

Junge Unternehmen zurückhaltend bei Investitionen und FuE

Impressum

Herausgeber

**Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)**

L 7, 1 · 68161 Mannheim

Postanschrift: Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim

Internet: www.zew.de · www.zew.eu

Verband der Vereine Creditreform e.V.

Hellersbergstraße 12 · 1460 Neuss

www.creditreform.de

Autoren ZEW

Jürgen Egelin (V.i.S.d.P)

Sandra Gottschalk

Martin Murmann

Michaela Niefert

Simona Christine Wagner

Kontakt: Telefon 0621 - 1235-176

Autoren Creditreform

Michael Bretz (V.i.S.d.P)

Kontakt: Telefon 02131 - 109171

ISSN 1867-5069

(erscheint jährlich)

Mannheim, Frühjahr 2015

Foto Titelseite: © vladislav susoy, fotolia.de

Mannheimer Gründungspanel 2014

Junge Unternehmen zurückhaltend bei Investitionen und FuE

Weniger und vorsichtig agierende junge Unternehmen in jüngerer Zeit Die Ergebnisse im Überblick

Das Mannheimer Gründungspanel (von 2008 bis 2014 als KfW/ZEW-Gründungspanel) beobachtet nun bereits im siebten Jahr Struktur und Entwicklung junger Unternehmen in Deutschland. Ein besonderes Augenmerk gilt bei dieser jährlichen Befragung den Hightech-Branchen im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor. Setzen diese Branchen doch entscheidende Akzente bei der Entwicklung und Vermarktung innovativer Produkte und Dienstleistungen. In den Hightech-Branchen werden jährlich etwa 7% der neuen Unternehmen in Deutschland gegründet.

2013 ist die Anzahl der Unternehmensgründungen gegenüber dem Vorjahr erneut zurückgegangen, der absteigende Trend der Gründungszahlen ist seit Mitte der 1990er Jahre zu beobachten. Das gilt auch für die Hightech-Branchen.

In dieser Studie werden verschiedene Merkmale von bis zu vier Jahre alten Un-

ternehmen betrachtet. Erstmals wurde in der Befragung des Mannheimer Gründungspanels das Ausmaß an Nebenerwerbsgründungen erhoben, d.h. an neuen Unternehmen, die von den Gründern neben einer weiteren Erwerbstätigkeit betrieben werden. Immerhin 23% aller Gründungen der Kohorte 2013 starteten im Nebenerwerb. Gründungen aus der Wissenschaft – insbesondere in forschungsintensiven Industriebranchen – werden überdurchschnittlich häufig im Nebenerwerb geführt.

Ein Großteil der jungen Unternehmen beginnt ihr Gründungsvorhaben mit einer guten Vorbereitung: Zwei Drittel erstellen vor dem Markteintritt einen sogenannten „Businessplan“, in dem unter anderem die Kosten der Gründung und des Geschäftsbetriebs im ersten Geschäftsjahr kalkuliert werden.

Die Investitionsaktivitäten der jungen Unternehmen stagnieren in den letzten Jahren und liegen deutlich unterhalb des Niveaus, das sie vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 hatten. Dies scheint

nicht auf mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten zurückzugehen, ist doch der Anteil der Unternehmen, die Schwierigkeiten bei der Finanzierung durch externe Kapitalgeber haben, aktuell nicht höher als vor der Krise. Vielmehr scheint die Investitionszurückhaltung die Ursache dafür zu sein, dass immer weniger Unternehmen Bedarf an externer Finanzierung haben und diese am Kapitalmarkt nachfragen.

Durch die Zurückhaltung der etablierten Unternehmen bei der Arbeitsnachfrage haben sich im Zuge der Krise die Möglichkeiten für junge Unternehmen, qualifizierte Mitarbeiter – zu für sie finanzierbaren Konditionen – zu finden, offensichtlich verbessert. So stieg die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der jungen Unternehmen in der Krise und dadurch auch der Bruttobeschäftigungseffekt der Gründungskohorte 2009 - der Krisenkohorte.

Die durchschnittlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) der jungen Unternehmen sind im Zuge der Krise nur leicht zurückgegangen. Forschende Unternehmen in der forschungsintensiven Industrie haben bereits 2012 wieder das Ausgabenniveau der Vorkrisenzeit erreicht. 2013 gingen die Ausgaben für FuE im Mittel aber wieder zurück. Die Gesamtsumme der FuE-Ausgaben junger Unternehmen ist seit 2008 stark gesunken, was allerdings hauptsächlich auf den Rückgang der Gründungszahlen und des Bestandes an bis zu vier Jahre alten Unternehmen zurückzuführen ist.

Im Folgenden werden Rahmenbedingungen und einzelne Ergebnisse der aktuellen Befragung des Mannheimer Gründungspanels präsentiert. Begonnen wird mit einer Beschreibung des Gründungsgeschehens in Deutschland seit 2005. Weitere Themen dieser Studie sind Gründungsmotive der Gründerinnen und Gründer, Nebenerwerbsgründungen, Businesspläne im Gründungsprozess, Beschäftigung, Investitionen und Finanzierung und Forschung und Entwicklung.

Stichprobe des Gründungspanels

In der Befragungsrunde 2014 des Mannheimer Gründungspanels wurden rund 5000 Unternehmen telefonisch befragt. Die Bruttostichprobe des Panels wird aus den Daten des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP)¹ gezogen und umfasst Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen (HTU und NHTU). Die **Hightech-Branchen** sind ferner untergliedert in den Industrie- und Dienstleistungssektor. In der Industrie wird nochmals zwischen Unternehmen der Spitzentechnik (STW) und der höherwertigen Technik (HTW) unterschieden². Hightech-Dienstleister sind Softwareunternehmen (Software) und andere technologieintensive Dienstleister (TDL).

Die **Nicht-Hightech-Branchen** setzen sich zusammen aus den nicht-forschungsintensiven Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes (NTW), dem Bau- und Ausbaugewerbe (Bau) und nicht-technologieintensiven Dienstleistungen (NTDL), die wiederum wissensintensive Dienstleister, nicht technische unternehmensnahe Dienstleister und konsumnahe Dienstleister umfassen.

Da Hightech-Unternehmen aufgrund ihrer hohen Forschungsaktivität und Innovationskraft eine besondere Bedeutung für die Volkswirtschaft, die wirtschaftswissenschaftliche Forschung und die politische Diskussion haben, besteht die Bruttostichprobe zu 50% aus Hightech-Unternehmen.

Die jährliche Stichprobe beinhaltet zum einen Unternehmen der älteren Gründungskohorten, die bereits mindestens einmal befragt wurden (sogenannte Panelunternehmen). Zum zweiten werden bis zu drei Jahre alte Unternehmen erstmals befragt. Eine ausführliche Beschreibung des Stichprobenrahmens und der Konzeption des Panels ist im Technischen Anhang zu diesem Bericht zu finden.

Gründungsgeschehen und Bestand junger Unternehmen

Die Anzahl der Unternehmensgründungen ist seit 2005 deutlich zurückgegangen. Insgesamt wurden 2005 in Deutschland noch 248.000 Unternehmen gegründet, die Zahl ging bis 2013 auf 155.000 Gründungen zurück. In den hier betrachteten Wirtschaftszweigen wurden im Jahr 2005 109.000 Unternehmen gegründet, 2013 waren es nur noch 74.000 (Abbildung 1). Das entspricht einem Rückgang von immerhin 32%. Nur 2009 erhöhte sich das Gründungsaufkommen im Vergleich zum Vorjahr. Möglich, dass in diesem Jahr viele sogenannte „Notgründungen“ in den Markt eingetreten sind, deren Gründer im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise aus Mangel an alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten einen Ausweg in der Selbstständigkeit suchten³. Bereits 2010 setzte sich der zuvor eingeschlagene negative Trend der jährlichen Gründungszahlen fort.

