

Executive Summary

Das KfW/ZEW-Gründungspanel

- Mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel steht seit 2008 erstmalig eine Datenbasis zur Verfügung, welche Unternehmensgründungen ab ihrem Gründungszeitpunkt über mehrere Jahre verfolgt und gleichzeitig ein breites Spektrum unternehmens- und gründerspezifischer Informationen bereitstellt. Das einzigartige Analysepotenzial des Panels ermöglicht erstens Untersuchungen zur Entwicklung einzelner Gründungen über die Zeit; zweitens lassen sich die Ausgangsbedingungen gleichaltriger Gründungen aus unterschiedlichen Jahrgängen miteinander vergleichen und drittens die wirtschaftlichen Situationen von Unternehmen unterschiedlichen Alters zu einem Zeitpunkt gegenüberstellen.
- Dazu werden jährlich rund 6.000 neu gegründete und junge Unternehmen befragt. In die zweite Befragungswelle, die von Mai bis August 2009 stattfand, wurden Unternehmensgründungen aus den Jahren 2005–2008 einbezogen. Die Stichprobe umfasst sowohl junge Unternehmen der Kohorten 2005–2007, die bereits im vergangenen Jahr an der Befragung teilgenommen haben, als auch Gründungen aus den Jahren 2006–2008, die erstmalig befragt wurden.
- Die Grundgesamtheit der Erhebung bildet das Mannheimer Unternehmenspanel, das sich auf die von Creditreform erfassten Unternehmensgründungen stützt. Ausgewählt für die Befragung werden neue Unternehmen, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind („wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen).
- Damit zielt das KfW/ZEW-Gründungspanel auf größere Unternehmensgründungen ab als die Bevölkerungsbefragung des KfW-Gründungsmonitors, dessen breiteres Gründerkonzept auch Gründungen im Nebenerwerb, Single-Selbstständige und Freiberufler mit einschließt und der regelmäßig ein sehr kleinteiliges Bild des breiten Gründungsgeschehens konstatiert.

Allgemeine Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise auf junge Unternehmen

- Direkt nach den Auswirkungen der Wirtschaftskrise gefragt, gibt knapp die Hälfte (48 %) der jungen Unternehmen an, zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 2009

von negativen Folgen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise betroffen zu sein. Nur ein weit kleinerer Teil der Unternehmen (9 %) führt an, die Wirtschaftskrise positiv nutzen zu können.

- Die jungen Unternehmen spüren die Auswirkungen der Wirtschaftskrise vor allem bei der Auftragslage sowie bei der Umsatz- und Gewinnsituation. 41 % aller Gründungen berichten von Auftragseinbußen, während sich die Auftragslage von 8 % aller Gründungen gerade wegen der Krise verbessert hat (Umsatz: 43 % zu 7 %, Gewinn: 40 % zu 7 %).
- Optimistisch blicken vor allem die in 2008 gegründeten Unternehmen auf das Jahr 2009: 73 % von ihnen rechnen damit, dass sich ihr Umsatz in diesem Jahr im Vergleich zu 2008 verbessern wird; nur 13 % rechnen mit einer Verschlechterung. Die älteren Gründungskohorten sind weniger optimistisch. Zum einen rechnet ein deutlich geringerer Anteil (44 % der Gründungen aus 2005–2007) für das Gesamtjahr 2009 mit einer Umsatzverbesserung im Vergleich zu 2008, zum anderen ist der Anteil derjenigen Unternehmen, die einen niedrigeren Umsatz erwarten, deutlich höher (31 %).

