

Werbebranche verhindert Anstieg bei wissensintensiven Gründungen

Der seit Ende der 90er Jahre stetig gestiegene Anteil technologie- und wissensintensiver Unternehmensgründungen an allen Gründungen nimmt wieder ab. Nach einem Anteil von etwas über 15 Prozent im Jahr 1999 und einem Hoch von rund 16,5 Prozent im Jahr 2000 ist er im Jahr 2002 auf etwas mehr als 14 Prozent gesunken. Eine durch die Abkühlung der Internet-Euphorie wieder aufgekeimte Risikoscheu und die damit verbundene Skepsis gegenüber Technologiegründungen dürfte für diese Entwicklung eine nicht unerhebliche Rolle gespielt haben.

Der seit 1999 andauernde Abwärtstrend bei den Gründungszahlen insgesamt konnte im Jahr 2002 gestoppt werden¹. Diese positive Entwicklung scheint von den technologie- und wissensintensiven Branchen nicht mit vollzogen zu werden. Die Anzahl der Gründungen ging im Jahr 2002 in diesen Sektoren durchschnittlich um knapp neun Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück. Der Anteil technologie- und wissensintensiver Unternehmensgründungen am gesamten Gründungsaufkommen wurde sowohl in West- als auch in Ostdeutschland geringer. So reduzierten sich die jeweiligen Anteile ausgehend von ihren Hochs im Jahr 2000 mit 17,5 Prozent in Westdeutschland und 12 Prozent in Ostdeutschland auf 15 respektive 11 Prozent.

Abbildung 1 zeigt den Verlauf der indexierten Gründungszahlen im technologie- und wissensintensiven Bereich. Unter den technologieintensiven Unter-

¹ Gründungsreport 2003-2, S. 1 und 2.

Abbildung 1: Gründungen in technologie- und wissensintensiven Branchen

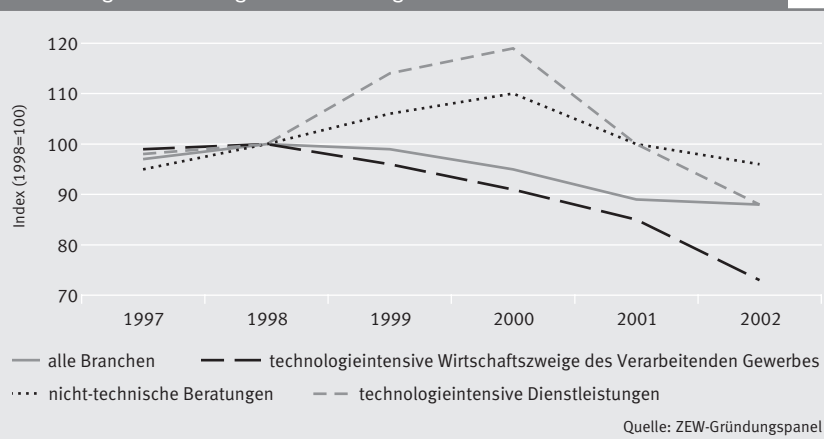
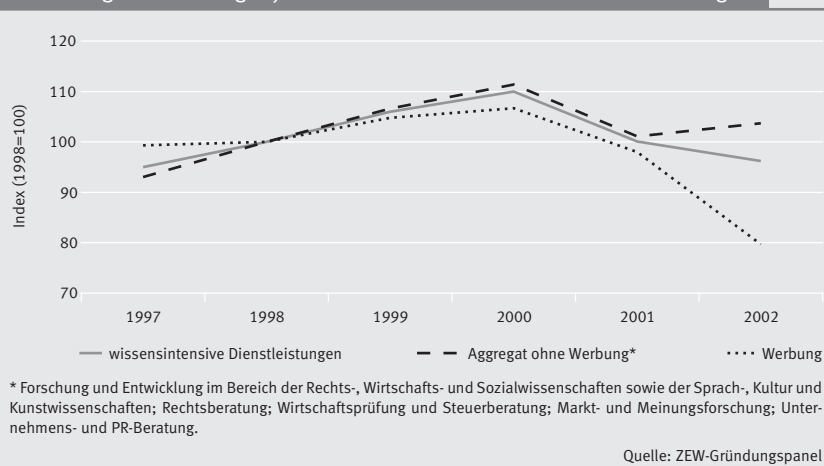


Abbildung 2: Gründungsdynamik der wissensintensiven Dienstleistungen



nehmensgründungen ist insbesondere die Anzahl der Gründungen in den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes (= Hightech-Gründungen) zurückgegangen. Im Vergleich zum Vorjahr sank hier der Index um 12 Prozentpunkte. Dabei kam es insbesondere bei den Herstellern von IT-Hardware im Jahresvergleich zu einem

Einbruch um 35 Prozent. Allerdings ist der Hightech-Bereich eine vergleichsweise kleine Branche.

