

Schulte, Reinhard

Working Paper

Das Gründungspanel NRW: Ergebnisse der Erhebungswelle 2006.
Gleichzeitig Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm 'GO!
Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-
Gebieten'

Lüneburger Beiträge zur Gründungsforschung, No. 4

Provided in Cooperation with:

Leuphana University of Lüneburg, Department of Entrepreneurship & Start-up Management

Suggested Citation: Schulte, Reinhard (2007) : Das Gründungspanel NRW: Ergebnisse der Erhebungswelle 2006. Gleichzeitig Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm 'GO! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten', Lüneburger Beiträge zur Gründungsforschung, No. 4, Leuphana Universität Lüneburg, Lehrstuhl Gründungsmanagement, Lüneburg,
<https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-200911172094>

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/41942>

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.

LÜNEBURGER BEITRÄGE ZUR
GRÜNDUNGSFORSCHUNG

**Das Gründungspanel NRW:
Ergebnisse der Erhebungswelle 2006**

Gleichzeitig Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm
„GO! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den
NRW/EU Ziel 2-Gebieten“

Reinhard Schulte

Universität Lüneburg
Institut für Betriebswirtschaftslehre
Lehrstuhl Gründungsmanagement

Diskussionspapier Nr. 4

März 2007

www.gmlg.de/32.0.html

ISSN 1862-989X



Inhalt

| | |
|--|---|
| 1. Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten | 1 |
| 2. Konzept und Stichprobe der Befragung von Existenzgründungen | 2 |
| 3. Größe und wirtschaftliche Situation der befragten Unternehmen | 3 |
| 4. Finanzierungsformen und –instrumente | 5 |
| 5. Planungs- und Kontrollinstrumente | 7 |
| 6. Mittelfristige Entwicklung der Geförderten | 8 |
| 7. Fazit | 9 |

1. Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten

Existenzgründungen und junge Unternehmen können dazu beitragen, neue Beschäftigung zu schaffen und die Arbeitsmärkte damit zu entlasten. Nahezu drei Jahre lang (von April 2003 bis Ende 2005) hat das Land Nordrhein-Westfalen Existenzgründungen durch die **Go! Gründungsprämie** unterstützt, mit der arbeitsplatzschaffende Existenzgründungen in den strukturschwachen Regionen (sog. Ziel 2-Gebiete) gefördert wurden. Die im April 2003 eingeführte Go! Gründungsprämie ist zum 31.12.2005 ausgelaufen. Insgesamt 2.370 Existenzgründungen wurden damit gefördert.

Neben der Go! Gründungsprämie gewährt das Land seit 1995 die Meistergründungsprämie NRW, die seit 2004 unter neuen Konditionen vergeben wird (nachfolgend kurz als „MGP alt“ bzw. „MGP neu“ bezeichnet). Förderfähige Existenzgründungen in Nordrhein-Westfalen erhielten bzw. erhalten durch diesen nicht rückzahlbaren Zuschuss eine Unterstützung in Höhe von 10.000 € (Go! Prämie und MGP alt) bzw. 5.000 € (MGP neu)¹. Bis Ende des Jahres 2006 sind durch die Meistergründungsprämie weitere fast 10.600 Existenzgründungen gefördert worden.

Während die Meistergründungsprämie auf das Handwerk in NRW beschränkt ist, kann die Go! Gründungsprämie von Existenzgründungen aus nahezu allen Bereichen der Wirtschaft, deren Unternehmenssitz in den Ziel-2-Regio-

nen liegt, beantragt werden. Dabei handelt es sich um wesentliche Teile des Ruhrgebietes mit Ausläufern bis nach Krefeld und Ahlen, Dorsten und Hagen. Die beiden Prämien sollen dazu beitragen, dem Strukturwandel Impulse zu geben und Arbeitsplätze zu schaffen oder zu sichern. Sie werden gewährt für voll-erwerbliche Existenzgründungen (in Form der Neugründung, Übernahme oder tätigen Beteiligung), die mit einer Investitionssumme von mindestens 20.000 Euro bei Frauen bzw. 25.000 Euro bei Männern verbunden sind.

Die Zuschussempfänger sind verpflichtet, nach spätestens einem Jahr den ersten Arbeitsplatz zu schaffen. Nach weiteren zwei Jahren ist nachzuweisen, dass über zusammengerechnet 24 Monate Mitarbeiter sozialversicherungspflichtig beschäftigt wurden. Betriebsübernehmer müssen die Anzahl der Arbeitsplätze über ein Jahr hinweg erhalten, aber ebenfalls mindestens 24 Monate Vollzeittätigkeit nachweisen.

Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (kurz: LGH) ist die Bewilligungsbehörde im Rahmen der NRW-Förderprogramme "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten" bzw. „Meistergründungsprämie NRW“. Bei der Abwicklung der Fördermaßnahmen hält sie über einen längeren Zeitraum engen Kontakt zu den Gründern und prüft die Entwicklung der jungen Unternehmen (u.a. auch bezüglich der geschaffenen Arbeitsplätze).

Die nunmehr zum dritten Mal durchgeführte Begleitforschung zur Go! Gründungsprämie soll dazu beitragen, eine empirisch fundierte Datenbasis zu schaffen, die es ermöglicht, innovative Ansätze zur Unterstützung und besseren Vorbereitung von Gründungen und Entwicklung von jungen Unternehmen zu erarbeiten sowie neue Gründungspotenziale zu erschließen. Nach dem Auslaufen dieses Förderprogrammes zum Jahresende 2005 liegt der Schwerpunkt der Begleitforschung nunmehr nicht nur auf einer rückblickenden Problemanalyse der Geförderten, sondern auch auf einer mittelfristigen Beobachtung ihrer Entwicklung im Hinblick auf Wachstum und Überleben.

Dabei wird erneut die Vergleichsgruppe der MGP-Geförderten herangezogen, über die durch das Gründungspanel NRW mittlerweile auch belastbare und langfristig abgesicherte Daten vorliegen. Dieses Projekt stellt Paneldaten zu Existenzgründungen in NRW ab dem Jahr 2000 bereit. Die Erhebungen wurden deshalb gezielt auf die Vergleichbarkeit mit den Erkenntnissen zur „Gründungsforschung im Handwerk“ hin angelegt, die im Rahmen der

¹ Weitere Informationen unter www.lgh.de.

Begleitforschung der Meistergründungsprämie gewonnen wurden. Aus diesem Grunde werden die auf das Handwerk bezogenen Erhebungen auch flankierend fortgesetzt, um aktuelle Vergleichswerte bereitstellen zu können, mit deren Hilfe die Daten reflektiert und in einen allgemeineren Interpretationsrahmen gestellt werden können.