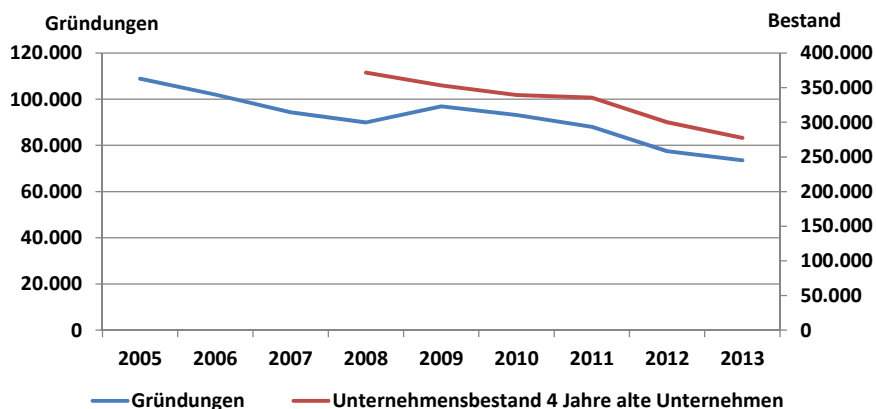
Infolge der abnehmenden Gründungszahlen bei nur wenig veränderten Schließungsraten, schrumpfte auch der Unternehmensbestand der jeweils bis zu vier Jahre alten Unternehmen von 372.000 im Jahr 2008 auf 277.000 im Jahr 2013. Der Bestands-Rückgang beträgt 25%.

Gründungsmotive

Es gibt viele Motive für die Gründung eines Unternehmens. Im Mannheimer Gründungspanel werden die jungen Unternehmen nach dem wichtigsten Gründungsmotiv gefragt (Abbildung 2).

Das Motiv selbstbestimmt arbeiten zu können ist insgesamt das verbreitetste Gründungsmotiv. Gut zwei Fünftel der Unternehmen der Gründungskohorte 2013 nannten dies. In fast 30% der Gründungen soll eine konkrete Geschäftsidee umgesetzt werden. Diese Gruppe junger Unternehmen wird „Chancengründungen“ genannt, da mit ihnen die Hoffnung auf die Vermarktung innovativer Produkte und hohes Wachstum verbunden ist. Um eine sogenannte „Notgründung“ handelt es sich, wenn die Gründerinnen und Gründer keine adäquate abhängige Beschäftigungsalternative voranden oder in der Unternehmensgründung einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit sahen. Dieses

Abbildung 1: Gründungsgeschehen und Unternehmensbestand junger Unternehmen (Branchen im Mannheimer Gründungspanel)



Anmerkung: hochgerechnete Werte.

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

Motiv war 2013 bei 16% der Unternehmen ausschlaggebend für die Gründung. 14% der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2013 nennen als Hauptmotiv, mit der Gründung bessere Verdienstmöglichkeiten für die Gründerpersonen schaffen zu wollen.

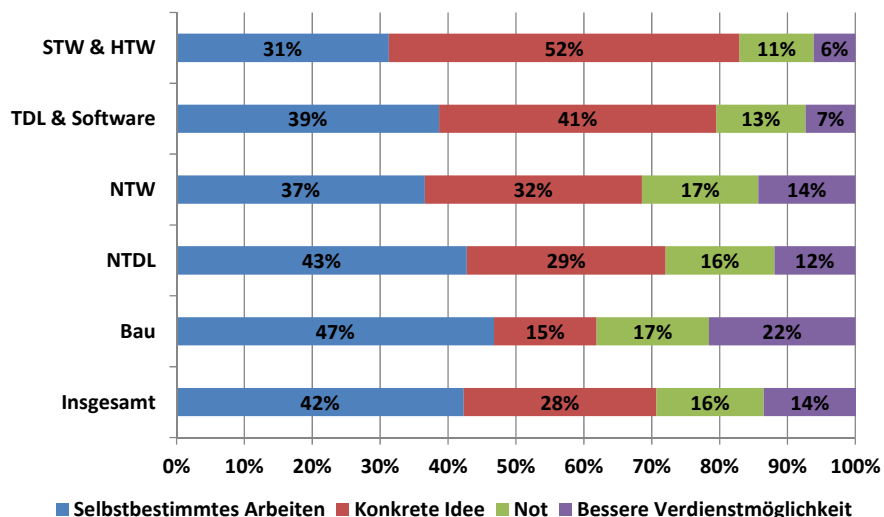
Die Motive für eine Gründung haben sich gegenüber den Krisenjahren 2009/2010 etwas verschoben. So lag bei den Gründungskohorten 2009 und 2010 der Anteil der Notgründungen mit knapp 20% noch höher.

Im Branchenvergleich sind deutliche Unterschiede hinsichtlich der Gründungsmotivation festzustellen. In den Hightech-Branchen STW&HTW und TDL&Software

ist der Anteil der Chancengründungen deutlich höher als in den Nicht-Hightech-Branchen. Aber auch in diesen Branchen wird mehr als ein Zehntel der Unternehmen aus Alternativlosigkeit gegründet.

Im Baugewerbe spielen die besseren Verdienstmöglichkeiten als Unternehmer eine größere Rolle als in anderen Wirtschaftszweigen. Die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee wird in dieser Branche weniger als Hauptmotivation für eine Unternehmensgründung genannt, denn im Bausektor werden traditionelle Produkte und Konzepte nach wie vor stark nachgefragt.

Abbildung 2: Gründungsmotive im Gründungsjahrgang 2013



Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

Nebenerwerbsgründungen 2013

In der Gründungskorte 2013 wird fast ein Viertel der Unternehmen von mindestens einem der Gründer im Nebenerwerb geführt (Tabelle 1). D.h. das Haupteinkommen dieser Gründer stammt aus einer anderen, häufig unselbstständigen Beschäftigung⁴. Das hat den Vorteil, dass die Marktsituation des neuen Unternehmens zunächst mit der Rückendeckung des sicheren Einkommens aus der Haupttätigkeit getestet werden kann. Ein Rückzug aus dem Markt ist dadurch leichter möglich.

Im Falle einer Teamgründung ist eine Vollzeitstätigkeit aller Gründer unter Umständen auch nicht nötig, um mit einem Unternehmen vollwertig am Geschäftsleben teilzunehmen. Bei einem Drittel der Teamgründungen ist mindestens eine Gründerperson dort nur im Nebenerwerb tätig.

Für Einzelgründungen zeigt sich diesbezüglich ein etwas anderes Bild: 20% der im Jahr 2013 gegründeten Unternehmen mit nur einem Inhaber sind Nebenerwerbsgründungen. Es zeigt sich, dass Einzelgründer im Durchschnitt 51 Stunden pro Woche in ihrem Unternehmen arbeiten. Verglichen mit der durchschnittlichen Arbeitszeit von Angestellten von 40 Stunden pro Woche also deutlich mehr⁵. Nebenerwerbsgründer arbeiten mit 17 Wochenstunden nicht einmal halb so lange in ihrem Unternehmen. Nebenerwerbsgründer sind deutlich weniger in ihrem Unternehmen engagiert, als Vollerwerbsgründer.

Der Anteil der Nebenerwerbsgründungen von Einzelunternehmern variiert zwischen den Branchen (Tabelle 1). Im Baugewerbe und im verarbeitenden Gewerbe sind die niedrigsten Nebenerwerbsanteile zu beobachten (14 und 15%). Der höchste Anteil an Nebenerwerbsgründern findet sich bei den nicht-technologieintensiven Dienstleistern (23%).

Bei den Teamgründungen wird deutlich, dass Nebenerwerbsgründer häufiger in Gründungen des Hightech-Sektors vorkommen (45 und 38%) als in den Gründungen der anderen Branchen. Dieses Ergebnis passt zu dem vergleichsweise hohen Anteil an Chancengründungen in diesen Branchen. Abgesichert durch ein

Tabelle 1: Nebenerwerbsgründungen der Gründungskohorte 2013

	Insgesamt	Einzelgründungen	Teamgründungen
STW&HTW	32%	20%	45%
TDL&Software	27%	20%	38%
NTW	17%	15%	24%
Bau	17%	14%	35%
NTDL	25%	23%	30%
Insgesamt	23%	20%	33%

Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

externes Angestelltenverhältnis wird die als chancenreich eingestufte, aber womöglich auch riskante Geschäftsidee zumindest zunächst im Nebenerwerb umgesetzt, denn diese Situation eröffnet eine gesicherte Rückzugsmöglichkeit.

Businessplan

Die Erstellung eines Businessplans vor der Unternehmensgründung wird häufig als „Fahrplan in die Selbstständigkeit“ gesehen⁶. Das strukturierte Durchdenken und Dokumentieren der Geschäftsidee sowie eine fundierte Zeit- und Finanzplanung wird von vielen Geldgebern als Voraussetzung für die Gewährung von Finanzmitteln gefordert.

