

Gründungs-Report

1|2003

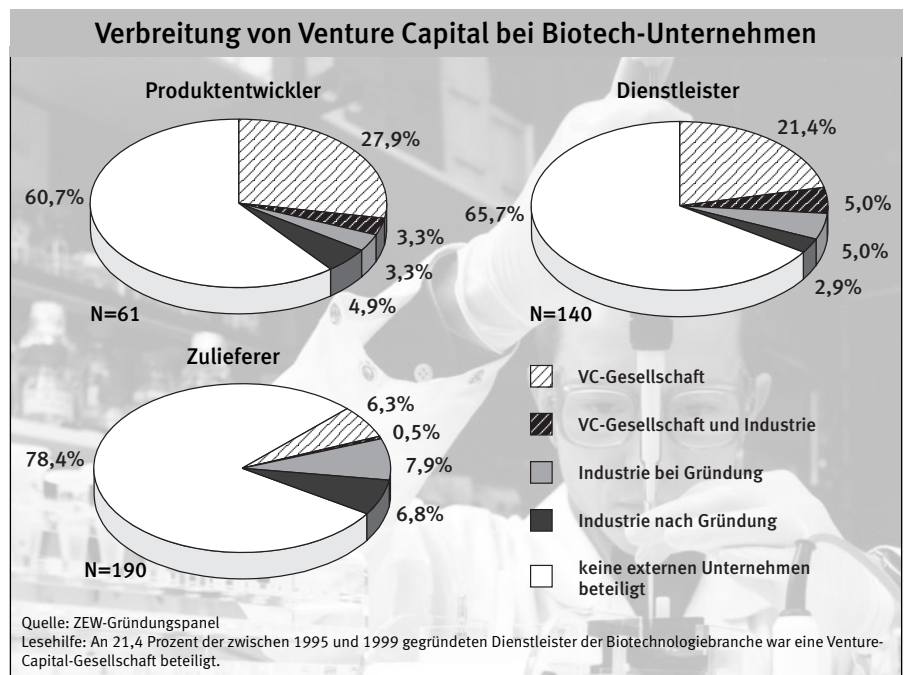
ZEW Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung, Mannheim

Venture Capital bedeutend für die Entstehung der Biotechnologiebranche

15 Prozent der zwischen 1995 und 1999 neu gegründeten Biotechnologieunternehmen erhielten Venture Capital (VC). Am begehrtesten waren Medikamenten- und Wirkstoffentwickler sowie Dienstleister im Bereich medizinischer Anwendungen. Hier wurde nahezu jedes dritte Unternehmen mit VC finanziert.

■ Erst Mitte der 1990er Jahre, und damit mehr als zehn Jahre nach den Anfängen in den USA, begann Deutschlands Aufholprozess in der Etablierung der Biotechnologiebranche. Bereits im Jahr 2000 erlangte Deutschland die europaweite Spitzenposition bei der Anzahl der Biotechnologieunternehmen. Dieser rasante Aufholprozess wäre ohne die umfangreiche Bereitstellung von Venture Capital (VC) undenkbar gewesen. ZEW-Analysen zufolge erhielten 59 der 391 zwischen 1995 und 1999 gegründeten Biotech-Unternehmen VC von Beteiligungskapitalgesellschaften.

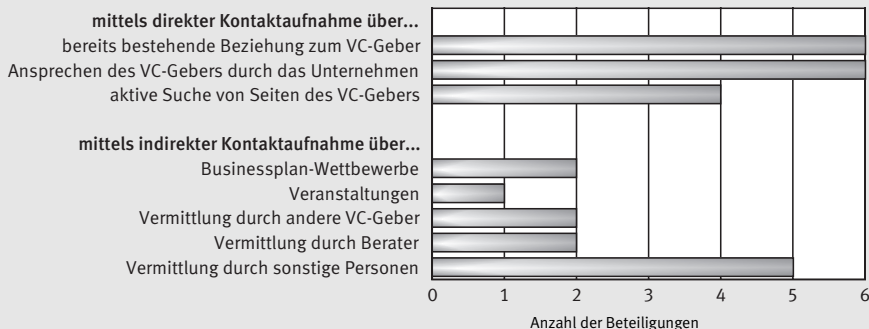
Die Biotechnologie wird als eine der Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts gesehen. Die Produkte dieser neuen Branche können den Bereichen Medizin, der so genannten „roten“ Biotechnologie, Landwirtschaft und Ernährung („grüne“ Biotechnologie) und Umwelt („graue“ Biotechnologie) zugeordnet werden. Des Weiteren können die Unternehmen nach ihrer