Umsatz und Gewinnsituation junger Unternehmen

- Im Jahr 2008 gegründete Unternehmen erwirtschafteten im selben Jahr durchschnittlich Umsätze in Höhe von 183.000 EUR. Typischerweise ist der Umsatz jedoch weit geringer (Median: 50.000 EUR). Am Markt verbleibende Unternehmen wachsen in den ersten Jahren merklich. So erzielten Unternehmen im vierten Geschäftsjahr bereits durchschnittliche Umsätze von 287.000 EUR (Median: 125.000 EUR).
- Bereits im Gründungsjahr erwirtschaftet rund die Hälfte der Unternehmen (48 %) einen positiven Gewinn, bis ins vierte Unternehmensjahr steigt dieser Anteil kontinuierlich auf 75 %. Über alle Kohorten hinweg erzielt die Masse der Unternehmen zunächst moderate Gewinne, nur einige wenige Unternehmen erreichen bereits in frühen Jahren sehr hohe Zahlen. So wächst der mittlere Gewinn von 5.000 EUR (Median: weder Gewinn noch Verlust) im Gründungsjahr auf 25.000 EUR (Median: 18.000 EUR) im vierten Geschäftsjahr.

Beschäftigung in jungen Unternehmen

- Zum Gründungszeitpunkt trugen die 202.000 Unternehmensgründungen des Jahres 2008 rund 410.000 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung in Deutschland bei. Verglichen mit dem Jahr 2007 ist dies ein Rückgang

des direkten Bruttobeschäftigungseffekts von 110.000 vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen.

- Dieser Rückgang hat zum einen seine Ursache in der sich auch 2008 fortsetzenden rückläufigen Gründungstätigkeit in Deutschland, ist aber auch auf die im Jahr 2008 festzustellende geringere Gründungsgröße von durchschnittlich 2 vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen (inklusive Gründerpersonen) zurückzuführen. Im Jahr 2007 betrug die durchschnittliche Gründungsgröße noch 2,5 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze.
- Die Beschäftigung in den überlebenden Gründungen der Kohorten 2005 bis 2007 wuchs im Jahr 2008 um durchschnittlich 15 %. Damit konnten junge Unternehmen positiv zur Beschäftigung in Deutschland beitragen. Mit zunehmendem Unternehmensalter nimmt das Beschäftigungswachstum ab: Die Unternehmen der Gründungskohorte 2007 wuchsen im Jahr 2008 mit rund 24 % im Vergleich zu den älteren Kohorten am stärksten.
- Die Entlohnung der angestellten Mitarbeiter junger Unternehmen orientiert sich im Wesentlichen an branchenüblichen Zahlungen. Zu hohe Personalkosten werden gleichzeitig als Hauptgrund angegeben, warum junge Unternehmen geplante (weitere) Einstellungen unterließen. Letzteres trägt dazu bei, dass ein hoher Anteil von jungen Unternehmen (z. B. 53 % der Gründungen des Jahres 2008) auch 2008 außer den Gründern keine weiteren Personen beschäftigte.

Innovationsverhalten

- Das Innovationsverhalten spielt für junge Unternehmen bei der Schaffung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber ihren etablierten Konkurrenten eine große Rolle. Insgesamt führten 11 % der zwischen 2005 und 2008 gegründeten Unternehmen im Jahr 2008 ein Produkt als erster Anbieter auf dem Markt ein (Marktneuheiten). Dabei konnten 4 % der Unternehmen regionale, 5 % nationale und 2 % weltweite Neuheiten am Markt platzieren. Von den Gründungen der Kohorten 2005 bis 2007 haben 29 % ein aus der Sicht des Unternehmens neues Produkt auf den Markt gebracht (Produktinnovationen). Nur 15 % der Unternehmen haben 2008 neue Produktionsprozesse im Unternehmen eingeführt (Prozessinnovationen).
- Knapp ein Viertel der jungen Unternehmen konnte im Jahr 2008 Innovationsprojekte nicht wie geplant umsetzen. Der wichtigste Grund dafür war eine unzureichende Finanzierung (58 %). Der Fachkräftemangel, der insbesondere im Hightech-Sektor bei etablierten Unternehmen ein bedeutendes Innovationshemmnis ist, wird von jungen

Unternehmen vergleichsweise selten (22 %) als Grund für gescheiterte Innovationspläne genannt.