Insgesamt 66% aller Unternehmen der Gründungskohorten 2012 und 2013 haben vor der Gründung einen Businessplan erstellt (Tabelle 2). Hierbei zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Branchen: Während im Hightech-Bereich 80% aller Gründungen einen Businessplan erstellten, sind es im Baugewerbe und bei den nicht-technologieintensiven Dienstleistungen nur 64% der jungen Unternehmen.

Die Finanzplanung ist ein wichtiger Bestandteil von Businessplänen. Abbildung 3 zeigt zum einen den durchschnittlichen branchenspezifischen Finanzierungsbedarf des Gründungsprozesses im ersten Geschäftsjahr, der in den Businessplänen berechnet wurde. Zum anderen zeigt die Abbildung, welches Finanzierungsvolumen tatsächlich im Gründungsjahr angefallen ist. Dieses Volumen setzt sich zusammen aus Investitionen in Sachanlagen, Betriebskosten – also Ausgaben für Löhne, Material, Rohstoffe, Mieten – und dem Wert von ins Unternehmen eingebrachten Sachmitteln. Mehr als drei Fünftel der jungen Unternehmen der Grün-

dungsjahrgänge 2012 und 2013, die einen Businessplan erstellt haben, unterschätzten die Kosten ihres Gründungsprojektes. Insgesamt wurden Kosten von im Durchschnitt 115.000Euro für die Gründung veranschlagt. Ausgegeben wurden dagegen im Mittel 139.000Euro. Die tatsächlichen Kosten wurden im Mittel um 17% unterschätzt.

Gründer im sonstigen verarbeitenden Gewerbe (NTW) unterschätzen den Finanzierungsbedarf um durchschnittlich 15% (188.000 versus 222.000 Euro). Eine Unterschätzung der Kosten ist auch bei den Gründungen im Bausektor und in den nicht-technologieintensiven Dienstleistungen (NTDL) zu beobachten. Die geringste Abweichung von 5% ist bei den technologieintensiven Dienstleistungen (Software&TDL) zu verzeichnen.

Nur bei Gründungen im Hightech-Bereich des verarbeitenden Gewerbes (STW&HTW) ist der Saldo der erwarteten und tatsächlichen Kosten positiv. Die Gründer gehen von einem durchschnittlichen Finanzierungsbedarf von 193.000EUR im ersten Geschäftsjahr aus, konnten tatsächlich aber nur Ausgaben in Höhe von im Mittel 165.000EUR finanzieren. Augenscheinlich sind es die für den forschungsintensiven Wirtschaftsbereich typischen innovativen und daher aus Sicht der Finanziere eher riskanten Projekte, die wegen mangelnder Finanzierung nicht oder nicht in vollem Umfang durchgeführt werden konnten. Denn auch bei denjenigen Unternehmen der Gründungskohorten 2012 und 2013 insgesamt, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (FuE) betreiben, ist dasselbe zu beobachten: Unternehmen, die FuE betreiben, veranschlagten - branchenübergreifend - Kosten im Mittel von 196.000 Euro für das erste Geschäftsjahr, das gesamte Finanzierungsvolumen lag dann tatsächlich bei

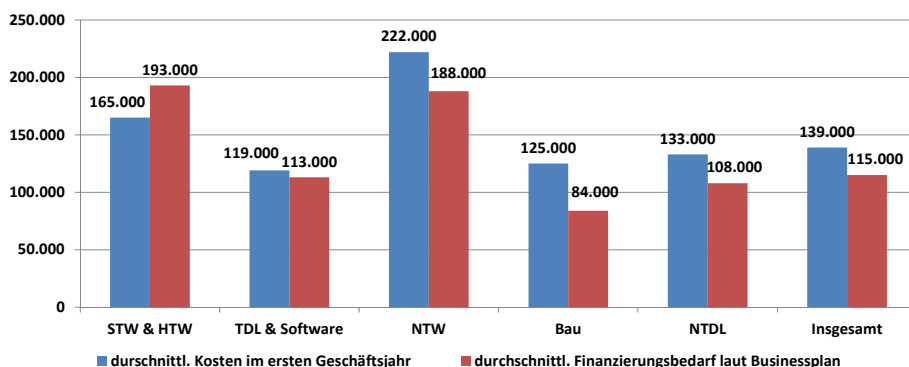
Tabelle 2: Anteil Unternehmensgründungen mit Businessplan, Gründungskohorten 2012-2013

STW&HTW	TDL&Software	NTW	Bau	NTDL	Insgesamt
80%	69%	76%	64%	64%	66%

Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

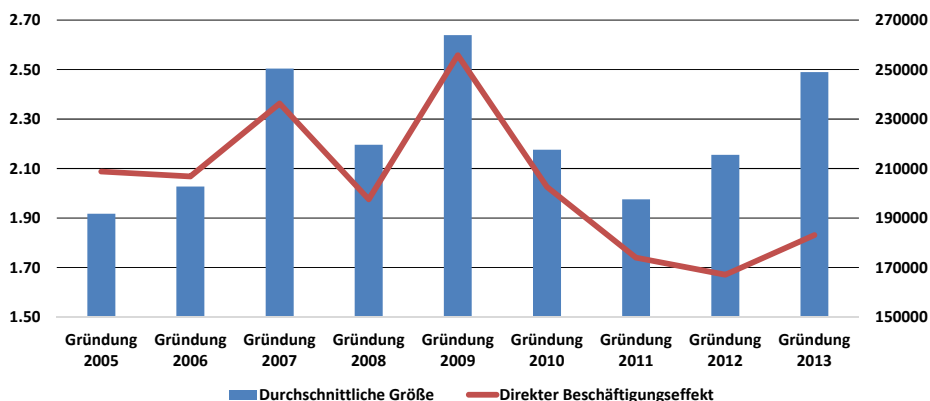
Abbildung 3: Kosten der Gründung und Finanzierungsbedarf laut Businessplan im ersten Geschäftsjahr, Gründungskohorten 2012-2013



Anmerkung: hochgerechnete Werte, um Extremwerte bereinigt (ohne das obere 1%-Perzentil der Verteilung)

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

Abbildung 4: Gründungsbeschäftigung der Kohorten 2005 bis 2013



Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspane

180.000Euro. In der Tat geben forschende Unternehmen häufiger an, von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen zu sein (vgl. Abschnitt **Finanzierungsstruktur von forschenden Unternehmen**, S. 9)

Beschäftigung in jungen Unternehmen im Konjunkturverlauf

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird die Förderung von Unternehmensgründungen oftmals als ein mögliches Instrument zur Überwindung ökonomischer Krisen angesehen⁷. Durch Unternehmensgründungen sollen Innovationen befördert und kommerzialisiert werden. Solche neuen, innovativen Produkte zwingen etablierte Unternehmen, selbst ihre Pro-

dukte und Prozesse anzupassen, um so ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Dies befördert die Produktivität einer Volkswirtschaft und damit auch ihre Fähigkeit, mit limitiertem Einsatz von Ressourcen mehr Wohlstand zu erreichen⁸. Während Unternehmensgründungen also als ein Mittel zur Lösung von ökonomischen Krisen betrachtet werden, wirken sich ökonomische Krisen umgekehrt jedoch auch auf neu gegründete Unternehmen aus. Beispielsweise auf ihre Fähigkeit, Beschäftigte einzustellen und dadurch zu wachsen. Schnell eine mindesteffiziente Unternehmensgröße zu erreichen, spielt für junge Unternehmen eine wichtige Rolle für Ihre Fähigkeit zur

Etablierung am Markt.⁹ Die Startgröße gilt als Indikator für die Überlebensfähigkeit junger Unternehmen¹⁰ und ist damit ein wichtiger Faktor, um als ernstzunehmender Herausforderer etablierter Unternehmen aufzutreten und damit der zugedachten Rolle, den Strukturwandel zu unterstützen, gerecht zu werden.

Der angesprochene Einfluss konjunktureller Faktoren auf diese Fähigkeit kann sich in unterschiedlicher Weise zeigen. Zum einen können sich auch Unternehmensgründungen einem schlechten Konsumklima und einer schlechten Absatzlage in konjunkturell schwächeren Zeiten nicht entziehen. Dies sollte den finanziellen Spielraum, der für Wachstum und Beschäftigungsaufbau benötigt wird, verringern. Zusätzlich wird in der ökonomischen Literatur diskutiert, dass in Krisen aufgrund mangelnder Beschäftigungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung gegründet wird (sogenannte „Recession push“-Effekte).¹¹ Solche Gründungen böten aufgrund mangelnder finanzieller Möglichkeiten und Perspektiven der Gründer häufig nur Arbeitsplätze für die Gründer selbst. Von ihnen sei nur in geringem Ausmaß ein Beitrag zum Strukturwandel zu erwarten.