Stellung im Wertschöpfungsprozess dieser Produkte klassifiziert werden. Eine wichtige Gruppe sind die Entwickler neuer Produkte in den genannten Bereichen. In wenigen Fällen haben diese sich zu Produzenten ihrer Produkte weiterentwickelt. Insbesondere bei medizinischen Anwendungen gehen Biotech-Unternehmen in der Regel jedoch eine Allianz oder Partnerschaft mit etablierten Pharma-Unternehmen ein, um den langwierigen und kostspieligen Weg vom Wirkstoff bis zum marktfähigen Arzneimittel erfolgreich zu bestehen.

Neben den Produktentwicklern existieren zwei weitere Gruppen von Unternehmen. Die erste Gruppe umfasst die Zulieferer spezifischer Laborausstattungen, Geräte oder Anlagen. Die Unternehmen der zweiten Gruppe erbringen technische oder nicht-technische Dienstleistungen für Produktentwickler. Unter ihnen befindet sich die Mehrzahl der Anbieter von Plattformtechnologien, die breit einsetzbar sind und der effizienteren Gestaltung des Innovationsprozesses von Produktentwicklern dienen (beispielsweise Bioinformatik, kombinatorische Chemie, funktionale Genomik).

Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zwischen Biotechnologieunternehmen und VC-Gebern



Quelle: Centre de Sociologie des Organisations (CSO)/ZEW-Fallstudienanalyse
Befragt wurden 15 Biotechnologieunternehmen, die erstmals zwischen 1998 und 2001 VC erhielten. Erfasst wurde die Kontaktaufnahme für insgesamt 28 Beteiligungen eines VC-Gebers an einem der 15 VC-finanzierten Biotech-Unternehmen.

Produktentwickler und technische Dienstleistungen am begehrtesten

Nicht jedes Biotech-Unternehmen liegt gleichermaßen vorn in der Gunst der VC-Geber. Differenziert nach ihrer Stellung im Wertschöpfungsprozess neuer Produkte und Anwendungen zeigt sich folgendes Bild: 31 Prozent der Produktentwickler und gut 26 Prozent der Dienstleister erhielten VC. Bei den Zulieferern waren es dagegen lediglich 6 Prozent. Der hohe Anteil VC-finanzierter Dienstleister resultiert aus dem großen Interesse seitens der VC-Geber an der Finanzierung von Plattformtechnologien. Die Hoffnungen auf eine breite Marktakzeptanz der Plattformtechnologien sowie deren geringere Entwicklungszeit bis zur Marktreife im Vergleich zu biopharmazeutischen Produkten begründen dieses Interesse.

Die Differenzierung nach dem Anwendungsfeld zeigt eine klare Zweiteilung. Unternehmen mit medizinischen Anwendungen haben deutlich bessere Chancen auf den Erhalt von VC. Dieser Unterschied ist zurückzuführen auf die hohe Attraktivität des Arzneimittelmarktes und der breiteren gesellschaftlichen Akzeptanz der „roten“ im Vergleich zur „grünen“ Biotechnologie.

