

KfW-Research.



Wirtschafts-Observer.

Nr. 17, April 2005.

# JÜNGSTE ENTWICKLUNGEN IM GRÜNDUNGSGESCHEHEN.

Das Eintreten neuer Unternehmen in den Markt und das Ausscheiden nicht überlebensfähiger Unternehmen aus dem Markt sind elementare Voraussetzungen für das Entstehen wettbewerbsfähiger Marktstrukturen und damit für Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft. Freier Marktzugang und Rahmenbedingungen, die die Flexibilität der Unternehmen gewährleisten, sind deshalb wesentliche Elemente unserer marktwirtschaftlichen Ordnung.

Dieser Beitrag befasst sich schwerpunktmäßig mit den neuesten Entwicklungen bei den Unternehmensgründungen. Das Liquidationsgeschehen, d.h. der Austritt der Unternehmen aus dem Markt, wird nicht betrachtet.<sup>1</sup>

## EXISTENZGRÜNDUNGEN 2003/04 IM AUFWÄRTSTREND ...

Die Darstellung des Gründungsgeschehens basiert im Folgenden auf drei Datenquellen, die sich nach Art und Umfang der abgebildeten Unternehmensfluktuation unterscheiden.<sup>2</sup> Die Gründungszahlen des ZEW erfassen vornehmlich wirtschaftsaktive Unternehmen, d.h. vor allem Unternehmen mit überdurchschnittlicher Entwicklungsdynamik oder zahlreichen Geschäftsbeziehungen, und liegen mit 243.000 im Jahr 2003 am niedrigsten. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht auf den Gewerbemeldungen und berücksichtigt auch Teile der Kleingewerbetreibenden, nicht jedoch nicht anmeldepflichtige Gewerbe (z.B. Freie Berufe). Sie kommt auf 509.000 Existenzgründungen für 2003. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Voll- oder Nebenerwerbsgründer in die Berechnungen ein. Er kann als umfassender Indikator für die Neigung zur

---

<sup>1</sup> Aktuelle Entwicklungen bei den Unternehmensliquidationen sind im MittelstandsMonitor 2005 dargestellt

<sup>2</sup> Für eine ausführliche Beschreibung siehe MittelstandsMonitor 2005, Kapitel 2.

Selbstständigkeit interpretiert werden. Hier ergibt sich für das Jahr 2003 ein Wert von 1,65 Mio. und für 2004, nach vorläufigen Berechnungen, von 1,46 Mio. Gründern.

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen nach einem kontinuierlichen Rückgang im Zeitraum 1998 bis 2002, der sich 2002 bereits abschwächte, im Jahr 2003<sup>3</sup> eine deutliche Zunahme auf (siehe Grafik 1). Für 2004 prognostiziert das IfM Bonn auf Basis des ersten Halbjahres einen weiteren Anstieg auf insgesamt 553.000 Gründungen.

Gründungsintensität  
[Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige von 18 bis 65 Jahre]

**Grafik 1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2003  
(Prognose 2004)**

Unternehmensgründungen nach:



\* Schätzung auf Basis der Zahlen des 1. Halbjahres 2004

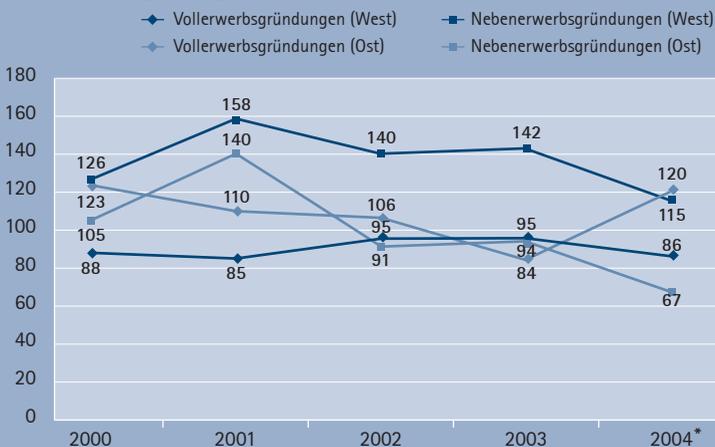
Die Berechnung der Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank „GENISIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

<sup>3</sup> Seit 2003 Änderung der statistischen Datenbasis für die Ermittlung der Gründungen.