Zum anderen sehen sich junge Unternehmen jedoch im Wettbewerb um talentierte Mitarbeiter während Krisen potentiell weniger Konkurrenz durch etablierte Unternehmen gegenüber als in Boom-Zeiten. Dies könnte Unternehmensgründungen, die anfangs oft noch nicht in der Lage sind, branchenübliche Löhne zu bezahlen¹², einen leichteren Zugang zu geeigneten Mitarbeitern ermöglichen als sonst.

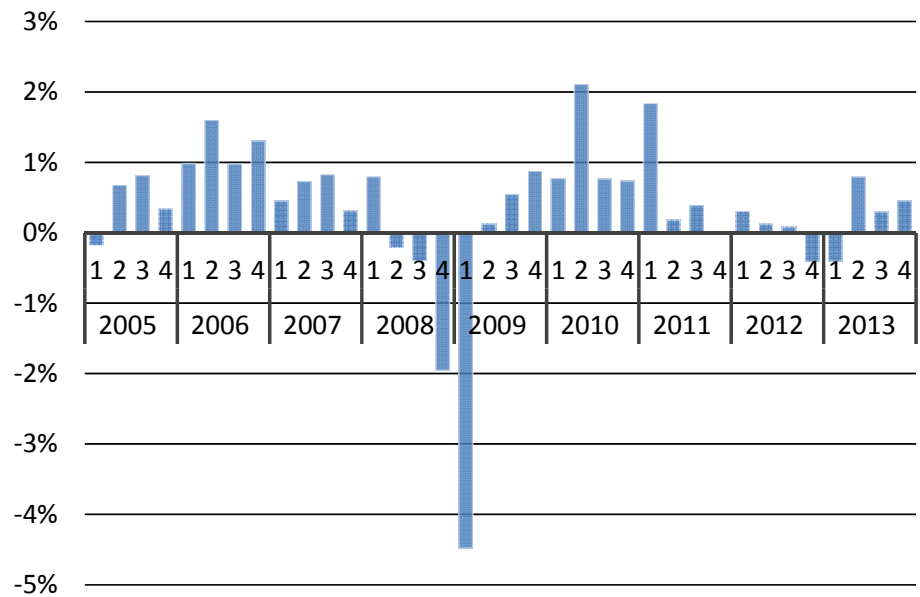
Die Datenbasis des Mannheimer Gründungspanels umfasst die Gründungsjahrgänge 2005 bis 2013 und damit den Zeitraum der letzten Wirtschafts- und Finanzkrise. Dies ermöglicht uns, die mögliche Konjunkturabhängigkeit der Beschäftigungsentwicklung von Unternehmensgründungen etwas genauer zu beleuchten. **Abbildung 4** zeigt für alle Gründungsjahrgänge des Panels die Beschäftigungsgröße zum Gründungszeitpunkt. **Abbildung 5** zeigt die Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im selben Zeitraum. Die blauen Säulen (linke Achse) in **Abbildung 4** stellen die Entwicklung der durchschnittlichen Gründungsgröße der

Unternehmen in vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen (VZÄ)¹³ dar. Die rote Linie (rechte Achse) zeigt die Entwicklung des direkten Beschäftigungseffekts¹⁴ durch Gründungen des jeweiligen Jahrgangs. Der direkte Beschäftigungseffekt ergibt sich aus der Anzahl der Gründungen eines Jahrgangs multipliziert mit ihrer durchschnittlichen Größe. Er gibt die Anzahl der Arbeitsplätze an, die von einer Gründungskohorte im Gründungsjahr direkt geschaffen werden.

Die durchschnittliche Startgröße und der direkte Beschäftigungseffekt steigen, mit einem kleinen Rückgang im Jahr des Krisenbeginns 2008, bis zum Jahr 2009 an. Für den Gründungsjahrgang 2009 sind beide Werte (durchschnittliche Größe 2,65 VZÄ; direkter Beschäftigungseffekt 256.000 VZÄ) auf dem höchsten Stand der hier betrachteten Gründungskohorten. Der hohe direkte Beschäftigungseffekt in 2009 ist, neben der großen durchschnittlichen Startgröße, auch auf eine vergleichsweise große Anzahl an Unternehmensgründungen im Jahr 2009 zurückzuführen (Abbildung 1). Nach dem beginnenden Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Jahr 2008, gilt das Jahr 2009 als Hauptkrisenjahr. Im ersten Quartal 2009 war zum einen der stärkste prozentuale Rückgang des BIP zu verzeichnen. Zum anderen zeigten sich im Verlauf des Jahres 2009, gemessen an der deutschlandweiten Nutzung von Kurzarbeit, die größten Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt.¹⁵

Eine mögliche Erklärung für diese, während konjunkturell schwacher Zeiten erstaunliche Entwicklung, kann mithilfe weiterer Auswertungen von Daten des Mannheimer Gründungspanels und damit verknüpfter Beschäftigtendaten der Bundesagentur für Arbeit gegeben werden. Gründungen der Jahre 2008 und 2009 wurden im Rahmen des Mannheimer Gründungspanels gefragt, ob sie im Gründungsjahr gerne (weitere) Mitarbeiter eingestellt hätten, dies aber unterlassen mussten. Gründungen des Jahres 2009 gaben tendenziell etwas seltener an von solchen Problemen betroffen zu sein als Neugründungen ein Jahr zuvor. Interessanterweise zeigt eine genauere Analyse der Gründe für unterlassene Einstellungen, dass im Jahr 2009 deutlich weniger Grün-

Abbildung 5: Prozentuale Veränderung des Bruttoinlandsprodukts



Anmerkung: Alle Angaben beziehen sich auf die saison- und kalenderbereinigte Entwicklung des BIP.

Quelle: Deutsche Bundesbank

dungen in ihrem Beschäftigungswachstum gestört wurden, weil Sie keine geeigneten Beschäftigten für ihr Unternehmen gewinnen konnten. Dies könnte darauf hindeuten, dass Unternehmensgründer während der Krise möglicherweise von einem vereinfachten Zugang zu bestimmten Gruppen von Beschäftigten am Arbeitsmarkt profitieren konnten. Ein genauerer Blick auf die in den Gründungen angestellten Mitarbeiter stützt diese Vermutung. Das durchschnittliche Alter der Beschäftigten ist bei in der Krise gegründeten Unternehmen deutlich geringer als bei vor oder nach der Krise gegründeten Unternehmen. Die gemessenen Effekte können daher möglicherweise zum Teil durch einen erhöhten Anteil an Berufseinsteigern unter den Beschäftigten neu gegründeter Unternehmen erklärt werden. Während durch die verbreitete Nutzung des Instruments der Kurzarbeit in Deutschland Entlassungen bei etablierten Unternehmen großteils vermieden werden konnten, blieb die Einstellung neuer Mitarbeiter in diesen Unternehmen häufig aus. Berufseinsteiger sollten in kurzarbeitenden Bestandsunternehmen daher vergleichsweise schlechte Bedingungen für ihren Berufseinstand vorgefunden haben. Somit konnten junge Unternehmen für sie möglicherweise eine interessante Beschäftigungsalternative bieten.

Auch in den Jahren 2010 bis 2013 scheint sich die azyklische Entwicklung von durchschnittlicher Gründungsgröße und direktem Beschäftigungseffekt fortzusetzen. Während der in den Jahren 2010 und 2011 einsetzenden Erholungsphase der deutschen Wirtschaft sind beide Maße rückläufig. Am aktuellen Rand nehmen - bei im Vergleich zur Erholungsphase etwas schwächerer konjunktureller Entwicklung - durchschnittliche Startgröße und direkter Beschäftigungseffekt wieder zu.

