

Alt oder Neu?

Übernahmegründer und Neugründer im Vergleich

Entscheidet sich eine Person für den Schritt in die Selbstständigkeit, muss sie die Entscheidung treffen, entweder ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen oder ein neues zu gründen. Die vorliegende empirische Studie analysiert – basierend auf den Daten des KfW-Gründungsmonitors – erstmals für Deutschland umfassend die Unterschiede zwischen Übernahme- und Neugründern. Die Kernaussagen der Studie sind folgende:

- *Im Durchschnitt der letzten zehn Jahre haben ca. 10 % der Gründer durch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens eine Selbstständigkeit begonnen.*
- *Die übernommenen Unternehmen sind im Durchschnitt größer als die Projekte der Neugründer. Rund 71 % der Übernahmegründer starten im Vollerwerb, 68 % haben angestellte Mitarbeiter und 27 % gründen mit Teampartnern (Neugründer entsprechend: 50 %, 27 % und 13 %).*
- *Übernahmegründer führen – bei gegebenen weiteren Unternehmens- und Unternehmermerkmalen – zum Gründungszeitpunkt seltener Marktneuheiten ein als Neugründer.*

Diese Ergebnisse zeigen: Kurzfristig sind positive Wirkungen für die Innovationstätigkeit der Volkswirtschaft eher von neu gegründeten Unternehmen zu erwarten. Der volkswirtschaftliche Beitrag von Übernahmegründungen ist zunächst im Erhalt des Unternehmensbestands und der Sicherung von Arbeitsplätzen zu finden. In der mittleren bis langen Frist werden die Übernahmegründer jedoch auch über die Innovationstätigkeit ihres Unternehmens entscheiden und ggf. ihre Innovationsstrategie verändern. Denn sie müssen nicht zuletzt im Wettbewerb mit innovativen Neugründern am Markt bestehen.

Eine erfolgreiche Gründung setzt weiterhin voraus, dass der Gründer sein Vorhaben finanzieren konnte. Hierzu lässt sich festhalten:

- *Übernahmegründer können zwar häufiger die notwendigen Investitionen aus den Umsatzerlösen finanzieren, daher können sie eher als Neugründer auf den Einsatz von Sach- und Finanzmitteln verzichten. Wenn sie jedoch eine Finanzierung benötigen, dann greifen sie häufiger auf externe Finanzierungsquellen wie Bankkredite zurück und brauchen mehr Startkapital als Neugründer.*

Von Finanzierungsschwierigkeiten sind Übernahmegründer mit ca. 17 % fast genauso häufig betroffen wie Neugründer (15 %). Das bewährte Geschäftskonzept, welches die Kapitalgeber bei Finanzierungsanfragen bewerten, sollte zwar Finanzierungsproblemen entgegen wirken. Dem steht jedoch entgegen, dass der neue Unternehmer – im Gegensatz zum Unternehmen selbst – dem Kapitalgeber unbekannt ist und i. d. R. einen beachtlichen Finanzierungsbetrag benötigt. Entsprechend ist ein offener Zugang zu Finanzierung auch für Übernahmegründer von essentieller Bedeutung, sodass bestehende Unternehmen im Zuge der Nachfolge fortgeführt werden können. Mit zunehmender Alterung der Bevölkerung wird das Thema Unternehmensübergabe wichtiger, wenn immer mehr Unternehmer einen Nachfolger für ihr Unternehmen suchen.