

Junge Hightech-Unternehmen trumpfen auf

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

- Michael Bretz
- Kontakt: Telefon 02131 - 109-171

Autoren KfW Bankengruppe

- Georg Metzger
 - Margarita Tchouvakhina
 - Katrin Ullrich
- Kontakt: Telefon 069 - 7431-9791

Autoren ZEW

- Jürgen Egel
 - Sandra Gottschalk
 - Martin Murmann
 - Michaela Niefert
- Kontakt: Telefon 0621 - 1235-176

ISSN 1867-6499
(erscheint jährlich)

Mannheim, Dezember 2013

Foto Titelseite: © vladislav susoy, fotolia.de

KfW/ZEW-Gründungspanel 2013

Junge Hightech-Unternehmen trumpfen auf

Executive Summary

- **Teils beachtliche Umsätze erreicht:** Nahezu alle jungen Unternehmen haben im Jahr 2012 Umsätze erzielt. Dabei konnte jedes achte junge Unternehmen Umsatzerlöse von mehr als einer halben Million Euro generieren, im Verarbeitenden Gewerbe sogar jedes Fünfte.
- **Umsatzplus im Jahr 2013 erwartet:** Etwa zwei Drittel der jungen Unternehmen erwarten im Jahr 2013 höhere Umsätze als im Vorjahr. Jedes Vierte (23 %) geht davon aus, das Umsatzniveau von 2012 zu halten. Besonders optimistisch sind dabei die jungen Unternehmen der Hightech-Industrie.
- **Mehr Beschäftigung, trotz Rückgang der Gründungszahl:** Obwohl es 2012 weniger Unternehmensgründungen gab als 2011 ist ihr Bruttobeschäftigungseffekt (BBE) größer (+4 %, 391.000 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze): Start-ups haben häufiger und im Durchschnitt auch mehr Beschäftigte eingestellt als 2011.
- **Hightech-Gründungen starten mit mehr Beschäftigten:** Die durchschnittliche Unternehmensgröße und der prozentuale Anstieg des BBE im Vorjahresvergleich sind bei den jungen Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes am höchsten. Da sie nur einen kleinen Teil der jungen Unternehmen stellen, wirken sich ihre positiven Effekte gesamtwirtschaftlich nur wenig aus.
- **Beschäftigungsentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe überdurchschnittlich:** Der Beschäftigungsaufbau von Unternehmensgründungen im Verarbeitenden Gewerbe hält länger an und fällt prozentual stärker aus als im Durchschnitt. Dabei ist die Beschäftigungsentwicklung bei Hightech-Gründungen meist besser als bei Nicht-Hightech-Gründungen.
- **Die Folgen der Finanzkrise wirken sich negativ auf das Beschäftigungswachstum aus:** Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich negativ auf den Beschäftigungsaufbau von Unternehmensgründungen ausgewirkt. Bei den im Vorfeld der Krise gestarteten Gründungsjahrgängen setzte im Jahr der Finanzkrise ein Beschäftigungsrückgang ein, obwohl sich Unternehmen in diesem Alter üblicherweise in der Aufbauphase befinden.
- **Unternehmen oft kurz nach Gründung innovationsaktiv:** Etwa die Hälfte der jungen Unternehmen, die FuE durchführen, beginnt damit bereits im Gründungsjahr. Junge Hightech-Unternehmen bringen dabei häufiger Innovationen hervor (Produkt- und Prozessinnovationen, Marktneuheiten). Ihre Produktinnovationen tragen deutlich zum Umsatz bei.
- **Investitionshöhe variiert, Investitionshäufigkeit eher einheitlich:** Knapp 70 % der jungen Unternehmen investieren. Von den jungen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe, insbesondere im Hightech-Segment, werden im Durchschnitt die höchsten Investitionen getätigt. Unter ihnen findet sich aber auch der höchste Anteil von jungen Unternehmen, deren Investitionspläne gescheitert sind.
- **Umfangreiche Finanzierung aus der Geschäftstätigkeit:** Bei annähernd allen jungen Unternehmen trägt die Geschäftstätigkeit deutlich zur Finanzierung von laufenden Kosten und Investitionen bei. Für 8 % des Finanzierungsvolumens sind junge Unternehmen auf dritte Kapitalgeber angewiesen, im Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes für 12 %. Wenn letztere externe Finanzierung einsetzen, dann im Schnitt drei Mal höhere Beträge als junge Unternehmen insgesamt. Sechs Prozent bekommen dabei von dritten Kapitalgebern über eine halbe Million Euro.
- **Finanzierungsschwierigkeiten auch strukturell bedingt:** Jedes achte junge Unternehmen hatte im Jahr 2012 Probleme bei der Finanzierung durch dritte Kapitalgeber. Wegen ihrer höheren Innovationsaktivität, ihres größeren Finanzierungsbedarfs und ihres ungünstigeren Umsatz-Kosten-Verhältnisses sind die jungen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes besonders anfällig für Finanzierungsschwierigkeiten.

Junge Unternehmen behaupten sich gut

Politik, Öffentlichkeit und auch die Wissenschaft knüpfen große Hoffnungen an die von neu gegründeten Unternehmen ausgehenden wirtschaftlichen Impulse. Diese reichen vom Forcieren des Strukturwandels bis hin zum Weiterentwickeln der Wissenswirtschaft. Von den neuen Unternehmen werden nennenswerte Beiträge zur Beschäftigungsentwicklung, Impulse für neue technologische Entwicklungen und Innovationen erwartet. Auch die Stärkung der Inlandsnachfrage durch die Investitionen junger Unternehmen gehört zu den Stichworten, die diese Hoffnungen inhaltlich umreißen.

Besonders von jungen Hightech-Unternehmen werden diese volkswirtschaftlichen Impulse erwartet. Allerdings ist die Gründungsintensität sowohl insgesamt als auch im Hightech-Bereich seit Mitte der 1990er-Jahre rückläufig. Zudem machen die Hightech-Unternehmen jährlich nur einen kleinen Teil (7 %)

aller Gründungen aus. Aus diesem Grund muss auch die Rolle der anderen jungen Unternehmen gewürdigt werden. Denn Effekte auf die Investitionsnachfrage und die Beschäftigung der Unternehmen insgesamt gehen ganz überwiegend von den Nicht-Hightech-Unternehmen aus. Vor diesem Hintergrund stellt der vorliegende Bericht Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen gegenüber.

Die aktuellen Ergebnisse des KfW/ZEW-Gründungspanels 2013 zeigen, dass von jungen Unternehmen durchaus die von ihnen erhofften Impulse ausgehen, auch im Jahr 2012 (siehe Tabelle 1). Den Ergebnissen liegen Analysen des Gründungspanels zugrunde, die repräsentativ für die rund 560.000 Gründungen der Jahre 2009 bis 2012 sind. Qualitativ entsprechen die Relationen und Strukturen bei diesen jungen Unternehmen bereits denen der Gesamtwirtschaft¹.

So zeichnen sich junge Unternehmen der Hightech-Branchen des Verarbeiten-

den Gewerbes durch einen deutlich höheren Beschäftigungsbeitrag pro Unternehmen aus und erwirtschaften im Mittel höhere Umsätze als die jungen Unternehmen in den entsprechenden Nicht-Hightech-Branchen. Die jungen Hightech-Unternehmen sind auch erheblich innovativer. Dies gilt sowohl für die Inputseite (FuE-Aktivitäten), als auch für die Outputseite (höhere Anteile an Innovatoren und Marktneuheiten) und den Innovationserfolg (Umsatzanteile mit neuen Produkten).

Der überdurchschnittliche Beschäftigungsaufbau und die überdurchschnittlichen Innovationsaktivitäten der Hightech-Gründungen – aus denen sich ihre volkswirtschaftliche Bedeutung ableitet – verursachen allerdings überdurchschnittliche Kosten, diese müssen finanziert werden. Industrielle Hightech-Unternehmen haben auch aufgrund ihrer gegenüber sonstigen Industrie Gründungen höheren Investitionen einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf.

Tabelle 1: Ausgewählte Kennzahlen von jungen Unternehmen für das Jahr 2012 nach Branchen

	STW & HTW	TDL & Software	NTW	NTDL	Bau	Gesamt
Beschäftigung						
Anteil Unternehmen mit Mitarbeitern (Gründungsjahrgang 2012; in Prozent)	45,0	31,8	36,2	42,7	33,8	40,7
Vollzeitäquivalente Mitarbeiterstellen (Gründungsjahrgang 2012)	5.900	24.700	18.300	308.200	33.300	390.500
Durchschnittliche Unternehmensgröße (Gründungsjahrgang 2012)	3,3	2,5	2,5	2,6	1,9	2,5
Umsatz						
Anteil von Unternehmen mit Umsatz	89,6	93,5	95,6	95,3	97,5	95,4
Median in TEUR	180.000	120.000	160.000	100.000	135.000	104.000
Innovation						
Anteil Unternehmen mit Marktneuheit (in Prozent)	28,1	17,5	16,3	10,8	4,3	11,0
Anteil Unternehmen mit Produktinnovationen (in Prozent) ^{a)}	50,7	36,2	33,1	26,9	14,2	26,6
Anteil Unternehmen mit Prozessinnovationen (in Prozent) ^{a)}	28,7	22,9	16,3	12,6	9,9	13,4
Anteil Unternehmen mit FuE-Aktivitäten (in Prozent)	57,1	37,0	26,0	10,4	7,2	13,2
Investitionen						
Mittelwert in EUR	59.000	23.000	44.000	28.000	26.000	29.000
Median in EUR	25.000	10.000	20.000	10.000	12.000	10.000
Anteil investierender Unternehmen (in Prozent)	70,5	72,5	68,8	68,5	73,9	69,4
Finanzierung						
Volumenanteil Innenfinanzierung	73,0	85,5	85,9	85,6	83,2	85,1
Volumenanteil Finanzierung durch dritte Kapitalgeber	11,5	7,2	6,1	7,0	11,4	7,6
Anteil Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten	19,6	14,0	13,8	12,5	9,3	12,4

Anmerkung: a) Kennzahl ohne Unternehmen im Gründungsjahr, da Produkte und Prozesse im Gründungsjahr per definitionem neu für die Gründungen sind.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

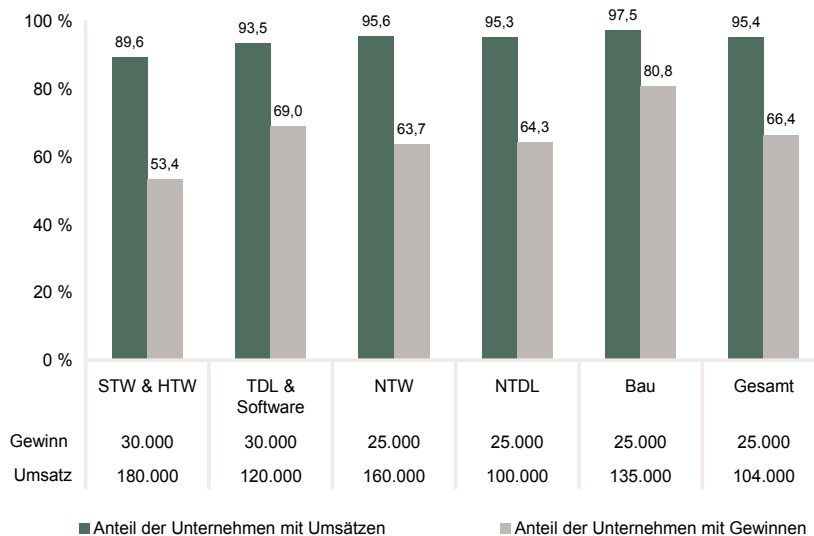
Insgesamt finanzieren junge Unternehmen über 90 % ihres Finanzierungsvolumens aus ihrer Geschäftstätigkeit oder durch Mittel der Inhaber oder Gründer. Nur 8 % des Finanzierungsvolumens werden von dritten Kapitalgebern beige-steuert. Junge Unternehmen der High-tech-Industrie finanzieren allerdings rund 12 % ihres Finanzierungsvolumens extern, ein Fünftel davon durch Beteiligungskapital. Für etliche Unternehmen dieser Branchen ist der Zugang zu externer Finanzierung, insbesondere zu Beteiligungsfinanzierung, somit von erheblicher Bedeutung. Dabei ist der Finanzierungsbedarf auch in den High-tech-Branchen sehr ungleich verteilt. Viele junge Unternehmen haben einen geringen bis mittleren Finanzierungsbedarf und nur wenige Unternehmen einen sehr hohen. Das sind die Unternehmen, deren Innovationsprojekte sehr lange Entwicklungszeiträume aufweisen und die ein hohes Wachstumspotenzial haben.