Die Erhebungen sollen dazu beitragen, die Erkenntnisse über Existenzgründerinnen und -gründer sowie die Frühentwicklung ihrer Unternehmen weiter abzusichern und zu erweitern. Der vorliegende Bericht dokumentiert die Ergebnisse der dritten Befragungswellen zur Go! Prämie. Alle hier nicht genannten Einzelergebnisse der Befragung können einer gesonderten tabellarischen Ergebnisübersicht entnommen werden, die auf Anfrage erhältlich ist.

Die Erhebungen sind wie in den Vorjahren für ein laufendes Monitoring der Existenzgründungen nach Art eines Unternehmenspanels (zum Begriff Panel vgl. Infobox unten) konzipiert worden, um unternehmerische Entwicklungen besser nachvollziehen zu können. Der besondere Vorteil dieses Konzeptes liegt in seiner dynamischen, auch zeitliche Entwicklungen einbeziehenden Perspektive.

Hintergrund: Die Panel-Methode

Als **Panel** wird eine besondere Form empirischer Zeitreihenuntersuchungen bezeichnet, bei der in bestimmten zeitlichen Abständen derselbe Teilnehmerkreis mehrmals zu den gleichen Sachverhalten befragt wird. Ein wesentlicher Vorteil von Panelanalysen ist in der Möglichkeit der Abbildung des dynamischen Verhaltens von Variablen zu sehen. Anders als bei sonstigen Zeitreihenuntersuchungen zeichnet sich ein Unternehmenspanel zudem dadurch aus, dass eine Verknüpfung von Daten verschiedener Zeitpunkte auf mikroökonomischer Ebene möglich ist, d.h. die Zeitreihen müssen nicht über alle Unternehmen „verdurchschnittlicht“, sondern können betriebsindividuell betrachtet werden.

2. Konzept und Stichprobe der Befragung von Existenzgründungen

Die Grundlage der Erhebungen stellt eine schriftliche Befragung der durch eine der oben genannten Zuschüsse geförderten Existenzgründungen dar. Sie orientiert sich wie gewohnt an der bereits im Rahmen des „Gründungspanel NRW“ bewährten Form eines einseitigen, strukturierten Fragebogens, der konzeptionell aus den in der folgenden Übersicht dargestellten zwei Teilen besteht. In dem in jeder Erhebungswelle enthaltenen allgemeinen

Teil, dem sog. „Basismodul“, werden zentrale betriebswirtschaftliche Daten sowie die subjektive Einschätzung der Geschäftslage erfragt. In einem zweiten, „Vertiefungsmodul“ genannten Teil des Fragebogens werden einmalig bestimmte Themenschwerpunkte aufgegriffen.

Konzept der empirischen Untersuchungen

| | |
|--------------------------|---|
| Basis-modul | Unternehmensentwicklung und -geschäftslage <i>Umsatz Investitionen Betriebliche Auslastung Geschäftslage Beschäftigung</i> |
| Vertiefungs-modul | Schwerpunktthemen <i>Finanzierungsformen und -instrumente Beteiligungskapital Veränderung des Finanzierungsverhaltens Planungs- und Kontrollinstrumente</i> |

Als Schwerpunktthemen des Vertiefungsmoduls 2006 wurden in Absprache mit dem Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW sowie der LGH die Finanzierungsformen und -instrumente (inkl. Beteiligungskapital), die Veränderung des Finanzierungsverhaltens und der Einsatz von Planungs- und Kontrollinstrumenten erfragt.

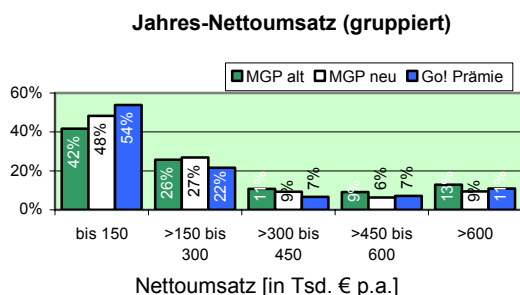
Da für einen größeren Teil der Geförderten nunmehr Beobachtungen für einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren Geschäftstätigkeit vorliegen, soll dieser Bericht auch erste Ergebnisse über die mittelfristige wirtschaftliche Entwicklung und Bestandsfestigkeit der Geförderten vorstellen.

Die Erhebung fand im Herbst des Jahres 2006 statt. Es handelt sich um eine schriftliche Vollerhebung aller bis zum 31.08.2006 bewilligten Anträge auf die Go! Prämie und die Meistergründungsprämie in der seit 2004 geltenden Fassung (MGP neu) sowie um eine nach dem bisherigen Antwortverhalten getroffene Auswahl aus dem Gründungspanel NRW (MGP alt). Die Befragungsgesamtheit umfasst damit 9.149 Fälle, von denen 2.087 auf die Go! Prämie entfallen. Davon gingen 3.610 auswertbare Antwortbögen ein (Go! Prämie: 938), so dass mit fast 40 % bzw. 45 % (Go! Prämie) wiederum sehr hohe Rücklaufquoten erreicht werden konnten.

| Rücklauf nach Förderprogramm | N | Rücklauf absolut | Rücklauf in % |
|------------------------------|--------------|------------------|---------------|
| MGP alt | 5.567 | 1.795 | 32,2 |
| MGP neu | 1.495 | 877 | 58,7 |
| Go! Prämie | 2.087 | 938 | 44,9 |
| Summe | 9.149 | 3.610 | 39,5 |

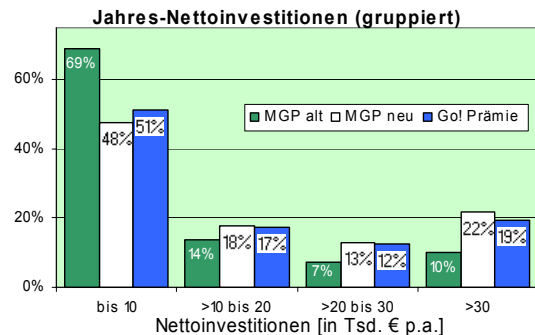
3. Größe und wirtschaftliche Situation der befragten Unternehmen

Mit einem durchschnittlichen **Jahres-Nettoumsatz** von 357.500 € erreichten die Empfänger der Go! Prämie wieder in etwa das Vorjahresniveau und übertrafen dabei im Durchschnitt auch die Vergleichsgruppe der Meistergründungsprämie (MGP neu: 242.500 €). Bei der Interpretation dieser Werte ist allerdings zu beachten, dass die Go! Prämien-Gruppe durch einen recht hohen Anteil besonders umsatzträchtiger Unternehmen gekennzeichnet ist, der diesen Durchschnittswert merklich anhebt. Etwa jeder vierte Befragte nennt bereits Jahresumsätze über 300.000 € und jedes neunte Unternehmen gibt mehr als 600.000 € Umsatz p.a. an. Andererseits bleibt aber auch ein erheblich höherer Anteil (53,8 % gegenüber 46,5 % bei allen Befragten) dieser Unternehmen in der untersten Umsatzkategorie (bis 150.000 €). Die Umsätze der Go! Prämien-Empfänger streuen also erheblich stärker als bei den Vergleichsunternehmen. Gemessen am Umsatzmedian von 132.000 € liegen sie durchschnittlich aber noch unterhalb der Vergleichsunternehmen im Handwerk (bei MGP neu 156.000 €). Daran zeigt sich, dass die Go! Prämien-Geförderten eine im Vergleich zum Handwerk weitaus heterogenere Gruppe von Unternehmen darstellen.

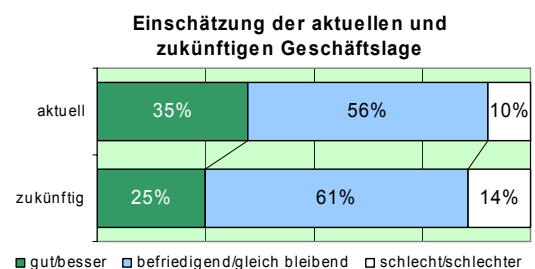


Auch bei den **Nettoinvestitionen** eines Jahres erreichen die Go! Prämien-Geförderten im Mittel deutlich höhere Werte als die durch die neue MGP geförderten Unternehmen (27 Tsd. € bzw. 23 Tsd. €), während die Mediane beider Gruppen – bei allerdings umgekehrter Rangfolge – nur noch geringfügige Unterschiede aufweisen (10 Tsd. € bzw. 12 Tsd. €). Erwartungsgemäß bleiben die relativ älteren Unternehmen der Vergleichsgruppe MGP alt, die ihre Investitionen typischerweise bereits früher vollzogen haben, hinter diesen Werten zurück (Mittelwert 14 Tsd. €, Median 5 Tsd. €).

Wie im Vorjahresbericht ist ein erneuter Rückgang der Investitionen zu vermeiden. Sowohl die Zahlen Go! Prämien-Geförderten, als auch jene der Vergleichsgruppe MGP neu sind im Vergleich zum Jahr 2005 und damit zum zweiten Mal in Folge gefallen. Insgesamt, also im Vergleich zum Jahr 2004 erreichen diese Reduzierungen überaus deutliche Ausmaße: Während das Medianunternehmen der Go! Prämien-Gruppe 2004 noch einen Wert von 30 Tsd. € erreichte (MGP neu: 25 Tsd. €), sind es heute nur noch 10 Tsd. € (12 Tsd. €).



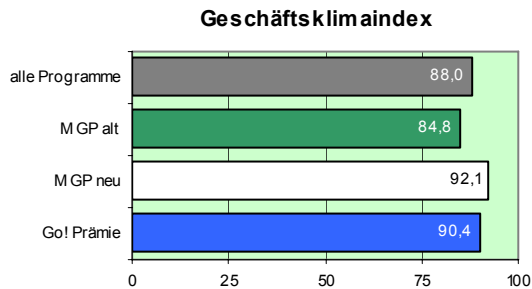
Dabei ist die betriebliche **Kapazitätsauslastung** der befragten Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr im Mittel noch leicht angestiegen. So erreichten die Go! Prämien-Geförderten im Jahr 2006 einen Wert von rund 75 %, der damit um rund drei Prozentpunkte über dem Vorjahreswert liegt, während die Vergleichsgruppen im Durchschnitt 81 % bis 82 % erreichten. Jeder zweite Go! Prämien-Empfänger meldete 2006 schon eine Auslastung von mindestens 80 %. Junge Handwerksexistenzen (MGP neu) sind dabei insgesamt sogar noch etwas besser ausgelastet als die Go! Prämien-Geförderten (81 % im Vergleich zu 75 % durchschnittlicher Auslastung).



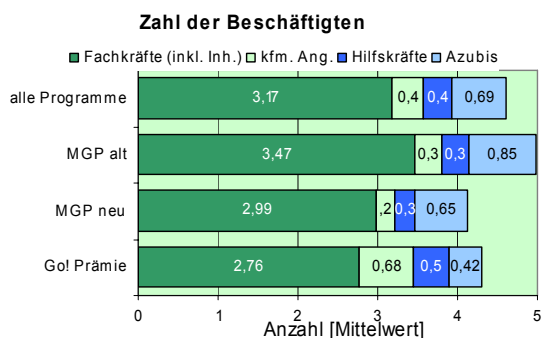
Der Geschäftsklimaindex als eine Größe, die eine persönliche und damit eher subjektive Situationsbeurteilung abbildet, weist wie schon in den Vorjahren auf eine sehr günstige Einschätzung der **Geschäftslage** bei allen befragten Gruppen hin. Die befragten Go! Prämien-Empfänger (Indexwert 90,3 %) stimmen dabei mit der Vergleichsgruppe junger Handwerksunternehmen (MGP neu: 92,1 %) stark überein. Diese Werte bleiben nur geringfügig unter

den entsprechenden Vorjahreszahlen (91,4 bzw. 94,3 %).

Wie erwartet etwas zurückhaltender, obgleich immer noch optimistisch, äußern sich mit einem Wert von 84,4 % die älteren Handwerksunternehmen und bleiben damit fast auf dem Vorjahresniveau von 84 %.



Die Analyse der **Beschäftigtenzahlen** der durch die Go! Prämie geförderten Unternehmen und ihrer Vergleichsgruppen weist auf stabile, zum Teil sogar noch leicht angestiegene Beschäftigung. Die Go! Prämien-Gruppe erzielt einen mit 4,32 Arbeitsplätzen (Vollzeit-äquivalente aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten inkl. Inhaber/in) gegenüber dem Vorjahr leicht erhöhten Durchschnittswert (4,15 Arbeitsplätze) – dies allerdings bei einem durch Marktaustritte schon merklich reduzierten Unternehmensbestand (vgl. Abschnitt 6). Jede/r noch wirtschaftsaktive Gründer/in hat also mehr als drei weitere Arbeitsplätze geschaffen.



Die Go! Gruppe übertrifft damit im Mittel auch die hinsichtlich ihrer Entwicklungsphase am besten vergleichbaren jüngeren MGP-Geförderten (MGP neu: 4,14 Beschäftigte, Vorjahr 4,16), die ihr Vorjahresniveau damit fast exakt bestätigt. Diese Werte sind allerdings – gerade in der Go! Gruppe – mit einer starken Streuung der Daten und einem geringen Medianwert (Go! Prämie und MGP neu: 3,0) verbunden. Ein noch deutlich höheres Beschäftigungsniveau erreichen mit 4,98 (Medien: 4,0) Arbeitsplätzen wie gewohnt die Unternehmen der MGP alt, die damit nicht nur langjährige Erfah-

rungswerte erneut bestätigen, sondern auch die langfristige Stabilität der Beschäftigung in Handwerksunternehmen belegen.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass sich der sehr hohe Anteil an Ein-Personen-Unternehmen unter den Go! Prämien-Empfängern (im Vorjahr noch 22%) halbiert und damit stark der jüngeren MGP-Vergleichsgruppe angenähert hat: Nur noch 11,4 % der Unternehmen weisen außer dem/der Inhaber/in kein weiteres Personal aus. Gleichzeitig ist die Gruppe der Go! Unternehmen mit einem Personalbestand von bis zu drei angestellten Mitarbeitern auf 62 % angewachsen (Vorjahr: 54%).

Eine Differenzierung der Unternehmen der Go! Prämien-Gruppe nach Gründungsformen (Neugründung, Übernahme und tätige Beteiligung) ergibt folgende Werte:

| Beschäftigte gesamt (Anteile in %) | Go! Prämie | | |
|--|--------------|--------------|------------------|
| | Neugründung | Übernahme | tätige Beteilig. |
| bis 1 | 14,0 | 1,8 | 0,0 |
| > 1 bis 2 | 33,2 | 20,0 | 15,4 |
| > 2 bis 3 | 19,3 | 21,2 | 11,5 |
| > 3 bis 4 | 11,8 | 15,3 | 3,8 |
| > 4 bis 5 | 7,9 | 11,2 | 3,8 |
| > 5 bis 6 | 2,9 | 6,5 | 19,2 |
| > 6 | 10,9 | 24,1 | 46,2 |
| Summe | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Fallzahl | 726 | 170 | 26 |
| <i>Mittelwert</i> | <i>3,80</i> | <i>5,62</i> | <i>10,46</i> |
| <i>Median</i> | <i>2,50</i> | <i>4,00</i> | <i>6,00</i> |

Neugründungen erreichen demnach eine Mitarbeiterzahl von durchschnittlich insgesamt 3,8; Übernahmen und tätige Beteiligungen, die mit einem vorhandenen Mitarbeiterbestand beginnen, weisen durchschnittlich 5,6 bzw. 10,5 erhaltene Arbeitsplätze aus. Die deutlich überwiegende Variante der Neugründung sind dabei wie gewohnt sehr kleine Unternehmen. Rund 67 % aller Neugründungen beschäftigen neben der Person des Gründers höchstens zwei weitere Beschäftigte. Allerdings greift auch und gerade hier der bereits oben skizzierte Effekt des Herauswachsendens aus dem bei der Gründung gewählten vorsichtigen ersten Marktauftritt als Einpersonunternehmen. Größere Unternehmen mit fünf oder mehr Beschäftigten hingegen sind nach wie vor deutlich häufiger im Bereich der Übernahmen und tätigen Beteiligungen zu finden.

Berufliche Ausbildung wird bei den Go! Prämien-Empfängern noch immer nur nachrangig betrieben. Drei von vier Betrieben weisen gar keine Auszubildenden auf. Durchschnittlich werden 0,42 Auszubildende pro Betrieb be-

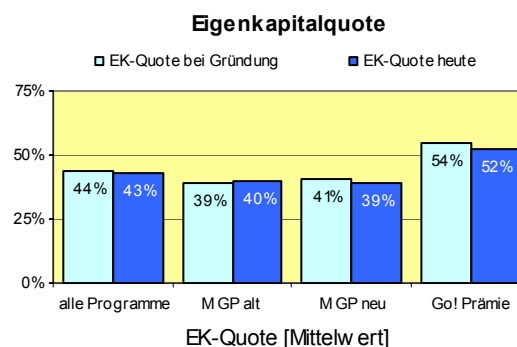
schäftigt. In den vergleichbaren jungen Handwerksunternehmen (MGP neu) liegt dieser Wert mit 0,65 Auszubildenden noch immer um die Hälfte höher, in den etablierteren Handwerksunternehmen (MGP alt) sogar mehr als doppelt so hoch (0,85). Ganz besonders markant wird der Unterschied, wenn man den Anteil der Ausbildungsbetriebe betrachtet: Bereits 45 % der jungen Handwerksexistenzen bilden mittlerweile aus – fast doppelt so viele wie unter den Go! Prämien-Geförderten (24 %).

4. Finanzierungsformen und -instrumente

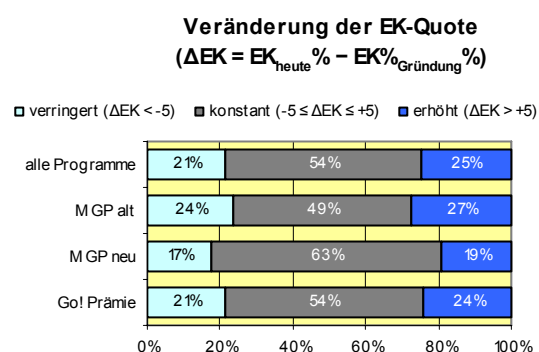
Die erste Frage zum Thema Finanzierung, dem ersten Schwerpunktthema der Erhebungswelle 2006, richtete sich auf die Eigenkapitalausstattung der Befragten. Die EK-Quote bei der Gründung variiert über alle Förderprogramme im Durchschnitt zwischen 39 % und 52 %. Verglichen mit den aus Untersuchungen mittelständischer Unternehmen bekannten Werten erscheinen diese Quoten bemerkenswert hoch. Sie belegen erneut, dass Erkenntnisse aus der Mittelstandsfinanzierung nicht ohne Weiteres auf Mikro- und Gründungsunternehmen übertragbar sind. Dabei zeigt sich, dass die Go! Geförderten mit 52,4 % eine deutlich höhere Eigenkapitalquote vorzuweisen haben als die Vergleichsgruppen aus dem Handwerk, deren Werte in beiden Fällen nahe an 40 % liegen. Fast jedes zweite Unternehmen der Go! Prämien-Gruppe hat einen EK-Anteil von über 50 %; bei den MGP (neu)-Geförderten trifft dies auf jeden dritten Existenzgründer zu. Die recht hohe Eigenmittelquote in der Gruppe der Go! Prämien-Empfänger resultiert einerseits aus einem dort mit rund 80 % besonders hohen Anteil von Unternehmensneugründungen, die in allen Programmen höhere Eigenkapitalquoten aufweisen als Übernahmen. Unabhängig von diesem Struktureffekt ist aber auch zu beachten, dass Kreditwünsche gerade der kleineren Handels- und Dienstleistungsgründungen ohne nennenswertes Sicherheitenpotenzial, wie sie unter den Go!-Geförderten nicht selten sind, bei Banken in der Regel auf große Zurückhaltung treffen. Außerdem lässt sich der Finanzierungsbedarf gerade dieser besonders kleinen Gründungen leichter durch Eigenmittel abdecken.

Zum Befragungszeitpunkt weichen die Eigenmittelquoten im Mittel nicht nennenswert von denen bei Existenzgründung ab. Dennoch kann man nicht davon ausgehen, dass hier keinerlei Umschichtungen stattfanden. Die Analyse der Veränderungen zeigt vielmehr,

dass nur wenig mehr als die Hälfte aller Go! Prämien-Empfänger (54,4 %) ihren Eigenkapitalanteil weitgehend konstant gehalten, d. h. um nicht mehr als fünf Prozentpunkte nach oben oder unten verändert hat. Die übrigen Fälle weisen deutlichere Abweichungen auf, wobei sich die Veränderungen nach oben und unten etwa gleichmäßig verteilen. Dies wird auch aus der Grafik ersichtlich: Bei 54 % der Go!-Prämien-Geförderten bleibt die EK-Quote seit Gründung annähernd gleich (-5% -Punkte $\leq \Delta EK \leq +5\%$ -Punkte), sie erhöht ($\Delta EK > +5\%$ -Punkte) sich bei 24 % bzw. verringert ($\Delta EK < -5\%$ -Punkte) sich bei 21 % Go! Prämien-Gruppe.

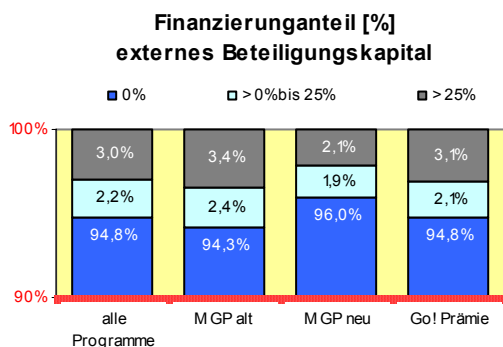


Ein ganz ähnliches Bild ergibt sich in der Vergleichsgruppe der Handwerksunternehmen (MGP neu), wobei jedoch der Anteil der Unternehmen mit nahezu konstanten Eigenkapitalquoten etwas höher liegt (63,4 %).



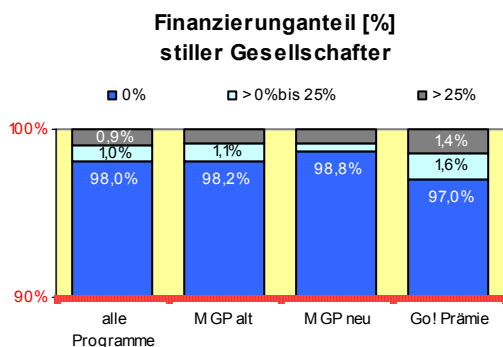
In allen Programmen gibt es diesbezüglich deutliche Unterschiede zwischen den Existenzgründungsformen: Übernahmen zeigen durchgängig höhere Konstanzquoten als Neugründungen. Ganz besonders stabil in ihrer Eigenfinanzierung sind aber jeweils tätige Beteiligungen (in der Go! Prämien-Gruppe rund 69 %, bei MGP neu sogar 88 %). In diesen Existenzgründungsfällen überwiegen zudem deutlich jene mit Verbesserungen des Eigenmittelanteils, sofern es überhaupt zu Variationen kommt.

Betriebliches Vermögen wird dabei kaum durch **externes Beteiligungskapital**, also durch Mittel externer, nicht tätiger Gesellschafter finanziert. Diese Beteiligungsfinanzierung von außen spielt in allen Programmen fast keine Rolle. So liegen die Anteile nicht tätiger Gesellschafter auf vernachlässigbarem Niveau. Go! Prämienempfänger erreichen bei Gründung einen Anteil von durchschnittlich nur 1,7 % (zum Vergleich MGP neu: 1,8 %). Dies galt sowohl für den Gründungszeitpunkt der Befragten, als auch heute, wobei dieser Anteil in allen Programmen seit der Existenzgründung sogar noch gefallen ist.



Der Anteil jener Unternehmen, die ganz ohne externes Beteiligungskapital auskommen, liegt bei rund 95% (s. Abb.).

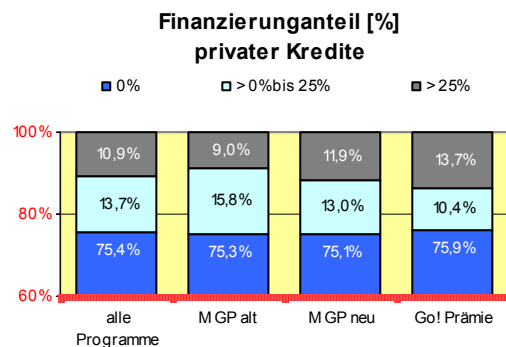
Mit einem Wert von unter 1 % über alle Programme betrachtet hat die **Stille Gesellschaft** als eine in KMU besonders verbreitete mezzanine Finanzierungsform für die hier betrachteten Existenzgründungen eine noch geringere Bedeutung. Auch dies gilt – mit fallender Tendenz – sowohl für den Gründungszeitpunkt, als auch heute. Allerdings sind hierbei relativ deutliche Unterschiede feststellbar: Die Go! Prämien-Empfänger erreichen hier mit 1,2 bzw. 1,0 % (bei Gründung / heute) merklich höhere Anteile als die MGP neu-Geförderten (0,5 bzw. 0,4 %). Dennoch ist die Bedeutung dieses Finanzierungsinstrumentes äußerst gering. 97 % der Go! Prämien-Empfänger nutzen es bis heute nicht (s. Abb.).



Weitaus wichtiger als Beteiligungskapital ist für die hier untersuchten Betriebe die Fremdfinanzierung. Neben dem klassischen Bankdarlehen und dem Fördermittelkredit als den zentralen Fremdfinanzierungsinstrumenten, deren Inanspruchnahme bei Existenzgründungen bereits an anderer Stelle analysiert wurde², sind dies auch einige spezielle Formen der Fremdfinanzierung: Untersucht wurden hier private Kredite von Verwandten und Freunden sowie Leasing und Factoring.

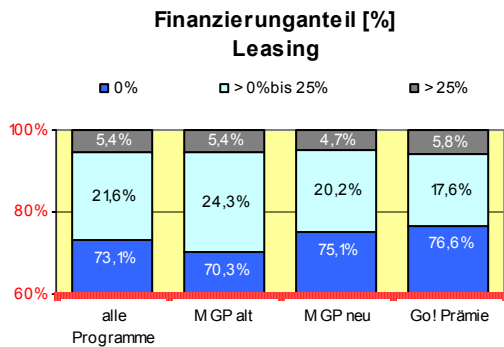
Eine hervor gehobene Stellung nehmen dabei **private Kredite** von Verwandten und Freunden ein. Mehr als ein Viertel aller Existenzgründer nimmt sie in Anspruch (Go! Prämie 27,2 %, MGP neu 28,2 %). Durchschnittlich werden knapp 13 % des nötigen Startkapitals damit aufgebracht (Go! Prämie 12,9 %, MGP neu 12,7 %).

Der Anteil dieser Privatkredite wird nach der Gründung jedoch allmählich reduziert. Zum Befragungszeitpunkt nutzte sie zwar immer noch rund ein Viertel der Befragten, also kaum weniger als bei Gründung, doch fiel der Anteil des damit finanzierten betrieblichen Vermögens merklich ab (Go! Prämie auf 9,6 %, MGP neu auf 8,7 %). Offensichtlich dienen Privatkredite dazu, finanzielle Engpässe in der Anfangsphase so lange zu überbrücken, bis die anlaufenden Innenfinanzierungsprozesse in ihre Stelle treten können und dafür sorgen, dass die Gründer ihre privaten Verbindlichkeiten schrittweise zurückführen können.



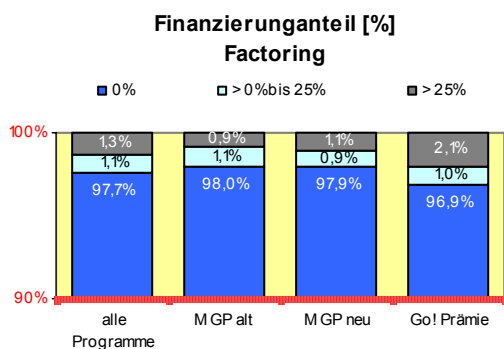
Genau anders herum verläuft die Entwicklung beim **Leasing**. Der Anteil der durch die Go!-Prämie geförderten Unternehmen, deren Betriebsvermögen durch Leasing finanziert ist, hat sich im zeitlichen Verlauf erhöht: Lag der Anteil bei Existenzgründung noch unter 15 %, sind es heute über 23 % der Unternehmen.

² Vgl. zweite Erhebungswelle des Gründungspanels NRW sowie Dokumentenanalyse der Antragsakten von MGP-Geförderten (LGH 2001/2002).



Gleichzeitig stieg der Anteil des durch Leasing finanzierten Betriebsvermögens von 3,3 % bei Gründung auf heute 4,6 %, also um rund vier Zehntel. Die Vergleichsgruppen erreichen hier ganz ähnliche Größenordnungen, wobei die Altbetriebe im Handwerk (MGP alt) Leasing am stärksten heranzieht.

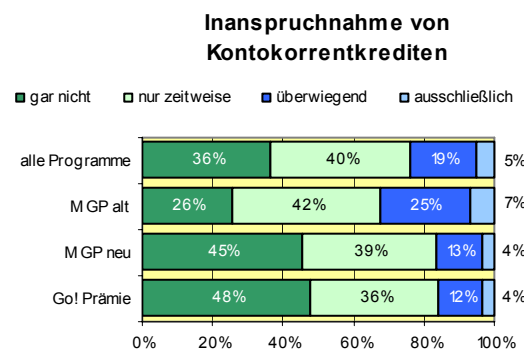
Recht unbedeutend bei Gründung wie heute bleibt mit einem Finanzierungsanteil von unter 1 % im Mittel aller Gruppen der Forderungsverkauf durch **Factoring**. Da Factoring nicht nur bestehende Forderungen voraussetzt, sondern auch gewisse Anforderungen an den Umfang und die Struktur von veräußerbaren Forderungen stellt, bleibt die Nutzung des Factoring in der Regel auf Übernahmefälle begrenzt. Die Go! Prämien-Empfänger liegen bei Gründung mit 1,1 % leicht über den Vergleichsgruppen und legen dabei im Zeitverlauf – anders als das Handwerk – noch auf 1,7 % zu. Mit einer Nutzungsquote von zwei (bei Gründung) bis drei Prozent (heute) bleibt das Factoring aber auch in dieser Gruppe auf geringem Niveau.



Da mittlerweile viele empirische und theoretische Evidenzen der Gründungsforschung darauf hindeuten, dass junge und kleine Unternehmen vielfach eine gezielt abgestufte Finanzierungsstrategie wählen, bei der zusätzlicher Finanzierungsbedarf vorzugsweise aus schon vorhandenen Quellen gedeckt wird, die mit einem möglichst geringen Maß an Verpflichtungen und externer Einflussnahme verbunden sind, wurde ergänzend zu den bereits genannten Fremdfinanzierungsformen auch die Inanspruchnahme von **Kontokorrentkrediten** (im Folgenden kurz KK) geprüft.

Die befragten Unternehmen nehmen KK unterschiedlich stark in Anspruch: Während nur jedes zweite Jungunternehmen einen KK nutzt (Go! Prämie: 52,3 %, MGP neu: 54,7 %), sind es bei den MGP alt-Geförderten fast drei Viertel. Rund 84 % der Go!- bzw. MGP neu-Geförderten ziehen KK allenfalls zeitweilig oder gar nicht. Nur wenige Unternehmen nutzen den KK zur alleinigen Finanzierung ihres Betriebsvermögens (Go! Prämie und MGP neu: 3,5 %).

so dass insgesamt kein nennenswerter Unterschied zwischen diesen beiden Gruppen besteht. Die etablierteren Betriebe des Handwerks (MGP alt) hingegen beschränken sich im Rahmen von Bankkrediten zu fast einem Drittel „ausschließlich“ oder „überwiegend“ auf KK.



Jüngere Betriebe nutzen teure KK also offenbar weniger, während die älteren Betriebe des Handwerks gezielt damit arbeiten, um Engpässe zu überbrücken und längerfristige, weniger flexible Verbindlichkeiten zu umgehen. Da nur die Go! Prämien-Empfänger besonders hohe Eigenkapitalquoten aufweisen, die MGP neu-Gruppe aber nicht, ist es unwahrscheinlich, dass die jüngeren Betriebe dabei durch einen hohen Eigenmittelanteil getragen werden und noch keine KK benötigen. Vielmehr ist hier anzunehmen, dass Existenzgründern seitens ihrer Bank nicht sofort bei der Existenzgründung ein KK zur Verfügung gestellt wird – gerade dann, wenn keine Sicherheiten verfügbar sind. Regelmäßig werden Jungunternehmer erst durch einwandfreies Zahlungsverhalten Vertrauen aufbauen müssen.