Die Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren [= Erwerbsfähige]) weisen sowohl für West- als auch für Ostdeutschland nach oben, wobei diese Tendenz bei den Zahlen des IfM Bonn, vor allem für Ostdeutschland, besonders ausgeprägt ist. Auf Basis der Halbjahreszahlen für 2004 zeichnet sich eine weiter steigende Tendenz der Gründungsintensitäten ab. Bei der Interpretation der Zunahme der Gründungsintensitäten in den Jahren 2003 und 2004 darf die durch staatliche Förderung in Form von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (seit 1.1.2003) angeregte und anhaltend hohe Gründungstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit als Erklärungsfaktor nicht außer Acht gelassen werden.

**Grafik 2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2004**



\* vorläufige Berechnungen

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors erlauben eine weitere Differenzierung des Gründungsgeschehens nach Voll- und Nebenerwerb, getrennt nach West- und Ostdeutschland. Erste Berechnungen bestätigen die positive Entwicklung der Gründungsaktivitäten bei den Vollerwerbsgründungen, die von 681.000 (2003) auf 687.000 (2004) anstiegen. Diese Entwicklung wurde, wie die Ergebnisse für die Gründungsintensitäten in Grafik 2 zeigen, insbesondere durch das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland getragen. Dagegen haben die Nebenerwerbsgründungen seit Sommer 2003 um insgesamt rd. 200.000 abgenommen. Potenzielle Gründer im Nebenerwerb beurteilen den Erfolg einer Existenzgründung offenbar wieder zurückhaltender.

#### ... AUCH NACH BRANCHEN UND REGIONEN DIFFERENZIERT.

Eine Betrachtung der Gründungsintensitäten nach Branchen lt. ZEW-Gründungspanel macht deutlich, dass sich der Aufwärtstrend seit dem Jahr 2003 auf eine Reihe von Bereichen erstreckt. Lediglich in der westdeutschen Industrie verharrte die Gründungsintensität 2003 auf dem Niveau des Vorjahres, alle anderen Branchen in Ost- und Westdeutschland konnten zum Teil deutliche Zuwächse erzielen. Von den klassischen Branchen verzeichnete der Handel, der bereits 2002 als einzige Branche in Westdeutschland eine positive Entwicklung aufwies, 2003 die prozentual höchste Zunahme gegenüber dem Vorjahr sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland. Ein Zusammenhang mit der starken Zunahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist hier nicht auszuschließen. Denn mittlerweile sind nahezu zwei von drei Gründungen (2004) durch die Bundesagentur für Arbeit gefördert.<sup>4</sup>

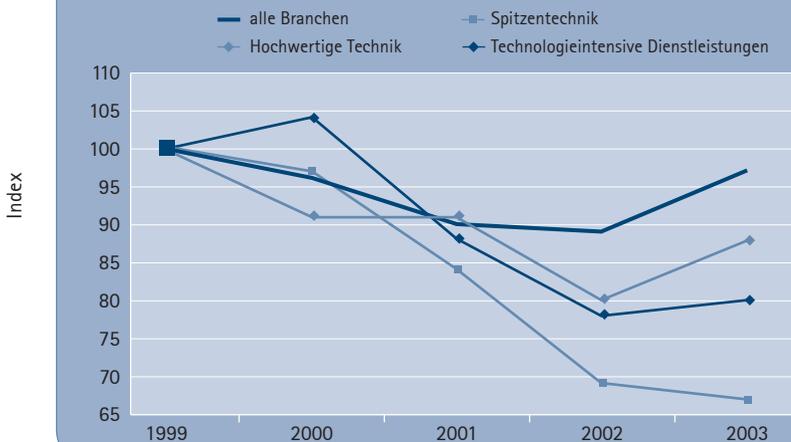
---

<sup>4</sup> Vgl. MittelstandsMonitor 2005, Kapitel 2.

Bei den technologieintensiven Sektoren fällt dagegen die Entwicklung zwischen Ost und West auseinander. Während sich für Ostdeutschland eine leicht rückläufige Tendenz sowohl für die Spitzen- und hochwertige Technik als auch für die technologieintensiven Dienstleistungen zeigt, steigt in Westdeutschland die Gründungsintensität in diesem Bereich 2003 wieder an.