Industrie nur wenig beteiligt

Industrieunternehmen können sich auf dem Weg der direkten Beteiligung den Zugang zu den für sie interessanten neuen Technologien sichern. Aus Sicht der Biotech-Unternehmen stellt die Aufnahme sol-

cher Unternehmen als Beteiligungspartner eine Alternative oder Ergänzung einer VC-Finanzierung dar: 11,5 Prozent der Produktentwickler haben mindestens ein Industrieunternehmen als Beteiligungspartner. Etwas mehr sind es mit 12,9 Prozent bei den Dienstleistern. Am höchsten liegt der Anteil mit 15,4 Prozent bei den Zulieferern. Industrieunternehmen beteiligen sich also in dem Segment der Biotechnologiebranche am häufigsten, welches für VC-Gesellschaften wenig interessant ist.

VC-Geber häufig direkt kontaktiert

Junge Biotech-Unternehmen kennen ihren VC-Geber häufig schon vor dessen Aufnahme als Beteiligungspartner persönlich. Ergebnissen einer Fallstudienanalyse des ZEW und des Centre de Sociologie des Organisations (CSO) zufolge war dies für 6 von 28 Beteiligungen an den befragten Biotech-Unternehmen der Fall (siehe Abbildung). Auch VC-Geber sind nicht untätig in der aktiven Suche: Vier Beteiligungen ergaben sich durch ihre Initiative. Dies ist vergleichsweise viel, wenn man die zahlreichen Möglichkeiten der Kontaktaufnahme

bedenkt. Der Weg der indirekten Kontaktaufnahme (beispielsweise Businessplan-Wettbewerbe, Veranstaltungen) ist ebenfalls bedeutsam, wie die Anzahl von insgesamt 12 der 28 Beteiligungen belegt. Die Einschaltung von Beratern und anderen VC-Gebern führte in nur zwei Fällen zum Erfolg. Die geringe Bedeutung der Vermittlung durch andere VC-Geber hat zwei Gründe: Erstens befanden sich die Unternehmen zum Befragungszeitpunkt mehrheitlich in der ersten Finanzierungsrunde, das heißt sie suchten erstmals einen VC-Geber. Zweitens verfügt nicht jeder lokale oder nationale VC-Geber der ersten Runde über privilegierte Kontakte zu zahlungskräftigen, internationalen VC-Gebern mit ihren weltweit bestehenden Kontakten zu potenziellen Kunden, die für die zweite Runde gesucht werden.

Zurückhaltung der VC-Geber

VC-finanzierte und neu gegründete Biotechnologieunternehmen haben es zurzeit wieder schwerer, die Finanzierung ihrer Geschäftsidee sicherzustellen. Die nach wie vor geringe Marktakzeptanz sowie Managementdefizite der Biotech-Unternehmen führen zu einer schärferen Projektprüfung durch die VC-Geber. Der aktuelle Mangel an lukrativen Exit-Möglichkeiten verhindert, dass die VC-Geber eine hohe Rendite für das eingesetzte Kapital erzielen. Geringe Beteiligungserlöse und mangelnder Kapitalzufluss seitens der Investoren erlauben nur noch wenige Erstinvestitionen in Biotech-Unternehmen. Berücksichtigt man die weite Verbreitung von VC, so würde eine fortwährende Zurückhaltung beziehungsweise ein Rückzug der VC-Gesellschaften nicht ohne Folgen für die junge Biotechnologiebranche in Deutschland bleiben.

Claire Champenois, champenois@zew.de

Dirk Engel, engel@zew.de

Oliver Heneric, heneric@zew.de

Biotechnologieunternehmen im ZEW-Gründungspanel

Die Identifizierung von Biotechnologieunternehmen basiert auf einer Suche nach Unternehmen der Datenbank BIOCOM (Stand 2000) im ZEW-Gründungspanel.

Diese Datenbank basiert auf der Selbstauskunft von Biotechnologieunternehmen. Ausgewählt wurden Unternehmen, die von der BIOCUM AG den Kategorien

I oder II zugeordnet wurden. 1.073 Unternehmen der insgesamt 1.205 Biotech-Unternehmen wurden im ZEW-Panel identifiziert. 391 der gefundenen Unternehmen haben ein Gründungsdatum zwischen 1995 und 1999. Für diese Gruppe von Unternehmen wurden die Angaben zur Beteiligtenstruktur aufbereitet und ausgewertet.