Quantitativ bedeutsamer sind die technologieintensiven Dienstleistungen. Die Anzahl der Gründungen in diesem Segment nahm bis ins Jahr 2000 überdurchschnittlich zu und leistete so einen maßgeblichen Beitrag für die Anteilsgel-

Regionen hoher Gründungstätigkeit

Rang		Trend*	Raumordnungsregion**	Intensität***
2002	2000			
1.	1.	→	Hamburg	19,0
2.	2.	→	München	16,0
3.	3.	→	Rhein-Main (Frankfurt a. M., Offenbach, Wiesbaden)	9,9
4.	7.	↗	Köln	8,7
5.	11.	↑	Berlin	8,2
6.	6.	→	Düsseldorf	8,2
7.	16.	↑	Oberland (Garmisch-Partenkirchen)	7,9
8.	10.	↗	Industrieregion Mittelfranken (Nürnberg, Fürth)	7,5
9.	12.	↗	Starkenburger Land (Darmstadt, Groß-Gerau)	7,3
10.	8.	↘	Allgäu (Lindau, Kempten)	7
11.	19.	↑	Augsburg	6,7
12.	5.	↓	Bremen	6,7
13.	14.	↗	Mittlerer Oberrhein (Karlsruhe, Rastatt, Baden-Baden)	6,7
14.	26.	↑	Bodensee-Oberschwaben (Ravensburg)	6,7
15.	4.	↓	Bonn	6,7

* Bezieht sich auf die Veränderung des Ranges, nicht auf die der Gründungsintensitäten. ** Hilfe zur Verortung: Größere Kreise in Klammern. *** Gründungsintensität (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) für das Aggregat aus technologie- und wissensintensiven Branchen.
Quelle: ZEW-Gründungspanel

winne der technologieintensiven Gründungen an allen Gründungen. Der Index der technologieintensiven Dienstleistungen verlor dann allerdings bis zum Jahr 2002 rund 31 Prozentpunkte und war nunmehr ausschlaggebend für die Anteilsverluste. Die meisten Gründungen erfolgten bei den technologieintensiven Dienstleistungen im Bereich der Softwareentwickler. Deren Gründungstätigkeit hat somit entscheidenden Einfluß auf die Entwicklung der gesamten Branche. Im Zwei-Jahres-Vergleich ging hier die Anzahl der Gründungen um ein Viertel zurück.

Ohne Werbebranche: Plus bei den wissensintensiven Dienstleistungen

Das Gründungsaufkommen in der Branche der wissensintensiven Dienstleistungen (nicht-technische Beratungen) erreicht ein ähnlich hohes Niveau wie das der technologieintensiven Dienstleistungen. Der Index war in der wissensintensiven Branche ebenfalls rückläufig; er gab im Vergleich zum Vorjahr um vier Indexpunkte nach. Der Rückgang kann in diesem Fall aber nicht auf den mit Abstand größten Wirtschaftszweig der wissensintensiven Dienstleis-

tungen – Unternehmensberatung – zurückgeführt werden, im Gegenteil: Die Anzahl der Gründungen nahm hier sogar geringfügig zu. Kräftige Rückgänge gab es jedoch in der Werbebranche und bei den PR-Beratungen. Während sich im Zeitraum 1991-2000 die Anzahl der Gründungen in der Werbewirtschaft jährlich auf etwa 5.000 neue Unternehmen belief, ging diese Zahl bis zum Jahr 2002 um 25 Prozent zurück. Parallel dazu nahmen alle wichtigen pekuniären Maßzahlen der Branche ab. So reduzierten sich die Netto-Werbeinnahmen der in Deutschland erfassbaren Werbeträger um annähernd 15 Prozent², die Werbeinvestitionen um rund elf Prozent und die Bruttowerbeaufwendungen um mehr als acht Prozent³. Die gleichlaufende Entwicklung der Indikatoren ist ein Beleg für die bereits im letzten Gründungsreport angesprochene These⁴, dass sektorspezifische Entwicklungen direkt in die Gründungsentscheidung mit einfließen. Abbildung 2 zeigt die indexierten Gründungen im wissensintensiven Sektor. Ohne Berücksichtigung der Werbebranche ist eine leichte Zunahme in der Anzahl der Gründungen um etwa 2,5 Prozent zu erkennen. Aktuelle Umfragen deuten aber auch für die Werbewirtschaft auf eine Klimaverbesserung hin und lassen nach drei rezessiven Jahren auf eine Belebung hoffen.