Zum hohen Finanzierungsbedarf kommt bei innovativen Unternehmen noch die Unsicherheit über den Ausgang ihrer FuE-Projekte hinzu. Dabei ist sowohl unsicher, ob die Projekte überhaupt erfolgreich abgeschlossen werden können, als auch, ob die Produktinnovationen auf den Märkten tatsächlich Nachfrager finden. Für radikale Innovationen im Sinn echter Marktneuheiten ist diese Unsicherheit besonders groß. Dies führt dazu, dass junge Hightech-Unternehmen für Finanzierungsschwierigkeiten besonders anfällig sind, da möglichen Kapitalgebern eine Finanzierung der Unternehmen zu riskant erscheint.

Umsatz- und Gewinnsituation leicht verbessert

Das Überleben junger Unternehmen hängt stark davon ab, wie schnell es ihnen gelingt, Aufträge zu akquirieren und Umsätze zu erwirtschaften. Wie in den Vorjahren konnten auch im Jahr 2012 nahezu alle jungen Unternehmen Umsätze generieren (siehe Grafik 1). Nur jedes Zwanzigste blieb ohne Umsätze. Letzteres betrifft vor allem die sehr jungen Unternehmen im ersten Geschäftsjahr. Die mittlere Umsatzhöhe (hier und im Folgenden als Median ausgewiesen) liegt bei 104.000 EUR und damit leicht

Grafik 1: Umsatz- und Gewinnsituation junger Unternehmen im Jahr 2012



Anmerkung: Gewinn- und Umsatzhöhe im Median für Unternehmen mit positivem Gewinn bzw. Umsatz.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

über den mittleren Umsätzen der Jahre 2009 bis 2011.

Einige Unternehmen erreichen schon in den ersten Geschäftsjahren sehr hohe Umsatzvolumina. Jedes achte junge Unternehmen kann Umsatzerlöse von mehr als einer halben Million Euro generieren, im Verarbeitenden Gewerbe sogar jedes Fünfte.

Die jungen Unternehmen in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sehen sich einer besonderen Situation gegenüber. Wenn diese Unternehmen Umsätze erzielen, dann oft höher als andere: Ihr mittlerer Umsatz betrug im Jahr 2012 180.000 EUR. Dies ist der höchste Wert im Branchenvergleich. Gleichzeitig hatten in diesen Branchen 10 % der jungen Unternehmen noch keine Umsätze vorzuweisen – ebenfalls der höchste Wert im Branchenvergleich. Dies kann mit der überdurchschnittlichen Innovationsaktivität in diesen Branchen zusammenhängen. Unternehmen, die sich noch im Produktentwicklungsprozess befinden, müssen tendenziell länger auf Umsatzerlöse warten. Im Verarbeitenden Gewerbe sind die Umsatzerlöse offenbar grundsätzlich höher als in anderen Branchen. So beträgt der mittlere Umsatz der jungen Unternehmen im Nicht-Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes 160.000 EUR. Zum Vergleich: Junge Nicht-Hightech-Dienst-

leister kommen im Mittel auf einen Umsatz von 100.000 EUR.

Die hohen mittleren Umsatzvolumina in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes gehen mit hohen Kosten einher. Besonders günstig beim Verhältnis Umsatz zu Kosten schneiden hingegen die Nicht-Hightech-Dienstleister ab. Die jungen Unternehmen in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sind überdurchschnittlich innovationsaktiv und beschäftigungsstark. Dies speist ihre hohen Kosten. Die jungen Nicht-Hightech-Dienstleister weisen sowohl eine unterdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung als auch geringere Innovationsaktivitäten auf. Entsprechend niedriger fallen die zu finanzierenden Kosten aus.

Was von den Umsatzerlösen nach Abzug der Kosten übrig bleibt, bestimmt – vereinfacht ausgedrückt – die Höhe des Gewinns und somit den Unternehmenserfolg. Zwei Drittel der jungen Unternehmen erzielten im Jahr 2012 einen Gewinn (siehe Grafik 1). Wie auch beim Umsatz verbessert sich die Gewinnsituation mit zunehmendem Unternehmensalter.

Am niedrigsten ist der Anteil der jungen Unternehmen, die Gewinn erzielen, im Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes, am höchsten im Baugewerbe. Im Vergleich zur Umsatzhöhe sind die Branchenunterschiede bei der Ge-

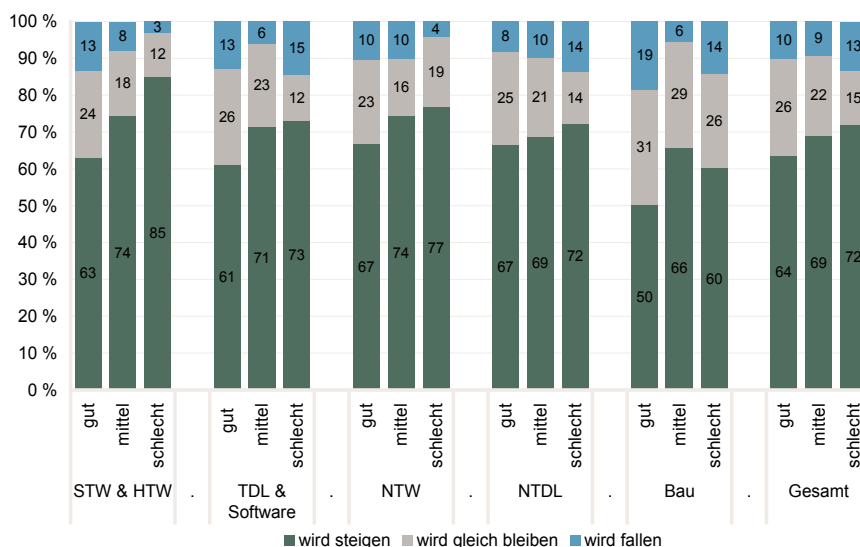
winnhöhe geringer. In den gesamten Hightech-Branchen (Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen) erzielt das mittlere junge Unternehmen mit positivem Unternehmenserfolg einen Gewinn von 30.000 EUR, in den anderen Branchen liegt der mittlere Gewinn mit 25.000 EUR etwas niedriger. Insgesamt erreichten 7 % der jungen Unternehmen im Jahr 2012 einen Gewinn von mehr als 100.000 EUR. Zwischen den Branchen unterscheidet sich der Anteil dieser „High-Performer“ nur unwesentlich: Er beträgt in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes 10 % und sowohl in der Nicht-Hightech-Industrie als auch bei den Nicht-Hightech-Dienstleistern liegt er bei rund 7 %.

Junge Unternehmen blicken positiv in die Zukunft

Junge Unternehmen bringen eine gesunde Portion Grundoptimismus mit: Etwa zwei Drittel rechnen für das Jahr 2013 mit steigenden Umsätzen. Weitere 23 % erwarten, dass ihre Umsätze ungefähr gleich bleiben werden. Am pessimistischsten zeigen sich die jungen Bauunternehmen: 14 % gehen für das Jahr 2013 von fallenden Umsätzen aus und nur 56 % von steigenden Umsätzen. Im Verarbeitenden Gewerbe ist die Stimmung hingegen am besten.

Auffällig ist, dass Unternehmen mit schlechter Ausgangslage häufiger steigende Umsätze erwarten als diejenigen, die ihre aktuelle Situation positiv bewerten (siehe Grafik 2). Dies scheint eine Mischung aus Zweckoptimismus und Erfolgsdruck zu sein. Unternehmen mit zu geringen Umsatzerlösen müssen ggf. ihre wirtschaftliche Situation verbessern, wenn das Unternehmen erfolgreich am Markt bestehen soll. Gleichzeitig können sie von einem niedrigen Umsatzniveau kommend leichter Zuwächse erreichen als Unternehmen, die bereits in höheren Umsatzklassen liegen. Im Verarbeitenden Gewerbe (Hightech und Nicht-Hightech) erwartet nur ein kleiner Teil der jungen Unternehmen (3–4 %), die mit ihrer Umsatzsituation 2012 unzufrieden sind, weiter fallende Umsätze. In anderen Branchen sind es hingegen bis zu 15 % der betreffenden Unternehmen.

Grafik 2: Umsatzerwartungen für das Jahr 2013 nach Ausgangssituation



Anmerkung: gut – gute bis sehr gute Umsatzsituation im Jahr 2012, mittel – mittelmäßige Umsatzsituation im Jahr 2012, schlecht – schlechte bis sehr schlechte Umsatzsituation im Jahr 2012.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Beschäftigungsbeitrag junger Unternehmen

Gründer leisten bereits bei der Gründung eines neuen Unternehmens einen wichtigen Beitrag zu den in Deutschland jährlich neu entstehenden Arbeitsplätzen. Neben Arbeitsplätzen für sich selbst schafft ein beträchtlicher Teil der Gründer zusätzliche Arbeitsplätze für abhängig beschäftigte Mitarbeiter. Um die Größe und die Entwicklung dieses Beitrags besser einschätzen zu können, wird in diesem Kapitel der direkte Beschäftigungseffektⁱ durch neu gegründete Unternehmen genauer analysiert.

Weniger Gründungen schaffen mehr Beschäftigung

Der direkte Beschäftigungseffekt bei Unternehmensgründung – der so genannte Bruttobeschäftigungseffekt (BBE) – durch Gründungen des Jahrgangs 2012 betrug 391.000 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze (VZÄ)ⁱⁱ. Damit ist der BBE, trotz eines Rückgangs der Gründungsaktivität um

8 % im gleichen Zeitraum, im Vergleich mit dem Jahr 2011 um knapp 16.000 Stellen (4 %) gestiegen.

Der Anstieg des BBE setzt sich aus zwei Komponenten zusammen (siehe Tabelle 2 für eine detaillierte Darstellung). Zum einen stellten im Jahr 2012 mehr Gründungen abhängig Beschäftigte ein (von 36 auf 41 %). Zum anderen waren die Unternehmen zum Gründungszeitpunkt im Durchschnitt deutlich größer (von 2,2 auf 2,5 VZÄ). Dies ist dabei hauptsächlich auf eine um ein Drittel gestiegene durchschnittliche Anzahl abhängig Beschäftigter zurückzuführen (von 0,9 auf 1,2 VZÄ) und in deutlich geringerem Ausmaß auf größere Gründungsteams (von 1,3 auf 1,4 VZÄ).

Der Rückgang der Gründungsaktivität kann, zumindest teilweise, auf die im Jahr 2012 nochmals verbesserte Arbeitsmarktsituation zurückgeführt werden. Durch diese sahen sich viele potenzielle Gründer – bei Aufgabe einer abhängigen Beschäftigung zu Gunsten der Selbstständigkeit – vergleichsweise hohen Opportunitätskosten gegenüber.

In einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld kann häufig ein Anstieg der Gründungstätigkeit beobachtet werden.² Dieser Effekt wird durch so genannte Notgründungen getrieben, welche durch schlechte Bedingungen am Arbeitsmarkt

ⁱ Der direkte Beschäftigungseffekt beinhaltet nur die durch junge Unternehmen direkt geschaffenen Arbeitsplätze und kontrolliert nicht für weggefallene Arbeitsplätze in, durch den Markteintritt neuer Wettbewerber vom Markt verdrängten, Bestandsunternehmen.