- Bereits ein Jahr nach der Einführung einer Produktinnovation beläuft sich deren Umsatzanteil auf durchschnittlich 37 %; und mit Prozessinnovationen kann ein Großteil der Unternehmen schon nach einem Jahr Qualitätsverbesserungen (79 %) und Kostensenkungen (37 %) erreichen.
- Bei jungen Unternehmen ist eine hohe Persistenz im Innovationsverhalten zu beobachten. Von den Unternehmen, die 2007 eine Produktinnovation in den Markt eingeführt haben, zählten im Jahr 2008 gut 40 % wiederum zu den Produktinnovatoren. In der Gruppe der Unternehmen, die 2007 keine Produktinnovationen auf dem Markt angeboten haben, wiesen über 80 % auch 2008 keine Produktinnovationen auf. Bei einer Betrachtung der Prozessinnovationen über die Zeit ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Produktinnovationen.
- Neben der Innovationshäufigkeit zeigt sich die Persistenz im Innovationsverhalten für Hightech-Unternehmen auch im Innovationsgrad der angebotenen Produkte. Die meisten Hightech-Unternehmen, die mit einem wenig innovativen Produkt in den Markt eingetreten sind, erhöhen den Innovationsgrad ihrer Produktpalette auch später nicht. Umgekehrt sind es insbesondere diejenigen Hightech-Unternehmen, deren umsatzstärkstes Produkt bereits im Jahr 2007 durch einen hohen Innovationsgrad charakterisiert ist, die ihre Produktpalette im Folgejahr durch Produkte mit dem gleichen Innovationsgrad erweitern oder erneuern.

Investitionsaktivitäten

- Regelmäßig investieren mehr als 90 % der Gründungen im Jahr ihrer Geschäftsaufnahme (Gründungskohorte 2005: 91 %, 2006: 90 %, 2007: 93 %, 2008: 93 %). Im Jahr 2008 haben nur 7 % der jüngst gegründeten Unternehmen keine Anfangsinvestitionen in Maschinen, Immobilien, Geschäftsausstattung o. ä. vorgenommen, während von den älteren Gründungskohorten 2005–2007 rund 30 % nicht (weiter) investiert haben. Auf der Unternehmensebene ist ein erhebliches Maß an Persistenz in den Investitionsaktivitäten zu konstatieren: Rund drei Viertel (79 %) der Unternehmen, die bereits im Gründungsjahr Investitionen vorgenommen haben, investieren im zweiten Geschäftsjahr erneut und auch im dritten und vierten Unternehmensjahr investieren wiederum gut sieben von zehn (75 % bzw. 71 %) dieser Unternehmen.

- Die Mehrheit aller Gründungen weist lediglich einen geringen Investitionsbedarf auf. Über alle Gründungskohorten hinweg investierte der größte Teil der jungen Unternehmen 2008 in der Größenklasse bis 10.000 EUR, wobei die Unternehmen mit zunehmendem Alter immer häufiger in diese Klasse fallen (38 % der investierenden Unternehmen des Jahrgangs 2008, 56 % des Jahrgangs 2005). Andererseits bewegt ein Teil der Gründungen bereits in frühen Jahren ein erhebliches Investitionsvolumen: 22 % der investierenden Gründungen haben im ersten Geschäftsjahr mehr als 50.000 EUR für Investitionen in die Hand genommen. Unter den ein bis vier Jahre alten Unternehmen entfallen auf diese Größenordnung lediglich rund 12 %.
- 22 % der jüngsten Unternehmen und ca. 30 % der älteren Gründungskohorten konnten ihre Investitionspläne für 2008 nicht im gewünschten Ausmaß realisieren, wobei in der überwiegenden Zahl der Fälle (77 % der Unternehmen mit unterlassenen Investitionen) das Projekt dann gar nicht erst begonnen wurde. Als Ursache hierfür nennen die 2008 gegründeten Unternehmen an erster Stelle eine unzureichende Finanzierung (67 % der Unternehmen mit Planänderungen), bei den älteren Gründungskohorten steht die Verschlechterung der Geschäftsaussichten (59 % der Unternehmen mit Planänderungen) an erster Stelle. Ohne die aufgetretenen Probleme hätte die Hälfte der Unternehmen mehr als 15.000 EUR zusätzlich investiert. In derselben Größenordnung liegt das realisierte Investitionsvolumen des mittleren investierenden Unternehmens.