Regionenvergleich: Ausdauernde Spitzenreiter

In der regionalen Verteilung der technologie- und wissensintensiven Gründungstätigkeit auf der Ebene von Raumordnungsregionen haben sich seit dem Jahr 2000, wie der Tabelle zu entnehmen ist, einige Änderungen ergeben. Unter den zehn Regionen mit der höchsten Gründungsintensität (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) finden sich im Jahr 2002 mit Berlin, Oberland und Starkenburger Land drei, die vor zwei Jahren dort noch nicht platziert waren. Zwei weitere Regionen (Köln und die Industrieregion Mittelfranken) konnten sich innerhalb der ersten zehn Plätze höher positionieren. Die Regionen Hamburg und München weisen,

Unternehmensgründungen in den ZEW-Gründungspanels

Als Unternehmensgründung wird jeder erstmalige Aufbau eines Unternehmens bezeichnet (originäre Unternehmensgründung). Es werden alle Unternehmensgründungen berücksichtigt, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt nicht in der Land- und Forstwirtschaft oder im öffentlichen Sektor haben und die keine Beteiligungsgesellschaften sind. Der überwiegende Teil der neu gegründeten Beteiligungsgesellschaften erfolgt aus haftungsrechtlichen Motiven, sodass diese keine Unternehmensgründung laut Definition darstellen.

Technologie- und wissensintensiven Gründungen verteilen sich auf die industriellen Branchen Spitzentechnik, d.h. Wirtschaftszweige mit einer FuE-Intensität (= FuE-Aufwendungen/Umsatz) über 8,5 Prozent und höherwertige Technik (FuE-Intensität zwischen 3,5 und 8,5 Prozent) sowie auf die technologieorientierten Dienstleistungen (Fernmeldedienste, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister, Architektur- und Ingenieurbüros) und die Branche der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen (nicht-technische Beratungsdienstleistungen).

² Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft, ZAW-Jahrbuch „Werbung in Deutschland 2003“.

³ Gesamtverband Kommunikationsagenturen, GWA-Frühjahrsmonitor 2004.

⁴ Gründungsreport 2003-2, S. 3

gemessen an der Gründungsintensität, seit Jahren die mit Abstand höchste Anzahl an technologie- und wissensintensiven Gründungen auf. An dritter Stelle liegt mit einer schon deutlich niedrigeren Gründungsintensität die Raumordnungsregion Rhein-Main. Sie wurde in den letzten zehn Jahren sporadisch von anderen Raumordnungsregionen als Gebiet mit der dritthöchsten Gründungsintensität im

technologie- und wissensintensiven Bereich abgelöst.

Bemerkenswert ist, wie die Fluktuation in der Rangfolge zustande kam. Keine der betrachteten Regionen erreichte eine höhere Platzierung, weil eine Steigerung der Gründungsintensität vorangegangen wäre, sondern ausschließlich weil andere, ehemals besser aufgestellte Regionen, stärkere Rückgänge im

Gründungsaufkommen hinnehmen mussten. Die erste Raumordnungsregion, die im Jahr 2002 eine Zunahme im Bereich der technologie- und wissensintensiven Gründungen im Vergleich zum Jahr 2000 aufweist, ist mit der Region Bodensee-Oberschwaben auf Platz 14 der Rangliste zu finden.

Georg Metzger, metzger@zew.de
Diana Heger, heger@zew.de

Ich-AG und Überbrückungsgeld: Zweifel an einer wirksamen Entlastung des Arbeitsmarkts

Die Anzahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Die Zusagen für Überbrückungsgeld stiegen von rund 98.000 im Jahr 1999 auf knapp 157.000 im Jahr 2003. Inzwischen wählen arbeitslose Existenzgründer aber auch zunehmend eine Förderung im Rahmen der „Ich-AG“. Ob von den Fördermaßnahmen die erhofften Beschäftigungsimpulse ausgehen, ist jedoch zweifelhaft.

Die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Arbeitslose wird seit 1986 mit dem Überbrückungsgeld gefördert. Das Überbrückungsgeld wird für sechs Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengelds bzw. der Arbeitslosenhilfe zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrags gewährt. Zugangsvoraussetzung ist neben dem Anspruch auf Entgeltersatzleistung die Vorlage eines Gutachtens von fachkundiger Stelle (z. B. Industrie- und Handelskammern, Kreditinstitute) über die Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts (Business Plan).

