

KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland

Beschäftigung, Finanzierung und
Markteintrittsstrategien junger Unternehmen –
Resultate der ersten Befragungswelle

Impressum

Herausgeber

Verband der Vereine Creditreform e.V.
Hellersbergstraße 12 · 41460 Neuss
www.creditreform.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9 · 60325 Frankfurt am Main
www.kfw.de

**Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)**
L 7, 1 · 68161 Mannheim
www.zew.de · www.zew.eu

Autoren Creditreform

- Hardy Gude
- Kontakt: Telefon 02131 - 109-172

Autoren KfW Bankengruppe

- Karsten Kohn
 - Hannes Spengler
- Kontakt: Telefon 069 - 7431-4473

Autoren ZEW

- Sandra Gottschalk
 - Sarah Kanzen
 - Georg Licht
 - Kathrin Müller
 - Michaela Niefert
- Kontakt: Telefon 0621 - 1235-194

ISSN 1867-6499
(erscheint jährlich)

Mannheim, Oktober 2008

Foto Titelseite: © vladislav susoy, fotolia.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	II
Tabellenverzeichnis	IV
Executive Summary	V
1 Einleitung	1
2 Branchenverteilung und allgemeine Charakteristika junger Unternehmen in Deutschland	5
3 Markteintrittsstrategien und Innovationsverhalten	13
3.1 Marktumfeld, FuE und Marktneuheiten	13
3.2 Wettbewerbsvorteile, Wettbewerbsstrategien	17
3.3 Preis-Leistungs-Verhältnis, Marktumfeld und Strategiewahl	21
3.4 Markteintrittsstrategien und Beschäftigungswachstum	23
3.5 Zwischenfazit.....	27
4 Humankapital der Unternehmensgründer	29
4.1 Formale Qualifikation.....	31
4.2 Spezifische Berufserfahrung	38
4.3 Zwischenfazit.....	43
5 Gründungsfinanzierung	45
5.1 Sach- und Finanzmittelbedarf.....	46
5.2 Finanzierungsarten: Cashflow, eigene Mittel der Gründer und externe Finanzierung ..	51
5.3 Externe Finanzierungsquellen	54
5.4 Zwischenfazit.....	57
6 Beschäftigungsstrukturen und Entwicklung der jungen Unternehmen	59
6.1 Beschäftigungsstrukturen zum Gründungszeitpunkt	60
6.2 Gesamtwirtschaftliche Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen	65
6.3 Beschäftigungswachstum in Unternehmensgründungen	68
6.4 Beschäftigungsabgänge in Unternehmensgründungen	72
6.5 Umsatzentwicklung und Umsatzproduktivität	75
6.6 Zwischenfazit.....	79
7 Schlussbemerkungen	81
8 Literaturverzeichnis	87
9 Anhang	93
9.1 Technischer Anhang.....	93
9.2 Anhang zu Kapitel 5	97
9.3 Anhang zu Kapitel 6	99

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1:	Branchenverteilung in der Grundgesamtheit und in der Stichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels 2008.....	7
Grafik 2:	Anteil der Teamgründungen an allen Unternehmensgründungen nach Branchen.....	10
Grafik 3:	Wichtigstes Motiv für die Unternehmensgründung	11
Grafik 4:	Zahl der Hauptkonkurrenten nach Branchen	14
Grafik 5:	Durchführung von Forschung und Entwicklung nach Branchen	16
Grafik 6:	Einführung von Marktneuheiten nach Branchen.....	17
Grafik 7:	Wettbewerbsvorteile gegenüber den Hauptkonkurrenten	18
Grafik 8:	Großer Wettbewerbsvorteil gegenüber Hauptkonkurrenten, High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen.....	19
Grafik 9:	Großer Wettbewerbsvorteil gegenüber Hauptkonkurrenten, kontinuierlich FuE betreibende und andere Unternehmen	20
Grafik 10:	Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu den Hauptkonkurrenten.....	22
Grafik 11:	Beschäftigungswachstum nach Wettbewerbsvorteilen, Preis-Leistungs-Verhältnis und Innovationsaktivitäten, High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen	24
Grafik 12:	Ausbildungsabschlüsse der Unternehmensgründer	32
Grafik 13:	Fachgebiete der Unternehmensgründer bei Akademikergründungen.....	34
Grafik 14:	Monodisziplinäre und fachgebietsübergreifende Teamgründungen von Akademikern	35
Grafik 15:	Berufe der nicht-akademischen Unternehmensgründer	37
Grafik 16:	Beschäftigungssituation und berufliche Stellung der Gründer vor der Gründung.....	39
Grafik 17:	Gründungen durch Restarter und Portfoliounternehmer	41
Grafik 18:	Status bisheriger Unternehmen der Gründer.....	42
Grafik 19:	Einsatz von Sach- und Finanzmitteln zur Gründungsfinanzierung	46
Grafik 20:	Häufigkeit des Sach- und Finanzmitteleinsatzes von Gründungen im Branchenvergleich	47
Grafik 21:	Höhe des Sach- und Finanzmittelbedarfs.....	48
Grafik 22:	Klassifizierung von Gründungen nach Sach- und Humankapitalinvestitionen.....	50
Grafik 23:	Häufigkeit der Nutzung von Finanzierungsarten.....	51

Grafik 24: Finanzierungsvolumina nach Finanzierungsart	53
Grafik 25: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen (alle Branchen)	54
Grafik 26: Häufigkeit und Volumen externer Finanzierungsquellen im Branchenvergleich	56
Grafik 27: Arbeitsplätze zum Gründungszeitpunkt (inkl. Gründer) in Vollzeitäquivalenten	61
Grafik 28: Zusammensetzung der Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt.	62
Grafik 29: Zusammensetzung der in einer Gründung arbeitenden Personen Ende 2007	64
Grafik 30: Qualifikationsstruktur der angestellten Mitarbeiter.....	65
Grafik 31: Zusammensetzung der zum Gründungszeitpunkt insgesamt in Gründungen beschäftigten Personen in den Kohorten 2005-2007	68
Grafik 32: Verteilung des Beschäftigungswachstums von Gründungen im Branchenvergleich	69
Grafik 33: Durchschnittliche Zahl der ausgeschiedenen Mitarbeiter	73
Grafik 34: Verteilung des jährlichen Umsatzwachstums im Branchenvergleich.....	77
Grafik 35: Höhe des Sach- und Finanzmittelbedarfs im Branchenvergleich	97
Grafik 36: Finanzierungsvolumina nach Finanzierungsarten im Branchenvergleich	98
Grafik 37: Ursache des Mitarbeiterweggangs im Branchenvergleich.....	99

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels	5
Tabelle 2: Durchschnittliche Umsätze und Investitionen im Gründungsjahr und Vollzeitstellen zum Gründungszeitpunkt, Gründungen 2005- 2007	8
Tabelle 3: Mittlere Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt	60
Tabelle 4: Innovationsgrad des umsatzstärksten Produktes, FuE-Tätigkeit, Marktneuheiten und Startgröße des Unternehmens.....	61
Tabelle 5: Bruttobeschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen.....	66
Tabelle 6: Wachstumsraten der Beschäftigung nach Branchen (in Prozent)	70
Tabelle 7: Mittlere Wachstumsrate von High-Tech-Unternehmen nach dem Innovationsgrad des umsatzstärksten Produktes, FuE-Tätigkeiten und Marktneuheiten (in Prozent)	71
Tabelle 8: Wachstumsrate der Beschäftigung nach formalem Bildungsgrad, unternehmerischer Erfahrung und Gründungsmotiv (in Prozent)	72
Tabelle 9: Umsatz im Gründungsjahr und Umsatz 2007 nach Branchen, in Tsd. Euro	76
Tabelle 10: Umsatzentwicklung von Unternehmen der Gründungskohorte 2005, nach Branche.....	77
Tabelle 11: Umsatzproduktivität junger Unternehmen 2007 (in Prozent).....	78
Tabelle 12: Verteilung der Bruttostichprobe 2008 nach Branche und Gründungsjahr	94
Tabelle 13: Responsecode der kontaktierten Unternehmen	95
Tabelle 14: Realisierte Nettostichprobe nach Branchen und Gründungsjahren.....	95
Tabelle 15: Brancheneinteilung des KfW/ZEW-Gründungspanels	96
Tabelle 16: Mittlerer Sach- und Finanzmitteleinsatz (in Tsd. Euro) im Branchenvergleich	97
Tabelle 17: Mittlere Finanzierungsvolumina (in Tsd. Euro) nach Quellen im Branchenvergleich	98
Tabelle 18: Zahl der 2007 ausgeschiedenen Mitarbeiter und Zahl der Mitarbeiter Ende 2007 im Vergleich.....	99

Executive Summary

Das neue KfW/ZEW-Gründungspanel

- Mit dem neuen KfW/ZEW-Gründungspanel wird erstmalig eine Datenbasis geschaffen, mit der die Entwicklung von Unternehmensgründungen über mehrere Jahre verfolgt und ein breites Spektrum unternehmens- und gründerspezifischer Informationen bereitgestellt werden soll. Diese Datenbasis verfolgt zwei Ziele: Verbesserung der Informationsgrundlage für die Gründungsförderpolitik und Stimulierung der Gründungsforschung in Deutschland.
- Inzwischen liegen die Ergebnisse der ersten Erhebung vor, die in der Zeit von Mai bis August 2008 bei Unternehmensgründungen aus den Jahren 2005–2007 durchgeführt wurde.
- Die Zielgruppe dieser Erhebung bildet das ZEW-Gründungspanel, das sich auf die von Creditreform erfassten Unternehmensgründungen stützt. Ausgewählt für die Befragung wurden neue Unternehmen, die in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder auf sonstige Weise aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind („wirtschaftsaktive Unternehmensgründungen“). Übernahmen von bestehenden Unternehmen oder Zweigniederlassungen werden hier nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird.

Umsatz und Wachstum junger Unternehmen

- Junge Unternehmen erwirtschaften im Gründungsjahr durchschnittlich Umsätze von 148.000 Euro. Typischerweise ist der Umsatz jedoch weit geringer (Median: 40.000 Euro).
- In vielen Unternehmen ist ein Wachstumsschub im zweiten Jahr zu beobachten, in dem sich der Umsatz häufig mehr als verdoppelt. Im dritten Jahr nimmt die Wachstumsrate in der überwiegenden Mehrzahl der Unternehmen naturgemäß ab. Eine deutliche Erhöhung der Umsätze ist für das Überleben und zur Finanzierung eines ausreichenden Einkommens für die Gründer und die Beschäftigten unabdingbar, denn in frühen Jahren erwirtschaften die Unternehmen nur einen Umsatz von ca. 25.000 Euro pro Vollzeitarbeitsplatz.

Anzahl und Qualität der von Unternehmensgründungen geschaffenen Arbeitsplätze

- Zum Gründungszeitpunkt schaffen Unternehmen in Deutschland 2,4 Vollzeitarbeitsplätze (Gründerpersonen eingerechnet, ohne freie Mitarbeiter, Leiharbeitskräfte und Praktikanten). Dabei sind in 60 % aller Unternehmensgründungen nur die Gründer selbst beschäftigt. Hochgerechnet auf die Gesamtzahl der wirtschaftsaktiven Unternehmen in Deutschland bedeutet dies, dass mit jedem Gründungsjahrgang knapp 600.000 Vollzeitarbeitsplätze entstehen.
- Flexible Beschäftigungsverhältnisse erlauben es Unternehmensgründungen, schon früh Mitarbeiter einzustellen, und werden von Unternehmensgründungen häufig in Anspruch genommen. So sind 18 % der zum Gründungszeitpunkt in den Unternehmen insgesamt beschäftigten Personen geringfügig Beschäftigte, 10 % sind freie Mitarbeiter.
- Schon zum Gründungszeitpunkt schaffen 3 % der Unternehmen Ausbildungsplätze. Darüber hinaus beschäftigen weitere 3 % zum Gründungszeitpunkt auch Praktikanten und leisten auf diesem Weg einen Beitrag zum Einstieg junger Menschen ins Berufsleben.
- Junge Unternehmen verzeichnen ein hohes Maß an Fluktuation unter ihren Mitarbeitern. Bei 26 % der jungen Unternehmen mit angestellten Mitarbeitern sind im Verlauf des Jahres 2007 Mitarbeiter ausgeschieden. Von 3,3 Personen die ein Unternehmen verlassen werden jedoch 2,8 ersetzt.
- Unternehmensgründungen, die mit innovativen und technisch neuen Produkten und Dienstleistungen in den Markt eintreten, schaffen – pro Unternehmen – in den ersten Geschäftsjahren mehr Arbeitsplätze als andere Gründungen.
- Hoch qualifizierte Gründer starten größere Unternehmen, die zudem ein höheres Wachstum aufweisen. Ist ein Akademiker an der Gründung beteiligt, so ist diese zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich um fast einen Vollzeitarbeitsplatz größer als nicht-akademische Gründungen (3,1 vs. 2,2 Vollzeitarbeitsplätze). Noch deutlich größer fallen die Gründungen durch Ingenieure aus (4,5 Vollzeitarbeitsplätze).

Gründerpersonen

- Die Möglichkeit, selbstbestimmt arbeiten zu können, ist für die meisten Gründer (43 %) vorrangiges Gründungsmotiv. Insgesamt 31 % der jungen Unternehmen sind Chancen-getriebene Gründungen, die primär der Umsetzung einer Geschäftsidee oder der Ausnutzung einer entdeckten Marktlücke dienen sollen. Der Anteil der Gründer, die entweder der Arbeitslosigkeit entkommen wollen oder keine abhängige

Beschäftigung finden können, beträgt 23 %. Diese so genannten „Notgründungen“ schaffen weniger Arbeitsplätze zum Gründungszeitpunkt und wachsen weniger stark als andere.

- Durchschnittlich ist bei knapp 30 % der Gründungen mindestens ein Akademiker beteiligt. Gründer von High-Tech-Unternehmen oder wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen haben im Mittel einen höheren formalen Bildungsabschluss als die Gründer in anderen Branchen: Im High-Tech-Bereich werden die Hälfte und bei den wissensintensiven Dienstleistungen sogar zwei Drittel der neuen Unternehmen unter Beteiligung von Akademikern gegründet.
- Über die Hälfte der vor der Gründung abhängig beschäftigten Gründer war in einer führenden Position als leitender Angestellter oder als Geschäftsführer tätig, bringt also Management- und Führungserfahrung in das neue Unternehmen ein. Gründer, die zuvor bereits Erfahrungen als Unternehmer oder Selbstständige erworben haben, sind an knapp 35 % der jungen Unternehmen beteiligt.
- Eine hohe formale Qualifikation und spezifische Berufserfahrung der Gründer begünstigt – unabhängig von der Branchenzugehörigkeit – die FuE-Tätigkeit und Innovativität von Unternehmensgründungen. Bei FuE-Treibenden und Unternehmen mit Marktneuheiten liegt der Anteil der Gründungen, an denen mindestens ein Akademiker beteiligt ist, mit jeweils 40 % signifikant über dem Durchschnitt von 26 %. Ferner werden jeweils etwa 45 % dieser Unternehmen von Personen mit Selbstständigkeitserfahrung gegründet.

Wege zum Erfolg

- Die Mehrzahl der Gründungen konkurriert nach dem Markteintritt mit einer großen Anzahl von Anbietern. 56 % sehen sich mehr als 20 Hauptkonkurrenten gegenüber. Nur 24 % haben weniger als 6 Hauptkonkurrenten. Mit vergleichsweise wenigen Mitbewerbern konkurrieren Gründungen in der Industrie sowie Gründungen, die kontinuierlich FuE durchführen.
- Um sich von der (etablierten) Konkurrenz abzuheben und eine Lücke im Markt zu finden, versuchen fast 70 % der Gründungen, qualitativ hochwertige Produkte anzubieten und sich stark an die Kundenwünsche anzupassen. Nur 34 % sehen ihren Wettbewerbsvorteil in günstigen Preisen. Insbesondere Gründungen, die kontinuierlich FuE betreiben, verfolgen häufiger eine Produktdifferenzierungs- oder Nischenstrategie als eine Preisstrategie. Fast die Hälfte von ihnen (49 %) bezeichnet sich als Technologieführer in ihrem Marktsegment.

Gründungsfinanzierung

- 95 % aller 2007 gegründeten Unternehmen benötigen finanzielle Ressourcen für die Aufnahme des Geschäftsbetriebs, wobei das Gros (56 %) zusätzlich vorhandene Sachmittel, wie das eigene Auto, Computer oder Räumlichkeiten, nutzt. In vielen Fällen werden jedoch nur sehr niedrige Sach- und Finanzmittel benötigt. 24 % der Gründungen mit Finanzierungsbedarf für Investitionen kommen mit weniger als 5.000 Euro aus. Auf der anderen Seite finanziert über ein Drittel (38 % der investierenden Unternehmen) Investitionen von z. T. sogar deutlich mehr als 25.000 Euro, also jenseits des Mikrofinanzierungsbereichs. Den höchsten Mittelbedarf weisen dabei Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe auf.
- 68 % aller Gründungen können bereits im Gründungsjahr auf Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs zurückgreifen. Dieser Anteil ist bei High-Tech-Dienstleistern mit 75 % überdurchschnittlich hoch und deutlich höher als bei High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes (65 %).
- Nur wenige Gründungen kommen ohne Eigenmittel der Gründer aus, die von durchschnittlich 62 % aller Gründungen genutzt werden. Besonders High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes greifen in hohem Maß darauf zurück (71 %).
- Nur rund 35 % der Gründer mit Finanzierungsbedarf setzen externe Finanzierungsmittel ein, wobei der durchschnittliche Mitteleinsatz dann rund 32.000 Euro (Median: 12.000 Euro) beträgt. Die am häufigsten genutzte Quelle für externe Finanzmittel stellt die Bundesagentur für Arbeit dar. 18 % aller Gründungen erhalten hier Unterstützung. Betrachtet man allerdings das gesamte Finanzierungsvolumen, das aus externen Quellen aufgebracht wird, so machen längerfristige Darlehen von Banken und Sparkassen mit 45 % des Gesamtbetrags den Löwenanteil aus.
- Inanspruchnahme und Volumen der verschiedenen Finanzierungsquellen differieren erheblich zwischen den Branchen. High-Tech-Gründungen, die auf externe Mittel zurückgreifen, nutzen beispielsweise überdurchschnittlich häufig Beteiligungskapital (3 % aller High-Tech-Gründungen vs. 1,5 % aller nicht-technologieintensiven Gründungen). Damit setzt selbst unter High-Tech-Gründungen nur eine kleine Minderheit Beteiligungsfinanzierungen ein. Mit einem Volumenanteil von 19 % des gesamten externen Finanzierungsbedarfs von High-Tech-Gründungen leistet Beteiligungskapital aber gerade bei FuE-intensiven Gründungen einen signifikanten Finanzierungsbeitrag (Volumenanteil im Nicht-Technologiebereich: 5 %).

1 Einleitung

Unternehmensgründungen liefern einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Dynamik eines Landes. Sie erschließen neue Märkte, beleben den Wettbewerb und schaffen im Erfolgsfall dauerhaft Arbeitsplätze und wirtschaftliches Wachstum. In bestehenden Märkten forcieren die neuen Anbieter Effizienzsteigerungen, da die bereits existierenden Unternehmen zu einer Verbesserung des traditionellen Produkt- und Dienstleistungsspektrums angehalten werden. Als Beispiel mag hier die 1998 gegründete Kaffeekette Balzac aus Hamburg dienen, die in Deutschland – noch vor Starbucks – „coffee-to-go“ kommerzialisierte. Hochinnovative Gründungen sind eine wesentliche Triebfeder für die Entstehung und Entwicklung neuer Märkte sowie die Kommerzialisierung und Verbreitung neuer Technologien. Für solche Gründungen stehen in Deutschland beispielsweise Biotechnologie-Unternehmen wie Qiagen, Morphosys oder Web 2.0-Unternehmen wie XING.

Wie die genannten Beispiele erahnen lassen, sind die Geschäftsmodelle, mit denen die jungen Unternehmen an den Start gehen, sehr unterschiedlich. Entsprechend unterscheiden sich diese Unternehmen auch im Hinblick auf die bei Gründung und Etablierung am Markt zu überwindenden Probleme. Um das Wachstums- und Innovationspotenzial neuer Unternehmen bestmöglich auszunutzen und eine effiziente Gründungs- und Mittelstandsförderpolitik zu betreiben, bedarf es detaillierter Kenntnisse von Geschäftsmodellen und Markteintrittsstrategien der jungen Unternehmen, den ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen und den Strategien, die zur Überwindung von Gründungs- und Wachstumshemmnissen eingesetzt werden.

In Deutschland gibt es bislang keine Datenbasis, die das Spektrum von Unternehmensgründungen in seiner Tiefe abbildet und mit der kontinuierlich über einen längeren Zeitraum die Entwicklung von sehr jungen Unternehmen beobachtet werden kann. Zwar existieren verschiedene Datenquellen, die eine quantitative Abschätzung des jährlichen Gründungsgeschehens ermöglichen und einige spezifische Informationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland bereitstellen; vgl. dazu die Übersicht im MittelstandsMonitor 2008 (Engel et al. 2008). Doch häufig werden die Gründungen nur im Querschnitt, das heißt zu einem einzigen Zeitpunkt im Leben des Unternehmens beobachtet. So erhebt der KfW-Gründungsmonitor jährlich personen- und projektbezogene Merkmale der Gründer, die sich im zurückliegenden Jahr selbstständig gemacht haben. Das ZEW-Gründungspanel verfolgt Gründungen zwar prinzipiell über die gesamte Lebensdauer, enthält jedoch nur Informationen zu einigen wenigen grundlegenden Merkmalen des Unternehmens und der Unternehmensbeteiligten, die zudem nur in unregelmäßigen Abständen aktualisiert werden.

Um diese Lücke zu schließen, haben KfW, ZEW und Creditreform gemeinsam eine neue Datenbasis zu Gründungen ins Leben gerufen, das KfW/ZEW-Gründungspanel. Diese Panel-Erhebung verfolgt Gründungen über mehrere Jahre und befragt sie jährlich zu einem breiten Spektrum gründungsrelevanter Themen. So werden nicht nur differenzierte Querschnittsanalysen des Gründungsgeschehens in Deutschland möglich sein, sondern erstmalig auch detaillierte Aussagen zur zeitlichen Entwicklung von neugegründeten Unternehmen. Damit besitzt das KfW/ZEW-Gründungspanel ein umfangreiches Analysepotenzial, das weit über dasjenige der bisher verfügbaren Gründungsdatenbestände hinausreicht.

Aktuell ist das KfW/ZEW-Gründungspanel auf einen Zeitraum von sechs Jahren angelegt. Um eine für die Querschnitts- und Panelanalysen ausreichend große Beobachtungszahl zu erhalten, werden jährlich im Durchschnitt etwa 6.000 Gründungen befragt. Diese setzen sich jeweils zur Hälfte aus Industrie- bzw. Dienstleistungsunternehmen des High-Tech-Sektors und Unternehmen aus anderen Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes, des Handels und der weiteren Dienstleistungen zusammen. Das KfW/ZEW-Gründungspanel erhebt sowohl Merkmale der Gründerpersonen als auch Indikatoren der Unternehmensstruktur, der Unternehmensentwicklung und der strategischen Ausrichtung der Unternehmen. Durch die Breite der Untersuchung ist es in der Lage, der Heterogenität des Gründungsgeschehens in Deutschland Rechnung zu tragen.

In der ersten Befragungswelle, die zwischen Mai und August 2008 stattfand, sind Gründungen der Jahre 2005 bis 2007 erfasst. In den nachfolgenden Erhebungen werden diese Unternehmen erneut befragt, zudem wird das Panel durch neue Gründungen ergänzt. Neben wiederkehrenden Fragen zu grundlegenden Unternehmensmerkmalen (z. B. Anzahl der Beschäftigten, Umsatz) werden in jeder Welle Fragen zu wechselnden Themenschwerpunkten gestellt. Die Ergebnisse der Panelbefragung werden einmal jährlich in einem Projektbericht zusammengefasst und der Öffentlichkeit präsentiert. Der diesjährige Bericht legt den Fokus auf die Themen Markteintrittsstrategien und Innovationsverhalten, das Humankapital der Unternehmensgründer,¹ die Gründungsfinanzierung sowie die Anzahl und die Qualität der bei Gründung und in den ersten Jahren nach Gründung geschaffenen Arbeitsplätze. Der vorliegende Bericht bietet primär eine Beschreibung des jüngsten Gründungsgeschehens. Weiterreichende Analysen werden von den Wissenschaftlern in den beteiligten Institutionen im Nachgang zum vorliegenden Bericht vorgenommen, in Fachkreisen vorgestellt und diskutiert und auch der breiten Öffentlichkeit durch die regelmäßige Veröffentlichung von Schwerpunktpublikationen zugänglich gemacht werden. Mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel wird

¹ Im gesamten Bericht wird bei personenbezogenen Bezeichnungen die maskuline Form verwendet, um den Lesefluss nicht zu unterbrechen. Darunter werden jedoch stets sowohl Männer als auch Frauen subsumiert.

damit auch eine Datenbasis entstehen, die die Gründungsforschung in Deutschland deutlich beflügeln soll.

Der vorliegende Bericht über ausgewählte Ergebnisse aus der ersten Befragungswelle gliedert sich wie folgt. Um dem Leser einen ersten Überblick über die Struktur der erfassten Gründungen in Deutschland zu geben, werden im folgenden Kapitel zunächst die Branchenzusammensetzung und einige Kennzahlen der Unternehmensgründungen sowie die Gründungsmotive dargestellt. Das anschließende Kapitel 3 befasst sich mit den Bedingungen und Strategien des Markteintritts. Hier wird untersucht, in welches Marktumfeld neue Unternehmen eintreten und wie sie sich strategisch positionieren, um im Wettbewerb mit anderen Anbietern zu bestehen. In diesem Zusammenhang wird auch das Innovationsverhalten der Gründungen beleuchtet. Die beiden darauf folgenden Kapitel analysieren die Ressourcen, die den Unternehmen für ihre Etablierung am Markt zur Verfügung stehen: Kapitel 4 beschreibt das Humankapital der Gründer und geht dabei sowohl auf die formale Qualifikation als auch auf die bisherige Berufserfahrung ein. Kapitel 5 befasst sich mit der Gründungsfinanzierung. Hier geht es zum einen um den generellen Sach- und Finanzmittelbedarf der Gründungen und zum anderen um die Nutzung verschiedener Finanzierungsarten. Der Beschäftigungsbeitrag und das Wachstum unmittelbar nach Gründung werden in Kapitel 6 behandelt. Im Einzelnen sind die Struktur der geschaffenen Arbeitsplätze, die gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffekte und das Beschäftigungs- und Umsatzwachstum der Gründungen Gegenstand der Analyse. Der Bericht schließt mit einer Zusammenfassung und Bewertung der Untersuchungsergebnisse.

2 Branchenverteilung und allgemeine Charakteristika junger Unternehmen in Deutschland

Die Zielgruppe des KfW/ZEW-Gründungspanels sind Unternehmen aus dem ZEW-Gründungspanel, das sich seinerseits auf die von Creditreform erfassten Unternehmensgründungen stützt. Somit werden nur so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen befragt, also solche, die in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise, z. B. durch intensive Kundenbeziehungen, aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind.²

Das KfW/ZEW-Gründungspanel setzt sich aus High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen (HTU und NHTU) zusammen. Diese verteilen sich jeweils auf vier bzw. sechs Branchengruppen (im Folgenden der Einfachheit halber nur „Branchen“ genannt), die auf der Zusammenfassung bestimmter Wirtschaftszweige beruhen.³

Tabelle 1: Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels

Branchengruppen	Abkürzung
High-Tech-Unternehmen	HTU
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	STW
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	HTW
Technologieintensive Dienstleistungen (außer Software)	TDL
Software	Software
Nicht-High-Tech-Unternehmen	NHTU
Nicht-technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes	NTW
wissensintensive Dienstleistungen	wissDL
unternehmensnahe Dienstleistungen	uDL
konsumnahe Dienstleistungen	kDL
Bau- und Ausbaugewerbe	Bau
Handel (ohne Handelsvermittlung)	Handel

Anmerkung: Das Gesundheitswesen, Energie/Bergbau, Verkehr, Postwesen sowie Banken und Versicherungen bleiben von der Untersuchung unberücksichtigt. Die Wirtschaftszweige – gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes –, die den zehn Branchengruppen jeweils zugeordnet sind, sind Tabelle 15 im Anhang (S. 96) zu entnehmen.

Wie Tabelle 1 zeigt, lässt sich der High-Tech-Bereich nach Spitzentechnik und hochwertiger Technik im Verarbeitenden Gewerbe sowie technologieintensiven Dienstleistungen und Software aufgliedern. Die Spitzentechnik (STW) setzt sich aus denjenigen Wirtschaftszwei-

² Übernahmen von bestehenden Unternehmen werden hier nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird. Auch Kleinstgründungen wie Nebenerwerbsgründungen oder Freiberufler werden aufgrund zu geringer Wirtschaftsaktivität nicht erfasst. Zur Abgrenzung verschiedener Datensätze zum Gründungsgeschehen in Deutschland vgl. auch Engel et al. (2008) und Kohn und Spengler (2008b)

³ Eine differenziertere Betrachtung als diese Zehnerinteilung ist wenig sinnvoll, weil sie aufgrund zu geringer Beobachtungszahlen keine repräsentativen Aussagen auf Branchenebene zuließe.

gen des Verarbeitenden Gewerbes zusammen, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungs-Intensität von über 8,5 % aufweisen.⁴ Die Spitzentechnik schließt somit Unternehmen ein, die z. B. pharmazeutische Grundstoffe, Datenverarbeitungsgeräte, industrielle Prozesssteueranlagen oder Luft- und Raumfahrzeuge produzieren. Die hochwertige Technik (HTW) umfasst die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen FuE-Intensität von 3,5 %–8,5 %. Hierzu zählt unter anderem die Herstellung von Maschinen, Motoren, Kraftfahrzeugen und verschiedenen chemischen Erzeugnissen. Technologieintensive Dienstleister (TDL) hingegen sind Unternehmen, die sich z. B. auf Forschung und Entwicklung im Bereich der Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaft oder der Medizin spezialisiert haben, sowie Architektur- und Ingenieurbüros oder Fernmeldedienste. Diese Branchengruppe gehört ebenso zum Dienstleistungsbereich des High-Tech-Sektors wie Softwareentwicklung und -beratung oder Webdesign (zusammengefasst unter „Software“).

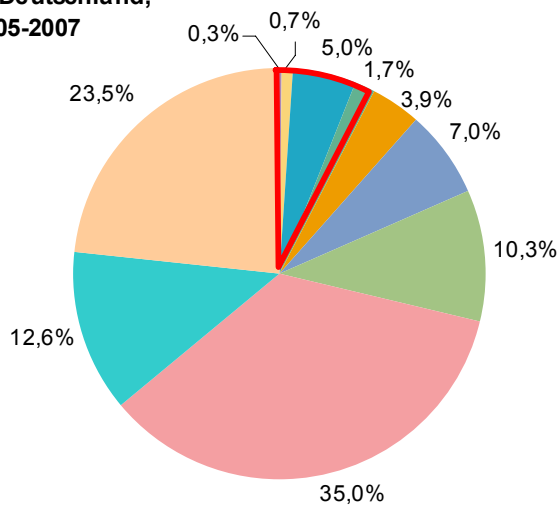
Die Nicht-High-Tech-Branchen sind zum einen die nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe (NTW), diese umfassen das gesamte Verarbeitende Gewerbe, von der Nahrungsmittel- über die Textil- bis hin zur Metallverarbeitung, mit Ausnahme der Wirtschaftszweige, die unter Spitzentechnik oder hochwertige Technik fallen. Des Weiteren zählen wissensintensive Dienstleister (wissDL) zu den Nicht-High-Tech-Unternehmen. Diese bieten beispielsweise Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung oder Marketingberatung an. Wissensintensive Dienstleistungen erfordern in der Regel ein hohes Maß an Humankapital der Gründer und Mitarbeiter, weshalb diese Unternehmen hinsichtlich mancher Charakteristika eher den High-Tech- als den Nicht-High-Tech-Unternehmen ähneln. Da das Unterscheidungskriterium jedoch der Grad der Technologieorientierung ist, werden wissensintensive Dienstleistungen den Nicht-High-Tech-Branchen zugerechnet. Leasingfirmen, Gebäudereinigungen oder Entsorgungsunternehmen zählen zu den unternehmensnahen Dienstleistern (uDL), während konsumnahe Dienstleistungen (kDL) das Gastgewerbe, Anbieter von Kultur, Sport und Unterhaltung sowie Friseure, Reinigungen, etc. umfassen. Weitere Nicht-High-Tech-Branchen des KfW/ZEW-Gründungspanels sind das Bau- und Ausbaugewerbe (von Hoch- und Tiefbau über Heizungsinstallation bis zu Malereibetrieben) sowie der Handel (Kraftfahrzeug-, Groß- und Einzelhandel).

In Grafik 1 zeigt das linke Diagramm, dass die drei letztgenannten Branchen (kDL, Bau und Handel) das Gründungsgeschehen in Deutschland zwischen 2005 und 2007 dominierten. In diesen drei Branchen zusammen wurden ca. 167.600 wirtschaftsaktive Unternehmen pro Jahr gegründet. Insgesamt gab es zwischen 2005 und 2007 ca. 235.800 Unternehmens-

⁴ Die FuE-Intensität ist definiert als Anteil der FuE-Aufwendungen am Umsatz eines Unternehmens. Die Zuordnung zu den Wirtschaftszweigen folgt der Hochtechnologie-Definition von Grupp und Legler (2000).

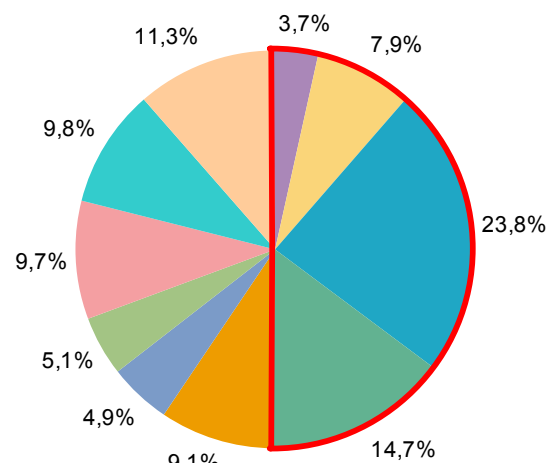
gründungen pro Jahr,⁵ auf die Branchen kDL, Bau und Handel entfielen also 71 % der jährlichen Neugründungen. Neben der Marktgröße zeichnen sich diese Branchen durch niedrige Markteintrittsbarrieren bezüglich der Anforderungen an Humankapital oder Finanzierung aus und erlauben somit einem breiten Spektrum potenzieller Unternehmensgründer den Schritt in die Selbstständigkeit (vgl. Gottschalk et al., 2007). Häufiger als in allen anderen Branchen handelt es sich hier auch um so genannte „Notgründungen“, z. B. aus der Arbeitslosigkeit heraus (bei kDL, Bau und Handel waren durchschnittlich 21 % der Gründer zuvor arbeitslos, in allen anderen Branchen im Schnitt nur 14 %). Folglich ist das Potenzial dieser Branchen hinsichtlich Innovationen, Forschung und Entwicklung gering im Vergleich zu den High-Tech-Branchen, die zwar nur rund 8 % der Gründungen in den Jahren 2005 bis 2007 ausmachen (ca. 18.400 pro Jahr), aber aufgrund ihrer Forschungsintensität und des daraus resultierenden hohen Innovationsgrades besonders wichtig für eine Volkswirtschaft und daher regelmäßig Gegenstand der Wirtschaftsforschung sind.

**Unternehmensgründungen
in Deutschland,
2005-2007**



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Nettostichprobe



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2008

STW
 HTW
 TDL
 Software
 NTW
 wissDL
 uDL
 kDL
 Bau
 Handel
 HTU

Grafik 1: Branchenverteilung in der Grundgesamtheit und in der Stichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels 2008

Um zukünftig auch getrennte Forschungsprojekte über beide Gruppen (High-Tech oder Nicht-High-Tech) zu ermöglichen, aber auch um im Rahmen dieses Berichtes Analysen auf Branchenebene zulässig zu machen, sind die High-Tech-Branchen in der Stichprobe des

⁵ Der KfW-Gründungsmonitor hingegen weist für das Jahr 2007 insgesamt 859.000 Gründungen aus. Diese deutliche Abweichung ist auf die Verschiedenheit der Gründungserfassung und des Gründerkonzeptes in den jeweils zu Grunde liegenden Datensätzen zurückzuführen (siehe oben). So bezieht der KfW-Gründungsmonitor in viel höherem Maß Kleinstgründungen ein und definiert auch Personen, die ein Unternehmen übernehmen oder Beteiligungen an einem bestehenden Unternehmen erwerben, als Gründer; vgl. Kohn und Spengler (2008b).

KfW/ZEW-Gründungspanels übergewichtet. Dies zeigt das rechte Diagramm in Grafik 1, das die Verteilung der Branchen in der aus 5.508 Unternehmen bestehenden Nettostichprobe abbildet. Da die Analysen in diesem Bericht für die Grundgesamtheit der Unternehmensgründungen der Jahre 2005 bis 2007 in Deutschland aussagekräftig sein sollen, wurde mittels unterschiedlicher Gewichtungen auf die Gesamtheit der Unternehmensgründungen in den betrachteten Branchen hochgerechnet (vgl. Anhang).

Kennzahlen der jungen Unternehmen im Gründungsjahr

Um ein möglichst umfassendes Bild wirtschaftsaktiver junger Unternehmen zu erhalten, wurden diese zu vielen verschiedenen Aspekten befragt. Tabelle 2 zeigt als ausgewählte allgemeine Kennzahlen, die aus dieser Befragung resultierten, die durchschnittlichen Umsätze und Investitionen der jungen Unternehmen im Gründungsjahr sowie die von ihnen zum Gründungszeitpunkt geschaffenen Arbeitsplätze.⁶ Die Arbeitsplätze sind in Vollzeitäquivalenzen angegeben (im Folgenden Vollzeitstellen genannt) und berücksichtigen neben dem/n Gründer/n selbst Vollzeitbeschäftigte, Teilzeitbeschäftigte, geringfügig Beschäftigte, mithelfende Familienangehörige und Auszubildende.

Tabelle 2: Durchschnittliche Umsätze und Investitionen im Gründungsjahr und Vollzeitstellen zum Gründungszeitpunkt, Gründungen 2005–2007

Mittelwerte	Umsatz in Tsd. Euro	Investitionen in Tsd. Euro	Vollzeitstellen
STW	245	98	3,2
HTW	212	72	3,1
TDL	119	29	2,3
Software	94	26	2,2
HTU	127	36	2,4
NTW	150	65	3,5
wissDL	164	34	2,1
uDL	175	46	2,8
kDL	137	58	2,8
Bau	93	21	1,7
Handel	184	39	2,1
NHTU	150	45	2,5
Gesamt	148	45	2,4

Die Mittelwerte der Umsätze und Investitionen wurden auf Basis des 99 %-Perzentils berechnet. Lesehilfe: Insgesamt erzielten die jungen Unternehmen im Durchschnitt einen Umsatz von 148 Tsd. Euro in ihrem jeweiligen Gründungsjahr, die durchschnittlichen Investitionen beliefen sich auf 45 Tsd. Euro.

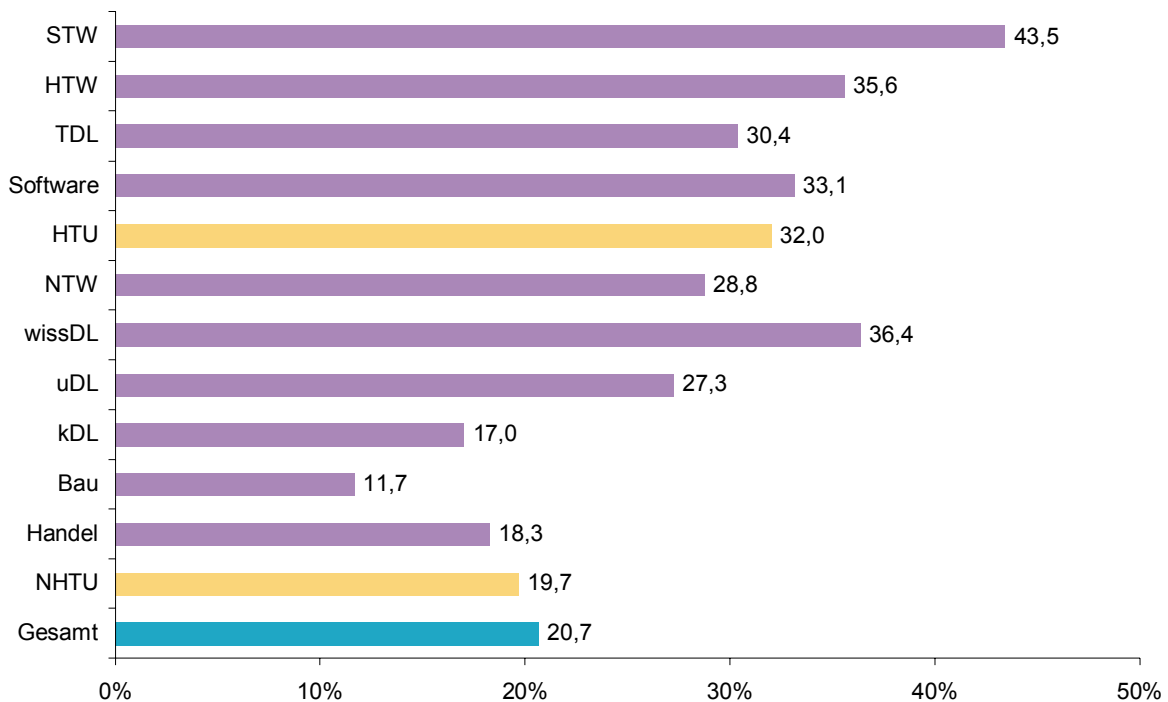
Im Jahr der Gründung machen die jungen Unternehmen durchschnittlich einen Umsatz von 148.000 Euro (Median 40.000 Euro), Unternehmen der Spitzentechnik und der hochwertigen

⁶ In Tabelle 2 sind nur die hochgerechneten Mittelwerte ausgewiesen, es sei aber darauf hingewiesen, dass alle drei Variablen große Spannweiten aufweisen und ihre Verteilungen rechtsschief sind, so dass das mittlere Unternehmen (Median) in der Regel geringere Werte aufweist. Differenziertere Betrachtungen der Investitionen (mit Fokus auf Gründungen des Jahres 2007) sowie der Beschäftigung und der Umsätze folgen in Kapitel 5 bzw. 6.

