationen von besonderem Interesse, die als Marktneuheiten eingeführt werden. Abb. 3-4 zeigt die Anteile junger Unternehmen mit Marktneuheiten.

Abb. 3-4: Anteile junger Unternehmen mit Marktneuheiten



davon: weltweit



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

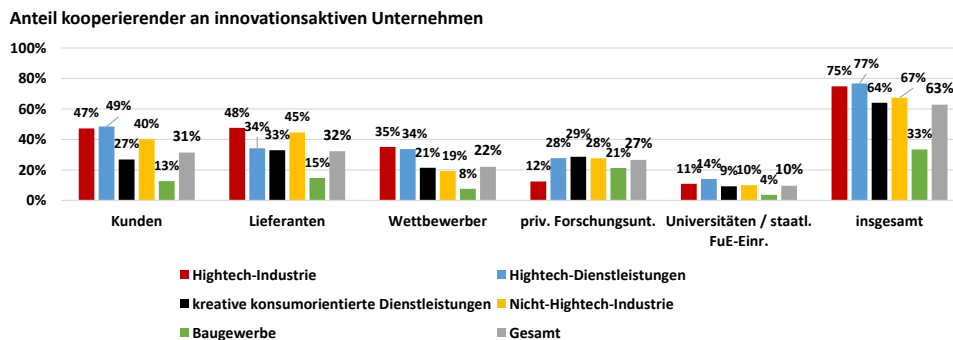
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Hinsichtlich dieses Indikators zeigen sich die jungen Unternehmen in Deutschland gut aufgestellt. Weisen 2016 8,2% der etablierten Unternehmen insgesamt (nach dem MIP) Marktneuheiten auf (2015: 7,7%) liegt der entsprechende Anteil bei den jungen Unternehmen im Jahr 2016 bei 12% (2015: 10%) und damit merklich höher. Junge Unternehmen spielen eine wichtige Rolle bei der Schaffung von für die relevanten Märkte völlig neuen Produkten, wie der untere Teil von Abb. 3-4 zeigt, gilt dies auch für weltweite Marktneuheiten. Hierbei sind auch die Unternehmen aus den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, die nicht zu den Hightech-Branchen gerechnet werden von

nicht unwesentlicher Bedeutung. Innovationserfolge sind nicht nur auf die Hightech-Branchen beschränkt. Auch hinsichtlich der Marktneuheiten stechen die Wissenschaftlergründungen und die Spinoff-Gründungen⁴ besonders hervor. 48% der Wissenschaftlergründungen und 53% der Spinoff-Gründungen weisen Produktinnovationen mit Marktneuheitscharakter auf.

Für ihre Innovationstätigkeit nutzen junge Unternehmen zu weitaus größeren Anteilen Kooperationen als etablierte Unternehmen. Hatten 2016 (laut MIP) im Produzierenden Gewerbe 21% der Unternehmen Innovationskooperationen und im Dienstleistungssektor 17%, so lagen die Anteile junger Unternehmen mit Innovationskooperationen je nach Branchengruppe im Jahr 2014 zwischen 77% und 33%⁵, somit deutlich höher (Abb. 3-5).

Abb. 3-5: Innovationskooperationen junger Unternehmen im Jahr 2014



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Für die jungen Unternehmen sind ihre Kunden, Lieferanten und Wettbewerber hinsichtlich der Anzahl die wichtigsten Kooperationspartner bei Innovationsprojekten. Wissenschaftliche Einrichtungen spielen bei solchen Kooperationen eine eher untergeordnete Rolle.

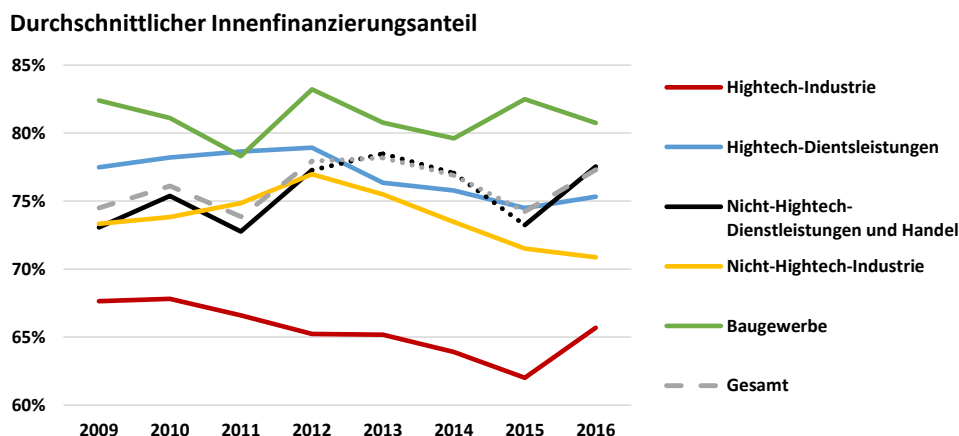
⁴ Die Werte für Wissenschaftler- und Spinoff-Gründungen beziehen sich auf die Gründungskohorten 2013-2015 (vgl. Abschnitt 2).

⁵ Das Kooperationsverhalten von Unternehmen in Deutschland dürfte sich zwischen den Jahren 2014 und 2016 kaum verändert haben.

4. Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit

Nicht alle jungen Unternehmen können in den ersten 4 Jahren ihre Geschäftstätigkeit durch Umsätze und Gewinnrücklagen (Innenfinanzierung) finanzieren. Kosten entstehen durch laufende Aufwendungen (Betriebskosten) für Löhne, Gehälter, Material, Mieten, Zinsen, Leasingkosten und Aufwendungen für Investitionen in Sachmittel oder immaterielle Güter. Der durchschnittliche Anteil des Finanzierungsvolumens durch interne Mittel am gesamten Finanzierungsvolumen liegt im Zeitraum 2009 bis 2016 relativ konstant zwischen 74 und 77% (Abb. 4-1). Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sind stärker als Dienstleistungsunternehmen auf das Zuführen von weiteren Finanzmitteln (Außenfinanzierung) angewiesen. Dies betrifft vor allem junge Hightech-Industrieunternehmen, diese können im Mittel nur etwa zwei Drittel ihres Finanzierungsvolumens über ihre Geschäftstätigkeit finanzieren. Die Zeitreihe des durchschnittlichen Innenfinanzierungsanteils ist in diesen Branchen seit 2009 tendenziell gefallen.

Abb. 4-1: Innenfinanzierung junger Unternehmen



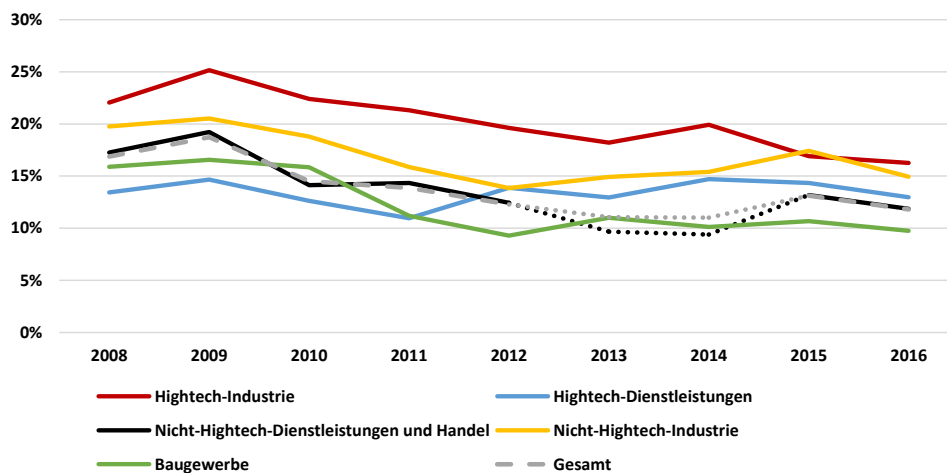
Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar. Werte für 2007 und 2008 werden nicht ausgewiesen, da die Erfassung von Kosten und Finanzierungsquellen nicht vergleichbar mit dem übrigen Zeitraum ist.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Die leicht abfallenden Kurven, die seit 2012 auch bei den Hightech-Dienstleistungen und der Nicht-Hightech-Industrie zu verzeichnen sind, korrespondieren mit der seit 2009, dem Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise, zurückgehenden Dynamik der berichteten Finanzierungsschwierigkeiten (Abb. 4-2). Zuletzt gaben in der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung 12% der jungen Unternehmen an, wegen Schwierigkeiten mit externen Kapitalgebern ursprünglich avisierte Finanzierungspläne revidieren zu müssen.

Am häufigsten wird über Schwierigkeiten mit Banken berichtet: In den zurückliegenden drei Jahre hatten 78% der jungen Unternehmen, die finanzielle Schwierigkeiten hatten, Probleme ein Bankdarlehen zu erhalten.

Abb. 4-2: Anteil junger Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar. Werte für 2007 wurden nicht erfasst.

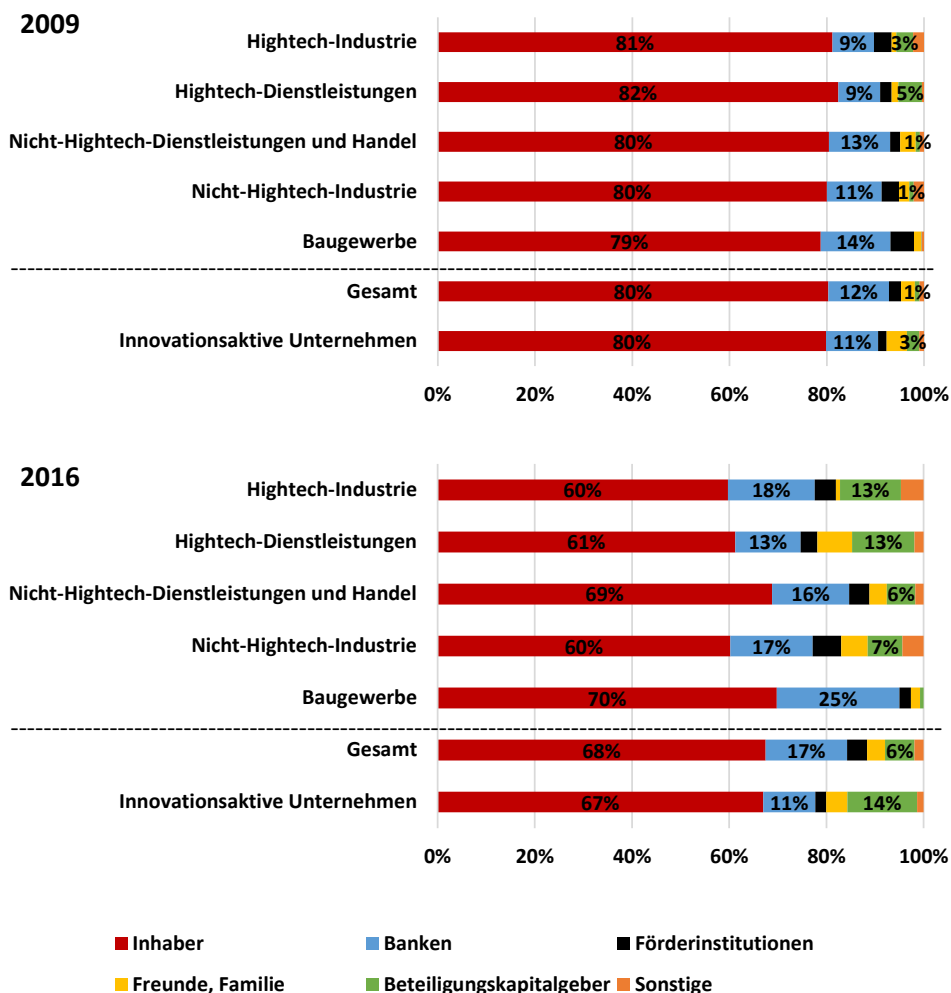
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Im Verarbeitenden Gewerbe treten häufiger finanzielle Schwierigkeiten auf, was auf die im Vergleich zum Dienstleistungssektor höheren Investitionskosten zurückzuführen ist: Im Nicht-Hightech-Industriebereich wurden beispielsweise 2016 rund 56.000 € im Durchschnitt der jungen Unternehmen investiert, bei Hightech-Industrieunternehmen waren es gut 88.000 €, während der durchschnittliche Investitionsbetrag, der im Wesentlichen den deutlich größeren Dienstleistungssektor repräsentiert, bei 42.000 € lag. Hightech-Dienstleistungen weisen zwar einen niedrigeren Finanzierungsbedarf aus (2016: 24.000 €), sind aber zumindest seit 2012 häufiger in Finanzierungsschwierigkeiten als Nicht-Hightech-Dienstleistungen und Handelsunternehmen.

Es wird darüber hinaus deutlich, dass die im Durchschnitt innovationsaktiveren Industriebranchen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsproblemen betroffen sind.

Etwa ein Viertel der jungen Unternehmen muss zusätzlich zur Innenfinanzierung von außen Kapital zuführen, um Investitionen tätigen zu können und Betriebskosten zu begleichen.

Abb. 4-3: Verteilung des Außenfinanzierungsvolumens junger Unternehmen



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

An Abb. 4-3 wird deutlich, dass der Großteil der Außenfinanzierung von den Inhabern bzw. Gesellschaftern der jungen Unternehmen stammt. Der Finanzierungsanteil durch externe Kapitalgeber ist allerdings seit 2009 erheblich gestiegen. So finanzierten 2009 die Gründerinnen und Gründer 80% des Außenfinanzierungsvolumens, 2016 waren es nur noch 68%. D.h. der Kapitalzustrom von externen Financiers hat sich erhöht. Dieser Umstand ist nicht darauf zurückzuführen, dass das durchschnittliche Finanzierungsvolumen gestiegen ist. Durch die positive wirtschaftliche Entwicklung in den letzten fünf Jahren ist die Bereitschaft externer Kapitalgeber offenbar gestiegen, junge Unternehmen zu finanzieren. So stiegen die Finanzierungsbeiträge durch Banken auf der einen Seite und durch Beteiligungskapitalgebern auf der anderen. In mehr als der Hälfte der jungen Unternehmen mit externem Beteiligungskapital sind die Beteiligungskapi-

talgeber professionelle Privatinvestoren (Business Angel), knapp ein Viertel der Unternehmen werden von anderen Unternehmen unterstützt, Venture Capital Gesellschaften sind an etwa zwei Zehntel der jungen Unternehmen beteiligt, 10% der Unternehmen werden von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) mitfinanziert.

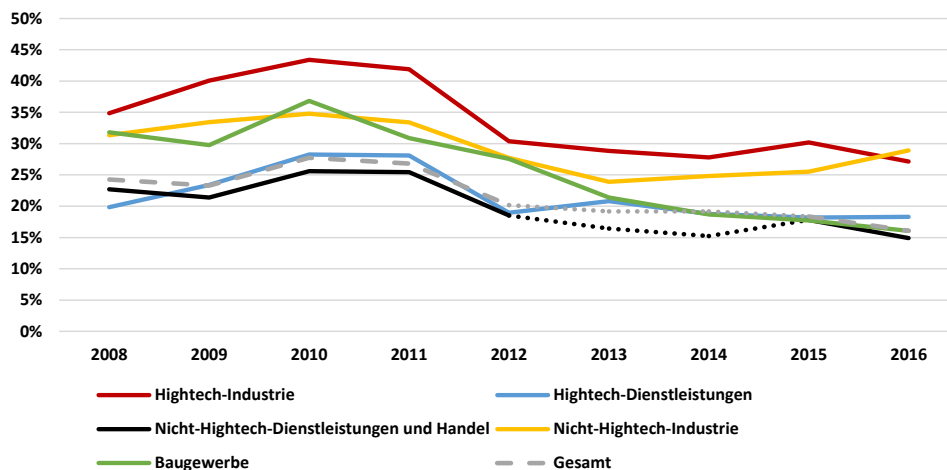
Die Bedeutungsverschiebung zwischen Banken und Beteiligungskapitalgebern ist bemerkenswert. Im Jahr 2009 lag der Außenfinanzierungsbeitrag von Beteiligungskapitalgebern bei 1% und von Banken bei 12%, 2016 wurden schon 6% der Außenfinanzierung durch Beteiligungskapital von Externen finanziert. Der Beitrag von Banken ist zwar auch gestiegen - auf 17% -, der Anteil von Beteiligungskapital hat jedoch stärker zugenommen als der von Darlehen.

Beteiligungskapital spielt eine größere Rolle für innovative Unternehmen, da Banken oftmals nicht bereit sind, innovative, aber deshalb auch riskante Projekte zu finanzieren. So stellt 2016 Beteiligungskapital durch Externe bei innovationsaktiven Unternehmen einen größeren Außenfinanzierungsanteil als der durch Bankendarlehen (14 gegenüber 12%), 2009 war dies noch nicht der Fall. Ebenso ist in den Hightech-Wirtschaftszweigen der Außenfinanzierungsanteil durch Beteiligungskapital im Vergleich zu den nicht-forschungsintensiven Branchen deutlich höher. Bei der Finanzierung von jungen Unternehmen im Baugewerbe sind dagegen vor allem Banken involviert.

Fördermittelgeber, Freunde und Familie leisten jeweils nur einen geringen Beitrag zum Finanzierungsvolumen junger Unternehmen.

Rund 20% der jungen Unternehmen haben im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2016 finanzielle Mittel von einer staatlichen Institution erhalten (Abb. 4-4). Dieser Anteil ist im besagten Zeitraum von 23 auf 17% zurückgegangen. Der Beitrag von Fördermittelgebern ist zwischenzeitlich im Zuge oder in Folge der Weltwirtschaftskrise zwischen 2009 und 2011 leicht angestiegen. Innovative Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe werden häufiger als andere Branchen gefördert. An zweiter Stelle stehen Nicht-Hightech-Industrieunternehmen. Die stärkere Inanspruchnahme von Fördergeldern korreliert zum einen mit dem höheren Kapitalbedarf im produzierenden Gewerbe und zum anderen mit dem Fokus vieler Förderprogramme auf innovative Projekte. Auffallend ist der deutliche Rückgang der Förderquote von jungen Unternehmen im Baugewerbe, der 2010 bei 30 und 2016 nur mehr bei 16% liegt.

Abb. 4-4: Anteil junger Unternehmen, die öffentlich finanzierte Fördermittel erhalten haben

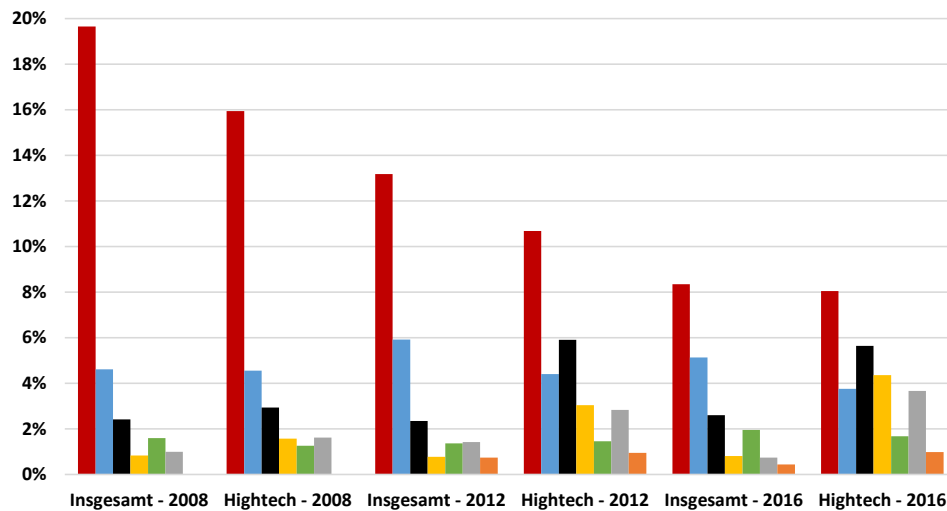


Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar. Werte für 2007 werden nicht ausgewiesen, da die Erfassung von Fördermitteln nicht vergleichbar mit dem übrigen Zeitraum ist.