Tabelle 3 stellt Unterschiede in der Startgrößenverteilung der hier betrachteten Gründungskohorten dar. Da junge Unternehmen Erwerbsmöglichkeiten für Gründer und für angestellte Mitarbeiter bieten, werden in Tabelle 3 beide Aspekte betrachtet.¹⁶

Die im Vergleich mit den Vor- und Folgejahren hohe durchschnittliche Startgröße der Kohorte 2009 scheint nicht auf einen größeren Anteil an Teamgründungen sondern auf einen größeren Anteil an Unternehmen mit angestellten Beschäftigten zurückzugehen. Während der Anteil an Teamgründungen 2009 bei 27% liegt und damit nicht höher ist als das Mittel über alle Jahre, ist der Anteil an Unternehmen mit angestellten Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt mit 39% relativ hoch. Dieses Bild spiegelt sich auch in der Verteilung der Unternehmen auf verschiedene

Tabelle 3: Gründungsbeschäftigung der Kohorten 2005-2013 nach Gruppen

Gründung:	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Teamgründungen	22%	23%	28%	30%	27%	29%	23%	29%	24%
Unternehmen mit Arbeitnehmern	36%	37%	37%	29%	39%	31%	33%	37%	39%
Bis zu 1 VZÄ	54%	53%	51%	52%	50%	50%	54%	47%	49%
1 - 2,25 VZÄ	26%	24%	22%	24%	21%	26%	26%	28%	23%
über 2,25 VZÄ	20%	24%	27%	24%	29%	24%	20%	25%	28%

Anmerkung: hochgerechnete Werte. Eine Startgröße bis zu einem VZÄ entspricht dabei dem 50%-Quantil, eine Startgröße von mehr als einem und bis zu 2,25 VZÄ liegt zwischen dem 50%-Quantil und dem 75%-Quantil, eine Startgröße von über 2,25 VZÄ liegt über dem 75%-Quantil.

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

Größenklassen wider. Für das Jahr 2009 liegt der Anteil an Unternehmen mit insgesamt nur einem Beschäftigten (einem Einzelgründer) mit 50% exakt im Durchschnitt über alle Jahre. Der Anteil an vergleichsweise großen Gründungen mit einer Startgröße von über 2,25 VZÄ ist jedoch in der Kohorte 2009 mit 29% am höchsten. Der Anstieg der durchschnittlichen Startgröße im Jahr 2009 ist demnach zum einen auf den höheren Anteil von Unternehmen mit mindestens einem Angestellten und zum anderen auf den höheren Anteil von relativ großen Unternehmensgründungen zurückzuführen.

Um einen Einblick in die weitere Entwicklung der betrachteten Gründungskohorten zu bekommen, zeigt Abbildung 6 die durchschnittlichen Beschäftigungsgrößen der Kohorten 2007 bis 2011 zum Ende jeweils ersten drei Geschäftsjahre.

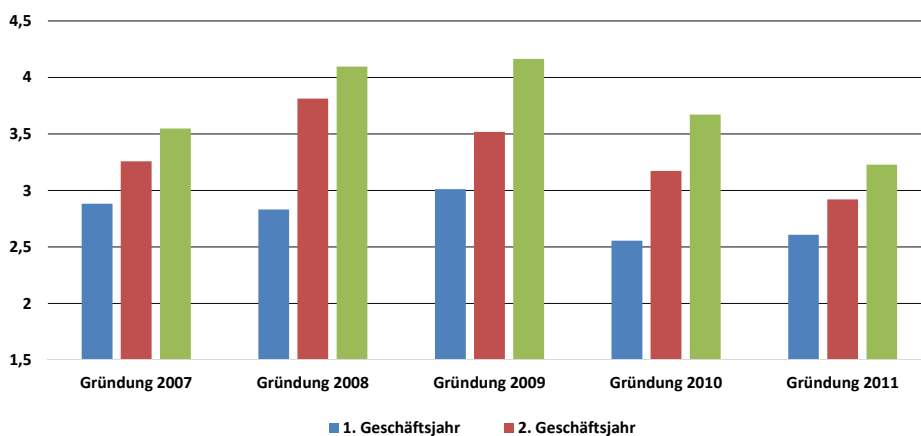
Gründungen des Jahres 2009 sind im Vergleich zu Gründungen der Jahre 2007, 2010 und 2011 zum Ende jedes Geschäftsjahres größer. Auffällig ist die Entwicklung der Kohorte 2008, die im Durchschnitt zwar relativ klein beginnt, jedoch im Krisenjahr 2009 überproportional stark wächst und dadurch im zweiten Geschäftsjahr die Gründungen der Kohorte 2009 sogar überflügelt. Diese, bei Eintreten der Krise noch sehr jungen Unternehmen konnten die Arbeitsmarktbedingungen im Krisenjahr offenbar zu einem deutlichen Beschäftigungswachstum nutzen.

Die vergangene Wirtschaftskrise scheint in Deutschland einen großen Anteil an Gründungen mit relativ vielen Beschäftigten mit sich gebracht zu haben. Dieser Effekt könnte durch die verbreitete Nutzung des Instruments der Kurzarbeit in

Deutschland erklärt werden. Während Entlassungen bei etablierten Unternehmen dadurch großteils vermieden werden konnten, blieb allerdings die Einstellung neuer Mitarbeiter bei diesen Unternehmen aus. So konnten Unternehmensgründer wohl von einem vereinfachten Zugang zu Beschäftigten am Arbeitsmarkt profitieren. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass vor allem Einsteiger in den deutschen Arbeitsmarkt - wie Absolventen oder Zu-

jedoch, dass die Investitionsaktivitäten der jungen bis zu vier Jahre alten Unternehmen in den letzten Jahren stagnieren und noch nicht das Niveau erreicht haben, das sie vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 hatten. Während der Anteil der Investoren in den Jahren 2007 und 2008 bei 85 bzw. 80% lag, haben ab 2011 nur noch 70% der jungen Unternehmen investiert. Damit ging ein Rückgang des durchschnittlichen jährlichen Investitionsvolu-

Abbildung 6: Beschäftigungsentwicklung der Kohorten 2007 bis 2011



Anmerkung: hochgerechnete Werte, um Extremwerte bereinigt (ohne das obere 1%-Perzentil der Verteilung)

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

wanderer - in Unternehmen, die ohnehin bereits Kurzarbeit nutzen, schlechte Startbedingungen vorfanden. Dadurch konnten sie möglicherweise durch Gründungen angeworben werden.

Investitionen und Finanzierung

Investitionen sind besonders für junge Unternehmen in den ersten Geschäftsjahren, die ihre Produktionskapazitäten erst noch aufbauen, von großer Bedeutung. Die Anteile von Unternehmen mit Investitionen sind bei ihnen im Durchschnitt deutlich höher als bei den kleinen und mittleren Unternehmen insgesamt.¹⁷ Es zeigt sich

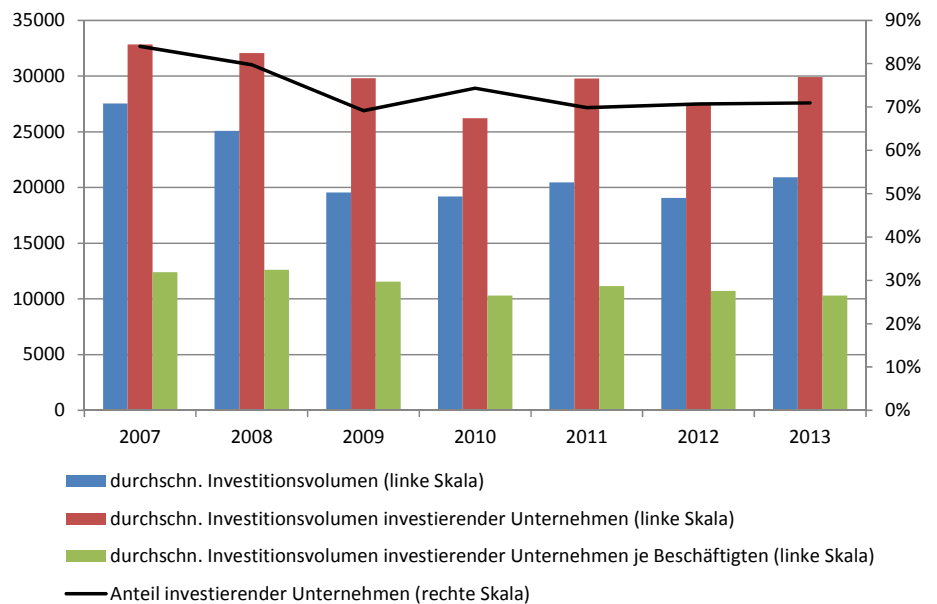
mens von 28.000 Euro (2007) auf etwa 20.000 Euro (ab 2009) einher. Auch die investierenden Unternehmen haben in den letzten Jahren durchschnittlich weniger investiert als 2007 und 2008. Das gilt auch, wenn man das durchschnittliche Investitionsvolumen je Beschäftigten betrachtet. Dieses ist bei den investierenden Unternehmen im Untersuchungszeitraum von über 12.000 Euro auf gut 10.000 Euro zurückgegangen. Aktuell werden in den Unternehmen also jährlich 2.000 Euro pro Beschäftigten weniger investiert als vor der Krise (Abbildung 7).