Technik liegen mit 245.000 bzw. 212.000 Euro (Mediane jeweils 70.000 Euro) deutlich darüber, allerdings verzeichnen diese Branchen auch einen überdurchschnittlich hohen Investitionsbedarf im Gründungsjahr. Auch in den nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes müssen im Gründungsjahr vergleichsweise hohe Investitionen getätigt werden. Dies ist auf die deutlichen Unterschiede in der Kapitalintensität zwischen Verarbeitendem Gewerbe allgemein und beispielsweise Dienstleistungen zurückzuführen. Im Verarbeitenden Gewerbe sind die Markteintrittskosten dadurch sehr viel höher, besonders im High-Tech-Bereich, da die benötigten Maschinen mit zunehmendem Technologiegrad komplexer werden. Bei den Umsätzen ist auf den ersten Blick kein derart eindeutiges Verteilungsmuster zwischen Branchenaggregaten zu erkennen, es stechen eher einzelne Branchen hervor (STW, HTW und Handel), in Kapitel 6 wird hierauf genauer eingegangen. Der Finanzierungsbedarf zur Deckung von Investitionen hingegen wird schon in Kapitel 5 näher beleuchtet.

Die neugegründeten Unternehmen starten im Durchschnitt mit 2,4 Vollzeitstellen, wobei der oder die Gründer eingerechnet sind. Berücksichtigt man dies, so ergibt sich, dass die Mehrzahl der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt aus dem Gründer oder den Gründern selbst sowie 1,1 Mitarbeitern in Vollzeit bestehen. Besonders beschäftigungsintensiv sind die drei Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (NTW, STW und HTW). Unternehmen der Baubranche schaffen zum Gründungszeitpunkt am wenigsten Vollzeitstellen. Den Neugründungen kommt insgesamt eine große gesamtwirtschaftliche Bedeutung bei der Schaffung neuer und der Ersetzung wegfallender Arbeitsplätze zu: Die Vollzeitstellen, die von den Unternehmen der Gründungskohorten 2005 bis 2007 zum Zeitpunkt ihrer Gründung geschaffen wurden, summieren sich auf 578.700 pro Jahr. Dieser Effekt bildet allerdings nur die Beschäftigungssituation zum Gründungszeitpunkt ab und berücksichtigt noch kein positives oder negatives Unternehmenswachstum, keine Schließungen einiger Gründungen zu einem späteren Zeitpunkt und auch keine indirekten Auswirkungen auf die Beschäftigung in etablierten Unternehmen, die sich an die durch die Neugründungen veränderte Marktsituation anpassen müssen. Näheres zu diesen unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffekten folgt in Kapitel 6.

21 % aller jungen Unternehmen sind Teamgründungen, die meisten dieser Teams (70 %) bestehen aus zwei Personen. So ergibt sich eine durchschnittliche Gründerzahl von 1,3. Besonders in den High-Tech-Branchen und bei den wissensintensiven Dienstleistern ist der Anteil der Teamgründungen hoch (über 30 %, siehe Grafik 2). In den das Gründungsgeschehen dominierenden Branchen konsumnahe Dienstleistungen, Bau und Handel hingegen herrschen Einzelgründungen vor, durchschnittlich nur 16 % der Unternehmen werden von einem Team gegründet.



Grafik 2: Anteil der Teamgründungen an allen Unternehmensgründungen nach Branchen

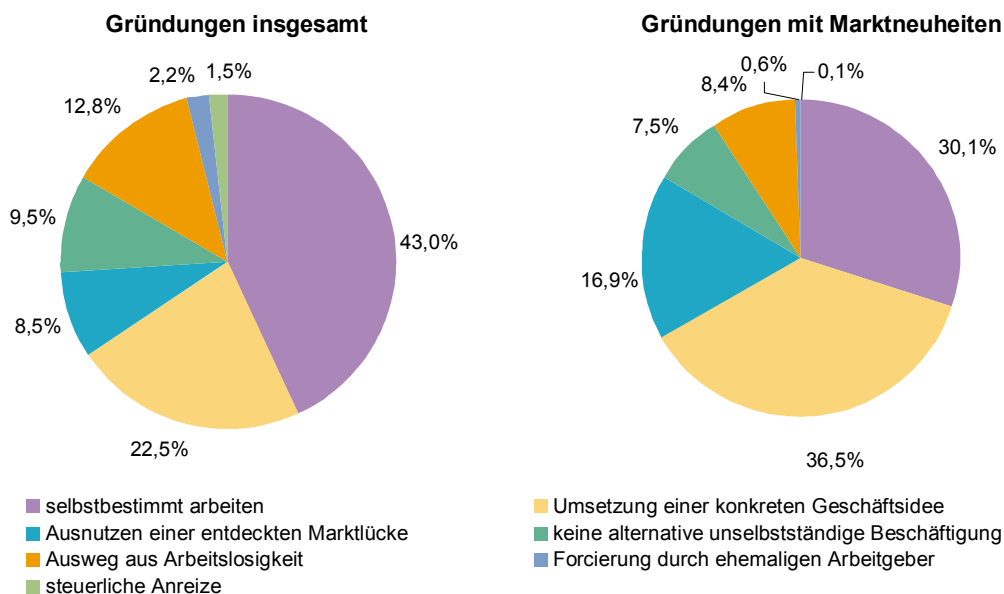
Wie oben erwähnt, sind den High-Tech-Branchen und den wissensintensiven Dienstleistern die hohen Anforderungen an das Humankapital der Gründer und ihrer Mitarbeiter gemein, während kDL, Bau und Handel unter anderem auch für geringer qualifizierte Gründer attraktiv sind. Die daraus folgende Vermutung, dass die Neigung zu Teamgründungen direkt oder indirekt mit der Qualifikation der Gründer zusammenhängen könnte, wird in Kapitel 4 untersucht.

Motive der Gründungsentscheidung

Am Beginn einer jeden Unternehmensgründung steht zunächst ein Motiv. Hier gibt es ein breites Spektrum von dem Wunsch nach Unabhängigkeit bis hin zur Nutzung steuerlicher Vorteile. Vielfach ist es vermutlich mehr als ein Grund, der eine Person zu einer Unternehmensgründung motiviert. Um jedoch qualifizierte Aussagen treffen zu können, wurde für das KfW/ZEW-Gründungspanel 2008 nur nach dem vorrangigen, zentralen Motiv des jeweiligen Interviewpartners gefragt.⁷

⁷ Interviewpartner in einem Unternehmen war jeweils der Gründer oder, sofern es sich um eine Teamgründung handelte, eine der Gründerpersonen. Bei Teamgründungen wurde nur das Hauptmotiv des jeweiligen Interviewpartners erfasst.

Das linke Diagramm der Grafik 3 zeigt das Gesamtergebnis: Das Hauptmotiv für die Entscheidung eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen und ein Unternehmen zu gründen ist für den Großteil der Befragten (43 %) der Wunsch selbstbestimmt arbeiten zu können. 22,5 % der Gründer wollen mit der Neugründung eine konkrete Geschäftsidee umsetzen, nur 8,5 % möchten eine Marktlücke füllen. Der eingangs erwähnten Gruppe der so genannten „Notgründungen“ lassen sich etwa ein Fünftel der Unternehmen zuordnen: 13 % geben an, mit der Unternehmensgründung der Arbeitslosigkeit entkommen zu wollen, 9,5 % gründen hauptsächlich deshalb, weil sie zuvor keine geeignete abhängige Beschäftigung finden konnten.



Grafik 3: Wichtigstes Motiv für die Unternehmensgründung

Interessant ist allerdings, dass der Anteil der Gründer, die den Ausweg aus der Arbeitslosigkeit als Gründungsmotiv angeben, geringer ist als der Anteil der Gründer, die unmittelbar vor der Gründung arbeitslos waren (13 % vs. 19 %, vgl. Kapitel 4). Dies könnte zum einen daran liegen, dass die vorherige Arbeitslosigkeit ohnehin nur eine kurze Überbrückungsphase bis zur Gründung war. Zum anderen sind nicht alle Gründungen durch zuvor arbeitslose Personen hauptsächlich durch deren Notsituation motiviert, auch für Arbeitslose können Motive wie selbstbestimmtes Arbeiten oder die Umsetzung einer Geschäftsidee im Vordergrund stehen. Alle Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus sofort als „Notgründung“ zu bezeichnen erscheint vor diesem Hintergrund übereilt.

Das rechte Diagramm der Grafik stellt die Verteilung der unterschiedlichen Motive bei denjenigen Unternehmen dar, die seit ihrer Gründung eine regionale, deutschlandweite oder sogar weltweite Marktneuheit eingeführt haben. Hier sind die Anteile der Gründer, die die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee (36,5 %) und die Entdeckung einer Marktlücke (17 %) als wichtigstes Motiv für die Gründung nennen, signifikant höher als bei allen anderen Unter-

nehmen. Die Unterschiedlichkeit in der Motivation kann also bereits Hinweise auf die Verschiedenheit der Unternehmen z. B. bezüglich des Innovationsverhaltens geben (vgl. Kapitel 3). Auch die Startgröße und das Beschäftigungswachstum junger Unternehmen hängt mit dem Gründungsmotiv zusammen: Unternehmen, die zur Umsetzung einer Geschäftsidee oder zwecks Nutzung einer Marktlücke gegründet werden, starten durchschnittlich mit 2,8 bzw. 3,8 Vollzeitstellen, liegen also über dem Gesamtschnitt, während Gründungen, bei denen der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit als vorrangiges Gründungsmotiv angegeben wird, mit einer signifikant geringeren Größe starten, diese Gründungen weisen auch ein geringeres Wachstum auf (vgl. Kapitel 6).

Zwischenfazit

Aufgrund der Marktgröße und niedriger Markteintrittskosten fanden zwischen 2005 und 2007 die meisten Unternehmensgründungen in Deutschland in den Branchen konsumnahe Dienstleistungen, Bau und Handel statt. Eine erste Analyse von Umsätzen, Investitionen und Beschäftigung im Gründungsjahr sowie der Teamgründungsneigung zeigt jedoch, dass die ökonomisch interessanten und ausschlaggebenden Unternehmen nicht unbedingt in diesen drei Branchen zu finden sind, sondern zum Beispiel im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes. Obwohl dieser nur einen sehr kleinen Teil des gesamten Gründungsgeschehens der betrachteten Kohorten ausmacht, sticht er bei allen Kennzahlen heraus. Hinsichtlich der Investitionstätigkeit und der Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt hebt sich das kapitalintensive Verarbeitende Gewerbe allgemein von den anderen Branchen ab. Die Neigung zu Teamgründungen hingegen scheint eher mit der Humankapitalintensität von Branchen verwoben zu sein. Bei der Frage nach dem vorrangigen Motiv für die Unternehmensgründung wiederum unterscheiden sich Unternehmen, die eine Marktneuheit eingeführt haben, von allen anderen. In den folgenden Kapiteln werden daher die verschiedenen Aspekte der Unternehmensgründungen in unterschiedlichen Dimensionen beleuchtet.

3 Markteintrittsstrategien und Innovationsverhalten

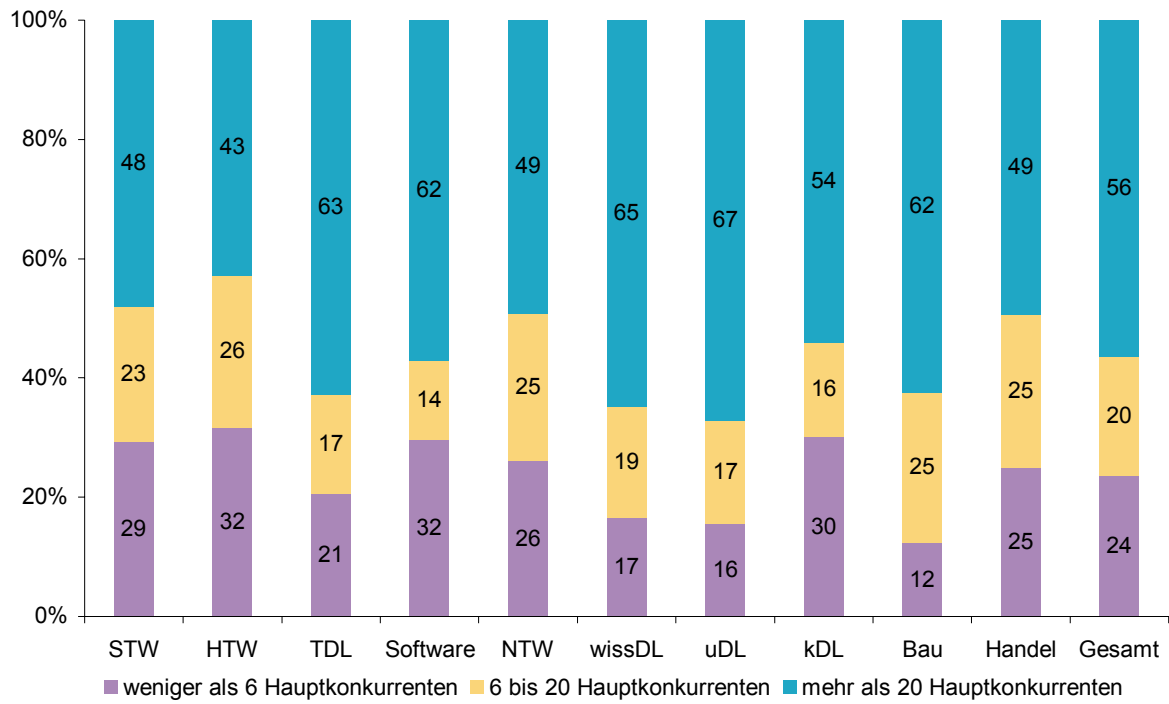
Die wesentliche Herausforderung für Unternehmensgründungen besteht darin, Kunden zu akquirieren und sich im Leistungswettbewerb mit konkurrierenden Unternehmen am Markt zu behaupten. Unternehmen stehen verschiedene Optionen zur Verfügung, sich im Markt zu etablieren. Das Modell von Porter (1980) unterscheidet drei generische Strategien, wie Unternehmen Wettbewerbsvorteile entwickeln können: Kostenführerschaft, Differenzierung und Nischenstrategie (Fokussierung). Bei der Kostenführerschaft verfolgt das Unternehmen die Strategie, seine Produkte zu geringeren Kosten herzustellen als die Konkurrenz, z. B. durch Nutzung einer effizienteren Prozesstechnologie. Die Kostenführerschaft ist in der Regel Voraussetzung dafür, dass das Unternehmen die Preisführerschaft im Markt übernehmen kann. Bei der Differenzierung setzen Unternehmen statt auf der Kostenseite auf der Leistungsseite an und heben sich über die Produktmerkmale (Qualität, Innovativität, Support, Design, Image) von den Mitbewerbern ab. Verfolgt das Unternehmen eine Nischenstrategie, konzentriert es sich auf spezielle Kundengruppen, Segmente einer Produktlinie oder geografische Märkte. Durch diese Fokussierung kann das Unternehmen eine günstigere Kostensituation erreichen oder eine stärkere Differenzierung durch Ausrichtung an den Bedürfnissen einer Zielgruppe. Tatsächlich wählen die Unternehmen in der Regel einen Mix aus den genannten Strategien, indem sie entweder die Realisierung von Kosten- oder Leistungsvorteilen vorantreiben und gleichzeitig entweder eine kleine oder große Marktabdeckung anstreben.

Welche Markteintrittsstrategien verfolgen Unternehmensgründungen? In welches Marktumfeld treten die neuen Unternehmen ein und wie grenzen sie sich vom Angebot konkurrierender Unternehmen ab, um Nachfrager zu gewinnen? Wo sehen sie ihre Wettbewerbsvorteile? In der ersten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels wurden die Unternehmen hierzu ausführlich befragt. Im Folgenden werden die Ergebnisse dargestellt und es wird untersucht, wie die Wahl der Strategie mit dem Marktumfeld, der Technologieorientierung der Branche, dem Innovationsverhalten und der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens zusammenhängt.

3.1 Marktumfeld, FuE und Marktneuheiten

Die Mehrzahl der Unternehmen (56 %) sieht sich auf dem Absatzmarkt für sein umsatzstärkstes Produkt mehr als 20 Hauptkonkurrenten gegenüber. 20 % der Unternehmen haben 6 bis 20 Hauptkonkurrenten, und 24 % konkurrieren mit weniger als 6 Mitbewerbern. Bei der Betrachtung nach Branchen in Grafik 4 zeigt sich, dass insbesondere Gründungen im industriellen High-Tech-Sektor und in den konsumnahen Dienstleistungen häufig weniger als 6 Hauptkonkurrenten haben, während dies in den übrigen Bereichen des Dienstleistungssek-

tors sowie im Bau- und Ausbaugewerbe eher selten der Fall ist.⁸ Letztere befinden sich zudem häufig in einem Marktumfeld mit mehr als 20 Hauptkonkurrenten. Relativ wenige Konkurrenten haben hingegen auch die Gründungen in den nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes und im Handel.



Grafik 4: Zahl der Hauptkonkurrenten nach Branchen

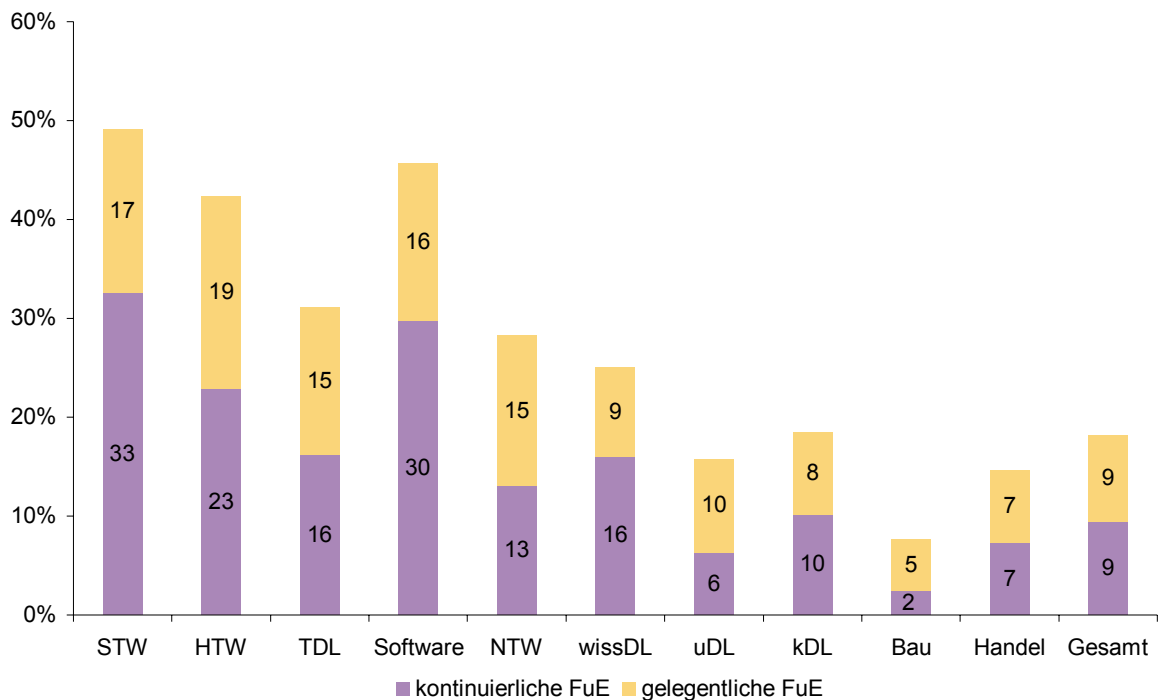
Die insgesamt eher geringe Anzahl von Mitbewerbern in der Industrie ist darauf zurückzuführen, dass eine Gründung hier in der Regel Anfangsinvestitionen in Produktionsanlagen erfordert, die Markteintrittskosten also relativ hoch sind. Für den industriellen High-Tech-Sektor gilt dies aufgrund seiner hohen Technologieintensität in besonderem Maße. Die hohen Fixkosten implizieren eine hohe mindestoptimale Betriebsgröße und eine vergleichsweise geringe Anzahl von Unternehmen im Markt. Hinzu kommen häufig steigende Skalenerträge, das heißt Größenvorteile bei der Produktion. Dies hat zur Folge, dass insbesondere Gründungen in der Industrie, die meistens mit einer suboptimalen Betriebsgröße starten, Kostennachteile gegenüber den etablierten Unternehmen haben. Um Marktanteile zu gewinnen, bleibt ihnen oft nur eine Differenzierungs- oder Nischenstrategie.⁹ Innerhalb dieser Märkte für spezialisierte Produkte bzw. Nischen konkurrieren sie dann mit einer relativ geringen Anzahl von Mitbewerbern.

⁸ Der relativ hohe Anteil an Gründungen mit weniger als 6 Hauptkonkurrenten in der Softwarebranche gemäß Grafik 4 ist statistisch nicht signifikant.

⁹ Zur besonderen Bedeutung von Wettbewerbsvorteilen im industriellen (High-Tech-)Sektor, die auf eine Differenzierungs- oder Nischenstrategie hindeuten, vergleiche Abschnitt 3.2.

Dagegen sind die Markteintrittsbarrieren im Dienstleistungssektor – auch im High-Tech-Bereich – aufgrund der geringeren Kapitalintensität relativ niedrig, die Zahl der Markteintritte entsprechend hoch und die durchschnittliche Unternehmensgröße vergleichsweise klein. Gründungen sehen sich daher einer relativ großen Anzahl von Konkurrenten gegenüber. Die konsumnahen Dienstleistungen stellen offenbar eine Ausnahme dar. Zwar sind auch hier die Markteintrittskosten gering zu veranschlagen. Jedoch sind diese Märkte zumeist lokal begrenzt und zeichnen sich durch eine große Kundennähe aus. Die relativ geringe Anzahl direkter Konkurrenten im Bereich der konsumnahen Dienstleistungen ist vermutlich durch die Beschränkung auf sehr kleine Marktsegmente zu erklären. Ähnliches dürfte für Teile des Einzelhandels zutreffen.

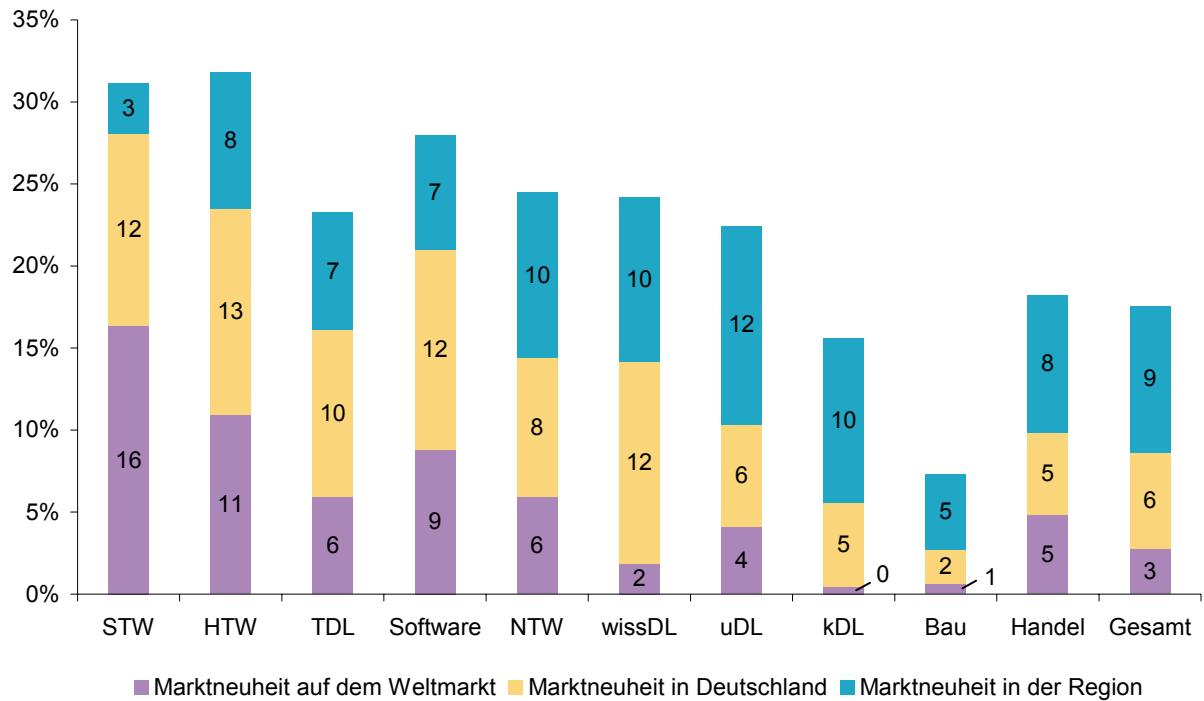
Unternehmen, die Forschung und Entwicklung durchführen und Innovationen hervorbringen, sehen sich tendenziell einer geringeren Anzahl an Hauptkonkurrenten gegenüber als andere Unternehmen. Von den kontinuierlich FuE betreibenden Gründungen haben 40 % weniger als 6 Hauptkonkurrenten (Unternehmen insgesamt: 24 %). Von den Gründungen, die in ihrer Region, deutschlandweit oder weltweit eine Marktneuheit eingeführt haben, sind es 38 %. Aufgrund der Neuartigkeit der Produkte und der Forschungs- und Entwicklungsarbeit, die in den Produkten enthalten ist, können diese Unternehmen – zumindest für eine begrenzte Dauer – eine Art Monopolstellung am Markt einnehmen. Umgekehrt begünstigt eine geringe Anzahl von Mitbewerbern Innovationsaktivitäten, weil die Unternehmen in einem solchen Marktumfeld eher auf die für die Erbringung von FuE- und Innovationsleistungen erforderliche Größe anwachsen können. Damit im Einklang ergibt sich aus den Umfragedaten ein positiver Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße (gemessen an der Zahl der Beschäftigten) und der Verbreitung von FuE- und Innovationsaktivitäten und ein negativer Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und der Anzahl der Hauptkonkurrenten.



Grafik 5: Durchführung von Forschung und Entwicklung nach Branchen

Die in Grafik 5 ausgewiesenen Branchenunterschiede hinsichtlich des Marktumfelds, in das neue Unternehmen eintreten, hängen also auch mit Branchenunterschieden bezüglich der Innovationsaktivitäten zusammen. Grafik 5 zeigt erwartungsgemäß, dass die Gründungen in den High-Tech-Branchen zu einem höheren Anteil FuE durchführen als andere Gründungen. Sowohl innerhalb als auch außerhalb des High-Tech-Sektors gilt, dass Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes häufiger FuE betreiben als Dienstleistungs- und andere Unternehmen.

Eine Ausnahme bildet die Softwarebranche, die als Dienstleistungsbranche den zweithöchsten Anteil FuE durchführender Gründungen aufweist und damit noch vor der hochwertigen Technik liegt. Den geringsten Anteil FuE betreibender Gründungen hat das Bau- und Ausbaugewerbe. Ähnliches gilt für die Einführung von Marktneuheiten (Grafik 6). Auch diese Innovationsaktivität ist häufiger bei Unternehmen innerhalb des High-Tech-Sektors zu beobachten als außerhalb und öfter bei Industrieunternehmen als bei Unternehmen aus anderen Wirtschaftsbereichen. Im High-Tech-Sektor und bei Industrieunternehmen machen außerdem die Marktneuheiten auf dem Weltmarkt einen vergleichsweise hohen Anteil der Marktneuheiten insgesamt aus. Gründungen in der Spitzentechnik haben mehr als die Hälfte ihrer Marktneuheiten weltweit als erste Anbieter eingeführt, während die Gründungen aller anderen Branchen überwiegend Marktneuheiten hervorgebracht haben, die nur für Deutschland oder die Region neu waren.



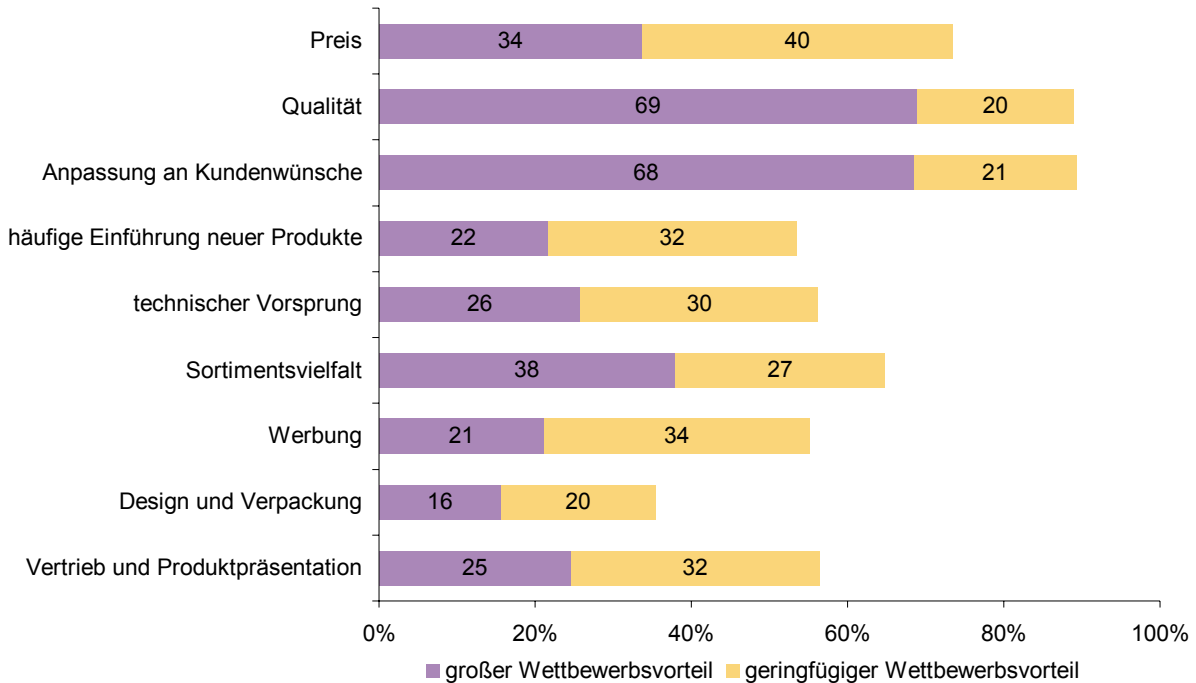
Grafik 6: Einführung von Marktneuheiten nach Branchen

Es trifft also zu, dass Gründungen in Branchen, in denen FuE und die Einführung von – insbesondere weltweiten – Marktneuheiten stark verbreitet sind (Spitzentechnik, hochwertige Technik), meist relativ wenige Konkurrenten haben, während solche in Branchen mit geringer FuE- und Innovationsbeteiligung (unternehmensnahe Dienstleistungen, Baugewerbe) tendenziell mit mehr Mitbewerbern konfrontiert sind. Gegenbeispiele sind Gründungen in den konsumnahen Dienstleistungen, die sich trotz schwach ausgeprägter FuE- und Innovationsaktivitäten oft nur wenigen Mitbewerben gegenübersehen, und Gründungen in der Softwarebranche, die zu einem hohen Anteil FuE betreiben und Marktneuheiten hervorbringen und dennoch häufig mehr als 20 Hauptkonkurrenten haben.

3.2 Wettbewerbsvorteile, Wettbewerbsstrategien

Wie behaupten sich die neu in den Markt eingetretenen Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern? Hierüber gibt die Frage nach den Wettbewerbsvorteilen des Unternehmens gegenüber seinen Hauptkonkurrenten Aufschluss (Grafik 7). Mit Abstand am häufigsten werden die Qualität der Produkte und Dienstleistungen sowie deren Anpassung an die Kundenwünsche genannt. Fast 90 % der Unternehmen meinen, in diesen Punkten einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz zu haben, und beinahe 70 % halten diesen Vorteil für groß. Einen Preisvorteil sehen immerhin 74 % der Unternehmen für sich, doch nur 34 % stufen diesen Vorteil als groß ein. Über die Hälfte der Gründungen meint, den Konkurrenten aufgrund eines technischen Vorsprungs oder der häufigen Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen überlegen zu sein, wobei 26 bzw. 22 % diesen Vorteil als groß bezeichnen. In einer ähnlichen Größenordnung bewegt sich die Häufigkeit der Nennungen von Wettbewerbsvor-

teilen im Bereich der Vermarktung (Sortimentsvielfalt, Werbung, Vertrieb und Produktpräsentation, Design und Verpackung), wobei Vorteile aufgrund der Sortimentsvielfalt stärker und Vorteile aufgrund Design und Verpackung weniger weit verbreitet sind.

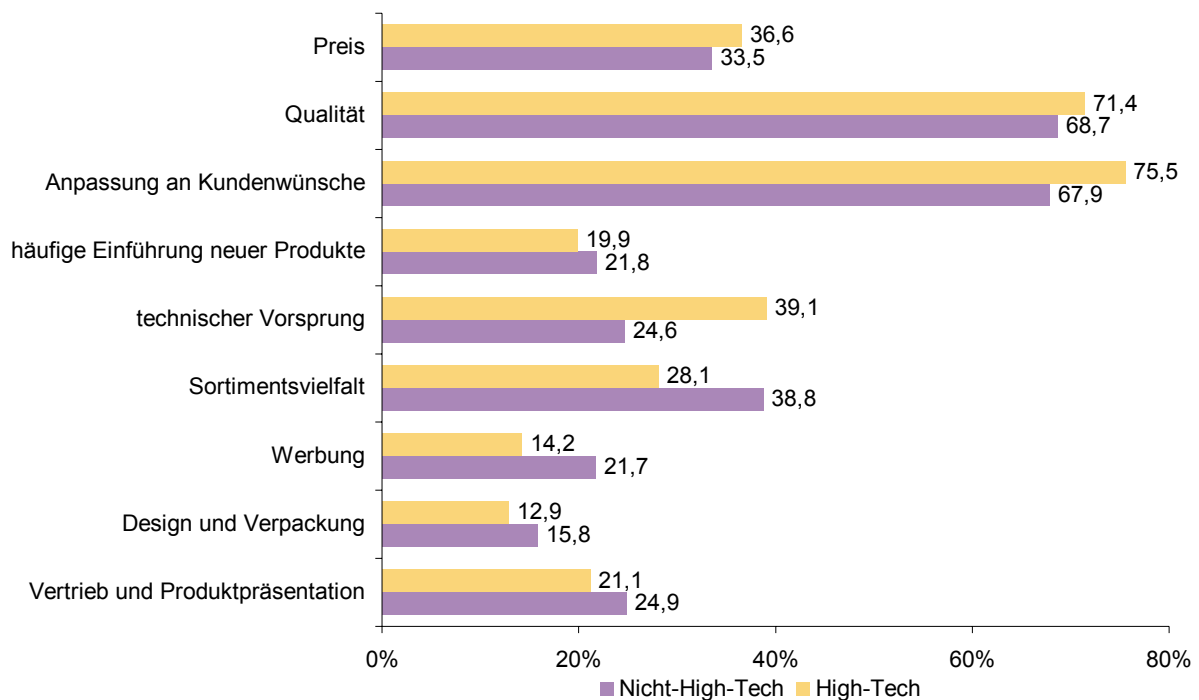


Grafik 7: Wettbewerbsvorteile gegenüber den Hauptkonkurrenten

Demnach unterscheiden sich Gründungen vor allem durch Produktmerkmale und weniger durch geringere Kosten und Preise von konkurrierenden Unternehmen. Sie setzen in erster Linie auf eine verbesserte Qualität und eine größere Flexibilität bezüglich der Kundenwünsche, verfolgen also eine Strategie der Produktdifferenzierung und vermutlich auch der Konzentration auf bestimmte Kundensegmente. Die neu in den Markt eintretenden Unternehmen tragen also in erster Linie zu einer qualitativen Ausweitung des Güterangebots und einer bedarfsgerechteren Versorgung bei. Einige üben jedoch auch Druck auf den Marktpreis aus und forcieren den technologischen Wandel.

Die Bedeutung der verschiedenen Wettbewerbsvorteile variiert zwischen Gründungen inner- und außerhalb des High-Tech-Sektors (Grafik 8). High-Tech-Gründungen geben deutlich häufiger als andere Gründungen an, einen großen Wettbewerbsvorteil aufgrund eines technischen Vorsprungs zu haben. Auch bei Preis, Qualität und der Anpassung an Kundenwünsche sehen sie sich signifikant häufiger im großen Vorteil. Insbesondere in den technologieorientierten Branchen bietet sich also für neue Unternehmen die Chance, durch qualitativ und technologisch verbesserte Produkte und besondere Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse Marktanteile zu erobern. Dagegen setzen High-Tech-Gründungen seltener als andere Gründungen darauf, sich durch ein breites Sortiment, Werbung oder Design und Verpackung von der Konkurrenz abzugrenzen. Sie konzentrieren sich zumeist auf ein relativ klei-

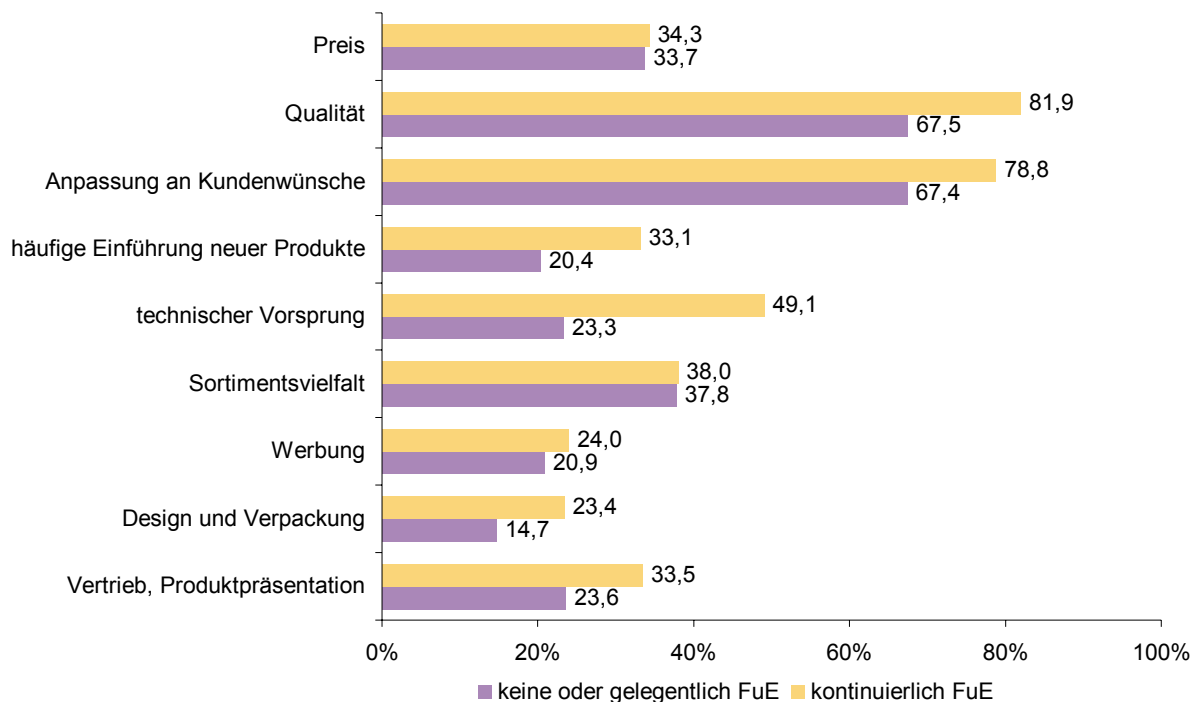
nes, qualitativ hochwertiges und technologisch anspruchsvolles Marktsegment, in dem – anders als bei standardisierten Produkten – Aspekte der Vermarktung von relativ geringer Bedeutung sind. Diese Beobachtungen stimmen überein mit den Ergebnissen von Niefert et al. (2006), wonach eine enge Kundenbindung, eine starke Anpassung an Kundenwünsche und die anfängliche Konzentration auf einzelne Marktsegmente häufig gewählte Strategien junger High-Tech-Unternehmen sind, während Werbemaßnahmen eine untergeordnete Rolle spielen.



Grafik 8: Großer Wettbewerbsvorteil gegenüber Hauptkonkurrenten, High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen

Betrachtet man statt der Gruppe der High-Tech-Gründungen diejenigen Gründungen, die kontinuierlich FuE betreiben und somit definitiv ein großes Innovationspotenzial haben, ergibt sich ein etwas anderes Bild bei den Wettbewerbsvorteilen (Grafik 9). Von diesen Unternehmen sehen noch mehr, nämlich fast die Hälfte (49 %), für sich einen großen Vorteil aufgrund eines technischen Vorsprungs (andere Unternehmen: 23 %). 82 % von ihnen meinen, bei der Qualität einen großen Vorteil zu haben (andere Unternehmen: 68 %). Zudem geben diese Unternehmen zu einem höheren Anteil als andere Unternehmen an, einen großen Wettbewerbsvorteil durch die häufige Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen zu haben (33 vs. 20 %). Sie sehen auch häufiger einen großen Vorteil ihres Unternehmens bei Design und Verpackung sowie bei Vertrieb und Produktpräsentation (33 vs. 15 % bzw. 33 vs. 24 %). Allein hinsichtlich Preis, Sortimentsvielfalt und Werbung meinen sie nicht signifikant häufiger, einen großen Vorteil zu haben. Somit wird deutlich, dass insbesondere technologieorientierte, innovative Gründungen sich weniger über den Preis als über die Qualität ihrer Produkte und die Flexibilität in Bezug auf Kundenwünsche von der Konkurrenz abgrenzen. Erwar-

tungsgemäß gelingt es ihnen besonders häufig, die Technologieführerschaft zu übernehmen und durch die Einführung neuer Produkte Marktanteile zu gewinnen. Sie verlassen sich jedoch nicht allein auf die Qualität und die Neuartigkeit ihrer Produkte, um Nachfrager zu gewinnen, sondern streben an, die Konkurrenz auch bei Design, Verpackung, Vertrieb und Produktpräsentation zu übertrumpfen.



Grafik 9: Großer Wettbewerbsvorteil gegenüber Hauptkonkurrenten, kontinuierlich FuE betreibende und andere Unternehmen

Auch auf Branchenebene zeigen sich Unterschiede in der Bedeutung einzelner Wettbewerbsvorteile. So sind es innerhalb des High-Tech-Sektors besonders die Gründungen in der hochwertigen Technik, die zu einem hohen Anteil (74 %) angeben, einen großen Qualitätsvorteil zu haben. Einen großen Vorteil aufgrund eines technischen Vorsprungs sehen vor allem Gründungen in der Spitzentechnik für sich (49 %). Gerade Gründungen in den besonders FuE-intensiven Branchen treiben also den technologischen Fortschritt voran. Außerhalb des High-Tech-Sektors geben Gründungen in den nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes besonders oft an, der Konkurrenz technisch überlegen zu sein (32 %). Auch hinsichtlich der Anpassung an Kundenwünsche sehen sie häufiger als andere Nicht-High-Tech-Unternehmen einen großen Vorteil für sich (72 %). Damit bestätigen sich die theoretischen Überlegungen des vorherigen Abschnitts: Insbesondere in der Industrie, in der Größenvorteile eine wichtige Rolle spielen, kommen der Strategie der Produktdifferenzierung und der Konzentration auf einzelne Marktsegmente eine besondere Bedeutung zu. Mehr als in anderen Wirtschaftssektoren versuchen Gründungen hier, dem direkten Preiswettbewerb mit etablierten Unternehmen zu entgehen, indem sie qualitativ hoch-

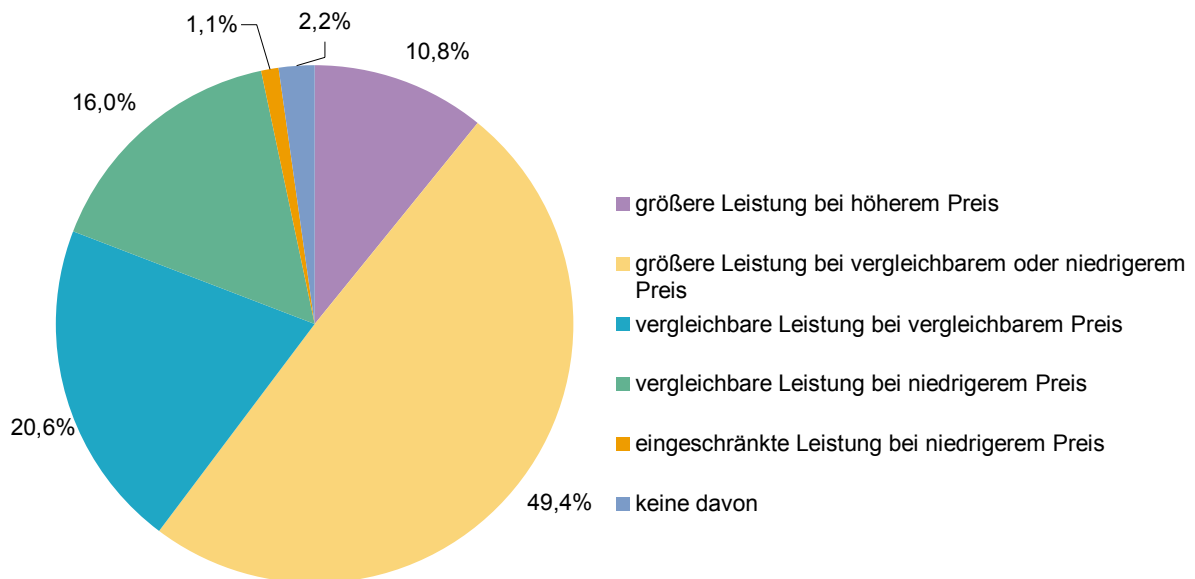
wertige, technisch fortschrittliche und eng auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Produkte anbieten.

Zwischen dem Wettbewerbsvorteil Qualität und dem Wettbewerbsvorteil Anpassung an Kundenwünsche ist die stärkste Korrelation unter allen Wettbewerbsvorteilen zu beobachten. Dies deutet darauf hin, dass eine Produktdifferenzierung durch besondere Qualität oft mit einer Fokussierung auf bestimmte Kundensegmente einhergeht, also eine qualitätsorientierte Nischenstrategie bei Gründungen weit verbreitet ist. Allerdings sind alle Wettbewerbsvorteile signifikant positiv miteinander korreliert, das heißt Unternehmen, die in einem Bereich große Vorteile für sich sehen, neigen dazu, sich auch in jedem anderen Bereich für überlegen zu halten.

3.3 Preis-Leistungs-Verhältnis, Marktumfeld und Strategiewahl

Die Entscheidung der Unternehmen, sich über qualitative Produktmerkmale oder über den Preis von der Konkurrenz abzuheben, beeinflusst das Preis-Leistungs-Verhältnis ihres Angebotes. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Unternehmen (bezogen auf ein Produkt) entweder mehr Leistung – etwa in Form einer höheren Qualität, eines höheren technischen Standards oder eines besseren Services – zu einem vergleichbaren oder niedrigeren Preis anbietet, oder eine vergleichbare Leistung zu einem niedrigeren Preis.

Die meisten Unternehmen (49 %) geben an, eine größere Leistung zu einem vergleichbaren oder niedrigeren Preis als ihre Hauptkonkurrenten bereitzustellen (Grafik 10). Zusammen mit den 11 % der Unternehmen, die eine größere Leistung zu einem höheren Preis anbieten, ergibt sich somit eine Mehrheit von 60 % der Unternehmen, die sich hauptsächlich über die Leistungsseite von ihren Mitbewerbern abgrenzen. Ein Fünftel der Unternehmen stuft Preis und Leistung als vergleichbar zur Konkurrenz ein. 16 % der Unternehmen offerieren eine vergleichbare Leistung zu einem niedrigeren Preis. Eine verschwindende Minderheit von 1 % bietet eine eingeschränkte Leistung zu einem niedrigeren Preis. Damit setzen lediglich 17 % der Gründungen auf der Preisseite an, um Marktanteile zu gewinnen. Eine reine Preisstrategie ist für Gründungen, denen die Möglichkeit der Massenproduktion nicht zur Verfügung steht und die daher Kostennachteile gegenüber den etablierten Unternehmen haben, in der Regel wenig Erfolg versprechend.



Grafik 10: Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu den Hauptkonkurrenten

Dieses Ergebnis korrespondiert mit den Angaben zu den Wettbewerbsvorteilen: Die Mehrheit der Unternehmen sieht ihre Vorteile vor allem in der Qualität ihrer Produkte und der Anpassungsfähigkeit an Kundenwünsche, also in leistungsbezogenen Merkmalen. Ein deutlich geringerer Anteil gibt an, preislich im Vorteil zu sein. Insofern erstaunt es nicht, dass sich die Produkte der jungen Unternehmen häufiger durch eine große Leistung als durch einen niedrigen Preis auszeichnen. Es ist zu beobachten, dass Unternehmen, die für sich einen großen Vorteil bei Qualität, Flexibilität bezüglich Kundenwünschen, technischem Standard, Innovationsgehalt, Design und Verpackung oder Vertrieb und Produktpräsentation ausmachen, signifikant häufiger eine im Vergleich zur Konkurrenz größere Leistung anbieten als Unternehmen ohne einen solchen Vorteil.

Eine höhere Leistung aufgrund technischen Vorsprungs oder der Neuartigkeit des Produktes setzt häufig die Durchführung eigener FuE voraus. Es zeigt sich, dass Unternehmen, die gelegentlich oder kontinuierlich FuE durchführen, häufig eine größere Leistung anbieten als ihre Konkurrenten und dafür relativ oft auch einen höheren Preis verlangen (17 % der FuE durchführenden Unternehmen). Die Unternehmen kalkulieren, dass sie durch den hohen technischen Standard und die Neuartigkeit ihres Produktes Alleinstellungsmerkmale gegenüber der Konkurrenz haben und daher einen höheren Preis am Markt durchsetzen können. Außerdem streben sie eine schnelle Amortisation ihrer Investitionen in Forschung und Entwicklung an.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis des Angebots neuer Unternehmen hängt außerdem vom Marktumfeld ab. Gründungen, die sich mit mehr als 20 Hauptkonkurrenten konfrontiert sehen, geben etwas häufiger ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis an, also eine größere

Leistung bei vergleichbarem Preis (50 %) oder eine vergleichbare Leistung bei niedrigerem Preis (18 %). Unternehmen, die sich vielen Hauptkonkurrenten gegenübersehen, operieren offensichtlich nicht in einer speziellen Marktnische und haben auch keinen spürbaren Differenzierungsvorteil. Sie haben daher kaum Möglichkeiten, sich dem Preiskampf zu entziehen und können nur Marktanteile erobern, wenn das Verhältnis von Preis und Leistung aus Sicht des Kunden günstig ist.

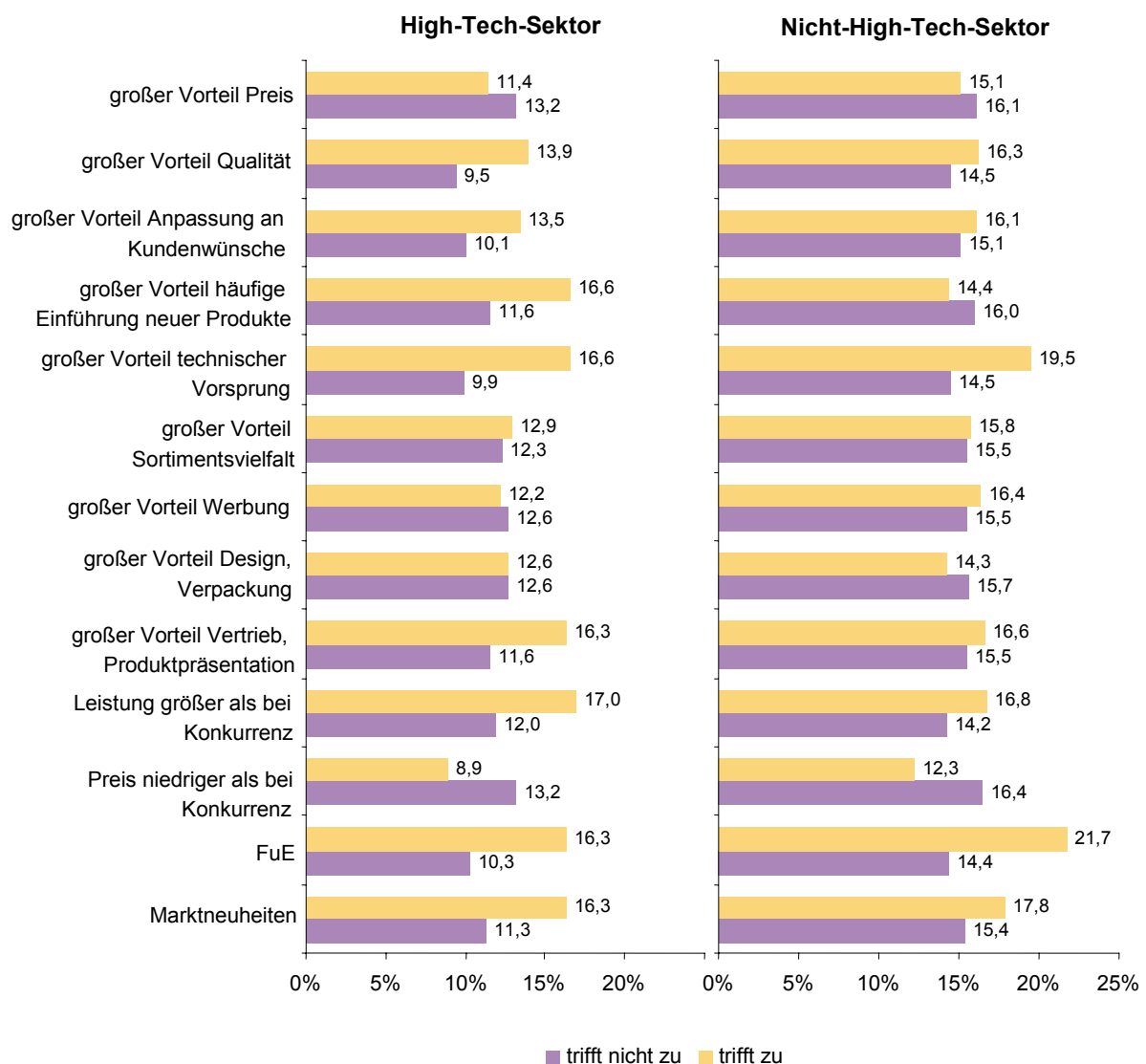
Befinden sich dagegen nur wenige Anbieter im Markt, können es sich Gründungen eher leisten, ihre Produkte im oberen Preissegment zu platzieren: In einem Marktumfeld mit weniger als 6 Hauptkonkurrenten bieten sie relativ oft eine größere Leistung zu einem höheren Preis (18 %). In der Regel ist es die aus einer Differenzierungs- oder Nischenstrategie resultierende Exklusivität der Produkte, welche die Zahl der Mitbewerber stark einschränkt und aufgrund derer sich am Markt ein höherer Preis durchsetzen lässt. Die Herausforderung für junge Unternehmen besteht allerdings darin, diese Exklusivität langfristig aufrechtzuerhalten. So ist es für technologieorientierte Gründungen besonders wichtig, ihre Produkte weiterzuentwickeln, um die Technologieführerschaft zu verteidigen und den Absatz der Produkte auch in Zukunft zu sichern. Denn mit abnehmendem Differenzierungsvorteil ist ein höherer Preis immer schwerer durchsetzbar. Zudem sollten auch Gründungen nicht die Kostenseite vernachlässigen, damit der Kostenvorteil der etablierten Unternehmen nicht den Differenzierungsvorteil des eigenen Unternehmens überkompensiert. Schließlich sollten Gründungen mit Wachstumsabsichten mittelfristig ihre Nischenstrategie überdenken, denn diese schränkt ihre Expansionsmöglichkeiten ein.

3.4 Markteintrittsstrategien und Beschäftigungswachstum

Mit welcher Markteintrittsstrategie haben Unternehmensgründungen den größten Erfolg? Um sich dieser Frage zu nähern, wird im Folgenden das Beschäftigungswachstum der jungen Unternehmen in Abhängigkeit von ihren Wettbewerbsvorteilen, ihrer Preis-Leistungs-Strategie und ihres Innovationsverhaltens analysiert. Dabei wird zwischen dem High-Tech-Sektor und den übrigen Branchen differenziert.

Dieses Vorgehen ist nicht unproblematisch. Zum einen kann das Beschäftigungswachstum in der vorliegenden ersten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels nur über einen kurzen Zeitraum (maximal drei Jahre) gemessen werden. Es lassen sich also überhaupt nur kurzfristige Auswirkungen der Markteintrittsstrategie auf die Beschäftigungsentwicklung untersuchen. Die Diskussion im vorherigen Abschnitt hat jedoch gezeigt, dass die Herausforderung für junge Unternehmen gerade darin besteht, den langfristigen Erfolg zu sichern, indem die Strategie laufend den Marktgegebenheiten und Unternehmenszielen angepasst wird. Zum anderen ist unklar, ob das Beschäftigungswachstum tatsächlich die Auswirkungen der

Markteintrittsstrategie auf den Unternehmenserfolg abbildet oder ob es nicht vielmehr Teil der Strategie ist. So ist das Beschäftigungswachstum in Gründungen, die sich durch Technologieführerschaft von der Konkurrenz abheben wollen und zu diesem Zweck Mitarbeiter im Bereich FuE einstellen, nicht die Konsequenz einer erfolgreichen Markteintrittsstrategie, sondern die Voraussetzung dafür. Erst wenn die Strategie greift, entstehen möglicherweise weitere Arbeitsplätze im Unternehmen, was dann als Erfolg der Strategie zu werten ist. Obwohl nicht bekannt ist, inwieweit das beobachtete Beschäftigungswachstum Teil oder Konsequenz einer Strategie ist, wird es im Folgenden verwendet, um einen Eindruck vom Zusammenhang zwischen Markteintrittsstrategie und Beschäftigungsdynamik zu erhalten.



Erläuterung: Das Beschäftigungswachstum ist das geometrische Mittel der jährlichen Beschäftigungswachstumsraten zwischen dem Gründungszeitpunkt und der Beschäftigung zum Jahresende 2007.

Grafik 11: Beschäftigungswachstum nach Wettbewerbsvorteilen, Preis- Leistungs- Verhältnis und Innovationsaktivitäten, High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen

Grafik 11 zeigt, dass im High-Tech-Sektor insbesondere Gründungen schnell Beschäftigung aufbauen, die einen großen Wettbewerbsvorteil durch die häufige Einführung neuer Produkte

oder durch einen technischen Vorsprung haben. Dasselbe gilt für Gründungen, die FuE betreiben oder eine Marktneuheit eingeführt haben. Auch Unternehmen mit einem großen Vorteil bei Vertrieb und Produktpräsentation wachsen relativ schnell, wogegen andere Vorteile im Bereich der Vermarktung nicht mit einem überdurchschnittlichen Beschäftigungswachstum verbunden sind. Außerdem sind Unternehmen mit einem großen Vorteil bei der Qualität und der Anpassung an Kundenwünsche durch ein relativ hohes Wachstum gekennzeichnet. Dagegen wachsen Unternehmen mit einem großen Wettbewerbsvorteil beim Preis eher langsamer. Ein Preis-Leistungs-Verhältnis, das sich durch einen im Vergleich zur Konkurrenz niedrigeren Preis auszeichnet (unabhängig von der gebotenen Leistung), geht mit einem unterdurchschnittlichen Beschäftigungswachstum einher, eine größere Leistung (unabhängig vom Preis) dagegen mit einem überdurchschnittlichen Wachstum.

Es soll nochmals betont werden, dass die kausale Richtung dieser Zusammenhänge nicht eindeutig ist. Zum Beispiel ist nicht klar, ob ein Wettbewerbsvorteil durch technischen Vorsprung zu einem höheren Wachstum führt, oder ob die positive Unternehmensentwicklung Investitionen in FuE und die Herausarbeitung eines technischen Vorsprungs erst möglich macht. Fest steht nur, dass Innovationsaktivitäten und Technologieführerschaft eng mit einer hohen Beschäftigungsdynamik verbunden sind. Erst weitere Wellen des KfW/ZEW-Gründungspanels werden die Beobachtung des Beschäftigungswachstums über einen längeren Zeitraum ermöglichen und zeigen, ob das Wachstum Voraussetzung oder Folge der Strategie ist.

Insgesamt befinden sich unter den schnell wachsenden Gründungen vor allem solche, deren Wettbewerbsstrategie auf der Leistungsseite und zwar insbesondere bei den unmittelbar produktbezogenen Merkmalen wie dem Innovationsgehalt oder dem technischen Standard ansetzt, und die ihre Produkte im oberen Preissegment anbieten. Eine Niedrigpreisstrategie ist dagegen überproportional bei Gründungen mit einem unterdurchschnittlichen Beschäftigungswachstum zu beobachten.

Außerhalb des High-Tech-Sektors ist der Zusammenhang zwischen Strategiewahl und Beschäftigungsdynamik weniger deutlich. Ein technischer Vorsprung ist der einzige Wettbewerbsvorteil, der mit dem Wachstum (positiv) korreliert ist. Auch Gründungen, die FuE durchführen und somit technisch anspruchsvolle Produkte anbieten können, wachsen im Durchschnitt schneller. Dagegen sind Unternehmen, die für sich einen großen Vorteil durch die häufige Einführung neuer Produkte sehen und Marktneuheiten eingeführt haben, durch kein (signifikant) höheres Wachstum gekennzeichnet als andere. Dies könnte darauf hindeuten, dass Produktinnovationen nur dann mit einer dynamischen Unternehmensentwicklung verbunden sind, wenn sie einen hohen technischen Anspruch erfüllen, was außerhalb des High-

Tech-Sektors oft nicht der Fall ist. Jedoch werden erst längerfristige Betrachtungen auf Basis weiterer Wellen zeigen können, ob der Zusammenhang tatsächlich so zu interpretieren ist.

Auch andere produktbezogene Vorteile wie Qualität und Anpassungsfähigkeit an Kundenwünsche sind, anders als im High-Tech-Sektor, nicht mit höherem Wachstum verbunden. Die Möglichkeiten, sich durch Produktdifferenzierung von der Konkurrenz abzuheben, sind in nicht-technologieorientierten Märkten, in denen zum großen Teil technisch ausgereifte, standardisierte Produkte angeboten werden, eher begrenzt. Auch wenn aus Unternehmenssicht große Wettbewerbsvorteile aufgrund bestimmter Produktmerkmale bestehen, sind die Unterschiede zum Angebot der Konkurrenz für die Kunden möglicherweise nicht sehr deutlich zu erkennen und stellen kein Alleinstellungsmerkmal dar, mit dem sich in großem Umfang Marktanteile erobern lassen.

Auch für Nicht-High-Tech-Unternehmen gilt, dass ein großer Wettbewerbsvorteil beim Preis keineswegs mit einer dynamischen Unternehmensentwicklung gekoppelt ist. Unternehmen, die preislich unter dem Angebot der Konkurrenz liegen, wachsen im Durchschnitt langsamer als andere; solche, die eine größere Leistung bieten, wachsen schneller. Auch die schnell wachsenden Unternehmen außerhalb des High-Tech-Sektors setzen also weniger beim Preis als bei der Leistung an, um sich von Mitbewerbern abzuheben. Hauptsächlich sind diejenigen Gründungen erfolgreich, deren Produkte technisch anspruchsvoll und führend sind. Vorteile im Bereich der Vermarktung stehen dagegen in keinem direkten Zusammenhang zur Unternehmensentwicklung.

Oben wurde auf den Zusammenhang zwischen Preis-Leistungs-Verhältnis und Marktumfeld eingegangen. Unternehmen mit wenig Konkurrenten bieten oft (bezogen auf das einzelne Produkt) eine größere Leistung zu einem höheren Preis an, Unternehmen mit vielen Konkurrenten häufig eine vergleichbare Leistung zu einem niedrigeren Preis. Dies bedeutet jedoch nicht, dass eine Niedrigpreisstrategie in einem Markt mit vielen Mitbewerbern eher erfolgreich ist. Denn es zeigt sich, dass Unternehmen, die zu einem niedrigeren Preis anbieten, unabhängig vom Marktumfeld langsamer wachsen als andere Unternehmen. Dagegen bauen Unternehmen, die eine größere Leistung – sei es auch zu einem höheren Preis – als ihre Mitbewerber anbieten, schneller Beschäftigung auf. Auch in einem Marktumfeld mit vielen Anbietern wählen also erfolgreiche Unternehmen nicht vermehrt eine Niedrigpreisstrategie, sondern grenzen sich eher über die Leistungsseite ab. Sie zeichnen sich insbesondere durch Wettbewerbsvorteile bei der Qualität sowie bei Vertrieb und Produktpräsentation aus.

3.5 Zwischenfazit

Die Mehrheit der Unternehmensgründungen konkurriert nach Markteintritt mit einer großen Zahl an Anbietern. Um sich von der Konkurrenz abzugrenzen, wählen die meisten eine Strategie der Differenzierung über die Produktqualität und der Anpassung an Kundenwünsche. Häufig kombinieren Gründungen beide Strategien und verfolgen eine qualitätsorientierte Nischenstrategie. Ihre Produkte zeichnen sich eher durch eine im Vergleich zur Konkurrenz größere Leistung als durch einen geringeren Preis aus. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die FuE betreiben und deren Produkte sich häufig durch einen hohen technischen Standard und einen überdurchschnittlichen Innovationsgrad vom Marktangebot abheben. Aufgrund dieser Alleinstellungsmerkmale sehen sich diese Unternehmen tendenziell einer geringeren Anzahl von Hauptkonkurrenten ausgesetzt und können am Markt höhere Preise durchsetzen. Mehr noch als andere Formen der Produktdifferenzierung ist die Strategie der Technologieführerschaft außerdem mit einer positiven Beschäftigungsentwicklung in der Frühphase des Unternehmenslebenszyklus verbunden. Dies trifft auch auf Unternehmen zu, die außerhalb des High-Tech-Sektors operieren. Eine Erklärung dafür könnte sein, dass gerade in etablierten Märkten ein technischer Vorsprung eine effektive Möglichkeit ist, sich vom Angebot der Konkurrenz abzugrenzen und Marktanteile zu erobern.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse die theoretischen Überlegungen der Entrepreneurship-Literatur zur Strategiewahl (Rieg 2004). Für Neugründungen ist es tendenziell schwieriger, standardisierte Produkte zu geringeren Kosten herzustellen als für etablierte Unternehmen, die Skalen- und Lerneffekte ausnutzen können. Daher ist es für sie aussichtsreicher, nicht auf der Kostenseite, sondern auf der Leistungsseite anzusetzen und sich über die qualitativen Produktmerkmale von der Konkurrenz abzuheben. Auch bietet sich für den Markteintritt zunächst die Konzentration auf Marktsegmente an, in denen sich durch Kundennähe besondere Wettbewerbsvorteile erzielen lassen oder die aufgrund ihrer geringen Größe für etablierte Unternehmen nicht interessant sind. Besonders Erfolg versprechend sind technologieorientierte Gründungen in noch jungen Branchen, in denen neue Unternehmen aufgrund ihrer schlanken Organisationsstruktur und ihrer größeren Flexibilität Vorteile im Innovationsprozess gegenüber etablierten Unternehmen haben und die Entwicklung gänzlich neuer Produkte vorantreiben.

4 Humankapital der Unternehmensgründer

Eine Reihe von Untersuchungen zum Erfolg, zum Überleben und zum Wachstum von jungen Unternehmen weist darauf hin, dass das Wissen und die Qualifikation der Gründer (ihr Humankapital) ganz entscheidende Erklärungsfaktoren hierfür sind (vgl. z. B. Brüderl et al., 1991). Das Humankapital einer Person setzt sich sowohl aus formaler Qualifikation (wie beispielsweise Hochschulabschluss, Meister-, Techniker-, Beamtenausbildung, Lehrberuf oder keine Berufsausbildung) als auch informellem Wissen, das aus der Berufserfahrung, spezifischer Branchenerfahrung oder anderen Aspekten der Lebens- und Berufsbiografie der Gründer resultiert, zusammen. Zahlreiche empirische (auch multivariate) Untersuchungen weisen einen positiven Zusammenhang zwischen früheren Investitionen in das Humankapital der Gründer und der Performance der von ihnen gegründeten Unternehmen nach (vgl. z. B. Evans und Leighton, 1989; Pfeiffer, 1999; Brüderl, Preisendörfer und Ziegler, 1996). Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass mit zunehmender Humankapitalausstattung der Gründer die Produktivität und damit auch der Erfolg ihrer Unternehmen steigen.

Weiterhin ist ein bekanntes empirisches Faktum, dass gut ausgebildete und qualifizierte Unternehmensgründer ihre Unternehmen mit einer höheren Mitarbeiterzahl starten (Colombo et al., 2004). Einen nicht unerheblichen Einfluss spielen dabei vermutlich die mit einer hohen Qualifikation einhergehenden hohen Einkommen, die die Gründer in ihrem bisherigen Erwerbsleben erzielen konnten, und eine dementsprechend bessere finanzielle Ausstattung im Vergleich zu geringer qualifizierten Gründern. Folglich kann das Bildungsniveau einer Person auch als Approximationsvariable ihres Vermögens angesehen werden. Die Startgröße von jungen Unternehmen wiederum gilt als bedeutender Faktor für ihr Überleben und ihren Erfolg (vgl. z. B. Audretsch, 1995; Cabral und Mata, 2003).¹⁰ Dieser Zusammenhang wird häufig damit begründet, dass zu kleine Unternehmen nicht schnell genug den Bereich sinkender Durchschnittskosten erreichen können und einen zu hohen Fixkostenanteil haben. Geht demnach mit einer höheren Qualifikation der Gründerpersonen eine durchschnittlich höhere Startgröße der Unternehmen einher, so führt diese wiederum zu einer höheren Überlebenschance und größerem Erfolg. Die Humankapitalausstattung der Gründer hat diesen Überlegungen folgend sowohl einen direkten als auch einen indirekten Einfluss auf Überleben, Produktivität und Wachstum ihrer jungen Unternehmen.

Mit ausschlaggebend für den Erfolg junger Unternehmen ist ihre Fähigkeit innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten. Hierbei werden häufig Impulse von außen (Kunden, Wettbewerber, Wissenschaft, vgl. Rammer et al., 2005) von den Unter-

¹⁰ Demnach gilt für junge Unternehmen „Gibrat's Law“ (vgl. Sutton, 1997), dass das Wachstum von Unternehmen unabhängig von ihrer Größe ist, nicht.

nehmen aufgegriffen. Für die Fähigkeit, diese Impulse kompetent nutzen zu können, kommt es entscheidend darauf an, dass in den neuen Unternehmen ein hinreichend großes Absorptionspotenzial vorhanden ist, um diese Impulse zu verstehen, zu adaptieren und in Prozesse und marktfähige Produkte oder Dienstleistungen umzusetzen. Dieses Absorptionspotenzial hängt allgemein vom Wissen und der Qualifikation der Mitarbeiter ab – in jungen Unternehmen aber auch ganz wesentlich vom Humankapital der Gründer. Hierbei spielt nicht nur die qualifizierte Ausbildung eine wichtige Rolle, sondern es kommt auch auf ein breites Erfahrungswissen der Entscheidungsträger eines Unternehmens an.

Die folgenden Abschnitte sind den oben angesprochenen verschiedenen Facetten des Humankapitals von Unternehmensgründern gewidmet. Neben der formalen Qualifikation kommt dem beruflichen Werdegang der Gründer eine zentrale Rolle zu.¹¹ Im KfW/ZEW-Gründungspanel steht eine Reihe von Variablen zur Verfügung, die die spezifische Berufserfahrung der Gründer charakterisieren: Die Beschäftigungssituation der Gründer unmittelbar vor der Gründung ist genauso bekannt wie die Branchenerfahrung¹² der Gründer, die an der Anzahl der Jahre, die ein Gründer in der Branche des neu gegründeten Unternehmens tätig war, gemessen wird. Neue Unternehmer, die unmittelbar vor der Gründung abhängig erwerbstätig waren, gaben Auskunft über ihre frühere berufliche Stellung. Ferner werden hier Merkmale von Gründerpersonen betrachtet, die schon zu einem früheren Zeitpunkt ein Unternehmen gegründet und/oder geleitet haben, so genannten „Restartern“ und „Portfoliounternehmern“. Es wird dabei differenziert, ob diese früheren Gründungen erfolgreich waren oder inzwischen geschlossen wurden.

Die Merkmale der Gründerpersonen werden in den ersten beiden der folgenden Abschnitte dahingehend analysiert, ob tatsächlich ein positiver Zusammenhang zwischen Qualifikation und Startgröße zu beobachten ist. Im Weiteren wird das Innovationsverhalten der Unternehmen in Abhängigkeit von der Humankapitalausstattung der Gründer beschrieben, d. h. hier werden Besonderheiten bei Forschung und Entwicklung betreibenden Unternehmen und Unternehmen, die eine Marktneuheit entwickelt haben, herausgestellt. Für eine Analyse des

¹¹ Neben den Humankapitalaspekten spielen natürlich die Vermögenssituation und das bisherige Einkommen eines Gründers eine nicht unerhebliche Rolle bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen. In einer Unternehmensbefragung lassen sich solche Informationen leider nicht erheben. Das Humankapital einer Person lässt sich jedoch durchaus als Approximationsgröße des Einkommens interpretieren (vgl. z. B. Colombo et al., 2004).

¹² Die Branchenerfahrung ist nicht zu verwechseln mit der allgemeinen Berufserfahrung. In der Literatur wird zwischen allgemeiner und spezifischer Berufserfahrung als zwei Bestandteilen des Humankapitals unterschieden (vgl. Becker, 1975). Die allgemeine Berufserfahrung der Gründer wird hier nicht thematisiert, da die Dauer der Berufstätigkeit der Gründer in dieser Erhebung nicht abgefragt wurde. Eine Approximation über das Alter und die Ausbildungsangaben der Gründer wäre zwar möglich aber ungenau.

Unternehmenswachstums in Abhängigkeit von der Qualifikation der Gründer sei auf Kapitel 6 zur Beschäftigungsentwicklung und zum Unternehmenserfolg verwiesen.

4.1 Formale Qualifikation

In diesem Abschnitt wird dargestellt, inwieweit sich Unterschiede hinsichtlich der beruflichen Ausbildung der Gründerpersonen in unterschiedlichen Typen von Gründungen zeigen. Für die Typisierung werden Gründungen insgesamt und High-Tech-Gründungen unterschieden. Dabei wird in erster Linie zwischen Gründungen mit und ohne Beteiligung durch Akademiker differenziert. Außerdem wird beleuchtet, aus welchen Berufsgruppen oder Fachbereichen die Gründer stammen.¹³

Der Anteil der Unternehmensgründungen, an denen mindestens ein Akademiker beteiligt ist (im Folgenden Akademikergründungen genannt), beträgt insgesamt knapp 30 %, in den High-Tech-Branchen sind es 53 %. Das deutet diesbezüglich auf erhebliche strukturelle Unterschiede zwischen den Branchen bzw. Branchengruppen hin. Der mit gut zwei Dritteln größte Anteil an Akademikergründungen ist bei den wissensintensiven Dienstleistungen zu finden. Diese Branche – dazu gehören z. B. Rechtsberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und Marktforschungsunternehmen – wird zwar nicht dem High-Tech-Sektor zugeordnet, Unternehmer, die hier tätig werden wollen, benötigen gleichwohl ein spezifisches Wissen und eine hochqualifizierte Ausbildung. Weitere Branchengruppen mit einem hohen Anteil von Akademikergründungen sind die technologieintensiven Dienstleister (57 %), z. B. Ingenieurbüros, FuE-Dienstleister und der Software-Bereich (52 %). In der Baubranche ist der Akademikeranteil unter den Gründern mit 7 % am kleinsten.

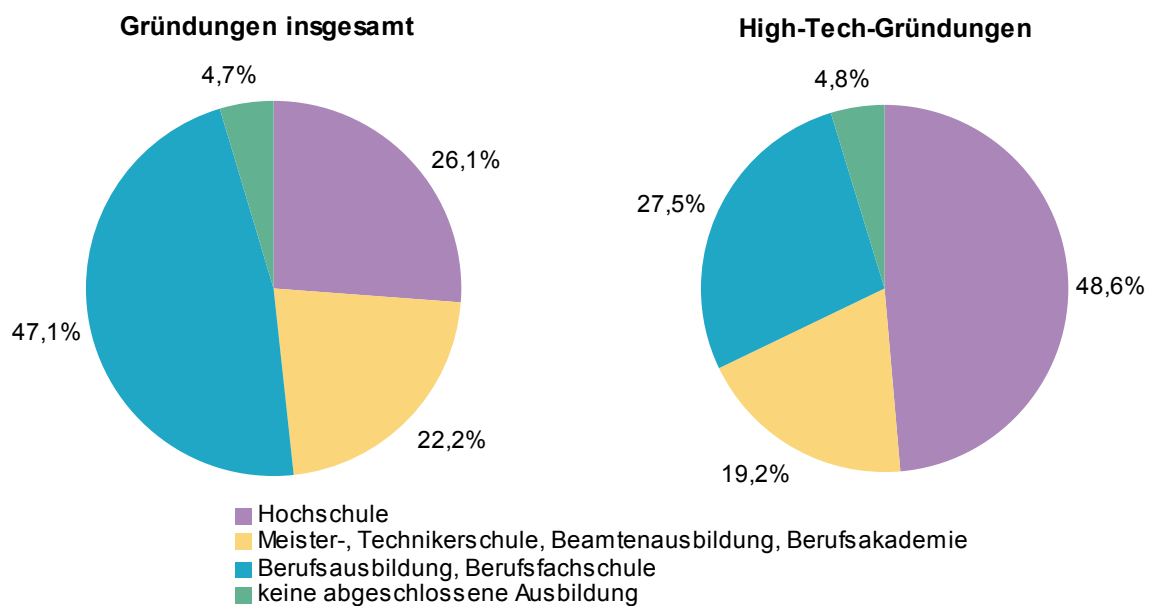
Die Verteilung der höchsten Ausbildungsabschlüsse der Gründer wird in Grafik 12 dargestellt. Im Gegensatz zu den oben genannten Prozentanteilen werden hier alle Gründer eines Unternehmens gezählt. Für Teamgründungen liegen mehrere Nennungen zu den Ausbildungsabschlüssen vor, daher werden die einzelnen Berufsabschlüsse der Gründer anteilig hochgerechnet.¹⁴

Das linke Diagramm bildet die Verteilung für alle Gründungen ab. Es zeigt sich, dass fast die Hälfte aller Unternehmensgründer eine Berufsausbildung oder eine Berufsfachschule (oder

¹³ Das Ziel dieses Kapitels ist der Vergleich von Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen hinsichtlich ihrer Humankapitalausstattung. Für einen Vergleich der Humankapitalausstattung von Gründern und Nicht-Gründern siehe den KfW-Gründungsmonitor (Kohn und Spengler, 2008b).

¹⁴ D. h. zum Beispiel: Bei drei Gründerpersonen geht jeder der drei Berufsabschlüsse mit einem Drittel des jeweiligen Unternehmensgewichtes in die Hochrechnung ein. Demnach bilden die beiden Kreisdiagramme die Strukturen normiert auf die Zahl der Gründungen ab und nicht die Verteilung der Ausbildungsabschlüsse der Gründer im Aggregat. Im folgenden Text wird gegebenenfalls bei jeder Abbildung in der Anmerkung auf eine anteilige Zählung der Informationen hingewiesen.

auch Handelsschule) absolviert hat. Etwa 26 % der Gründerpersonen sind Akademiker, d. h. sie haben einen Abschluss an einer Universität oder Fachhochschule erlangt. Promotionen und Habilitationen sind in diese Rubrik einbezogen, etwa 2 % der Gründer tragen einen dementsprechenden akademischen Titel. Einen Meistertitel, einen Abschluss an einer Technikerschule, eine abgeschlossene Ausbildung als Beamter oder an einer Berufsakademie haben gut ein Fünftel der Unternehmensgründer erworben. Knapp 5 % haben keine abgeschlossene Berufsausbildung. Darunter werden allerdings auch Noch-Studierende gezählt, d. h. der Anteil der gegenwärtigen und zukünftigen akademischen Gründer ist vermutlich etwas höher als der hier ausgewiesene.¹⁵



Anmerkung: Mehrfachnennungen sind möglich. Die Angaben wurden anteilig hochgerechnet.

Grafik 12: Ausbildungsabschlüsse der Unternehmensgründer

Betrachtet man nur Gründungen in den High-Tech-Branchen, wird deutlich, dass diese durch einen fast doppelt so hohen Akademikeranteil bei den Gründern gekennzeichnet sind wie der Durchschnitt der Gründungen. Im gleichen Maße höher ist in diesen Branchen der Anteil promovierter oder habilitierter Unternehmensgründer. Doch auch bei Gründungen aus Nicht-High-Tech-Branchen weisen einige Unternehmen einen mit gut 35 % deutlich überdurchschnittlichen Akademikeranteil unter den Gründern auf – nämlich diejenigen, die kontinuierlich oder gelegentlich FuE betreiben (FuE-Treibende).

¹⁵ Im Jahr 2005 waren laut Mikrozensus rund 16 % aller Erwerbspersonen Akademiker, etwa 10 % haben eine Meister- oder Technikerfachschulausbildung absolviert und 70 % haben erfolgreich eine Berufsausbildung oder Berufsfachschulausbildung abgeschlossen (vgl. Gottschalk und Theuer, 2008). Die Verteilung der Ausbildungskategorien bei den Gründerpersonen unterscheidet sich deutlich von dieser Verteilung. Die Gründungsneigung von Akademikern ist demnach höher als die von geringer qualifizierten Erwerbspersonen.

Die Bedeutung der formalen Qualifikation der Gründerpersonen ist nicht nur für die Fähigkeit eines Unternehmens eigene Forschungsprojekte durchzuführen relevant. Auch der Erfolg der Innovationsaktivitäten der Unternehmen hängt mit der Ausbildung der Unternehmer zusammen. So beträgt der Anteil von Akademikern an allen Gründern im Durchschnitt über alle Branchen bei Unternehmen, die eine Marktneuheit entwickelt haben, d. h. ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung als jeweils erste Anbieter auf einem Markt eingeführt haben, rund 40 %.¹⁶

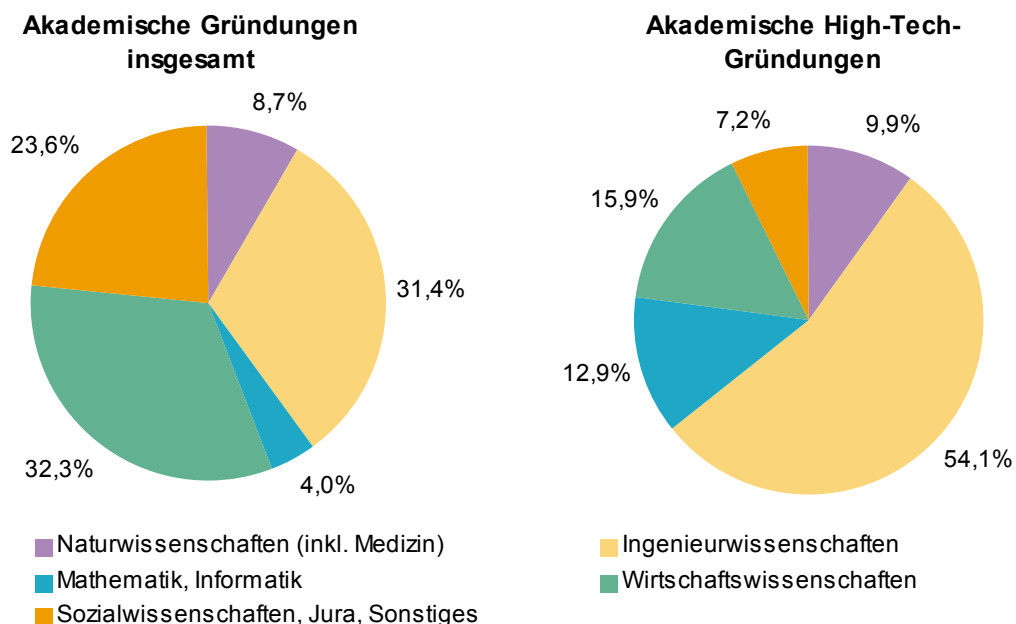
Die oben dargelegte These, dass die Größe der neu gegründeten Unternehmen positiv durch die Qualifikation der Gründerpersonen beeinflusst wird, findet hier eine deutliche Unterstützung. Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitarbeitsplätze (inklusive derjenigen für die Gründerpersonen) in den Unternehmen zum Zeitpunkt der Gründung beläuft sich auf etwa 2,4 (vgl. Kapitel 2). Bei Akademikergründungen sind es durchschnittlich 3,1 Mitarbeiter. Dieser Unterschied ist statistisch signifikant. Hierbei muss jedoch der Tatsache Rechnung getragen werden, dass Akademikergründungen doppelt so häufig (40 %) Teamgründungen sind wie der Durchschnitt aller Gründungen (20 %). Die Größe der Gründungsteams hängt ebenfalls mit der Branchenwahl zusammen. Insofern, als Akademiker häufiger als andere in den High-Tech-Branchen gründen, ist dieser Unterschied zu erklären. Insbesondere in den kapitalintensiven Wirtschaftsbereichen finden sich Gründungswillige zusammen, um die finanzielle Last nicht allein tragen zu müssen. Ferner werden durch Spezialisierung entstandene Wissenslücken einer Person potenziell durch das Können einer anderen kompensiert, was in den FuE-intensiven Branchen aufgrund der hohen Wissensintensität eher nötig ist als in den anderen Branchengruppen. Berücksichtigt man die Größe der Gründungsteams und betrachtet lediglich die Anzahl der unselbstständig Beschäftigten, gibt es keinen Unterschied zwischen Akademikergründungen und den nicht akademischen Gründungen bezüglich der Startgröße. Dennoch bleibt festzuhalten, dass der Mitarbeiterstab junger Unternehmen bei Akademikergründungen am größten ist. Die Frage, ob der Zusammenhang zwischen Startgröße der Gründungen und Humankapitalausstattung der Gründer auch im multivariaten Kontext Bestand hat, kann zu diesem Zeitpunkt noch nicht beantwortet werden und bleibt vertiefenden Analysen vorbehalten.

Im Folgenden wird der fachliche Hintergrund der Gründer beleuchtet. Eine Unterscheidung der fachlichen Kenntnisse der Gründer macht die unterschiedlichen Qualifikationen für eine

¹⁶ Die Tatsache, dass ein Unternehmen eine Marktneuheit entwickelt hat, ist zwar keine Erfolgsgröße im quantitativen Sinn, da der Erfolg am Markt (in Form von Umsatz) damit noch nicht erfasst ist. Dennoch sind die Innovationsaktivitäten von Unternehmen mit Marktneuheiten zu einem erfolgreichen Ergebnis gekommen, denn diese Unternehmen konnten diese Produkte oder Dienstleistungen vor ihren Wettbewerbern im Markt anbieten. Sie haben damit einen (unter Umständen erheblichen) Wettbewerbsvorsprung.

Unternehmensgründung deutlich. Während beispielsweise Gründer mit naturwissenschaftlichen oder technischen Kenntnisschwerpunkten in der Hauptsache ihr Fachwissen um die Produktion von Gütern oder Technologien einbringen, sind kaufmännisch bzw. betriebswirtschaftlich Ausgebildete geeignet, Vermarktungsstrategien zu entwickeln und Managementaufgaben wahrzunehmen.

Auch hier wird unterschieden zwischen Personen mit einem Hochschulabschluss und Personen mit einer anderen Berufsausbildung. Die Verteilung der Fachrichtungen, in denen die akademischen Gründer ein Studium absolviert haben, stellt Grafik 13 dar. In der linken Spalte werden alle akademischen Gründungen einbezogen, d. h. alle Gründungen bei denen mindestens ein Akademiker beteiligt ist, in der rechten nur die akademischen High-Tech-Gründungen. Jeweils knapp ein Drittel der akademischen Gründer hat eine wirtschafts- oder ingenieurwissenschaftliche Hochschulausbildung absolviert. Nicht ganz ein Viertel der Gründer setzt sich zusammen aus Juristen, Sozialwissenschaftlern und Absolventen sonstiger Fachgebiete (das sind Geisteswissenschaftler, Kunstwissenschaftler u. a.). Im High-Tech-Sektor sieht die Verteilung anders aus: Deutlich mehr als die Hälfte der akademischen Gründer sind Ingenieure. In der Spitzentechnologie und bei technologieintensiven Dienstleistungsunternehmen sind es über 60 %, im nicht-technologieintensiven Baugewerbe allerdings 80 %.



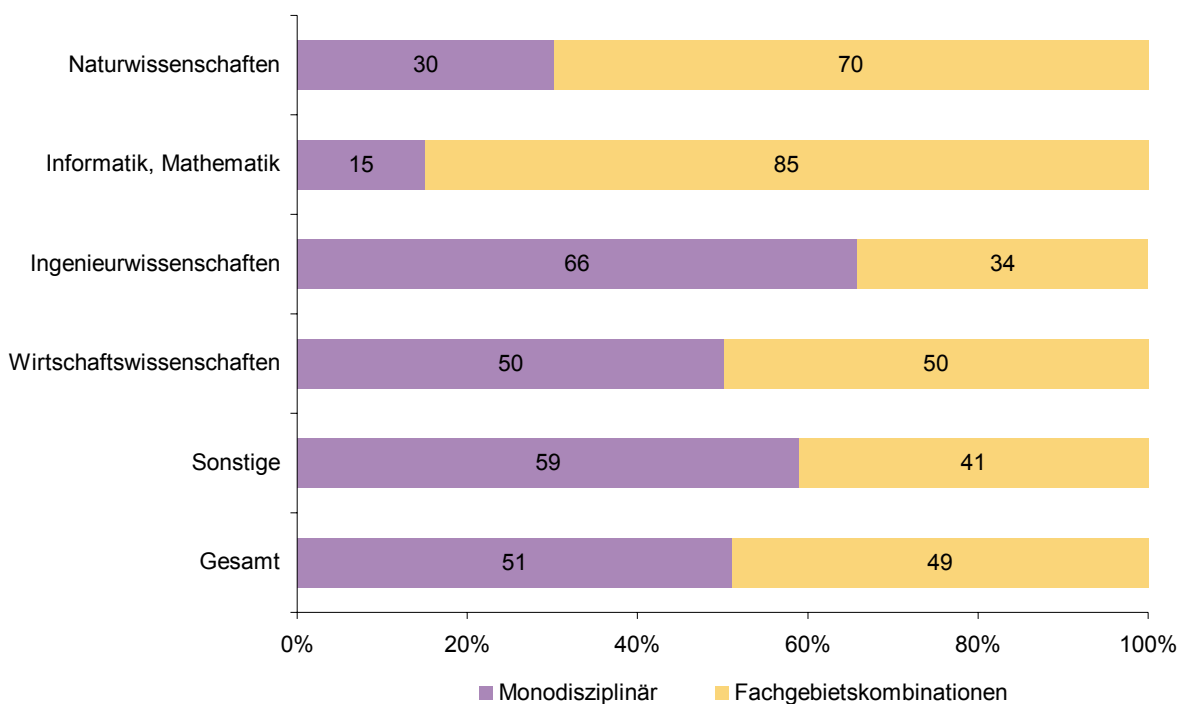
Anmerkung: Mehrfachnennungen sind zugelassen. Die Angaben wurden anteilig hochgerechnet.

Grafik 13: Fachgebiete der Unternehmensgründer bei Akademikergründungen

Der Anteil der Gründer mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Abschluss ist mit fast 50 % in der Gruppe der wissensintensiven Dienstleister besonders hoch. Hierbei handelt es sich vermutlich vor allem um Unternehmensberater. In den übrigen unternehmensnahen und den

konsumnahen Dienstleistungsbranchen zeigt sich ein vielfältigeres Muster der Fachgebiete. Aber auch hier überwiegen die Wirtschaftswissenschaften leicht mit jeweils einem Drittel. Sozial- und geisteswissenschaftliche Disziplinen haben ihre höchsten Anteile bei den konsumnahen Dienstleistungen (13 und 14 %).¹⁷ Der Anteil von Juristen ist mit jeweils 9 % am höchsten in den wissensintensiven und den übrigen unternehmensnahen Dienstleistungsbe-
reichen.

Ferner stellt sich die Frage, welche Fächerkombinationen bei Teamgründungen zu Stande kommen. Auf der einen Seite liegt es nahe, dass sich Personen zusammenfinden, die in gleichen oder ähnlichen Fachgebieten ausgebildet sind, weil sie sich über berufliche Aktivitäten kennengelernt und bereits zusammengearbeitet haben. Auf der anderen Seite wäre eine Kombination verschiedener Fachgebiete unter Umständen vorteilhaft, um komplementäres Wissen zu nutzen. Wenn beispielsweise ein Naturwissenschaftler plant, eine Produktidee zu vermarkten, dürfte es sinnvoll sein, dass er sich einen Partner sucht, der betriebswirtschaftliche Kenntnisse in das Gründungsprojekt einbringt.



Lesehilfe: 30 Prozent der Teamgründungen von Akademikern, an denen Naturwissenschaftler beteiligt sind, wurden ausschließlich von Naturwissenschaftlern gegründet. Bei den restlichen 70 % hat mindestens ein Akademiker ein anderes Fachgebiet studiert.

Grafik 14: Monodisziplinäre und fachgebietsübergreifende Teamgründungen von Akademikern

¹⁷ Bei diesen Unternehmen handelt es sich vermutlich zu einem Großteil um Notgründungen von Akademikern, die aufgrund ihrer fachlichen Spezialisierung keine alternative unselbstständige Beschäftigung gefunden haben.

Grafik 14 zeigt, wie groß der Anteil interdisziplinärer Teams an allen akademischen Teamgründungen ist. Insgesamt wird etwa die Hälfte der akademischen Teamgründungen von interdisziplinären Gruppen gegründet. Insbesondere Naturwissenschaftler, Informatiker und Mathematiker finden sich häufiger mit Personen anderer Disziplinen zusammen, während bei über 60 % der Teamgründungen von Ingenieuren keine Teampartner mit einer fremden Fachrichtung beteiligt sind. Etwa die Hälfte der Teams, an denen ein Naturwissenschaftler beteiligt ist, besteht auch aus mindestens einem Wirtschaftswissenschaftler, bei mehr als einem Drittel ist ein Ingenieur dabei. Etwa 37 % der Teamgründungen von Ingenieuren sind eine Kombination mit mindestens einem Gründer, der eine Naturwissenschaft studiert hat, an 30 % ist ein Wirtschaftswissenschaftler beteiligt. Personen mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrund gründen bei rund der Hälfte der Teamgründungen interdisziplinär. Die häufigste fächerübergreifende Mischung findet hier mit Juristen und Sozialwissenschaftlern statt (33 %).

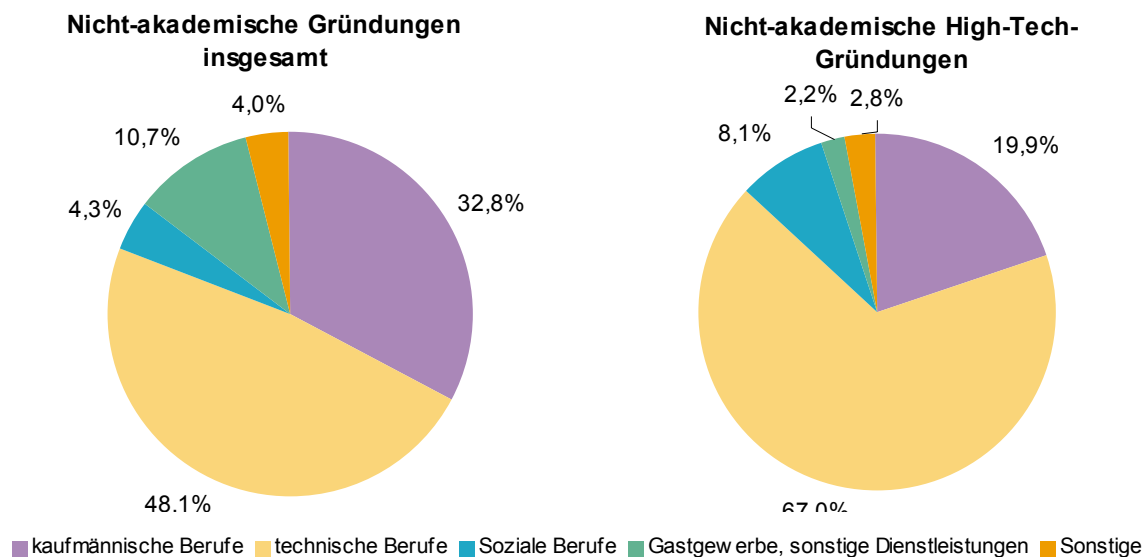
Bei einem Vergleich der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl (inklusive der Gründerpersonen) zum Gründungszeitpunkt zeigt sich für die Kohorten 2005 bis 2007 der akademischen Gründer folgendes Bild.¹⁸ Mit im Durchschnitt 4,5 Mitarbeitern starten offenbar am größten Unternehmen, die von einem oder mehreren Ingenieuren gegründet werden. Auch Teamgründungen mit Naturwissenschaftlern sind überdurchschnittlich groß (rund 4,25 Mitarbeiter). Gründungen durch Wirtschaftswissenschaftler haben im Durchschnitt 3,81 Mitarbeiter. Dieser Unterschied ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass Ingenieure häufiger Industrieunternehmen gründen als Wirtschaftswissenschaftler. Industrieunternehmen sind technologiebedingt und durch die Notwendigkeit, auch den Vertrieb ihrer Produkte zu gewährleisten, durch eine höhere optimale Startgröße gekennzeichnet, d. h. bei einer geringen (suboptimalen) Startgröße sind die Überlebenschancen eines Unternehmens geringer (siehe oben). Ferner sind Industrieunternehmen kapitalintensiver und die Notwendigkeit ist größer, (finanzkräftige) Partner für das Gründungsprojekt zu haben, und über die dadurch größeren Gründungsteams ist auch die Anfangsbeschäftigung größer. Die Startgröße wird demnach ganz wesentlich durch die Branchenzugehörigkeit determiniert. Um den Einfluss des Fachgebiets auf die Gründungsgröße (*ceteris paribus*) zu bestimmen, bedarf es wiederum einer multivariaten Analyse, die der weiteren Forschungsarbeit vorbehalten bleibt.

Bei den nicht-akademischen Gründungen, dargestellt in Grafik 15, bestimmen Personen mit technischen Berufen (inklusive Handwerksberufen) das Bild. Gut die Hälfte der Gründer hat

¹⁸ Colombo et al. (2004) messen den Effekt der Fachrichtungen von Unternehmensgründern auf die Unternehmensgröße zum Gründungszeitpunkt. Sie finden einen positiven signifikanten Einfluss des Indikators (ja/nein) eines wirtschafts- und/oder rechtswissenschaftlichen Hintergrunds akademischer Gründer von High-Tech-Unternehmen auf die Startgröße, während eine naturwissenschaftliche und/oder ingenieurwissenschaftliche Ausbildung keinen Effekt hat.

eine technische Berufsausbildung absolviert oder wurde in einem informationstechnischen Beruf ausgebildet. Etwa ein Drittel der Gründer hat einen kaufmännischen Beruf erlernt, bei wissensintensiven Dienstleistern sind es deutlich mehr als die Hälfte der Gründer und im Handel rund 50 %. Im High-Tech-Bereich liegt der Anteil von Technikern insgesamt bei zwei Dritteln.

Die Gründerteams nicht-akademischer Gründungen setzen sich häufiger als Akademikerteams aus Personen derselben Berufsgruppe zusammen. Fast zwei Drittel der Gründungen bestehen aus monodisziplinären Teams. Ein Drittel der berufsübergreifenden Teamgründungen kommt mit Gründern aus kaufmännischen Bereichen und Technikern zu Stande. Diesbezüglich gibt es nur geringe Branchenunterschiede. Die restlichen zwei Drittel der berufskombinierten Teamgründungen bestehen aus weiteren typischen Zusammensetzungen, deren Häufigkeiten im Mittel gleichverteilt sind: kaufmännische und soziale Berufsgruppen (22 %), technische und soziale Berufsgruppen (22 %), kaufmännische Berufe und Berufe des Gastgewerbes (22 %). Im Branchenvergleich sind aber Unterschiede zu sehen: In Industrieunternehmen und im Baugewerbe ist eine Gründerteamkombination technischer Berufe und sozialer Berufe (34 %) – neben der Kombination kaufmännisch-technisch (38 %) – häufiger anzutreffen als in Dienstleistungsunternehmen.



Anmerkung: Mehrfachnennungen sind zugelassen. Die Angaben wurden anteilig hochgerechnet. Unter den „technischen Berufen“ werden hier auch handwerkliche Berufe eingeordnet.

Grafik 15: Berufe der nicht-akademischen Unternehmensgründer

Wie schon oben beschrieben, ist die durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei nicht-akademischen Gründungen niedriger als bei akademischen Gründungen und liegt bei etwa 2,2 Vollzeitmitarbeitern (inklusive der Gründer). Im Gegensatz zu den Akademikergründungen variiert die Startgröße nicht signifikant mit der Berufsgruppenzugehörigkeit der Gründer. Branchenunterschiede sind jedoch vereinzelt zu verzeichnen. In den technologieorientierten

Dienstleistungssektoren liegt beispielsweise die Startgröße von durchschnittlich 5,3 Mitarbeitern bei Unternehmen mit einem oder mehreren Gründern, die eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen haben, erheblich über denjenigen von Unternehmen ohne diese Kenntnisse.

4.2 Spezifische Berufserfahrung

Dieser Abschnitt widmet sich den nicht-formalen Qualifikationsmerkmalen der Gründerpersonen. Hierzu zählen die (in diesem Rahmen) messbaren Faktoren Branchenerfahrung, Beschäftigungssituation und berufliche Stellung unmittelbar vor der Gründung sowie gegebenenfalls eine frühere unternehmerische Tätigkeit.

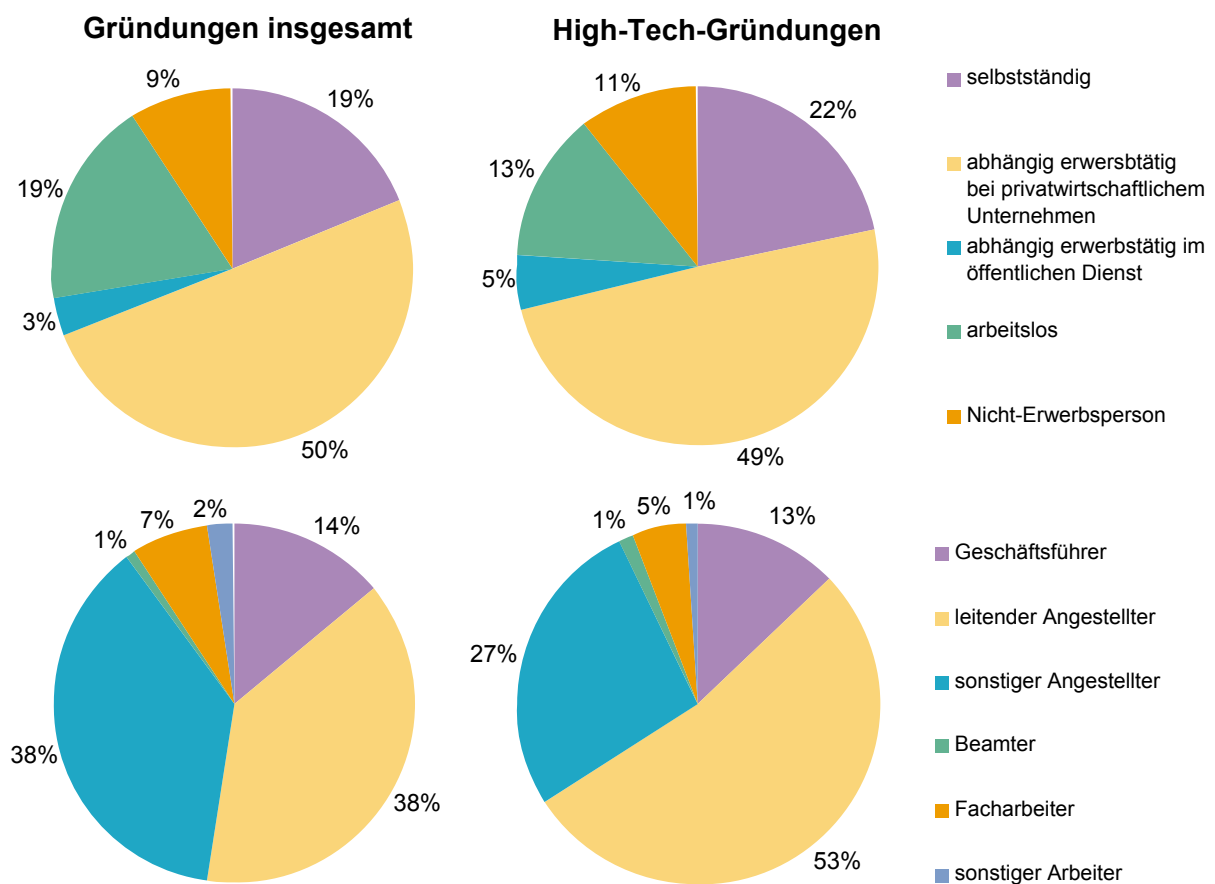
Im Durchschnitt verfügen die Gründer über eine Branchenerfahrung, d. h. Berufserfahrung in der Branche, in der die Neugründung hauptsächlich aktiv ist, von 13 Jahren.¹⁹ Zwischen den Gründern in High-Tech- und Nicht-High-Tech-Branchen gibt es diesbezüglich wenig Unterschiede (14,5 zu 13,2). Auffällig ist aber die längere Branchenerfahrung der Gründer in den hochwertigen Technologiebereichen des Verarbeitenden Gewerbes (19 Jahre) und im Baugewerbe (17 Jahre). Die geringste Zeit haben Gründer von Softwareunternehmen, übrigen unternehmensnahen und konsumbezogenen Dienstleistungsunternehmen in der jeweiligen Branche gearbeitet (im Durchschnitt jeweils 12 Jahre). Da die Softwarebranchen relativ junge Wirtschaftszweige beinhalten, ist die im Vergleich geringere Branchenerfahrung der Gründer erklärlich.

Die unterschiedlichen Beschäftigungssituationen der Gründer unmittelbar vor der Gründung veranschaulicht Grafik 16. Die Hälfte der Gründer war vor der Gründung abhängig erwerbstätig in einem privatwirtschaftlichen Unternehmen beschäftigt. Gut 20 % waren selbstständig. Während im High-Tech-Bereich insgesamt der Anteil der vormals Selbstständigen nur geringfügig größer ist, liegt er bei innovativen Unternehmen höher; sowohl bei FuE-Treibenden als auch bei Unternehmen, die eine Marktneuheit entwickelt haben, sind es 26 %. Der Anteil unmittelbar vor der Gründung arbeitsloser Gründer liegt insgesamt bei knapp 19 %, ²⁰ im High-Tech-Sektor immerhin noch bei 13 %. Diese Personen waren im Durchschnitt etwa 9 Monate arbeitslos, vormals arbeitslose High-Tech-Gründer etwas weniger. Gründungen von bereits Selbstständigen sind zum Gründungszeitpunkt überdurchschnittlich groß (3,5 Mitarbeiter, inklusive Gründerpersonen, im Durchschnitt sind es 2,4). Dagegen schaffen Gründer, die zuvor arbeitslos waren, deutlich weniger Arbeitsplätze (im Mittel 1,5).

¹⁹ Die Gründer sind im Durchschnitt 40 Jahre alt. Der Start in den relevanten Branchen findet daher im Alter von durchschnittlich 27 Jahren statt.

²⁰ Dies erklärt auch den hohen Anteil von Gründungen mit externem Finanzierungsbedarf, die einen Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit erhalten (vgl. Kapitel 5).

Die vor der Unternehmensgründung abhängig Erwerbstätigen wurden ferner gefragt, welche berufliche Stellung sie in diesem Beschäftigungsverhältnis innehatten (unterer Teil von Grafik 16). Über die Hälfte dieser Gründer war demnach in einer führenden Position als leitender Angestellter oder als Geschäftsführer tätig, bringt also Management- und Führungserfahrung in das neue Unternehmen ein. Fast zwei Fünftel waren als sonstige Angestellte beschäftigt. Der Anteil der früheren Beamten an den Gründern ist gering. In den High-Tech-Sektoren waren deutlich mehr, nämlich mehr als zwei Drittel der zuvor abhängig beschäftigten Gründer, mit Führungsaufgaben betraut. Dies hängt damit zusammen, dass das Ausbildungs-niveau von High-Tech-Gründern überdurchschnittlich hoch ist.



Anmerkung: Mehrfachnennungen sind zugelassen. Die Angaben wurden anteilig hochgerechnet.

Grafik 16: Beschäftigungssituation und berufliche Stellung der Gründer vor der Gründung

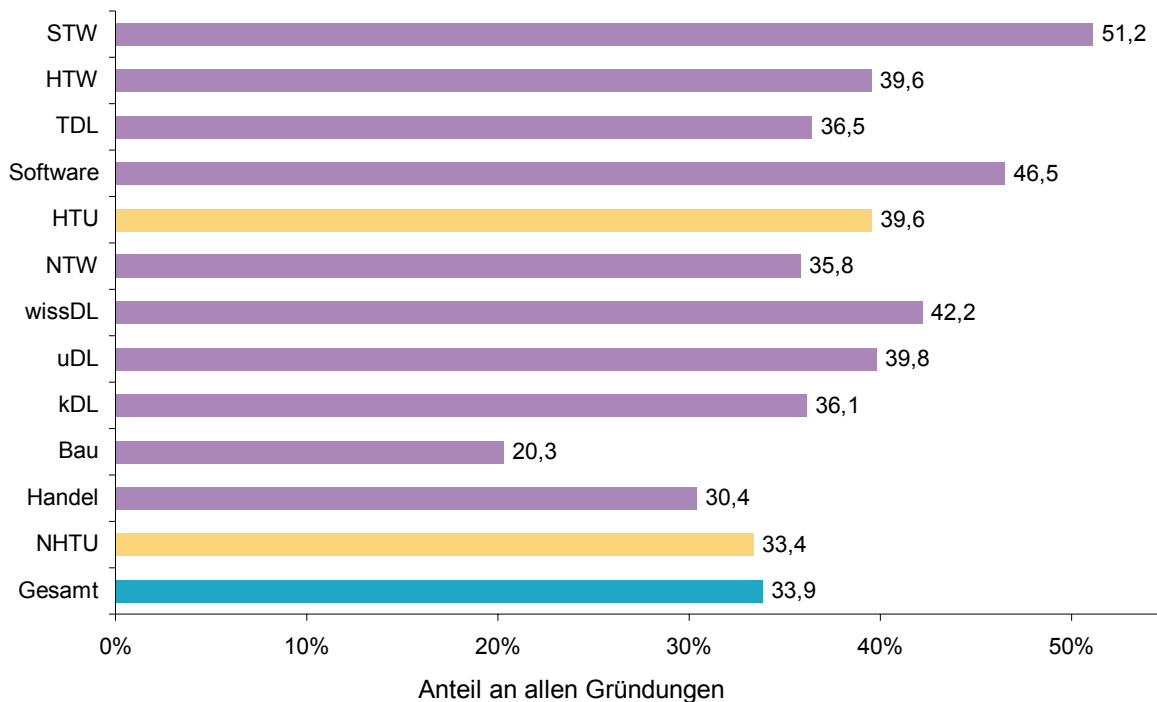
Bei FuE treibenden Unternehmen liegt der Anteil der Gründer, die an ihrem früheren Arbeitsplatz eine Führungsrolle innehatten, bei gut 70 %, bei Unternehmen mit Marktneuheiten bei fast 65 %. Innovative Unternehmen werden also häufiger von auch im Managementbereich Erfahrenen geleitet. Eine Kombination von fachspezifischem und betriebswirtschaftlichem Wissen stellt offenbar eine geeignete Grundlage für die Durchführung von Innovationsprojekten und die Umsetzung neuer Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte oder Dienstleistungen dar.

Beim Vergleich der Anfangsgrößen der Unternehmen in Abhängigkeit von der beruflichen Stellung der zuvor abhängig beschäftigten Gründer wird wiederum der Zusammenhang von beruflicher, für die Unternehmensführung wichtiger Leitungserfahrung und der Startgröße deutlich: Frühere Geschäftsführer und leitende Angestellte gründen mit 3,2 respektive 2,8 Mitarbeitern überdurchschnittlich große Unternehmen. Signifikant ist der Unterschied zum Mittelwert aller Gründungen allerdings nur für Unternehmen von früheren Unternehmern.

Gründer, die bereits Erfahrungen als Unternehmer oder sogar als Unternehmensgründer gemacht haben, die so genannten Restarter und Portfoliounternehmer,²¹ können als eine besondere Gruppe von Gründern angesehen werden. Als Restarter werden Unternehmensgründer bezeichnet, die irgendwann in ihrem Berufsleben bereits ein Unternehmen gegründet haben, mit diesem aber entweder gescheitert sind oder es aus einem anderen Grund aufgegeben haben. Portfoliounternehmer sind dagegen Unternehmer, die bereits ein anderes oder mehrere Unternehmen gegründet haben oder als Selbstständige in einem Unternehmen tätig waren und diese Unternehmen auch parallel weiterführen. Portfoliounternehmer können als erfolgreiche Firmenleiter angesehen werden.²² Insgesamt sind bei 33 % der Neugründungen der Kohorten 2005–2007 Restarter oder Portfoliounternehmer aktiv beteiligt, in den High-Tech-Branchen mit fast 40 % etwas mehr (vgl. Grafik 17). Im Spitzentechnologiebereich der Industrie ist sogar die Hälfte der Neugründungen Restartern und Portfoliounternehmern zuzurechnen. Softwarefirmen stehen mit gut 45 % an zweiter Stelle der diesbezüglichen Branchenrangliste. In der Baubranche entstehen nur 20 % der Gründungen unter Mithilfe eines erfahrenen Unternehmers.

²¹ Hier wird nicht der Zeitraum unmittelbar vor der Gründung der Unternehmen betrachtet, sondern das gesamte Erwerbsleben. Insofern stimmen die hier genannten Anteilswerte nicht mit dem oben genannten Anteil der vor der Gründung selbstständigen Gründer überein.

²² Vgl. Metzger (2008) zum Thema Restarter und Portfoliounternehmer.



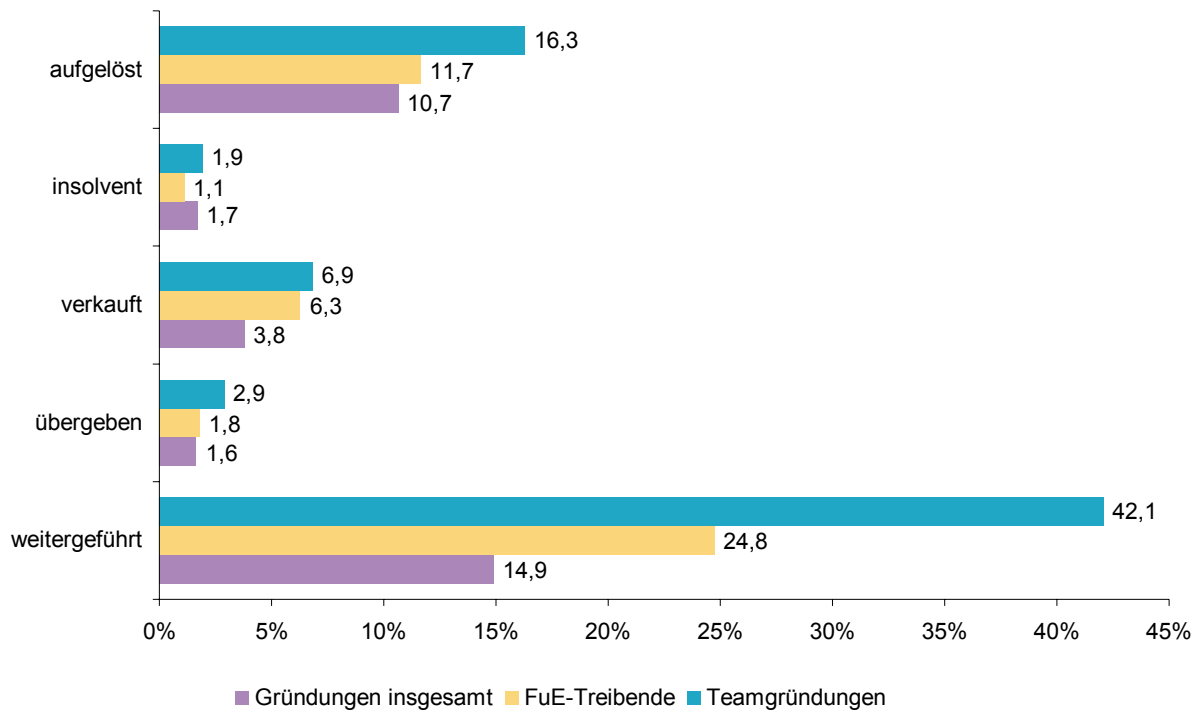
Anmerkung: Mehrfachnennungen sind zugelassen.

Grafik 17: Gründungen durch Restarter und Portfoliounternehmer

Es zeigt sich, dass Portfoliounternehmer und Restarter über eine überdurchschnittliche Branchenerfahrung verfügen (14,9 Jahre, im Durchschnitt sind es 13,3 Jahre). Dies deutet darauf hin, dass sie ihr neues Unternehmen vornehmlich in der gleichen Branche gründen wie das vorherige.

Innovative Unternehmen, die hier wiederum anhand der FuE-Tätigkeit bzw. des Vorhandenseins einer Marktneuheit definiert sind, werden häufiger von Portfoliounternehmern und Restartern geleitet (jeweils rund 45 % der Unternehmen, die FuE betreiben und Marktneuheiten entwickelt haben). Das spezifische Wissen, das Gründer durch die Leitung ihrer bisherigen Unternehmen gewinnen konnten, bildet offenbar eine gute Basis für die Entwicklung von Innovationen.

Grafik 18 stellt dar, was aus den bisherigen Unternehmen der Gründer geworden ist. Bei fast 15 % aller Gründungen (inklusive derer von Erstgründern) führen Gründer neben der Neugründung mindestens ein weiteres Unternehmen weiter. Der Grund hierfür kann beispielsweise in einer Risikodiversifizierung liegen, dergestalt, dass verschiedene Bereiche der Unternehmenstätigkeit in unterschiedlichen Unternehmen durchgeführt werden (FuE im einen, Produktion und Vertrieb im anderen Unternehmen). Da das Führen mehrerer Unternehmen mit einer hohen Arbeitsbelastung verbunden ist, liegt der Schluss nahe, dass sich diese Gründer mit einer höheren Wahrscheinlichkeit für eine Unternehmensgründung mit anderen Partnern zusammenfinden. In der Tat ist der Anteil der Teamgründungen, deren Gründer (mindestens) ein weiteres Unternehmen leiten, etwas höher als 40 %.



Anmerkung: Mehrfachnennungen sind zugelassen. Die Angaben wurden anteilig hochgerechnet.

Grafik 18: Status bisheriger Unternehmen der Gründer

Bei weiteren knapp 4 % bzw. 2 % der Gründungen sind Restarter involviert, die ihre früheren Unternehmen verkauft haben oder an einen Nachfolger (z. B. an ein Familienmitglied) übergeben haben. Restarter sind an insgesamt knapp 12 % der Gründungen 2005–2007 beteiligt („insolvent“: 1,5 % + „aufgelöst“: 11 %). Wie bei Metzger (2008), der eine andere Datenbasis verwendet, stellt sich heraus, dass der Anteil freiwilliger Schließungen größer ist als der Anteil der Insolvenzen.

Betrachtet man die Startgröße der Gründungen, von der aus empirischen Untersuchungen bekannt ist, dass mit ihr die Überlebenswahrscheinlichkeit und das Wachstum der Gründungen steigen (siehe oben), zeigen sich Unterschiede zwischen Gründungen insgesamt und solchen von Gründern mit Selbstständigkeitserfahrung. Vormalige Selbstständige steigen mit mehr Mitarbeitern in das neue Gründungsprojekt ein. Sie haben zu Beginn 3,3 Mitarbeiter, dieser Wert liegt signifikant über dem Gesamtdurchschnitt von 2,4 Mitarbeitern.

Dieser Unterschied ist jedoch nur auf die von Portfoliounternehmern gegründeten Unternehmen zurückzuführen, denn Gründungen, die von Restartern errichtet worden sind, sind signifikant kleiner als der Durchschnitt der Gründungen von Restartern und Portfoliounternehmern insgesamt. Mit 2,6 Mitarbeitern entsprechen sie in etwa dem Durchschnitt aller Neugründungen.

4.3 Zwischenfazit

Sowohl die formale Qualifikation der Gründerpersonen als auch ihr Erfahrungswissen korrelieren in hohem Maß mit der Branchenzugehörigkeit der Neugründungen. Gründer von High-Tech-Unternehmen und wissensintensiven Dienstleistungsbranchen haben im Durchschnitt einen höheren Ausbildungsabschluss. Es zeigt sich ferner, dass in technologieintensiven Unternehmen relativ mehr Gründer zuvor eine leitende Position in einer abhängigen Beschäftigung inne hatten, diese demnach in höherem Maß über wertvolle Management- und Leistungserfahrung für die Leitung eines eigenen Unternehmens verfügen. Auch Gründungen durch Restarter und Portfoliounternehmer, die das höchste unternehmerische Wissen in ein Gründungsprojekt einfließen lassen, finden häufiger in technologie- und wissensintensiven Branchen statt als im Rest der Wirtschaft.

Die Humankapitalausstattung der Gründer variiert aber nicht nur zwischen den Branchen, in denen die neuen Unternehmen operieren, sondern spielt auch eine Rolle für die Innovationsfähigkeit von Unternehmen. Es zeigt sich, dass die formale Qualifikation sowohl eine Determinante zur Durchführung von FuE-Projekten als auch für Innovationserfolg ist; der Anteil der Akademiker unter den Gründern ist bei innovativen Unternehmen deutlich höher. Im Weiteren werden innovative Unternehmen vergleichsweise häufiger von im Managementbereich erfahrenen Gründern – insbesondere auch von Portfoliounternehmern – geleitet.

Akademische Gründungen sind zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich um fast einen Vollzeitarbeitsplatz größer als nicht-akademische, was zumindest teilweise dadurch erklärt werden kann, dass in den kapitalintensiven High-Tech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes ein hoher Anteil der Neugründungen durch Akademiker stattfindet und diese Unternehmen aufgrund ihrer größeren Mindestgröße mit mehr Mitarbeitern starten. Am größten starten akademische Gründungen, an denen ein Ingenieur beteiligt ist. Bei nicht-akademischen Gründungen kann dagegen kein Zusammenhang zwischen den Berufen der Gründer und der Startgröße festgestellt werden. Junge Unternehmen, deren Inhaber zuvor Berufserfahrungen entweder als abhängig Beschäftigte in einer leitenden Stellung oder als Portfoliounternehmer sammeln konnten, sind zum Gründungszeitpunkt signifikant größer als andere.

Hochqualifizierte Gründerpersonen schaffen demnach für die Entwicklung der jungen Unternehmen gute Voraussetzungen. Diese Gründungen sind innovativer und starten mit einer höheren Beschäftigtenzahl und erhöhen somit – gemäß der bisherigen Erkenntnisse der Literatur – ihre Überlebens- und Wachstumschancen.

5 Gründungsfinanzierung

Die Frage der Mittelbeschaffung steht für viele Unternehmensgründer im Mittelpunkt des Gründungsprozesses. Nur wenn der entstehende Mittelbedarf gedeckt werden kann, lassen sich geplante Gründungsinvestitionen durchführen und nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit die laufenden Kosten bestreiten. Der Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten stellt somit eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung eines Gründungsvorhabens dar.²³

Für eine trennscharfe Erfassung des Mittelbedarfs im Gründungszusammenhang hat sich die Unterscheidung von Sachmitteln und Finanzmitteln bewährt.²⁴ Deshalb differenziert das Frage-Design des KfW/ZEW-Gründungspanels zwischen diesen beiden Mittelarten. Unter Sachmitteleinsatz fallen dabei bereits vor der Gründung genutzte und vom Gründer eingebrachte Objekte, wie beispielsweise das eigene Fahrzeug, EDV-Ausstattung oder Büroräume im Eigentum. Finanzmittel dienen der Finanzierung von Investitionen und laufenden Kosten und umfassen sowohl eigene Mittel (Ersparnisse, Rücklagen) der Gründer als auch externe Finanzierungsquellen von Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit über Darlehen von Familienangehörigen und Bankkrediten bis hin zu Beteiligungskapital.

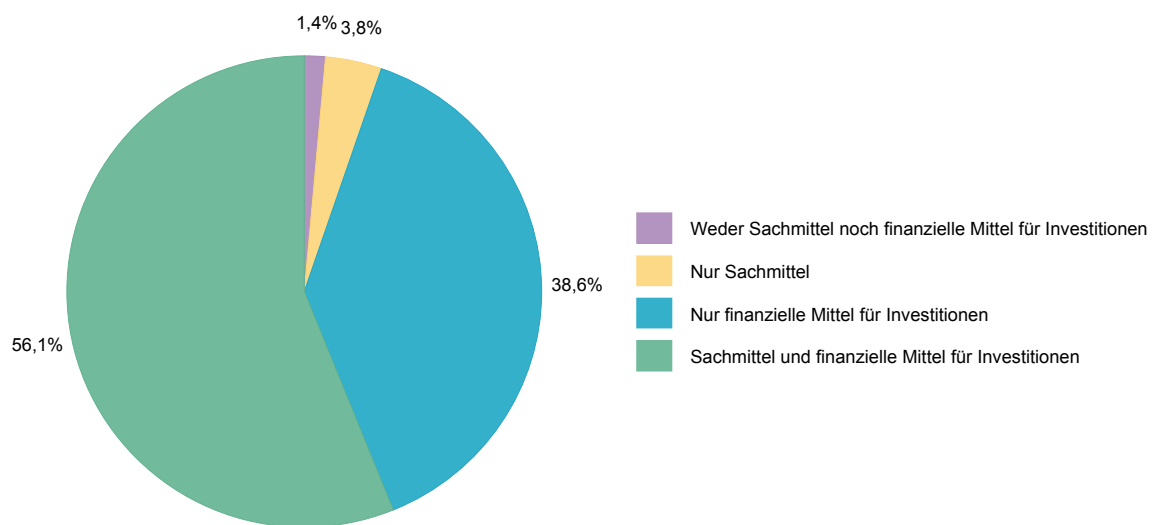
Die nachfolgenden Abschnitte analysieren Mittelbedarf und Finanzierungsstrukturen von Gründungen. Die Analyse konzentriert sich dabei auf Gründungen des Jahres 2007 und unterscheidet Gründungen in der Spitzen- und Hochtechnologie des Verarbeitenden Gewerbes (High-Tech im Verarbeitenden Gewerbe: STW und HTW), technologieintensive Dienstleistungen und Software-Unternehmen (High-Tech-Dienstleister: TDL und Software) sowie nicht-technologieintensive Gründungen. Die Unterteilung des High-Tech-Sektors erweist sich im Finanzierungszusammenhang als sinnvoll, da High-Tech-Dienstleister zwar in hohem Maß auf das Humankapital ihrer Gründer und Mitarbeiter, jedoch nicht unbedingt auf große Sachkapitalinvestitionen, wie z. B. Produktionsanlagen, angewiesen sind. High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe setzen hingegen sowohl auf ein überdurchschnittlich hohes Humankapital als auch auf substanzielle Sachkapitalinvestitionen und dürften insofern in besonderem Maß auf Finanzkapital angewiesen sein.

²³ Die Auffassung, dass Liquiditätsbeschränkungen bei einer Gründungsentscheidung tatsächlich bindend sind, wird durch eine Vielzahl internationaler empirischer Studien gestützt. Vgl. z. B. Evans und Jovanovic (1989) und die Übersichtsartikel von Block et al. (2008) und Kohn (2008).

²⁴ Vgl. Kohn und Spengler (2007, 2008b).

5.1 Sach- und Finanzmittelbedarf

Die Nutzung bereits vorhandener Sachmittel im Gründungszusammenhang und der Finanzmittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen im Gründungsjahr sind in Grafik 19 ausgewiesen. Nur eine von zwanzig Gründungen im KfW/ZEW-Gründungspanel kam ohne Finanzmitteleinsatz aus – lediglich etwa 4 % nutzten ausschließlich eingebrachte Sachmittel und rund 1 % weder Sach- noch Finanzmittel. Damit haben 95 % aller Gründungen finanzielle Ressourcen für Anfangsinvestitionen zur Ingangsetzung der Geschäftstätigkeit eingesetzt. Das Gros griff dabei zusätzlich auf Sachmittel zurück: 56 % nutzten sowohl Sach- als auch Finanzmittel.



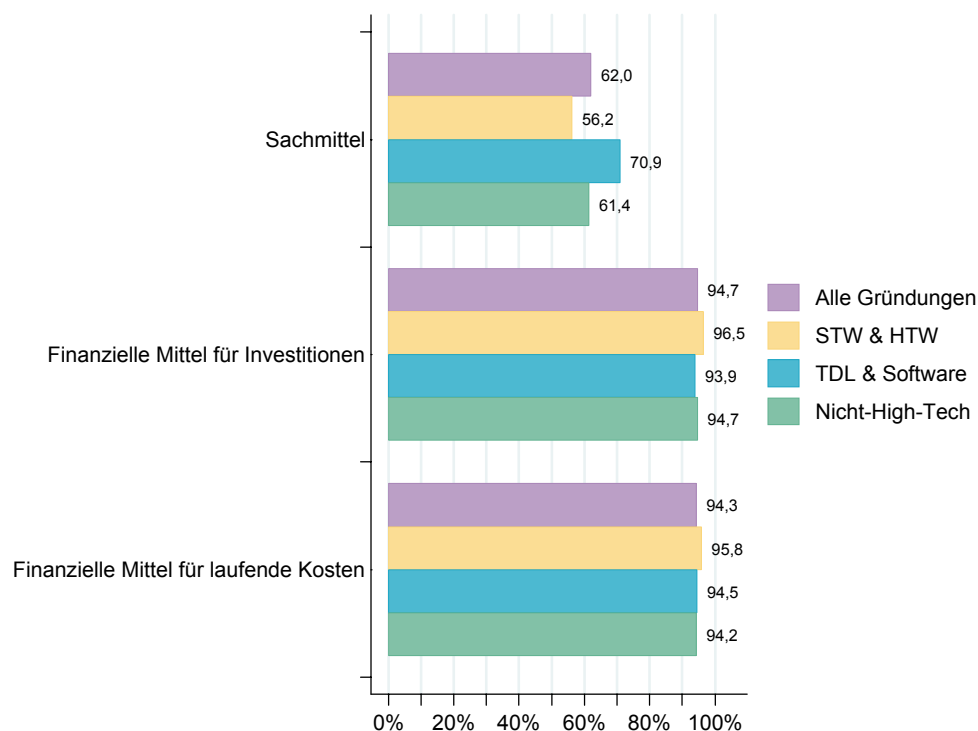
Erläuterung: Einbringen von Sachmitteln im Gründungszusammenhang und Einsatz finanzieller Mittel für Investitionen im Gründungsjahr. Die Zahlen geben die jeweiligen Anteile an allen (n = 1493) Gründungen des Jahres 2007 an, für die vollständige Angaben zum Gebrauch von Sach- und finanziellen Mitteln für Investitionen vorliegen. Lesehilfe: In 56,1 % der Gründungen wurden sowohl Sachmittel als auch finanzielle Mittel zur Investitionsfinanzierung eingesetzt.

Grafik 19: Einsatz von Sach- und Finanzmitteln zur Gründungsfinanzierung

Neben dem Einsatz von Finanzmitteln zur Bestreitung von Gründungsinvestitionen kommt somit dem Einsatz bereits vorhandener Sachmittel im Gründungszusammenhang eine erhebliche Bedeutung zu. Gleichzeitig wird aber auch klar, dass Gründungsprojekte, die ohne jedweden Finanzmitteleinsatz realisiert wurden, eine sehr kleine Minderheit darstellen. Insofern unterscheiden sich die Resultate des KfW/ZEW-Gründungspanels, dem als Grundgesamtheit Gründungen mit größerer wirtschaftlicher Aktivität zu Grunde liegen (vgl. Kapitel 2), von den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors, dessen weiteres Gründerkonzept auf die Erfassung des breiten Gründungsgeschehens abzielt und der folglich regelmäßig größere Anteile von Gründungen ohne Finanzierungsbedarf ausweist.²⁵

²⁵ Während im KfW/ZEW-Gründungspanel, das auf Gründungen mit größerer wirtschaftlicher Aktivität abstellt, einige spezifische Bereiche – wie beispielsweise das Gros freiberuflicher Gründungen – aus-

Der Branchenaufteilung in Grafik 20 ist zu entnehmen, dass Gründungen im Bereich der High-Tech-Dienstleistungen mit 71 % überdurchschnittlich häufig bereits vorhandene Sachmittel einsetzen. Hierin dürfte zum Ausdruck kommen, dass gerade bei Software-Entwicklern bereits vor der Gründung genutzte IT-Ausstattung und eigene Räumlichkeiten eine große Rolle spielen. High-Tech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sind mit 56 % jedoch seltener auf bereits vorhandene Sachmittel zur Gründung angewiesen. Angesichts des größeren Gründungsumfangs in den Branchen STW und HTW (vgl. Kapitel 6) spielt der Sachmitteleinsatz im Vergleich zu anderen Branchen eine geringere Rolle. Bezüglich der Häufigkeit des Einsatzes finanzieller Mittel für Gründungsinvestitionen unterscheiden sich die Branchen nicht nennenswert voneinander.



Erläuterung: Einbringen von bereits vorhandenen Sachmitteln im Gründungszusammenhang und Einsatz finanzieller Mittel für Investitionen und laufende Kosten im Gründungsjahr; Mehrfachnennungen möglich. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile an den Gründungen des Jahres 2007 in der jeweiligen Branche wieder, für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf vorliegen. Beobachtungszahlen in den aufgeführten Branchenaggregaten: n = 1129/124/462/543. Lesehilfe: In 96,5 % der High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes wurden Finanzmittel für Investitionen eingesetzt.

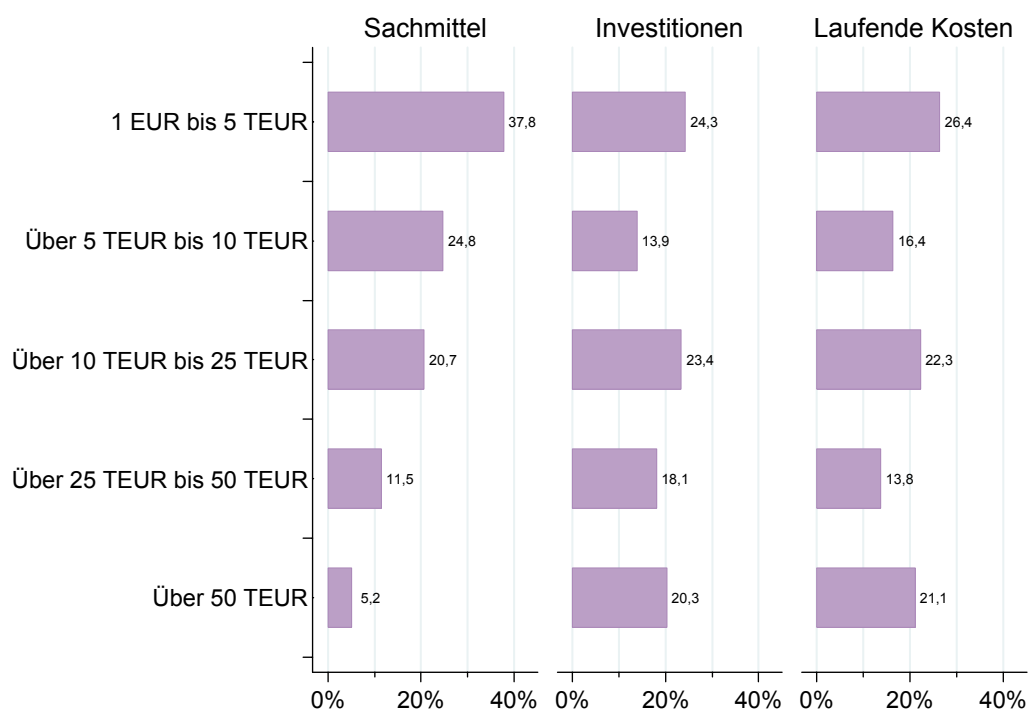
Grafik 20: Häufigkeit des Sach- und Finanzmitteleinsatzes von Gründungen im Branchenvergleich

Dies gilt ebenfalls für den Einsatz finanzieller Mittel zur Bestreitung laufender Kosten im Gründungsjahr: Für Miete, Personal, Betriebsmittel etc. ist bei nahezu allen Gründungen (94 %) Finanzierungsbedarf angefallen. Betrachtet man die Gesamtheit von Investitionsaus-

gespart sind, erfasst der KfW-Gründungsmonitor Gründungen sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb und schließt gewerbliche Unternehmungen wie auch Single-Selbstständige ein. Folglich sind im KfW-Gründungsmonitor Kleinstgründungen in höherem Ausmaß vertreten: Im Jahr 2007 beispielsweise beschäftigte ein dort verzeichneter Gründer durchschnittlich nur 0,9 Mitarbeiter (Kohn und Spengler 2008b).

gaben und laufenden Kosten, so hatten gar 98,5 % aller Unternehmen Finanzierungsbedarf im Gründungsjahr.²⁶ Die Anteile nicht-technologieorientierter Gründungen mit Sach- bzw. Finanzmitteleinsatz entsprechen weitestgehend den jeweiligen Branchendurchschnitten. Angesichts des großen Anteils dieser Gründungen am gesamten Gründungsgeschehen ist diese Beobachtung intuitiv plausibel.

Informationen zur Höhe des Mittelbedarfs im Gründungsjahr liefert Grafik 21, die ebenfalls zwischen Sachmitteleinsatz (linke Spalte) und Finanzierung von Investitionen (mittlere Spalte) und laufenden Kosten (rechte Spalte) unterscheidet. Die klassierte Darstellung offenbart eine große Bandbreite der Bedarfe.



Erläuterung: Die Zahlen neben den Balken geben die jeweiligen Anteile an allen n = 725/1078/1079 Gründungen des Jahres 2007 wieder, die bereits vorhandene Sachmittel genutzt haben (erste Spalte) und/oder Bedarf an finanziellen Mitteln für Investitionen (zweite Spalte) bzw. laufende Kosten im Gründungsjahr (dritte Spalte) hatten und für die vollständige Angaben zur Höhe des Mittelbedarfs vorliegen. Lesehilfe: 24,3 % des Finanzmittelbedarfs für Gründungsinvestitionen fielen in die Größenklasse bis 5 Tsd. Euro.

Grafik 21: Höhe des Sach- und Finanzmittelbedarfs

Besonders schief zeigt sich die Verteilung der Sachmittelwerte. Während nahezu vier von zehn (38 %) Gründungen einen Sachmitteleinsatz von bis zu 5.000 Euro angaben, hat nur jede zwanzigste Gründung (5 %) Sachmittel im Wert von über 50.000 Euro eingebracht. In den Klassen der mittleren und größeren Gründungsprojekte kommt finanziellen Mitteln hingegen eine größere Bedeutung zu. Bei der Investitionsfinanzierung wie auch bei der Deckung der laufenden Kosten im Gründungsjahr blieb jeweils rund ein Viertel (24 % bzw.

²⁶ Bei der Einordnung der Ergebnisse ist zu beachten, dass Gründungen aus dem Jahr 2007 zum Ende des Jahres durchschnittlich sechs Monate am Markt waren.

26 %) im Bereich von unter 5.000 Euro. Allerdings setzt jeweils über ein Drittel der Gründungen (18,1 + 20,3 = 38,4 % bzw. 13,8 + 21,1 = 34,9 %) Finanzmittel jenseits des Mikrofinanzierungsbereichs von 25.000 Euro ein. In diesen Resultaten spiegelt sich auf der einen Seite der im breiten Gründungsgeschehen zu beobachtende Trend zu Klein- und Kleinstgründungen mit nur sehr geringem Mittelbedarf wider;²⁷ auf der anderen Seite wird der zum Teil erhebliche Finanzierungsbedarf der wirtschaftlich aktiven jungen Unternehmen im KfW/ZEW-Gründungspanel unterstrichen.

Vor diesem Hintergrund nimmt Grafik 35 im Anhang (S. 97) eine Unterscheidung nach Branchen vor. Während die Bedarfe nicht-technologieintensiver Gründungen wiederum weitgehend den Durchschnitten entsprechen, überwiegen im Bereich der High-Tech-Dienstleister unterdurchschnittlich kleine Mittelbedarfe. Mit 49 %, 31 % bzw. 37 % (Sachmittel, Finanzierung von Investitionen und laufenden Kosten) sind die kleinsten Größenklassen besonders stark besetzt, während die höheren Größenklassen entsprechend schwächer besetzt sind. Im Einklang mit ihrer geringeren Gründungsgröße in Bezug auf Umsatz und Beschäftigung zeichnen sich technologieintensive Dienstleister, wie Ingenieurbüros, und Software-Unternehmen folglich durch geringere Anfangsinvestitionen und niedrigere laufende Kosten in der Anlaufphase aus.

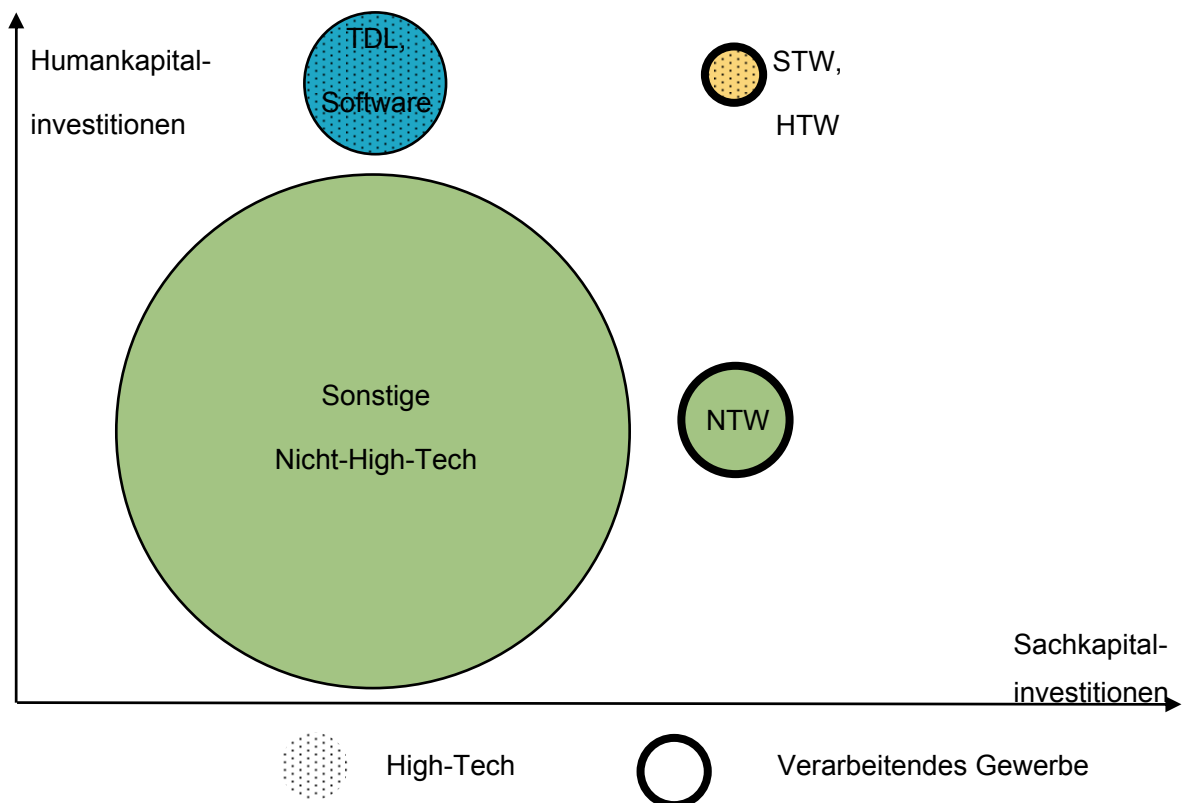
Entgegengesetztes gilt für High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe, in denen die höchsten Größenklassen jeweils markant stärker besetzt sind. So stechen insbesondere die Anteile der Unternehmen, die im Gründungsjahr Investitionen bzw. laufende Kosten in Höhe von jeweils über 50.000 Euro zu finanzieren haben (40 % und 36 % der Gründungen mit entsprechendem Finanzierungsbedarf) deutlich hervor. Dieser überdurchschnittlich hohe Finanzmitteleinsatz von jungen Unternehmen in der Spitzen- und Hochtechnologie des Verarbeitenden Gewerbes deckt sich wiederum mit dem insgesamt höheren Anteil größerer Gründungen in diesem Bereich.

Tabelle 16 im Anhang (S. 97) weist weiterhin die mittleren Finanzierungsbedarfe in allen zehn betrachteten Branchen aus. Im Branchendurchschnitt liegen die mittleren Sach- und Finanzmitteleinsätze bei circa 20.000 Euro (Sachmittel, Median: 10.000 Euro), 48.000 Euro (Investitionen, Median: 15.000 Euro) bzw. 45.000 Euro (laufende Kosten, Median: 15.000 Euro).²⁸ Allerdings variieren die Angaben stark zwischen den verschiedenen Bran-

²⁷ Vgl. Kohn und Spengler (2008b)

²⁸ Hierbei handelt es sich um bedingte Werte für die Gründungen, die Sachmittel eingesetzt haben bzw. Finanzierungsbedarf für Investitionen oder laufende Kosten hatten. Bei der Interpretation der mittleren Werte (Mittelwert und Median) ist die mittels der klassierten Darstellung aufgezeigte Schiefe der Verteilung zu berücksichtigen. Diese spiegelt sich darin wider, dass die Mediane in allen Fällen erheblich unterhalb der Mittelwerte liegen.

chen. So sind – entsprechend der obigen Einschätzung – die höchsten Mittelbedarfe i. d. R. in den Bereichen STW und HTW zu verzeichnen. Gleichwohl sind auch in den nicht-technologieintensiven Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes ähnlich hohe Werte anzutreffen, sodass für die Frage nach dem Mittelbedarf im Gründungszusammenhang neben der High-Tech-Nicht-High-Tech-Dichotomie auch die Branchenzuordnung Verarbeitendes Gewerbe versus Dienstleistungen Relevanz besitzt.



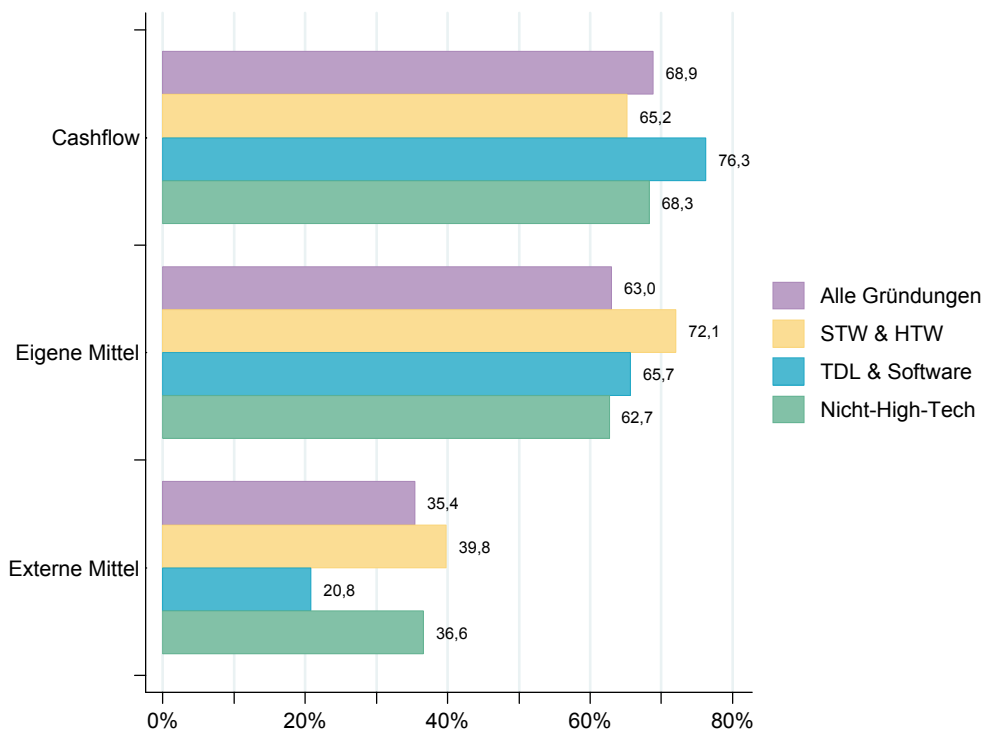
Erläuterung: Während High-Tech-Unternehmen sich (über alle Branchen hinweg) durch ein hohes Maß an Humankapital der Gründer und ihrer Mitarbeiter auszeichnen, sind Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe (sowohl im High-Tech- als auch im Nicht-High-Tech-Bereich) besonders sachkapitalintensiv. Das Gros aller Gründungen erfolgt in Bereichen, die weder besonders humankapital-, noch besonders sachkapitalintensiv sind. Die relative Größe der Kreise entspricht den Branchenanteilen im KfW/ZEW-Gründungspanel. Abkürzungen: TDL: technologieintensive Dienstleister; STW / HTW / NTW: Spitzentechnologie / hochwertige Technologie / nicht-technologieintensive Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe. Quelle: Eigene Darstellung.

Grafik 22: Klassifizierung von Gründungen nach Sach- und Humankapitalinvestitionen

Dieser Befund legt eine Einordnung der Branchenaggregate hinsichtlich ihrer Human- und Sachkapitalinvestitionen nahe, wie sie Grafik 22 illustriert. Technologieintensive Dienstleistungen und Software-Unternehmen setzen zwar in hohem Maß auf das Humankapital ihrer Gründer und Mitarbeiter, sind jedoch weniger auf große Sachkapitalinvestitionen angewiesen. Sachkapitalinvestitionen, aus denen umfangreicherer Finanzierungsbedarf resultiert, werden im Verarbeitenden Gewerbe getätigt, und zwar sowohl von High-Tech-Gründungen als auch von nicht-technologieintensiven Gründungen in diesem Bereich. Das Gros der Gründungen in sonstigen Nicht-High-Tech-Bereichen ist hingegen weder überdurchschnittlich humankapitalintensiv (vgl. auch Kapitel 4), noch werden in herausstehendem Maß Sachkapitalinvestitionen finanziert.

5.2 Finanzierungsarten: Cashflow, eigene Mittel der Gründer und externe Finanzierung

Rund zwei Drittel (69 %) der Gründungen mit Finanzierungsbedarf können bereits im Gründungsjahr auf Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit (Cashflow) zur Finanzierung von Investitionen und laufenden Kosten zurückgreifen (siehe Grafik 23).²⁹ Eine ebenso große Bedeutung für die Gründungsfinanzierung kommt dem Einsatz eigener finanzieller Mittel der Gründer zu: In 63 % der Gründungen mit Finanzmittelbedarf (= 62 % aller Gründungen) bringen der oder die Gründer eigene Ersparnisse oder Rücklagen ein. Auf der anderen Seite hat nur rund ein Drittel (35 %) der Gründungen mit Finanzierungsbedarf überhaupt externe Finanzierungsmittel, wie beispielsweise Bankkredite, Förderdarlehen oder Beteiligungskapital (für eine vollständige Aufstellung der externen Finanzierungsquellen siehe Grafik 25) genutzt.



Erläuterung: Deckung des Finanzierungsbedarfs im Gründungsjahr mittels Erlösen aus der laufenden Geschäftstätigkeit, eigenen Mitteln der Gründer bzw. externer Finanzierungen; Mehrfachnennungen möglich. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile an den Gründungen des Jahres 2007 in der jeweiligen Branche wieder, für die vollständige Angaben zur Deckung des Finanzierungsbedarfs im Gründungsjahr vorliegen. Beobachtungszahlen in den aufgeführten Branchenaggregaten: n = 1159/124/474/561. Lesehilfe: Im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes haben 65,2 % der Gründungen Erlöse aus der laufenden Geschäftstätigkeit zur Deckung ihres Finanzmittelbedarfs im Gründungsjahr genutzt.

Grafik 23: Häufigkeit der Nutzung von Finanzierungsarten

Auch hinsichtlich der Finanzierungsarten lassen sich aufschlussreiche Branchenunterschiede festhalten. So fällt der Anteil der Cashflow-Finanzierungen im Gründungsjahr bei High-

²⁹ Bezogen auf alle Gründungen entspricht dies einem Anteil von 68,9 % x 98,5 % (Anteil mit Finanzmittelbedarf) = 67,9 %.

Tech-Dienstleistern mit rund 76 % um einiges höher als der Anteil unter den High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes (65 %).³⁰ Im Durchschnitt generieren letztere also erst später Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Angesichts der überdurchschnittlichen Komplexität von Produktentwicklung und Produktionsumsetzung in den Branchen STW und HTW – man denke beispielsweise an den langen Investitionshorizont von Biotech-Unternehmen – ist dieses Resultat intuitiv plausibel. Darüber hinaus ist abzulesen, dass auch unter den Nicht-High-Tech-Gründungen ein beachtlicher Teil (32 %) in den ersten Monaten noch keine Erträge aus der Geschäftstätigkeit zur Bestreitung seines Finanzierungsbedarfs nutzen kann.

Für ihre insgesamt größeren Projekte und entsprechend stärkeren Wachstumschancen setzen High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes überdurchschnittlich häufig (72 % der Gründungen mit Finanzierungsbedarf) auch eigene Reserven ein.³¹ Dieses Ergebnis entspricht einer klassischen finanzierungstheoretischen Einsicht, nach der risikoreichere Projekte einen höheren Eigenfinanzierungsanteil aufweisen.³² Die Beobachtung, dass im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes der Anteil der Gründungen, die externe Mittel einsetzen (40 %), erheblich höher ausfällt als bei den High-Tech-Dienstleistern (21 %), dürfte wiederum auf den allgemein höheren Anteil größerer Gründungen in diesem Bereich zurückzuführen sein.

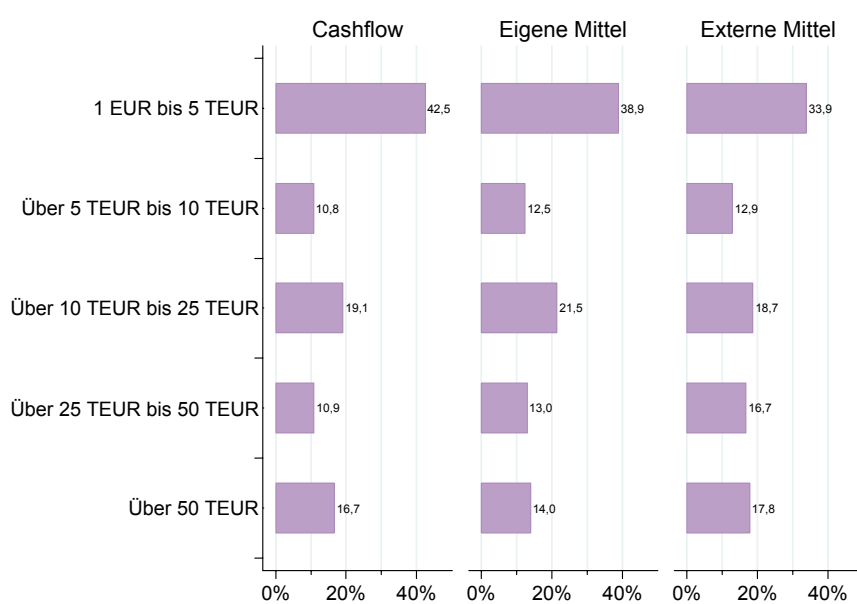
Die Höhe des Finanzierungsvolumens wird in Grafik 24 getrennt für die Finanzierungsarten Cashflow, eigene und externe Mittel klassiert. Im Einklang mit den Ergebnissen aus Grafik 21 und Grafik 35 zum Mittelbedarf allgemein nimmt ein Großteil der Gründungen jeweils nur geringe Finanzierungsmittel bis 5.000 Euro in Anspruch (Cashflow: 43 %, eigene Mittel: 39 %, externe Mittel: 34 % der Gründungen mit jeweiligem Finanzierungsbedarf). Besonders stark besetzt ist die so definierte Gruppe der Kleinstfinanzierungen also bei den Cashflow-Finanzierungen und beim Einsatz eigener Mittel. In größeren Finanzierungsklassen dreht sich das Verhältnis um: Die entsprechenden Anteile in der Klasse oberhalb des Mikrofinanzierungsbereichs (>25.000 Euro) von $10,9 + 16,7 = 27,6$ %, $13,0 + 14,0 = 27,0$ % bzw. $16,7 + 17,8 = 34,5$ % untermauern die erwartungsgemäß größere Bedeutung der externen Finanzierung für größere Gründungsprojekte.

³⁰ Bezogen auf alle Gründungen belaufen sich die Anteile auf $76,3 \% \times 98,8 \% = 75,4$ % im High-Tech-Dienstleistungsbereich und auf $65,2 \% \times 99,1 \% = 64,6$ % im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes.

³¹ Bezogen auf alle Gründungen entspricht dies einem Anteil von $72,1 \% \times 99,1 \% = 71,5$ %.

³² Vgl. bspw. Gompers und Lerner (2001, 2003) und Mark (2005). Müller und Zimmermann (2008) halten als empirisches Faktum fest, dass auch unter etablierten Unternehmen solche mit höherer FuE-Intensität höhere Eigenkapitalquoten aufweisen.

Im Branchenvergleich zeigt sich in Grafik 36 im Anhang (S. 98) wiederum analog zu Grafik 35, dass High-Tech-Dienstleister in allen drei Finanzierungsarten durchschnittlich kleinere Finanzierungen einsetzen als High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe. In letzterer Gruppe stehen weit überdurchschnittlich hohe Anteile in der Größenklasse über 50.000 Euro (Cashflow: 26 %, eigene Mittel: 32 %, externe Mittel: 51 %) zu Buche. Rund die Hälfte aller STW- und HTW-Gründungen, die externe Mittel zur Finanzierung ihrer Investitionen und laufenden Kosten im Gründungsjahr eingesetzt haben, hatten also einen entsprechenden Finanzierungsbedarf von über 50.000 Euro. Im Durchschnitt aller Gründungen mit externem Finanzmitteleinsatz galt dies für nicht einmal ein Fünftel (18 %).



Erläuterung: Die Zahlen neben den Balken geben die jeweiligen Anteile an allen n = 848/732/429 Gründungen des Jahres 2007 wieder, die Erlöse aus der laufenden Geschäftstätigkeit (erste Spalte), eigene Mittel der Gründer (zweite Spalte) bzw. externe Mittel (dritte Spalte) zur Deckung des Finanzierungsbedarfs im Gründungsjahr genutzt haben und für die vollständige Angaben zur Höhe des Finanzmitteleinsatzes vorliegen. Lesehilfe: 14 % der Gründer, die eigene Mittel eingesetzt haben, haben über 50 Tsd. Euro eingebracht.

Grafik 24: Finanzierungsvolumina nach Finanzierungsart

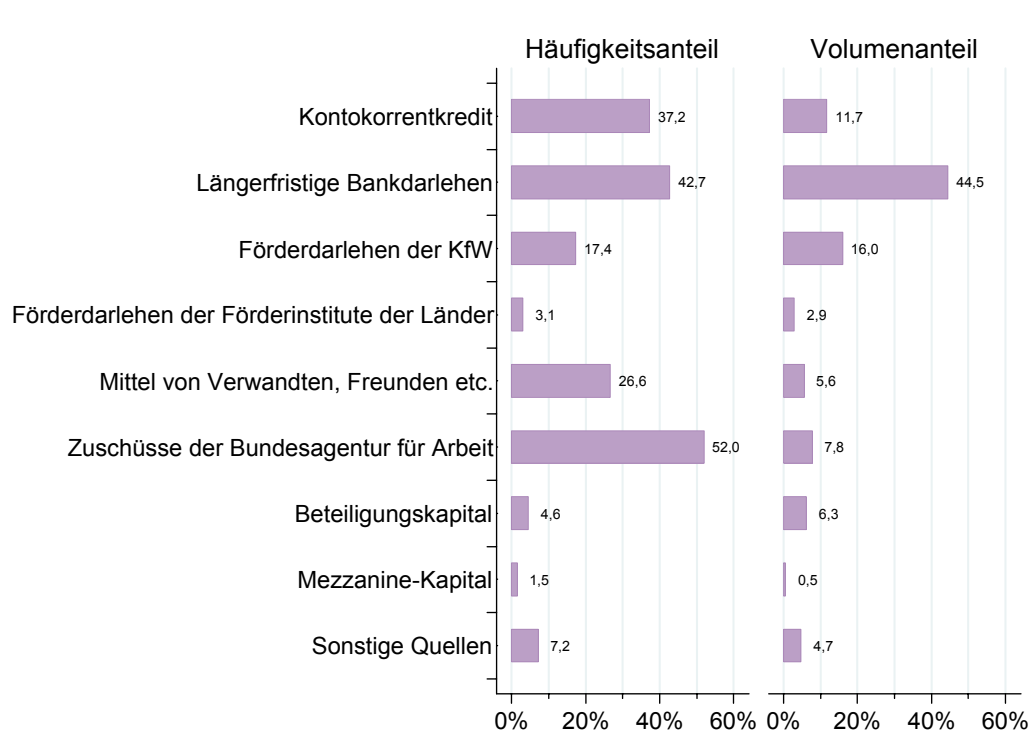
Dieser weitere Hinweis auf die vergleichsweise große Substanz von High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe spiegelt sich auch in den Angaben zu den mittleren Finanzierungsvolumina der drei Finanzierungsarten in Tabelle 17 im Anhang (S. 98) wider. Betragen die Bedarfe aller Gründungen, die entsprechende Mittel eingesetzt haben, im Durchschnitt rund 31.000 Euro (Median: 7.000 Euro) bei der Cashflow-Finanzierung, 24.000 Euro (Median: 9.000 Euro) bei den eigenen Mitteln sowie 32.000 Euro (Median: 12.000 Euro) bei den externen Mitteln, so variieren die Finanzierungshöhen bei allen drei Finanzierungsarten erheblich zwischen den Branchen.³³ Die höchsten Finanzierungsumfänge sind wiederum im Verarbeitenden Gewerbe zu verzeichnen, und zwar im Spitzen- und Hochtechnologie-

³³ Auch bei der Interpretation dieser Werte ist die aufgezeigte Schiefe der Verteilungen zu berücksichtigen.

bereich wie auch in nicht-technologieintensiven Bereich. Jenseits der Unterscheidung von High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen schlägt also wieder die im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt vergleichsweise hohe Kapitalintensität auf den Finanzierungsbedarf durch.

5.3 Externe Finanzierungsquellen

Dem Einsatz eines bedarfsgerechten Finanzierungsmixes kommt eine zentrale Bedeutung für die Gründungsentscheidung und den Erfolg von Gründungen zu.³⁴ Dementsprechend unterscheidet Grafik 25 verschiedene Finanzierungsquellen zur Deckung des externen Finanzierungsbedarfs.



Erläuterung: Die Zahlen in der linken Spalte geben die jeweiligen Anteile an allen n = 424 Gründungen des Jahres 2007 wieder, die im Gründungsjahr externe Finanzmittel eingesetzt haben und für die vollständige Angaben zur Mittelaufteilung vorliegen. Mehrfachnennungen möglich. Die Zahlen in der rechten Spalte geben die entsprechenden Anteile der Finanzierungsvolumina der jeweiligen Quellen am Volumen der gesamten externen Finanzierung an. Lesehilfe: 37,2 % der Gründungen mit Nutzung externer finanzieller Mittel haben Kontokorrentfinanzierungen in Anspruch genommen. Der Volumenanteil von Kontokorrentfinanzierungen am gesamten externen Finanzierungsvolumen betrug 11,7 %.

Grafik 25: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen (alle Branchen)

Häufigkeiten der Inanspruchnahme der verschiedenen Finanzierungsquellen sind der linken Spalte zu entnehmen. Im Jahr 2007 nahmen rund 37 % bzw. 43 % der Gründungen mit externem Finanzierungsbedarf Kontokorrentfinanzierungen und längerfristige Bankdarlehen in Anspruch. Damit griff ein Großteil der Gründer für den Schritt in die Selbstständigkeit auf klassische Fremdfinanzierungen durch Kreditinstitute zurück. Der höchste Anteil ist jedoch

³⁴ Vgl. die Übersichtsartikel von Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003) sowie Nathusius (2001) und Kohn und Spengler (2008a)

für Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA) zu verzeichnen: Über die Hälfte (52 %) aller Gründungen mit externem Finanzbedarf haben diese in Anspruch genommen. Bezogen auf alle Gründungen entspricht dies einem Anteil von rund 18 %.³⁵ Somit hat nahezu jeder der knapp 19 % aller Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet haben,³⁶ BA-Zuschüsse nutzen können. Schenkungen und Darlehen von Verwandten und Freunden spielten für einen beachtlichen Teil der Gründungen (27 % derjenigen mit externem Finanzierungsbedarf) ebenfalls eine Rolle. Förderdarlehen der KfW und der Förderinstitute der Länder (LFI) wurden von 17 % bzw. 3 % der Gründungen mit externem Finanzierungsbedarf genutzt. Eigenkapital- und eigenkapitalnahe Finanzierungen (Beteiligungskapital: 4,6 %, Mezzanine-Kapital: 1,5 %) wurden demgegenüber seltener genutzt. Hierin spiegelt sich nicht zuletzt die traditionelle Banken- und Fremdkapitalorientierung auf den deutschen Finanzmärkten wider.

Während die betrachteten Häufigkeiten Aufschluss über die Verbreitung der Inanspruchnahme der Quellen geben, lässt ein Vergleich der entsprechenden Volumenanteile in der rechten Spalte von Grafik 25 weiter gehende Rückschlüsse hinsichtlich der Bedeutung der unterschiedlichen Quellen auf dem Markt für externe Gründungsfinanzierungen zu. In Gegenüberstellung von Volumen- und Häufigkeitsanteilen erschließen sich Informationen zu durchschnittlichen Finanzierungsgrößen.³⁷ Mit einem Volumenanteil von nicht ganz der Hälfte (45 %) dominiert die Nutzung längerfristiger Bankdarlehen deutlich. Auch Förderdarlehen der KfW (16 %) und der LFIs (3 %) weisen verglichen mit ihren Anteilen der Inanspruchnahme eine leicht überdurchschnittliche Größe auf. Es zeigt sich also das auch von Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1993) beobachtete Bild, dass größer dimensionierte Gründungen stärker über Banken und Förderdarlehen finanziert werden. Nur kleinere Beträge leisten Kontokorrentfinanzierungen, Mittel von Verwandten und Freunden und insbesondere die BA-Zuschüsse, deren Volumenanteile bei lediglich rund 12 %, 6 % bzw. 8 % liegen. Kommt hingegen Beteiligungskapital zum Einsatz, so wird damit in der Regel ein umfangreiches Gründungsprojekts finanziert (Volumenanteil 6 %).³⁸

Grafik 26 verdeutlicht markante Branchenunterschiede in der Inanspruchnahme und der Bedeutung der externen Finanzierungsquellen. So nutzen Gründungen im Bereich der High-

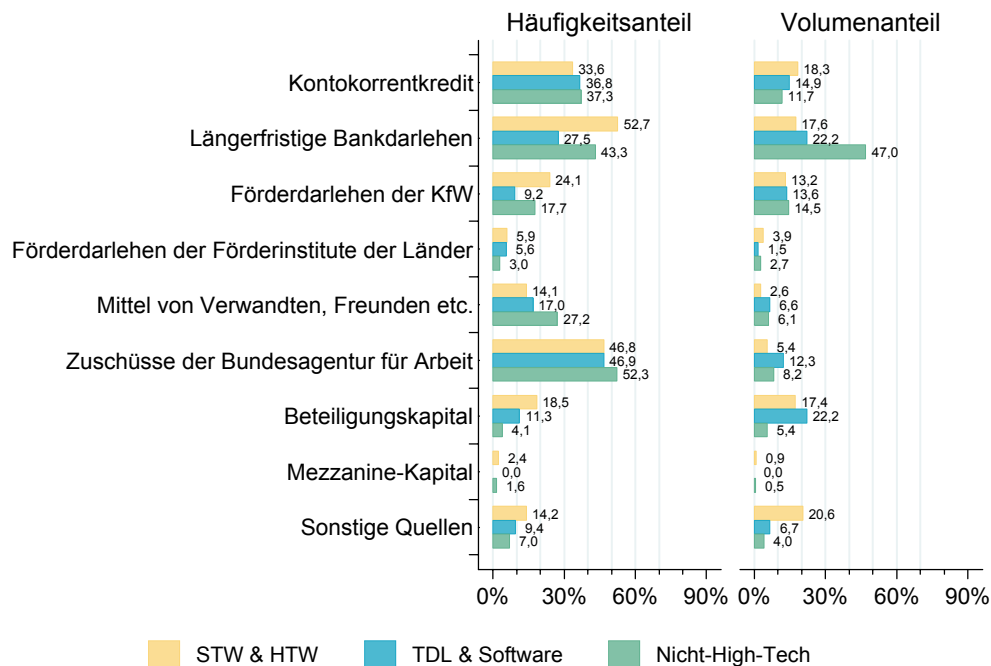
³⁵ Der auf alle Gründungen bezogene Anteil der Gründungen, die BA-Zuschüsse in Anspruch genommen haben, berechnet sich als Produkt der bedingten Anteile: 98,5 % (Anteil Gründungen mit Finanzmittelbedarf) x 35,4 % (bedingter Anteil Gründungen mit externem Finanzierungsbedarf) x 52,0 % (bedingter Anteil Nutzung von BA-Zuschüssen) = 18,1 %.

³⁶ Vgl. Kapitel 4

³⁷ Zu beachten ist dabei, dass sich die Volumenanteile im Gegensatz zu den Häufigkeitsangaben, denen Mehrfachnennungen zugrunde liegen, über die Alternativen zu 100 Prozent addieren.

³⁸ Vgl. auch Gottschalk et al. (2007) und Kohn und Spengler (2008b)

Tech-Dienstleistungen seltener als der Durchschnitt längerfristige Bankdarlehen (28 % derjenigen mit externem Finanzierungsbedarf) und Förderdarlehen der KfW (9 %), was im Kontext der geringeren Größe der Gründungen in diesem Bereich zu interpretieren ist. Im Vergleich zu Gründungen des Nicht-High-Tech-Bereichs nutzen sie allerdings häufiger Beteiligungskapital (11 %) und auch sonstige Finanzierungsformen, die beispielsweise Aktien oder Gesellschafterdarlehen umfassen.³⁹ Hierin drückt sich ein vergleichsweise höheres Unternehmensrisiko aus, das wiederum mit höheren Wachstumserwartungen verbunden ist.



Erläuterung: Die Zahlen in der linken Spalte geben die Anteile an den Gründungen des Jahres 2007 in der jeweiligen Branche wieder, die im Gründungsjahr externe Finanzmittel eingesetzt haben und für die vollständige Angaben zur Mittelaufteilung vorliegen. Mehrfachnennungen möglich. Beobachtungszahlen in den aufgeführten Branchenaggregaten: n = 46/107/271. Die Zahlen in der rechten Spalte geben die entsprechenden Anteile der Finanzierungsvolumina der jeweiligen Quellen am Volumen der gesamten externen Finanzierung an. Lesehilfe: Im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes haben 33,6 % der Gründungen mit Nutzung externer finanzieller Mittel Kontokorrentfinanzierungen in Anspruch genommen. Der Volumenanteil von Kontokorrentfinanzierungen am gesamten externen Finanzierungsvolumen im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes betrug 18,3 %.