Insgesamt war die Entwicklung 2003 bei den technologieintensiven Bereichen wieder positiv, wie Grafik 3 verdeutlicht. Maßgeblich gestützt wird dieses Gesamtergebnis vor allem von Gründungen im Bereich der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistungen. Gründungen im Bereich der Spitzentechnologie sind allerdings auch 2003 weiterhin rückläufig, wenngleich sich die Stärke des Rückgangs etwas abschwächte. Hier bestehen offenbar noch Defizite, die es zu beseitigen gilt, um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und das Wachstumspotenzial zu stärken.

**Grafik 3: Entwicklung der Gründungen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe 1999 = 100**



Quelle: ZEW-Gründungspanel

## FAZIT.

Bei den Gründungen hat sich der Abwärtstrend der letzten Jahre umgekehrt: Erstmals nahmen im Jahr 2003 die Gründungen wieder zu. Ein besonders starker Anstieg war in Ostdeutschland zu beobachten. Dies dürfte nicht zuletzt auch auf eine starke Zunahme der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein.

Der Aufwärtstrend im Jahre 2003 erstreckt sich zwar auch auf die technologieintensiven Branchen. Hier wird das Gründungsgeschehen maßgeblich von Gründungen im Bereich der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistungen gestützt. Die Gründungen im Bereich der volkswirtschaftlich besonders wichtigen Spitzentechnologie sind allerdings auch 2003 erneut rückläufig. Die negative Entwicklung gerade in diesem Bereich gibt einen Hinweis auf weiterhin bestehende Defizite. Für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft und die Stärkung der Wachstumskräfte sind diese Gründungen bzw. innovative Gründungen besonders wichtig. Hier gilt es, verbesserte Rahmenbedingungen zu schaffen.

Autoren: Reinhard Clemens (IfM Bonn)

Georg Metzger (ZEW)

Christiane Schäper (KfW)

# FORSCHUNG UND INNOVATION: FÖRDERUNG VON KMU-INVESTITIONEN IN EUROPA.

## DIE ROLLE DER KMU FÜR DIE VERBESSERUNG DER INNOVATIONS- UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IN EUROPA.

Die Europäische Union hatte sich im Frühjahr 2000 auf dem Ratsgipfel von Lissabon selbst das ambitionierte Ziel gesetzt, sich bis zum Jahr 2010 zum "wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum" zu entwickeln. Mittlerweile ist diese Zielvorgabe der Realität angepasst worden und die überarbeitete Lissabon Strategie sieht vor, „mehr und bessere Jobs in einem dynamischen, innovativen Europa“ zu schaffen. Bis 2010 sollen für mehr Wachstum und Innovationen in der gesamten Europäischen Union 3 % des Bruttoinlandsprodukts in Forschung und Entwicklung (F&E) investiert werden (derzeit: 1,9 %). Diese 3 %-Zielmarke soll vor allem durch eine erhebliche Steigerung der privaten Investitionen in Forschung und Entwicklung erreicht werden. In diesem Zusammenhang kommt der großen Zahl der KMU in Europa eine bedeutende Rolle zu: Insgesamt etwa 25 % aller Investitionen von Unternehmen in F&E werden von kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) durchgeführt (Quelle: OECD STI Score Board 2003).

## BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN BEI DER FINANZIERUNG VON FORSCHUNGS- UND INNOVATIONSinVESTITIONEN VON KMU.

Gerade weil den KMU für Forschung und Entwicklung sowie Innovation in Europa diese Bedeutung zukommt, haben nationale Förderinstitutionen in den EU-Mitgliedsländern spezielle Förderprogramme aufgelegt, um KMU-Investitionen in diesen Bereichen gezielt zu unterstützen. Die im Rahmen des "Network of European Financial Institutions" (NEFI) kooperierenden zehn Förderbanken aus zehn verschiedenen EU-Ländern haben ihre jahre-

langen Erfahrungen in der Forschungs- und Innovationsfinanzierung von KMU zusammengetragen und ihre Förderprogramme und -instrumente in einer aktuellen Studie vom Oktober 2004 analysiert ("Financing innovation and research investments for SMEs: Challenges and Promotional Approaches"; [www.nefi.be](http://www.nefi.be)).