Finanzierung junger Unternehmen

- Die Mehrheit (66 %) der 2008 gegründeten Unternehmen hat sowohl vorhandene Sach- als auch finanzielle Mittel eingesetzt. Dominiert werden die Gründungsressourcen durch den Einsatz finanzieller Mittel, die von 98 % der Gründungen ausschließlich oder in Kombination mit Sachmitteln genutzt werden.
- Ihre Investitionen finanzieren die Unternehmen mit zunehmendem Alter häufiger aus Umsätzen und Gewinnrücklagen (Innenfinanzierung): 58 % der 2008 gegründeten Unternehmen nutzten im selben Jahr interne Mittel zur Investitionsfinanzierung, unter den vierjährigen Unternehmen waren es 90 %. In der Regel reicht die Innenfinanzierungskraft der jungen Unternehmen jedoch gerade für substanzielle Investitionen nicht aus. So betrug der intern finanzierte Anteil des Investitionsvolumens im Jahr 2008 bei den jüngsten Unternehmen 24 %, bei den Unternehmen der Gründungskohorte 2005 rund 66 %. Spiegelbildlich dazu entwickelt sich der Rückgriff der jungen

Unternehmen auf externe Mittel einschließlich eingebrachter Mittel der Gründer (Außenfinanzierung) zur Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben.

- Die Betriebskosten junger Unternehmen sind stärker aus Umsatzerlösen und Gewinnrücklagen finanziert als die Investitionen und auch hier zeigt sich die zunehmende Innenfinanzierungskraft der älteren Kohorten: 80 % (44 %) der im selben Jahr gegründeten und 97 % (15 %) der 2005 gegründeten Unternehmen griffen in 2008 auf eine Innen- (Außen-)Finanzierung der Betriebskosten zurück. 76 % der gesamten Betriebskosten wurden von der Kohorte 2008 intern finanziert, bei der Gründungskohorte 2005 waren es 92 %.
- Die Außenfinanzierung wird durch die eigenen Mittel der Gründer dominiert, die im Gründungsjahr 2008 von 90 % der Unternehmen mit externem Mittelbedarf genutzt wurden und 52 % des entsprechenden Finanzierungsbedarfs decken. Die zweitwichtigste Quelle sind längerfristige Bankdarlehen, die ein Fünftel des gesamten Finanzierungsvolumens (20 %) decken und von 18 % der jungen Unternehmen genutzt werden. Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (28 %) und Mittel von Verwandten und Freunden (13 %) werden nach Möglichkeit in Anspruch genommen, spielen bei Volumenanteilen von 3 % bzw. 4 % insbesondere für substantielle Gründungsfinanzierungen jedoch eine untergeordnete Rolle.
- Finanzierungsschwierigkeiten bei der Aufnahme externer Mittel bei dritten Kapitalgebern treten am häufigsten in der jüngsten Gründungskohorte auf: Ca. 22 % aller Gründungen des Jahres 2008 geben an, Problemen bei der externen Mittelbeschaffung begegnet zu sein. Für die älteren Gründungskohorten nimmt dieser Anteil merklich bis auf 14 % in der Gründungskohorte 2005 ab.
- Im Vergleich zum Jahr 2007, in dem 16 % der im selben Jahr gegründeten Unternehmen von Finanzierungsschwierigkeiten berichteten, ist damit ein deutlicher Anstieg der Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung um 6 Prozentpunkte zu verzeichnen. Dieses Resultat kann einerseits eine unmittelbare Auswirkung der Finanz- und Wirtschaftskrise sein. Gleichzeitig hat jedoch der Anteil der Unternehmen, die überhaupt auf Kapital Dritter zurückgegriffen haben, von 41 % auf 63 % der Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf zugenommen, sodass andererseits auch die Wahrscheinlichkeit, dass sich die jungen Unternehmen überhaupt Finanzierungsschwierigkeiten gegenübersehen können, gestiegen ist.