Grafik 26: Häufigkeit und Volumen externer Finanzierungsquellen im Branchenvergleich

High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes nutzen sowohl längerfristige Bankkredite (53 % derjenigen mit externem Finanzmitteleinsatz) sowie Förderdarlehen der KfW (24 %) und der LFIs (6 %), als auch Beteiligungskapital (19 %) und die sonstigen Alternativen (14 %) überdurchschnittlich häufig. Insbesondere der Volumenanteil der Bankdarlehen fällt mit ca. 18 % dabei weit unterdurchschnittlich aus, während die volumenmäßige Bedeutung von Beteiligungskapital (17 %) und sonstigen Finanzierungen (21 %) augenfällig heraussteht.⁴⁰ Auch dies darf als deutlicher Hinweis auf den größeren Gründungsumfang und

³⁹ Eine tiefer gehende Aufschlüsselung der Restkategorie „Sonstige Finanzierungsquellen“ ist aufgrund der geringen Fallzahlen nicht möglich.

⁴⁰ Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass selbst unter den High-Tech-Gründungen insgesamt nur eine kleine Minderheit von 3 % (= 98,8 % Anteil mit Finanzierungsbedarf x 23,5 % bedingter Anteil

den längerfristigen Investitionshorizont der STW- und HTW-Gründungen gewertet werden, deren technologieintensive Projekte zwar höhere Risiken, aber auch eine größere Innovationskraft und langfristig positive Beschäftigungswirkungen erwarten lassen.

5.4 Zwischenfazit

Nur ein sehr kleiner Teil aller Gründungen (5 %) kommt ohne Finanzmittel zur Bestreitung von Investitionen aus. Während eingebrachte Sachmittel insbesondere bei kleineren Gründungsprojekten eine bedeutende Rolle spielen, stehen dem Großteil aller Gründungen (68 %) bereits im Gründungsjahr Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit als Finanzierungsquelle zur Verfügung. Darüber hinaus wird umfassend auf eigene finanzielle Ressourcen der Gründer zurückgegriffen; in 62 % aller Gründungen bringen der oder die Gründer eigene Ersparnisse oder Rücklagen ein. Im Zuge externer Finanzierung werden nach Möglichkeit Zuschüsse und informelles Kapital in Anspruch genommen (z. B. profitieren 18 % aller Gründungen von Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit), es überwiegen jedoch Bankdarlehen, die mit 45 % insgesamt den größten Anteil am externen Finanzierungsvolumen ausmachen.

Die Inanspruchnahme von Finanzierungsquellen und das Finanzierungsvolumen, welches sich im Gründungsjahr im Durchschnitt im Bereich eines kleinen bis mittleren fünfstelligen Eurobetrags bewegt, differieren erheblich zwischen verschiedenen Branchen. Stärker als eine Unterscheidung von High-Tech- und Nicht-High-Tech-Gründungen ist hierbei die Frage von Bedeutung, ob eine Gründung dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen ist oder nicht – denn in diesem Bereich sind die größten Finanzierungsumfänge zu konstatieren. So liegt beispielsweise der externe Finanzierungsbedarf von Gründungen sowohl in der Spitzentechnologie (Median 21.000 Euro), als auch im nicht technologieintensiven Bereich des Verarbeitenden Gewerbes (Median 20.000 Euro) weit über dem Branchendurchschnitt (Median aller Gründungen mit externem Mitteleinsatz: 12.000 Euro).

Abzugrenzen sind die vorliegenden Resultate für die Gründungen im KfW/ZEW-Gründungspanel zum einen von entsprechenden Befunden für das breitere Gründungsgeschehen in Deutschland. So zeichnet der KfW-Gründungsmonitor angesichts des dort verwendeten umfassenderen Gründerkonzepts, welches explizit auch auf die Erfassung von Nebenerwerbsselbständigkeiten abstellt, regelmäßig ein kleinteiligeres Bild der Gründungsfinanzierung.⁴¹ Zum anderen zeigt sich im Vergleich zu mittelständischen Bestandsunterneh-

1,5 %. Während Beteiligungskapital rund 19 % des gesamten externen Finanzierungsvolumens aller High-Tech-Gründungen ausmacht, liegt der entsprechende Volumenanteil im Durchschnitt aller Nicht-High-Tech-Gründungen bei lediglich 5 %.

⁴¹ Vgl. Kohn und Spengler (2007, 2008b)

men im KfW-Mittelstandspanel naturgemäß ein höherer Anteil investierender Unternehmen unter den Gründungen. Auch unter den Bestandsunternehmen sind jedoch die höchsten Investitionsintensitäten in FuE-intensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes zu verzeichnen.⁴²

Damit substantielle Unternehmensgründungen aus allen Branchen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten positiven Wachstums- und Beschäftigungswirkungen entfalten können, bedarf es in jedem Fall flexibler und bedarfsgerechter Finanzierungsangebote. Insbesondere ist sicherzustellen, dass sich innovative und technologieorientierte Gründungen, die auf externe Mittel angewiesen sind, in ausreichendem Maß mit geeignetem Startkapital in Form von Fremd-, Mezzanine- und Eigenkapital versorgen können. Dies gilt sowohl für Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe, die aufgrund ihrer höheren Kapitalintensität und einer entsprechenden Mindestgröße ihres Geschäftsbetriebs größeren Investitions- und Finanzierungsbedarf haben und ein breites Finanzierungsspektrum von Bankfinanzierungen, Förderkrediten und Beteiligungsfinanzierungen nutzen, als auch für den kleineren Finanzierungsbedarf technologie- und wissensintensiver Dienstleistungen, von denen angesichts ihrer großen Humankapitalintensität ebenfalls nachhaltige Wirkungen für Wachstum und Wohlstand zu erwarten sind.

⁴² Vgl. Reize (2007)

6 Beschäftigungsstrukturen und Entwicklung der jungen Unternehmen

Sowohl im politischen als auch im wissenschaftlichen Kontext wird ein besonderes Augenmerk auf die in neugegründeten Unternehmen geschaffene Beschäftigung gelegt. In der Regel geht es dabei um die gesamtwirtschaftlichen Effekte von Unternehmensgründungen auf den Arbeitsmarkt. Ausgangspunkt der Diskussion um Beschäftigungseffekte von Gründungen ist der Diskurs um die Schaffung von Beschäftigung in kleinen und mittelständischen Unternehmen. In diesem Zusammenhang berechnete Birch (1981), dass rund zwei Drittel aller in den 70er- Jahren neu entstandenen Arbeitsplätze von Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten geschaffen wurden. Zudem sorgten junge Unternehmen, die nicht älter als 4 Jahre waren, mit einem Anteil von 80 % für die Ersetzung von wegfallenden Stellen. Dabei gilt es zu beachten, dass diese gesamtwirtschaftlichen Effekte nicht auf alle Unternehmen gleichermaßen übertragen werden dürfen: Nicht alle Gründungen leisten einen besonderen Beitrag, sondern vornehmlich einige wenige, die klein starten und rasch sehr stark wachsen.

Während die These des Jobmotors Mittelstand nach intensivem Diskurs unter Wissenschaftlern mittlerweile angezweifelt wird (vgl. z. B. Davis et al., 1996; Wagner, 2007), ist die Bedeutung von Neugründungen für die Beschäftigungssituation eines Landes insgesamt weitestgehend unumstritten. In der absoluten Höhe ihrer Effekte ist die Beschäftigungswirkung von Gründungen allerdings noch unklar (vgl. Fritsch, 2008). Allgemein wird Neugründungen ein nachhaltiger und auf lange Frist positiver Beschäftigungseffekt zugesprochen (vgl. z. B. Fritsch und Müller, 2004; Boeri und Cramer, 1992).

Das KfW/ZEW-Gründungspanel hat nicht nur das Potenzial, Bruttobeschäftigungseffekte (zur begrifflichen Erläuterung gesamtwirtschaftlicher Beschäftigungseffekte siehe Kasten 1) von Unternehmensgründungen der betrachteten Branchen abschätzen zu können, sondern kann auch detaillierte Einblicke in das Wachstum junger Unternehmen, in die Art und Qualität der geschaffenen Stellen geben: Wie viele Arbeitsplätze schaffen Unternehmensgründungen in den frühen Jahren ihres Bestehens? Welche Arten von Arbeitsplätzen schaffen Unternehmensgründungen? Wie stark wachsen junge Unternehmen?

Das folgende Kapitel geht detailliert auf die Zahl und die Zusammensetzung der in jungen Unternehmen geschaffenen Arbeitsplätze und auf gesamtwirtschaftliche Beschäftigungseffekte ein. Darüber hinaus wird das Wachstum junger Unternehmen in Bezug auf Beschäftigung und Umsatz untersucht.

6.1 Beschäftigungsstrukturen zum Gründungszeitpunkt

Die Ergebnisse des KfW/ZEW-Gründungspanels zeigen, dass neugegründete Unternehmen in Deutschland im Mittel für 3,5 Personen (inklusive der Gründerpersonen) einen Arbeitsplatz schaffen. Zählt man die Beschäftigung von freien Mitarbeitern, Praktikanten und Leiharbeitskräften nicht hinzu, finden zum Gründungszeitpunkt im Mittel 3 Personen auf 2,4 Vollzeitstellen Beschäftigung (siehe Tabelle 3). Große Unterschiede zwischen der Gruppe der High-Tech-Unternehmen (HTU) und der Gruppe der Nicht-High-Tech-Unternehmen (NHTU) insgesamt fallen nicht auf, einzelne Branchen stechen jedoch hervor. Die kleinste mittlere Beschäftigung weisen Unternehmen des Baugewerbes auf, während Unternehmen in nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes (NTW) im Branchenvergleich am größten starten. Sie beschäftigen zum Gründungszeitpunkt 3,5 feste Mitarbeiter in Vollzeit.

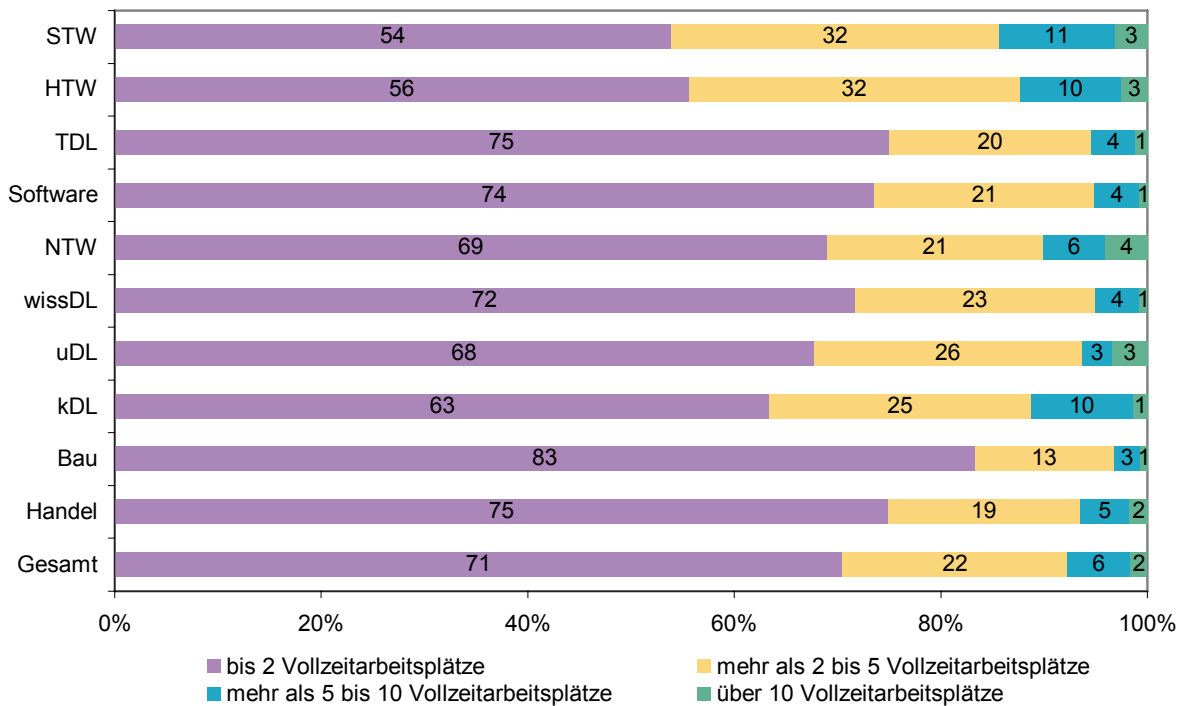
Tabelle 3: Mittlere Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt

	Beschäftigung (Anzahl der Personen)	Beschäftigung (Anzahl der Personen) ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten, Leiharbeitskräfte	Beschäftigung in Vollzeitstellen ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten, Leiharbeitskräfte	
	Mittelw.	Mittelw.	Mittelw.	(Median)
STW	3,7	3,4	3,2	(2,00)
HTW	3,8	3,5	3,1	(2,00)
TDL	3,4	3,1	2,3	(1,00)
Software	2,9	2,3	2,2	(1,50)
HTU	3,4	3,0	2,4	(1,50)
NTW	4,4	4,0	3,5	(2,00)
wissDL	3,0	2,4	2,1	(1,25)
uDL	4,6	3,8	2,8	(2,00)
kDL	4,3	3,6	2,8	(1,75)
Bau	2,0	1,9	1,7	(1,00)
Handel	2,7	2,5	2,1	(1,25)
NHTU	3,5	3,0	2,5	(1,25)
Gesamt	3,5	3,0	2,4	(1,25)

Anmerkung: In die Berechnung von Vollzeitstellen gehen Teilzeitkräfte mit einem Anteil von 0,5, geringfügig Beschäftigte mit einem Anteil von 0,25 ein. Vollzeitkräfte, Auszubildende und mithelfende Familienangehörige werden mit dem Faktor 1 berücksichtigt.

Tiefere Einblicke in die Startgröße einer Unternehmensgründung erhält man, wenn man die Anteile der in einer bestimmten Größenklasse gegründeten Unternehmen betrachtet (siehe Grafik 27). Insgesamt starten 71 % der Unternehmen mit 1 oder 2 vollzeitäquivalenten Mitarbeitern, nur 8 % beschäftigen über 5 vollzeitäquivalente Mitarbeiter. Unternehmen in nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes werden zwar zu 69 % mit 2 und weniger Mitarbeitern gegründet, einige Gründungen (4 %) dieser Branche starten jedoch auch mit über 10 Mitarbeitern. Der Anteil der Unternehmen, die nur bis zu 2 Vollzeitmitarbeiter beschäftigen, ist in der Spitzentechnik und der hochwertigen Technik wesentlich geringer, allerdings beschäftigen auch nur wenige eine sehr große Anzahl von Mitarbeitern. Nahezu alle Unternehmen werden als so genannte Kleinunternehmen gegrün-

det: So schaffen 98 % aller Unternehmen in Deutschland zum Startzeitpunkt weniger als 10 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze. Dabei ist hervorzuheben, dass die meisten Unternehmen (60 %) zum Gründungszeitpunkt nur die Gründer selbst beschäftigen.



Anmerkung: Vollzeitstellen (inkl. Gründer, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten, Leiharbeitskräfte)

Grafik 27: Arbeitsplätze zum Gründungszeitpunkt (inkl. Gründer) in Vollzeitäquivalenten

Die Innovationsstrategie und die Anzahl der bei der Gründung geschaffenen Arbeitsplätze sind eng miteinander verknüpft. High-Tech-Unternehmen, deren Produkte einen hohen Innovationsgrad aufweisen, starten im Mittel mit einer signifikant höheren Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt (siehe Tabelle 4)

Tabelle 4: Innovationsgrad des umsatzstärksten Produktes, FuE-Tätigkeit, Marktneuheiten und Startgröße des Unternehmens

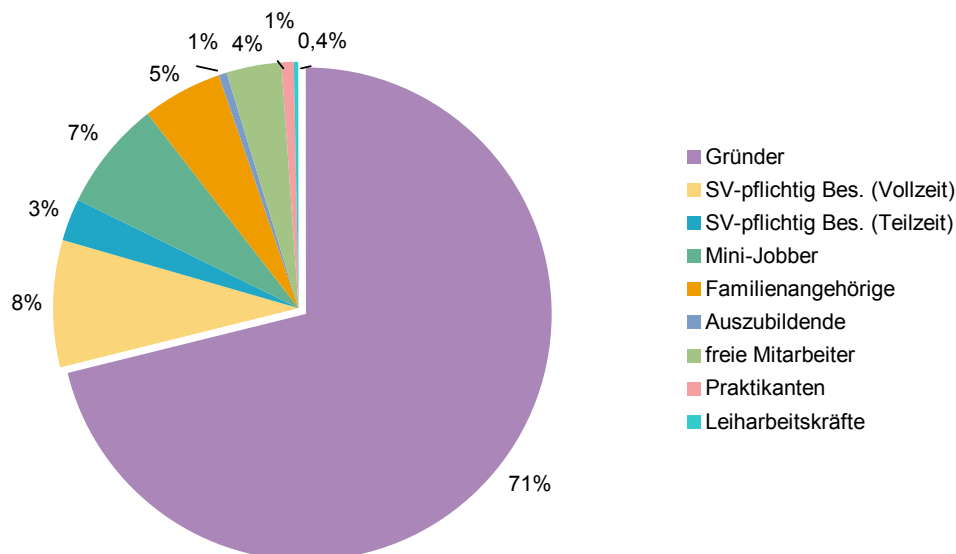
Innovationstätigkeiten	Vollzeitstellen zum Gründungszeitpunkt
Innovationsgrad	
erprobte und allg. gebräuchliche Kombinationen vorhandener Techniken	1,9
neue Kombination vorhandener Techniken	2,3
neue Techniken, die von Dritten entwickelt wurden	2,2
neue Techniken, die vom Unternehmen selbst entwickelt wurden	3,5
FuE-Tätigkeit	
kontinuierliche FuE	3,7
gelegentliche FuE	2,7
keine FuE	2,3
Einführung einer Marktneuheit	
Einführung einer Marktneuheit	3,0
keine Einführung einer Marktneuheit	2,3

Anmerkung: Vollzeitbeschäftigte (inkl. Gründer, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten, Leiharbeitskräfte), Innovationsgrad: nur High-Tech-Unternehmen, FuE, Marktneuheiten: alle Unternehmen

Ebenso verhält es sich mit der Ausrichtung bezüglich der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit eines Unternehmens und der Einführung regionaler, nationaler oder weltweiter Marktneuheiten. Unternehmen, die kontinuierlich FuE betreiben, starten im Mittel mit 3,7 festen Mitarbeitern in Vollzeit, während Unternehmen ohne FuE-Tätigkeiten ihre Geschäftstätigkeit mit 2,3 Mitarbeitern aufnehmen.

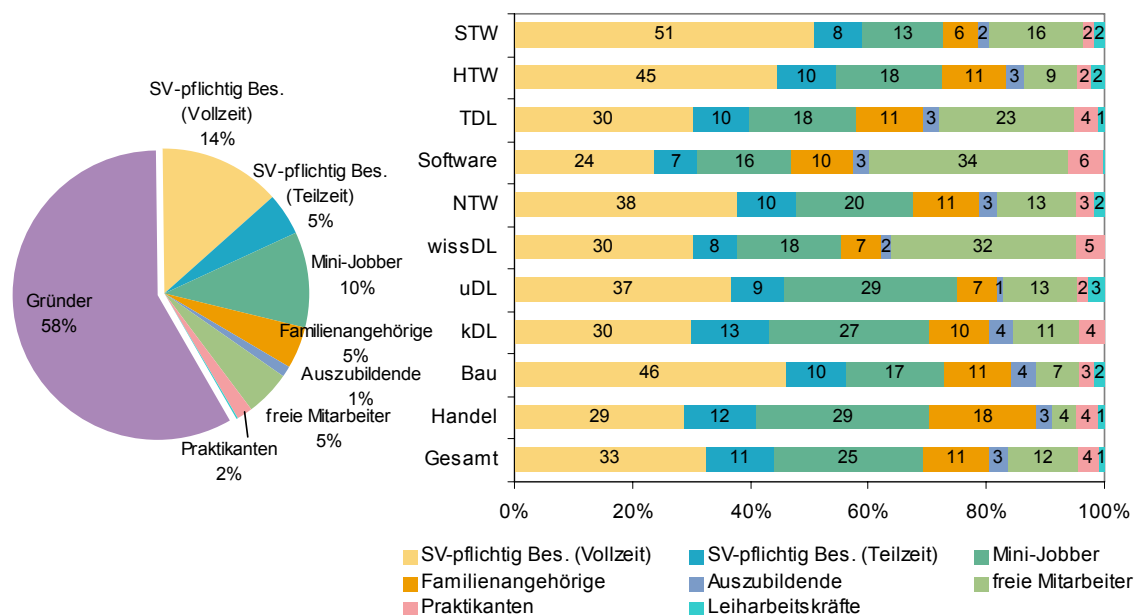
Junge Unternehmen, die in ihrer Region, in Deutschland oder auf dem Weltmarkt als erste Anbieter ein Produkt oder eine Dienstleistung eingeführt haben, starten ebenfalls im Mittel größer. Diese Ergebnisse sind vor dem Hintergrund, dass innovative Unternehmensgründungen höheren Anforderungen an die Entwicklung, Erstellung und Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen gegenüberstehen, für die eine höhere Anzahl an Mitarbeitern notwendig ist, nicht überraschend.

Schon zum Gründungszeitpunkt nimmt ein Unternehmen die Möglichkeiten unterschiedlicher Beschäftigungsverhältnisse in Anspruch. Im Durchschnitt verteilt sich die Anfangsbeschäftigung in einem Unternehmen zu 71 % auf die Unternehmensgründer, zu 8 % auf sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Vollzeit, zu 3 % auf sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Teilzeit und zu 7 % auf geringfügig Beschäftigte. Mithelfende Familienangehörige stellen im Mittel 5 % der durchschnittlichen Beschäftigung. Lediglich 1 % der Mitarbeiter in einer Neugründung sind Auszubildende. Freie Mitarbeiter spielen mit einem Anteil von 4 % eine vergleichsweise große Rolle zum Gründungszeitpunkt. Praktikanten sind schon in Neugründungen mitunter anzutreffen, während Leiharbeitskräfte recht selten bereits zum Gründungszeitpunkt eingestellt werden.



Grafik 28: Zusammensetzung der Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt

Das Wachstum junger Unternehmen sowie die Fluktuation unter den Mitarbeitern eines Unternehmens (siehe Abschnitte 6.3 und 6.4) beeinflussen naheliegenderweise auch die Mitarbeiterzusammensetzung eines jungen Unternehmens. Grafik 29 zeigt, wie sich die durchschnittliche Zusammensetzung der Mitarbeiter einer Gründung bis zum Ende des Jahres 2007 verändert hat. Handelte es sich zum Gründungszeitpunkt noch bei 71 % der Mitarbeiter um die Gründer selbst, so ist Ende 2007 deren durchschnittlicher Anteil auf 58 % gesunken. Dabei vollzieht sich der größte Teil dieser Strukturveränderung schon im ersten Jahr des Bestehens. So weisen auch Unternehmen der Gründungskohorte 2007 am Ende des Jahres 2007 im Durchschnitt einen wesentlich geringeren Anteil der Gründer an den Mitarbeitern aus (61 %) als noch zum Gründungszeitpunkt. Grafik 29 (linke Hälfte) bildet die durchschnittliche Zusammensetzung der Beschäftigten Ende des Jahres 2007 in einer Unternehmensgründung der Gründungskohorten 2005–2007 ab. Deutlich sichtbar sind Unterschiede in der Zusammensetzung der angestellten Mitarbeiter zwischen den einzelnen Branchen (siehe rechte Hälfte der Grafik 29). Der durchschnittliche Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in Vollzeitstellung an allen abhängig Beschäftigten in einem jungen Unternehmen ist Ende 2007 in der Spitzen- und der hochwertigen Technik (51 % resp. 45 %), sowie im Baugewerbe (46 %) am höchsten. Schaffen Unternehmen in diesen Branchen außer für die Gründer auch für andere Personen einen Arbeitsplatz, so geschieht dies hauptsächlich in Form von sozialversicherungspflichtigen Vollzeitstellen. Der relativ hohe durchschnittliche Anteil von Mini-Jobbern in einem jungen Unternehmen wird im Wesentlichen durch unternehmens- und konsumnahe Dienstleister sowie durch den Handel hervorgerufen. Rund 30 % der Arbeitsplätze (ohne Gründer) in Unternehmen dieser Branchen werden mit Mini-Jobbern besetzt. Grafik 29 zeigt ebenso, dass freie Mitarbeiter in jungen Unternehmen der Softwarebranche sowie in Unternehmen, die wissensintensive Dienstleistungen anbieten, eine vergleichsweise wichtige Rolle spielen.



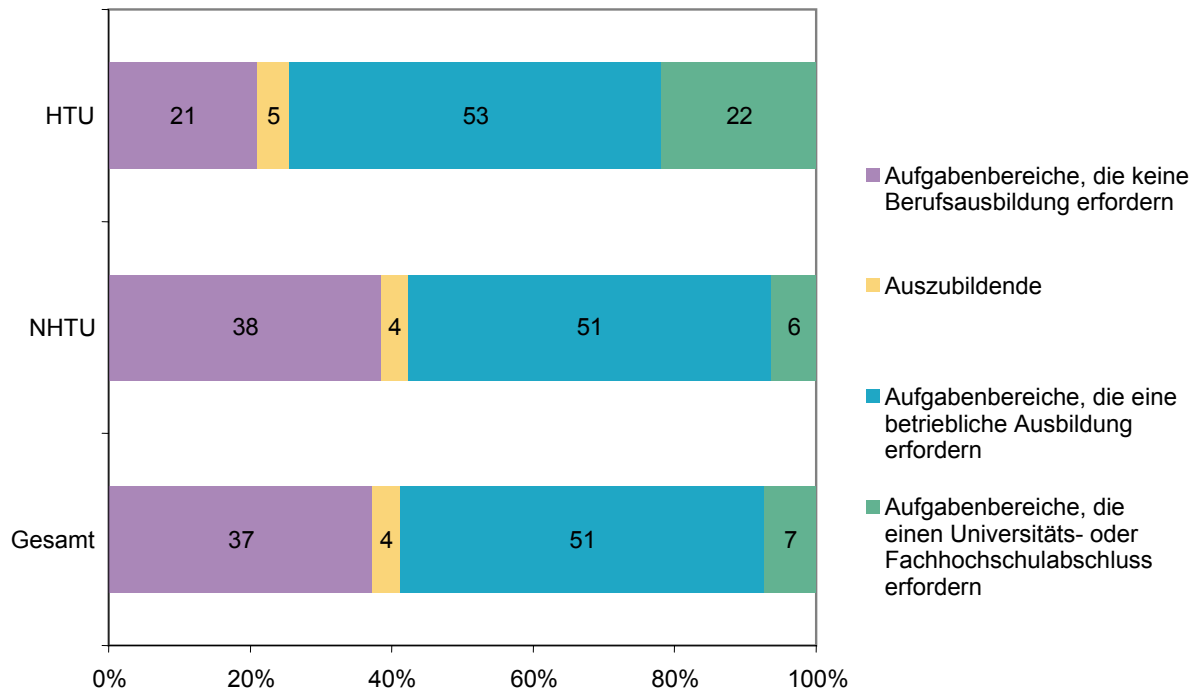
Anmerkung: links: Zusammensetzung inkl. Gründer, alle Branchen; rechts: Zusammensetzung exkl. Gründer, nach Branchen differenziert.

Grafik 29: Zusammensetzung der in einer Gründung arbeitenden Personen Ende 2007

Der Anteil atypischer Beschäftigungsverhältnisse⁴³ unter den in einem Unternehmen angestellten Personen liegt insbesondere in der Spitzentechnologie (35 %) weit unter dem branchenübergreifenden Durchschnitt junger Unternehmen (46 %). In Unternehmen der Softwarebranche und in wissensintensiven Dienstleistungen ist der höchste Anteil an atypischen Beschäftigungsverhältnissen zu verzeichnen (60 % resp. 56 %), was hauptsächlich auf den hohen Anteil freier Mitarbeiter in diesen Branchen zurückzuführen ist.

Neben dem Humankapital der Gründer (siehe Kapitel 4) ist für ein Unternehmen auch das Humankapital der Mitarbeiter von großer Bedeutung. Des Weiteren signalisiert die Qualifikationsstruktur der in einem Unternehmen angestellten Mitarbeiter, die Qualität und voraussichtliche Nachhaltigkeit der geschaffenen Arbeitsplätze. Unternehmensgründungen beschäftigen in einem signifikanten Ausmaß Personen, die Aufgaben ausführen, die keine Berufsausbildung erfordern. Durchschnittlich 37 % der Ende 2007 in einem Unternehmen fest angestellten Personen hatten ein derartiges Betätigungsfeld, während nur 7 % Aufgabenbereiche besetzten, die einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss erfordern. Den Großteil machen demnach Mitarbeiter in Aufgabenbereichen aus, die eine betriebliche oder vergleichbare Ausbildung erfordern (siehe Grafik 30).

⁴³ Unter atypischen Beschäftigungsverhältnissen werden hier geringfügige Beschäftigung (Mini-Jobs), freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte verstanden. Der Anteil atypisch Beschäftigter in einem Unternehmen berechnet sich als Anteil der atypischen Beschäftigungsverhältnisse an der Gesamtbeschäftigung (ohne Gründer und mithelfende Familienangehörige).



Anmerkung: Qualifikationsstruktur für die fest angestellten Mitarbeiter, d. h. ohne Gründer, freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte.

Grafik 30: Qualifikationsstruktur der angestellten Mitarbeiter

Die Qualifikationsstruktur der Mitarbeiter unterscheidet sich stark zwischen den High-Tech- und den Nicht-High-Tech-Bereichen. Ein höherer Bildungsabschluss ist im High-Tech-Bereich für 22 % der Arbeitsplätze in einem Unternehmen erforderlich, während ein Universitäts- oder Fachhochschulabschluss für Nicht-High-Tech-Unternehmen im Mittel nur für 6 % der Arbeitsplätze erforderlich ist. Eine Ausnahme im Bereich der Nicht-High-Tech-Unternehmen bilden die wissensintensiven Dienstleistungen. Hier ähnelt die Qualifikationsstruktur der Mitarbeitern derjenigen in den High-Tech-Bereichen.

6.2 Gesamtwirtschaftliche Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen

Gesamtwirtschaftlich betrachtet ist die Bedeutung von Unternehmensgründungen für die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und den Ersatz wegfallender Stellen hoch. Unternehmensgründer schaffen nicht nur für sich selbst einen Arbeitsplatz, sondern bieten auch anderen Erwerbspersonen Arbeitsplätze (40 % aller Gründungen). Insgesamt wurden durch Unternehmensgründungen durchschnittlich 825.500 Arbeitsplätze (das entspricht 623.900 Vollzeitstellen) pro Jahr geschaffen. Bezogen auf die Zahl von festen Mitarbeitern, d. h. ohne

freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte ergibt sich ein direkter Bruttobeschäftigungseffekt von 578.700 Vollzeitarbeitsplätzen (siehe Tabelle 5) pro Jahr⁴⁴.

Tabelle 5: Bruttobeschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen

	alle im Unternehmen arbeitenden Personen		ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte	
	Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze (Personen)	Vollzeitarbeitsplätze	Vollzeitarbeitsplätze	Anteile
STW	2.900	2.600	2.500	0,4
HTW	6.500	5.600	5.400	0,9
TDL	40.800	28.800	27.200	4,7
Software	11.900	9.500	8.700	1,5
NTW	41.200	34.900	32.900	5,7
wissDL	49.200	39.500	35.000	6,0
uDL	112.000	74.800	68.700	11,9
kDL	352.000	247.900	227.900	39,4
Bau	61.000	53.600	51.400	8,9
Handel	148.000	126.800	119.200	20,6
Gesamt	825.500	623.900	578.700	100,0

Anmerkung: Durchschnittliche Gesamtbeschäftigung in Gründungen eines Jahres zum Gründungszeitpunkt, hochgerechnet und gerundet. In die Berechnung von Vollzeitstellen gehen Teilzeitkräfte mit einem Anteil von 0,5, geringfügig Beschäftigte (Mini-Jobber) mit einem Anteil von 0,25 und freie Mitarbeiter ebenfalls mit einem Anteil von 0,25 ein.

High-Tech-Unternehmen sind dabei für knapp 8 % der geschaffenen Stellen verantwortlich, was in etwa ihrem Anteil an allen Gründungen entspricht (siehe Kapitel 2). Das Gros des Bruttobeschäftigungsbeitrags geht in der Summe von den konsumnahen Dienstleistern und dem Handel aus. Diese beiden Branchen sind zusammen für 60 % des Bruttobeschäftigungseffektes verantwortlich. Aus Tabelle 5 nicht zu entnehmen ist der Beitrag, den Unternehmensgründungen zum Lehrstellenangebot für junge Menschen leisten. Etwa 3 % der Unternehmen bilden bereits zum Gründungszeitpunkt aus und schaffen Ausbildungsplätze in einer Größenordnung von jährlich rund 10.500 Stellen. Darüber hinaus beschäftigen weitere 3 % der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt auch Praktikanten und leisten über diesen Weg einen Beitrag zum Einstieg von jungen Menschen ins Berufsleben.

Bei der Interpretation der Zahlen zu gesamtwirtschaftlichen Effekten ist zu beachten, dass diese Hochrechnungen des Beschäftigungseffektes von Neugründungen hier nur die direkten Bruttobeschäftigungseffekte messen (siehe Kasten 1).

⁴⁴ Der KfW-Gründungsmonitor weist für die Jahre 2005–2007 einen Bruttobeschäftigungseffekt von rund 587.000 vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen pro Jahr aus (vgl. Kohn und Spengler, 2007, 2008b). Die dortigen konservativen Abschätzungen der Beschäftigungseffekte von Gründungen basieren auf dem insgesamt kleinteiligeren breiteren Gründungsgeschehen und stellen auch nur auf Neugründungen ab.

Kasten 1: Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen

(Direkter) Bruttobeschäftigungseffekt: Gesamtzahl der in allen Unternehmensgründungen eines bestimmten Jahres zum Gründungszeitpunkt entstandenen Arbeitsplätze.

(Direkter) Nettobeschäftigungseffekt: Zahl der in einer Gründungskohorte noch verbliebenen Arbeitsplätze nach einer bestimmten Anzahl von Jahren (z. B. nach 10 Jahren).

Diese Größe wird dadurch beeinflusst, dass eine Reihe von Gründungen (etwa 60 %, vgl. Boeri und Cramer, 1992) die ersten 8–10 Jahre nicht überlebt und wieder schließt. Andere bauen einen Teil ihrer ursprünglichen Beschäftigung wieder ab, weitere bleiben bei ihrer ursprünglichen Größe und wieder andere wachsen, einige sogar stark. Berücksichtigt man diese Dynamik und berechnet die Beschäftigung, die in einer Gründungskohorte nach mehreren Jahren verbleibt, erhält man den direkten Nettobeschäftigungseffekt. Internationale sowie deutsche Studien zum direkten Nettobeschäftigungseffekt einer Gründungskohorte konnten zeigen, dass die Beschäftigung einer Gründungskohorte im ersten Jahr sehr stark ansteigt, um dann in den Folgejahren wieder abzunehmen. Langfristig stabilisiert sich die Beschäftigung einer Gründungskohorte zumeist auf dem Ausgangsniveau oder geringfügig darunter, sodass die direkten Nettobeschäftigungseffekte ungefähr so groß wie die direkten Bruttobeschäftigungseffekte sind (vgl. Boeri und Cramer, 1992; Engel et al., 2004). Da in der ersten Befragung des KfW/ZEW-Gründungspanels eine Gründungskohorte bislang maximal über drei Jahre verfolgt werden kann, wird es erst in den kommenden Jahren sinnvoll sein, Nettobeschäftigungseffekte der jeweiligen Gründungskohorten zu analysieren.

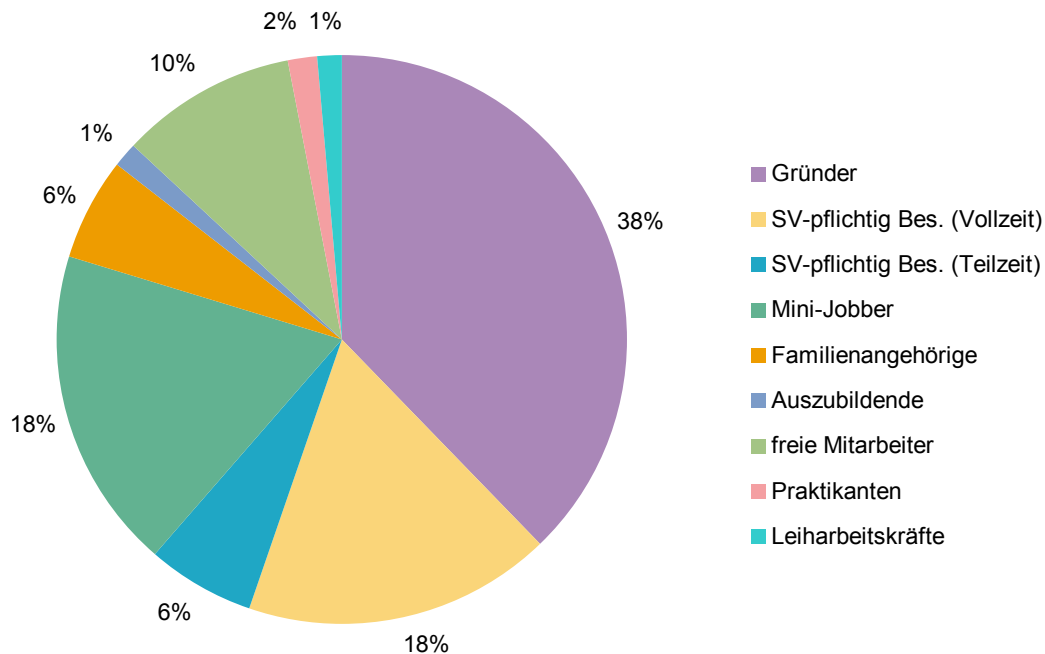
Berücksichtigung indirekter Effekte: Nicht berücksichtigt sind in den angegebenen Zahlen indirekte positive oder negative Effekte. Positive indirekte Effekte äußern sich z. B. in gesteigerter Effizienz durch zunehmenden Wettbewerb, in beschleunigtem Strukturwandel, aber auch in Spillover-Effekten durch positive Impulse von Unternehmensgründungen für Zulieferer, Abnehmer und das Innovationsgeschehen. Negative indirekte Effekte werden z. B. durch die Verdrängung etablierter Unternehmen vom Markt hervorgerufen (vgl. Wagner, 2006). Obwohl indirekte Effekte nur schwer quantifiziert werden können, lassen Ergebnisse von Fritsch und Müller (2004) vermuten, dass der Beschäftigungseffekt von Neugründungen unter Berücksichtigung sämtlicher indirekter Effekte zumindest in der langen Frist positiv ist. Von den indirekten Effekten wird insbesondere angenommen, dass sie den bedeutenderen Einfluss von Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung darstellen (vgl. Fritsch, 2008).

Neben der durchschnittlichen Stellenzusammensetzung innerhalb eines Unternehmen (siehe Grafik 28), die stark davon beeinflusst wird, dass 60 % der Unternehmensgründungen zum Gründungszeitpunkt nur die Gründer beschäftigen, kann mit den Informationen des KfW/ZEW-Gründungspanels die Zusammensetzung der zum Gründungszeitpunkt insgesamt in Unternehmensgründungen eines Jahres beschäftigten Personen berechnet werden (Grafik 31), die sich aufgrund der großen Zahl von Unternehmensgründungen ohne abhängig Beschäftigte stark von der durchschnittlichen Mitarbeiterzusammensetzung innerhalb eines Unternehmens unterscheidet (vgl. Grafik 31 mit Grafik 28).

So waren 38 % aller zum Gründungszeitpunkt geschaffenen Stellen die Arbeitsplätze der Gründer, 6 % aller geschaffenen Stellen wurden von mithelfenden Familienangehörigen ausgefüllt (siehe Grafik 31). Insgesamt 24 % der von den Gründungskohorten 2005 bis 2007 zum Gründungszeitpunkt insgesamt geschaffenen Stellen waren sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse.

Die Möglichkeit flexibler Beschäftigungsverhältnisse ist für Unternehmensgründungen sehr wichtig und wird in recht großem Umfang in Anspruch genommen: 18 % der geschaffenen Stellen waren so genannte Minijobs (geringfügige Beschäftigungsverhältnisse), 10 % der Stellen wurden von freien Mitarbeitern ausgefüllt, 2 % von Praktikanten und 1 % von Leihar-

beitskräften. Diese Zahlen sollten jedoch keineswegs dahingehend interpretiert werden, dass Unternehmensgründungen qualitativ geringwertige Arbeitsplätze schaffen.



Grafik 31: Zusammensetzung der zum Gründungszeitpunkt insgesamt in Gründungen beschäftigten Personen in den Kohorten 2005–2007

Diese Form der Beschäftigung ermöglicht es jungen Unternehmen bereits früh Beschäftigung aufzubauen und trotzdem flexibel auf die eigene Entwicklung reagieren zu können. Zudem zeigte sich bereits (siehe Abschnitt 6.1), dass auf Unternehmensebene mit dem Unternehmenswachstum der Anteil sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze proportional stärker wächst als derjenige atypischer Beschäftigungsverhältnisse.

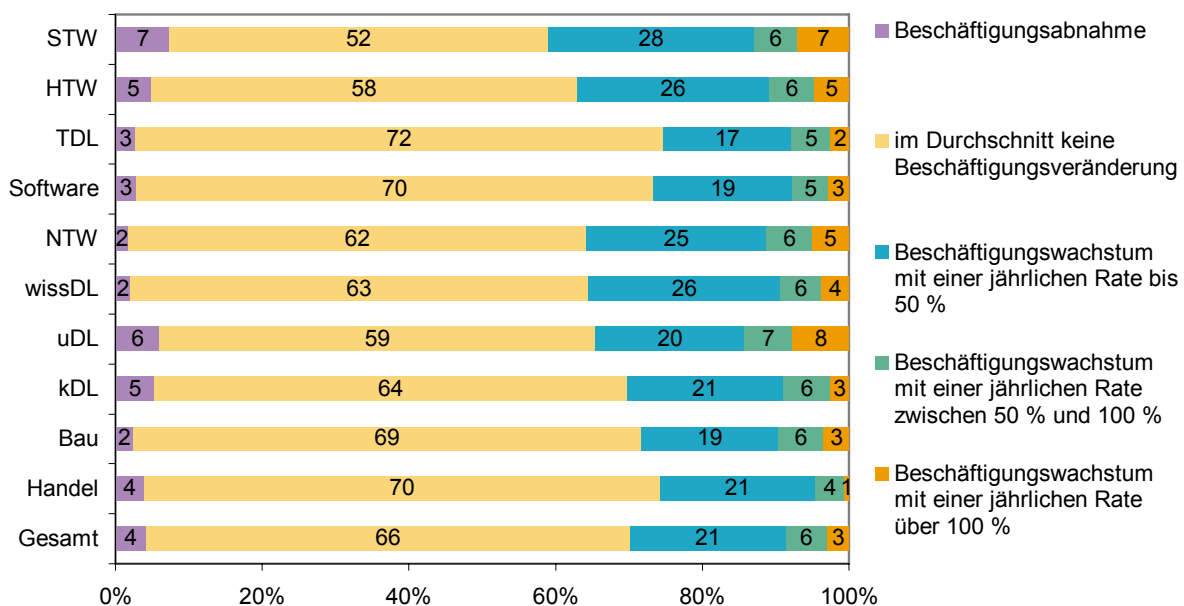
6.3 Beschäftigungswachstum in Unternehmensgründungen

Die Betrachtung des Wachstumsprozesses einer Unternehmensgründung ist nicht nur vor dem Hintergrund des Beschäftigungseffekts von Neugründungen interessant, sondern bietet einen guten Ansatzpunkt, die Entwicklung eines jungen Unternehmens über die Zeit zu verfolgen und den Erfolg einer Unternehmensgründung zu messen. Überlebende Gründungen wachsen in der Summe recht stark. Die überlebenden Unternehmensgründungen einer Gründungskohorte haben bis Ende 2007 durch Wachstum im Durchschnitt jährlich rund 98.000 Vollzeitstellen geschaffen.

Auf Unternehmensebene betrachtet sind junge Unternehmen bezüglich ihres Beschäftigungswachstums sehr heterogen. Wie aus Grafik 32 ersichtlich, ist ein Großteil der Unternehmen bis zum Ende des Jahres 2007 im Durchschnitt nicht gewachsen. 66 % aller Unternehmen wiesen Ende 2007 noch die gleiche Zahl an Vollzeitmitarbeitern auf wie zum Gründungszeitpunkt. Ein kleiner Teil der zwischen 2005 und 2007 gegründeten Unternehmen

(4 %) ist zwischen der Gründung und Ende 2007 sogar geschrumpft. Die verbleibenden 30 % der jungen Unternehmen weisen stark unterschiedliche Wachstumsraten auf. 21 % wachsen mit einer jährlichen Rate von bis zu 50 %, 6 % wachsen zwischen 50 und 100 % und insgesamt 3 % aller Neugründungen sind bis Ende 2007 im Jahresdurchschnitt über 100 % gewachsen. Bei der Interpretation von Wachstumsraten gilt es zu beachten, dass diese bei jungen Unternehmen aufgrund niedriger Ausgangsniveaus sehr hoch ausfallen können. Erhöht z. B. ein Unternehmen innerhalb eines Jahres seine Beschäftigung von einem auf drei Mitarbeiter ergibt sich schon eine Wachstumsrate von 200 %.

In der Spitzentechnik und in den unternehmensnahen Dienstleistungen ist ein gegenüber allen Branchen vergleichsweise größerer Anteil von Unternehmen sehr stark gewachsen. Die starken Wachstumspotenziale für Unternehmen in diesen Branchen gehen allerdings auch mit einem erhöhten Risiko einher. Während insgesamt betrachtet 4 % der Unternehmen gegenüber dem Gründungszeitpunkt geschrumpft sind, lag der Anteil in der Spitzentechnik und den unternehmensnahen Dienstleistungen etwas darüber (7 % resp. 6 %).



Grafik 32: Verteilung des Beschäftigungswachstums von Gründungen im Branchenvergleich

Gründungen der Jahre 2005 bis 2007 sind im (geometrischen) Mittel jährlich um 12,4 % gewachsen.⁴⁵ Überdurchschnittlich hohes Wachstum konnten innerhalb der High-Tech-

⁴⁵ Vor dem Hintergrund des starken Einflusses einzelner Unternehmen mit einer extrem hohen Wachstumsrate auf den Mittelwert gingen in die Berechnungen der im Folgenden ausgewiesenen mittleren Wachstumsraten Unternehmen mit einem Wachstum von über 233 % nicht mit ein. Dies entspricht einem Ausschluss von genau den 1 % Unternehmen mit den höchsten Wachstumsraten. Des Weiteren wurde nur das Wachstum der Zahl fest angestellter Mitarbeiter betrachtet, d. h. die Wachstumsraten berücksichtigen nicht die Einstellung von weiteren freien Mitarbeitern, Praktikanten oder Leiharbeitskräften.

Branchen Unternehmen der Spitzentechnik (18,6 %) und der hochwertigen Technik verzeichnen (16 %). Innerhalb der Nicht-High-Tech-Branchen liegen Unternehmen der konsumnahen Dienstleistungen (11,8 %) und des Handels (9,1 %) unter dem branchenübergreifenden Durchschnitt (siehe Tabelle 6). Neugründungen wachsen besonders stark im auf das Gründungsjahr folgenden Jahr. Dort kann die Mehrzahl der Unternehmen schon signifikante Umsätze generieren (vgl. Abschnitt 6.5) und Unternehmenswachstum wird durch die Einstellung neuer Mitarbeiter möglich. Im Gründungsjahr selbst fallen die Wachstumsraten auch aus erhebungstechnischen Gründen niedriger aus, da – geht man von einer Gleichverteilung der Gründungen über die Monate aus – das Wachstum über einen mittleren Zeitraum von 6 Monaten gemessen wird.⁴⁶ Ausführlichere Analysen des Beschäftigtenwachstums junger Unternehmen über den Zeitraum ihres „Erwachsenwerdens“ hinweg werden jedoch erst mit den Befragungen der kommenden Jahre möglich sein.

Tabelle 6: Wachstumsraten der Beschäftigung nach Branchen (in Prozent)

Branche	mittlere Wachstumsrate	Wachstum im Gründungsjahr	Wachstum im ersten Jahr nach Gründung	Wachstum im zweiten Jahr nach Gründung
STW	18,6	14,1	23,8	21,6
HTW	16,0	14,7	21,9	17,9
TDL	11,1	8,4	16,2	10,0
Software	10,1	9,0	14,8	11,6
HTU	11,6	9,4	16,8	11,6
NTW	16,2	11,6	27,2	14,2
wissDL	13,9	11,2	22,3	13,3
uDL	17,9	16,3	16,1	9,7
kDL	11,8	6,3	18,4	18,7
Bau	14,0	11,1	18,3	19,1
Handel	9,1	8,1	15,7	7,6
NHTU	12,4	9,1	18,1	14,4
Gesamt	12,4	9,1	18,0	14,2

Anmerkung: Wachstumsraten bzgl. Vollzeitkräften ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte. Bei der Berechnung der mittleren jährlichen Wachstumsraten wurden Wachstumsraten oberhalb des 99 % Perzentils nicht berücksichtigt. Für das Wachstum im ersten Jahr nach Gründung können nur Unternehmen der Kohorten 2005 und 2006 berücksichtigt werden, für die Berechnung des Wachstums im zweiten Jahr nach Gründung nur Unternehmen der Kohorte 2005.

Diese Ergebnisse bestätigen Erkenntnisse aus der Literatur zu Nettobeschäftigungseffekten einzelner Gründungskohorten, deren maximale Gesamtbeschäftigung zumeist im ersten Jahr erreicht wurde (vgl. z. B. Engel et al. 2004; Weißhuhn und Wichmann, 2000; Boeri und Cramer, 1992). So ist zu vermuten, dass auch auf Unternehmensebene das Maximum des Unternehmenswachstums schon in frühen Jahren erreicht wird. Zudem prognostizieren lerntheoretische Modelle (vgl. Jovanovic, 1982; Ericson und Pakes, 1995) aufgrund abnehmender Erträge des Lernens über die Zeit und damit einer geringeren Wahrscheinlichkeit der Realisierung zusätzlicher Effizienzgewinne eine negative Korrelation des Unternehmensalters mit

⁴⁶ 57 % der befragten Neugründungen wurden in der ersten Jahreshälfte getätigt. Unternehmensgründungen sind jedoch nicht gänzlich gleichverteilt, da sich eine Spitze der Gründungstätigkeit im Januar beobachten lässt.

dem Beschäftigungswachstum, welche bereits von verschiedenen empirischen Studien nachgewiesen werden konnte (vgl. Geroski, 1995; Caves, 1998; Harhoff et al., 1998; Steil und Wolf, 1999; Brüderl et al., 1996).

Innovative Gründungen starten nicht nur größer (vgl. Abschnitt 6.1), sie wachsen auch stärker. Das mittlere jährliche Wachstum von High-Tech-Unternehmen, die Produkte mit einem höheren Innovationsgrad auf dem Markt anbieten, liegt um 4 bis 8 Prozentpunkte höher (siehe Tabelle 7). Stärkeres Beschäftigungswachstum innovativer Unternehmensgründungen beschränkt sich aber nicht nur auf High-Tech-Unternehmen. Über alle Branchen hinweg wachsen Unternehmen, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit (FuE) betreiben oder auf regionalen, nationalen oder internationalen Märkten eine Marktneuheit anbieten, stärker. So liegt die mittlere Wachstumsrate von Unternehmen, die keine FuE betreiben, bei 11 %, während Unternehmen mit kontinuierlicher FuE um jährlich 23,1 % wachsen. Etwas geringer ist der Unterschied zwischen Unternehmen, die eine Marktneuheit eingeführt haben und Unternehmen, die nicht als erster Anbieter auf einem Markt agieren.

Tabelle 7: Mittlere Wachstumsrate von High-Tech-Unternehmen nach dem Innovationsgrad des umsatzstärksten Produktes, FuE-Tätigkeiten und Marktneuheiten (in Prozent)

	mittlere Wachstumsrate
Innovationsgrad	
erprobte und allgemein gebräuchliche Kombinationen vorhandener Techniken	7,5
neue Kombination vorhandener Techniken	15,8
neue Techniken, die von Dritten entwickelt wurden	11,4
neue Techniken, die vom Unternehmen selbst entwickelt wurden	15,8
FuE-Tätigkeit	
kontinuierliche FuE	23,1
gelegentliche FuE	13,8
keine FuE	11,0
Einführung einer Marktneuheit	
Einführung einer Marktneuheit	14,0
keine Einführung einer Marktneuheit	11,9

Anmerkung: Innovationsgrad: nur High-Tech-Unternehmen; FuE, Marktneuheiten: alle Unternehmen.

Für die meisten Branchen hat das Humankapital der Gründer entscheidenden Einfluss auf die Unternehmensentwicklung. Das Humankapital eines Gründers lässt sich, wie in Kapitel 4 schon ausführlich dargelegt, nicht nur in einer Dimension fassen, sondern muss in mehreren Dimensionen dargestellt werden. Bezüglich des Wachstums eines Unternehmens lassen sich zwei grundlegend unterschiedliche Arten von Humankapital ausmachen. Dies ist zum einen der formale Bildungsabschluss und zum anderen die eigene unternehmerische Erfahrung. Für beide Arten des gründerrelevanten Humankapitals lässt sich insgesamt ein positiv signifikanter Einfluss auf das mittlere jährliche Beschäftigungswachstum ausmachen (vgl. Spalten 1–4 der Tabelle 8).

Eine Gründung, bei der mindestens einer der Gründer einen akademischen Abschluss (Universität oder Fachhochschule) hat, wächst in den High-Tech-Branchen durchweg stärker. Auch in den Nicht-High-Tech-Branchen lässt sich außer in den nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes, den unternehmensnahen Dienstleistungen und dem Handel ein deutlich stärkeres Wachstum von Akademikergründungen feststellen.

Neben dem formalen Bildungsabschluss hat die unternehmerische Erfahrung eines Gründers starken Einfluss auf das Beschäftigungswachstum eines jungen Unternehmens. Hat zumindest einer der Gründer schon einmal zuvor ein oder mehrere Unternehmen gegründet, ist ein deutlich stärkeres Wachstum zu beobachten.

Tabelle 8: Wachstumsrate der Beschäftigung nach formalem Bildungsgrad, unternehmerischer Erfahrung und Gründungsmotiv (in Prozent)

	nichtakademische Gründung	akademische Gründung	Erstgründer	Restarter / Portfoliounternehmer	„Notgründung“	„Chancengetriebene“ Gründung	selbstbestimmtes Arbeiten
HTU	9,6	13,5	9,5	19,0	8,1	15,1	11,0
NHTU	11,5	15,0	11,4	21,7	8,8	12,8	12,7
Gesamt	11,4	14,8	11,3	21,4	8,8	12,9	12,6

Ferner lässt sich beobachten, dass aus der Not geborene Gründungen weniger stark wachsen. War der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit oder der Mangel an alternativen unselbständigen Beschäftigungsmöglichkeiten das vorrangige Motiv einer Unternehmensgründung, wuchsen diese jährlich nur um durchschnittlich 9 %. Chancengetriebene Unternehmensgründungen, d. h. Gründungen, die eine konkrete Geschäftsidee umsetzen oder eine Marktlücke ausnutzen wollen, wachsen mit einem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum von jährlich 13 % deutlich stärker. Junge Unternehmen, deren wichtigstes Gründungsmotiv das selbstbestimmte Arbeiten war, wuchsen im Mittel jährlich auch um knapp 13 %.

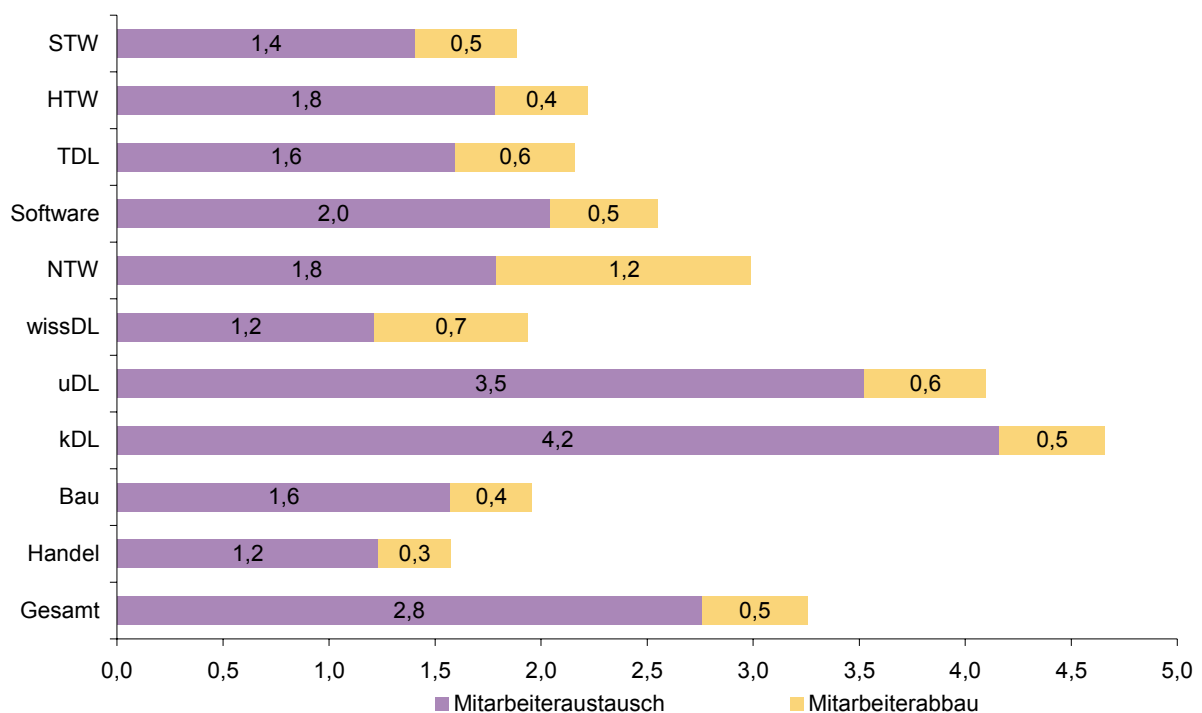
6.4 Beschäftigungsabgänge in Unternehmensgründungen

Schon in sehr jungen Unternehmen lässt sich eine erhebliche Fluktuation in der Beschäftigung ausmachen (vgl. Lane et al., 1996; Burgess et al., 2000). Dies äußert sich darin, dass nicht nur neue Mitarbeiter hinzukommen, sondern gleichzeitig andere das Unternehmen verlassen. 26 % aller Unternehmen, die außer den Gründern noch weitere Personen beschäftigen, hatten im Verlauf des Jahres 2007 auch einen Abgang von Mitarbeitern zu verzeichnen.⁴⁷ Die Unternehmen der Gründungskohorte 2005 waren davon im Durchschnitt stärker betroffen (32 %) als die Unternehmen der Gründungskohorte 2007 (22 %). Am stärksten

⁴⁷ Um nicht eine zu stark nach oben verzerrte Abschätzung der Mitarbeiterfluktuation zu erhalten, wurden Abgänge von freien Mitarbeitern, Praktikanten und Leiharbeitskräften nicht mitgezählt.

hatten die Unternehmen der Spitzentechnik und der hochwertigen Technik Abgänge von Mitarbeitern zu verzeichnen. Bei 36 % der Unternehmen in der Spitzentechnik kam es 2007 zu Mitarbeiterabgängen, in der hochwertigen Technik haben in 37 % der Fälle Mitarbeiter ein Unternehmen verlassen. Ein ähnlich hoher Anteil war sonst nur noch bei den unternehmensnahen Dienstleistungen zu beobachten. Bei 37 % der Unternehmen mit angestellten Mitarbeitern verließ mindestens ein Mitarbeiter in 2007 das Unternehmen.

Schieden in einem Unternehmen Mitarbeiter im Verlauf des Jahres 2007 aus, so belief sich die Zahl auf durchschnittlich 3,3 Personen (siehe Grafik 33). Dabei handelt es sich im Mittel um vergleichsweise große Unternehmen. Der mittlere Beschäftigungsstand von Unternehmen, die 2007 den Abgang von Mitarbeitern aufwiesen, betrug zum Ende des Jahres 2007 gut 10 Personen (siehe Tabelle 18 im Anhang, S. 99).



Erläuterung: Zahl der ausgeschiedenen Mitarbeiter im Durchschnitt aller Unternehmen, bei denen Mitarbeiter ausgeschieden sind.

Grafik 33: Durchschnittliche Zahl der ausgeschiedenen Mitarbeiter

Das Ausscheiden von Mitarbeitern bedeutet nicht, dass die betroffenen Unternehmen geschrumpft sind. Im Gegenteil, eine Schrumpfung hat nur bei 20 % dieser Unternehmen stattgefunden. 54 % der Unternehmen, die einen Abgang von Mitarbeitern zu verzeichnen hatten, sind 2007 sogar gewachsen, bei 25 % hat weder Beschäftigungsauf- noch Beschäftigungsabbau stattgefunden. Der Großteil der Beschäftigungsfuktuation ist also auf einen Austausch von Mitarbeitern zurückzuführen, was sich auch in Grafik 33 zeigt. Von den 3,3 ausgeschiedenen Mitarbeitern wurden durchschnittlich 2,8 ersetzt, nur 0,5 Stellen wurden tatsächlich abgebaut. Die stärkste Mitarbeiterfluktuation hat in den unternehmensnahen sowie

in den konsumnahen Dienstleistungen stattgefunden, die wiederum aber zum größten Teil nicht mit einem Stellenabbau einherging, sondern mit einem Wechsel von Mitarbeitern. Hier zeigt sich ein Zusammenhang mit der Qualifikation der in einem Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter: Gerade in Gründungen der Branchen uDL und kDL, die die höchsten Mitarbeiterabgänge zu verzeichnen haben, sind über 40 % der angestellten Mitarbeiter mit Aufgaben betraut, die keine Berufsausbildung erfordern (vgl. Abschnitt 6.1). Ebenso zeigen multivariate Studien, dass die Verweildauern von gering qualifizierten Arbeitskräften in einem Unternehmen mitunter wesentlich geringer sind als diejenigen höher qualifizierter Kräfte (vgl. Boockmann und Steffes, 2005).

Die Fluktuation liegt – verglichen mit deren Zahl im Unternehmen – zu einem großen Teil bei den geringfügig Beschäftigten. 29 % der aus einem Unternehmen ausgeschiedenen Mitarbeiter waren geringfügig Beschäftigte. Die zahlenmäßig größte Gruppe der ein Unternehmen verlassenden Mitarbeiter bilden mit 45 % aber immer noch die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Vollzeit. Teilzeitkräfte, mithelfende Familienangehörige und Auszubildende machen jeweils einen Anteil von 13 %, 7 % respektive 6 % aus.

Diese recht hohe Fluktuation lässt sich im Wesentlichen auf zwei Ursachen zurückführen. Aufgrund des hohen Schließungsrisikos in den ersten Jahren und insofern als dass sie ihre Mitarbeiter im Durchschnitt schlechter entlohnen als etablierte Unternehmen oder Großunternehmen, sind Gründungen weniger attraktive Arbeitgeber. So kann es zum einen sein, dass Mitarbeiter eine Anstellung bei einem älteren, größeren und damit attraktiveren Arbeitgeber finden und auf eigenen Wunsch das Unternehmen verlassen. Zum anderen müssen junge Unternehmen aufgrund mangelnder Attraktivität⁴⁸ als Arbeitgeber in größerem Maß auf weniger qualifizierte Arbeitskräfte zurückgreifen. Wenn das Ungleichgewicht zwischen der Anforderung an einen Mitarbeiter und seiner Qualität aber zu gravierend ist, wird dieser nach kurzer Zeit wieder entlassen und gegen einen neuen Mitarbeiter ausgetauscht. Von einem Mismatch zwischen Stellenprofil und Arbeitnehmer oder einem misserfolgsbedingten Stellenabbau kann in durchschnittlich 51 % der Fälle ausgegangen werden, da eine Kündigung seitens des Arbeitgebers erfolgte. Insgesamt 39 % der ein Unternehmen verlassenden Mitarbeiter haben selbst gekündigt. Hier ist die Ursache wohl eher in einer vergleichsweise geringeren Attraktivität einer Neugründung als Arbeitgeber zu vermuten. In einigen Branchen (STW, Software, uDL, kDL) kam es jedoch auch deutlich häufiger zu einer Kündigung durch den Mitarbeiter als durch den Arbeitgeber (siehe hierzu auch Grafik 37 im Anhang, S. 99).

⁴⁸ Junge Unternehmen müssen aber nicht zwangsläufig unattraktive Arbeitgeber sein. Sie bieten ein flexibles und dynamisches Umfeld, das von nicht wenigen Arbeitnehmern auch geschätzt wird.

6.5 Umsatzentwicklung und Umsatzproduktivität

Neben dem Beschäftigungswachstum ist die Fähigkeit, ausreichend hohe Umsätze zu erzielen, ein weiteres zentrales Maß für den Erfolg einer Unternehmensgründung. Dabei ist es durchaus wahrscheinlich, dass ein Unternehmen im Gründungsjahr selbst noch keine Umsätze erzielen konnte, weil z. B. das Produkt noch in Entwicklung und folglich noch nicht auf dem Markt eingeführt worden war. Dies trifft auf 5,7 % der betrachteten Unternehmen zu. Unternehmen der High-Tech-Branchen erzielen häufiger im Gründungsjahr noch keine Umsätze. 12,5 % der Unternehmen in der Spitzentechnik und 10 % der Unternehmen in der hochwertigen Technik hatten im Gründungsjahr noch keine Umsätze erzielt. Selbst 2007 konnten knapp 1 % der Gründungen aus den Jahren 2005 und 2006 noch keine Umsätze generieren.

Unternehmen in den von uns betrachteten Branchen erzielten im Durchschnitt im Gründungsjahr Umsätze in einer Größenordnung von 148.000 Euro (siehe Tabelle 9). Dieser Wert ist stark beeinflusst von einigen wenigen Unternehmen, die sehr hohe Umsätze bereits im Gründungsjahr erzielten. Insgesamt 50 % der Unternehmen hatten im Gründungsjahr Umsätze von nur 40.000 Euro und weniger (siehe Median). Die Mittelwerte und Mediane⁴⁹ lassen zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen erkennen.

Obwohl Unternehmen in der Spitzentechnik und der hochwertigen Technik zu einem größeren Anteil als Gründungen in anderen Branchen im Gründungsjahr noch keine Umsätze erzielt haben, sind sowohl Mittelwert (245.000 resp. 212.000 Euro) als auch Median (70.000 Euro) des Umsatzes im Gründungsjahr in diesen Branchen am höchsten. Gleiches gilt für den Umsatz im Geschäftsjahr 2007. In der Gruppe der Nicht-High-Tech-Branchen ist auf Basis des Mittelwertes der Handel Spitzenreiter, nicht jedoch auf Basis des Medians. Betrachtet man den Median als den Umsatz eines mittleren Unternehmens, so dominieren NTW sowie wissensintensive und unternehmensnahe Dienstleistungen in Punkto Umsatz die Gruppe der Nicht-High-Tech-Unternehmen. In der Summe betrachtet unterscheiden sich High-Tech-Unternehmen jedoch kaum von den Nicht-High-Tech-Unternehmen. Dies ist auf Unternehmen, die den technologischen Dienstleistungen oder der Softwarebranche zuzuordnen sind, zurückzuführen, da diese ähnliche Umsatzhöhen aufweisen wie Nicht-High-Tech-Unternehmen, sie in ihrer Anzahl gleichwohl die größte Gruppe innerhalb des High-Tech-Sektors darstellen.

⁴⁹ Während der Mittelwert den durchschnittlichen Umsatz angibt, der stark durch einige wenige hohe oder sehr niedrige Werte beeinflusst werden kann, gibt der Median den Umsatz des mittleren Unternehmens an. Ein Median von 40 Tsd. Euro bedeutet, dass 50 % der Unternehmen 40 Tsd. Euro oder weniger im ersten Jahr erwirtschaftet haben und 50 % der Unternehmen Umsätze von mehr als 40 Tsd. Euro erzielten.

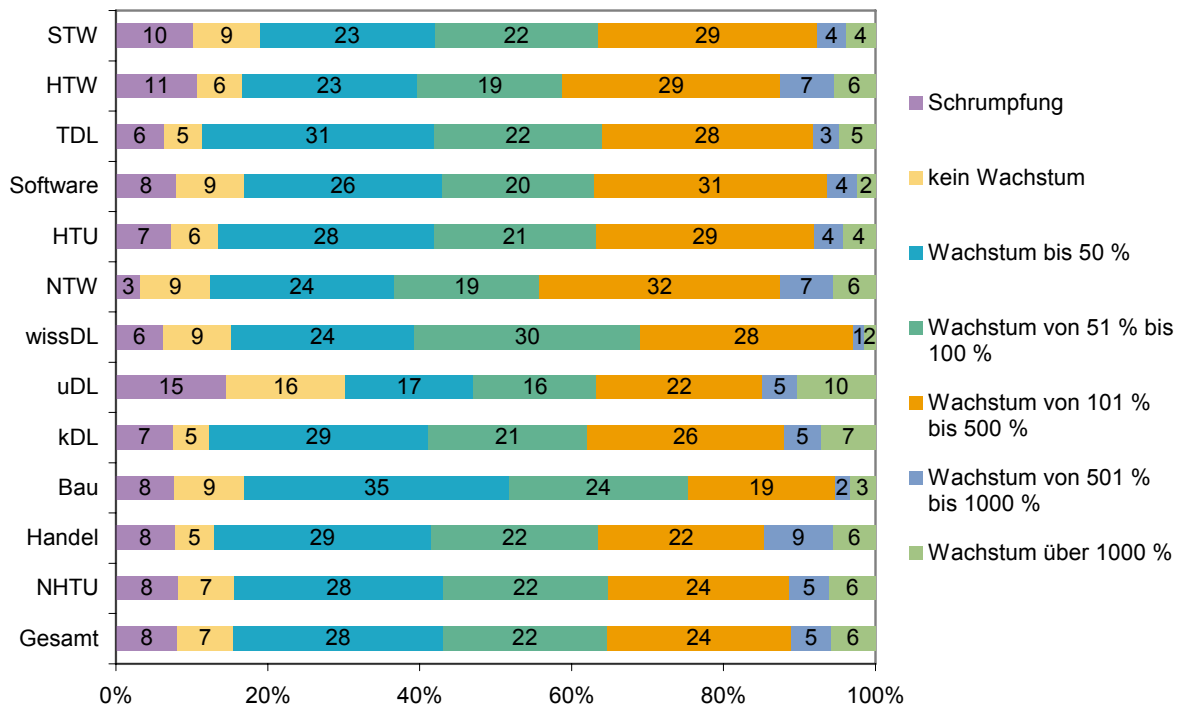
Tabelle 9: Umsatz im Gründungsjahr und Umsatz 2007 nach Branchen, in Tsd. Euro

Branche	Umsatz im Gründungsjahr; Mittel (Median)	Umsatz 2007; Mittel (Median)
STW	245 (70)	424 (130)
HTW	212 (70)	381 (150)
TDL	119 (40)	206 (80)
Software	94 (40)	169 (70)
HTU	127 (40)	223 (80)
NTW	150 (50)	298 (120)
wissDL	164 (50)	254 (90)
uDL	175 (50)	261 (75)
kDL	137 (35)	226 (70)
Bau	93 (42)	153 (70)
Handel	184 (40)	301 (100)
NHTU	150 (40)	244 (80)
Gesamt	148 (40)	242 (80)

Anmerkung: Berechnungen des Mittelwerts erfolgten nur auf Basis des 99 % Perzentils. Lesehilfe: Unternehmen in der Spitzentechnik erzielten im Durchschnitt einen Umsatz von 245 Tsd. Euro. 50 % der STW-Unternehmen erzielten Umsätze von 70 Tsd. Euro oder weniger, 50 % der Unternehmen in der Spitzentechnik konnten Umsätze von mehr als 70 Tsd. Euro verzeichnen.

Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen (insbesondere zwischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen), sind allerdings nur bedingt zu interpretieren. So ist die Rolle des Handels innerhalb der Wertschöpfungskette eine gänzlich andere als die des Verarbeitenden Gewerbes, da Handelsunternehmen nicht für die Herstellung, sondern die Distribution neuer Produkte sorgen. Zusätzlich unterscheiden sich die Kosten für Vorleistungen sowie Gewinnmargen zwischen einzelnen Branchen erheblich, sodass die absolute Höhe des Umsatzes mit Vorsicht zu interpretieren ist.

Zwischen dem Gründungsjahr und dem Geschäftsjahr 2007 ist der Umsatz von Unternehmen der Gründungskohorten 2005 und 2006 mitunter sehr stark gewachsen. 35 % aller Unternehmen konnten ein jährliches Umsatzwachstum von über 100 % verzeichnen, was einer Verdopplung ihres Umsatzes innerhalb eines Jahres entspricht (siehe Grafik 34). Dies trifft sowohl für die Gruppe der High-Tech-Unternehmen als auch für die Gruppe der Nicht-High-Tech-Unternehmen zu. Andererseits hatten 8 % der Unternehmen mit Umsatzeinbußen zu kämpfen, während 7 % ihre Umsätze noch nicht steigern konnten. Die unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen fallen hier besonders auf: 15 % verzeichneten im Folgejahr (bzw. in den Folgejahren) Umsatzeinbußen, für weitere 16 % war eine Umsatzsteigerung nicht möglich. Andererseits konnten 15 % der jungen Unternehmen in den unternehmensnahen Dienstleistungen ein durchschnittliches Umsatzwachstum (geometrisches Mittel) von über 500 % pro Jahr verzeichnen.



Lesehilfe: 10 % der Unternehmen in der Spitzentechnik sind geschrumpft, 9 % der Unternehmen sind nicht gewachsen.

Grafik 34: Verteilung des jährlichen Umsatzwachstums im Branchenvergleich

Wie aus Tabelle 10 zu erkennen, ist das starke jährliche Wachstum von jungen Unternehmen insbesondere auf das Wachstum im ersten Jahr nach Gründung zurückzuführen. Ein mittleres Unternehmen hat seinen Umsatz, den es im Gründungsjahr erzielen konnte, im darauf folgenden Geschäftsjahr um 80 % gesteigert (Median). Im Durchschnitt ist ein Unternehmen im Jahr nach dem Gründungsjahr sogar um 231 % gewachsen (Mittel).

Tabelle 10: Umsatzentwicklung von Unternehmen der Gründungskohorte 2005, nach Branche

	Umsatzwachstum im ersten Jahr nach Gründung; Mittelwert (Median)	Umsatzwachstum im zweiten Jahr nach Gründung; Mittelwert (Median)	jährliches geometrisches Wachstum; Mittelwert (Median)
STW	278 (118)	50 (25)	150 (63)
HTW	362 (71)	57 (27)	154 (63)
TDL	227 (80)	52 (25)	84 (58)
Software	210 (88)	46 (25)	91 (57)
HTU	237 (83)	51 (25)	96 (58)
NTW	132 (100)	41 (29)	94 (73)
wissDL	207 (133)	19 (20)	70 (63)
uDL	171 (67)	54 (9)	129 (34)
kDL	195 (71)	73 (17)	96 (41)
Bau	207 (75)	51 (24)	99 (52)
Handel	362 (100)	31 (13)	107 (58)
NHTU	230 (80)	51 (17)	101 (51)
Gesamt	231 (80)	51 (17)	101 (52)

Anmerkung: Berechnungen des Mittelwerts erfolgten auf Basis des 99 % Perzentils. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurde das Umsatzwachstum nur für die Gründungskohorte 2005 ausgewiesen.

Wie oben bereits beschrieben, ist der Mittelwert deutlich von sehr stark wachsenden Unternehmen beeinflusst, sodass bei der Interpretation des Mittelwerts ein Vergleich mit dem Median angemessen erscheint, um einerseits ein Bild für den „typischen“ Verlauf (Median), andererseits aber auch für die Chancen einer Kohorte insgesamt zu erhalten.

Im zweiten Jahr nach Gründung nimmt das Umsatzwachstum erheblich ab. Von 2006 auf 2007 konnte ein Unternehmen der Gründungskohorte 2005 seinen Umsatz „nur“ noch um durchschnittlich 51 % steigern, während der Median bei 17 % liegt. Hier gilt es ebenso wie beim Beschäftigungswachstum den Niveaueffekt zu beachten: Steigert ein Unternehmen seinen Gewinn von 100.000 Euro im Gründungsjahr auf 200.000 Euro im Jahr danach, so ist der Umsatz um 100 % gewachsen. Kann das Unternehmen seinen Umsatz im nächsten Jahr auf 300.000 Euro steigern, so ist der Umsatz zwar absolut wieder um 100.000 Euro gestiegen, das Umsatzwachstum beträgt jedoch im zweiten Jahr nach Gründung „nur“ noch 50 %. Handelsunternehmen wachsen besonders stark im ersten Jahr nach Gründung, während Unternehmen in Spitzentechnik und hochwertiger Technik auch im zweiten Jahr nach Gründung noch recht stark wachsen und so eine im Jahresdurchschnitt höhere Wachstumsrate erzielen (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 11: Umsatzproduktivität junger Unternehmen 2007 (in Prozent)

	STW	HTW	TDL	Software	NTW	wissDL	uDL	kDL	Bau	Handel	Gesamt
bis 25.000 über	31,8	26,9	37,2	43,8	32,0	38,8	47,4	50,0	29,9	34,4	41,1
25.000 bis 50.000 über	20,8	22,7	23,5	22,9	27,1	19,3	14,1	19,5	32,3	19,9	21,2
50.000 bis 75.000 über	13,7	18,9	12,5	12,7	12,9	17,8	13,9	11,0	16,6	9,2	12,4
75.000 bis 125.000 über	15,1	17,6	13,6	13,7	14,8	12,2	6,6	9,8	13,6	15,7	12,0
125.000 über	18,6	13,8	13,2	6,9	13,3	11,8	18,1	9,6	7,7	20,8	13,3
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mittelwert (Median) in Tsd. Euro	94 (50)	72 (55)	65 (40)	51 (36)	70 (50)	63 (45)	78 (36)	58 (34)	56 (50)	101 (60)	71 (44)

Anmerkung: Die Umsatzproduktivität berechnet sich aus dem 2007 erzielten Umsatz dividiert durch die Anzahl sämtlicher Vollzeitstellen (inkl. der Gründer). Für die Mittelwertberechnung wurden nur die Werte des 99 % Perzentils (bis 850 Tsd. Euro) berücksichtigt.

Wie Tabelle 11 zeigt, ist die Umsatzproduktivität, d. h. der Umsatz pro Vollzeitbeschäftigtem,⁵⁰ in jungen Unternehmen vergleichsweise gering. Rund 41 % der Gründungen in Deutschland hatten 2007 eine Umsatzproduktivität von unter 25.000 Euro, nur 13 % konnten

⁵⁰ Für die Berechnung von Vollzeitstellen werden hier alle Mitarbeiter inklusive der Gründer berücksichtigt. Teilzeitkräfte gehen mit einem Anteil von 0,5, geringfügig Beschäftigte (Mini-Jobber) und freie Mitarbeiter mit einem Anteil von 0,25 in die Berechnungen ein.

mehr als 125.000 Euro Umsatz pro Beschäftigtem erzielen. Im Mittel lag die Umsatzproduktivität 2007 bei 71.000 Euro, der Median betrug 44.000 Euro. Insbesondere konsumnahe Dienstleister, unternehmensnahe Dienstleister und Software-Unternehmen sind von einer geringen Umsatzproduktivität betroffen. Hier konnte fast die Hälfte der Unternehmen nur eine Umsatzproduktivität von bis zu 25.000 Euro erzielen.

Im Verarbeitenden Gewerbe schneiden junge Unternehmen in puncto Umsatzproduktivität in der Spitzen- und hochwertigen Technik am besten ab. Ebenso erzielt der Handel eine vergleichsweise hohe Umsatzproduktivität. Auch für die Umsatzproduktivität gilt, wie oben erläutert, eine nur eingeschränkte Vergleichbarkeit zwischen Verarbeitendem Gewerbe, Dienstleistern und dem Handel.

Die meist recht niedrige Umsatzproduktivität von Gründungen ist u. a. darauf zurückzuführen, dass die Einstellung von zusätzlichen Mitarbeitern meist dem Erzielen von Umsätzen oder dem Umsatzwachstum vorausgeht. Die Zahlen bezüglich der Umsatzproduktivität deuten auch darauf hin, dass ein großer Teil der Unternehmen in den ersten Jahren noch von der Substanz lebt. Entscheidend für den Erfolg von jungen Unternehmen ist dann die Umsatzentwicklung in den Folgejahren, die groß genug sein muss, um den Lebensunterhalt von Gründern und Angestellten eines Unternehmen zu finanzieren.

6.6 Zwischenfazit

Unternehmensgründungen starten in der Regel klein und beschäftigen häufig zum Zeitpunkt der Gründung nur die Unternehmensgründer selbst. Der Beitrag einzelner Branchen zum Bruttobeschäftigungseffekt von Unternehmensgründungen der Jahre 2005 bis 2007 entspricht im Wesentlichen ihrem Anteil an den Unternehmensgründungen und wird dadurch hauptsächlich von Unternehmen in den konsumnahen Dienstleistungen und dem Handel bestimmt. Längerfristige direkte Beschäftigungseffekte beruhen auf dem Wachstum einiger weniger, sehr stark wachsender Gründungen. Insbesondere innovative Unternehmensgründungen, die mit innovativen und technisch neuen Produkten und Dienstleistungen an den Markt gehen, starten nicht nur größer, sondern weisen auch ein höheres Wachstumspotenzial auf. Ebenso wachsen Unternehmungen hoch qualifizierter Gründer oder von Gründern mit unternehmerischer Erfahrung im Durchschnitt wesentlich stärker.

Flexible Beschäftigungsverhältnisse erlauben es Unternehmensgründungen, schon früh Mitarbeiter einzustellen. Sie werden von Unternehmensgründungen in erheblichem Maß in Anspruch genommen. Des Weiteren leisten bereits Gründungen durch die Beschäftigung von Auszubildenden und Praktikanten einen Beitrag zur Ausbildung und zum Berufseinstieg junger Menschen.

Junge Unternehmen sind stark von Fluktuation unter ihren Mitarbeitern betroffen. Die Einstellung von neuen Mitarbeitern ist somit nicht nur nötig um Wachstum zu erzielen, sondern auch um ausscheidende Mitarbeiter zu ersetzen.

Bereits im Gründungsjahr erwirtschaften die meisten jungen Unternehmen erste Umsätze. Ein deutlicher Wachstumsschub der Umsätze ist im zweiten Jahr zu beobachten, der sich bereits im dritten Jahr abschwächt. Eine deutliche Erhöhung der Umsätze ist für das Überleben und zur Finanzierung eines ausreichenden Einkommens für die Gründer und die Beschäftigten unabdingbar, denn anfänglich erwirtschaften die Unternehmen nur einen Umsatz von ca. 25.000 Euro pro Vollzeitarbeitsplatz.

7 Schlussbemerkungen

Mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel steht der deutschen Gründungsforschung eine neue leistungsfähige Datenbasis zur Verfügung. Während die Längsschnittdimension der Daten erst in künftigen Jahren – nachdem die Unternehmen wiederholt befragt werden konnten – ihr volles Analysepotenzial entfalten wird, können aufgrund der hohen Zahl der befragten Gründungen (N = 5.500), der spezifischen Wirtschaftszweigschichtung der Stichprobe (10 Branchen) mit Überrepräsentation der selten vorkommenden Gründungen insbesondere im Spitzen- und Hochtechnologiebereich des Verarbeitenden Gewerbes und aufgrund des umfangreichen Befragungsprogramms bereits jetzt nach erfolgter erster Befragungswelle wichtige Einsichten in das Gründungsgeschehen hierzulande gewonnen werden. Die im vorliegenden Bericht zu den Themen Markteintrittsstrategien und Innovationsverhalten, Humankapital der Unternehmensgründer, Gründungsfinanzierung und Beschäftigungsstrukturen präsentierten Ergebnisse bestätigen teilweise die Resultate existierender Forschungsarbeiten, gehen in vielerlei Hinsicht aber darüber hinaus.

Eine wichtiger Mehrwert des KfW/ZEW-Gründungspanels besteht darin, dass es Informationen zum Gründungsunternehmen und zur Person des Gründers vereint. Im Zug der gemeinsamen Analyse von Gründungs- und Gründermerkmalen konnte gezeigt werden, dass Gründer mit höherem Humankapital technologieintensivere, innovativere, FuE-intensivere und größere, auch schneller wachsende Unternehmen gründen als mit geringerem Humankapital ausgestattete Gründer. Diese Zusammenhänge zeigen sich sowohl für „direkte“ Humankapitalindikatoren wie den formalen Bildungsabschluss als auch für „indirekte“ Indikatoren wie die berufliche Stellung des Gründers in abhängiger Beschäftigung vor Gründung oder seine bisherige Selbstständigkeitserfahrung. Demnach erhöht ein höheres Humankapital nicht nur – wie beispielsweise im KfW-Gründungsmonitor 2008 aufgezeigt wurde – die Gründungsbereitschaft, sondern auch die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Gründungsprojekts. Hierauf lässt die bestehende Gründungsliteratur schließen, aus der ein negativer Zusammenhang z. B. zwischen der Wahrscheinlichkeit des Scheiterns einer Gründung und der Innovationskraft der Gründung oder der Gründungsgröße hervorgeht. Investitionen in und Förderung der Aus- und Weiterbildung stellen somit – neben ihrem hohen erwarteten Nutzen im Hinblick auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit Deutschlands im Allgemeinen – insbesondere auch einen Beitrag zur Ausdehnung und qualitativen Verbesserung des Gründungsgeschehens hierzulande dar. Dies trifft in besonderem Maß auf technische Studien- und Ausbildungsgänge zu, da diese überproportional häufig von Gründern in den aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünschten technologieintensiven Gründungen durchlaufen wurden, so ein weiteres Ergebnis des vorliegenden Berichts.