Baden-Württemberg vorn bei Gründungen in der Industrie

■ Unternehmensgründungen sind für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region eine wichtige bestimmende Größe, denn neue Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und setzen erworbenes oder selbst generiertes Wissen in Marktneuheiten um. Zusammen mit Unternehmensschließungen sorgen neu gegründete Unternehmen für eine Erneuerung des Unternehmensbestands und unterstützen damit den regionalen Strukturwandel. Umgekehrt beeinflussen regionale Faktoren wie die Verkehrs- und Forschungsinfrastruktur das regionale Niveau und die sektorale Struktur der Unternehmensgründungen.

Von 1998 bis 2001 entwickelte sich das Gründungsgeschehen in den westdeutschen Flächenländern gleichgerichtet. Nachdem die Anzahl der Unternehmensgründungen in Westdeutschland 1998 einen Höchststand erreicht hatte, sank sie bis 2001 um gut 10 Prozent. Verantwortlich für diesen Rückgang sind insbesondere die sinkenden Gründungszahlen in den Branchen Handel und Baugewerbe, wo auf-

grund der schlechten konjunkturellen Lage und der pessimistischen Konjunkturaussichten für immer weniger Personen eine Gründung attraktiv ist. Von diesem allgemeinen Trend konnte sich kein westdeutsches Flächenland abkoppeln.

insgesamt seit Jahren rückläufig und machte im Jahr 2001 in Westdeutschland nur noch gut 5 Prozent aller Gründungen aus, in Baden-Württemberg knapp 7 Prozent.

Gründungsniveau und -struktur gleichermaßen bedeutsam

Eine Beurteilung des Gründungsgeschehens ausschließlich auf Grundlage der Gesamtzahl der Gründungen in einem Bundesland ist indes zu eingeschränkt. Die Frage muss vielmehr sein, wie das Gründungsaufkommen und seine Struktur beschaffen sein sollten, damit von ihnen positive Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region ausgehen. Gerade technologieorientierte Gründungen spielen eine besondere Rolle für den Wissens- und Technologietransfer von Universitäten und Forschungseinrichtungen in den Wertschöpfungsprozess einer Region. Des Weiteren sind neue technologieorientierte Unternehmen oft unmittelbar nach ihrer Gründung auf internationalen Märkten aktiv und eröffnen so zukünftige Exportpotenziale.

In Baden-Württemberg ist die Gründungsintensität in den technologieorientierten Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors geringer als im westdeutschen Durchschnitt, was der allgemeinen Schwäche Baden-Württembergs bei Dienstleistungsgründungen entspricht. In den technologieorientierten Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes liegt die Gründungsintensität Baden-Württembergs jedoch deutlich über dem Durchschnitt Westdeutschlands (siehe Abbildung).

Egeln, J., D. Engel, H. Fryges, M. Keilbach und S. Prantl (2002), Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg - eine vergleichende Analyse, Mannheim.