Seit Januar 2003 gibt es eine weitere Fördermaßnahme für arbeitslose Existenzgründer. Im Rahmen der Ich-AG werden Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch Gewährung eines Existenzgründungszuschusses für maximal drei Jahre unterstützt (1. Jahr: 600 EUR/Monat, 2. Jahr: 360 EUR/Monat, 3. Jahr: 240 EUR/Monat), solange das Einkommen 25.000 EUR im Jahr nicht überschreitet. Anders als beim Überbrückungsgeld ist bei der Ich-AG die Erstellung eines Business Plans nicht Voraussetzung.

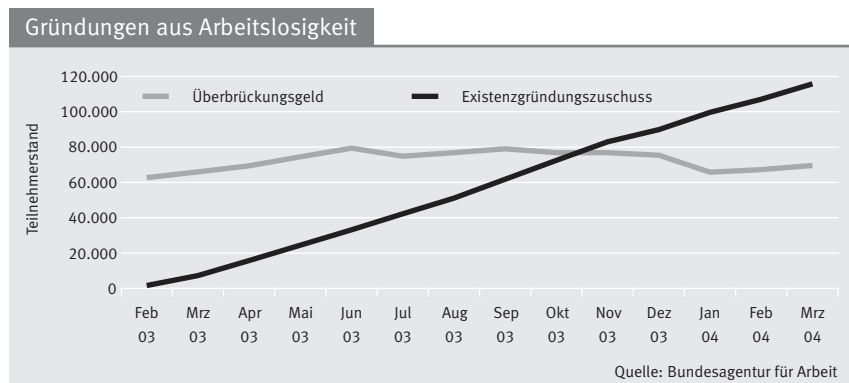
Ziel beider Förderprogramme ist in erster Linie Schaffung von Arbeitsplätzen.

Von den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit verspricht man sich neben der „Selbstbeschäftigung“ der geförderten Person die Entstehung weiterer Arbeitsplätze in den neu gegründeten Unternehmen. Die Förderung soll die besonderen Schwierigkeiten, denen sich arbeitslose Existenzgründer gegenübersehen – z. B. den erschwerten Zugang zu Fremdfinanzierung –, verringern. Sie kann nicht als Anschubfinanzierung dienen. Vielmehr soll das Überbrückungsgeld während der Anlaufphase den Lebensunterhalt und sozialen Schutz sichern und so den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern. Der Existenzgründungszuschuss, der auf die Förderung der „kleinen Selbständig-

keit“ abzielt und bisherigen Schwarzarbeitern die Rückkehr in den legalen Arbeitsmarkt ermöglichen soll, dient vor allem der Finanzierung der Beiträge für die Sozialversicherung. Anders als die Bezieher von Überbrückungsgeld, die für ihre soziale Absicherung selbst die Verantwortung tragen, sind die Ich-AGler während der Förderdauer Pflichtmitglieder in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Zahlenmäßiger Anstieg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Die Anzahl der Bewilligungen von Überbrückungsgeld ist von 5.600 im Einführungsjahr 1986 auf beinahe 157.000 im Jahr 2003 angestiegen, was unter anderem mit der Verbesserung der Konditionen und der Erleichterung des Zugangs zu diesem Förderinstrument, die in diesem Zeitraum vorgenommen wurden, zusammenhängt. Der be-



sonders starke Anstieg in den letzten Jahren dürfte aber auch durch die prekäre Lage am Arbeitsmarkt zu erklären sein, bei welcher der Wechsel in die Selbständigkeit für viele der einzige Ausweg aus der Arbeitslosigkeit ist. Das Überbrückungsgeld ist außerdem insofern attraktiv, als Arbeitslose auf diesem Wege ihren Anspruch auf Arbeitslosengeld verlängern können.

Seit der Einführung des Existenzgründungszuschusses haben Arbeitslose immer häufiger diese Variante der Gründungsförderung in Anspruch genommen. Hier wurden im Jahr 2003 knapp 93.000 Zusagen erteilt. Betrachtet man die Anzahl der zu einem Zeitpunkt geförderten Existenzgründungen (vgl. Grafik), so zeigt sich, dass die Ich-AGs rapide von gut 1.600 im Februar 2003 auf knapp 116.000 im März 2004 zugenommen haben. Im November 2003 lagen sie erstmalig über der Anzahl der durch Überbrückungsgeld geförderten Gründungen. Allerdings sind im ersten Quartal 2004 mit neun Prozent der Geförderten mehr Personen aus der Förderung im Rahmen der Ich-AG ausgeschieden als im gesamten Vorjahr.