Gründungen werden aus sehr unterschiedlichen Motiven vollzogen, die von dem Verlangen nach selbstbestimmtem Arbeiten über den Wunsch, eine konkrete Geschäftsidee umzusetzen oder eine entdeckte Marktlücke auszunutzen, bis hin zum Mangel an unselbstständigen Beschäftigungsmöglichkeiten oder der Notwendigkeit, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, reichen. Bemerkenswert ist, dass bei den mit Abstand meisten (43 %) der befragten Gründer das Selbstbestimmungsmotiv bei der Gründungsentscheidung im Vordergrund stand. Wenn gleich keine historischen Vergleiche der Motivationslage von Gründern zur Verfügung stehen, mag sich in der hohen Bedeutung des Selbstbestimmungsmotivs der in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten vollzogene Wertewandel widerspiegeln, der – wie sich mit dem Sozioökonomischen Panel (SOEP) nachweisen lässt – darin besteht, dass in Deutschland innerhalb der letzten 20 Jahre traditionelle bürgerliche durch neue, so genannte „post-materialistische“ Werte zurückgedrängt wurden.⁵¹ Postmaterialistische Werte wiederum gehen mit hohen Präferenzen für Selbstentfaltung, Lebensqualität und Emanzipation einher. Insofern kann vermutet werden, dass Gründungen heute mehr als in früheren Jahren den Ausdruck einer solchen Lebensphilosophie darstellen.

Unabhängig von der Motivation ein Unternehmen zu gründen, bedarf es zur Umsetzung des Gründungsvorhabens einer konkreten Markteintrittsstrategie. Die meisten Gründer versuchen sich durch eine hohe Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen oder durch eine hohe Flexibilität in der Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an die Wünsche der Kunden von ihren bereits am Markt etablierten Konkurrenten abzuheben (jeweils knapp 70 % der befragten Gründungen sehen hier große Wettbewerbsvorteile für sich). Häufig werden auch beide Strategien zu einer qualitätsorientierten Nischenstrategie verbunden. Reine Preisstrategien sind dagegen seltener zu beobachten. Nur gut 30 % der Gründungen sehen in niedrigeren Preisen für ihre Produkte und Dienstleistungen einen großen Wettbewerbsvorteil. Auf der Kostenseite sind neue Unternehmen ohnehin im Nachteil, denn sie können in geringerem Umfang als etablierte Unternehmen von Lerneffekten (wegen ihrer erst kurzen Markterfahrung) und von Skaleneffekten (wegen der hierfür erforderlichen Investitionen und/oder Personalkapazitäten) profitieren. In High-Tech- und FuE treibenden Gründungen ist die Bedeutung von Qualitätsaspekten und Kundenwünschen im Vergleich zur Preisgestaltung bei der Markteintrittsstrategie noch etwas größer als in Nicht-High-Tech- bzw. nicht oder nur gelegentlich FuE treibenden Gründungen. Vor allem aber wählen diese Gründungen deutlich häufiger die Technologieführerschaft als Markteintrittsstrategie. Es kann auch gezeigt werden, dass die Technologieführerschaft sowohl bei High-Tech-, als auch bei Nicht-High-Tech-Gründungen absolut und relativ (zu anderen Markteintrittsstrategien) mit einem höheren Beschäftigungswachstum unmittelbar nach Gründung einhergeht. Auch kontinuierli-

⁵¹ Vgl. Kroh (2008).

che Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie das Anbieten von (zumindest regionalen) Marktneuheiten stehen in positivem Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum und damit dem Unternehmenserfolg.

Markteintrittsstrategie und Finanzierung der Gründung sind unmittelbar miteinander verknüpft. Zwar benötigten nahezu alle der befragten Gründungen finanzielle Mittel zur Bestreitung ihrer Gründungsinvestitionen.⁵² Der Finanzierungsbedarf variiert jedoch deutlich zwischen unterschiedlichen Branchen. Bei Spitzentechnologie-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes, für die Technologieführerschaft typisch ist und die sich durch eine weit überdurchschnittliche FuE- und Innovationsintensität auszeichnen, erweist sich der Finanzmittelbedarf für Investitionen und laufende Kosten im Gründungsjahr 2007 als weit überdurchschnittlich und auch höher als in allen anderen betrachteten Branchen. Mehr noch als von der Technologie- und Forschungsorientierung wird der relativ hohe Finanzierungsbedarf in der Spitzentechnologie des Verarbeitenden Gewerbes durch die für Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe allgemein typischen, hohen Sachkapitalinvestitionen bestimmt. So weisen einerseits auch Gründungen des nicht-technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes einen weit überdurchschnittlichen Finanzierungsbedarf auf und andererseits benötigen Gründungen in der ebenfalls häufig kontinuierlich FuE treibenden Softwarebranche deutlich weniger finanzielle Mittel für laufende Kosten und insbesondere für Investitionen.

In allen hier beobachteten Branchen kann die Mehrheit der Unternehmen den Finanzierungsbedarf bereits im Gründungsjahr zu einem Teil aus Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit decken. Je nach Branche müssen jedoch in genauso hohem Ausmaß (bei konsumnahen Dienstleistungen) bis hin zu dreimal so häufig (im Bereich der Hochtechnologie des Verarbeitenden Gewerbes) eigene Mittel des Gründers bzw. des Gründerteams und insbesondere auch externe Mittel eingesetzt werden. Hohe externe Mittel – sowohl absolut als auch relativ im Verhältnis zum Einsatz eigener Mittel – benötigen die High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe sowie Handelsunternehmen und auch in der Baubranche sind externe Mittel von relativ hoher Bedeutung.

Die am häufigsten genutzten externen Finanzierungsquellen sind Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA), längerfristige Bankdarlehen und Kontokorrentkredite. Stellt man jedoch auf die Bedeutung dieser Finanzierungsquellen gemessen an Ihrem Anteil am gesamten Finanzierungsvolumen ab, zeigt sich ein gänzlich anderes Bild. Zuschüsse der BA sind dann nur noch von untergeordneter Bedeutung und auch die i. d. R. teuren Kontokorrentkre-

⁵² Gerade hieran macht es sich bemerkbar, dass das KfW/ZEW-Gründungspanel anders als der KfW-Gründungsmonitor hauptsächlich auf Vollerwerbsgründungen mit einem bestimmten Mindestumfang an „Wirtschaftsaktivität“ abstellt.

dite liegen bezüglich ihres Anteils deutlich zurück. Insgesamt sind längerfristige Bankkredite in Termini des Volumens die mit Abstand wichtigste externe Finanzierungsform. Für High-Tech-Gründungen hingegen spielen Beteiligungsfinanzierungen eine herausragende Rolle: Wird Beteiligungskapital auch nur von einem kleinen Teil aller High-Tech-Gründungen (3 %) in Anspruch genommen, so beläuft sich sein Anteil am gesamten externen Finanzierungsvolumen der High-Tech-Gründungen auf beachtliche 19 %. Bemerkenswert ist, dass bei den High-Tech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe der teure Kontokorrentkredit einen höheren Anteil am Finanzierungsvolumen ausmacht als längerfristige Bankdarlehen. Dies kann in Verbindung mit der Beobachtung, dass die Bedeutung des eingesetzten Beteiligungskapitals in diesem Bereich geringer ist als bei den High-Tech-Dienstleistern und der höchste Volumenanteil gar auf sonstige Quellen wie z. B. Gesellschafterdarlehen oder Aktien entfällt, als Hinweis darauf gewertet werden, dass sich der für die Innovationskraft und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft als besonders bedeutend anzusehende Teil des Gründungsgeschehens (stärker als andere Branchen) mit Finanzierungshemmnissen konfrontiert sieht.

Die hohe Aufmerksamkeit, die Unternehmensgründungen in wirtschaftspolitischen Debatten regelmäßig erfahren, beruht nicht zuletzt auf den Arbeitsplätzen, die in Unternehmensgründungen entstehen. Ein Kapitel des Berichts ist deshalb Arbeitsmarkteffekten gewidmet. Es wird gezeigt, dass immerhin 40 % der Gründungen bereits zum Gründungszeitpunkt neben den Gründern weitere Mitarbeiter beschäftigen. Zählt man die Gründer mit, beschäftigt eine Gründung in Deutschland zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich 2,4 vollzeitäquivalente Mitarbeiter. Am größten starten die Gründungen im nicht-technologieintensiven und technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbe (3,4 bzw. rund 3,1), am kleinsten die Gründungen in den Bereichen Bau- und Ausbaugewerbe (1,7), Handel (2,1), wissensintensive Dienstleistungen (2,1) und Software (2,2). Innovative Gründungen starten nicht nur mit mehr Arbeitsplätzen, sondern weisen auch in der Folgezeit ein höheres Wachstum auf.

Um Ihren Personalbedarf zu decken, greifen Unternehmensgründungen in erheblichem Umfang auf flexible Beschäftigungsverhältnisse zurück. Annähernd 30 % der zum Gründungszeitpunkt beschäftigten Personen sind geringfügig Beschäftigte oder freie Mitarbeiter; weitere 10 % der Arbeitsplätze werden von mithelfenden Familienangehörigen, Praktikanten, Auszubildenden und Leiharbeitskräften eingenommen. Die Gründer selbst stehen für knapp 40 % der Beschäftigung. Entsprechend stellen sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer in Voll- oder Teilzeit mit knapp einem Viertel der Beschäftigten anfänglich eine Minderheit dar. In diesen Zahlen kommt deutlich die Wichtigkeit der in den letzten Jahren gewonnenen Flexibilität auf dem deutschen Arbeitsmarkt zum Ausdruck.

Dass Gründungen stark von nicht-sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung Gebrauch machen und zudem an reguläre Beschäftigte im Vergleich zu Bestandsunternehmen niedrigere Löhne zahlen,⁵³ dürfte auch der Grund für die zu beobachtende starke Mitarbeiterfluktuation sein. So sind bei gut einem Viertel der Gründungen mit angestellten Mitarbeitern im Laufe des Jahres 2007 Mitarbeiter ausgeschieden. Diese konnten jedoch zu einem Großteil wieder ersetzt werden.

Zusammengenommen schufen Gründungen in Deutschland im Durchschnitt der vergangenen drei Jahre zum Gründungszeitpunkt jeweils knapp 600.000 Vollzeitstellen. Zu beachten ist, dass es sich bei diesem Wert um einen „Erstrundeneffekt“ (direkten Bruttobeschäftigungseffekt) handelt. Die im weiteren Entwicklungsverlauf durch weiteres Wachstum der überlebenden Unternehmen geschaffenen Arbeitsplätze und die durch Schließungen gescheiterter Gründungen wegfallenden Arbeitsplätze sind hier ebenso wenig berücksichtigt wie die durch Gründungen induzierten Beschäftigungsverluste in Bestandsunternehmen. Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt verteilt sich auf die 10 betrachteten Branchen annähernd analog zum Anteil der in diesen Branchen gegründeten Unternehmen an allen Gründungen. Entsprechend sind mehr als 9 von 10 der von Gründungen geschaffenen Vollzeitstellen auf die nicht-technologieintensiven Branchen und dort insbesondere auf konsumnahe Dienstleistungen, Handel sowie das Bau- und Ausbaugewerbe zurückzuführen. Deshalb darf – wenn gleich Gründungen im Technologiebereich aufgrund ihres Potenzials, Deutschland als Hochtechnologiestandort zu sichern und im Bereich der Spitzentechnologie weiter voranzubringen, volkswirtschaftlich besonders erwünscht ist – auch die Rolle dieser Gründungen nicht übersehen werden. Anders als Technologiegründungen fragen sie vor allem auch mittel bis geringer qualifizierte Arbeit nach, was nicht nur aus arbeitsmarkt-, sondern auch aus sozialpolitischer Sicht hoch zu bewerten ist.

Über mittel- und langfristige Beschäftigungseffekte können auf der Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels naturgemäß zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Aussagen getroffen werden, denn erst in den nächsten Jahren werden verlässliche Daten zur Wahrscheinlichkeit des Überlebens verschiedener Unternehmensgruppen vorhanden sein. Gleichwohl lassen die höheren durchschnittlichen Wachstumsraten für die Gründungen in Hochtechnologiebranchen vermuten, dass deren Bedeutung für den gesamten Beschäftigungseffekt höher ausfällt als beim „Erstrundeneffekt“. Zudem dürfte auch der Umfang, in dem neue Unternehmen etablierte vom Markt verdrängen, im innovativen Hochtechnologiebereich geringer ausfallen, da diese Neugründungen stärker auf neue Märkte setzen.

⁵³ Vgl. Oi und Idson (1999) und Brixy, Kohaut und Schnabel (2007).

Trotz des hohen Ausmaßes an Knowhow und finanziellen Ressourcen, die von dem Gründer oder dem Gründerteam in ihre jungen Unternehmen eingebracht werden, hängt der Erfolg vieler Gründungsvorhaben – und insbesondere der Erfolg größerer Unternehmensgründungen – von der Unterstützung durch Externe ab. Der Rückgriff auf externes Kapital – sei es in Form von Fremdkapital, wie kurz- und langfristigen Bankkrediten oder Förderdarlehen, oder sei es in Form von Eigenkapital von Risikokapitalunternehmen oder Business Angels – ist für viele Unternehmen eine unerlässliche Voraussetzung für die Gründung. Nur eine Minderheit der Unternehmensgründer verfügt zudem über Erfahrungen im Management von jungen Unternehmen aus früherer Selbstständigkeit, sodass sich auch eine qualifizierte Gründungsberatung positiv auf die Entwicklung und die Nachhaltigkeit von Gründungen auswirkt. Die hohe Heterogenität der den Gründern zur Verfügung stehenden Sachkapital- und Humankapitalressourcen, der Gründungsmotive und der Markteintrittsstrategien machen es notwendig, dass die Gründer auf ein breites Spektrum von Finanzierungsoptionen und sonstigen Unterstützungsmöglichkeiten zugreifen können.

Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzmarktkrise ist sicherzustellen, dass sich Gründungen, die – wie bspw. technologieintensive, FuE treibende oder im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelte Gründungen – in hohem Umfang auf externe Mittel angewiesen sind, in ausreichendem Maß mit geeignetem Startkapital in Form von Fremd-, Mezzanine- und Eigenkapital versorgen können. Sollte die Kreditvergabe der Geschäftsbanken im Zuge der aktuellen Ereignisse spürbar restriktiver werden, wären Gründungen aufgrund ihrer i. d. R. geringen Sicherheiten und ihrer nur kurzen Unternehmenshistorie besonders stark betroffen. In einem solchen Marktumfeld kommt einer gezielten staatlichen Gründungsförderung eine gesteigerte Bedeutung zu.

8 Literaturverzeichnis

- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2000), The „Mannheim Foundation Panels“ of the Centre of European Economic Research (ZEW), ZEW Dokumentation, Nr. 00 – 02, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Audretsch, D.B. (1995), Innovation, growth, and survival, *International Journal of Industrial Organization* 13, 441–457.
- Becker, G.S. (1975), *Human Capital*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003): Small Business and Debt Finance, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 299–328, Kluwer, New York.
- Birch, D. (1981), Who Creates Jobs?, *Public Interest* 65, 3–14.
- Block, J. H., H. Brockmann, H. Klandt und K. Kohn (2008): Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik.
- Boeri, T. und U. Cramer (1992), Employment Growth, Incumbents and Entrants, *International Journal of Industrial Organization* 10, 545–565.
- Boockmann, B. und S. Steffes (2005), Individual and Plant-level Determinants of Job Durations in Germany, ZEW Discussion Paper No. 05 – 89, Mannheim.
- Brixy, U., S. Kohaut und C. Schnabel (2007): Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany, *Small Business Economics* 29, 161–171.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und A. Baumann (1991), Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 24, 91–100.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. und Ziegler, R. (1996), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Duncker & Humblot, Berlin.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1993): Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 212, 13–31.

- Burgess, S., J. Lane und D. Stevens (2000), The Reallocation of Labour and the Lifecycle of Firms, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 62, 885–907.
- Cabral, L. und J. Mata (2003), On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory, *American Economic Review* 93, 1075–1090.
- Caves, R. (1998), Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms, *Journal of Economic Literature* 36, 1947–1983.
- Colombo, M.G., M. Delmastro und L. Grilli (2004), Entrepreneurs' Human Capital and the Start-up Size of New Technology-Based Firms, *International Journal of Industrial Organization* 22, 1183–1211.
- Davis, S, J. Haltiwanger und S. Schuh (1996), Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts, *Small Business Economics* 8, 297–315
- Engel, D., G. Metzger, M. Niefert und D. Skambracks (2004), Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen. RWI Materialien 11, RWI, Essen.
- Engel, D., K. Kohn, A. Sahm und H. Spengler (2008), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. MittelstandsMonitor 2008 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 37–102.
- Ericson, R. und A. Pakes (1995), Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work, *Review of Economic Studies* 62, 53–82.
- Evans, D. S. and L.S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79 (3), 519–535.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808–827.
- Fritsch, M. (2008), Die Arbeitsplatzeffekte von Gründungen – Ein Überblick über den Stand der Forschung, *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 41, 55–69.
- Fritsch, M. and P. Müller (2004), Der Einfluss von Gründungsprozessen auf die Regionalentwicklung im Zeitablauf, *Regional Studies* 38, 961–975.
- Geroski, P. (1995), What Do We Know About Entry?, *International Journal of Industrial Organization* 13, 421–440.

- Gompers, P. und J. Lerner (2001): The Venture Capital Revolution, *Journal of Economic Perspectives* 15, 145–168.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003): Equity Financing, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 267–298, Kluwer, New York.
- Gottschalk, S. und S. Theuer (2008), Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper No. 08 – 032, Mannheim.
- Gottschalk, S., H. Fryges, G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, in Zusammenarbeit mit Microsoft, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmbf, Karlsruhe, Hannover.
- Harhoff, D., K. Stahl und M. Woywode (1998), Legal form, growth and exit of West German firms – empirical results for manufacturing construction, trade and service industries, *Journal of Industrial Economics* 46, 453–489.
- Jovanovic, B. (1982), Selection and the evolution of industry, *Econometrica* 50, 649–670.
- Kohn, K. (2008): Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, Manuskript Mai 2008, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *Finanzbetrieb* 10, 72–76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): KfW-Gründungsmonitor 2008. Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kroh, M. (2008), Wertewandel: Immer mehr Ost- und Westdeutsche ticken postmaterialistisch, *DIW Wochenbericht* 75(34), 480–486.

- Lane, J., D. Stevens und S. Burgess (1996), Worker and job flows, *Economics Letters* 51, 109–113.
- Mark, K. (2005): *Venture Capital und die Governance-Struktur innovativer Unternehmen*, Shaker, Aachen.
- Metzger, G. (2008), Habitual Entrepreneurs in Germany – An Empirical Investigation on Restart Incidence, Restart Performance, and Restart Financing, noch unveröffentlichte Dissertation, Universität Jena.
- Müller, E. und V. Zimmermann (2008), The importance of equity finance for R&D activity, *Small Business Economics*, im Erscheinen.
- Nathusius, K. (2001): *Grundlagen der Gründungsfinanzierung. Instrumente – Prozesse – Beispiele*, Gabler, Wiesbaden.
- Niefert, M., G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2006), Hightech-Gründungen in Deutschland: Trends und Entwicklungsperspektiven, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.
- Oi, W. Y. und T. Idson (1999): Firm Size and Wages, in: O. Ashenfelter und D. Card (Hrsg.): *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, S. 2165–2214, Elsevier Science, Amsterdam.
- Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründungspotenziale unter Arbeitsuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung* 32, 300–314.
- Porter, M. E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.
- Prantl, S. (2003), Bankruptcy and Voluntary Liquidation: Evidence for New Firms in East and West Germany after Unification, ZEW Discussion Paper, Nr. 03 – 72, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Rammer, Ch., Aschoff, B, T. Doherr, H, Niggemann, B. Peters und T. Schmidt (2005), Innovatoren in der deutschen Wirtschaft, Ergebnis der deutschen Innovationserhebung 2003, Bericht an das Bundesministerium für Bildung und Forschung.
- Reize, F. (2007): KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturhoch – Defizite bei Innovationen. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Rieg, U. B. (2004), *Analyse der Bewertung junger innovativer Unternehmen*, Eul Verlag, Lohmar, Köln.

Steil, F. und E. Wolf (1999), Determinanten der Beschäftigungsdynamik ostdeutscher Unternehmen – Eine mikroökonomische Analyse für das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 119, 265–291.

Sutton, J. (1997), Gibrat's Legacy, *Journal of Economic Literature* 35, 40–59.

Wagner, J. (2006), Politikrelevante Folgerungen aus Analysen mit Wirtschaftsstatistischen Einzeldaten der Amtlichen Statistik, Working Papers Series in Economics, Nr. 16, Universität Lüneburg, Lüneburg.

Wagner, J. (2007), Jobmotor Mittelstand? Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße in der Westdeutschen Industrie, Working Papers Series in Economics, Nr. 47, Universität Lüneburg, Lüneburg.

Weißhuhn, G. und T. Wichmann (2000), *Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen*, Berlecon Research, Berlin.

9 Anhang

9.1 Technischer Anhang

Konzeption der Befragung des KfW/ZEW-Gründungspanels

Im Rahmen einer Kooperation von KfW, ZEW und Creditreform wurde 2008 das KfW/ZEW-Gründungspanel mit der ersten von bislang sechs geplanten Befragungswellen gestartet. Das KfW/ZEW-Gründungspanel hat zum Ziel, erstmals Unternehmensgründungen nicht nur auf Jahresbasis zu beobachten, sondern kontinuierlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren zu verfolgen. Mittels einer Telefonbefragung werden über die kommenden sechs Jahre im Mittel jährlich 6.000 Gründungen befragt. Bei dieser Stichprobe handelt es sich hälftig um High-Tech-Unternehmen (STW, HTW, TDL und Software) und hälftig um Unternehmen aus anderen Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes des Handels und weiterer Dienstleistungen.

Die Stichprobe für die erste Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels ist eine geschichtete Zufallsstichprobe maximal drei Jahre alter Unternehmen auf Basis des ZEW-Gründungspanels, eines umfangreichen Unternehmensdatensatzes neu gegründeter Unternehmen, der am ZEW aufgebaut und gepflegt wird. Das ZEW-Gründungspanel basiert auf Daten des Wirtschaftsinformationsdienstes Creditreform, mit dem das ZEW bereits seit seiner Gründung kooperiert (vgl. Almus et al., 2000).

Das KfW/ZEW-Gründungspanel wird in den folgenden Befragungsjahren um neue Gründungen ergänzt, d. h. dass in den Folgejahren auf der einen Seite diejenigen Unternehmen nochmals kontaktiert werden, die bereits bei einer vorherigen Befragung des KfW/ZEW-Gründungspanels teilgenommen haben. Zusätzlich wird eine neue Stichprobe von maximal drei Jahre alten Unternehmensgründungen gezogen. Unternehmen, die an einer oder mehreren Befragungen teilgenommen haben, bleiben in der Bruttostichprobe enthalten, bis sie maximal acht Jahre alt sind,⁵⁴ und werden dann gegebenenfalls durch das KfW-Mittelstandspanel übernommen und weiter befragt.

Stichprobendesign des KfW/ZEW-Gründungspanels, Befragung 2008

High-Tech-Gründungen wurden in der anvisierten Nettostichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels übergewichtet. Zusätzlich wurde darauf geachtet, dass auch KfW-geförderte Unternehmen in der Nettostichprobe (Gesamtheit der realisierten Interviews) ent-

⁵⁴ Damit wird das von Prantl (2003) ermittelte lokale Maximum der Sterbewahrscheinlichkeit von Gründungen bzw. jungen Unternehmen, welches im siebten Lebensjahr der Unternehmen liegt, im Beobachtungszeitraum eingeschlossen.

halten sind. Über die Gründungsjahre soll eine annähernde Gleichverteilung der Beobachtungszahlen erreicht werden. Da Unternehmensgründungen von Creditreform erst mit einer gewissen Verzögerung erfasst werden, ist dies für die Gründungskohorte 2007 leider nicht möglich. Die Übergewichtung einzelner Branchen ist notwendig, um ausreichend hohe Beobachtungszahlen für nach Branchen getrennte Analysen zur Verfügung stehen zu haben. Aufgrund der jährlichen Ergänzung des KfW/ZEW-Gründungspanels um neue Gründungen ist das KfW/ZEW-Gründungspanel 2008 mit einer Befragung von 5.500 Unternehmen gestartet, sodass in den späteren Befragungswellen auch mehr als 6.000 Gründungen interviewt werden können.

Unter Erwartung einer Responsequote (Anteil der interviewten Unternehmen an allen kontaktierten Unternehmen) von rund 20 % wurde aus dem ZEW-Gründungspanel eine geschichtete Zufallsstichprobe gezogen, deren Verteilung sich Tabelle 12 entnehmen lässt.

Tabelle 12: Verteilung der Bruttostichprobe 2008 nach Branche und Gründungsjahr

Branche	2005	2006	2007	Gesamt
STW	370	346	202	918
HTW	707	780	541	2.028
TDL	2.134	2.102	2.045	6.281
Software	1.549	1.265	696	3.510
NTW	900	787	496	2.183
wissDL	421	375	297	1.093
uDL	460	427	304	1.191
kDL	1.100	1.100	764	2.964
Bau	900	864	619	2.383
Handel	1.100	1.100	800	3.000
Gesamt	9.641	9.146	6.764	25.551

Durchführung der Befragung und Feldverlauf

Die computergestützte Telefonbefragung der ersten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels wurde vom Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM) der Universität Bonn durchgeführt. Die durchschnittliche Länge eines Interviews liegt zwischen 30 und 35 Minuten.

Die Feldphase (Durchführung der eigentlichen Befragung) startete am 20. Mai 2008 und endete am 11. August 2008. Im Verlauf der Befragung stellt sich heraus, dass die Responsequote unter den Nicht-High-Tech-Unternehmen geringer als erwartet war. Daher wurden dem Befragungsinstitut zusätzliche Adressdaten von 3.600 Nicht-High-Tech-Unternehmen zugesandt. Insgesamt wurde im Verlauf der Feldphase bei 25.578 Unternehmen ein Kontaktversuch unternommen, 21.587 Unternehmen konnten kontaktiert werden⁵⁵ und 5.510 Interviews wurden vollständig realisiert. Dies entspricht einer Responsequote von knapp 26 % (siehe Tabelle 13). Bereits im Screening der aufgenommenen Interviews wurde darauf

⁵⁵ Ein Teil der Unternehmen konnte nicht kontaktiert werden, da eine nicht funktionierende Nummer vorlag (10,6 %) oder das Unternehmen nicht erreicht werden konnte (5,2 %).

geachtet, ein Interview nur dann fortzusetzen, wenn das Unternehmen in die Zielgruppe des KfW/ZEW-Gründungspanels fällt. Handelte es sich bei dem kontaktierten Unternehmen nicht um eine maximal drei Jahre alte Unternehmensgründung oder erfolgte die Gründung nicht als eigenständige Neugründung, wurde das Interview nicht fortgesetzt.

Tabelle 13: Responsecode der kontaktierten Unternehmen

	Anzahl	Anteil in Prozent
Interview vollständig abgeschlossen	5.510	25,52
Auskunft verweigert	6.239	28,90
Interview unvollständig/abgebrochen	1.216	5,63
Kein/Falsches Unternehmen	1.434	6,64
Offener Termin	651	3,02
Unternehmen existiert nicht mehr	884	4,10
Unternehmen nicht eigenständig	509	2,36
Unternehmen nicht 2005/2006/2007 gegründet	5.144	23,83
Total	21.587	100,00

Quelle: Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn.

Für die vorgenommenen Analysen dieses Berichts wurden die Datensätze von insgesamt 5.508 Unternehmen ausgewertet. Die Verteilung auf die einzelnen Branchen und Gründungsjahre ist Tabelle 14 zu entnehmen.

Tabelle 14: Realisierte Nettostichprobe nach Branchen und Gründungsjahren

Branche	2005	2006	2007	Gesamt
STW	71	77	55	203
HTW	138	177	120	435
TDL	398	438	472	1.308
Software	283	303	221	807
NTW	170	177	155	502
wissDL	86	99	87	272
uDL	93	96	92	281
kDL	173	187	176	536
Bau	184	188	168	540
Handel	202	225	197	624
Gesamt	1.798	1.967	1.743	5.508

Gewichtung der Befragungsergebnisse

Aufgrund der Übergewichtung einzelner Branchen ist die Struktur der bereinigten Nettostichprobe nicht repräsentativ für die Grundgesamtheit. Um dieser Tatsache Rechnung zu tragen und um auf die Gesamtheit aller Unternehmensgründungen in den betrachteten Branchen hochrechnen zu können, wurden auf Basis der vom ZEW hochgerechneten Gründungszahlen Hochrechnungsfaktoren für jedes Unternehmen in der Stichprobe ermittelt. Alle im Bericht dargestellten Resultate basieren auf gewichteten Analysen. Diese Gewichtung bewirkt, dass die Information einer Beobachtung mit dem Gewicht in die ausgewiesenen Gesamtergebnisse einfließt, das dem Gewicht dieser Beobachtung in der Grundgesamtheit entspricht. Dabei wird angenommen, dass jede Antwort eines Unternehmens bei der Befragung reprä-

sentativ für eine bestimmte Anzahl anderer existierender Unternehmen derselben Branche und desselben Gründungsjahres ist. Der Gewichtungsfaktor ergibt sich dabei als Quotient aus der hochgerechneten Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland in einer Befragungszelle und der Anzahl der befragten Unternehmen in dieser Zelle.

Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels

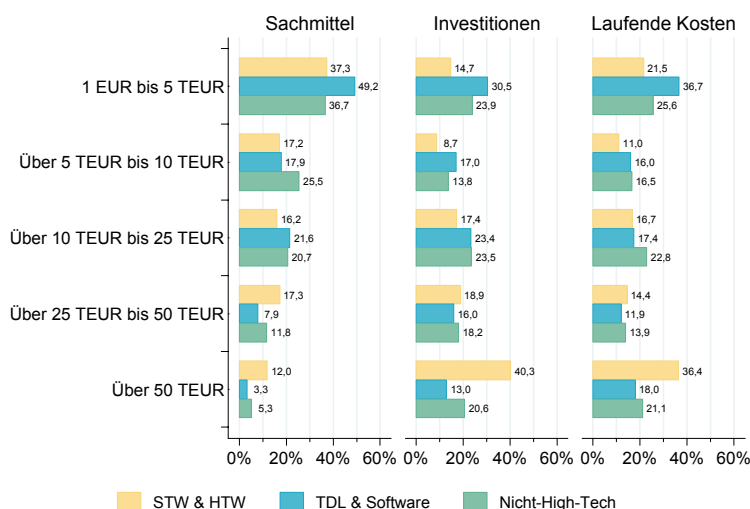
Tabelle 15: Brancheneinteilung des KfW/ZEW-Gründungspanels

Branchenbezeichnung	Abkürzung	WZ93-Code
High-Tech-Branchen		
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	STW	23.30, 24.20, 24.41, 24.61, 29.11, 29.60, 30.02, 31.62, 32.10, 32.20, 33.20, 33.30, 35.30
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	HTW	22.33, 24.11, 24.12-4, 24.17, 24.30, 24.42, 24.62-4, 24.66, 29.12-4, 29.31-2, 29.40, 29.52-6, 30.01, 31.10, 31.40, 31.50, 32.30, 33.10, 33.40, 34.10, 34.30, 35.20
Technologieintensive Dienstleister	TDL	64.2, 72 (ohne 72.2), 73.1, 74.2, 74.3
Software	Software	72.2
Nicht-High-Tech-Branchen		
Nicht-technologieintensive Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe	NTW	15-37, 33.10.4 (ohne STW und HTW)
Wissensintensive Dienstleister	wissDL	73.2, 74.11-4, 74.4
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	uDL	71.1, 71.2, 71.3, 74.5-74.8 (ohne 74.84.7), 90
Konsumnahe Dienstleister	kDL	55, 70, 71.4, 92, 93, 80.4 (ohne Gesundheitswesen)
Bau- und Ausbaugewerbe	Bau	45
Handel (ohne Handelsvermittlung)	Handel	50-52 (ohne 51.1)

Anmerkung: Außer den oben explizit ausgeschlossenen Wirtschaftszweigen bleiben die Wirtschaftszweige Energie/Bergbau (10-14, 40, 41), Verkehr (60-63), Postwesen (64.1) sowie Banken und Versicherungen (65-67) von der Untersuchung unberücksichtigt. Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel, Grupp und Legler (2000).

9.2 Anhang zu Kapitel 5



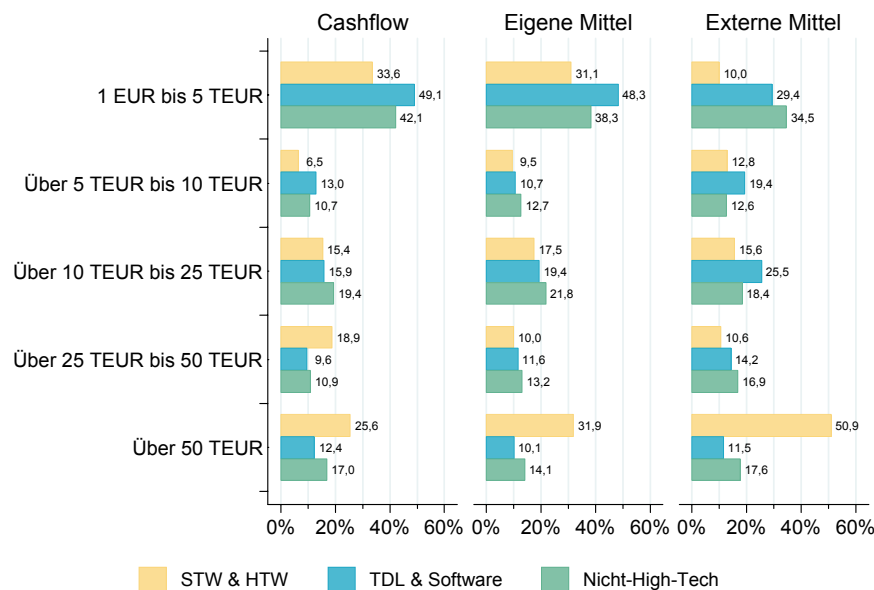
Erläuterung: Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile an den Gründungen des Jahres 2007 in der jeweiligen Branche wieder, die bereits vorhandene Sachmittel genutzt haben (erste Spalte) und/oder Bedarf an finanziellen Mitteln für Investitionen (zweite Spalte) bzw. laufende Kosten im Gründungsjahr (dritte Spalte) hatten und für die vollständige Angaben zur Höhe des Mittelbedarfs vorliegen. Beobachtungszahlen in den aufgeführten Branchenaggregaten: n = 68/120/119 (Sachmittel); 328/434/435 (Investitionen); 329/524/525 (laufende Kosten). Lesehilfe: Im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes fielen 14,7 % des Finanzmittelbedarfs für Gründungsinvestitionen in die Größenklasse bis 5 Tsd. Euro.

Grafik 35: Höhe des Sach- und Finanzmittelbedarfs im Branchenvergleich

Tabelle 16: Mittlerer Sach- und Finanzmitteleinsatz (in Tsd. Euro) im Branchenvergleich

	Sachmittel		Investitionen		Laufende Kosten	
	Mittelw.	Median	Mittelw.	Median	Mittelw.	Median
STW	22,3	15,0	103,6	30,0	83,9	25,0
HTW	20,9	10,0	77,3	30,0	62,5	25,0
TDL	14,3	7,0	37,0	15,0	31,4	10,0
Software	12,7	5,0	24,8	10,0	40,9	10,0
NTW	20,1	15,0	88,2	30,0	59,5	20,0
wissDL	15,5	10,0	21,8	15,0	44,5	30,0
uDL	49,4	12,5	65,6	30,0	62,5	25,0
kDL	15,0	10,0	55,4	15,0	48,3	15,0
Bau	19,0	5,0	18,7	10,0	19,3	10,0
Handel	17,5	10,0	47,1	20,0	42,3	12,0
Gesamt	19,9	10,0	48,0	15,0	44,8	15,0

Erläuterung: Angaben in Tsd. Euro. Mittelwertberechnung auf Basis der kleinsten 99 % des jeweiligen Bedarfs. Die Auswertungen beruhen jeweils auf Gründungen des Jahres 2007, die entsprechende Mittel genutzt haben und für die vollständige Angaben zur Höhe des Mitteleinsatzes vorliegen. Lesehilfe: Unter den Spitzentechnologiegründungen des Verarbeitenden Gewerbes, die im Gründungsjahr Investitionen finanziert haben, belief sich der mittlere Mittelbedarf hierfür auf 103,6 Tsd. Euro. Der entsprechende Median lag bei 30,0 Tsd. Euro.



Erläuterung: Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile an den Gründungen des Jahres 2007 in der jeweiligen Branche wieder, die Erlöse aus der laufenden Geschäftstätigkeit (erste Spalte), eigene Mittel der Gründer (zweite Spalte) bzw. externe Mittel (dritte Spalte) zur Deckung des Finanzierungsbedarfs im Gründungsjahr genutzt haben und für die vollständige Angaben zur Höhe des Finanzmitteleinsatzes vorliegen. Beobachtungszahlen in den aufgeführten Branchenaggregaten: n = 82/90/51 (Cashflow); 367/308/103 (eigene Mittel); 399/334/275 (externe Mittel). Lesehilfe: Im High-Tech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes haben 31,9 % der Gründer, die eigene Mittel eingesetzt haben, über 50.000 Euro eingebracht.

Grafik 36: Finanzierungsvolumina nach Finanzierungsarten im Branchenvergleich

Tabelle 17: Mittlere Finanzierungsvolumina (in Tsd. Euro) nach Finanzierungsarten im Branchenvergleich

	Cashflow		Eigene Mittel		Externe Mittel	
	Mittelw.	Median	Mittelw.	Median	Mittelw.	Median
STW	45,3	24,0	42,7	16,1	64,6	21,2
HTW	31,0	12,4	33,3	11,5	81,5	63,0
TDL	16,9	5,7	15,0	6,0	27,0	13,8
Software	24,5	2,7	20,8	4,2	20,3	13,5
NTW	53,3	12,0	40,0	20,0	48,7	20,0
wissDL	26,5	7,6	18,7	7,0	19,1	10,3
uDL	21,2	6,8	30,4	10,0	15,5	8,0
kDL	41,2	10,5	28,7	11,9	26,7	12,5
Bau	13,3	3,8	8,4	3,6	25,0	7,5
Handel	33,5	8,0	22,0	11,0	46,3	12,0
Gesamt	30,8	7,1	24,2	9,3	31,5	11,9

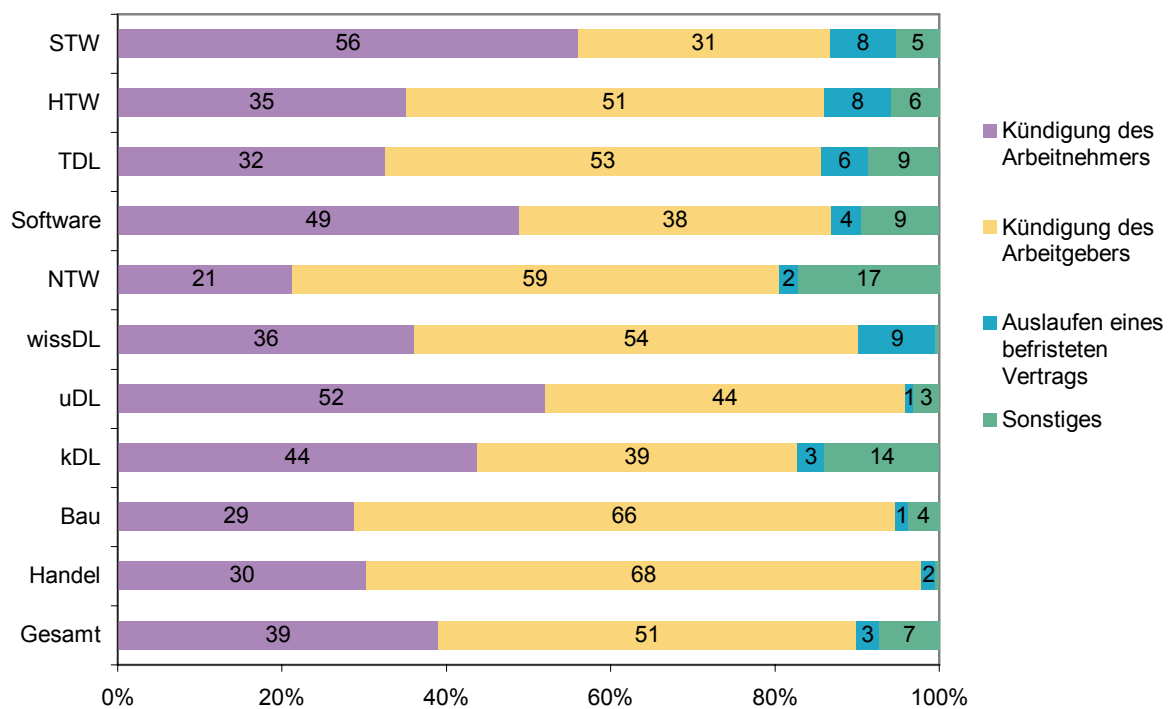
Erläuterung: Angaben in Tsd. Euro. Mittelwertberechnung auf Basis der kleinsten 99 % des jeweiligen Bedarfs. Die Auswertungen beruhen jeweils auf Gründungen des Jahres 2007, die entsprechende Mittel genutzt haben und für die vollständige Angaben zur Höhe des jeweiligen Mitteleinsatzes vorliegen. Lesehilfe: Im Mittel belief sich der Einsatz externer Mittel der Spitzentechnologiegründungen im Verarbeitenden Gewerbe, die externe Mittel zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs eingesetzt haben, auf 64,6 Tsd. Euro. Der entsprechende Median lag bei 21,2 Tsd. Euro.

9.3 Anhang zu Kapitel 6

Tabelle 18: Zahl der 2007 ausgeschiedenen Mitarbeiter und Zahl der Mitarbeiter Ende 2007 im Vergleich

	Zahl der 2007 ausgeschiedenen Mitarbeiter	Beschäftigungsstand (in Personen) Ende 2007
STW	1,9	9,5
HTW	2,2	10,6
TDL	2,2	15,0
Software	2,5	7,2
NTW	3,0	15,1
wissDL	1,9	7,3
uDL	4,1	16,8
kDL	4,7	11,3
Bau	2,0	5,5
Handel	1,6	5,1
Gesamt	3,3	10,1

Anmerkung: Zahl der 2007 ausgeschiedenen Mitarbeiter und Zahl der Mitarbeiter 2007 im Durchschnitt aller Unternehmen, aus denen Mitarbeiter ausgeschieden sind



Grafik 37: Ursache des Mitarbeiterweggangs im Branchenvergleich