Die Rolle von Frauen im Gründungsgeschehen

- Frauen sind an knapp einem Viertel der Unternehmensgründungen beteiligt. 17 % der Unternehmen sind „reine“ Frauengründungen ohne Männerbeteiligung und 7 % der Unternehmen werden von „gemischten“ Teams gegründet.
- Gründungen von Frauen sind vergleichsweise selten im Hightech-Sektor – insbesondere in der Software-Branche – und im Baugewerbe vertreten, relativ häufig dagegen im Handel und in den konsumorientierten Dienstleistungen.
- Die Gründerpersonen in jungen Unternehmen mit Frauenbeteiligung weisen ein vergleichbares Niveau an formaler Ausbildung auf wie die Gründer in Unternehmen ohne Frauenbeteiligung.
- Eine Beteiligung von Akademikerinnen bei der Unternehmensgründung geht in gemischt geschlechtlichen Teams vergleichsweise häufig mit einer Verknüpfung unterschiedlicher Fachkenntnisse einher. Eine fächerübergreifende Zusammenarbeit von Naturwissenschaftlern und Technikern auf der einen Seite und Rechts-, Wirtschafts- oder Sozialwissenschaftlern auf der anderen Seite findet in gemischten Teams jedoch nicht häufiger statt als in den Teamgründungen insgesamt.
- Gründungen mit Frauenbeteiligung sind tendenziell kleiner, wachsen langsamer und führen zu einem geringeren Anteil Innovationsaktivitäten durch als Gründungen ohne Frauenbeteiligung. Dieser Befund ist nur zum Teil dadurch zu erklären, dass sich die Unternehmen mit Frauenbeteiligung vorzugsweise in nicht technologieintensiven Branchen mit eher geringer Kapitalintensität ansiedeln, und spiegelt vermutlich auch unterschiedliche persönliche Präferenzen und unternehmerische Zielvorstellungen von Frauen wider.
- Gründungen von Frauen nehmen häufiger Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit sowie Mittel von Freunden und Verwandten in Anspruch und nutzen zu einem geringeren Anteil als Gründungen von Männern längerfristige Bankkredite. Sie sind aber nicht häufiger von Schwierigkeiten bei der Bankfinanzierung betroffen.

Unterschiedliche Entwicklungspfade von neu gegründeten Unternehmen

- Im Hinblick auf die Dynamik von Gründungen unterscheiden sich Unternehmen bereits in jungen Jahren deutlich in ihrer Entwicklung. Die meisten jungen Unternehmen üben nur geringe wirtschaftliche Aktivitäten aus: Im Unternehmen arbeiten außer den Gründerpersonen keine weiteren Beschäftigten, außer im Gründungsjahr werden

keine Investitionen vorgenommen und keine Produkt- oder Prozessinnovationen eingeführt.

- Für eine zweite Gruppe von Gründungen spiegeln die Kennzahlen zur Entwicklung einen Aufbauprozess der Unternehmen wider, der nach und nach zu einem Ende kommt: Das Beschäftigungswachstum wie auch die Investitionsvolumina gehen zurück, das Unternehmen führt keine weiteren neuen Produkte oder Prozesse mehr ein.
- Die dritte Gruppe umfasst die Unternehmen, die in unternehmerischen Kernbereichen eine besonders hohe Aktivität aufweisen: Über mehrere Jahre hintereinander realisieren sie hohe Beschäftigungswachstumsraten, führen neue Produkte oder Prozesse ein oder investieren hohe Volumina in die Erweiterung oder Erneuerung ihrer Kapazitäten. Diese verhältnismäßig kleine Gruppe zu identifizieren und bestmöglich zu unterstützen ist eine zentrale Herausforderung für die Wirtschaftspolitik.