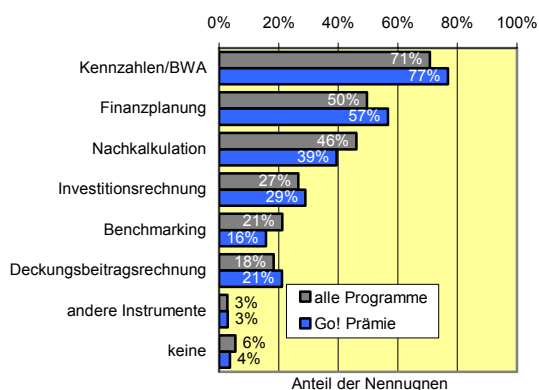
5. Planungs- und Kontrollinstrumente

Wirtschaftlicher Erfolg sollte auch in jungen Unternehmen geplant und kontrolliert werden. Den Befragten wurde deshalb ein Katalog gängiger Planungs- und Kontrollinstrumente

vorgelegt, in dem jene zu markieren (oder ggf. zu ergänzen) waren, die im eigenen Betrieb zum Einsatz kommen. Die Abbildung zeigt die Ergebnisse der Go! Prämien-Empfänger jeweils im Vergleich zum Durchschnittswert aller untersuchten Programme.

Demnach kommen bei 77 % der Go! Prämien-Empfänger kennzahlengestütztes Berichtswesen bzw. BWA zum Einsatz. Als weitere wichtige Instrumente werden die vorausschauende Finanzplanung (57 %), die Nachkalkulation (39 %) und die Wirtschaftlichkeitsrechnung bei Investitionen genannt. Nur rund vier Prozent der Befragten setzen keine derartigen Instrumente ein. Die in der Kategorie „Andere“ aufgeführten eigenen Nennungen deuten darauf hin, dass die damit verbundenen Controllingaufgaben von einem Teil der Befragten auf Steuerberater und ähnliche Dienstleister ausgelagert werden. Die Unterschiede zwischen den Vergleichsgruppen sind dabei weitgehend zu vernachlässigen. Die Go! Prämien-Geförderten setzen vergleichsweise stärker auf Instrumente wie Berichtswesen mit Kennzahlen und BWA sowie vorausschauende Finanzplanung, aber weniger auf Nachkalkulation und Betriebsvergleichszahlen.

Planungs- und Kontrollinstrumente
(Mehrfachnennungen möglich)



Da diese sehr gängigen und weit verbreiteten betriebswirtschaftlichen Hilfsmittel bis auf eine Ausnahme mehrheitlich *nicht* genutzt werden, sind Defizite in der (finanziellen) Führung der Unternehmen nicht auszuschließen. Außerdem ist einschränkend zu beachten, dass allein der *Einsatz* der Instrumente nur bedingt auf entsprechende Umsetzungs- und Steuerungskompetenzen schließen lässt. Die Go!-Geförderten weisen zudem bei vergleichbaren Nutzungshäufigkeiten der Steuerungsinstrumente deutlich höhere Marktaustrittsraten als die Handwerksbetriebe auf (vgl. Abschnitt 6.). Dies lässt dort besonderen Informations- und Beratungsbedarf vermuten.

6. Bestandsfestigkeit der Geförderten

Erstmals liegen für einen nennenswerten Teil der Geförderten Beobachtungen für einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren Geschäftstätigkeit vor, so dass nun auch erste Aussagen über die wirtschaftliche Entwicklung getroffen werden können. Insbesondere stellt sich hier die Frage der Bestandsfestigkeit der mit der Go! Prämie geförderten Unternehmen.

Das grundsätzlich positive Ergebnis, das sich unter 3. in Bezug auf die Beschäftigungsentwicklung ergab, muss in Zusammenhang mit der Bestandsfestigkeit der gegründeten oder übernommenen Betriebe erheblich relativiert werden: Schon jetzt (Stand: 31.12.2006) sind 185 der Go! geförderte Unternehmen wieder stillgelegt worden, davon 49 durch Insolvenz. Der Anteil der Marktaustritte liegt also schon jetzt bei 7,8 %. In weiteren über 320 Fällen mussten bereits Rückforderungen gestellt werden, weil die geforderten Arbeitsplätze nicht nachgewiesen werden konnten. In gegenwärtig rund 100 zusätzlichen Fällen sind Schwierigkeiten beim fristgerechten Nachweis der zu schaffenden Arbeitsplätze aufgetreten. Insgesamt ist also etwa jeder vierte Förderungsfall der Go! Prämie problembehaftet. Da eine erhebliche Zahl von Geförderten zur Zeit noch gar nicht im Nachweiszwang ist, muss nicht nur damit gerechnet werden, dass die Marktaustrittsquote mittelfristig über 10 % liegen wird, sondern auch, dass der Anteil der Problemfälle, die die gewünschten Beschäftigungseffekte verfehlen, deutlich über 20 % steigen wird. Nach den bisherigen Erfahrungen der Antragsbearbeitung sind diese Problemfälle bei der Go!-Förderung regelmäßig mit späteren Schließungen der Unternehmen verbunden.

Betrachtet man die Anzahl der Insolvenzen, sonstigen Stilllegungen und Problemfälle in Gegenüberstellung zur neuen Variante der Meistergründungsprämie, die konzeptionell und konjunkturell besonders gut vergleichbar ist, erscheinen diese Werte noch bedenklicher. Hier sind zum gleichen Stichtag bei fast 1.800 ausgezahlten Gründungsprämien nur zwölf dieser Unternehmen stillgelegt worden, davon zwei durch Insolvenz (Marktaustrittsquote unter 1 %). In 65 Fällen mussten Rückforderungen gestellt werden. Damit liegt die neue MGP-Förderung ganz im Rahmen der Erfahrungswerte des alten MGP-Programmes, das eine Insolvenzquote von unter 2 % und langfristig nur rund 8 % wirtschaftliche Problemfälle aufweist. Verglichen mit der Gründungsprämie sind dies ausgezeichnete Werte, die die

förderpolitische Tauglichkeit und fiskalische Effizienz der MGP-Förderung unterstreichen. Hinzu kommt, dass die Mehrzahl der zur Rückzahlung des Zuschusses verpflichteten Unternehmen der MGP nicht schließen muss, sondern – anders als die entsprechenden Go!-Fälle – weiterexistieren kann.

7. Fazit

Die Ergebnisse der Erhebungen des Jahres 2006 bieten neben den betriebswirtschaftlichen Entwicklungsdaten auch interessante neue Aufschlüsse über das Finanzierungs- und Planungsverhalten der mit der Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen geförderten Unternehmen.

Wie schon in den Vorjahren sind nahezu unverändert sehr zuversichtliche Geschäftslageeinschätzungen und hoffnungsvolle Zukunftserwartungen unter allen Befragten zu konstatieren, wobei die jüngeren Unternehmen (Go!- und MGP neu-Geförderte) wie gewohnt noch merklich optimistischer sind.