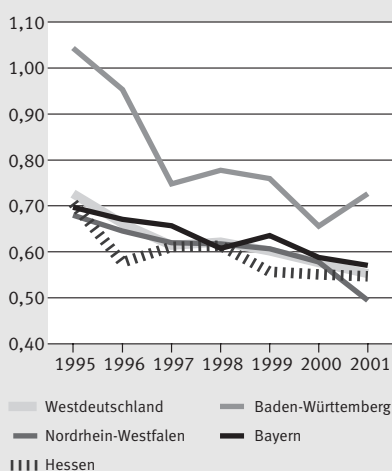
Unterschiede im Gründungsniveau

Allerdings gibt es zwischen den Ländern deutliche Unterschiede im Gründungsniveau, gemessen als Gründungsintensität (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige). Während Hessen von 1998 bis 2001 eine jahresdurchschnittliche Gründungsintensität von 47,5 erreichte, waren es in Nordrhein-Westfalen nur 43,4, in Baden-Württemberg gar nur 38,5. Die unterdurchschnittlichen Gründungsintensitäten in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg sind deshalb bedenklich, weil in beiden Ländern auch die Unternehmensdichte (Unternehmen pro Erwerbsfähige) unter dem westdeutschen Durchschnitt liegt. Zu einer gründungsgetriebenen Angleichung der Unternehmensdichte kommt es in diesen beiden Ländern zurzeit nicht.

Die geringe Gründungsintensität in Baden-Württemberg hat ihre Ursache darin, dass gerade die Branchen mit dem höchsten Anteil am Gründungsgeschehen, Handel und konsumnahe Dienstleistungen wie Gaststätten, Friseure und Wäschereien, eine im Vergleich zu den anderen Bundesländern deutliche Gründungsschwäche aufweisen. Eine klare Stärke besitzt Baden-Württemberg dagegen im verarbeitenden Gewerbe. Die Gründungsintensität liegt hier deutlich über der der anderen westdeutschen Flächenländer. Allerdings ist die Zahl der Gründungen im verarbeitenden Gewerbe

Gründungsintensitäten in Westdeutschland

Technologieorientierte Gründungen des verarbeitenden Gewerbes



Technologieorientierte Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes sind diejenigen mit einer FuE-Intensität (=FuE-Aufwendungen/Umsatz) größer als 3,5 Prozent.
Quelle: ZEW-Gründungspanel

VC-Gesellschaften tragen unterschiedlich zum Unternehmenserfolg bei

■ Die auf dem deutschen Markt aktiven Venture-Capital-Gesellschaften unterscheiden sich erheblich in den Merkmalen, die für die Suche und die Auswahl beteiligungswürdiger Unternehmen sowie die Betreuung finanzieller Unternehmen (Portfoliounternehmen) von Bedeutung sind. Eine ZEW-Studie hat untersucht, ob diese Merkmale, neben den Charakteristika des Unternehmens und des Unternehmensumfeldes, einen zusätzlichen Beitrag zur Erklärung der unterschiedlichen Performance von VC-finanzierten Unternehmen leisten können. Datenbasis für die Untersuchung waren die im ZEW-Gründungspanel identifizierten VC-finanzierten Unternehmen.

Die Ergebnisse der multivariaten Analyse zeigen, dass VC-finanzierte Unternehmen ein signifikant höheres Beschäftigungswachstum erzielen, wenn eine lokal agierende VC-Gesellschaft beteiligt ist. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um eine rendi-

teorientierte Gesellschaft oder um eine öffentlich-rechtliche Gesellschaft im Besitz einer Landesbank handelt, wo sich Rendite- und Förderziele vermischen. Eine Einbettung von VC-Gesellschaften in ein Netzwerk von regionalen Anlaufstellen (Berater, Inkubatoren) ermöglicht die frühzeitige Erkennung von Geschäftsideen hoher Qualität und den Zugang zu implizitem Wissen, das bei der Beurteilung der Projektqualität hilfreich ist.

Erfreulich aus Sicht der öffentlich-rechtlichen VC-Gesellschaften ist die signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit ihrer Portfoliounternehmen im Vergleich zu anderen VC-finanzierten Unternehmen. Das Ziel der regionalen Wirtschaftsförderung ist somit mit dem Renditeziel vereinbar. Entgegen den Erwartungen entwickeln sich die Portfoliounternehmen von abhängigen VC-Gesellschaften, also von Töchtern von Privatbanken und Versicherungen, besser als diejenigen unabhängiger VC-Gesellschaft-