ⁱⁱ In die Berechnung des BBE gehen sozialversicherungspflichtige Voll- und Teilzeitmitarbeiter, Minijobber, mithelfende Familienangehörige und Auszubildende ein. Freie Mitarbeiter, Leiharbeitskräfte und Praktikanten sind nicht berücksichtigt.

ausgelöst werden. Solche „Notgründungen“ sind jedoch häufig eher klein, unter anderem wegen starker finanzieller Restriktionen der Gründer. Umgekehrt kann eine gute Arbeitsmarktsituation zu im Durchschnitt größeren neuen Unternehmen führen. Denn die Opportunitätskosten eines Wechsels in die Selbstständigkeit sind unter solchen Rahmenbedingungen relativ hoch, sodass vermehrt Gründungen mit einem tragfähigen, Erfolg versprechenden Geschäftskonzept umgesetzt werden.³ Hinzu kommt, dass dann auch die finanziellen Restriktionen geringer sind, was größere Gründungen ermöglicht. Dies zeigt sich auch an einem im Jahr 2012 im Vergleich zum Vorjahr nochmals gesunkenen Anteil an Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten (siehe Abschnitt „Finanzierungsschwierigkeiten mit dritten Kapitalgebern lassen weiter nach“ für eine detaillierte Betrachtung).

Beschäftigungsbeitrag variiert nach Branchen

Die Betrachtung des BBE nach Branchen macht deutlich, dass die gesamtwirtschaftlichen Effekte sehr stark durch die größte Branchengruppe der Nicht-Hightech-Dienstleister getrieben sind. So sind zwar die durchschnittliche Unternehmensgröße und der prozentuale Anstieg des BBE bei den Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes am höchsten, sie fallen aber gesamtwirtschaftlich – gegenüber der Entwicklung der Nicht-Hightech-Dienstleister – kaum ins Gewicht.

Bei genauerer Betrachtung der Entwicklung des Beschäftigungseffekts vom Jahr 2011 auf das Jahr 2012 fällt auf, dass der BBE nicht in allen Branchen gleichförmig gestiegen ist. In den Hightech-Branchen – sowohl bei den Dienstleistern als auch im Verarbeitenden Gewerbe – ist für alle betrachteten Maße (BBE, mittlere Größe, Anzahl angestellter Mitarbeiter und Anteil der Unternehmen mit Angestellten) ein Anstieg zu verzeichnen.

In den Nicht-Hightech-Branchen stellt sich das Bild hingegen differenzierter dar: Einzig durch Gründungen in den Nicht-Hightech-Dienstleistungsbranchen wurde im Jahr 2012 mehr Beschäftigung geschaffen als durch Gründungen des

Tabelle 2: Beschäftigungsbeiträge der Gründungsjahrgänge 2011 und 2012 zum Gründungszeitpunkt

	BBE	mittlere Größe	davon angestellte Mitarbeiter	davon Gründer	Unternehmen mit Angestellten (Prozent)
Kohorte 2011					
STW & HTW	4.800	3,0	1,3	1,7	43,9
TDL & Software	23.700	2,1	0,6	1,5	27,0
NTW	21.400	2,5	1,2	1,3	41,3
Bau	34.700	1,7	0,6	1,2	30,8
NTDL	290.100	2,3	0,9	1,3	37,3
Gesamt	374.800	2,2	0,9	1,3	36,1
Kohorte 2012					
STW & HTW	5.900	3,3	1,8	1,6	45,0
TDL & Software	24.700	2,5	0,8	1,7	31,8
NTW	18.300	2,5	1,2	1,4	36,2
Bau	33.300	1,9	0,8	1,2	33,8
NTDL	308.200	2,6	1,3	1,4	42,7
Gesamt	390.500	2,5	1,2	1,4	40,7

Anmerkung: Berechnung des BBE, der mittleren Größe (inkl. Gründer), der Anzahl abhängig Beschäftigter und der Anzahl Gründer als Vollzeitäquivalente. Berechnung des Anteils von Gründungen mit Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt als Häufigkeitsanteile (in Prozent). Die Beschäftigten setzen sich aus sozialversicherungspflichtigen Voll- und Teilzeitmitarbeitern, Minijobbern, mithelfenden Familienangehörigen und Auszubildenden zusammen. Freie Mitarbeiter, Leiharbeiter und Praktikanten werden nicht betrachtet. Summationsdifferenzen durch Runden.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Jahres 2011. Wie die Hightech-Unternehmen waren sie im Jahr 2012 im Durchschnitt größer, hatten mehr Angestellte und stellten häufiger bereits bei Gründung weitere Mitarbeiter ein. Sowohl in der Nicht-Hightech-Industrie als auch in der Baubranche wurden hingegen insgesamt weniger Stellen geschaffen. In der Baubranche sind die realisierten Gründungen zwar ebenfalls durchschnittlich größer und beschäftigungsstärker als im Vorjahr, sie können jedoch den Beschäftigungsrückgang – durch die geringere Anzahl an Gründungen in diesem Sektor – nicht kompensieren. Neugegründete Unternehmen in der Nicht-Hightech-Industrie waren im Jahr 2012 im Durchschnitt genauso groß wie im Jahr 2011. Durch den Rückgang der Gründungstätigkeit wurde ihr Beitrag zum BBE jedoch kleiner.

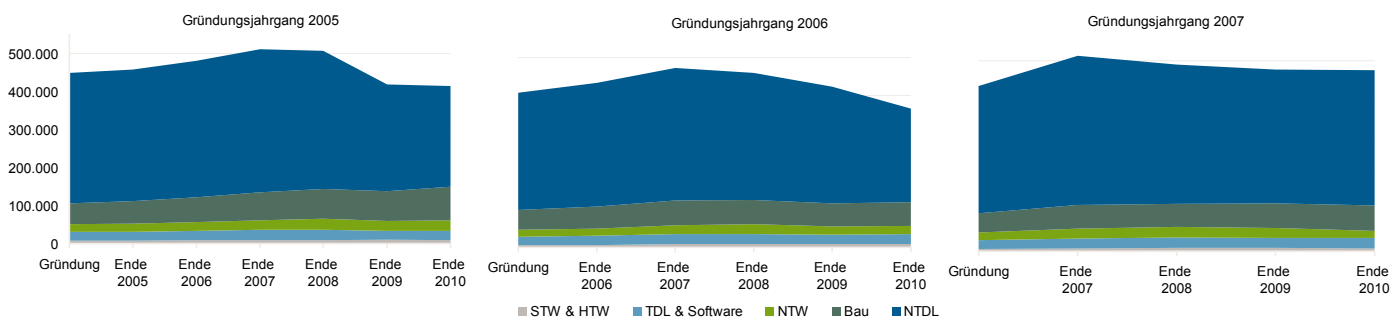
Beschäftigungsentwicklung in den ersten Lebensjahren

Für die älteren Gründungsjahrgänge im KfW/ZEW-Gründungspanel lässt sich die Beschäftigungsentwicklung über mehrere Jahre verfolgen. So stieg die Beschäftigung in den Unternehmen des Grün-

dungsjahrgangs 2005 von 450.000 Beschäftigten im Gründungsjahr auf 510.000 Beschäftigte Ende 2007. Von da an entwickelte sie sich rückläufig und sank Ende 2009 mit 420.000 Beschäftigten auf ein Niveau unterhalb der Beschäftigung bei Gründung (siehe Grafik 3).

Damit entspricht die Beschäftigungsentwicklung dieses Gründungsjahrgangs dem typischen, in verschiedenen empirischen Untersuchungen belegten Muster: Der direkte Beschäftigungsbeitrag eines Gründungsjahrgangs nimmt in den ersten Jahren nach Gründung zu, danach sinkt er und unterschreitet irgendwann das Ausgangsniveau. Zunächst sind die Beschäftigungsgewinne der wachsenden Unternehmen noch größer als die Beschäftigungsverluste durch Marktaustritte und den Beschäftigungsabbau in weniger prosperierenden Unternehmen. Doch wenn im Lauf der Jahre immer mehr Unternehmen den Markt verlassen, können die Beschäftigungsverluste nicht mehr durch das Beschäftigungswachstum der überlebenden Unternehmen ausgeglichen werden.⁴

Grafik 3: Entwicklung der Beschäftigtenzahl



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Der genaue Verlauf dieses Musters kann je nach Branche, Region und Gründungsjahr sehr unterschiedlich ausfallen.⁵ Ein Vergleich der Beschäftigungsentwicklung der Gründungsjahrgänge 2005, 2006 und 2007 (siehe Grafik 3) zeigt, wie stark das Gründungsjahr und damit die vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Bedingungen den Beschäftigungsverlauf eines Gründungsjahrgangs beeinflussen können. In allen drei Gründungsjahrgängen war die Beschäftigung Ende 2007 am höchsten und ging danach zurück. Damit setzt die Abwärtsentwicklung in der 2005er-Kohorte ab dem vierten Geschäftsjahr ein, in den Gründungsjahrgängen 2006 und 2007 dagegen bereits ab dem dritten bzw. zweiten Geschäftsjahr.

Die Ursache für den Beschäftigungsrückgang, der ab Ende 2008 unabhängig vom Alter des Gründungsjahrgangs zu beobachten ist, liegt aller Wahrscheinlichkeit nach in der Finanzkrise begrün-

det. Diese erreichte im September 2008 ihren Höhepunkt und führte in der zweiten Jahreshälfte 2008 zu einer deutlichen Eintrübung des Geschäftsklimas und der Geschäftserwartungen.⁶ In diesem gesamtwirtschaftlichen Umfeld dürften sich auch viele sehr junge Unternehmen, die sich eigentlich in der Aufbauphase befanden und unter anderen Umständen ihre Beschäftigung ausgedehnt hätten, mit der Einstellung neuer Mitarbeiter zurückgehalten haben. Der Anteil der expandierenden Unternehmen ging folglich zurück. Der Zeitpunkt im Lebenszyklus eines Gründungsjahrgangs, ab dem die Beschäftigungsverluste nicht mehr durch den Beschäftigungsaufbau der überlebenden Unternehmen ausgeglichen werden, wurde daher umso früher erreicht, je jünger der Gründungsjahrgang bei Auftreten der Finanzkrise war.

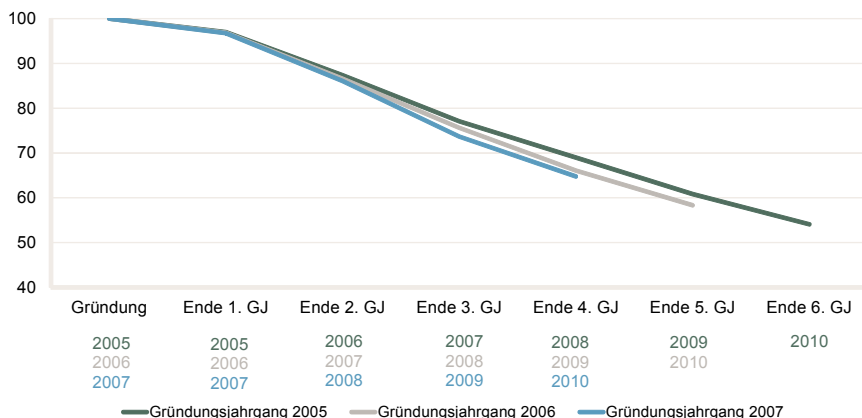
Ein weiterer Grund für den früheren Wendepunkt in der Beschäftigungsent-

wicklung der jüngeren Kohorten könnte auch darin liegen, dass viele Gründungen den Markt wegen der Krise frühzeitig verlassen haben. Im Jahr 2008, als der Beschäftigungsrückgang einsetzte, scheint es jedoch noch nicht zu vermehrten Marktaustritten gekommen zu sein. So war der Anteil der überlebenden Unternehmen in der 2007er-Kohorte Ende 2008, also Ende des zweiten Geschäftsjahres, kaum geringer als in der 2005er- und 2006er-Kohorte Ende 2006 bzw. 2007, als diese Kohorten am Ende ihres zweiten Geschäftsjahres waren (siehe Grafik 4). Die Überlebenswahrscheinlichkeit von jungen Unternehmen im Jahr 2008 war also kaum niedriger als die Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen älterer Gründungsjahrgänge im gleichen Alter, die sich einem günstigeren gesamtwirtschaftlichen Klima gegenüber sahen.

Allerdings gibt es gewisse Anzeichen für vermehrte Marktaustritte im Jahr 2009. Am Ende dieses Jahres lag etwa die Überlebensrate in der 2007er-Kohorte mit 74 % schon deutlicher unter der Überlebensrate in der 2005er- und 2006er-Kohorte (77 bzw. 76 %) am Ende des dritten Geschäftsjahres. Auch wenn die Differenzen in den Überlebensraten nicht hoch sind, deuten sie doch darauf hin, dass sich die Überlebenschancen junger Unternehmen im Jahr 2009 durch die Finanz- und Wirtschaftskrise leicht verringert haben.