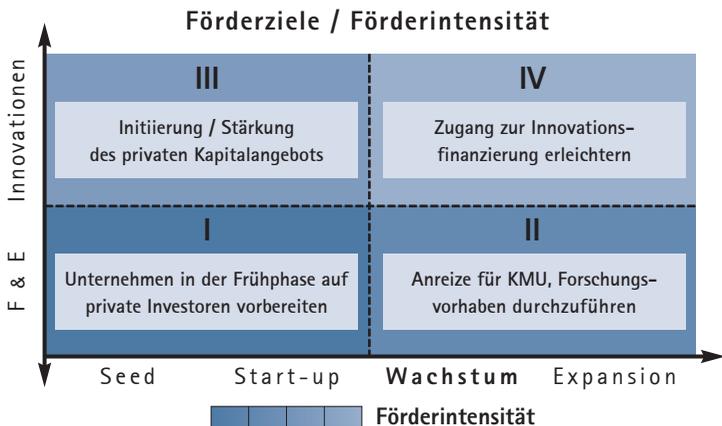
Die NEFI-Studie weist zunächst auf die besonderen Herausforderungen bei der Finanzierung von Forschungs- und Innovationsinvestitionen von KMU hin. Diese liegen zum einen begründet im unterschiedlichen Informationsstand bei Kapitalgebern (Banken; Risikokapitalfonds) und den Unternehmen, die neue Technologien einsetzen und an den Markt bringen wollen. Diese Asymmetrie macht es für die Finanziers schwierig, die technologischen Risiken einzuschätzen. Zum anderen kann oft nicht abgeschätzt werden, welche kommerziellen Erfolgsaussichten neue Technologien am Markt wirklich haben werden. Darüber hinaus besteht für Banken ein Problem der Besicherung, da Forschungs- und Innovationsinvestitionen oft einen hohen Anteil sog. "soft investments" (z.B. Gehälter) beinhalten.

Neben diesen strukturellen Schwierigkeiten, denen sich auch bereits am Markt etablierte Unternehmen gegenübersehen, kommen bei neuen, sich noch im Aufbau befindlichen Unternehmen (Seed-Unternehmen und Start-ups) noch zusätzliche Hürden bei der Finanzierung ihrer Vorhaben hinzu. Seed- und Start-up-Unternehmen entwickeln in ihrer Frühphase oft nur ein einzelnes Produkt, verfügen in der Regel über keine Sicherheiten und haben weder einen "Track record" noch einen ausreichenden cash-flow. Bei Investitionen im Hoch- oder Spitzentechnologiebereich besteht zudem in der Regel ein relativ hoher Investitions- und Finanzierungsbedarf. Solche jungen "high potentials" finden daher oft keine Finanzierung, und ihr

Technologie- und Marktpotenzial kommt gar nicht erst zur Entfaltung. Aus den dargelegten Gründen besteht bei der Finanzierung von Forschungs- und Innovationsvorhaben ein ausgeprägtes Marktversagen, welches im seed-Bereich (start-ups, technologieorientierte Gründungen) besonders intensiv ist.

### SPEZIELLE FÖRDERPROGRAMME DER NEFI-PARTNER FÜR DIE FINANZIERUNG VON F&E UND INNOVATIONEN.

Die Förderprogramme der NEFI-Partner berücksichtigen diese besonderen Herausforderungen und bieten nach Zielgruppen differenzierte Förderinstrumente an. Dabei bestimmen die jeweilige Entwicklungsphase der Unternehmen sowie die Forschungs- und Innovationsintensität ihrer Vorhaben im wesentlichen, wie hoch das Niveau der Förderung ist und welche Förderinstrumente eingesetzt werden. Die spezifische Zielgruppen, an die sich das Förderangebot der NEFI-Partner richtet, können durch folgende Merkmale charakterisiert werden:



Förderprogramme in **Kategorie I** richten sich an Forscher, die ein Technologieunternehmen gründen wollen sowie sich in der Gründungsphase befindliche neue Unternehmen. Die Zielgruppe arbeitet an Spitzen- oder Hochtechnologie-Projekten, die später (sehr) gute Chancen für einen kommerziellen Erfolg versprechen. Aufgrund des hohen Anspruchs im Hinblick auf Technologie und Markterfolg handelt es sich um eine relativ kleine Zielgruppe. Das Niveau der öffentlichen Förderung ist aufgrund der sehr frühen Unternehmensphase und der Risiken, die mit dem Einsatz neuer Technologie verbunden sind, hoch. Die Forscher und jungen Unternehmen müssen ein striktes Auswahlverfahren durchlaufen, um Fördermittel zu erhalten. Die öffentliche Förderung durch Zuschüsse und/ oder Eigenkapital soll diese jungen Unternehmen für privates Kapital "investor-ready" machen.

