

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 Vollzeit Arbeitsplatz größer als nicht-akademische Gründungen (3,1 versus 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 Hightech-Unternehmen oder wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen haben im Mittel einen höheren formalen Bildungsabschluss als die Gründer in anderen Branchen: Im Hightech-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 F&E-Tätigkeit und Innovativität von Unternehmensgründungen. Bei F&E-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 F&E 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 F&E 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 Hightech-Dienstleistern mit 75 % überdurchschnittlich hoch und deutlich höher als bei Hightech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes (65 %).
- Nur wenige Gründungen kommen ohne Eigenmittel der Gründer aus, die von durchschnittlich 62 % aller Gründungen genutzt werden. Besonders Hightech-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. Hightech-Gründungen, die auf externe Mittel zurückgreifen, nutzen beispielsweise überdurchschnittlich häufig Beteiligungskapital (3 % aller Hightech-Gründungen versus 1,5 % aller nicht-technologieintensiven Gründungen). Damit setzt selbst unter Hightech-Gründungen nur eine kleine Minderheit Beteiligungsfinanzierungen ein. Mit einem Volumenanteil von 19 % des gesamten externen Finanzierungsbedarfs von Hightech-Gründungen leistet Beteiligungskapital aber gerade bei F&E-intensiven Gründungen einen signifikanten Finanzierungsbeitrag (Volumenanteil im Nicht-Technologiebereich: 5 %).