Grafik 4: Überlebensrate nach Gründungsjahrgängen und Geschäftsjahren

(Gründungszeitpunkt=100)



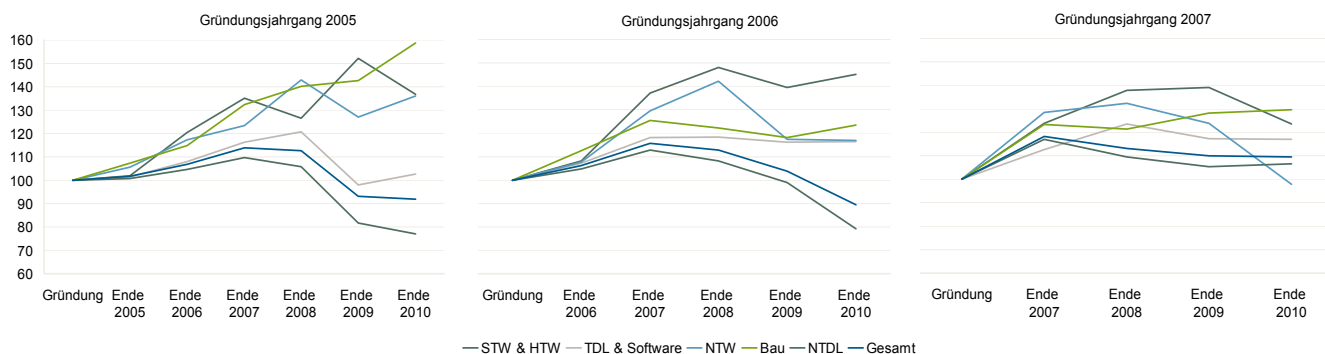
Anmerkung: Anteil der Unternehmen des jeweiligen Gründungsjahrgangs, die bis zum Ende eines bestimmten Geschäftsjahres überlebt haben. Die Jahreszahlen, die den Geschäftsjahren zuzuordnen sind, variieren mit dem Gründungsjahr und sind für jeden Gründungsjahrgang in der entsprechenden Farbe angegeben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Zusammenfassend haben sich junge, im Aufbau befindliche Unternehmen im Jahr 2008 unter dem Eindruck der Finanzkrise bei der Einstellung von Mitarbeitern zurückgehalten. Infolgedessen ist die Gesamtbeschäftigung in den Gründungsjahrgängen schneller auf den Ab-

Grafik 5: Beschäftigungsentwicklung

(Gründungszeitpunkt=100)



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

wärtpfad eingeschwenkt, als dies bei einer besseren gesamtwirtschaftlichen Lage der Fall gewesen wäre. Zu vermehrten Marktaustritten junger Unternehmen kam es erst 2009, als die Krise auf die Realwirtschaft übergriff – jedoch nur in moderatem Ausmaß.

Branchenunterschiede auch in der Beschäftigungsentwicklung

Ein hoher Anteil der Beschäftigung eines Gründungsjahrgangs entfällt auf die Branchen der Nicht-Hightech-Dienstleister, in denen die Mehrheit der Unternehmen gegründet wird. Diese Branchen bestimmen maßgeblich die Beschäftigungsentwicklung eines Gründungsjahrgangs (siehe Grafik 5).

Die höchsten Beschäftigungszuwächse über einen längeren Zeitraum werden im Verarbeitenden Gewerbe erreicht. So steigt die Beschäftigung der 2006er-Kohorte in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes auf 148 %, in der Gesamtwirtschaft hingegen nur auf 116 %. Über den hier betrachteten Zeitraum von vier bis sechs Geschäftsjahren liegt die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe in aller Regel deutlich über dem Niveau zum Gründungszeitpunkt. In den Hightech-Branchen ist die Beschäftigungsentwicklung meistens noch positiver als in der Nicht-Hightech-Industrie.

Auch in den Branchen der Hightech-Dienstleistungen und Softwareunternehmen sowie in der Baubranche entwickelt sich die Beschäftigung der Gründungsjahrgänge besser als in der Gesamtwirtschaft, jedoch meistens schlechter als im Verarbeitenden Gewerbe. Auch in diesen Branchen wird das Aus-

gangsniveau der Beschäftigung im Beobachtungszeitraum fast nie unterschritten.

Insgesamt zeigt sich in Übereinstimmung mit bisherigen Erkenntnissen in der Literatur, dass sich die Beschäftigung der Gründungsjahrgänge im Verarbeitenden Gewerbe besser entwickelt als in den Dienstleistungsbranchen. In den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und der Dienstleistungen verläuft sie positiver als in den Nicht-Hightech-Branchen.

Ein ähnliches Gefälle zwischen den Branchen zeigt sich auch bei den beiden Komponenten, welche die Beschäftigungsentwicklung der Gründungsjahrgänge bestimmen, also bei der Beschäftigungsdynamik der überlebenden Unternehmen und bei der Entwicklung des Unternehmensbestands. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl eines 2006 gegründeten Unternehmens zum Gründungszeitpunkt ist in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes mit drei Beschäftigten (inklusive der Gründer) bereits merklich größer als im Branchendurchschnitt (zwei Beschäftigte). Nach fünf Jahren verdoppelt sie sich auf sechs Beschäftigte, während sie im Branchendurchschnitt auf 3,1 steigt, sich also nur um rund die Hälfte erhöht. In der Nicht-Hightech-Industrie steigt sie von 2,4 auf 4,1 Beschäftigte (+74 %).

Auch bei der Überlebensrate schneidet das Verarbeitende Gewerbe besser ab als die Dienstleister, und die Hightech-Branchen sind den Nicht-Hightech-Branchen überlegen. 58 % der 2006 gegründeten Unternehmen sind nach fünf Jahren noch am Markt. In allen Branchen

außer den Nicht-Hightech-Dienstleistern (56 % überlebende Unternehmen) ist die Überlebensrate höher als im Branchendurchschnitt, insbesondere in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und der Nicht-Hightech-Industrie (72 bzw. 67 %).

Innovationsverhalten junger Unternehmen

Zu den Hoffnungen und Erwartungen, die vonseiten der Politik, der Öffentlichkeit und auch der Wissenschaft an junge Unternehmen gerichtet werden, zählt auch die Hoffnung auf innovative Anregungen und Impulse, die von ihnen ausgehen und bei bereits existierenden Unternehmen ihre Spuren hinterlassen.

Innovationsaktivitäten von Unternehmen umfassen alle Projekte, die die Markteinführung neuer Produkte bzw. Dienstleistungen und die Einführung neuer Produktionsprozesse (Fertigungs- und Verfahrenstechniken, Verfahren zur Erstellung einer Dienstleistung) zum Ziel haben. Dies können Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die Anschaffung von Sachanlagen oder immateriellen Wirtschaftsgütern, die Akquirierung von externem Wissen, aber auch die Produktkonstruktion und -gestaltung, die Schulung von Mitarbeitern oder Vorbereitungen für Produktion, Vertrieb oder Marketing sein.

Von Interesse ist nicht nur der Innovationsinput der jungen Unternehmen in Form von FuE-Aktivitäten, sondern auch die von den Unternehmen eingeführten Innovationen als Ergebnis dieser Anstrengungen. Bei Innovationen handelt es sich entweder um für die Unterneh-

men neue oder merklich verbesserte Produkt- oder Dienstleistungsangebote (Produktinnovationen) oder um neue oder merklich verbesserte Fertigungs- oder Verfahrenstechniken (Prozessinnovationen), die zuvor nicht vom Unternehmen genutzt worden sind. Der Begriff „Innovation“ ist also aus Unternehmenssicht definiert, d. h. es kommt darauf an, ob es sich um etwas Neues für das Unternehmen handelt und nicht, ob ein anderes Unternehmen diese Innovation bereits umgesetzt hat.

Bieten junge Unternehmen neue Produkte oder Dienstleistungen an, die auf dem Markt akzeptiert werden, dann verbessert dies die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft unmittelbar.

Darüber hinaus haben Innovationen junger Unternehmen auch Auswirkungen auf das Innovationsverhalten bestehender Unternehmen. Wenn sich diese im Wettbewerb mit den jungen Unternehmen befinden, dann müssen sie gegebenenfalls mit Neuerungen nachziehen, um im Wettbewerb nicht ins Hintertreffen zu geraten. Wenn sie Kunden der innovativen jungen Unternehmen sind, stehen ihnen eventuell bessere Vorprodukte zur Verfügung als bisher. Damit hätten sie selbst die Möglichkeit, verbesserte Angebote auf die Märkte zu bringen. Diese Überlegungen gelten analog auch für Prozessinnovationen junger Unternehmen, die diesen – oder infolge des Wettbewerbs auch anderen Unternehmen – wegen günstigerer Leistungserstellung Preissenkungsspielräume eröffnen.

Vor dem Hintergrund dieser anspruchsvollen Erwartungen stellt sich die Frage, wie verbreitet Innovationsaktivitäten bei jungen Unternehmen überhaupt sind.

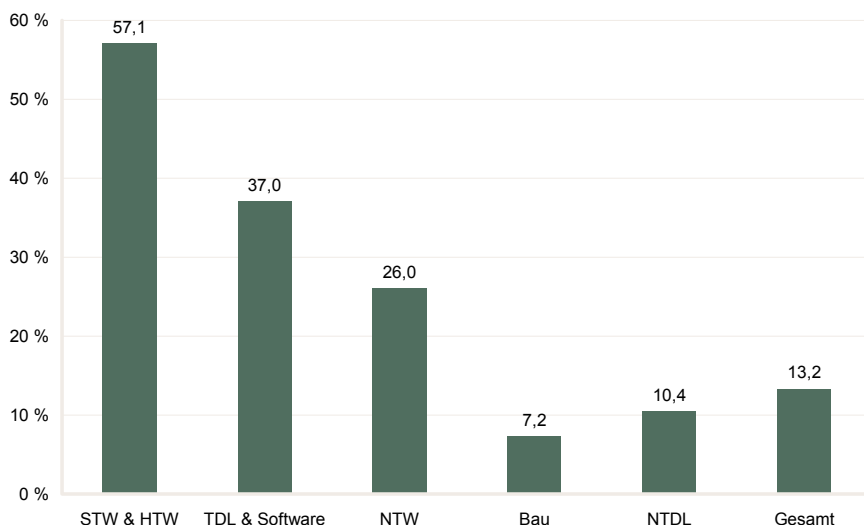
Forschung und Entwicklung (FuE)

Anstrengungen in Forschung und Entwicklung (FuE) zählen zu den bedeutenden Aktivitäten der Innovationstätigkeit. Werden durch sie – zumindest im Erfolgsfall – doch die Grundlagen für mögliche Innovationen gelegt und den Unternehmen damit neue zusätzliche Optionen eröffnet.

Bereits junge Unternehmen betreiben zu nennenswerten Anteilen FuE. Von allen

Grafik 6: Unternehmen mit FuE-Aktivitäten

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Anteil der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012, die seit ihrer Gründung Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durchgeführt haben oder durchführen. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012 haben 13 % bereits in mindestens einem Geschäftsjahr FuE-Aktivitäten durchgeführt (siehe Grafik 6). In den Hightech-Branchen ist der Anteil FuE-aktiver Unternehmen naturgemäß höher als im Durchschnitt. Über 57 % der Unternehmen der Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sind FuE-aktiv. In der Nicht-Hightech-Industrie ist der Anteil mit 26 % weniger als halb so hoch. Dienstleister betreiben zu deutlich geringeren Anteilen FuE. In den Branchen der Hightech-Dienstleister und Softwareunternehmen beträgt der Anteil von FuE-treibenden Unternehmen 37 %, in den Nicht-Hightech-Dienstleistungsbranchen knapp über 10 %. Vergleichsweise gering fällt dagegen der Anteil von FuE-engagierten jungen Unternehmen in der Baubranche aus. Mit 7 % ist er nur etwa halb so hoch wie im Durchschnitt.