Der Grund für die Zurückhaltung junger Unternehmen bei den Investitionen liegt offenbar nicht in mangelnden externen Finanzierungsmöglichkeiten. Der Anteil der Unternehmen, die angaben, Schwierigkeiten bei der Finanzierung durch externe Kapitalgeber gehabt zu haben, hatte im Krisenjahr 2009 mit 18% einen Höhepunkt erreicht und ist seitdem rückläufig. 2013 waren – ähnlich wie im Vorkrisenjahr 2007 – nur knapp 12% der Unternehmen von Finanzierungsschwierigkeiten mit externen Kapitalgebern betroffen. Speziell Schwierigkeiten mit privaten Banken und Sparkassen haben an Bedeutung verloren. Sahen 2009 noch 16% der jungen Unternehmen den Kapitalzugang über diese Institutionen als erschwert an, waren es 2013 nur 9% (Abbildung 9).^{18 19}

In den letzten Jahren nimmt somit der Anteil der Unternehmen zu, die keine Schwierigkeiten mit dem Zugang zu externen Finanzmitteln haben. Dies muss jedoch nicht bedeuten, dass sich mehr Unternehmen externe Finanzierung auf dem Kapitalmarkt beschafft haben. Es kann auch bedeuten, dass sie zunehmend geringeren Bedarf an externer Finanzierung haben und deshalb immer weniger von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind. Schließlich ist auch denkbar, dass sie den Versuch, an externes Kapital zu kommen, von vornherein wegen geringer Erfolgsaussichten unterlassen und so eventuellen Schwierigkeiten mit Finanzinstitutionen aus dem Weg gehen. In den letzten drei Wellen des Mannheimer Gründungspanels wurden die Unternehmen, die keine Finanzierungsschwierigkeiten mit externen Kapitalgebern angegeben hatten, gefragt, welche dieser Möglichkeiten auf sie zutrifft.

Der überwiegende Anteil dieser Unternehmen gibt an, gar keinen Bedarf an externem Kapital zu haben. Der Anteil ist zwischen 2011 und 2013 von 64% auf 74% gestiegen (Abbildung 9). Der Anteil der Unternehmen, die die Suche nach externem Kapital wegen Aussichtslosigkeit unterließen, ist mit 9 bis 14% relativ gering. Die problemlose Beschaffung von externem Kapital verliert an Bedeutung:

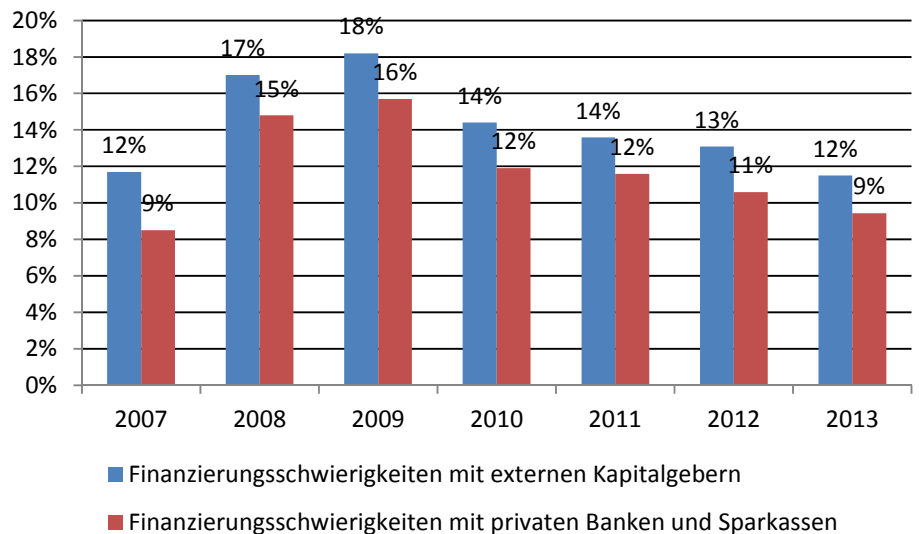
Abbildung 7: Durchschnittliches Investitionsvolumen und Anteil investierender Unternehmen



Anmerkung: ein- bis vierjährige Unternehmen, hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

Abbildung 8 Anteile Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten



Anmerkung: ein- bis vierjährige Unternehmen, hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

Sie war 2013 nur noch bei 18% der Unternehmen der Grund, warum diese keine Finanzierungsschwierigkeiten hatten (2011: 26%). Die Erklärung dafür, dass junge Unternehmen immer seltener Finanzierungsschwierigkeiten haben, liegt demnach für den Zeitraum 2011 bis 2013 nicht in einem erleichterten Zugang zu externer Finanzierung, sondern in der ab-

nehmenden Nachfrage der Unternehmen nach externer Finanzierung. Für den gesamten Zeitraum 2007 bis 2013 ist ein deutlicher Rückgang des Anteils der Unternehmen, die externe Finanzierung in Anspruch nehmen, zu beobachten (von 34 auf 24%).

Ein Grund für die abnehmende Nachfrage könnte sein, dass sich die Ertragslage der jungen Unternehmen und folglich ihre Fähigkeit, Betriebskosten und Investitionen aus laufenden Einnahmen zu decken (Innenfinanzierung), verbessert hat. Der deutsche Unternehmenssektor insgesamt ist seit mehreren Jahren durch einen positiven Finanzierungssaldo gekennzeichnet, so dass Investitionen durch einbehaltene Gewinne finanziert werden können. Der Sachverständigenrat erklärt dies sowohl durch die gestiegenen Unternehmensgewinne als auch durch die rückläufige Investitionsnachfrage.²⁰

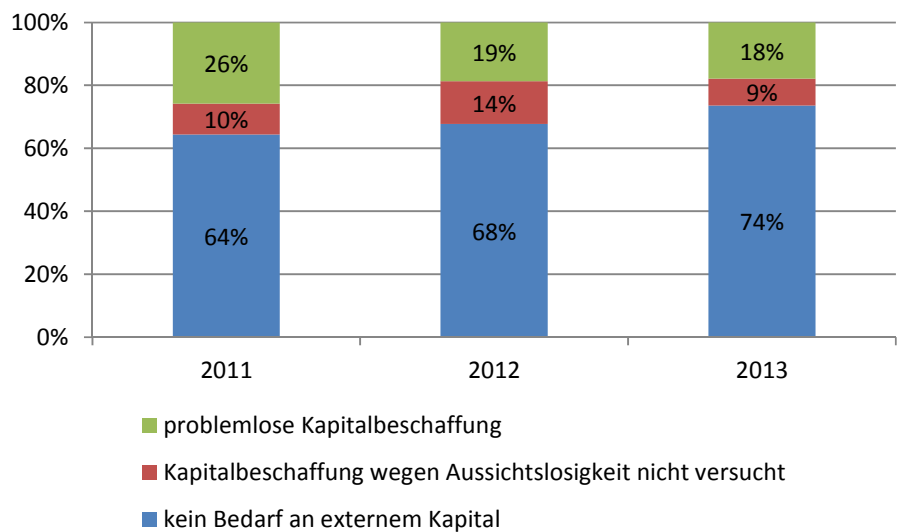
Für die hier betrachteten jungen Unternehmen ist eine Verbesserung der Ertragslage jedoch nicht eindeutig festzustellen. Zwar hat der Anteil der jungen Unternehmen, die positive Gewinne erzielen, seit dem Krisenjahr 2009 von 67% auf 73% (2013) zugenommen und liegt damit sogar höher als vor der Krise (2007: 70%). Allerdings hat die durchschnittliche Umsatzrendite noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht. Die Anteile der Innenfinanzierung an der Finanzierung von Investitionen bzw. Betriebskosten sind im Zeitablauf relativ stabil (Abbildung 10). Gemessen an diesen Anteilen hat sich die Fähigkeit der Unternehmen, ihre Ausgaben aus laufenden Einnahmen zu bestreiten, im Durchschnitt nicht wesentlich verändert. Aber nur relativ wenige Unternehmen tätigen überhaupt noch Investitionsausgaben (Abbildung 7). Es liegt wohl eher an dieser Investitionszurückhaltung als an einer verbesserten Ertragslage, dass junge Unternehmen zu einem sinkenden Anteil Bedarf an externer Finanzierung haben und diese in Anspruch nehmen.