Mitnahmeeffekte wahrscheinlich

Der Erfolg der Förderinstrumente hängt indessen nicht davon ab, wie viele arbeitslose Existenzgründer die Förderung nutzen, sondern wie viele Arbeitslose sich selbständig machen, die diesen Schritt ohne die Förderung nicht gewagt

hätten. Entscheidend ist außerdem, ob diese Neugründungen mittelfristig am Markt bestehen können und einen dauerhaften Beschäftigungsbeitrag leisten. Beobachtungen, denen zufolge die geförderten Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu einem gleich hohen Anteil überleben wie andere Gründungen, beweisen noch nicht den Fördererfolg. Vermutlich werden tendenziell eher diejenigen Arbeitslosen die Gründungsförderung in Anspruch nehmen, die das notwendige Startkapital, eine aussichtsreiche Geschäftsidee und entsprechendes Know-How haben. Diese Gründungen wären aber mit hoher Wahrscheinlichkeit auch ohne staatliche Unterstützung zustande gekommen und erfolgreich gewesen.

Untersuchungen zum Wirkungserfolg des Überbrückungsgelds¹, die diesen positiven Auswahleffekt berücksichtigen, deuten darauf hin, dass die geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit tatsächlich eine niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeit haben als andere junge Unternehmen. Es könnte sein, dass für Personen, die erst durch die Förderung dazu bewogen werden, sich selbständig zu machen, das Motiv nicht in erster Linie im Aufbau einer eigenständigen Existenz, sondern in der Verlängerung des Anspruchs auf Lohngeldersatzleistung liegt. Dauerhafte Beschäfti-

¹ Vgl. Pfeiffer, F. und Reize, F. (2000), Business start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data, Labour Economics 7, 629-663 und Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, ZEW Economic Studies, Heidelberg (Physica).

gungsimpulse sind von diesen Gründungen nicht zu erwarten.

Bestandsfestigkeit der Ich-AGs vermutlich gering

Bei den Ich-AGs, für die bislang noch keine Untersuchungsergebnisse vorliegen, sind ähnliche Effekte anzunehmen. Dies ist umso mehr der Fall, als es hier nicht notwendig ist, ein Unternehmenskonzept auszuarbeiten und von fachkundiger Stelle beurteilen zu lassen, um in den Genuss der Förderung zu kommen. Es ist daher zu befürchten, dass die Geschäftsidee, die den Ich-AGs zugrunde liegt, häufig nicht hinreichend durchdacht und auf ihre Erfolgsaussichten überprüft wurde, und diese Gründungen folglich einem höheren Risiko des Scheiterns unterliegen. Hierfür spricht auch die hohe Ausstiegsrate aus der Ich-AG-Förderung ein Jahr nach ihrer Einführung. Sie kann wohl nicht allein darauf zurückgeführt werden, dass vergessen worden wäre, den Folgeantrag zu stellen, oder dass diese Ich-AGs inzwischen mehr als 25.000 EUR Gewinn einbrächten. Die Fortführung vieler dieser Unternehmen ist offenbar nicht rentabel, zumal der Förderbetrag im zweiten Jahr beträchtlich niedriger ist. Falls noch Anspruch auf Arbeitslosengeld besteht oder sich gar die Gelegenheit zum Wechsel in eine abhängige Beschäftigung bietet, dürften sich die Ich-AGler damit deutlich günstiger stellen.

Michaela Niefert, niefert@zew.de

Standardauswertungen für externe Datennutzer

Indikatoren zum Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich können externen Datennutzern in Form von standardisierten Tabellen zur Verfügung gestellt werden. Ausgewiesen werden Gründungsintensitäten (absolute Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis 65 Jahre (Erwerbsfähige)) für zwei verschiedene Branchenabgrenzungen. In der Auswertung 1 wird die Abgrenzung technologieorientierter Wirtschaftszweige zu Grunde gelegt. In der Auswertung 2 wird dagegen eine Auszählung der Gründungszahlen auf der Ebene

der Wirtschaftszweigzweinsteller nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 des Statistischen Bundesamtes bzw. geeigneter Aggregate vorgenommen. Die vorgegebene Sektorstruktur erlaubt den unmittelbaren Vergleich mit anderen Datenquellen, z.B. der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes. Regionale Ebene stellen in beiden Auswertungen die Bundesländer, Raumordnungsregionen und Kreise dar. Das aktuelle Angebot von Standardauswertungen ist unter <http://www.zew.de/> verfügbar.

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW Gründungsreport, erscheint halbjährlich.

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim,
L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de

Redaktion: Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung

Georg Metzger, Telefon 0621/1235-185, Telefax 0621/1235-170, E-Mail metzger@zew.de

Diana Heger, Telefon 0621/1235-382, Telefax 0621/1235-170, E-Mail heger@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2004