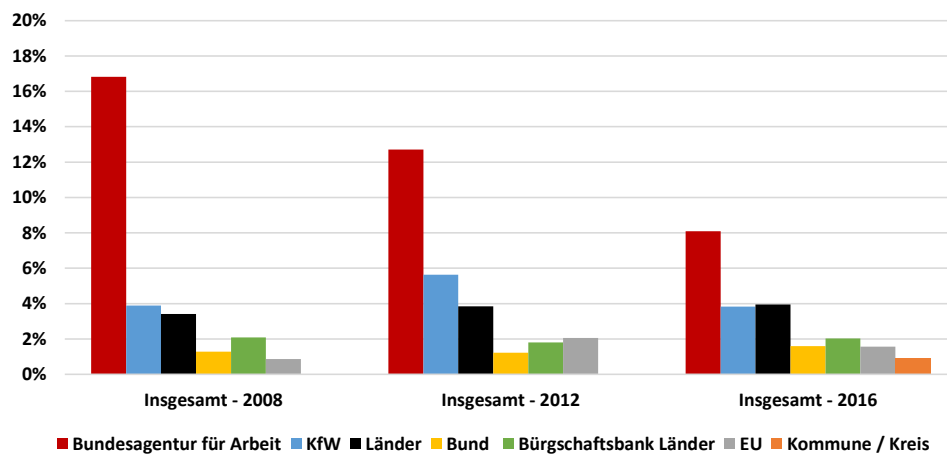
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Abb. 4-5 stellt die Anteile junger Unternehmen, die eine öffentliche finanzielle Förderung erhalten haben, nach einzelnen Fördermittelgebern dar. Sie unterscheidet zum einen zwischen dem gesamtdeutschen Durchschnitt junger Unternehmen und Hightech-Unternehmen. Ferner werden nur drei Zeitpunkte dargestellt, um eine bessere Übersicht zu gewährleisten. Zum anderen werden die Förderquoten junger innovationsaktiver Unternehmen gezeigt.

Abb. 4-5: Anteile junger Unternehmen, die öffentlich finanzierte Fördermittel von einer Förderinstitution erhalten haben



davon: Innovationsaktive Unternehmen



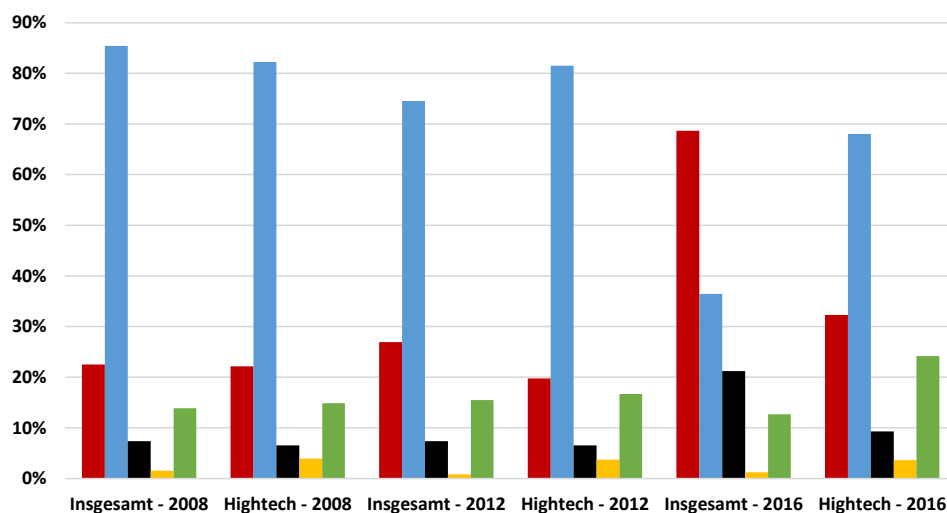
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Der Großteil der geförderten Unternehmen erhält finanzielle Unterstützung durch die Bundesagentur für Arbeit. Diese erfolgt in erster Linie als Zuschuss für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (Gründungszuschuss und Einstiegsgeld). Da vormalig arbeitslose Gründerpersonen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit in den Hightech-Bereichen gründen, ist der Förderbeitrag durch die Bundesagentur bei diesen – zumindest bis 2016 – geringer als im Durchschnitt. Auch bei innovationsaktiven jungen Unternehmen wird ein geringer Anteil durch die Bundesagentur für Arbeit mitfinanziert. Junge Unternehmen im Hightech-Bereich werden häufiger als andere von Förderinstitutionen der Bundesländer finanziell gefördert. Hierbei handelt es sich vermutlich um

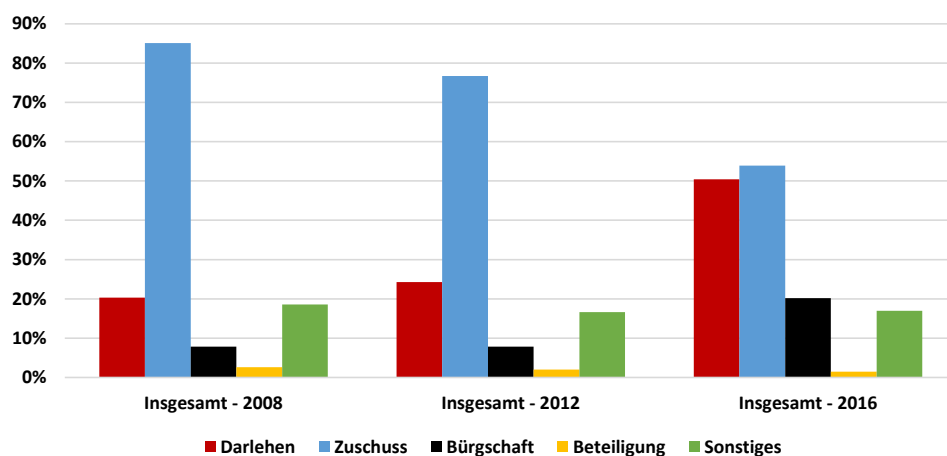
Wirtschaftsstruktur- und Innovationsförderprogramme. Der Bund und die EU vergeben ebenfalls eher Fördergelder an Unternehmen in forschungsintensiven Branchen als in anderen Wirtschaftsbereichen.

Durch die Abnahme der Arbeitslosigkeit in Deutschland in den letzten Jahren ist auch die Förderquote von Gründungen durch die Bundesagentur für Arbeit gesunken. Demzufolge hat sich die Art der Förderung verschoben. Waren bis 2012 in erster Linie Zuschüsse gezahlt worden, spielten 2016 Darlehen von der KfW und von Förderinstitutionen der Bundesländer eine gewichtigere Rolle (Abb. 4-6). Ferner ist der Anteil junger Unternehmen, die durch eine Finanzierungsbürgschaft unterstützt worden sind, jüngst angestiegen.

Abb. 4-6: Anteile junger, geförderter Unternehmen nach Art der Fördermittelt



davon: Innovationsaktive Unternehmen



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

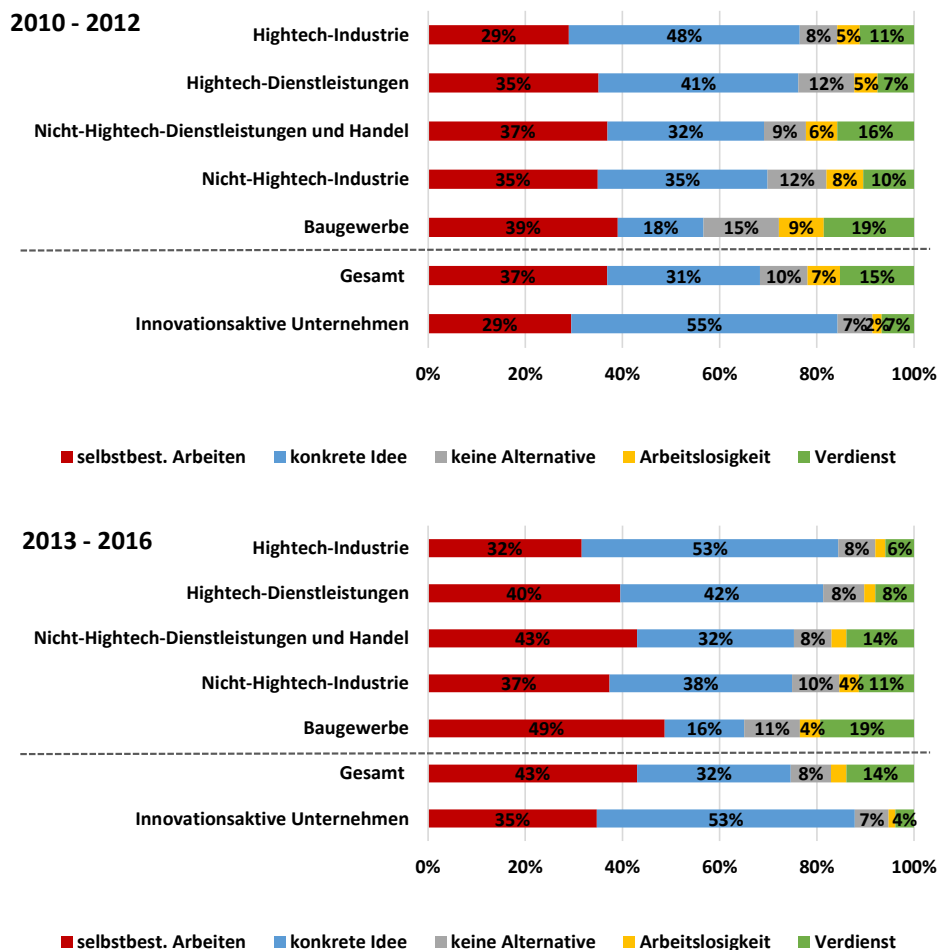
5. Gründungshintergrund und Unternehmensziele

Gründungsentscheidungen werden neben ökonomischen Beweggründen, durch psychologische, soziale und kulturelle Einflüsse bestimmt (Baumol, 1968). Das IAB/ZEW Gründungspanel fragt jede Gründungskohorte nach deren Hauptmotiv für die Unternehmensgründung. Dabei stehen den Befragten fünf Antwortmöglichkeiten zur Auswahl, die sowohl ökonomische Aspekte (bessere Verdienstmöglichkeiten, Ausweg aus Arbeitslosigkeit, keine Alternative aufgrund mangelnder Perspektiven im abhängigen Beschäftigungsverhältnis), als auch psychosoziale Aspekte abdecken (selbstbestimmtes Arbeiten, Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee).