Die befragten Gründungsprämienempfänger beschäftigen im Jahr 2006 im Durchschnitt mehr als vier Menschen – jede/r Gründer/in hat also immerhin über drei weitere Arbeitsplätze geschaffen. Sie liegen damit gleichauf zu den MGP-Geförderten vergleichbaren Unternehmensalters. Dabei ist jedoch zu beachten, dass dieser Mittelwert innerhalb der Gruppe der Gründungsprämienempfänger nach wie vor von wenigen besonders großen Unternehmen profitiert, während die meisten Fälle hinter vergleichbaren MGP-Geförderten zurück bleiben. Gleichzeitig gibt es einen weitaus größeren Anteil von Kleinstunternehmen, die neben der Inhaberperson maximal einen Beschäftigten vorweisen können. Allerdings ist festzustellen, dass reine Inhabergeschäftsmodelle ohne weiteres Personal erkennbar seltener wurden. Unter den Go! Geförderten finden sich also nicht mehr nur kleinste Unternehmen. Ein beachtlicher Anteil ist dieser Kategorie mittlerweile entwachsen, so dass die Strukturen des Go!-Bereiches sich der Vergleichsgruppe des Handwerks ein wenig angenähert haben.

Die Längsschnittanalyse der bisher vorliegenden Daten zeigt aber auch, dass die Bestandsfestigkeit der Go! Geförderten im Vergleich zu den Empfängern der Meistergründungsprämie unbefriedigend ausfällt. Der Anteil wirtschaftlich bedingter Marktaustritte liegt bereits jetzt, da die geförderten Existenzen noch sehr jung sind, deutlich höher als im MGP-Sektor. Gleichwohl ist die Gruppe der Überlebenden im Mittel aber durchaus erfolgreich und bewegt sich dabei – allerdings bei deutlichen struktu-

rellen Betriebsgrößenunterschieden – im Mittel etwa auf dem Niveau der MGP-Betriebe. Die problematischen Überlebensraten lassen den Schluss zu, dass das unternehmerische Risiko zu oft nicht hinreichend abgewägt oder zu optimistisch geplant wurde. Es liegt nahe, hier Kompetenz- und Beratungsdefizite zu vermuten. Dass die Vergleichsbetriebe des Handwerks deutlicher stabiler im Markt sind, kann auch als ein Indiz für die Qualität der Meisterqualifizierung und die Tauglichkeit der differenzierten Beratungsangebote im Handwerk angesehen werden. Insgesamt lässt dies den Schluss zu, dass die MGP als das deutlich wirksamere und zielführendere Programm betrachtet werden muss als die Go! Prämie.

Die Finanzierung über eigene Mittel hat für die befragten Existenzgründer – neben den hier klassischen Finanzierungen durch Bank- und Fördermittelkredite – beim Schritt in die Selbstständigkeit dominante Bedeutung und behält diese auch im Frühentwicklungsprozess. Go!-Gründungen wollen oder müssen sich noch weitaus stärker auf diese Mittel stützen als die vergleichbaren Handwerksgründer. Weitgehend vernachlässigbar sind dagegen offene und stille Beteiligungen in allen untersuchten Programmen – auch in der Folgezeit der Existenzgründung. Deutliche Änderungen der Finanzierungsstrukturen sind allerdings sowohl im Bereich der privaten Kredite, als auch des Leasing erkennbar: Privatkredite nehmen in ihrem Umfang in den ersten drei Jahren nach der Existenzgründung um rund ein Drittel ab, Leasing hingegen gewinnt um mehr als die Hälfte hinzu (jeweils über alle Programme gerechnet). Liquiditätsüberbrückende Kontokorrentkredite werden von Existenzgründern kaum genutzt, während sie für die für die länger am Markt tätigen Unternehmen durchaus bedeutsam sind.

Der Einsatz von Planungs- und Kontrollinstrumenten wirkt insgesamt ernüchternd. Nur Berichtswesen bzw. BWA werden von mehr als der Hälfte der Befragten (unter den Go! Prämien-Empfängern auch Finanzplanung) eingesetzt. Alle übrigen Instrumente werden mehrheitlich nicht benutzt. Dies lässt Defizite in der Gründungsplanung sowie der Führung in der Aufbau- und Festigungsphase der jungen Unternehmen vermuten.

Am Ende des Jahres 2006 wurde ergänzend zur hier dokumentierten Erhebungswelle auch eine Dokumentenanalyse auf der Grundlage der vorhandenen Akten durchgeführt, die nicht nur Einblick in die Antragsunterlagen der Geförderten gewährt, sondern auch in Gründungspläne, Lebensläufe und ergänzende Materialien. Die dort erhobenen Daten werden ge-

genwärtig ausgewertet. Ergebnisse dazu werden noch im Frühjahr 2007 erwartet.

Für das Jahr 2007 ist darüber hinaus die Durchführung einer weiteren, vierten auf die Go! Gründungsprämie gerichteten Erhebungswelle vorgesehen, die die Ergebnis der Längsschnittanalysen auf eine breitere Basis stellen und eine abschließende Beurteilung der Fördermaßnahme im Vergleich zu den MGP-Programmen ermöglichen soll. Insbesondere sind dann noch differenziertere Betrachtungen der Bestandsfestigkeit möglich und vorgesehen.



Impressum

Herausgeber:

Centrum für Existenzgründung in Theorie und Anwendung e.V., c/o Universität Lüneburg
Scharnhorststr. 1, 21335 Lüneburg
Tel. 04131 / 677-2225, Fax 04131 / 677-2158
www.ceta-ev.de, info@ceta-ev.de

Projektleitung und Text:

Prof. Dr. Reinhard Schulte, Universität Lüneburg
schulte@uni-lueneburg.de

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Projektkoordination / Bewilligungsbehörde:

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH),
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Verantwortlich:

Dipl.-Volksw. Reiner Nolten (Geschäftsführer),
Dipl.-Kfm. Kai Hambüchen
hambuechen@lgh.de, Tel. 0211 / 302715-10

Weitere Informationen zu den genannten Förderprogrammen: www.lgh.de

Die genannten Programme werden gefördert mit Mitteln der EU und des Landes NRW,

LÜNEBURGER BEITRÄGE ZUR GRÜNDUNGSFORSCHUNG

- Nr. 1: Tegtmeier, S.: Erklärung der individuellen Existenzgründungsabsicht: die „Theory of Planned Behavior“ als sozialpsychologisches Modell im Gründungskontext, Juni 2006.
- Nr. 2: Braun, S. / Richter, J.: Rechtliche Rahmenbedingungen einer „deutschen“ Limited, Dezember 2006.
- Nr. 3: Schulte, R. / Eggers, F.: Fallstudienentwicklung und –arbeit in der akademischen Gründungsmanagement-Ausbildung. Erfahrungen mit einem fachdidaktischen Ansatz, Dezember 2006.

Universität Lüneburg
Institut für Betriebswirtschaftslehre
Lehrstuhl Gründungsmanagement
Scharnhorststr. 1
Postfach 2440
21314 Lüneburg
Telefon: 04131/677-2225
Fax: 04131/677-2158
Email: gruendungsmanagement@uni-lueneburg.de
Homepage: www.gmlg.de