Förderprogramme in **Kategorie II** zielen darauf ab, Anreize für bereits bestehende große Mittelständler zu setzen, Projekte mit einem hohen Forschungsanteil durchzuführen. Die Intensität der öffentlichen Förderung ist deshalb auch hier hoch, das Auswahlverfahren entsprechend strikt. Die Unternehmen erhalten Zuschüsse und Kredite, für die keine Sicherheiten gestellt werden müssen. Durch die öffentliche Förderung werden die Unternehmen von den wirtschaftlichen Risiken, die mit der Entwicklung und Anwendung neuer Technologien verbunden sind, anteilig entlastet.

Förderprogramme in **Kategorie III** zielen auf sich in der Früh- bzw. Gründungsphase befindende Unternehmen ab, die mit innovativen Ideen ihre Produkte und Prozesse weiterentwickeln wollen. Die Förderung erfolgt durch die Bereitstellung von zusätzlichem Beteiligungskapital in Ergänzung zu privatem Risikokapital oder über Garantien zugunsten privater Risikokapitalgeber. Dadurch werden private Risikokapitalgeber animiert, verstärkt

in junge innovative Unternehmen zu investieren und das Kapitalangebot insgesamt zu erhöhen. Das Niveau der öffentlichen Förderung ist im Vergleich zur Förderung der Zielgruppe in Kategorie I deutlich geringer, da es hier bereits private Investoren gibt .

Förderprogramme in **Kategorie IV** richten sich an eine Zielgruppe aus bereits etablierten kleinen und mittleren Unternehmen, die Innovationen bei betrieblichen Produkten oder Prozessen durchführen. Diese Unternehmen haben zwar prinzipiell Zugang zu Bankkrediten, jedoch häufig nicht zur Finanzierung von Innovationsprojekten. Die Förderintensität ist relativ gering und besteht primär in der Bereitstellung von Krediten mit Risikoübernahme oder (fremdkapitalähnlichem) Mezzaninkapital.

Für die unterschiedlichen Zielgruppen der Kategorien I - IV bieten die speziellen Förderprogramme jeweils einen bestimmten „Fördercocktail“ an, um so einen möglichst optimalen Einsatz und Erfolg der öffentlichen Förderung zu erreichen. Als Finanzierungs- oder Förderinstrumente stehen, je nach Zielgruppe, Zuschüsse, Beteiligungs- oder Venture Capital, Mezzaninkapital oder klassische Kredite, verbunden mit Zinsverbilligungen oder risikoentlastenden Elementen, zur Verfügung. Je nach Bedarf ist auch eine Kombination aus verschiedenen Förderinstrumenten, wie z. B. von Zuschuss und stiller Beteiligung, sinnvoll und möglich. Hinzu kommen in manchen Förderprogrammen auch begleitende Maßnahmen zugunsten der Zielgruppe, wie z.B. die Beratung in wirtschaftlichen und technologischen Fragen sowie die Einbindung in Netzwerke.

## FAZIT.

Die kleinen und mittleren Unternehmen in Europa können einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der Lissabon-Strategie und zur Erreichung der Barcelona-Zielmarken leisten. Dazu benötigen sie allerdings eine gezielte Unterstützung, um die besonderen Herausforderungen, die mit der Finanzierung von KMU verbunden sind, zu meistern.

Die Erfahrungen der NEFI-Partner bei der Förderung von Forschungs- und Innovationsinvestitionen von KMU in Europa haben gezeigt, dass

- Unternehmen, je nach ihrer Entwicklungsphase und der Forschungs- bzw. Innovationsintensität ihrer Vorhaben, spezielle Förderinstrumente benötigen. Ein "one-fits-all" - Förderansatz würde den unterschiedlichen spezifischen Bedürfnissen der kleinen und mittleren Unternehmen, die in Europa in Forschung, Entwicklung und Innovation investieren, nicht gerecht;
- ein hohes Niveau öffentlicher Förderung von Forschung und Entwicklung bei Unternehmen (Kategorie I und II) einhergehen muss mit einem entsprechend strikten qualitativen Auswahlverfahren für die begünstigten Unternehmen. Nur Spitzen- und Hochtechnologie mit guten Marktchancen rechtfertigt eine hohe Förderung. Die Förderung sollte neben der finanziellen Unterstützung auch wirtschaftliche und technologische Beratung umfassen;
- neue/ junge Unternehmen, die im Bereich der Spitzen- und Hochtechnologie aktiv sind, eine sehr hohe öffentliche Unterstützung in ihrer unternehmerischen Frühphase benötigen (Kategorie I). Für diese relativ kleine, aber wichtige Zielgruppe mit hohem Technologie- und Markt-

potenzial steht in Europa kaum privates Kapital zur Verfügung. Hier reichen die Fördermittel auf nationaler Ebene jedoch oft nicht aus, um diese "high-techs/high potentials" zu unterstützen. Diese „Förderlücke“ könnte durch eine ergänzende bzw. integrierte öffentliche Förderung auf europäischer Ebene geschlossen werden;