Forschung und Entwicklung

Forschung und (experimentelle) Entwicklung (FuE) ist die systematische schöpferische Arbeit zur Erweiterung des Wissens und bildet in vielen Unternehmen die Grundlage für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen oder neuer Produktionsprozesse und Verfahren zur Dienstleistungserbringung.

17% der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2010 bis 2013 führten 2013 FuE-Aktivitäten durch (Tabelle 4). Im Vergleich zu etablierten Unternehmen,

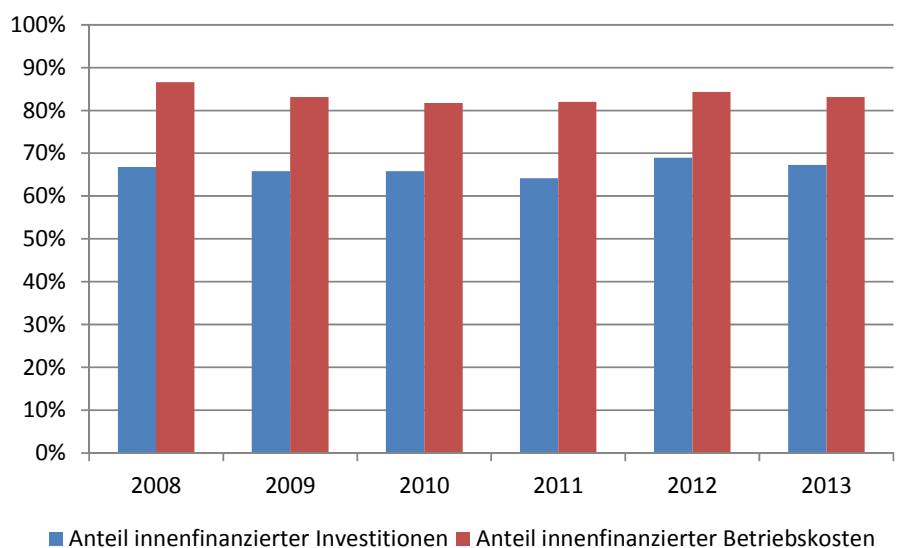
Abbildung 9: Grund für fehlende Finanzierungsschwierigkeiten mit externen Kapitalgebern



Anmerkung: ein- bis vierjährige Unternehmen ohne Finanzierungsschwierigkeiten, hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspane

Abbildung 10: Anteil der Innenfinanzierung an den Investitionen und Betriebskosten



Anmerkung: ein- bis vierjährige Unternehmen ohne Finanzierungsschwierigkeiten, hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel

von denen 20% FuE betreiben²¹, ist dies ein durchaus nennenswerter Anteil. In den forschungsintensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) betreibt gut die Hälfte der Unternehmen eigene FuE-Aktivitäten. Der geringste Anteil forschender Unternehmen ist im Baugewerbe zu beobachten (6%).

Forschende Unternehmen gaben 2013 im Mittel etwa 46.000 Euro für FuE aus, wobei die Hälfte der forschenden Unternehmen nicht mehr als 21.300 Euro für FuE-

Aktivitäten aufwendete. Aber auch etwas mehr als 15% der jungen Unternehmen investieren 50.000 Euro und mehr in FuE. Diese Unternehmen sind erwartungsgemäß hauptsächlich in den Hightech-Wirtschaftszweigen tätig.

Abbildung 11 zeigt die durchschnittlichen und die kumulierten FuE-Ausgaben der jungen Unternehmen im Zeitverlauf der Jahre 2008 bis 2013. Die durchschnittlichen FuE-Ausgaben sind im Zuge der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise

deutlich zurückgegangen: 2008 gaben die jungen Unternehmen noch durchschnittlich rund 64.000 Euro für FuE-Aktivitäten aus, 2013 sind die Ausgaben um fast 30% geringer. Der deutlichste Rückgang war 2010 zu verzeichnen.

Die Dynamik der FuE-Ausgaben unterscheidet sich zwischen den Wirtschaftszweigen: In der forschungsintensiven Industrie wurde von forschenden Unternehmen schon 2012 wieder das Niveau der Vorkrisenzeit erreicht (2008: durchschnittlich 90.000 Euro, 2012: 100.000 Euro). 2013 fielen die durchschnittlichen FuE-Ausgaben gegenüber 2012 wieder in allen Branchen um im Mittel 11%.

Die durchschnittlichen FuE-Ausgaben der Unternehmen insgesamt sind von 2008 bis 2013 weniger stark zurückgegangen (um 9%) von 9.300 bis 8.000 Euro. In diese Betrachtung fließen auch alle nicht-forschenden Unternehmen - also Unternehmen ohne FuE-Ausgaben - ein.

Den zeitlichen Verlauf der kumulierten FuE-Ausgaben der bis zu 4 Jahre alten Unternehmen zeigt die untere Grafik von Abbildung 11. Da die durchschnittlichen FuE-Ausgaben der Unternehmen insgesamt von 2008 bis 2013 nur wenig gefallen sind, ist der fallende Trend des FuE-Ausgabenvolumens (um 37%) hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass es wegen des Rückgangs der Gründungstätigkeit weniger junge Unternehmen gibt. Denn zwischen 2008 und 2013 ist die Zahl der Gründungen in den hier betrachteten Wirtschaftszweigen um 18% von 90.000 auf 74.000 zurückgegangen. Der Bestand junger Unternehmen (bis zu 4 Jahre alt) ist infolge des sinkenden Gründungsaufkommens von 372.000 im Jahr 2008 auf 277.000 im Jahr 2013 um 25% gesunken.

Finanzierungsstruktur von forschenden Unternehmen

FuE-treibende Unternehmen nehmen in höherem Maße externe Finanzierungsquellen²² in Anspruch als nicht-forschende Unternehmen. Im Jahr 2013 wurde ein Viertel der Unternehmen der Gründungskohorten 2010-2013 extern finanziert, bei den forschenden Unternehmen waren es fast 30%. Externe Finanzierungsquellen nutzen insbesondere forschende Unternehmen in der Industrie (STW&HTW:

40% forschende Unternehmen zu 30% nicht-forschende Unternehmen, NTW: 37 zu 27%). Im Dienstleistungsbereich sind es wiederum die forschenden Unternehmen des Hightech-Bereichs (TDL&Software), die in höherem Maße als nicht-forschende Unternehmen Finanzmittel von Dritten erhalten (32 zu 22%). Bei den nicht-technologie-intensiven Dienstleistern ist bezüglich der Finanzierungsstruktur kein Unterschied zwischen forschenden und nicht-forschenden Unternehmen auszumachen (23 zu 22%).

Probleme bei der Akquirierung von externer Finanzierung können unter Umständen zur Beeinträchtigung der FuE-Aktivitäten führen. Denn es wird deutlich, dass forschende Unternehmen häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind als andere junge Unternehmen: 17% der forschenden Unternehmen gaben an, 2013 Schwierigkeiten mit externen Finanziers gehabt zu haben, bei den Unternehmen insgesamt sind es 12%. Bei den Unternehmen aus den Branchen der