ten. Der Rückgriff auf zusätzliches finanzielles Know-how der Muttergesellschaft scheint die Nachteile auszugleichen, die aus einer aufgrund des „unbegrenzten“ Zugriffs auf die finanziellen Ressourcen der Muttergesellschaft vermuteten geringeren Renditeorientierung entstehen. Zudem hat die Mehrzahl der abhängigen VC-Gesellschaften eine größere Erfahrung im Vergleich zu einer Vielzahl junger, unabhängiger VC-Gesellschaften, da sie mehrheitlich seit den frühen Entwicklungsphasen des deutschen VC-Markts zu Beginn der 1980er Jahre als Intermediäre tätig sind. Mit zunehmender Reife des noch jungen deutschen VC-Markts ist aber zu erwarten, dass der „Vorsprung“ der Töchter von Privatbanken und Versicherungen schrumpfen wird.

Die Studie ist erschienen als ZEW Discussion Paper No. 02-58: Engel, Dirk: Zur Rolle von Beteiligungskapitalgebern in ihren Portfoliounternehmen: Eine ökonomische Analyse.

Standardauswertungen für externe Datennutzer

Seit seiner Gründung arbeitet das ZEW in Kooperation mit dem Verband der Vereine Creditreform, Neuss, am Aufbau mehrerer Paneldateien zu deutschen und österreichischen Unternehmen. Creditreform ist die größte deutsche Kreditauskunftei, die über eine umfassende Datenbank zu deutschen Unternehmen verfügt. Die Angaben zu neu gegründeten Unternehmen sowie zu bereits in den Paneldateien enthaltenen Unternehmen werden zweimal jährlich aktualisiert.

Erhebungseinheit ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Ein wichtiger Vorteil der Datenbasis ist, dass aufgrund der Geschäftsausrichtung von Creditreform praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden. Weil die Daten jedoch zum Zwecke der Kreditauskunft erhoben werden, sind sie nicht un-

mittelbar einer wissenschaftlichen Auswertung zugänglich. Deswegen werden die vorliegenden Rohdaten verschiedenen Analysen und Hochrechnungsverfahren unterzogen. Hierzu zählen Verfahren zur Identifizierung originärer Gründungen sowie die Bereinigung um Mehrfacherfassungen von Unternehmen. Des Weiteren kommen Hochrechnungsverfahren zur Abbildung des Gründungsgeschehens am aktuellen Rand, den beiden Jahren vor dem Zeitpunkt der letzten Datenlieferung, zur Anwendung. Dadurch wird der zeitliche Abstand zwischen dem Gründungsdatum und der Ersterfassung einer Unternehmensgründung durch die Vereine Creditreform berücksichtigt. Die so erhaltenen Indikatoren zum Gründungsgeschehen werden abschließend umfangreichen Plausibilitätsprüfungen unterzogen.

Indikatoren zum Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich stehen externen Datennutzern in Form von standardisierten Tabellen zur Verfügung. Ausgewiesen werden Gründungsintensitäten (absolute Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis 65 Jahre [Erwerbsfähige]) für zwei verschiedene Branchenabgrenzungen. Die eine Auswertung enthält Angaben zu Gründungen in technologieintensiven Wirtschaftszweigen und in Wirtschaftszweigen der Informations- und Kommunikationstechnologie. In einer weiteren Auswertung wird dagegen eine Auszählung der Gründungszahlen auf der Ebene der Wirtschaftszweigweisteller oder geeigneter Aggregate vorgenommen. Das aktuelle Angebot von Standardauswertungen ist unter www.zew.de verfügbar.

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW-GründungsReport – erscheint halbjährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim
L7,1 · D-68161 Mannheim · Postfach 103443 · D-68034 Mannheim · Tel. 0621/1235-01 · Fax 0621/1235-224 · Internet: www.zew.de
Präsident: Prof. Dr. Wolfgang Franz

Redaktion: Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung
Dirk Engel, Telefon 0621/1235-182, Telefax 0621/1235-170, E-Mail engel@zew.de
Helmut Fryges, Telefon 0621/1235-189, Telefax 0621/1235-170, E-Mail fryges@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung: mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars.