

Egeln, Jürgen; Fünér, Lena; Gottschalk, Sandra; Lubczyk, Moritz

## Research Report

Junge Unternehmen in der Corona-Krise im Frühjahr 2020:  
Auswertungen und Analysen auf Basis der Sonderbefragung im  
Rahmen des IAB/ZEW-Gründungspanels 2020

ZEW-Gutachten

## Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

*Suggested Citation:* Egeln, Jürgen; Fünér, Lena; Gottschalk, Sandra; Lubczyk, Moritz (2020) : Junge Unternehmen in der Corona-Krise im Frühjahr 2020: Auswertungen und Analysen auf Basis der Sonderbefragung im Rahmen des IAB/ZEW-Gründungspanels 2020, ZEW-Gutachten, ZEW - Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/230965>

### 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.*

# Junge Unternehmen in der Corona-Krise im Frühjahr 2020

Auswertungen und Analysen auf Basis der  
Sonderbefragung im Rahmen des  
IAB/ZEW-Gründungspanels 2020

Mannheim, im November 2020

Jürgen Egel, Lena Fünér, Sandra Gottschalk und Moritz Lubczyk



**Inhalt**

Abbildungsverzeichnis .....	4
Tabellenverzeichnis .....	5
Fazit .....	6
1 Einleitung .....	8
2 Junge Unternehmen im Vergleich zum Gesamtbestand der Unternehmen .....	9
3 Junge Hightech-Unternehmen im Vergleich zu den jungen Nicht-Hightech-Unternehmen.....	15
3.1 Überblick.....	16
3.2 Negative Auswirkungen.....	21
3.3 Positive Auswirkungen .....	23
3.4 Umsatzentwicklung .....	25
4 Reaktion der jungen Unternehmen.....	26
5 Öffentliche Unterstützungsmaßnahmen.....	31
6 Literatur .....	34
7 Anhang.....	35
7.1 Datengrundlage .....	35
7.2 Tabellenanhang .....	37

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Richtung Betroffenheit nach Branchengruppen, alle Unternehmen (Kantar) .....	11
Abbildung 2: Richtung der Betroffenheit nach Branchengruppen, junge Unternehmen (IAB/ZEW-Gründungspanel) .....	11
Abbildung 3: Durchschnittliche Intensität der negativen Auswirkungen nach Branchengruppen .....	14
Abbildung 4: Durchschnittliche Intensität der positiven Auswirkungen nach Branchengruppen .....	15
Abbildung 5: Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen, Anteil an der Branchenunternehmensanzahl in Prozent.....	16
Abbildung 6: Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen, Anteil am Branchenumsatz in Prozent.....	18
Abbildung 7: Durchschnittliche Intensität der negativen Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen .....	20
Abbildung 8: Durchschnittliche Intensität der positiven Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen .....	20
Abbildung 9: Durchschnittliche Intensität verschiedener negativer Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen .....	22
Abbildung 10: Durchschnittliche Intensität verschiedener positiver Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen .....	24
Abbildung 11: Saldo der Umsatzveränderungen im März und April 2020 gegenüber zwei „Normalmonaten“ bei jungen Unternehmen, nach Branchen .....	26
Abbildung 12 Von jungen Unternehmen ergriffene Maßnahmen bei negativen Auswirkungen nach Branchengruppen .....	28
Abbildung 13 Von jungen Unternehmen beabsichtigte strategische Anpassungen nach Branchengruppen .....	30
Abbildung 14 Von jungen Unternehmen beantragte Unterstützungsmaßnahmen nach Branchengruppen .....	33

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Negative Betroffenheit – Ordered-Probit-Modell: Skala von 1 bis 5  
..... 37

## Fazit

Im Rahmen des IAB/ZEW-Gründungspanels wurden junge Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2016 bis 2019 im Mai 2020 zu ihrer Situation in der Corona-Krise befragt. Erste Analysen dazu werden hier präsentiert. Im November werden die Unternehmen nochmals befragt, um ihren weiteren Weg durch die Krise zu verfolgen und abschätzen zu können, inwieweit die Reaktionen der Unternehmen und die vielfältigen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen die Folgen abmildern können.

**Junge Unternehmen waren bis zum Frühjahrslockdown im Mai 2020 zu gleichen Anteilen wie der Gesamtbestand der Unternehmen im Durchschnitt negativ, positiv oder gar nicht von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen. Bei ihnen waren die Auswirkungen aber deutlich intensiver als beim Durchschnitt aller Unternehmen, sie weisen höhere Anteile sehr stark oder stark betroffener Unternehmen auf, sowohl bei negativer als auch bei positiver Betroffenheit.** Die Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen hängt natürlich sehr stark davon ab, in welchen Branchen die Unternehmen aktiv sind. Aber innerhalb der jeweiligen Branchen kommt es auch auf den Grad der bisherigen „Etabliertheit am Markt“ an, inwieweit die Unternehmen tangiert werden. Haben die jungen Unternehmen schon in gewisser Weise Fuß gefasst, hier gemessen daran, inwieweit und in welcher Höhe sie bereits Umsätze erwirtschaften, dann sinkt die Wahrscheinlichkeit besonders stark negativ betroffen zu sein und es steigt die Wahrscheinlichkeit stark positiv betroffen zu sein. **Es sind somit insbesondere die Unternehmen in ganz frühen Marktphasen, die es am härtesten trifft.**

**Neben den auch durch den Frühjahrs-Lockdown wegen der angeordneten Schließungen besonders betroffenen Branchen der kreativen und sonstigen konsumnahen Dienstleistungen sind es erstaunlicher Weise auch die jungen Hightech-Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, die besonders intensiv unter der Krise leiden.** Das liegt mutmaßlich daran, dass diese durch die starke Vernetzung mit Kooperationspartnern auf beiden Seiten der Wertschöpfungskette insbesondere von den Unterbrechungen von Liefer- und Vertriebsketten im Lockdown betroffen waren. Auch haben diese Unternehmen einen hohen Finanzierungsbedarf, so dass dies in der Krise zu Liquiditätsproblemen führen kann. Anders als die jungen Unternehmen anderer Branchengruppen, die sich

in der Regel einem Problembereich, in seltenen Fällen auch mal zwei, gegenübersehen, sind die industriellen Hightech-Unternehmen in der Corona-Krise multiplen Problemen ausgesetzt.

Hightech-Unternehmen kommt allerdings eine ganz besondere Rolle für die Entwicklung neuer Technologien und deren Anwendungen sowie für die Diffusion derselben zu. Sollten sie zu großen Anteilen aus dem Markt ausscheiden müssen, ihre Innovations- und Gründungsprojekte scheitern, dann entstünde ein großer Verlust an bereits erarbeiteter Technologieentwicklung und neuem Wissen, das nach dem Ende der Pandemie nicht so einfach durch eine Neugründung wieder aktiviert werden kann. Das unterscheidet forschungs- und wissensintensive Unternehmen deutlich von vielen jungen Unternehmen aus anderen Branchen. **Hightech-Unternehmen sollten aus diesem Grund auch besonders im Fokus der Wirtschaftspolitik stehen. Mit den von ihnen im Erfolgsfall ausgehenden positiven externen Effekten auf die Gesamtwirtschaft erfüllen sie genau die Bedingungen, die staatliche Interventionen zu ihrer Stützung bei unverschuldeter Problemlage rechtfertigen.**

Bereits ein wenig am Markt etablierte junge Unternehmen kommen besser (oder weniger schlecht) durch die Corona-Krise als ganz neu am Markt aktive Unternehmen. Unternehmen, die per Saldo positive Auswirkungen durch die Krise erfahren, tun dies eher deswegen, weil ihre Produkte oder Dienstleistungen gerade zufällig in der Krise besonders gefragt waren, wie OP-Masken, Desinfektionsmittel oder bestimmte Software zur Unterstützung des im Lockdown verbreiteten Home Office oder für die Online-Unternehmenskommunikation. Aktivitäten der Unternehmen wie Produktanpassungen oder Innovationen spielten für positive Auswirkungen im Durchschnitt kaum eine Rolle.

Die Unternehmen reagierten bis Mai zunächst mit kurzfristigen Anpassungen in den operativen Abläufen um die direkten Effekte zu mindern. Inwieweit diese Bemühungen erfolgreich waren, lässt sich erst nach einer zweiten Erhebung bei den Unternehmen im Herbst erkennen. Die auch von zahlreichen jungen Unternehmen angestellten, auf eine etwas längere Sicht abzielenden, strategischen Überlegungen deuten darauf hin, dass die Unternehmen nicht nur mit kurzfristigen Veränderungen rechnen, sondern sich auch auf langfristige Umorientierungen vorbereiten.



## **1 Einleitung**

Die Corona-Pandemie hat im Jahr 2020 die Situation für nahezu alle Unternehmen entweder direkt oder indirekt in erheblichem Maße beeinflusst. Sie stehen vor völlig neuen, bisher unbekanntem Herausforderungen, von denen zu befürchten ist, dass diese zahlreiche Unternehmen auch in existenzielle Schwierigkeiten bringen. Es kann vermutet werden, dass dies insbesondere für junge Unternehmen gilt. In der Phase der Etablierung am Markt sind sie auch in konjunkturell guten Zeiten einem deutlich überdurchschnittlichen Schließungsrisiko ausgesetzt. Nun gehen junge Unternehmen im Jahr 2020 den Weg der Frühphase am Markt unter den widrigen Bedingungen einer Pandemie und einem dadurch ausgelösten Wirtschaftseinbruch. Es ist sowohl von besonderem wissenschaftlichen Interesse, erst recht aber auch von besonderem Interesse für die wirtschaftspolitischen Akteure, inwieweit sich junge Unternehmen eventuell anderen Herausforderungen gegenübersehen als die Gesamtheit der Unternehmen im Durchschnitt.

Seit 2008 wird vom ZEW, zusammen mit wechselnden Partnern, eine Panelerhebung bei jungen Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Die inzwischen als IAB/ZEW-Gründungspanel vom ZEW gemeinsam mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit durchgeführte Erhebung generiert Informationen, die dazu dienen, die Prozesse zur Gründung von Unternehmen, die Wege zur Etablierung am Markt, die gewählten Strategien und die Entwicklungen, die die jungen Unternehmen durchlaufen und die damit verbundenen Schwierigkeiten und Probleme zu analysieren. Die jungen Unternehmen werden nach Möglichkeit mehrmals beobachtet und auch eventuelle Marktaustritte bzw. Schließungen in die Betrachtungen einbezogen. Ein starker Fokus ist dabei auf die jungen Unternehmen in den forschungs- und wissensintensiven Branchen aus dem verarbeitendem Gewerbe und dem Dienstleistungssektor – den Hightech-Branchen – gerichtet.

Es ist klar, dass die jungen Unternehmen im Jahr 2020 Bedingungen ausgesetzt sind, wie sie in keinem der bisherigen Erhebungsjahre des Gründungspanels vorlagen. Um die Auswirkungen dieser Situation auf die jungen Unternehmen, deren Strategien zur Anpassung an die Krise, und den Erfolg dieser Bemühungen untersuchen zu können, haben sich IAB und ZEW entschlossen in diesem Jahr zwei Erhebungen bei jungen Unternehmen durchzuführen, um die kurz-

und die mittelfristigen Auswirkungen der Krise, die Betroffenheit der jungen Unternehmen und Reaktionen derselben untersuchen zu können. Dieser Bericht präsentiert Analysen auf Basis der ersten Erhebung, die im Mai 2020 durchgeführt wurde und Fragen zur ersten Phase des Frühjahrs-Lockdowns in den Monaten März und April 2020 beinhaltet.

Den Schwerpunkt der Betrachtungen bildet die Untersuchung hinsichtlich der Betroffenheit junger Unternehmen durch die Corona-Pandemie, deren Ursachen und Auswirkungen. Dabei werden junge Unternehmen zum einen mit der Gesamtheit der Unternehmen in Deutschland verglichen, um festzustellen, ob sie besonderen Effekten ausgesetzt sind. Zum anderen werden die Auswirkungen auf junge Unternehmen nach einer differenzierten Branchenabgrenzung betrachtet um besonders von der Krise (negativ oder auch positiv) betroffene Branchen zu identifizieren. Schließlich wird auch den Ursachen für gefundenen Branchenunterschiede nachgespürt.

## **2            Junge Unternehmen im Vergleich zum Gesamtbestand der Unternehmen**

Zunächst wird die Betroffenheit junger Unternehmen durch die Corona-Pandemie in der Frühphase des Lockdowns im März und April 2020 mit der aller privatwirtschaftlichen Unternehmen (die durch etablierte und lange am Markt befindliche Unternehmen geprägt sind) in diesem Zeitraum verglichen. Es stellt sich die Frage, ob junge Unternehmen in anderer Intensität, auf andere Art oder mit anderen Auswirkungen betroffen sind als die deutschen Unternehmen im Durchschnitt.

Die hierfür vorgestellten Ergebnisse, wie auch die im Weiteren präsentierten Befunde, basieren auf Hochrechnungen auf die Grundgesamtheit von jungen Unternehmen, die in ausgewählten Branchen der Privatwirtschaft im Mai 2020 aktiv waren und einen Standort in Deutschland haben. Für die im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels befragten Unternehmen sind das die bis zu vier Jahre alten Unternehmen der Gründungskohorten 2016-2019. Der Vergleich dieser jungen Unternehmen mit allen Unternehmen der Privatwirtschaft ist möglich, da eine repräsentative Stichprobe des gesamten Unternehmensbestandes ebenfalls im Mai von dem Befragungsinstitut Kantar im Auftrag des

Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) befragt wurde (vgl. Kantar, 2020). Bestimmte hier für den Vergleich verwendete Fragen wurden aufeinander abgestimmt. Auch wurden diese nach dem gleichen Design ausgewertet. Der Vergleich zwischen junger und gesamter Unternehmenspopulation der Privatwirtschaft ist somit gut möglich.

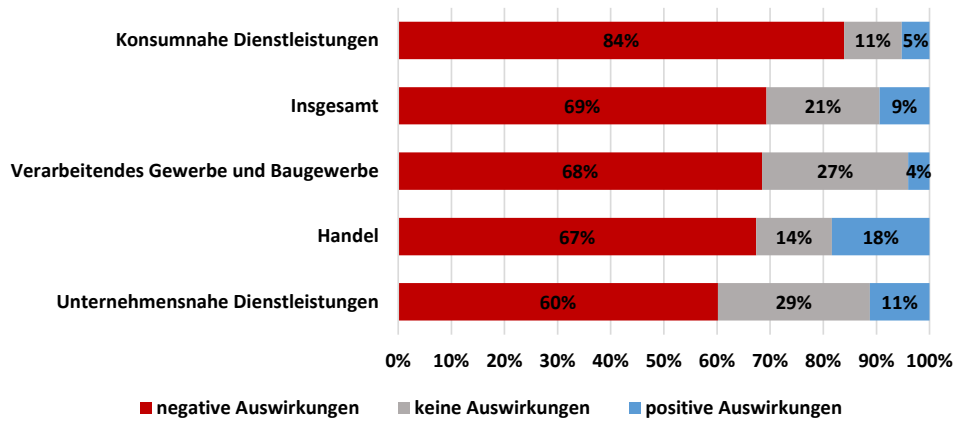
#### *Richtung der Betroffenheit*

Als erstes gilt das Augenmerk der Frage, inwieweit die Unternehmen bis zum Befragungsmonat Mai von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen sind. Dabei wird zunächst die Richtung der Betroffenheit betrachtet: Sind die Unternehmen negativ, sind sie sogar positiv oder sind sie gar nicht durch die Krise betroffen.

Im Durchschnitt sind fast 70 % aller Unternehmen negativ von der Corona-Pandemie und den gesetzlichen Maßnahmen zu deren Eindämmung betroffen (Abbildung 1 und Abbildung 2). Das betrifft junge – bis zu vier Jahre alte Unternehmen - und etablierte Unternehmen in gleichem Maße. Diese negativen Auswirkungen umfassen auch die während des Frühjahrs-Lockdowns gesetzlich angeordneten (vorübergehenden) Einstellungen der Geschäftstätigkeit (z.B. bei Gaststätten und im Einzelhandel). Bei den jungen Unternehmen betraf dies 42 % der konsumnahen Dienstleistungen und 29 % der Handelsunternehmen. Neben einer vollständigen oder teilweisen Schließung zählen auch ein Rückgang der Nachfrage, Schwierigkeiten beim Bezug von Vorleistungen, logistische Schwierigkeiten beim Absatz der eigenen Produkte, personelle Engpässe aufgrund von Krankheit, Quarantäne und Kinderbetreuung, sowie Liquiditätsengpässe zu negativen Auswirkungen (vgl. Abschnitt 3.2).

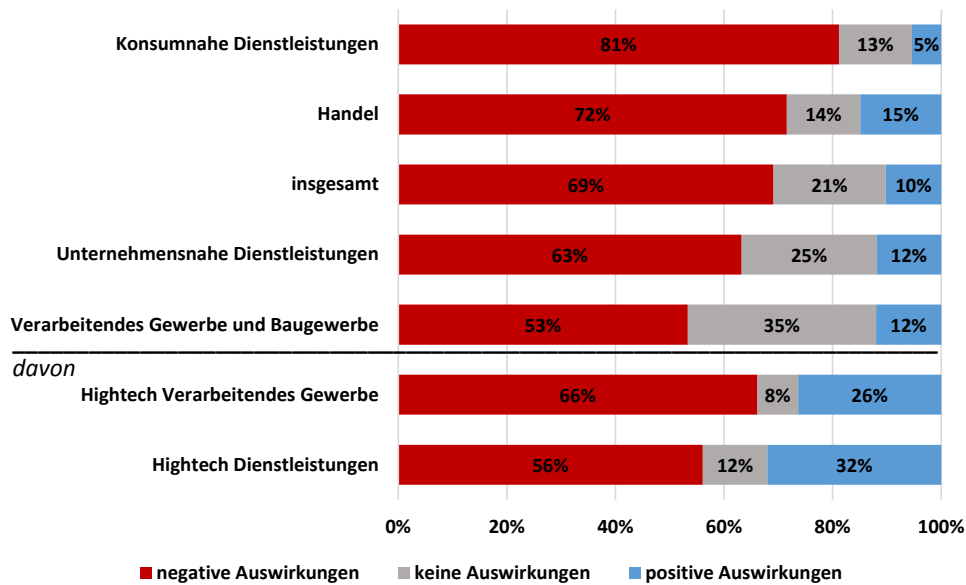
Den höchsten Anteil an negativ betroffenen Unternehmen weisen die Branchen der konsumnahen Dienstleistungen auf. Aus diesen Branchen sind 84 % aller und 81 % der jungen Unternehmen negativ von der Corona-Pandemie betroffen. Im produzierenden Gewerbe (verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe) zeigt sich dagegen ein markanter Unterschied zwischen jungen und älteren Unternehmen. Bis zu vier Jahre alte Industrie- oder Bauunternehmen sind mit einem Anteil von 53 % deutlich weniger häufig negativ betroffen als ältere (68 %). In beiden Betrachtungsgruppen sind außerdem Unternehmen der unternehmensnahen Dienstleistungs-Branchen zu unterdurchschnittlichen Anteilen negativ betroffen (alle Unternehmen 60 %, junge Unternehmen 63 %).

**Abbildung 1: Richtung Betroffenheit nach Branchengruppen, alle Unternehmen (Kantar)**



Quelle: KANTAR, April 2020, Hochrechnung

**Abbildung 2: Richtung der Betroffenheit nach Branchengruppen, junge Unternehmen (IAB/ZEW-Gründungspanel)**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Die oft besonders im Blickpunkt stehenden Unternehmen aus den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes (Spitzentechnologie, Hochwertige Technologie) und des Dienstleistungssektors (Software, sonstige technologieorientierte Dienstleistungen) lassen sich hier leider nicht im Vergleich zwischen allen und jungen Unternehmen betrachten. Die zur Abgrenzung dieser Branchen nötige Differenzierung bei der Stichprobenziehung wurde im Rahmen des BMWi-Projektes von Kantar nicht vorgenommen. Allerdings lassen sich junge Hightech-Unternehmen als Untergruppen des verarbeitenden Gewerbes und der unternehmensnahen Dienstleister (vgl. Box 1 im Anhang 7.1) im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels analysieren. Der Anteil von in irgendeiner Weise negativ betroffener junger Unternehmen in den Hightech-Branchen ist leicht (Hightech im verarbeitenden Gewerbe: 66 %) oder deutlich (Hightech im Dienstleistungssektor: 56 %) unterdurchschnittlich.

Manche Unternehmen sehen gar keinen Veränderungen durch die Krise oder, zumindest per Saldo, sogar positiven Auswirkungen der Corona-Pandemie gegenüber. Auch bei der Betrachtung solcher nicht-negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie zeigt sich ein ähnliches Bild für die Unternehmen insgesamt und die jungen Gründungskohorten. Gut ein Fünftel der Unternehmen sind nicht betroffen und etwa 10 % berichten sogar von positiven Auswirkungen, die z.B. auf einer Erhöhung der Nachfrage nach den bisherigen Produkten oder Dienstleistungen beruhen oder auf eine Erhöhung der Nachfrage durch eine Umstellung des Angebots auf in der Corona-Krise benötigte Produkte oder Dienstleistungen zurückzuführen sind (vgl. auch Abschnitt 3.3). Am häufigsten profitieren Handelsunternehmen von der Krise: 18 % der etablierten und 15 % der jungen Unternehmen berichten von positiven Effekten, die vermutlich auf einer Ausweitung des Online-Handels und verstärkten Lagerhaltungskäufen im Lebensmittel- und Verbrauchsgüterbereich basieren. Vergleichsweise wenig Effekte sind im produzierenden Gewerbe und bei den unternehmensnahen Dienstleistern zu beobachten. Für die deutsche Wirtschaft insgesamt nehmen 27 % der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes und 29 % der unternehmensnahen Dienstleister bis zum Zeitpunkt der Befragung keine Auswirkungen wahr, bei den jungen Unternehmen sind es in diesen Branchen 35 % bzw. 25 %.

Die jungen Hightech-Unternehmen der hier betrachteten forschungs- und wissensintensiven Querschnittsbranchen berichten deutlich häufiger über positive

Effekte als junge Unternehmen in weniger innovativen Branchen (Hightech im verarbeitenden Gewerbe: 26 %, Hightech im Dienstleistungssektor: 32 %). Vergleichsweise viele eher innovative Unternehmen konnten demnach ihre Potenziale nutzen, um den Corona-Einschränkungen zu trotzen. Im folgenden Abschnitt 3 wird diesem Phänomen detaillierter nachgegangen.

#### *Intensität der Betroffenheit*

Sowohl bei der Befragung von Kantar für das BMWi als auch im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels wurde jeweils auch die Intensität der positiven und negativen Auswirkungen auf einer 5-Punkte-Likert-Skala erfasst. Das Ausmaß der Auswirkungen steigt mit dem Wert der Skala mit 1 = „geringe negative (positive) Auswirkungen“ und 5 = „sehr starke negative (positive) Auswirkungen“. Anders als bei der einfachen Zählung negativ bzw. positiv betroffener Unternehmen (Abbildung 1 und Abbildung 2) zeigt der mit der Intensität gewichtete Vergleich zwischen jungen und etablierten Unternehmen eine stärkere negative Betroffenheit und auch eine stärkere positive Betroffenheit bei der jungen Unternehmen in einigen Branchengruppen und auch insgesamt (Abbildung 3 und Abbildung 4).

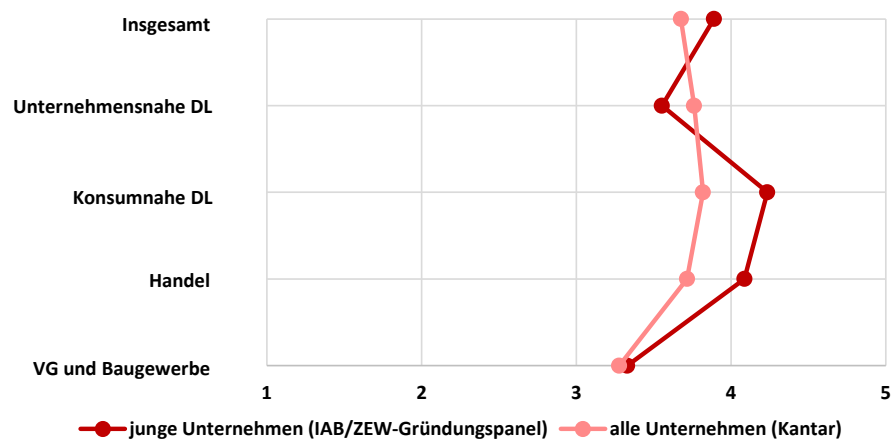
Der Handel und die Branchen der konsumnahen Dienstleistungen weisen höhere Anteile von „sehr stark“ oder „stark“ negativ betroffenen jungen Unternehmen auf als dies im Durchschnitt bei den älteren Unternehmen der Fall ist (dies wird durch die höheren Mittelwerte der Likertskala in Abbildung 3 deutlich). Junge Unternehmen aus den Branchen der unternehmensnahen Dienstleistungen dagegen sind weniger intensiv negativ betroffen als die älteren Unternehmen dieser Branchen. Im produzierenden Gewerbe (verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe) sind allerdings keine Unterschiede zwischen jungen Unternehmen und allen Unternehmen auszumachen. Insgesamt sind die jungen Unternehmen stärker negativ betroffen als dies für den Durchschnitt aller Unternehmen der Fall ist.

Die Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen ist in den ersten Jahren nach der Gründung ohnehin niedrig – die ersten 4 Jahre überleben laut dem Mannheimer Unternehmenspanels des ZEW (MUP) im Mittel nur 78 % der Gründungen. Die Risiken einer Gründung werden durch externe Schocks wie die Corona-Krise weiter erhöht und dies drückt sich auch in der stärkeren Betroffenheit aus. Insbesondere im Handel und bei konsumnahen Dienstleistern ist

der negative Effekt der Corona-Krise stärker ausgeprägt. Dies sind auch die Branchen mit den ohnehin relativ niedrigen Überlebenschancen bei Gründungen im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen.

In einer multivariaten Regression der Bewertungsskala negativer Betroffenheit auf verschiedene Unternehmenscharakteristika junger Unternehmen wird überdies deutlich, dass mit der Unternehmensgröße das Ausmaß der Betroffenheit ceteris paribus zurückgeht (Tabelle 1 in Abschnitt 7.2). Die Größe junger Unternehmen steht hier vermutlich stellvertretend für eine bereits erfolgte Etablierung am Markt, die zumindest tendenziell gegen Krisen wappnet. Auch zeigt sich ein leicht statistisch signifikanter Effekt auf das Ausmaß der negativen Auswirkungen für Unternehmen, die bereits vor dem Auftreten der Corona-Pandemie mit Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen hatten.

**Abbildung 3: Durchschnittliche Intensität der negativen Auswirkungen nach Branchengruppen**

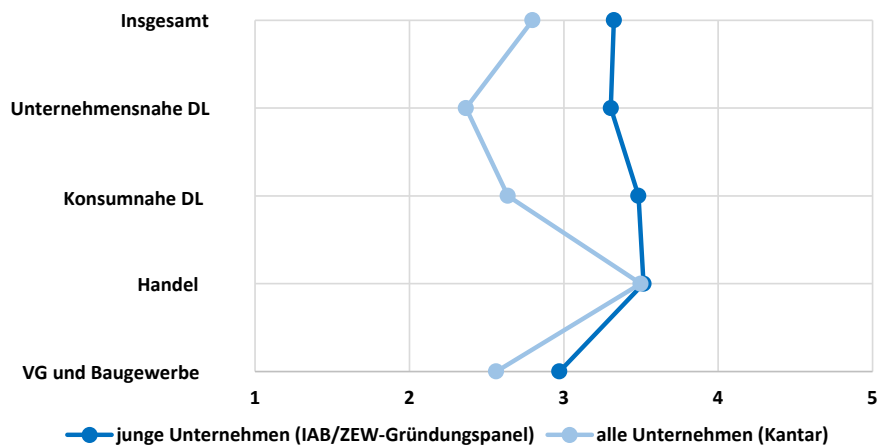


Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019; KANTAR, April 2020, Hochrechnung: 1: geringe Auswirkungen – 5: sehr starke Auswirkungen

Die Betrachtung der positiv betroffenen Unternehmen kommt indes zu dem interessanten Ergebnis, dass in den meisten Branchen die jungen Unternehmen im Durchschnitt stärker profitieren konnten als alle Unternehmen im Durchschnitt (Abbildung 4). Der Branchen-Durchschnittswert der positiven Auswirkungen differiert nur im Handel nicht zwischen jungen und alten Unternehmen.

Insgesamt liegt er für die jungen Unternehmen deutlich über dem von der Gesamtheit der Unternehmen.

**Abbildung 4: Durchschnittliche Intensität der positiven Auswirkungen nach Branchengruppen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019; KANTAR, April 2020, Hochrechnung: 1: geringe Auswirkungen – 5: sehr starke Auswirkungen

Insgesamt lässt sich konstatieren, dass bei jungen Unternehmen die Effekte der Corona-Krise zu einer stärkeren Polarisierung führen als bei älteren: Sowohl das Ausmaß der negativen als auch der positiven Auswirkungen ist stärker.

### 3 Junge Hightech-Unternehmen im Vergleich zu den jungen Nicht-Hightech-Unternehmen

Dieser Abschnitt widmet sich den jungen Unternehmen aus den Gründungskohorten 2016 bis 2019. Der Fokus liegt dabei auf einem Vergleich zwischen jungen Unternehmen der Hightech- und denen aus Nicht-Hightech-Branchen bzw. zwischen im Durchschnitt innovationsintensiven und nicht-innovationsintensiven Wirtschaftszweigen. Da Innovationen wichtige Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sind, und damit auch ihres Wachstumspotenzials und ihrer Nachhaltigkeit, ist es von besonderem Interesse zu analysieren, wie innovative Unternehmen durch die Corona-Krise betroffen sind. Dies hat auch Auswirkungen auf die Möglichkeiten solcher Unternehmen



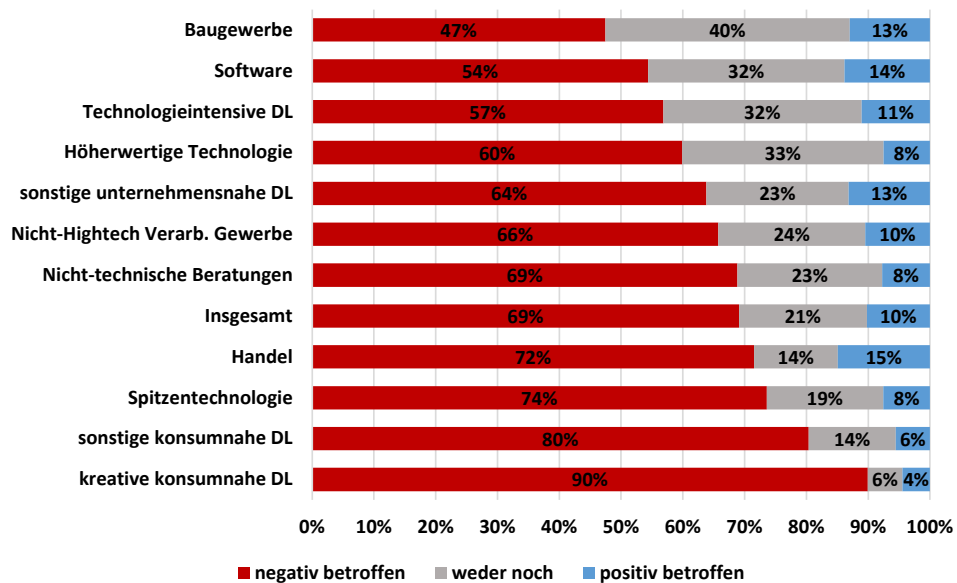
ihre innovativen Produkte, Ideen und Potenziale weiterzuentwickeln. Eine der Hauptaufgaben des IAB/ZEW Gründungspanels ist es, die Innovationskraft junger Unternehmen zu analysieren und eine dementsprechend ausgerichtete Datenbasis zur Verfügung zu stellen.

### 3.1 Überblick

#### Richtung der Betroffenheit

Die Stichprobe des IAB/ZEW Gründungspanels lässt eine Betrachtung junger Unternehmen verschiedener, hier detaillierter als in Kapitel 2 abgegrenzter, Branchengruppen zu. Abbildung 5 zeigt die Verteilung der jeweiligen Anzahl junger Unternehmen der Branchen nach der Richtung der Betroffenheit durch die Corona-Krise bis zum Mai 2020.

**Abbildung 5: Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen, Anteil an der Branchenunternehmensanzahl in Prozent**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Sie zeigt nochmals, dass ein Großteil der jungen konsumnahen Dienstleister, und dabei insbesondere Unternehmen der kreativen Branchen der konsumnahen Dienstleistungen<sup>1</sup>, und der jungen Handelsunternehmen negativ von der Corona-Krise betroffen ist. Bemerkenswert ist aber auch der hohe Anteil von Unternehmen aus der Branche Spitzentechnologie, der Branche mit der höchsten Forschungsintensität, mit negativer Betroffenheit. Andere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes – aus den Branchen höherwertige Technologie und sonstiges verarbeitendes Gewerbe – sind zu geringeren Anteilen negativ betroffen. Die geringsten Anteile von negativ betroffenen Unternehmen weisen die Branchen Software und Bau auf. Bautätigkeiten und Softwareentwicklungen werden durch die Corona-Pandemie weniger behindert als andere Branchen. Diese Branchen zählen auch zu denen mit dem höchsten Anteil von jungen Unternehmen, bei denen es durch die Krise zu positiven Auswirkungen gekommen ist. Außerdem haben auch die Branchen Handel und sonstige unternehmensnahe Dienstleister im Branchenvergleich hohe Anteile positiv betroffener Unternehmen zu verzeichnen.

Neben der Betrachtung der Branchenunterschiede hinsichtlich der Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen durch die Corona-Pandemie ist es auch von Interesse, wenn eine solche Betrachtung auch die „wirtschaftliche Größe“ der jeweils betroffenen Unternehmen berücksichtigt. Eine hierauf abzielende Betrachtung findet sich in Abbildung 6. Hier wird die Verteilung des Umsatzes, den die jungen Unternehmen im Vorjahr 2019 in den jeweiligen Branchen erwirtschaftet haben, nach der Richtung der der Betroffenheit dargestellt.

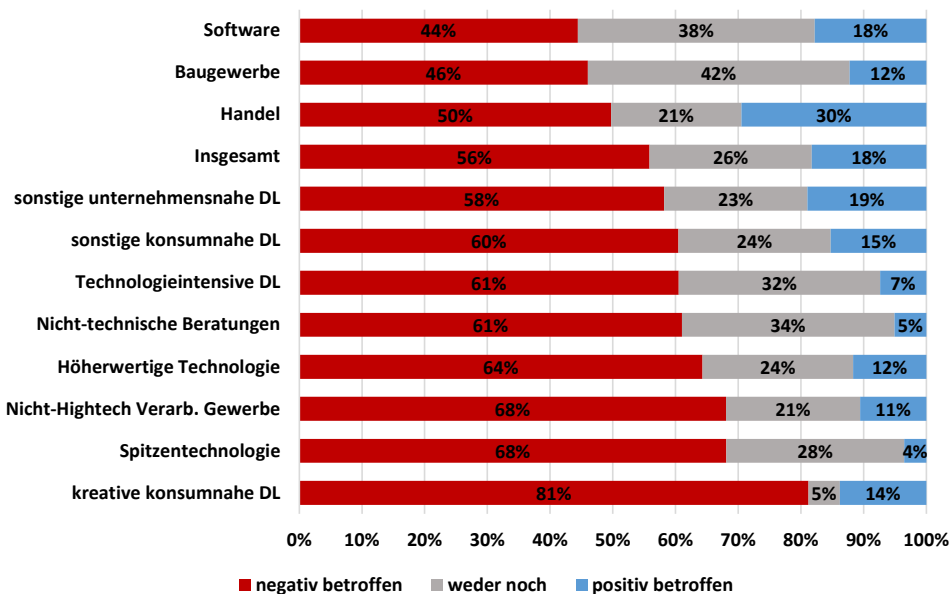
Der Vergleich der Anteile an der Branchenunternehmensanzahl (Abbildung 5) mit der Verteilung der Anteile am Branchenumsatz (Abbildung 6) zeigt, dass in fast allen Branchen die Anteile negativ betroffener junger Unternehmen kleiner sind als die Anteile negativ betroffener junger Unternehmen am Umsatz. Für den Vergleich der Anteile positiv betroffener Unternehmen mit den Umsatzanteilen positiv betroffener junger Unternehmen gilt das Gegenteil.

---

<sup>1</sup> 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 das Gastgewerbe sowie Friseure, Reinigungen etc. umfassen.

Von den negativen Auswirkungen sind eher die jungen Unternehmen mit den kleinen Umsätzen, von den positiven eher die mit den großen Umsätzen betroffen. Man kann bei jungen, höchstens vier Jahre alten Unternehmen, die Umsatzhöhe als Maß für die Etabliertheit am Markt ansehen. Unternehmen, die sich bereits eine Stammkundschaft aufgebaut haben oder die bei potenziellen Käufern bereits bekannt sind, tun sich in der Krise leichter, als Unternehmen, die noch in der Frühphase ihrer Geschäftstätigkeit und mehr oder weniger unbekannt sind.

**Abbildung 6: Richtung der Betroffenheit junger Unternehmen, Anteil am Branchenumsatz in Prozent**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Auch in dieser Betrachtung sind die Unternehmen aus der Spitzentechnologie zu vergleichsweise hohen Anteilen negativ betroffen und gleichzeitig auch zu besonders niedrigen Anteilen positiv betroffen. Innovative Neugründungen, die mit einem völlig neuen Angebot auf den Markt kommen, müssen natürlich zunächst einmal ihr Produkt oder ihre Dienstleistung bekannt machen. Sie müssen potenzielle Kunden vom Nutzen ihres Angebots überzeugen, sie zur Substitution mit bisherigen Kaufentscheidungen veranlassen und den Neuigkeitswert ihres Angebots vermitteln. Das ist bereits in wirtschaftlich guten Zeiten eine

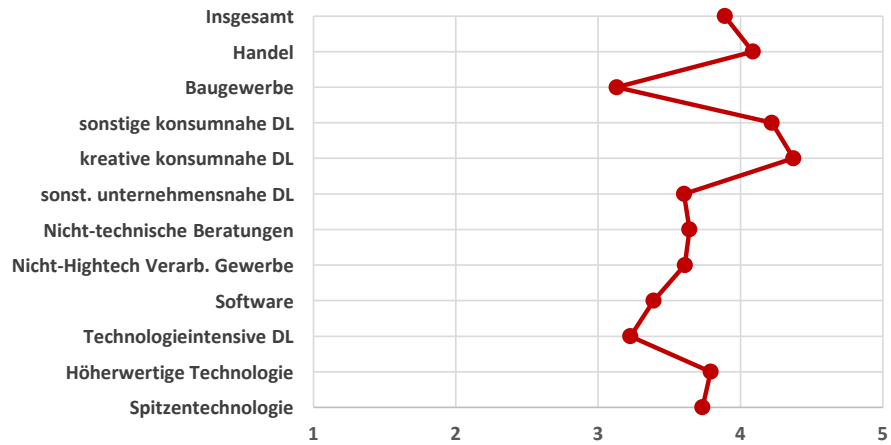
Aufgabe, deren Erfolg hoher Unsicherheit unterliegt. Unter Krisenbedingungen, mit Störungen von Lieferketten, Vertriebswegen und eingeschränkten Möglichkeiten direkter Kommunikation mit möglichen Abnehmern, die es zu überzeugen gilt, ein sehr schwieriges Unterfangen.

Sowohl nach den Anteilen an der Unternehmensanzahl, als auch nach den Branchenumsatzanteilen, sind die jungen Unternehmen der Branchen kreative konsumnahe Dienstleister und Spitzentechnologie deutlich überdurchschnittlich negativ betroffen. Am wenigsten negativ betroffen sind nach beiden Kriterien junge Unternehmen der Branchen Baugewerbe und Softwareerstellung. Deutlich überdurchschnittlich positiv betroffen sind junge Unternehmen der Branchen Handel, Software und sonstige unternehmensnahe Dienstleister. Der Handel sticht insofern heraus, dass 15 % der jungen Unternehmen positive Effekte verzeichnen, die allerdings 30 % des Umsatzes repräsentieren, der im Jahr 2019 erwirtschaftet wurde. Entgegen dem allgemeinen Trend zu eher negativer Betroffenheit, konnten aber auch 14 % der kreativen konsumnahen Dienstleister von der Corona-Krise profitieren. Nur wenige Unternehmen (5 %) in dieser Branche sind gar nicht betroffen.

#### *Intensität der Betroffenheit*

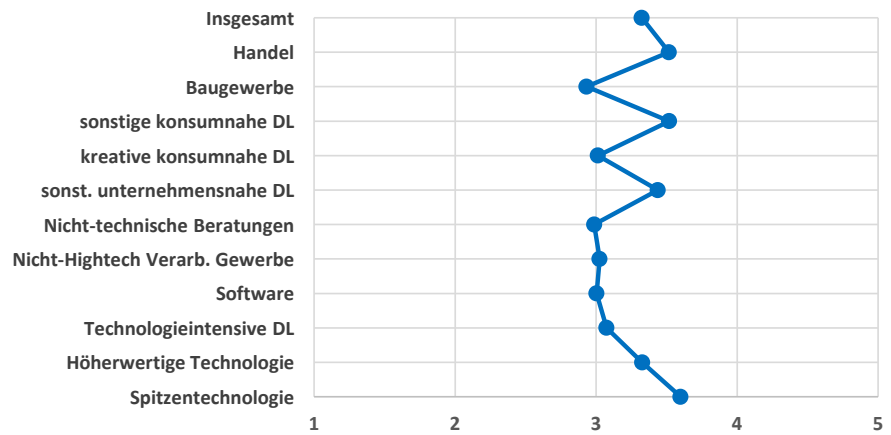
Die Frage nach der Intensität der positiven und negativen Auswirkungen, die jeweils auf einer 5-Punkte-Skala gemessen wird, zeigt wiederum, dass hohe Maße an negativer bzw. positiver Betroffenheit in den konsumnahen Branchen und im Handel zu beobachten sind (Abbildung 7 und Abbildung 8). Die Polarität der Betroffenheit bei den konsumnahen Dienstleistungsbranchen wird hier deutlich. Gleiches gilt für den Hightech-Bereich des verarbeitenden Gewerbes. Unternehmen in den Wirtschaftszweigen Spitzen- und höherwertige Technologie berichten häufiger als die in anderen Branchen von extremen Auswirkungen sowohl in die negative, aber auch in die positive Richtung.

**Abbildung 7: Durchschnittliche Intensität der negativen Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019, Hochrechnung: 1: geringe Auswirkungen – 5: sehr starke Auswirkungen

**Abbildung 8: Durchschnittliche Intensität der positiven Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019, Hochrechnung: 1: geringe Auswirkungen – 5: sehr starke Auswirkungen

### 3.2 Negative Auswirkungen

Die jungen Unternehmen wurden ferner nach der Art negativer Auswirkungen gefragt. Es sollte bewertet werden, in welchem Ausmaß – wieder auf einer steigenden 5-Punkte-Skala – die Corona-Krise folgende Auswirkungen mit sich brachte:

- Rückgang der Nachfrage
- Schwierigkeiten beim Bezug von Vorleistungen oder Zwischenprodukten (z.B. mit Lieferanten)
- logistische Schwierigkeiten beim Absatz der eigenen Produkte (z.B. gewerbliche Kunden wurden geschlossen, oder erschwerter Zugang für Kunden)
- personelle Engpässe aufgrund von Krankheit, Quarantäne oder Kinderbetreuung
- Liquiditätsengpässe aufgrund der Tilgung von fälligen Krediten, Miet- oder Pachtzahlungen, Bezahlung von Vorleistungen, Steuerzahlungen oder Lohnzahlungen

Ein Rückgang der Nachfrage ist für alle Branchen die mit Abstand bedeutendste Ursache für negative Auswirkungen (Abbildung 9). Hiervon sind alle Branchen stärker betroffen, als von den anderen Wirkungsbereichen. Insbesondere junge Unternehmen der beiden industriellen Hightech-Branchen Spitzentechnologie und Hochwertige Technologie finden sich hinsichtlich der Intensität ganz oben. Die Hightech- und sonstigen Branchen der unternehmensnahen Dienstleistungen weisen für den Problembereich Nachfragerückgänge relativ geringe Intensitäten auf.

Die Ursachen Liquiditätsengpässe und Schwierigkeiten bei den Vertriebswegen liegen etwa gleichauf an nächster Stelle der Probleme. Bei diesen beiden Ursachen liegen die beiden industriellen Hightech-Branchen wiederum an der Spitze der betroffenen Branchen und die unternehmensnahen Branchen an deren Ende.

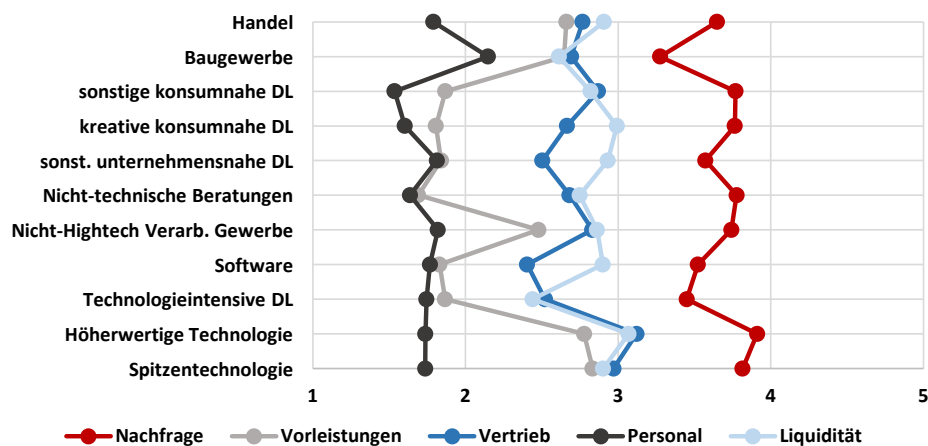
Probleme an benötigte Vorleistungen zu kommen, spielen für die jungen Unternehmen vieler Branchen nur eine weniger ausgeprägte Rolle. Für die Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sowie für den Handel und das Baugewerbe sind

sie allerdings relevant. Auch hier stechen die industriellen Hightech-Branchen heraus.

Probleme durch ausfallendes Personal spielen für die jungen Unternehmen fast aller Branchen eine eher geringe Rolle. Die Ausnahme sind hier die jungen Unternehmen des Baugewerbes, für die pandemiebedingte Engpässe beim Personal durchaus relevant sind.

Die jungen Unternehmen der Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes sind, abgesehen von Personalproblemen, von allen Ursachen stark betroffen. Dies unterscheidet sie von allen anderen Branchen. Softwareunternehmen und andere technologieintensive Dienstleistungen, die auch zu den Hightech-Branchen – also den innovativen Branchen – zählen, sind dagegen in allen Belangen ihrer Geschäftstätigkeit eher weniger stark beeinträchtigt.

**Abbildung 9: Durchschnittliche Intensität verschiedener negativer Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019, Hochrechnung: 1: geringe Auswirkungen – 5: sehr starke Auswirkungen

Die negative Betroffenheit von jungen innovativen Unternehmen, die sich durch die bisherigen univariaten Vergleiche andeutet, wird auch durch eine multivariate Regressionsanalyse bestätigt (Tabelle 1 in Abschnitt 7.2). Unternehmen, die 2019 Innovationsaktivitäten durchgeführt haben - also Forschungs- und Entwicklung betrieben haben, Produkt- oder Prozessinnovationen im Markt eingeführt haben, Patente angemeldet haben oder noch nicht abgeschlossene Innovationsprojekte durchgeführt haben – sind unter sonst gleichen Bedingungen

(Branchenzugehörigkeit, Gründungsjahr, Anzahl Beschäftigte 2019, Finanzierung durch Wagniskapital 2019, Finanzierungsschwierigkeiten 2019) mit einer höheren Wahrscheinlichkeit negativ von den Beschränkungen betroffen, die der Ausbruch der Corona-Pandemie mit sich brachte.

Dieses Resultat ist deswegen bemerkenswert, weil die Innovationskraft einer Volkswirtschaft und damit ihrer Wettbewerbsfähigkeit sehr stark von den Innovationsaktivitäten der Privatwirtschaft abhängt. Gerade junge Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Innovativität, so wird an sie die Erwartung eher radikaler Innovationen gerichtet und der Staat hat dazu eine Reihe von Förderprogrammen ins Leben gerufen (vgl. Berger et al., 2020, Gottschalk et al., 2016). Wenn ausgerechnet Unternehmen, die mit neuen Produkten reüssieren, nun aufgrund einer Wirtschaftskrise den Markt verlassen müssen, weil sich ihre Fortführung für die Gründerpersonen nicht mehr lohnt, gehen wesentliche innovative Ideen verloren, die unter Umständen nicht mehr reaktiviert werden können. Dies gilt insbesondere für Hightech-Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe: Ein Industrieunternehmen aufzubauen ist mit teilweise erheblichen Investitionen in Sachanlagen verbunden. Dieses Kapital ginge mit dem Scheitern eines Gründungsprojektes verloren.

Ein Hinweis auf diesen Zusammenhang liefert auch das Ergebnis zur Schätzung der Faktoren von Liquiditätsengpässen, die durch die Corona-Krise ausgelöst wurden (in Abschnitt 7.2): Unternehmen, die 2019 Kapital durch Business Angels oder Venture Capital Gesellschaften erhalten haben, also sogenanntes Wagniskapital, leiden stärker als andere an Liquiditätsengpässen. Dies ist ein Warnhinweis für ein mögliches Scheitern dieser Gründungsprojekte. Da von solchen Gründungsprojekten im Erfolgsfall starke positive externe Effekte auf die Volkswirtschaft ausgehen, sollten insbesondere diese Unternehmen im Fokus staatlicher Programme stehen, die jungen Unternehmen das Überleben in der Krise sichern sollen.

### **3.3 Positive Auswirkungen**

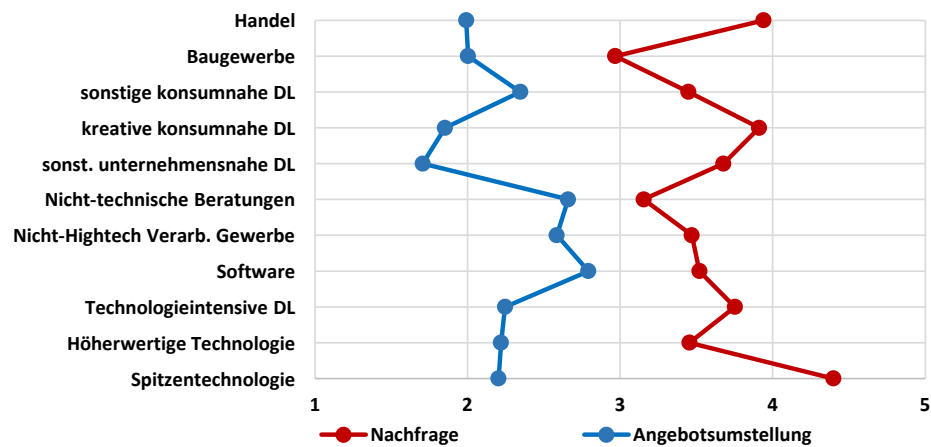
Unternehmen, die über positive Auswirkungen der Corona-Krise berichtet haben, wurden ebenfalls nach der Art dieser Auswirkungen gefragt: Im Fragenbogen wurde unterschieden zwischen:



- Erhöhung der Nachfrage nach bisherigen Produkten oder Dienstleistungen
- Höhere Nachfrage durch Umstellung des Angebots auf in der Krise benötigte Produkte oder Dienstleistungen

Für positive Auswirkungen sind vornehmlich die Erhöhung der Nachfrage nach Waren oder Dienstleistungen der bestehenden Angebotspalette der jungen Unternehmen verantwortlich und deutlich seltener Angebote aus einer Umstellung des Angebots als Reaktion auf die Krise. Dies gilt auch für die Hightech-Branchen aus verarbeitendem Gewerbe und dem Dienstleistungssektor. Unternehmen der Spitzentechnologie berichten auf der einen Seite über eine Reihe von negativen Auswirkungen (siehe oben), andererseits scheint es aber auch eine Reihe von Unternehmen zu geben, die durch eine starke Erhöhung der Nachfrage von der Krise profitieren konnten. Dabei handelt es sich um Hersteller von Messinstrumenten und medizinischen Apparaten und Materialien.

**Abbildung 10: Durchschnittliche Intensität verschiedener positiver Auswirkungen bei jungen Unternehmen, nach Branchen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Angebotsumstellungen sind in höherem Maße als in anderen Branchen bei den nicht-technischen Beratern, im Nicht-Hightech-Bereich des verarbeitenden Gewerbes und bei Softwareunternehmen zu beobachten.

Allerdings muss beachtet werden, dass die Unternehmen während des noch laufenden Frühjahrs-Lockdowns befragt wurden oder kurz danach. Sollten Unternehmen sich mit einer Veränderung ihrer Angebotspalette neu am Markt aufstellen wollen, könnte diese Umstellung zum Erhebungszeitpunkt noch nicht abgeschlossen gewesen sein. Eventuell können in der Herbst-Befragung weitergehende Effekte aus einer Angebotsveränderung gemessen werden.

### 3.4 Umsatzentwicklung

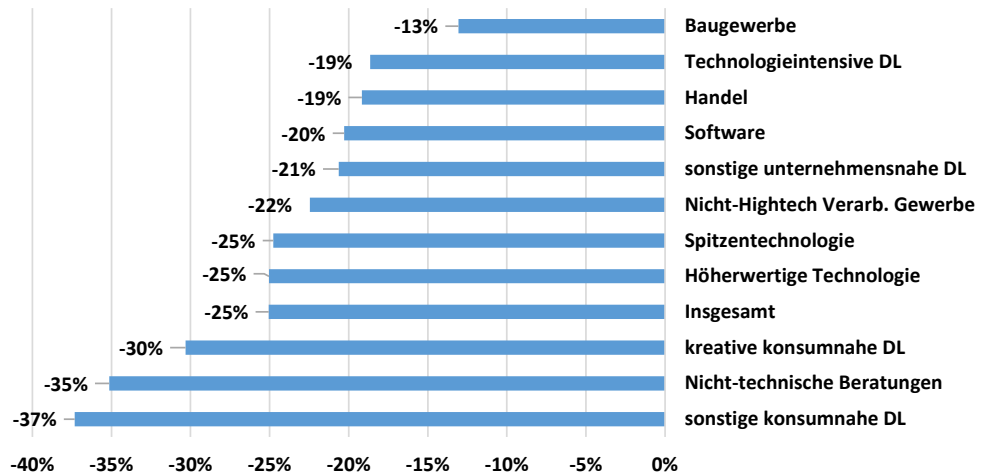
Bei der ersten Corona-Sonderbefragung im Mai 2020 im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie wurden die befragten Unternehmen gebeten einzuschätzen, wie stark sich ihr Umsatz in den Monaten März und April 2020, also den Monaten mit den bisher stärksten durch die Corona-Schutzmaßnahmen induzierten Einschränkungen für wirtschaftliche Tätigkeiten, gegenüber den Monaten Januar und Februar, den Monaten mit normaler wirtschaftlicher Aktivität, verändert hat.

Der Saldo-Effekt zwischen positiven und negativen Auswirkungen auf die Umsätze der Monate März und April 2020 der jungen Unternehmen ist für alle Branchen deutlich negativ. Insgesamt ist der Umsatz in den beiden Monaten um 25 % gegenüber zwei „normalen“ Monaten gesunken (Abbildung 11).

Die höchsten Umsatzrückgänge (zwischen 30 % und 35 %) haben die jungen Unternehmen der Branchen kreative- und sonstige konsumnahe Dienstleistungen sowie nicht-technische Beratungen hinnehmen müssen. Die beiden industriellen Hightech-Branchen und die sonstigen Branchen des verarbeitenden Gewerbes haben in etwa durchschnittliche Umsatzrückgänge.

Mit Abstand den geringsten Umsatzrückgang verzeichnen mit -13 % die jungen Unternehmen des Baugewerbes.

**Abbildung 11: Saldo der Umsatzveränderungen im März und April 2020 gegenüber zwei „Normalmonaten“ bei jungen Unternehmen, nach Branchen**



Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Aggregiert über alle jungen Unternehmen in allen Branchen haben die jungen Unternehmen mit negativen Auswirkungen ein Umsatzminus von etwa 14 Mrd. Euro zu verzeichnen. Dem stehen rund 2 Mrd. Euro Umsatzplus bei den jungen Unternehmen aller Branchen mit positiven Auswirkungen gegenüber. In den Monaten März und April 2020 haben die jungen Unternehmen insgesamt per Saldo etwa 12 Mrd. Euro an Umsätzen durch die Corona-Pandemie verloren.

#### **4 Reaktion der jungen Unternehmen**

Die negativ betroffenen jungen Unternehmen können auf unterschiedliche Art und Weise auf die Krise reagieren. Manche von ihnen reagieren beispielsweise mit Anpassungen oder Veränderungen ihrer Geschäfts- oder Produktionsprozesse, um ihre Situation zu verbessern. Andere, vielleicht in ihrer Geschäftstätigkeit durch Nachfragerückgang oder fehlende Vorleistungen stark eingeschränkt oder sogar angeordnet geschlossen, nutzen diese Zeit für Investitionen verschiedener Art. Die Unternehmen wurden bei der Erhebung im Mai 2020 gefragt, ob sie die Zeit der Corona-Pandemie für

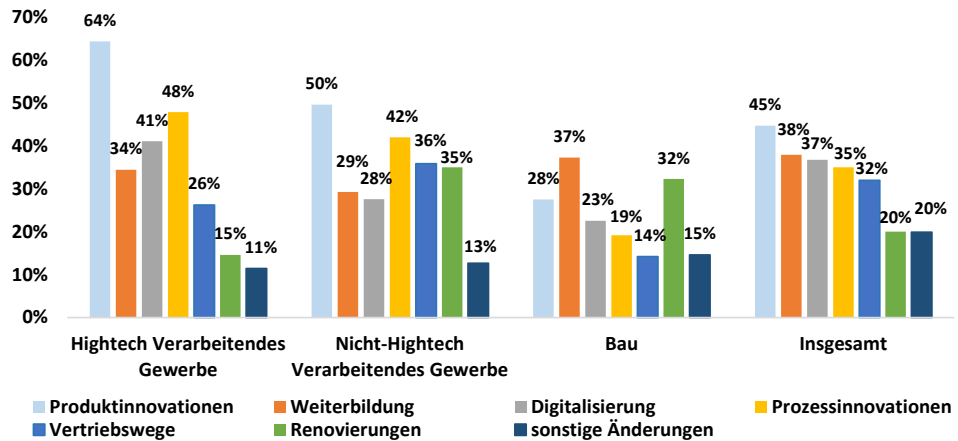
- für Umbauten oder Renovierungen,
- für Prozessinnovationen, also Änderungen im Produktions- oder Leistungserstellungsprozess,
- für Produktinnovationen, also die Aufnahme neuer Produkte oder Dienstleistungen in das Sortiment oder die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen,
- für Änderungen des Vertriebsweges (z.B. Onlinevertrieb oder To-go-Verkauf bzw. Lieferservice),
- für die Weiterbildung der Mitarbeiter oder
- für die Digitalisierung von Produktions- oder weiteren Geschäftsprozessen

genutzt haben oder solche Aktivitäten begonnen haben.

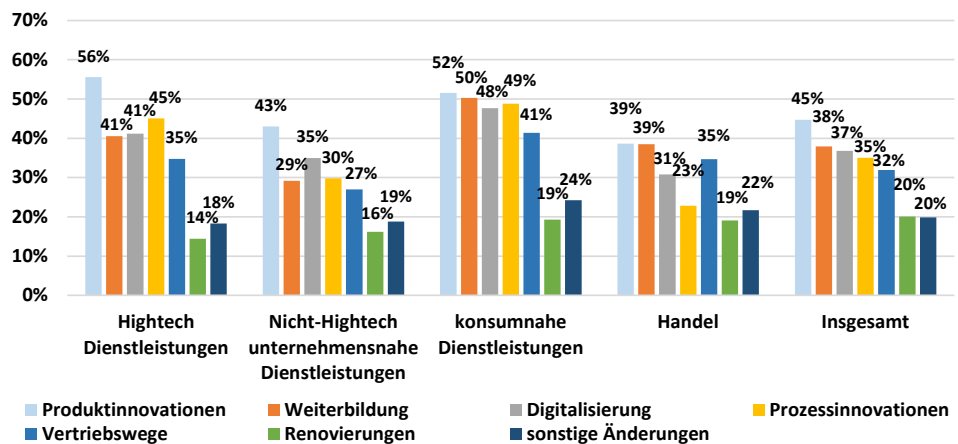
Es zeigt sich, dass jeweils ein nicht unerheblicher Anteil der jungen Unternehmen in den unterschiedlichen Branchengruppen eine oder mehrere derartiger, Maßnahmen durchgeführt hat (Abbildung 12). Viele Unternehmen versuchen auf die eine oder andere Weise direkte Veränderungen an ihrem Angebot oder an ihren Geschäftsprozessen zu erreichen. Der höchste Anteil von jungen Unternehmen insgesamt arbeitet dabei an Produktinnovationen, also der Entwicklung oder Aufnahme neuer Produkte oder Dienstleistungen in ihr Sortiment (45 %). Zu denken ist dabei beispielsweise an Restaurants, die nun auch to-go-Verkäufe tätigen, an Softwarefirmen, die neue Lernplattformen entwickeln, an Alkoholbrennereien, die fast reinen Alkohol destillieren, um sie für Desinfektionsmittel zu nutzen, aber auch an Biotech-Unternehmen, die an Impfstoffen oder Medikamenten gegen das Corona-Virus forschen und arbeiten. Produktinnovationen finden sich am häufigsten in den Branchengruppen des verarbeitenden Gewerbes (64 % (Hightech) und 50 % (Nicht-Hightech)) und in den Branchengruppen der Hightech-Dienstleistungen (56 %) und der konsumnahen Dienstleistungen (52 %).

**Abbildung 12 Von jungen Unternehmen ergriffene Maßnahmen bei negativen Auswirkungen nach Branchengruppen**

**Produzierendes Gewerbe**



**Dienstleistungen und Handel**



Die Kategorie „Insgesamt“ stellt zum Vergleich den Durchschnitt der Nennungen für alle Branchen aus produzierendem Gewerbe und Dienstleistungssektor dar.

Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Junge Unternehmen reagieren ebenfalls verbreitet mit Weiterbildungsaktivitäten, Ausbau der Digitalisierung im Unternehmen, der Arbeit an weiteren Prozessinnovationen und an der Verbesserung der Vertriebswege. Bei diesen Akti-

vitäten geht es darum, die Abläufe im Unternehmen an die unter Corona geltenden Bedingungen anzupassen, diese durch eine entsprechende Qualifizierung von Gründerpersonen und Mitarbeitern nutzbar zu machen und die neu beabsichtigten oder bereits installierten Abläufe digital zu unterstützen. Solche Aktivitäten sind insbesondere in den Branchen der konsumnahen Dienstleister zu beobachten.

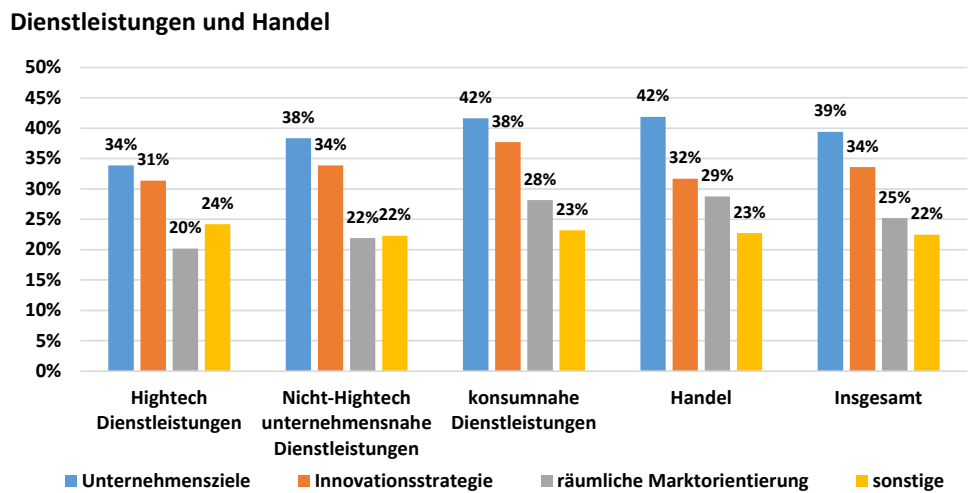
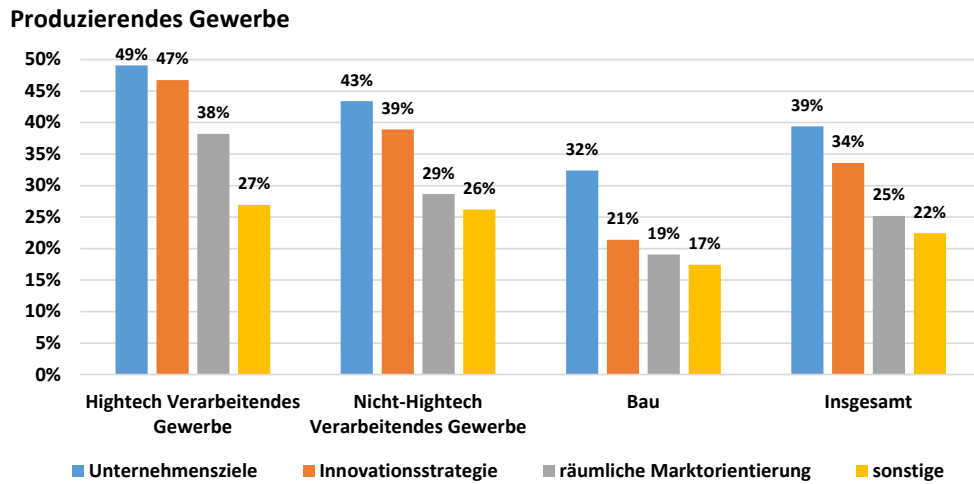
Aktivitäten als Reaktion auf die Corona-Krise, wie die vorstehend dargestellten, fanden bereits im Frühjahrs-Lockdown in den Monaten März und April 2020 nicht nur auf der Ebene der operativen Aktivitäten statt. Zahlreiche Unternehmen hielten es offensichtlich für angezeigt, sich auch über die eigentliche Krise hinaus Gedanken zu strategischen Veränderungen zu machen. Das deutet darauf hin, dass zumindest diese davon ausgehen, dass es nach der Krise Veränderungen auf den für sie relevanten Märkten geben wird, die Bedingungen sich für sie somit ändern werden. In diesem Zusammenhang wurden die Unternehmen gefragt, ob sie bereits jetzt oder für die Zeit nach der Krise daran arbeiten

- ihre Unternehmensziele anzupassen,
- ihre Innovationsstrategie neu auszurichten oder die
- räumliche Marktorientierung zu verändern.

Die jungen Unternehmen haben sich insgesamt zu Anteilen von bis zu 40 % mit derartigen Strategieüberlegungen beschäftigt (Abbildung 13). Am häufigsten wurde hierbei die Anpassung der Unternehmensziele genannt (insgesamt 39% der jungen Unternehmen). Dies mag auch eine Reaktion auf eine Revidierung ursprünglicher Pläne sein, die unter den Bedingungen einer guten Konjunktursituation bei Gründung erarbeitet wurden. Unter dem Eindruck der Corona-Krise kann die Anpassung der Ziele auch Ausdruck eines gewissen Pessimismus sein.

Nach Erwägungen zur Anpassung der Unternehmensziele folgen insgesamt und bei den meisten Branchengruppen Überlegungen zur Neuausrichtung oder Veränderung der Innovationsstrategien, gefolgt von Erwägungen, die Produkte oder Dienstleistungen in anderen Regionen als bisher anzubieten. In den Dienstleistungsbranchen und auch im Baugewerbe kommen strategische Neubewertungen der räumlichen Marktorientierung nur unterdurchschnittlich vor.

**Abbildung 13 Von jungen Unternehmen beabsichtigte strategische Anpassungen nach Branchengruppen**



Die Kategorie „Insgesamt“ stellt zum Vergleich den Durchschnitt der Nennungen für alle Branchen aus produzierendem Gewerbe und Dienstleistungssektor dar.

Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

Dienstleistungen haben oft eine „natürliche“ räumliche Ausrichtung, die strategische Überlegungen oft überflüssig macht, zumindest für junge Unternehmen, die klein und neu am Markt sind. Dienstleistungen im Hightech-Bereich, nicht selten IT-basiert, haben wegen der Internet-Kommunikationswege und der

dadurch möglichen problemlosen Übermittlung der Leistungen eine sehr internationale Ausrichtung, ohne auf die Orientierung auf regionale Märkte verzichten zu müssen. Somit ist es für sie unter Umständen lohnend über Veränderungen ihrer bisherigen Aktivitätsräume nachzudenken und entweder Ausweitungen oder Konzentrationen zu erwägen.

Konsumnahe Dienstleistungen dagegen sind vornehmlich auf die lokalen Märkte des direkten Unternehmensumfelds oder die näher liegenden regionalen Märkte ausgerichtet. Friseurdienstleistungen und Gastronomieangebote beispielsweise lassen sich nicht in weiter entfernte Regionen veräußern, geschweige denn exportieren. Bauleistungen lassen sich grundsätzlich schon exportieren oder über große Distanzen anbieten. Hier sind es aber große Baukonzerne, die hier im nationalen oder internationalen Wettbewerb aktiv sind. Junge Unternehmen im Baugewerbe werden eher lokal oder regional ihre Kunden suchen. Für sie ergeben sich neue räumliche Marktoptionen nicht ohne weiteres, hierin sind sie den konsumnahen Dienstleistungsunternehmen ähnlich.

## 5 Öffentliche Unterstützungsmaßnahmen

Bis Mai 2020 haben bereits etwa 60 % der noch am Markt befindlichen jungen Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2016 bis 2019 eine staatliche Unterstützung aus den Programmen im Kontext der Corona-Krise beantragt<sup>2</sup>. Die bis dato beantragbaren Hilfen umfassten

- direkte Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen,
- Steuerstundungen auf Steuerabschläge,
- Darlehen oder Bürgschaften, um Kredite zu bedienen oder zu erhalten oder
- Mittel aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds, die in den meisten Fällen zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen dienen.

---

<sup>2</sup> Ein aktueller Überblick über die potenziellen Unterstützungsleistungen ist zu finden auf der Seite <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Coronavirus/coronahilfe.html> (aufgerufen am 18.11.2020).



Diese Hilfen adressierten alle Unternehmen, besondere Unterstützungsangebote für junge Unternehmen oder für Unternehmen mit Strukturen, die besonders in der Population der jungen Unternehmen vorkommen (Rechtsform Unternahmergesellschaft, Soloselbstständige), waren im auslaufenden Frühjahrs-Lockdown im Mai 2020 noch nicht auf den Weg gebracht.

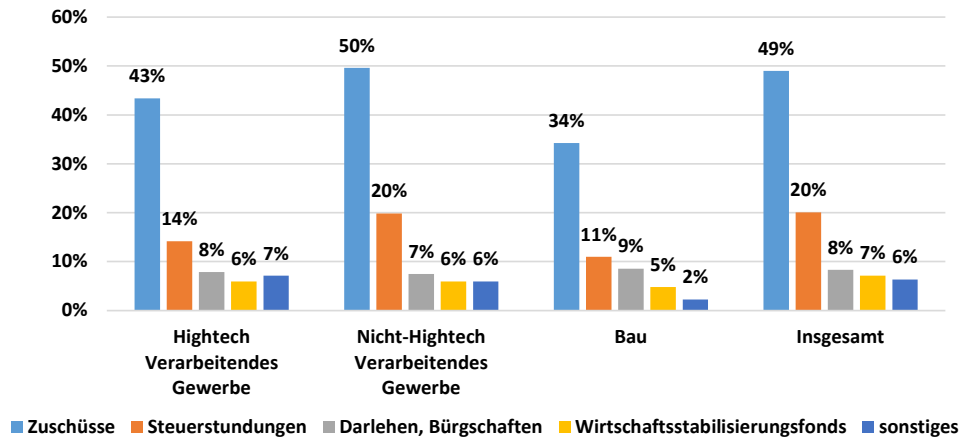
Insbesondere die gezielte Unterstützung von sogenannten Start-up-Unternehmen, also solchen Gründungen, die mit hoher FuE-Intensität ein sehr innovatives Geschäftsmodell angehen, wurde erst später auf den Weg gebracht. Die hier hinsichtlich der Unterstützung präsentierten Befunde sind somit nur eine Momentaufnahme aus dem Mai 2020. Gerade für die jungen Unternehmen, und insbesondere die forschungs- und wissensintensiv arbeitenden unter ihnen, haben sich die Unterstützungsmöglichkeiten seitdem wesentlich verändert. Inwieweit diese Programme bei den Unternehmen ankommen wird die Herbstbefragung im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels zeigen.

Es waren vor allem Zuschüsse, um die sich die von der Krise betroffenen Unternehmen bis zum Mai bemüht haben (Abbildung 14). In den besonders betroffenen Branchen der konsumnahen Dienstleistungen und im Handel mit nicht lebensnotwendigen Gütern, der im Frühjahrs-Lockdown geschlossen war, waren es 60 % und 52 % der jungen Unternehmen, die solche Hilfen beantragt haben.

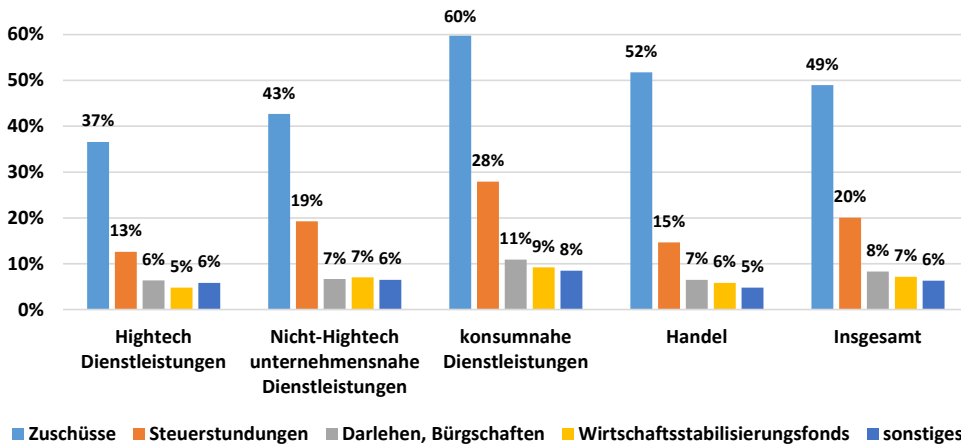
Deutlich weniger nachgefragt waren Steuerstundungen, die von rund einem Fünftel der Unternehmen beantragt wurden. Hierbei wird eine Rolle gespielt haben, dass zahlreiche sehr junge Unternehmen wegen der geringen Umsätze in der Unternehmensfrühphase noch keine Steuerabschläge zu entrichten haben und somit auch keine Stundungen in Frage kommen. Um Darlehen oder Bürgschaften oder Hilfen aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds hat sich jeweils nur ein geringer Anteil der jungen Unternehmen bemüht. Dies gilt ausnahmslos für alle hier betrachteten Branchengruppen.

**Abbildung 14 Von jungen Unternehmen beantragte Unterstützungsmaßnahmen nach Branchengruppen**

**Produzierendes Gewerbe**



**Dienstleistungen und Handel**



Die Kategorie „Insgesamt“ stellt zum Vergleich den Durchschnitt der Nennungen für alle Branchen aus produzierendem Gewerbe und Dienstleistungssektor dar.

Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Hochrechnung für die Gründungskohorten 2016-2019

## **6 Literatur**

Berger, M., J. Egelin und S. Gottschalk (2020), Finanzierung von jungen Unternehmen, Auswertungen aus dem IAB/ZEW Gründungspanel 2019, BMWi, Mannheim.

Gottschalk, S. J. Egelin, F. Herrmann, S. Hupperts, K. Reuss, M. Köhler, J. Bersch und S. Christine Murmann (2016), *Evaluation des Förderprogramms "INVEST – Zuschuss für Wagniskapital"*, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Mannheim.

Kantar (2020), Unternehmensbefragung zur Betroffenheit deutscher Unternehmen durch die Corona.-Virus-Epidemie, Methodenbericht an das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

## **7 Anhang**

### **7.1 Datengrundlage**

Datengrundlage dieser Studie ist in erster Linie das IAB/ZEW Gründungspanel (vgl. nachstehenden Kasten). In diesem Jahr wurde eine Sonderbefragung zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie bei jungen Unternehmen durchgeführt. Die Befragungswelle, die diesem Projektbericht zugrunde liegt, fand im Mai dieses Jahres statt. Die Befunde beziehen sich also auf die Auswirkungen der Corona-Krise in der ersten Zeit des Lockdowns im März und April 2020. In der Telefonbefragung wurden gut 4.000 Unternehmen interviewt. Im November soll eine zweite Befragung zu diesem Thema durchgeführt werden, um die Dynamik in dieser besonderen Zeit zu erfassen.

Um die Situation junger Unternehmen in der Corona-Pandemie mit anderen, etablierten Unternehmen zu vergleichen, wurden die Daten einer Befragung des Umfrageinstituts Kantar herangezogen. Kantar wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit einer mehrwelligen Unternehmensbefragung zur laufenden Analyse der Betroffenheit deutscher Unternehmen durch die Corona-Pandemie beauftragt (vgl. Kantar, 2020). Das Institut erhielt zu diesem Zweck vom ZEW Unternehmensadressen und Unterstützung bei der Entwicklung des Fragebogens. Die Fragebögen dieser Befragung und die diesjährige Befragung des IAB/ZEW Gründungspanels wurden größtenteils aufeinander abgestimmt. Die erste Kanata-Telefonbefragungswelle wurde im April durchgeführt, es konnten rund 500 Interviews realisiert werden. Das ZEW erhielt im Anschluss die Interviewdaten der befragten Unternehmen.

**Box 1: IAB/ZEW Gründungspanel**

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). 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 2008-2013 sowie 2016-2019 im Mittel jährlich etwa 6.000 Gründungen befragt, in den Jahren 2014 und 2015 rund 5.000.

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). 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 2008-2013 sowie 2016-2019 im Mittel jährlich etwa 6.000 Gründungen befragt, in den Jahren 2014 und 2015 rund 5.000.

Das IAB/ZEW Gründungspanel umfasst Gründungen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen. Die Stichprobe des IAB/ZEW Gründungspanels setzt sich aus Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen zusammen, wobei Hightech-Unternehmen mit einem Stichprobenanteil von etwa 40 % überrepräsentiert sind. Dies geschieht vor dem Hintergrund des besonderen Augenmerks auf Innovationsaktivitäten und -verhalten junger Unternehmen, das der Forschungsbereich des ZEW „Innovationsökonomik und Unternehmensdynamik“ untersucht.

Der Hightech-Bereich lässt sich nach Spitzentechnik und Hochwertiger Technik im Verarbeitenden Gewerbe sowie technologieintensiven Dienstleistungen und Software aufgliedern. Die Spitzentechnik 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 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. Technologieintensive Dienstleister 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.

**7.2 Tabellenanhang****Tabelle 1: Negative Betroffenheit – Ordered-Probit-Modell: Skala von 1 bis 5**

	Intensität insg.	Rückgang der Nachfrage	Schwierigkeiten beim Bezug von Vorleistungen	Logistische Schwierigkeiten	Personelle Engpässe	Liquiditätseng- pässe
Log(Beschäftigte)	-0.150** (0.0177)	-0.0872*** (0.0261)	0.0315 (0.0233)	-0.0300 (0.0203)	0.164*** (0.0330)	-0.0706** (0.0238)
Innovationsaktivitäten in 2019 (ja/nein)	0.108** (0.0405)	0.147** (0.0480)	0.230*** (0.0560)	0.234*** (0.0625)	-0.0398 (0.0947)	0.110* (0.0546)
Finanzierungsschwierigkeiten in 2019 (ja/nein)	0.128* (0.0619)	0.0672 (0.0679)	0.295*** (0.0564)	0.164* (0.0678)	0.0980 (0.0702)	0.488*** (0.0725)
Wagniskapital in 2019 (ja/nein)	0.185 (0.131)	0.000806 (0.0920)	-0.00348 (0.0838)	0.0867 (0.0547)	0.139 (0.130)	0.213** (0.0698)
Branchen (Basis: unternehmensnahe DL)						
Hightech VG	-0.395** (0.133)	-0.203 (0.106)	-0.674*** (0.0654)	-0.330*** (0.0905)	-0.00930 (0.131)	-0.241* (0.0979)
Hightech DL	-0.0801 (0.183)	-0.000701 (0.106)	0.153 (0.0983)	0.0896 (0.141)	-0.0580 (0.136)	0.233 (0.150)
Handel	-0.0996 (0.110)	-0.000631 (0.102)	-0.415*** (0.0903)	-0.170 (0.109)	0.0244 (0.123)	0.0264 (0.108)
konsumnahe DL	-0.0518 (0.139)	0.0289 (0.120)	-0.666*** (0.0882)	-0.193* (0.0938)	-0.0660 (0.180)	0.0517 (0.122)
Bau	0.159 (0.137)	0.307* (0.121)	-0.744*** (0.178)	0.174** (0.0598)	-0.190 (0.159)	0.162 (0.164)
Observations	1511	1503	1504	1494	1174	1509
Pseudo R <sup>2</sup>	0.0173	0.00946	0.0350	0.0121	0.00814	0.0200
Indikatoren für Gründungsjahre 2012-2019	X	X	X	X	X	X

Standard errors in parentheses \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ 

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Gründungskohorten 2012-2019

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, Corona-Sondererhebung 1, 2020, Gründungskohorten 2012-2019