Wichtigstes Motiv einer Unternehmensgründung in Deutschland ist die Selbstständigkeit, also das selbstbestimmte Arbeiten (Abb. 5-1). Im Zeitraum 2013 – 2016 wurden 43% der Unternehmen mit dem Motiv gegründet, selbstbestimmt arbeiten zu können, fast ein Drittel der Unternehmen gründeten vor dem Hintergrund eine konkrete Idee umzusetzen. Bei Gründungen in den Hightech-Branchen ist die Umsetzung einer konkreten Idee das häufigste Gründungsmotiv. In der Industrie hat die Bedeutung dieser Chancen Gründungen im Vergleich zum Zeitraum 2010 – 2012⁶ leicht zugenommen (+5 Prozentpunkte in der Hightech-Industrie und +3% Prozentpunkte im restlichen verarbeitenden Gewerbe). Zudem zeigt sich, dass Gründungen aus der Not, also aufgrund von Arbeitslosigkeit oder in Ermangelung geeigneter Alternativen rückläufig waren. Dies trifft insbesondere auf das Baugewerbe zu (-9 Prozentpunkte im Vergleich zum Zeitraum 2010 - 2012).

⁶ Der Zeitraum vor 2010 wurde bewusst außen vor gelassen, um Kriseneffekte weitestgehend auszublenken.

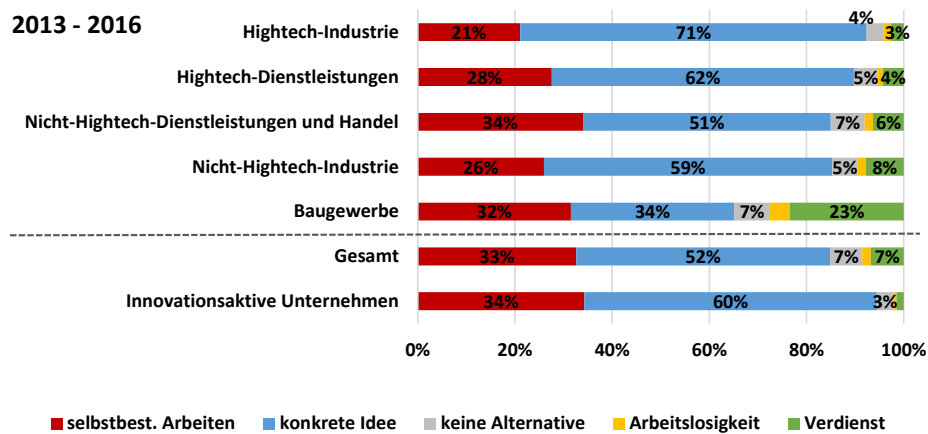
Abb. 5-1: Gründungsmotive von Gründungen



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.
 Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Es ist anzunehmen, dass Gründungen, deren Hauptmotiv die Umsetzung einer konkreten Idee ist, in höherem Maße zu Innovationen und Wachstum beitragen als andere Gründungen. Betrachtet man ausschließlich Gründungen, die eine Marktneuheit eingeführt haben, so zeigt sich, dass die Bedeutung der Umsetzung konkreter Ideen in allen Branchen erheblich größer ist, verglichen mit allen Gründungen (Abb. 5-2). Der Anteil von Gründungen der Jahre 2013-2016, die die Umsetzung einer konkreten Idee als Gründungsmotiv nennen, ist durchschnittlich um 20 Prozentpunkte höher.

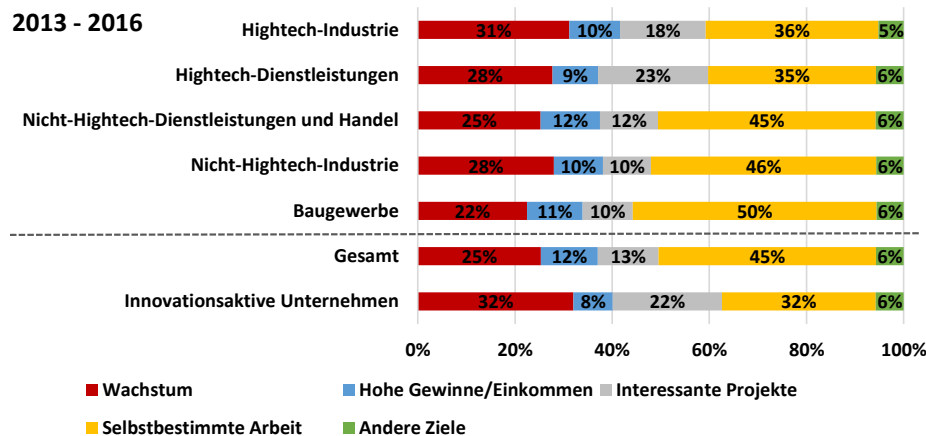
Abb. 5-2: Gründungsmotive von Unternehmensgründungen mit Marktneuheit



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht uneingeschränkt mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.
 Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Neben den Gründungsmotiven fragt das IAB/ZEW Gründungspanel nach den Unternehmenszielen von Gründungen (Abb. 5-3). Unternehmen, die Wachstum explizit anstreben, werden dies in der Regel eher erreichen als solche bei denen dies ein untergeordnetes Ziel ist. In Bezug auf das Erreichen von Zielen gibt die Mehrheit der Gründer an, dass die zukünftige Selbstständigkeit für sie an erster Stelle steht (45% der Gründungen der jeweiligen Jahreshorte). An zweiter Stelle steht das Wachstum des Unternehmens, und in Hightech Branchen spielt zusätzlich die Umsetzung interessanter Projekte eine Rolle (18% in Hightech-Industrie und 23% in Hightech-Dienstleistungen).

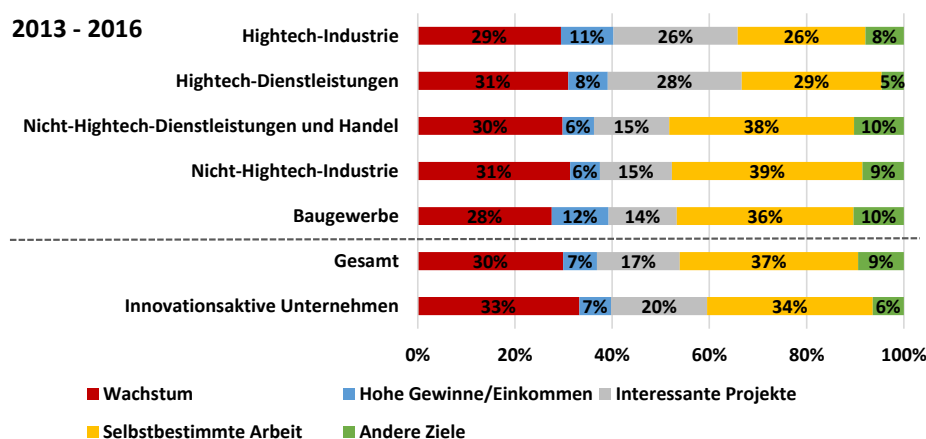
Abb. 5-3: Unternehmensziele von Gründungen



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Bei Unternehmensgründungen, die eine Marktneuheit eingeführt haben, spielt Wachstum eine wichtigere Rolle (knapp 30% der Gründungen) im Vergleich zu allen Gründungen (Abb. 5-4). Daneben spielt die Umsetzung interessanter Projekte eine bedeutendere Rolle, insbesondere bei Gründungen aus den Hightech-Branchen. 26% aller Gründungen in der Hightech-Industrie und 28% aus den Hightech-Dienstleistungen geben an, dass ihr Unternehmensziel die Umsetzung interessanter Projekte sei. In etwa der gleiche Anteil an Unternehmen strebt vor allem das Wachstum des Unternehmens an.

Abb. 5-4: Unternehmensziele von Gründungen mit Marktneuheit

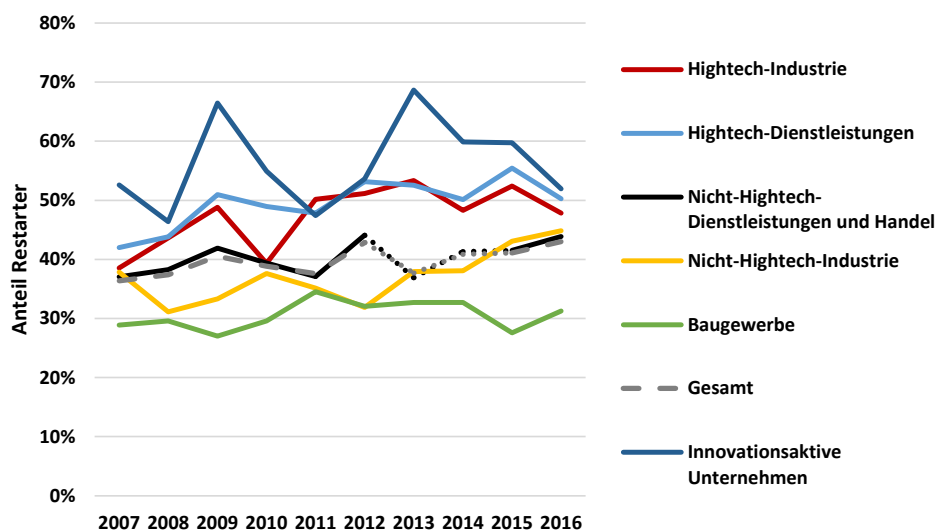


Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Unternehmensgründer, die bereits mindestens ein Unternehmen gegründet haben – im Folgenden Restarter genannt – sind häufig erfolgreicher als andere Gründer (Lafontaine et al., 2016, Rocha et al., 2015). Ein höherer Anteil von Restartern an allen Unternehmensgründern kann daher mittelfristig mehr erfolgreiche Unternehmensgründungen zur Folge haben.

Zwischen 2007 und 2016 hat die quantitative Bedeutung von Restartern zugenommen (Abb. 5-5). Ein Restarter-Unternehmen wird von mindestens einem Gründer bzw. einer Gründerin gegründet, der/die bereits Gründungserfahrung erworben hat. Die folgenden Darstellungen beziehen sich sowohl auf Einzel- als auch auf Teamgründungen. In den Hightech Branchen ist der Anteil von ca. 40% im Jahr 2007 auf ca. 50% im Jahr 2016 gestiegen. In den Nicht-Hightech Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors und des Handels ist die Dynamik etwas geringer, jedoch liegt auch hier der Anteil von Restartern bei über 40%. Im Baugewerbe verfügen die Gründerpersonen von ca. einem Drittel aller Gründungen über Gründungserfahrung. Besonders hoch ist der Anteil von Restartern bei den innovationsaktiven Unternehmen, wo er 2013 beinahe 70% betrug.

Abb. 5-5: Anteile Restartergründungen an allen Gründungen eines Jahres



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

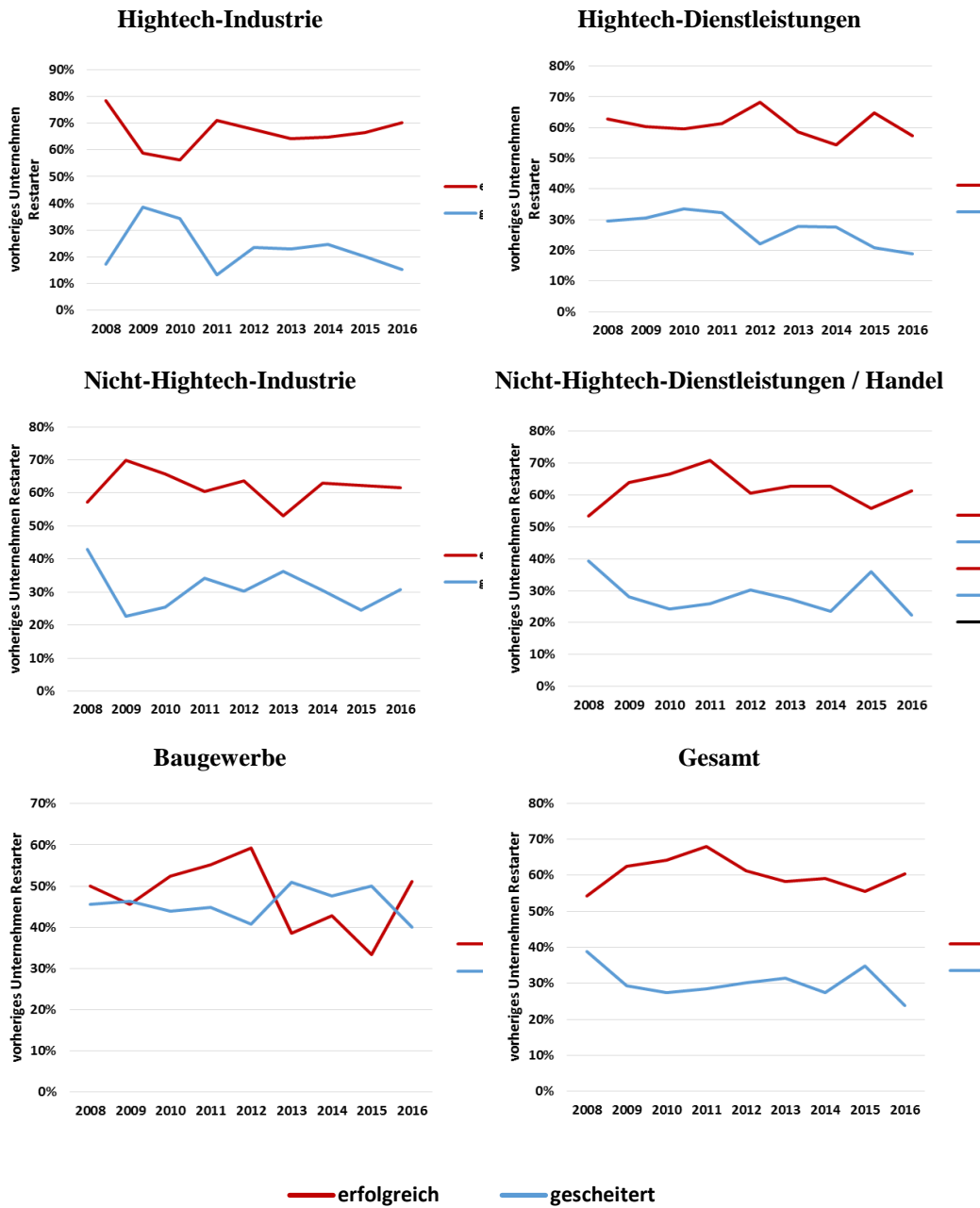
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Die bereits erwähnte Erkenntnis, dass Restarter häufig erfolgreichere Gründerinnen und Gründer sind, spiegelt sich auch in den Daten des IAB/ZEW Gründungspanels wider. Gut zwei Drittel aller Restarter waren bei vorherigen Unternehmensgründungen erfolgreich, es waren also Unternehmensgründungen, die entweder von den Gründern

und Gründerinnen selbst oder einem Nachfolger weitergeführt werden oder gewinnbringend verkauft wurden (Abb. 5-6). Scheitern liegt vor, wenn frühere Unternehmen wegen Insolvenz aufgegeben oder ohne Insolvenzverfahren aufgelöst wurden.⁷

⁷ Die Werte von vormals erfolgreichen und gescheiterten Restarterunternehmen addieren sich nicht zu hundert, da die restlichen Gründungen nicht eindeutig zuordenbar sind.

Abb. 5-6: Entwicklung vorheriger Gründungen von Restartern

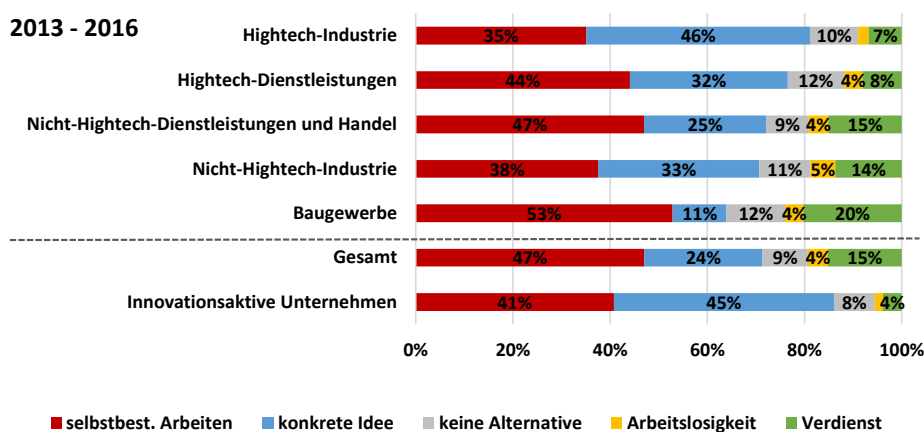


Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht mit den Werten anderer Jahre vergleichbar. Werte für 2007 werden nicht ausgewiesen, da die Erfassung nicht vergleichbar mit dem übrigen Zeitraum ist.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Im Vergleich zu allen Gründungen spielt das Selbstständigkeitsmotiv bei Restartern eine noch größere Rolle (Abb. 5-7). Der Anteil der Unternehmen, die den Wunsch selbstbestimmten Arbeitens als Hauptmotiv für die Unternehmensgründung nennen, ist um 4 Prozentpunkte höher im Vergleich zu allen Gründungen. Die Umsetzung einer konkreten Idee ist für Restarter bedeutend, aber im Vergleich zu allen Gründungen von geringerer Bedeutung (-10 bis -5% geringer).

Abb. 5-7: Gründungsmotive von Restartergründungen

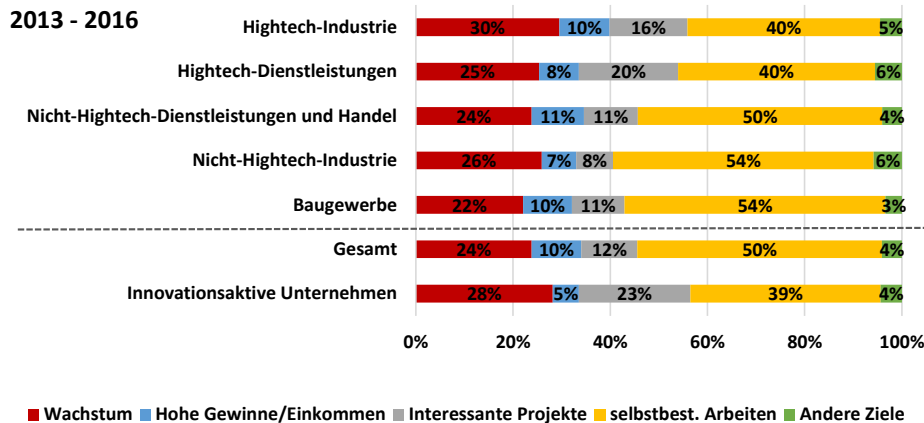


Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Die Bedeutung des selbstbestimmten Arbeitens spiegelt sich auch in den Unternehmenszielen wider, wo der Anteil an Gründungen, die die zukünftige Selbstständigkeit als ihr Hauptziel erachten, um 4 bis 8 Prozentpunkte höher ist im Vergleich zu allen Gründungen (Abb. 5-8).

Abb. 5-8: Unternehmensziele von Restartern

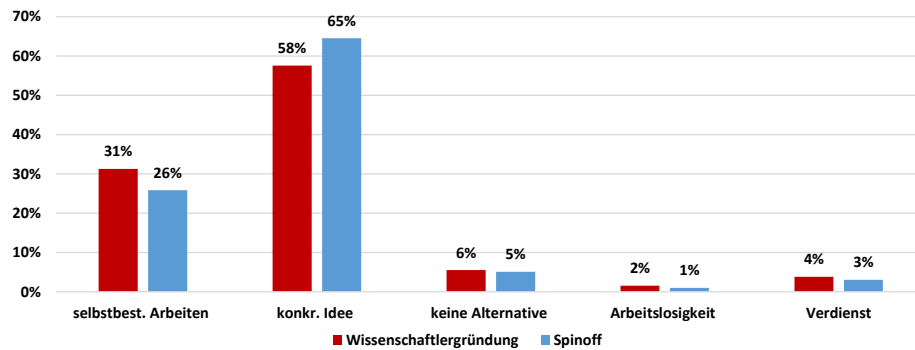


Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

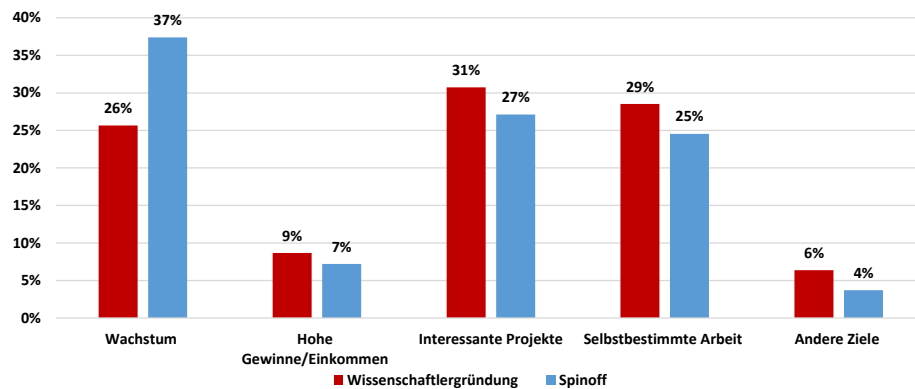
Betrachtet man die Wissenschaftlergründungen innerhalb der Hightech-Branchen, also solche Gründungen bei denen mindestens einer der Gründerinnen oder Gründer in einer wissenschaftlichen Einrichtung angestellt war oder ist, so zeigen sich einige Unterschiede im Vergleich zu anderen Hightech Unternehmen. Wissenschaftlergründungen sind vergleichsweise motivierter konkrete Ideen umzusetzen, insbesondere wenn es sich bei der wissenschaftlichen Gründung um ein akademisches Spinoff handelt, also eine Gründung bei der in der Forschung erworbenes Wissen in die Gründung miteinfließt (Abb. 5-9). Akademische Spinoffs streben im Vergleich zu anderen wissenschaftlichen Gründungen zudem häufiger das Wachstum des Unternehmens an (Abb. 5-10). Beim Großteil der wissenschaftlichen Gründungen handelt es sich um Chancengründungen, der Anteil wissenschaftlicher Gründungen, der aus der Not gründet, also aufgrund von Arbeitslosigkeit oder mangels Alternativen, ist sehr gering (5% bzw. 1%).

Abb. 5-9: Gründungsmotive von Wissenschaftlergründungen



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Abb. 5-10: Unternehmensziele von Wissenschaftlergründungen

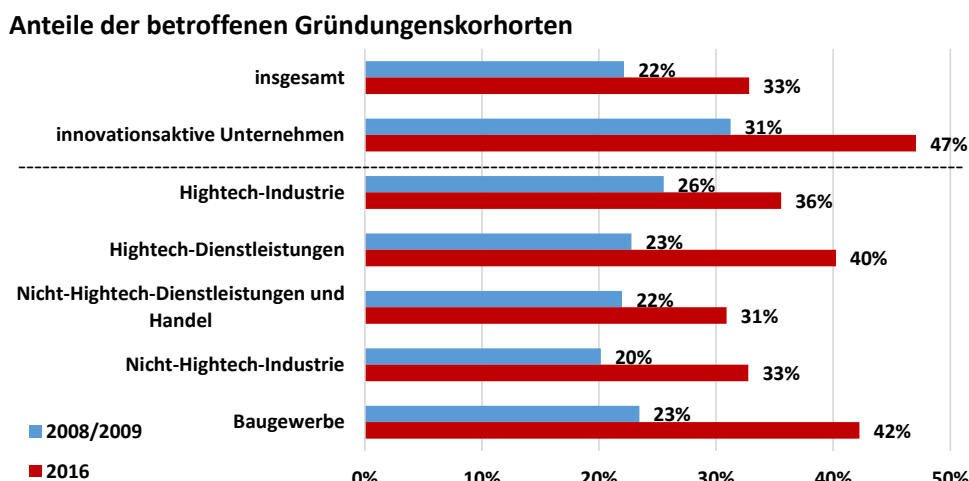


Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

6. Nicht umgesetzte Personalpläne

In den Erhebungen 2009, 2010 und 2017 des IAB/ZEW Gründungspanels wurde thematisiert, inwieweit Gründungen (weitere) Mitarbeiter einstellen wollten, dies aber wegen verschiedener Probleme nicht umgesetzt haben. Wiederum beziehen sich die Angaben auf das Vorjahr der Befragungen, die hier dargestellten Auswertungen betrachten die jeweiligen Gründungskohorten. In den Jahren der Weltwirtschaftskrise 2008 und 2009 meldeten deutlich weniger Gründungen als 2016 nicht umgesetzte Pläne zur Einstellung von (weiteren) Mitarbeitern (Abb. 6-1). Im Durchschnitt der Gründungskohorten 2008 und 2009 waren es 22 und in der Gründungskohorte 2016 33%.

Abb. 6-1: Nicht umgesetzte Pläne zur Einstellung von (weiteren) Mitarbeitern



Anmerkung: Werte für Nicht-Hightech-Dienstleistungen sind zwischen 2013 und 2014 aufgrund einer Stichprobenreduktion nicht mit den Werten anderer Jahre vergleichbar.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

Innovationsaktive Gründungen waren in allen Untersuchungsperioden stärker betroffen als andere (31 und 47%). Die forschungs- und wissensintensiven Branchen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor weisen ebenfalls höhere Werte auf als andere Unternehmen im nicht-forschungsintensiven Bereich. Gründungen des Jahres 2016 im Baugewerbe sind allerdings am häufigsten von Personalengpässen betroffen.

Der hohe Wert von zuletzt 47% lässt vermuten, dass innovationsaktive Unternehmen eher durch einen Fachkräftemangel betroffen sind als andere. So meldete das Mannheimer Innovationspanel in der letztjährigen Befragung, dass sich 55% der etablierten innovationsaktiven Unternehmen durch einen Mangel an Fachpersonal in ihren Innovationsaktivitäten beeinträchtigt sehen. Junge Unternehmen sind potenziell stärker von

einem Fachkräftemangel betroffen, weil etablierte Unternehmen zumindest im Hinblick auf die Lohnerwartungen oftmals die attraktiveren Arbeitgeber sind.

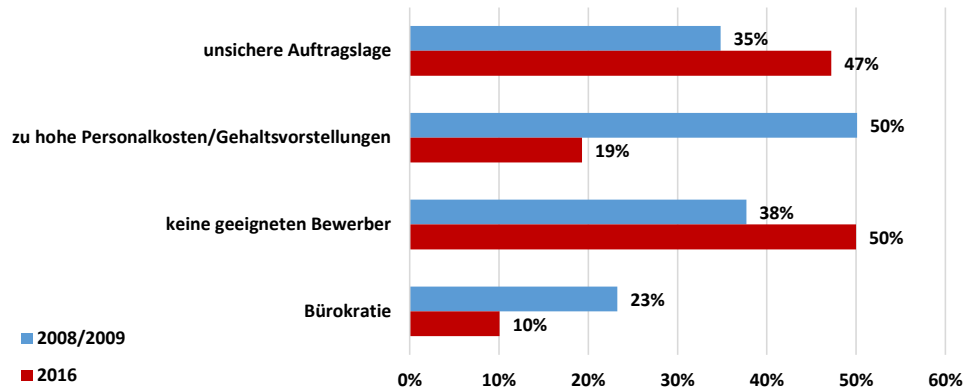
Abb. 6-2 zeigt die Gründe für die nicht umgesetzte Personalpläne. Es sind bemerkenswerte Unterschiede zwischen den betrachteten Zeitperioden zu erkennen. So erklärten 2008/2009 die Hälfte der betroffenen Unternehmen, dass zu hohe Personalkosten bzw. Gehaltsvorstellungen der Bewerber der Grund für nicht umgesetzte Einstellungspläne sei. Dieser Grund war für die Gründungskohorte 2016 eher weniger relevant. Zuletzt dominierten die Aussagen, keine geeigneten Bewerber gefunden zu haben und eine unsichere Auftragslage. Zumindest letzteres erscheint vor dem Hintergrund der guten konjunkturellen Lage Deutschlands im Gegensatz zu 2008/2009 verwunderlich. Eine unsichere Auftragslage wird in allen Branchen als wichtiger Grund für die Nicht-Umsetzung von Einstellungsplänen genannt, nur im Baugewerbe scheint dies eine eher untergeordnete Rolle zu spielen. Aber insbesondere innovationsaktive Unternehmen meldeten 2016 eine unsichere Auftragslage als Hauptgrund für weniger Personaleinstellungen. Zu hohe Personalkosten sind dagegen bei nur 17% der betroffenen innovationsaktiven Gründungen ein Problem. Offenbar ist im Vergleich zu 2008/2009 die Finanzierung von (Fach-)Personal eher kein Grund für Personalengpässe.

Über die Hälfte der nicht forschungs- und wissensintensiven Dienstleister litt 2016 an dem Problem, keine geeigneten Bewerber zu finden. Bei innovationsaktiven Unternehmen und in den Hightech-Branchen war das 2016 nur für einen geringeren Anteil der Fall und sogar weniger relevant als 2008/2009. Aber auch das Verarbeitende Gewerbe insgesamt leidet nicht vornehmlich an ungeeigneten Bewerbern.

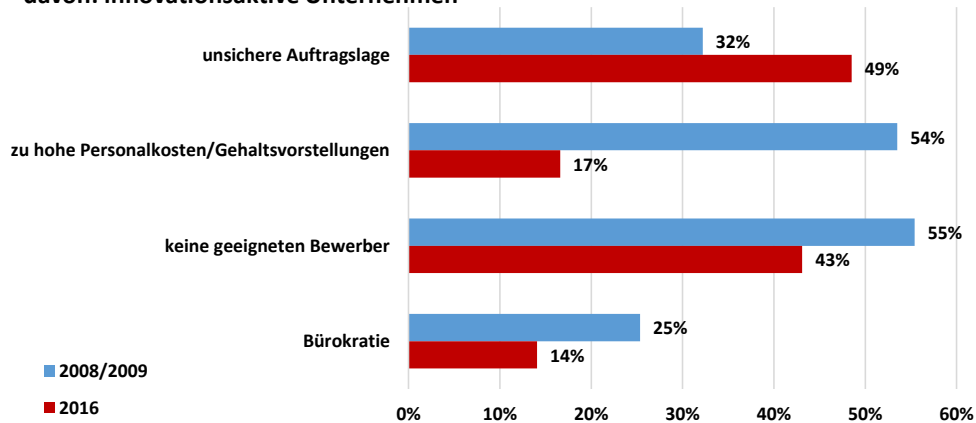
Bürokratische Hindernisse bei der Akquirierung von Mitarbeitern sahen nur knapp ein Viertel der betroffenen Gründungen in den Jahren 2008/2009, 2016 waren es mit 10% noch weniger.

Abb. 6-2: Gründe für nicht umgesetzte Pläne zur Einstellung von (weiteren) Mitarbeitern

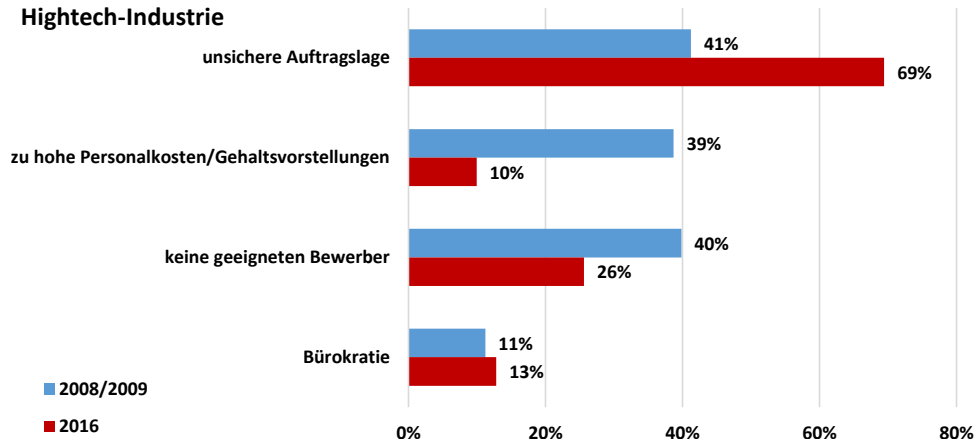
Anteile der betroffenen Gründungen



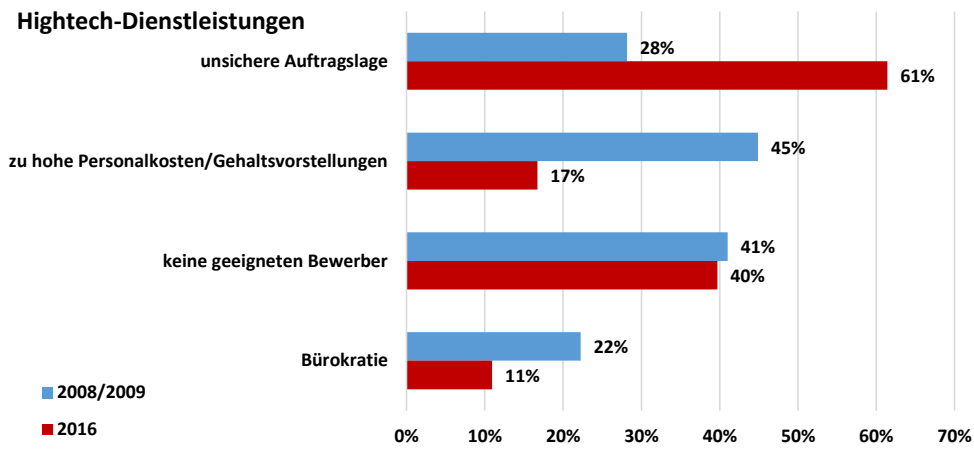
davon: innovationsaktive Unternehmen



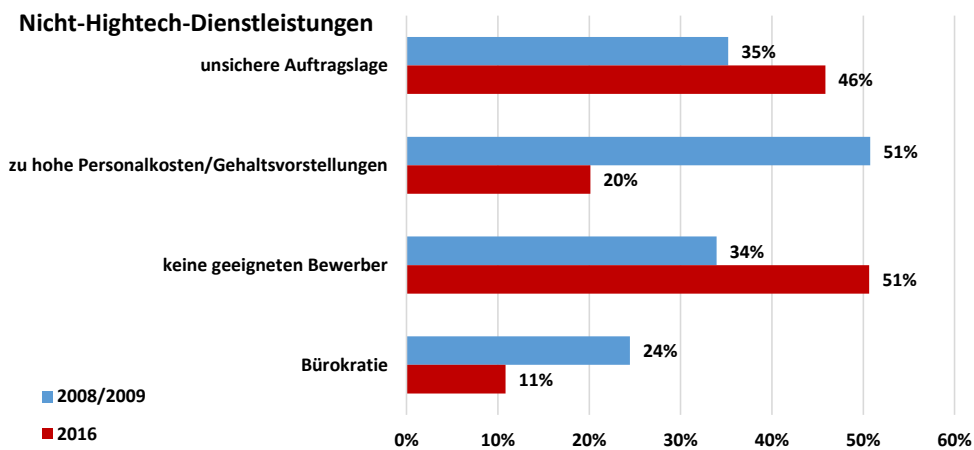
Hightech-Industrie



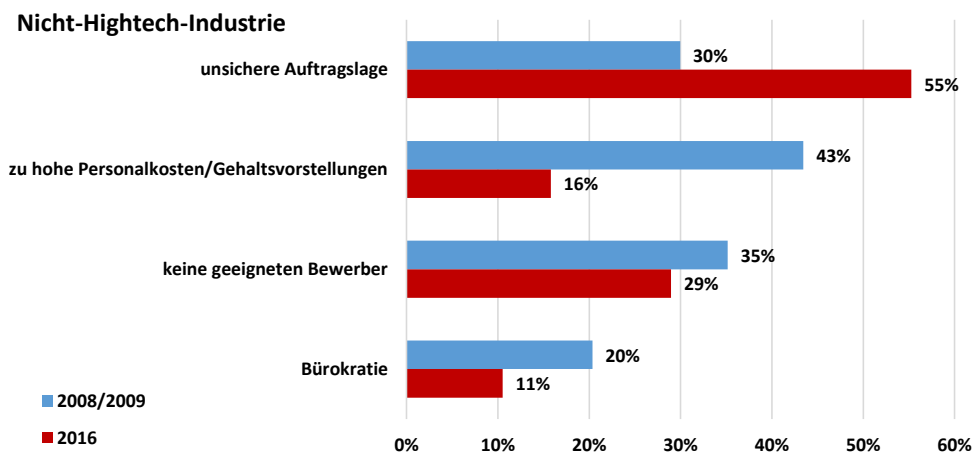
Hightech-Dienstleistungen

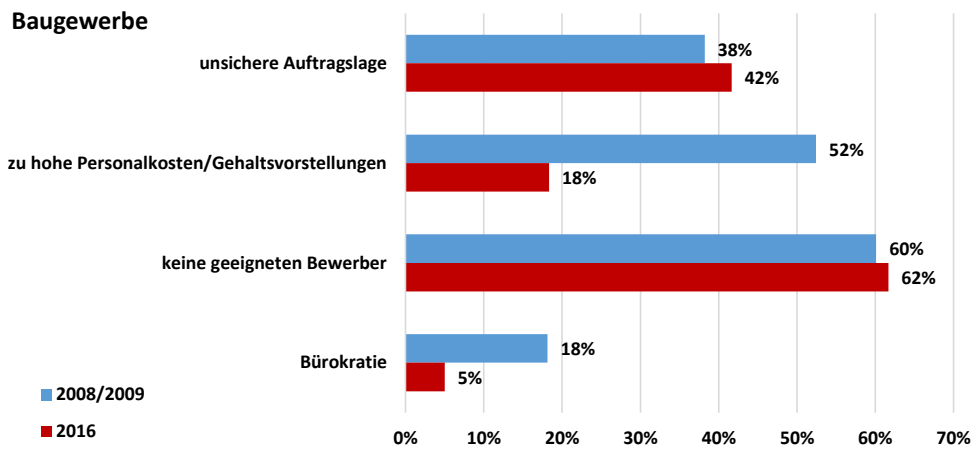


Nicht-Hightech-Dienstleistungen



Nicht-Hightech-Industrie





Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, 2017, auf die Grundgesamtheit hochgerechnete Werte

7. Literatur

Baumol, W. J. (1968), Entrepreneurship in economic theory, *The American economic review*, 64-71.

Bersch, J., S. Gottschalk, B. Müller und M. Niefert (2014), The Mannheim Enterprise Panel (MUP) and Firm Statistics for Germany, ZEW Discussion Paper No. 14-104, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

Egeln, J., M. Lubczyk und S. Gottschalk (2018), IAB/ZEW Gründungspanel – Junge Unternehmen im Aufbruch zur digitalen Ökonomie, Technischer Anhang, ZEW, Mannheim.

Egeln, J., H. Braun-Thürmann, M. Dinges, H. Fryges, H. Gassler, R. Hilbrich, D. Höwer, S. Gottschalk, A. Knie, K. Müller, Ch. Rammer, J. Schmidmayer, D. Simon und F. Steyer (2009), Evaluation von EXIST III, Bericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, ZEW, WZB, Joanneum Research, Mannheim, Wien und Berlin.

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 Konjunktdynamik in robuster Verfassung. Mittelstandsmonitor 2008*, Frankfurt am Main, 37–102.

Lafontaine, F., und K. Shaw (2016), Serial entrepreneurship: Learning by doing?, *Journal of Labor Economics*, 34(S2), S217-S254.

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.

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, Ch. (2018), Dokumentation zur Innovationserhebung 2017, ZEW, Mannheim (erscheint in Kürze).

Rocha, V., Carneiro, A., und C.A. Varum (2015), Serial entrepreneurship, learning by doing and self-selection, *International Journal of Industrial Organization*, 40, 91-106.

ZEW-Innovationserhebung 2017. Innovationen in der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2017, infas, Fraunhofer ISI, ZEW, Bonn, Karlsruhe, Mannheim.

8. Anhang – Konzeption des IAB/ZEW Gründungspanels

Das IAB/ZEW Gründungspanel des ZEW ist ein Nachfolgeprojekt des Mannheimer Gründungspanels (2014, 2015) und des KfW/ZEW Gründungspanel, das eine Kooperation von KfW, ZEW und Creditreform war (2008-2013) (vgl. dazu Egelin et al., 2018). Es hat zum Ziel, Unternehmensgründungen kontinuierlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren zu beobachten. Mittels einer computergestützten Telefonbefragung (computer-assisted telephone interviews, CATI) wurden von 2008 bis 2013 im Mittel jährlich 6.000 Gründungen befragt, in den Jahren 2014 und 2015 rund 5.000.

Zielgruppe des IAB/ZEW Gründungspanels sind Unternehmen aus dem am ZEW gepflegten Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das sich seinerseits auf die von Creditreform erfassten Unternehmensgründungen stützt (vgl. Bersch et al. für eine detaillierte Beschreibung des MUP). Somit werden 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.⁸

Die Bruttostichprobe des Mannheimer Gründungspanels (d. h. die Gesamtheit aller kontaktierten Unternehmen) umfasst zwei Gruppen von Unternehmen:

- Unternehmen, die schon mindestens einmal an der Befragung zum Gründungspanel teilgenommen haben (Panelunternehmen) und höchstens sieben Jahre alt sind.
- Maximal drei Jahre alte Gründungen.

Unternehmen, die an einer oder mehreren Befragungen teilgenommen haben, bleiben in den kommenden Jahren in der Bruttostichprobe enthalten, bis sie maximal sieben Jahre alt sind. Damit deckt das IAB/ZEW Gründungspanel die erste Phase des Lebenszyklus von Unternehmen ab, die unter anderem durch eine im Vergleich zu etablierten Unternehmen höhere Sterbewahrscheinlichkeit charakterisiert ist (vgl. Prantl, 2003).

Die Bruttostichprobe der jährlichen Befragung teilt sich in zwei Gruppen ein. Zur ersten Gruppe gehören die Panelunternehmen. Für die zweite Gruppe wird jedes Jahr eine neue Zufallsstichprobe von bis zu drei Jahre alten Unternehmensgründungen gezogen.

⁸ 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 untererfasst. Zur Abgrenzung verschiedener Datensätze zum Gründungsgeschehen in Deutschland vgl. auch Engel et al. (2008).

Die Stichproben des IAB/ZEW Gründungspanels sind nach zwei Schichtungskriterien gegliedert: der Branche und des Gründungsjahres.

Das IAB/ZEW Gründungspanel umfasst Gründungen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen. Die Stichprobe des IAB/ZEW Gründungspanels setzt sich aus Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen (HTU und NHTU) zusammen. Diese verteilen sich auf vier bzw. sieben Branchengruppen, die auf der Zusammenfassung bestimmter Wirtschaftszweige beruhen.⁹ Tabelle 1 zeigt, welche Wirtschaftszweige in das IAB/ZEW Gründungspanel aufgenommen wurden sowie deren Zuordnung zu den elf 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.¹⁰ 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“).

⁹ Eine differenziertere Betrachtung als diese Neunereinteilung ist nicht sinnvoll, weil sie aufgrund zu geringer Beobachtungszahlen keine repräsentativen Aussagen auf Branchenebene zuließe.

¹⁰ 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 auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige von 2003. Für die Befragungen 2010 bis 2014 des KfW/ZEW- und Mannheimer Gründungspanels wurde die Definition von Legler und Frietsch auf die Klassifikation der Wirtschaftszweige von 2008 übertragen.

Tabelle 1: Branchenabgrenzung des IAB/ZEW Gründungspanels

Branchenbezeichnung	WZ 2008-Code
Hightech-Branchen	
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	20.2, 21.1, 21.2, 24.46, 25.4., 26.11, 26.2., 26.3., 26.4., 26.51, 26.6., 30.3., 30.4., 32.5.
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	20.13, 20.14, 20.16, 20.17, 20.41, 20.51, 20.53, 20.59, 22.11, 22.19, 23.19, 26.7, 27.1, 27.2, 27.4, 27.9, 28.1, 28.23, 28.24, 28.29, 28.3, 28.41, 28.49, 28.92–96, 28.99, 29.1, 29.3, 30.2
Technologieintensive Dienstleister	61.1–3, 62 (ohne 62.01), 63.1, 71.1–2, 72.1
Software	62.01
Nicht-Hightech-Branchen	
Nicht-technologieintensive Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe	10–33 (ohne STW und HTW)
Wissensintensive Dienstleister	69, 70.2, 72.2, 73.1–2
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	49.2, 49.5, 50.2, 50.4, 51.2, 52, 53, 61.9, 63.9, 64, 74.1, 74.3-9, 77.1, 77.3–4, 78, 80–82,
Kreative konsumnahe Dienstleister	58–60, 74.2, 85.5-6, 90–91, 93.21, 95.1, 95.21
Sonstige konsumnahe Dienstleister	49.1, 49.3, 49.4, 50.1, 50.3, 51.1, 55, 56, 65, 66, 68, 77.2, 79, 92, 93 (ohne 93.21), 95 (ohne 95.1 und 95.21), 96
Bau- und Ausbaugewerbe	41–43
Handel (ohne Handelsvermittlung)	45-47 (ohne 46.1)

Anmerkung: Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

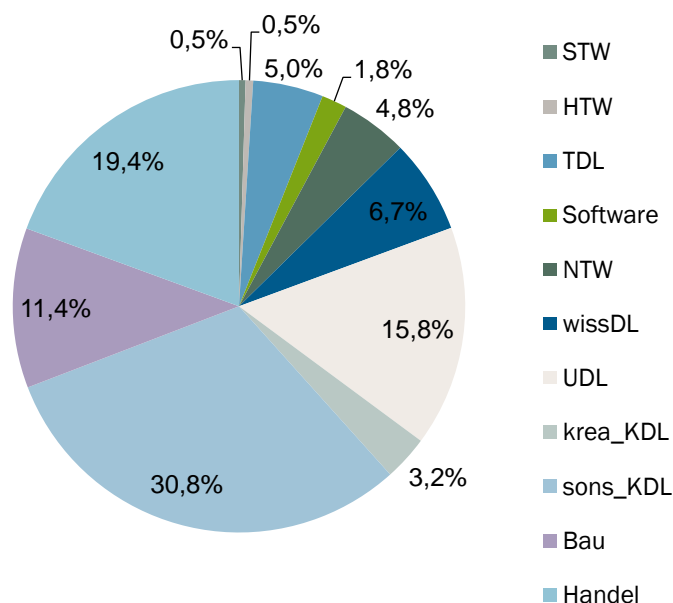
Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, Legler und Frietsch (2006).

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).

Ferner unterteilt das Panel „konsumnahe Dienstleister“ (krea_KDL) in die Gruppe „kreative konsumnahe Dienstleister“ auf der einen und „sonstige konsumnahe Dienstleister“ (sons_KDL) auf der anderen Seite. Kreative konsumnahe Dienstleister sind gekennzeichnet durch einen im Vergleich zu den übrigen konsumbezogenen Dienstleistungen stärkeren kreativen Tätigkeitsschwerpunkt. Hierzu zählen beispielsweise das Verlagswesen, die Herstellung von Filmen und Fernsehprogrammen, Kinos, freiberufliche, wissenschaftliche, technische, kreative und künstlerische Tätigkeiten und private Schulen, während die sonstigen konsumnahe Dienstleistungen (KDL) das Gastgewerbe sowie Friseure, Reinigungen etc. umfassen. Weitere Nicht-Hightech-Branchen des IAB/ZEW Gründungspanels sind das Bau- und Ausbaugewerbe (von Hoch- und Tiefbau über Heizungsinstallation bis zu Malereibetrieben) sowie der Handel (Kraftfahrzeug-, Groß- und Einzelhandel).

In den elf Branchengruppen des IAB/ZEW Gründungspanels wurden 2016 rund 153.000 wirtschaftsaktive Unternehmen gegründet, in den Jahren 2010 bis 2016 insgesamt etwa 1,1 Millionen. In Abb. 8-1 ist die Branchenverteilung aller Unternehmensgründungen in der hier abgegrenzten Unternehmenspopulation dargestellt. Etwa 8 % dieser Grundgesamtheit besteht aus Hightech-Unternehmen.

Abb. 8-1: Branchenverteilung in der Grundgesamtheit des IAB/ZEW Gründungspanels



Anmerkung: Unternehmensgründungen in Deutschland 2010-2016
 Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, 2017