- für die Finanzierung von Innovationsinvestitionen, die von etablierten Unternehmen (Kategorie IV) durchgeführt werden, mezzanines Kapital (mit Eigen- und Fremdkapitalcharakter) gut geeignet ist. Mezzaninkapitalfinanzierungen haben für die Unternehmen den Vorteil, dass sie keine Sicherheiten stellen müssen und ihre Eigenkapitalbasis gestärkt wird. Mezzanines Kapital als Förderinstrument für KMU, die in Innovationen investieren, wird in Europa bisher erst in geringem Maße eingesetzt und könnte erheblich ausgeweitet werden;
- öffentliche Förderung, gerade auch durch spezielle KMU-Förderbanken wie die NEFI-Partner, flexibel und selbst innovativ sein kann und muss, um die begrenzten Mittel möglichst effizient und erfolgreich einsetzen zu können. Innovative öffentliche Förderung bedeutet auch, an dem späteren Markterfolg der geförderten Unternehmen teilzuhaben und so einen Teil der Fördermittel erneut - revolving - einsetzen zu können.

Autor: Martin Koch

## Konzernkennzahlen der KfW Bankengruppe, in Mrd. EUR.

	2004	2004	2005
		1.1. – 31.3.	1.1. – 31.3.
<b>I. KfW Mittelstandsbank</b>	14,0	2,7	4,2
Kreditfinanzierungen	9,3	2,3	2,6
darunter Unternehmerkredit <sup>1</sup>	5,7	1,7	1,3
Globaldarlehen gewerbl. Wirtschaft	2,8	0,5	1,2
Mezzanine Finanzierungen	0,6	0,2	0,1
Beteiligungsfinanzierungen	0,3	0,1	0,1
Verbriefungen	3,7	-	1,4
<b>II. KfW Förderbank</b>	34,5	7,1	5,6
Wohnwirtschaftliche Investitionen	11,9	3,0	2,2
darunter Globaldarlehen Wohnungswirtschaft	2,9	0,5	-
Bildung	0,8	0,2	0,2
Kommunale Infrastruktur	4,2	1,0	0,5
Umweltinvestitionen	2,2	0,4	0,7
Globallinien an Landesförderinstitute	3,9	1,5	2,0
Verbriefungen	11,4	1,0	-
<b>Investitionsförderung Deutschland und Europa</b>	<b>48,4</b>	<b>9,8</b>	<b>9,9</b>
<b>III. KfW IPEX-Bank</b>	11,9	2,2	2,1
Industrie, Telekommunikation	5,2	0,8	0,9
Energie, Umwelt	1,2	0,2	0,1
Transport und Verkehrsinfrastruktur	5,2	0,8	1,0
Sonstige (AKA-Exportkredite, Zuschüsse)	0,3	0,3	0,1
<b>IV. KfW Entwicklungsbank</b>	1,9	0,2	0,3
<b>V. DEG</b>	0,6	0,1	0,1
<b>Gesamtfördervolumen</b>	<b>62,9</b>	<b>12,2</b>	<b>12,4</b>
<b>Umwelt- und Klimaschutz<sup>2</sup></b>	<b>6,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>
<b>Mittelaufnahme</b>	<b>52,1</b>	<b>17,5</b>	<b>16,9</b>
<b>Konzernbilanzsumme</b>	<b>328</b>	<b>324</b>	<b>342</b>

Differenzen in den Summen durch Rundungen.

<sup>1</sup> Zum 1. September 2003 wurden das KfW-Mittelstandsprogramm und das DTA-Existenzgründungsprogramm zum neuen Produkt Unternehmerkredit zusammengefasst, inkl. Varianten -Leasing, -Ausland, -Betriebsmittel sowie GuW-Darlehen.

<sup>2</sup> Als übergreifende Förderung der KfW Bankengruppe