Die Entscheidung für FuE fällt offensichtlich bereits frühzeitig nach der Gründung. Etwa die Hälfte der FuE-treibenden jungen Unternehmen insgesamt war bereits im ersten Geschäftsjahr FuE-aktiv. Dies gilt in etwa auch jeweils für die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und der Nicht-Hightech-Industrie sowie die Nicht-Hightech-Dienstleister. In den Branchen der Hightech-Dienstleister und Softwareunternehmen tätigten sogar fast zwei

Drittel der FuE-treibenden Unternehmen bereits im ersten Geschäftsjahr FuE. In der Baubranche sind es dagegen nur 27 % der FuE-aktiven Unternehmen, die bereits im ersten Geschäftsjahr entsprechend aktiv werden.

Im Jahr 2012 haben die jungen Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012 im Durchschnitt etwa 40.000 EUR für FuE-Aktivitäten ausgegeben (siehe Grafik 7). Im Median belaufen sich diese Ausgaben auf 20.000 EUR. FuE-Ausgaben umfassen Personalkostenⁱⁱⁱ und Investitionsausgaben, die im Rahmen von FuE-Projekten anfallen, sowie Ausgaben für extern vergebene FuE-Aufträge^{iv}.

Der Großteil der jungen FuE-aktiven Unternehmen (63 %) wendet nicht mehr als 26.000 EUR für FuE auf. 14 % der Unternehmen haben FuE-Ausgaben von über 60.000 EUR. In den Hightech-Branchen liegen die Aufwendungen für FuE deutlich über den FuE-Ausgaben der Nicht-Hightech-Branchen. So werden in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes für FuE im Durch-

ⁱⁱⁱ Im Jahr 2012 waren rund 4 % der Mitarbeiter der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012 mindestens zur Hälfte ihrer Arbeitszeit mit eigener FuE beschäftigt.

^{iv} Im Jahr 2012 haben etwa 4 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012 Externe (z. B. andere Unternehmen, Forschungsinstitute) mit der Durchführung von FuE-Projekten beauftragt.

schnitt die höchsten Ausgaben getätigt (97.000 EUR). Auch ist der Anteil der Unternehmen, die mehr als 60.000 EUR für FuE aufwenden, mit 36 % überdurchschnittlich hoch.

Junge Bauunternehmen zeichnen sich zwar durch eine geringe FuE-Beteiligung aus. FuE-aktive Unternehmen dieser hohen FuE-Ausgaben (44.000 EUR). Mehr als die Hälfte der jungen FuE-aktiven Bauunternehmen wenden mehr als 26.000 EUR für FuE auf.

Produkt- und Prozessinnovationen

Von den Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2011^v haben im Jahr 2012 gut 32 % mindestens eine Innovation – Produkt- oder Prozessinnovation – eingeführt (siehe Grafik 8).

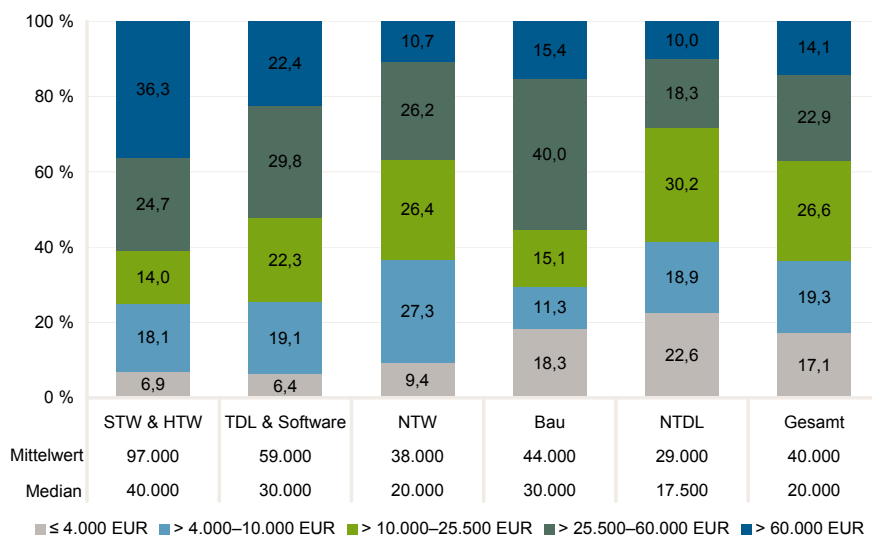
Da Innovationen auch ohne eigene FuE-Tätigkeit möglich sind, liegt der Anteil der Innovatoren jeweils über dem Anteil der FuE-treibenden Unternehmen. Im Branchenvergleich zeigen sich die zu erwartenden Relationen. Mit nahezu 60 % ist der Innovatorenanteil in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes am höchsten, gefolgt von den Hightech-Dienstleistern und Softwareunternehmen mit knapp 45 %. Die Nicht-Hightech-Branchen weisen jeweils deutlich geringere Innovatorenanteile auf. Dabei haben die Industriebranchen höhere Innovatorenanteile als die Dienstleistungsbranchen. Die geringsten Anteile von jungen Unternehmen mit Innovationen sind in der Baubranche zu finden.

Die deutschen Unternehmen insgesamt weisen höhere Innovatorenanteile auf als die jungen Unternehmen. Laut Mannheimer Innovationspanel (MIP)^{vi} liegt der Innovatorenanteil bei etwa 40 % der Unternehmen insgesamt, in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes innovieren deutlich über 70 % der Unternehmen.⁷

Insgesamt gibt es unter den jungen Unternehmen mehr Produkt- als Prozessinnovatoren. Ein Viertel aller Unternehmen

Grafik 7: FuE-Ausgaben im Jahr 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Verteilung der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012 nach Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Mittelwerte und Mediane sind ohne das 99%-Perzentil der Verteilung berechnet.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

der Gründungsjahrgänge 2009–2011 hat in 2012 mindestens eine Produktinnovation aufzuweisen, gut 13 % mindestens eine Prozessinnovation. In den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sowie den Hightech-Dienstleistern und Softwareunternehmen sind nicht nur die jeweiligen Innovatorenanteile deutlich überdurchschnittlich, sondern die Prozessinnovationen haben ein erheblich höheres relatives Gewicht. Die Verbesserung der Verfahren und Prozesse zur Leistungserstellung ist für junge Unter-

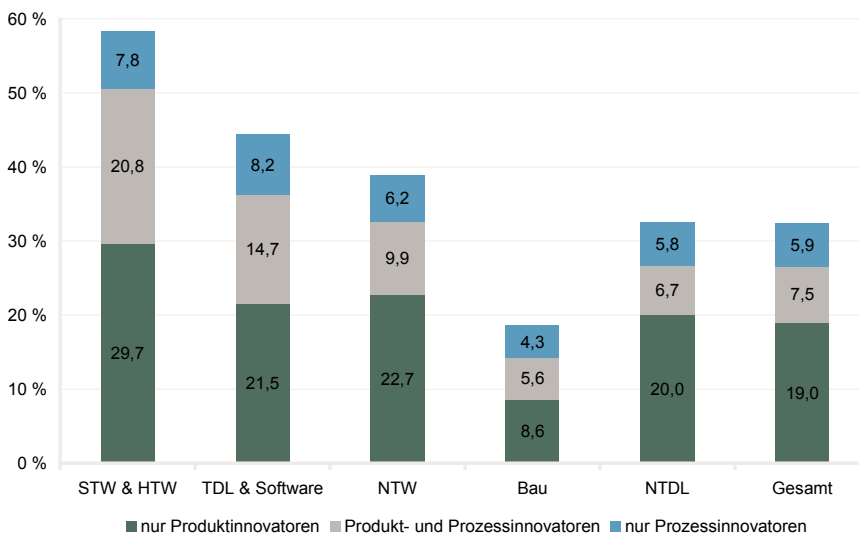
nehmen dieser forschungs- und wissensintensiven Branchengruppen offenbar überdurchschnittlich bedeutend.

Erfolg von Produktinnovatoren

Für die Unternehmen ist nicht die Einführung von Innovationen als solche von Nutzen. Es kommt darauf an, wie sich die Innovationen auf ihren Geschäftserfolg auswirken. Ein in der Literatur etabliertes Maß für den Erfolg von Produktinnovationen ist der „Umsatzanteil von

Grafik 8: Unternehmen mit Innovationen im Jahr 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Anteil der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2011, die 2012 eine Produktinnovation, eine Prozessinnovation oder beides eingeführt haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

^v Da die Etablierung eines neuen Unternehmens als solches eine Innovation im Sinn der Definition darstellt wird hier die Betrachtung auf Gründungen bis 2011 beschränkt.

^{vi} Zielgruppe des MIP sind eher etablierte Unternehmen, da nur Unternehmen mit mehr als fünf Beschäftigten befragt werden.

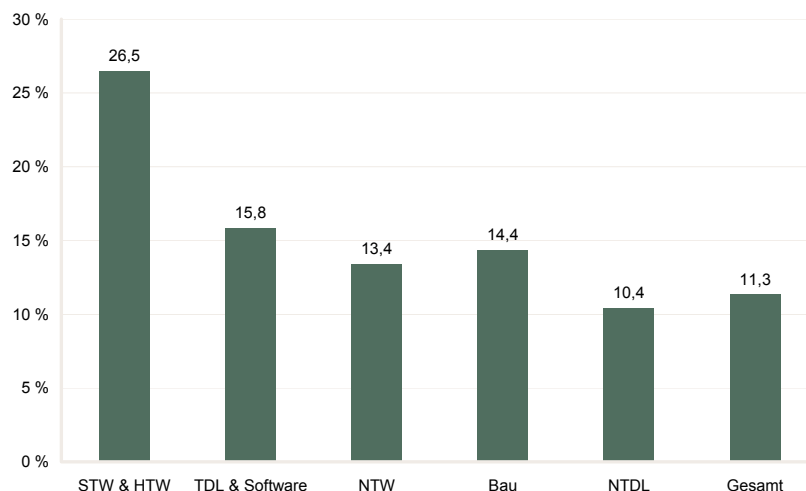
Produktinnovationen“ am Gesamtumsatz.

Im Jahr 2012 gingen 11 % des gesamten Umsatzes von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2010 auf im Jahr 2011 eingeführte innovative Produkte zurück (siehe Grafik 9). Dieser Wert liegt nur wenig unter dem Umsatzanteil mit neuen Produkten von etwa 13 bis 15 %, den deutsche Unternehmen insgesamt erzielen (MIP).⁸ Mit Werten zwischen 10 und 16 % liegen die Umsatzanteile, die junge Unternehmen mit Produktinnovationen erzielen, in den Branchen der Hightech-Dienstleistungen und Softwarebranchen, der Nicht-Hightech-Industrie, der Nicht-Hightech-Dienstleistungen und auch in der Baubranche in etwa im Bereich des Durchschnittswertes. Es fällt auf, dass die jungen Unternehmen in der Baubranche trotz des weit unter dem Durchschnitt liegenden Innovatorenanteils einen leicht überdurchschnittlichen Umsatzanteil mit Produktinnovationen erzielt haben (14 %).

Bei jungen Unternehmen der Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes ist der Umsatzanteil mit neuen Produkten mehr als doppelt so hoch wie im Durchschnitt (27 %). Allerdings können die eher etablierten Unternehmen dieser Branchen laut MIP einen deutlich höheren Umsatzanteil von knapp 40 % erzielen. Die hier betrachteten jungen Unter-

Grafik 9: Umsatzanteil mit Produktinnovationen im Jahr 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Der Umsatzanteil mit Produktinnovationen ist der Anteil des gesamten Umsatzes (einer Branche) der Gründungskohorten 2009–2010, der mit neuen oder merklich verbesserten Produkten, die 2011 eingeführt worden sind, erzielt wurde.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

nehmen sind im Jahr der getätigten Innovationen maximal im dritten Geschäftsjahr. Viele Entwicklungen gerade in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes benötigen eine gewisse Zeit, bis die FuE-Anstrengungen zu Innovationen führen. Umsatzerlöse durch Innovationen aus auch früh gestarteten Entwicklungen fallen dadurch oft erst nach Jahren an. Insoweit ist es nicht erstaunlich, dass junge Unternehmen der Hightech-Industrie im Durchschnitt geringere Umsatzanteile mit Produktin-

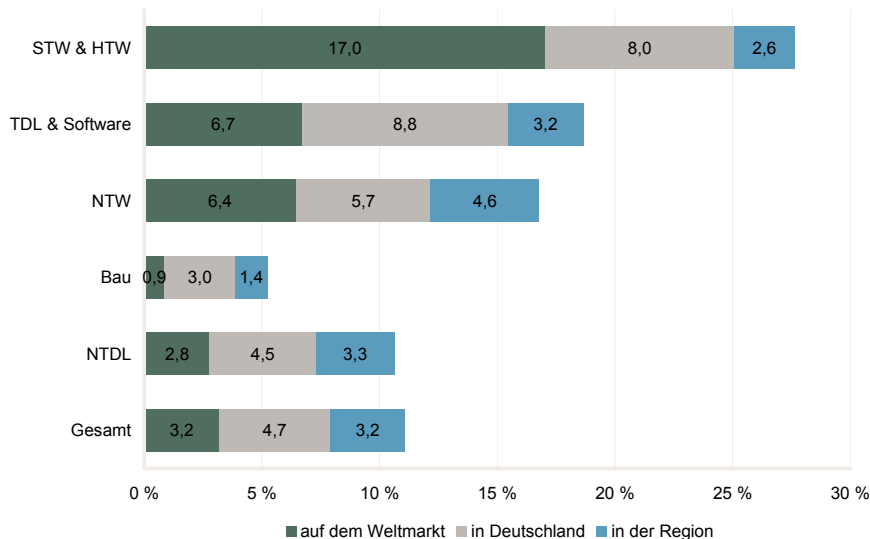
novationen aufweisen als etablierte Unternehmen (die nicht selten einen stetigen Innovationsstrom vorweisen).

Marktneuheiten

Produktinnovationen, die es auf dem für die Unternehmen relevanten Markt bisher noch nicht gab, werden als Marktneuheiten bezeichnet. Hierbei handelt es sich um anspruchsvolle Produktneuheiten, die auch für die Nachfrager auf diesen Märkten völlige Neuerungen darstellen. Hierin liegen zum einen besondere Chancen für die Unternehmen. Sie können mit ihren Marktneuheiten bisher nicht befriedigte Nachfrage bedienen und Marktsegmente erschließen, für die es (zumindest zunächst) keine direkten Wettbewerber gibt. Zum anderen birgt die Einführung von Marktneuheiten aber auch Risiken. Über die tatsächliche Nachfrage für völlig neue Güter oder Dienste herrscht Unsicherheit. Die neuen Angebote sind den Nachfragern zunächst unbekannt. Die Einführung von Marktneuheiten muss deshalb häufig mit aufwändigen Marketingaktionen verbunden werden. Es besteht die Gefahr, dass Neuheiten von den Nachfragern nicht angenommen werden und die Innovationskosten nicht wieder verdient werden können. Bei inkrementellen Innovationen (bereits bestehende Produkte oder Dienstleistungen werden verbessert) ist das diesbezügliche Risiko erheblich geringer.

Grafik 10: Unternehmen mit Marktneuheiten im Jahr 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Anteil der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012, die 2012 eine Marktneuheit auf dem Weltmarkt, in Deutschland oder in der Region eingeführt haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

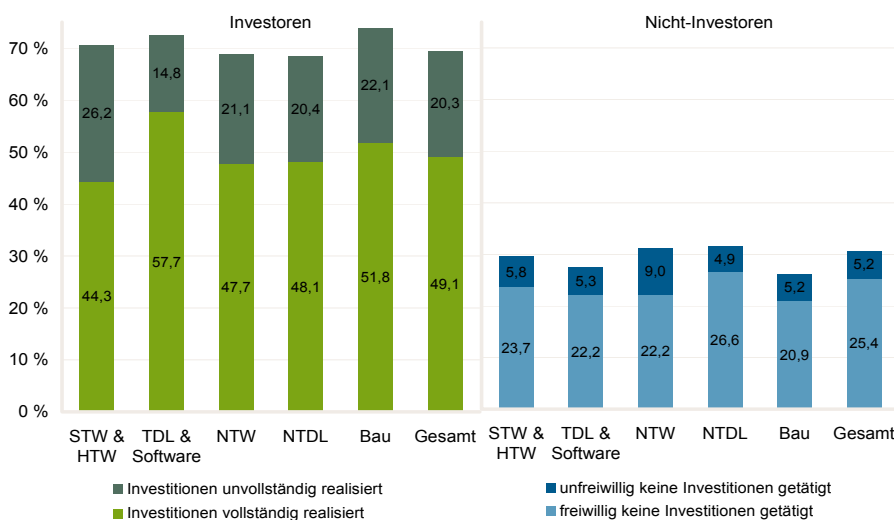
Gut 11 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2009–2012 haben im Jahr 2012 eine Marktneuheit eingeführt. Anders als hinsichtlich des Innovatorenanteils ist der Anteil von Unternehmen mit Marktneuheiten etwas höher als bei deutschen Unternehmen insgesamt, der bei unter 10 % liegt (Quelle: MIP, ebenda).

Je nach regionalem Bezug der für die Unternehmen relevanten Märkte ist zwischen weltweiten, deutschlandweiten und regionalen Marktneuheiten zu unterscheiden. Insgesamt haben im Jahr 2012 3 % der jungen Unternehmen eine Weltmarktneuheit eingeführt. Weitere 5 % konnten eine Neuheit für den deutschen Markt anbieten. Die übrigen 3 % der jungen Unternehmen entwickelten für ihren regionalen Markt neue Produkte bzw. Dienstleistungen.

Junge Unternehmen der Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes bieten deutlich häufiger Marktneuheiten an als andere junge Unternehmen (28 %). Bei deutlich mehr als der Hälfte davon (17 %) handelt es sich sogar um Weltmarktneuheiten. In der Baubranche ist der Anteil von Unternehmen mit Marktneuheiten mit 5 % am geringsten.

Junge Unternehmen weisen somit nicht nur durchaus beachtliche Innovationsanstrengungen auf, sie haben auch beacht-

Grafik 11: Investorenanteile und Umsetzung von Investitionsplänen, 2012
(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Anteile junger Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012, die im Jahr 2012 a) investiert haben und alle geplanten Investitionen realisieren konnten, b) investiert haben, aber ihre Investitionspläne nicht vollständig realisiert haben, c) nicht investiert haben und keine unrealisierten Investitionspläne aufweisen und d) nicht investiert haben und ihre Investitionspläne nicht realisiert haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

liche Erfolge im Hinblick auf Innovationen und Marktneuheiten vorzuweisen. Diese Innovationsoutputs tragen bereits in jungen Jahren nennenswert zur Umsatzerzielung der Unternehmen bei.

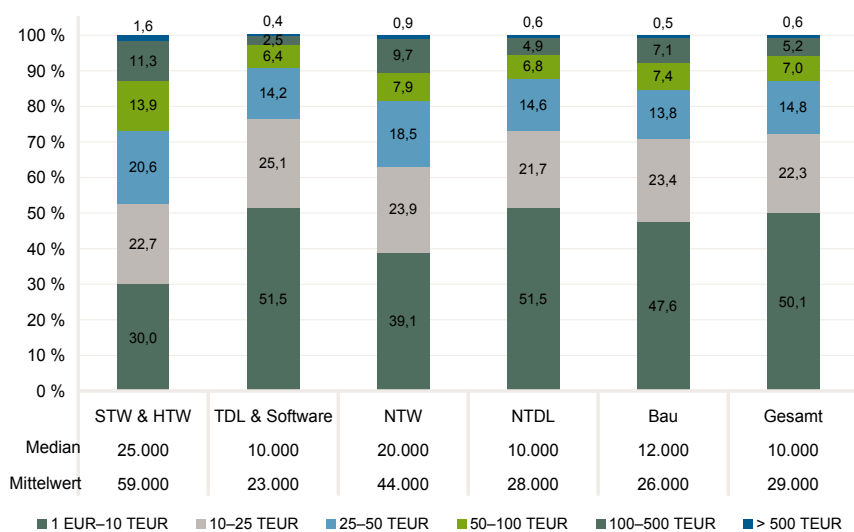
In den ersten Unternehmensjahren wird stark investiert

Knapp 70 % der jungen Unternehmen haben im Jahr 2012 Investitionen getätigt (siehe Grafik 11). Der Investorenan-

teil ist somit fast doppelt so hoch wie bei kleinen und mittleren Unternehmen insgesamt (41 %).⁹ Dies ist nicht überraschend, denn die jungen Unternehmen müssen in ihren ersten Geschäftsjahren erst Produktionskapazitäten aufbauen. Der Investorenanteil unter den jungen Unternehmen unterscheidet sich zwischen den Branchen nur geringfügig. Branchenunterschiede kommen vor allem in der Investitionshöhe zum Ausdruck.

Grafik 12: Investitionsvolumina junger Unternehmen, 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Investitionsvolumina nach Größenklassen von jungen Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012, die Investitionen durchgeführt haben für das Jahr 2012. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Die höchsten Investitionen werden von den jungen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe, insbesondere in den entsprechenden Hightech-Branchen, getätigt (siehe Grafik 12). Rund 2 % der jungen Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes – das ist mit Abstand der höchste Anteil im Branchenvergleich – investieren mindestens eine halbe Million Euro. Daher ergibt sich in diesen Branchen mit 59.000 EUR auch das höchste durchschnittliche Investitionsvolumen aller Branchen. Die mittlere Investitionshöhe liegt jedoch auch hier deutlich niedriger: Die Hälfte der jungen Unternehmen investiert höchstens bis zu 25.000 EUR.

Das niedrigste durchschnittliche Investitionsvolumen ergibt sich mit 23.000 EUR bei den Hightech-Dienstleistern und Softwareunternehmen. Die Hälfte der jungen

Unternehmen in diesen Branchen kommt sogar mit weniger als 10.000 EUR für Investitionen aus. Auch die Nicht-Hightech-Dienstleister tätigten im Jahr 2012 im Vergleich zur Nicht-Hightech-Industrie relativ niedrige Investitionen. Dienstleistungsunternehmen – darunter beispielsweise Hardware-Berater, Softwareunternehmen oder Architekturbüros – benötigen i. d. R. keine umfangreichen Startinvestitionen, während Produktionsanlagen im Verarbeitenden Gewerbe (beispielsweise für die Metallverarbeitung) umfangreiche Investitionen verlangen.

Im Jahr 2012 haben die jungen Unternehmen im Durchschnitt rund 2.000 EUR mehr investiert als noch im Jahr zuvor. Gleichzeitig ist eine gewisse Spreizung bei den Investitionsvolumina zu beobachten. Es gibt einen etwas größeren Anteil junger Unternehmen mit besonders hohen Investitionen, gleichzeitig hat jedoch auch ein größerer Teil nur wenig investiert. Die hohen Investitionsvolumina ziehen den Durchschnitt etwas nach oben. Besonders im Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes sind die jungen Unternehmen im Jahr 2012 investitionsstärker als noch 2011.

Ein Großteil von Investitionsplänen wird umgesetzt

Die Hälfte der jungen Unternehmen konnte ihre Investitionspläne vollständig realisieren (siehe Grafik 11). Etwa 20 % hätten jedoch gerne noch mehr investiert. Am erfolgreichsten bei der Investitionsrealisierung sind die Hightech-Dienstleister und Softwareunternehmen. Sie weisen aber gleichzeitig auch die niedrigsten durchschnittlichen Investitionsvolumina auf. Am häufigsten Probleme bei der vollständigen Durchführung ihrer Investitionen haben im Gegensatz dazu die jungen Unternehmen der Hightech-Branchen im Verarbeitenden Gewerbe.

Ein Viertel der jungen Unternehmen hat im Jahr 2012 freiwillig auf Investitionen verzichtet. Nur 5 % konnten unfreiwillig keine Investitionen realisieren. Im Branchenvergleich betrifft dies vor allem die Nicht-Hightech-Industrie. Dort sind bei 9 % der jungen Unternehmen die Investitionspläne final gescheitert.

Im Vorjahresvergleich fiel es den jungen Unternehmen im Jahr 2012 etwas schwerer, ihre Investitionspläne umzusetzen. Der Anteil von jungen Unternehmen, die nicht wie geplant investieren konnten, ist leicht von 22 auf 25 % angestiegen. Die Schwierigkeiten nahmen insbesondere in der Baubranche (+8 Prozentpunkte) und im Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes (+6 Prozentpunkte) zu.

Die Hälfte der Unternehmen mit nicht nach Plan verlaufenen Investitionen hätte gerne bis zu 15.000 EUR mehr eingesetzt. Nach Branchen differenziert beläuft sich die mittlere Investitionslücke im Jahr 2012 auf

• STW & HTW:	35.000 EUR
• TDL & Software:	25.000 EUR
• NTW:	30.000 EUR
• NTDL:	15.000 EUR
• Bau:	15.000 EUR

Die Investitionslücke ist damit im Verarbeitenden Gewerbe und dort insbesondere in den Hightech-Branchen am höchsten. Dies zeichnet das gleiche Muster wie das realisierte Investitionsvolumen. Dies lässt auf großvolumige Investitionsprojekte in den Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes schließen. Solche Projekte lassen sich oft nicht einfach in geringerem Umfang umsetzen, sondern müssen – wenn Probleme auftauchen – gänzlich gestrichen werden. Dies schlägt dann volumenmäßig stark zu Buche.

Wenn junge Unternehmen angeben, Investitionspläne nicht wie geplant umgesetzt zu haben, haben die meisten die entsprechenden Investitionsprojekte gar nicht erst begonnen (72 %). Deutlich seltener wurden Projekte lediglich vertagt (22 %), abgebrochen (29 %), reduziert (25 %) oder verlängert (34 %).

Junge Unternehmen müssen meist erst ihre Kapazitäten aufbauen, insbesondere wenn sie (zu) klein gestartet sind. Überkapazitäten sind daher bei ihnen eher unwahrscheinlich. Entsprechend unterscheidet sich ihr Investitionsverhalten von der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die zuletzt vorwiegend durch Ersatz- und weniger durch Erweiterungsinvestitionen gekennzeichnet waren.¹⁰ Gleichzeitig werden

auch die jungen Unternehmen von den gesamtwirtschaftlichen Rahmen- und insbesondere Finanzierungsbedingungen beeinflusst. So dürfte der in der öffentlichen Wahrnehmung überraschende konjunkturelle Einbruch im Jahr 2012 – die reale Wachstumsrate fiel deutlich von 3,4 % im Jahr 2011 auf 0,9 %¹¹ – auch an den jungen Unternehmen nicht spurlos vorübergegangen sein. Ein Teil von ihnen wird seine Investitionspläne nicht umgesetzt haben, da sie mit Blick auf die Konjunkturschwäche ihre Kapazitäten zurückhaltender als zunächst geplant aufbauen.

Der Aufbau von Produktionskapazitäten bei jungen Unternehmen ist eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Dabei stemmen sie vor allem in der Hightech-Industrie beeindruckende Investitionsvolumina. Die Investitionstätigkeit geht jedoch bei einem Viertel der jungen Unternehmen mit Problemen einher. Am häufigsten treten Probleme in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes auf. Dort tätigen die jungen Unternehmen auch die höchsten Investitionen. In früheren Befragungen haben sich Finanzierungsprobleme als häufigstes Investitionshemmnis herausgestellt. Hintergrund davon ist, dass die Innenfinanzierungskraft junger Unternehmen nicht ausreicht, die nötigen Investitionen zu stemmen. Der Zugang zu adäquaten externen Finanzierungsquellen ist entsprechend wichtig für die Realisierung der Investitionspläne für junge Unternehmen, vor allem in den Hightech-Branchen.

Finanzierung von außen ist essenziell

Ausgaben für Investitionen und den laufenden Geschäftsbetrieb, vor allem für Löhne und Gehälter, bestimmen den Kapital- und Finanzierungsbedarf junger Unternehmen. Dafür suchen sie die kostengünstigsten Finanzierungsalternativen, die verfügbar sind. Gleichzeitig müssen sie jederzeit ihre Zahlungsfähigkeit wahren.

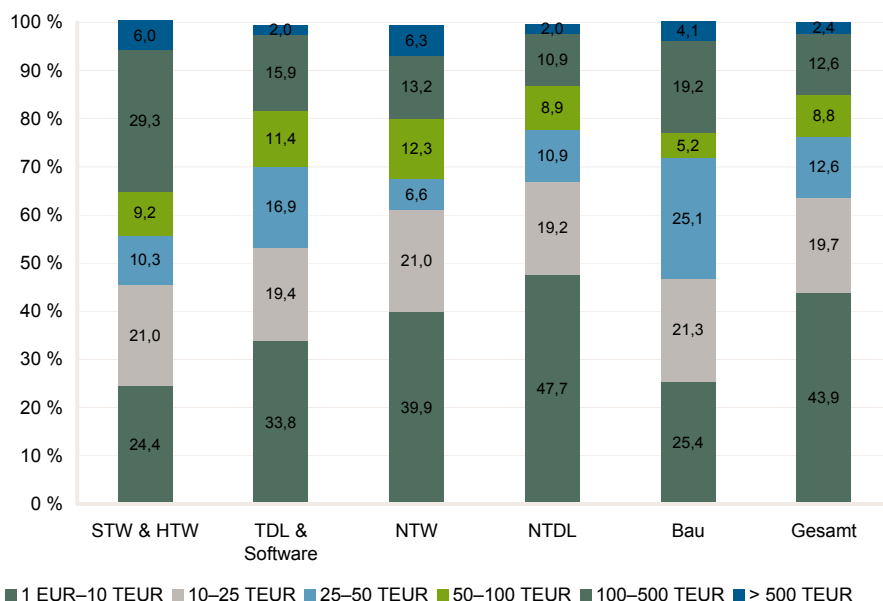
Eine wesentliche Quelle der Unternehmensfinanzierung sind die Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit (Innenfinanzierung). Annähernd alle jungen Unternehmen greifen darauf zurück (97 %). Über die Innenfinanzierung decken junge Unternehmen 85 % des Finanzierungs-

volumens ab, das sie für Investitionen und Betriebskosten brauchen (siehe Grafik 13). Für die Deckung der restlichen 15 % des Finanzierungsvolumens müssen sie Mittel von außen zuführen (Außenfinanzierung). Hierfür stellen die Gründer selbst etwa 7 % und dritte Kapitalgeber ca. 8 % des Finanzierungsvolumens zur Verfügung.

Im Branchenvergleich fallen die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes auf. Dort sind die jungen Unternehmen relativ stark auf die Zufuhr finanzieller Mittel von außen angewiesen (27 % des Finanzierungsvolumens). Es ist anzunehmen, dass aufgrund der relativ starken Innovationsaktivitäten in diesen Branchen ausgeprägte Informationsasymmetrien zwischen Kapitalgebern und Inhabern bestehen. Somit ist nachvollziehbar, dass die Inhaber selbst stärker eigene Mittel beisteuern und ihr Anteil am Finanzierungsvolumen daher relativ hoch ist (16 %). Die jungen Unternehmen benötigen jedoch nicht nur finanzielle Mittel von außen, um ihre Investitionen zu finanzieren. Auch um 21 % ihrer Betriebskosten zu decken, greifen sie auf Mittel der Gründer oder dritter Kapitalgeber zurück. Trotz der überdurchschnittlichen Umsätze in dieser Branche (siehe Grafik 1) reicht die Innenfinanzierungskraft der jungen Un-

Grafik 14: Klassierte Finanzierungsvolumina von dritten Kapitalgebern, 2012

(Anteile in Prozent)

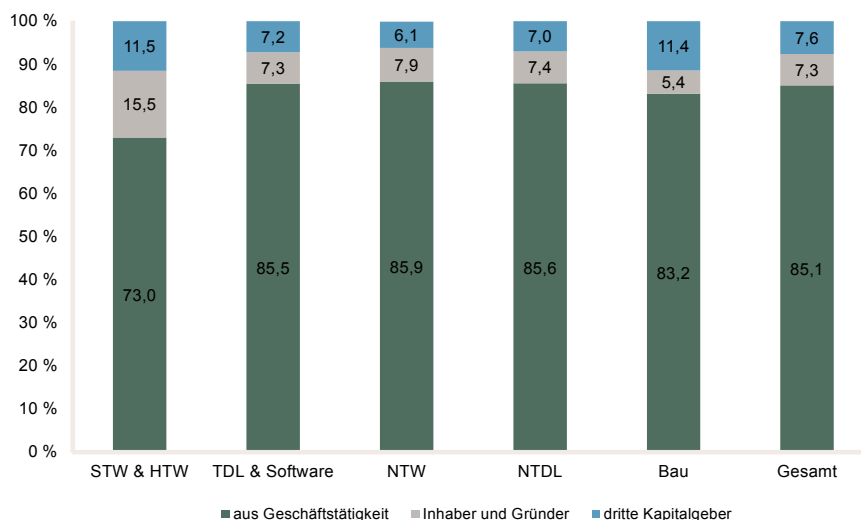


Anmerkung: Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012, die im Jahr 2012 Finanzierung durch dritte Kapitalgeber eingesetzt haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 13: Finanzierung aus der Geschäftstätigkeit, durch Inhaber und Gründer sowie dritte Kapitalgeber, 2012

(Volumenanteile in Prozent)



Anmerkung: Volumenanteile. Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012, die im Jahr 2012 zur Deckung von Investitionsausgaben und/oder Betriebskosten finanzielle Mittel (generiert aus der Geschäftstätigkeit oder bereitgestellt durch Inhaber oder Gründer sowie durch dritte Kapitalgeber) eingesetzt haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

ternehmen nicht aus, ihre Betriebskosten vollständig zu decken. Dies mag auch damit zusammen hängen, dass FuE-Aktivitäten lange Vorlaufzeiten haben, bis mit neuen Produkten und Dienstleistungen Umsatzerlöse erzielt werden können oder Vorteile durch neue Prozesse sich in einer höheren Qualität und/oder geringeren Kosten nieder-

schlagen. Zusätzlich müssen in diesen Branchen hohe Investitionsvolumina gestemmt werden (siehe Grafik 12). Auch hierfür setzen die jungen Unternehmen aus den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in überdurchschnittlichem Umfang Finanzmittel der Gründer und Inhaber sowie von dritten Kapitalgebern ein (62 % des Investitionsvolumens in der Hightech-Industrie vs. 50 % insgesamt).

Nehmen junge Unternehmen Finanzmittel dritter Kapitalgeber in Anspruch, sind dies im Durchschnitt rund 37.000 EUR. In den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes ist das durchschnittliche externe Finanzierungsvolumen dreimal höher. 6 % der Unternehmen aus dieser Branche mit externem Finanzierungsbedarf setzen sogar mehr als eine halbe Million Euro ein (siehe Grafik 14). Zwar haben auch 6 % der jungen Unternehmen der Nicht-Hightech-Industrie mehr als 500.000 EUR an externen Finanzmitteln verwendet. Der grundsätzlich höhere externe Finanzierungsbedarf der jungen Unternehmen im Hightech-Bereich spiegelt sich jedoch deutlich im hohen Anteil ihres Einsatzes von externem Kapital in Höhe von 100.000 bis 500.000 EUR und im relativ geringen Anteil von Fremdmitteln in Höhe von nur 1 EUR bis zu 10.000 TEUR wider. Die niedrigsten Finanzierungsvolumen

luminaria durch dritte Kapitalgeber zeigen sich im Durchschnitt bei den Nicht-Hightech-Dienstleistern.

Die Höhe der Betriebskosten und Investitionen bestimmen mit, ob auf eine Finanzierung durch dritte Kapitalgeber zurückgegriffen wird und gegebenenfalls in welchem Umfang. Je höher der Finanzierungsbedarf, desto wahrscheinlicher wird eine entsprechende externe Finanzierung benötigt. Ein günstiges Umsatz-Kosten-Verhältnis wirkt dem Finanzierungsbedarf durch externe Kapitalgeber entgegen.

Finanzierungsquellen

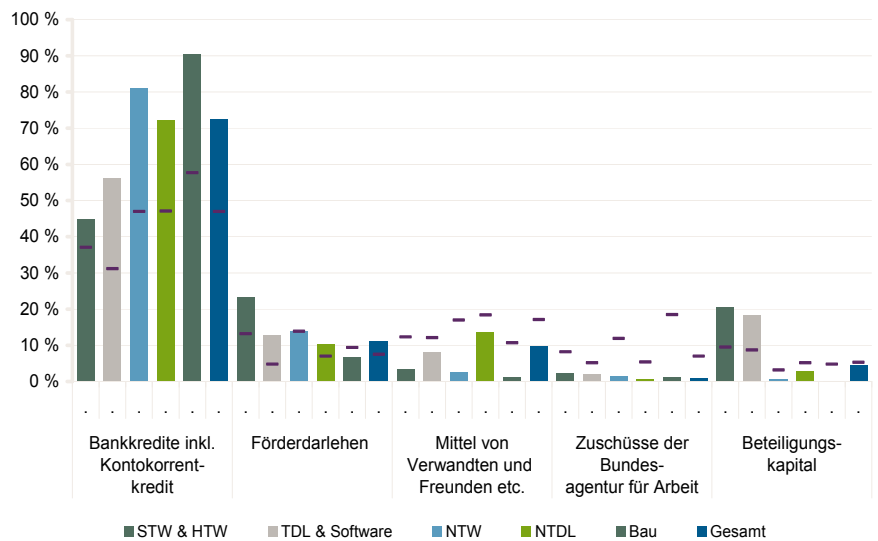
An dritten Kapitalgebern steht jungen Unternehmen eine Reihe von Optionen zur Verfügung. Am häufigsten genutzt und auch volumenmäßig am wichtigsten sind Bankkredite (siehe Grafik 15). Weil Venture Capital die Finanzierungsbedürfnisse junger, innovativer und schnell wachsender Unternehmen adressiert, ist dessen Anteil am Finanzierungsvolumen in den Hightech-Branchen am höchsten. Eine Finanzierungsform, die nur bei jungen Unternehmen zu finden ist, sind Mittel von Verwandten und Freunden. Diese werden von einem substantziellen Teil der Unternehmen bei der externen Finanzierung herangezogen und bestreiten einen vergleichsweise hohen Volumenanteil wie Förderdarlehen. Auch Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit werden zwar nach Möglichkeit genutzt, sind jedoch volumenmäßig nur von untergeordneter Bedeutung.

Finanzierungsschwierigkeiten mit dritten Kapitalgebern lassen weiter nach

Eine Finanzierung durch dritte Kapitalgeber erfolgt i. d. R. in Form von Eigen- oder Fremdkapital. Mit der jeweiligen Finanzierungsform gehen unterschiedliche Informations- und Kontrollrechte der Kapitalgeber einher. Aufgrund der Informationsasymmetrien zwischen Kapitalgeber und jungem Unternehmen, der unterschiedlichen Erfolgsbeteiligung sowie den unterschiedlich weit gehenden Eingriffsrechten in unternehmerische Entscheidungen kann es sowohl bei der einen als auch bei der anderen Finanzierungsform zu Schwierigkeiten bei der Finanzierung kommen. Insgesamt ist das

Grafik 15: Finanzierung durch dritte Kapitalgeber, 2012

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Balken – Volumenanteile, Linien – Häufigkeiten. Aufgrund der sehr niedrigen Anteile wird auf die Darstellung der Volumenanteile und Häufigkeiten von Mezzanine und sonstigen Quellen verzichtet. Unternehmen der Gründungsjahre 2009–2012, die im Jahr 2012 Finanzierung durch dritte Kapitalgeber eingesetzt haben. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten mit dritten Kapitalgebern nach dem Hoch im Jahr 2009 auf das Niveau von 2007 zurückgekehrt.^{vii} Rund 12 % der jungen Unternehmen hatten im Jahr 2012 Probleme bei der Finanzierung durch dritte Kapitalgeber. Dieser relativ niedrige Wert spiegelt die gute allgemeine Finanzierungssituation für Unternehmen in Deutschland wider.¹²

Neben dem gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsumfeld beeinflussen die individuellen Unternehmensmerkmale, ob die Finanzierung durch dritte Kapitalgeber potenziell mit Problemen verbunden ist. Die bei innovativen Unternehmen besonders ausgeprägten Informationsasymmetrien dürften zu verstärkten Finanzierungsproblemen führen. Dabei muss offenbar zwischen FuE-Tätigkeiten als Input in den Innovationsprozess und Marktneuheiten als Output unterschieden werden. Da unsicher ist, ob durch FuE-Tätigkeiten tatsächlich marktfähige

Produkte entstehen, sind bei Unternehmen mit FuE-Tätigkeiten Finanzierungsschwierigkeiten wahrscheinlicher. Bei Marktneuheiten hingegen ist die Unsicherheit im Vergleich geringer, auch wenn die Marktakzeptanz noch aussteht. Dies erschwert die Finanzierung durch dritte Kapitalgeber jedoch nicht signifikant.

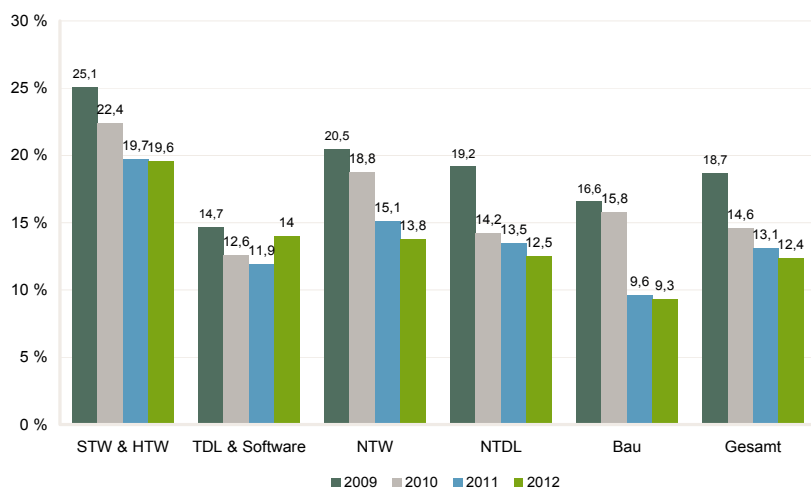
Aufgrund ihrer FuE-Intensität erscheinen die Hightech-Branchen für Finanzierungsschwierigkeiten zunächst besonders anfällig.^{viii} Für den Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes ist es jedoch nicht die Branche an sich, die negative Signale für Kapitalgeber aussendet und zu Finanzierungsschwierigkeiten führt. Vielmehr sind die dort üblichen FuE-Aktivitäten, die hohen Investitionsvolumina und Betriebskosten für die Finanzierungsschwierigkeiten verantwortlich. Bei diesen Unternehmen kommt hinzu, dass sie im Branchenvergleich das ungünstigste Umsatz-Kosten-Verhältnis aufweisen. Sie haben es entsprechend schwerer, Kapitalgeber von der Finanzierungswürdigkeit ihrer Vorhaben zu überzeugen. Bei den Hightech-Dienstleistern sind Betriebskosten und Investitionsvolumina geringer und das

^{vii} Schätzergebnisse eines Probit-Modells (Finanzierungsschwierigkeiten ja/nein) mit Interaktionseffekten. Erklärende Variablen: Jahr, Unternehmensalter, Branche, FuE, Beschäftigte, Marktneuheiten, klassierte Investitionshöhe, klassiertes Betriebskostenvolumen, Umsatz-Kosten-Verhältnis, KfW-Förderung. Berücksichtigte Interaktionseffekte: Branche und Beschäftigten / FuE / Marktneuheiten / klassiertes Investitionsvolumen / klassierte Betriebskostenhöhe / Umsatz-Kosten-Verhältnis sowie zwischen klassiertem Investitionsvolumen und klassierter Betriebskostenhöhe.

^{viii} Schätzergebnisse eines Probit-Modells mit Interaktionseffekten, siehe Fußnote vii.

Grafik 16: Finanzierungsschwierigkeiten im Zeit- und Branchenvergleich

(Anteile in Prozent)



Anmerkung: Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2009–2012 / 2008–2011 / 2007–2010 / 2006–2009, die im Jahr 2012 / 2011 / 2010 / 2009 Schwierigkeiten mit dritten Kapitalgebern hatten. Hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Umsatz-Kosten-Verhältnis günstiger. Dies wirkt Finanzierungsschwierigkeiten entgegen.

Die vorangegangenen Analysen haben gezeigt, dass die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes am ehesten die Erwartungen hinsichtlich Beschäfti-

gung und Innovation erfüllen können. Unter diesen jungen Unternehmen treten jedoch Finanzierungsschwierigkeiten am häufigsten auf. Dies dürfte sich auch negativ auf die Investitionstätigkeit auswirken. Die jungen Unternehmen sind auf der einen Seite auf traditionelle Finanzierungsquellen wie Bankkredite angewie-

sen, auf der anderen Seite bedürfen sie spezifischer Finanzierungsformen wie Venture Capital.

Für die Wirtschaftspolitik stellen sich daher zwei Aufgaben. Erstens ist eine Kreditfinanzierung für junge Unternehmen in der Breite zu ermöglichen. Hiervon profitieren nicht nur die Hightech-Branchen, sondern die jungen Unternehmen allgemein. Dabei könnte in Betracht gezogen werden, dass es jungen Unternehmen mit FuE-Aktivitäten besonders schwer fallen dürfte, Fremdkapital einzuwerben. Zweitens sollten spezialisierte Angebote wie im Bereich von Venture Capital für die kleine, aber volkswirtschaftlich bedeutsame Gruppe der „Gazellen“ unter den jungen Unternehmen fortgesetzt unterstützt werden. Denn Finanzierungsschwierigkeiten unter jungen Unternehmen aufgrund von Informationsasymmetrien sind strukturell bedingt, auch wenn das Ausmaß im Konjunkturzyklus Schwankungen unterliegt. Daher stellt sich die Förderung der Gründungsfinanzierung als eine Daueraufgabe der Wirtschaftspolitik dar. ■

¹ Zur deutschen Gesamtwirtschaft vgl. beispielsweise Schiersch, A. und B. Gehrke (2013): FuE-intensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen im internationalen Vergleich, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 7-2013, Berlin.

² Fritsch, M., Kritikos, A. und K. Pijnenburg: Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut, DIW Wochenbericht Nr. 12 2013.

³ Siehe z. B. Cabral, L. und J. Mata (2003), On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory, The American Economic Review, 93, 4, 1075–1090.

⁴ Vgl. z. B. Engel, D. and G. Metzger (2006): Direct employment effects of new firms: Further empirical insights concerning the regional and technological dimension. In: Fritsch, M. and J. Schmude (Eds.), *Entrepreneurship in the region*, New York: Springer, 75–93.

⁵ Schindele, Y. and A. Weyh (2011): The direct employment effects of new businesses in Germany revisited: an empirical investigation for 1976–2004, *Small Business Economics* 36:353–363.

⁶ <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Time-series-and-Diagrams/Zeitreihen/Reihen-Geschaeftsklima-Deutschland.html>

⁷ Rammer, Ch., Aschhoff, B., Crass, D., Doherr, T., Hud, M., Köhler, C., Peters, B., Schubert, T. und F. Schwiebacher (2013), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2012, Mannheimer Innovationspanel (MIP), ZEW, Mannheim.

⁸ Rammer, Ch., Aschhoff, B., Crass, D., Doherr, T., Hud, M., Köhler, C., Peters, B., Schubert, T. und F. Schwiebacher (2013), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2012, Mannheimer Innovationspanel (MIP), ZEW, Mannheim.

⁹ Schwarz, M. (2013), Solider Gesamteindruck trotz Sand im Getriebe. Mittelstandspanel 2013, S. 7.

¹⁰ Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2013), Konjunktur zieht an – Haushaltsüberschüsse sinnvoll nutzen, Herbst 2013. Hornberg, C. (2012); Unternehmensinvestitionen: 2013 beginnt schwach, wird besser, KfW-Investbarometer Deutschland, KfW Bankengruppe, Frankfurt M., 14. Dezember 2012.

¹¹ Borger, Klaus (2013), Deutschland profitiert vom Ende der Rezession in Europa, KfW-Konjunkturkompass Deutschland, KfW Bankengruppe, Frankfurt M., 23. August 2013.

¹² Zimmermann, V. (2013), Trotz schwacher Konjunktur Unternehmensfinanzierung stabil. Unternehmensbefragung 2013. KfW Bankengruppe, Frankfurt M.