Tabelle4: FuE der Gründungskohorten 2010-2013 im Jahr 2013

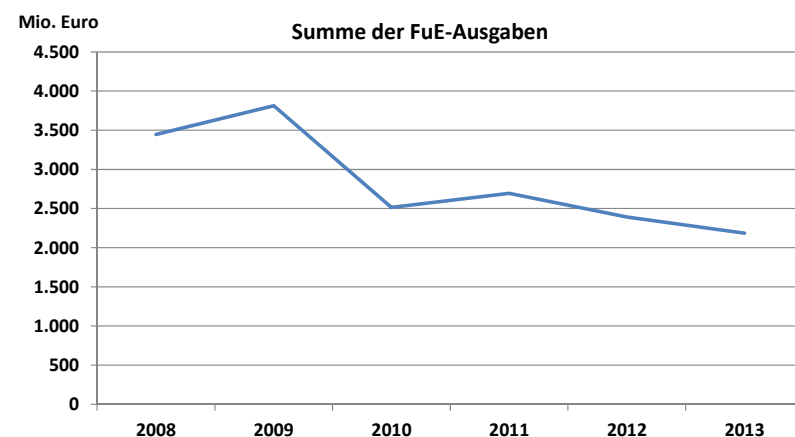
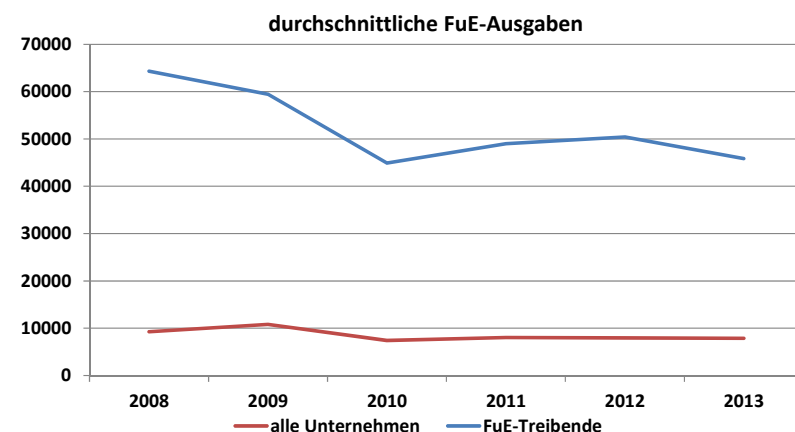
Branche	Anteil der Unternehmen mit FuE	Durchschn. FuE-Ausgaben der forschenden Unternehmen
STW&HTW	50%	86.000
TDL&Software	36%	66.000
NTW	25%	39.000
Bau	6%	18.000
NTDL	15%	34.000
Insgesamt	17%	46.000

Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

forschungsintensiven Industrie waren 2013 etwa 18% von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen, bei den forschenden

Abbildung 11: FuE-Ausgaben der jeweils bis zu 4 Jahre alten Unternehmen



Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

Unternehmen in dieser Branchen sogar ein Viertel.

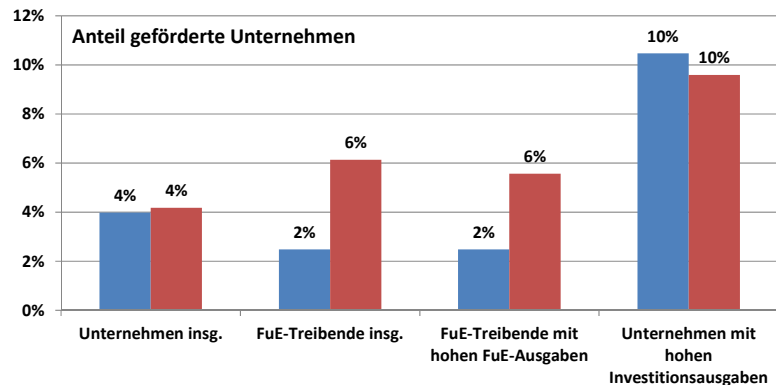
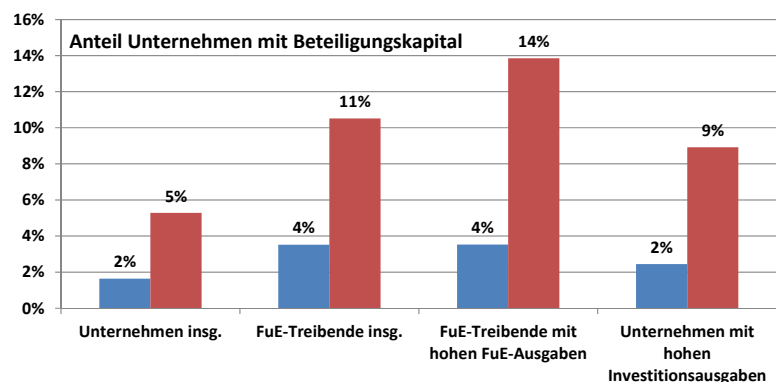
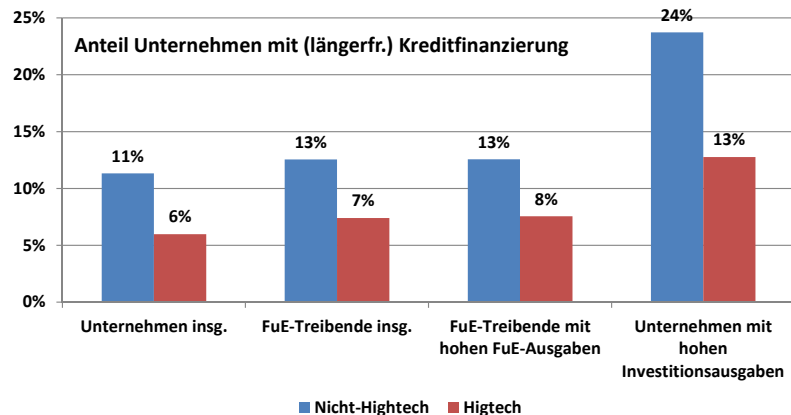
Die Finanzierung von FuE-Projekten wird wegen schwierig zu kalkulierender und unsicherer Erträge von vielen Banken abgelehnt. FuE-aktive Unternehmen sind also gezwungen, andere Finanzierungsquellen zu akquirieren. Einige Förderprogramme des Bundes und der Länder richten sich an junge und innovative Unternehmen (z.B. Hightech-Gründerfonds, EXIST, KfW-Programme, INVEST). Ferner ist das Interesse von Venture Capital Gesellschaften und Privatinvestoren (Business Angel) auf junge innovative Unternehmen gerichtet.

Das obere Schaubild von Abbildung 12 zeigt, dass sich junge Hightech-Unternehmen in geringerem Maße durch längerfristige Kredite finanzieren als Nicht-Hightech-Unternehmen (6 versus 11%). Forschende Unternehmen unterscheiden sich diesbezüglich nicht vom Durchschnitt der jungen Unternehmen. Anders sieht es aus bei Unternehmen mit hohen Investitionskosten²³. Diese Unternehmen greifen überdurchschnittlich häufig auf Bankkredite als Finanzierungsquelle zurück. Aber auch hier gilt, dass sich eher Nicht-Hightech-Unternehmen über Kredite finanzieren als Unternehmen im Hightech-Sektor (24 zu 13%).

Forschende Unternehmen können ihren Finanzierungsbedarf weniger über Darlehen decken und greifen stattdessen überdurchschnittlich häufig auf private Investoren oder Venture Capital Gesellschaften als Gesellschafter oder Mitinhaber zurück. Dies gilt insbesondere im Hightech-Sektor, in dem 11% der jungen forschenden Unternehmen 2013 Eigenkapital von Externen erhielten. Aber auch bei forschenden Unternehmen im Nicht-Hightech-Bereich sind es immerhin 4%, also überdurchschnittlich viele. Unterscheidet man nach Kostentypen – Investitionen im Allgemeinen oder FuE-Ausgaben – wird wiederum deutlich, dass Eigenkapitalgeber eher geneigt sind, Unternehmen mit hohen FuE-Ausgaben zu unterstützen (Nicht-Hightech: 4% und Hightech: 14%) als mit insgesamt hohen Investitionskosten (2 und 9%).

Staatliche Förderprogramme zielen häufig auf die Finanzierung innovativer Unter-

Abbildung 12: Externe Finanzierung 2013, Gründungskohorten 2010-2013



Anmerkung: hochgerechnete Werte. Hohe FuE-Ausgaben und Investitionskosten überschreiten das 75%-Perzentil der jeweiligen Verteilung innerhalb einer Branche.

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

nehmen. Die untere Grafik von Abbildung 12 zeigt, dass junge forschende Unternehmen im Hightech-Sektor tatsächlich überdurchschnittlich häufig in den Genuss von öffentlicher Förderung kommen (Hightech: 6%, Nicht-Hightech: 2%). Es wird außerdem deutlich, dass insgesamt eher ein hohes Investitionsaufkommen mit staatlicher Unterstützung finanziert wird als hohe FuE-Ausgaben.

FuE im Nebenerwerb

Etwa zwei Fünftel der Unternehmen der Gründungskohorten 2010-2013 wurden im

Jahr 2013 von mindestens einem Gründer im Nebenerwerb geführt (Abbildung 13), d.h. er oder sie ist im Haupterwerb anderweitig beschäftigt. Der Anteil der Nebenerwerbsgründungen ist mit 26% bei den nicht-technischen Dienstleistern (NTDL) am höchsten, am niedrigsten im Baugewerbe mit 11%. In den Hightech-Sektoren liegt er bei 23% (STW&HTW) und 21% (TDL&Software). FuE-treibende Unternehmen werden im Mittel zu durchschnittlichen Anteilen im Nebenerwerb geführt. In den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Ge-

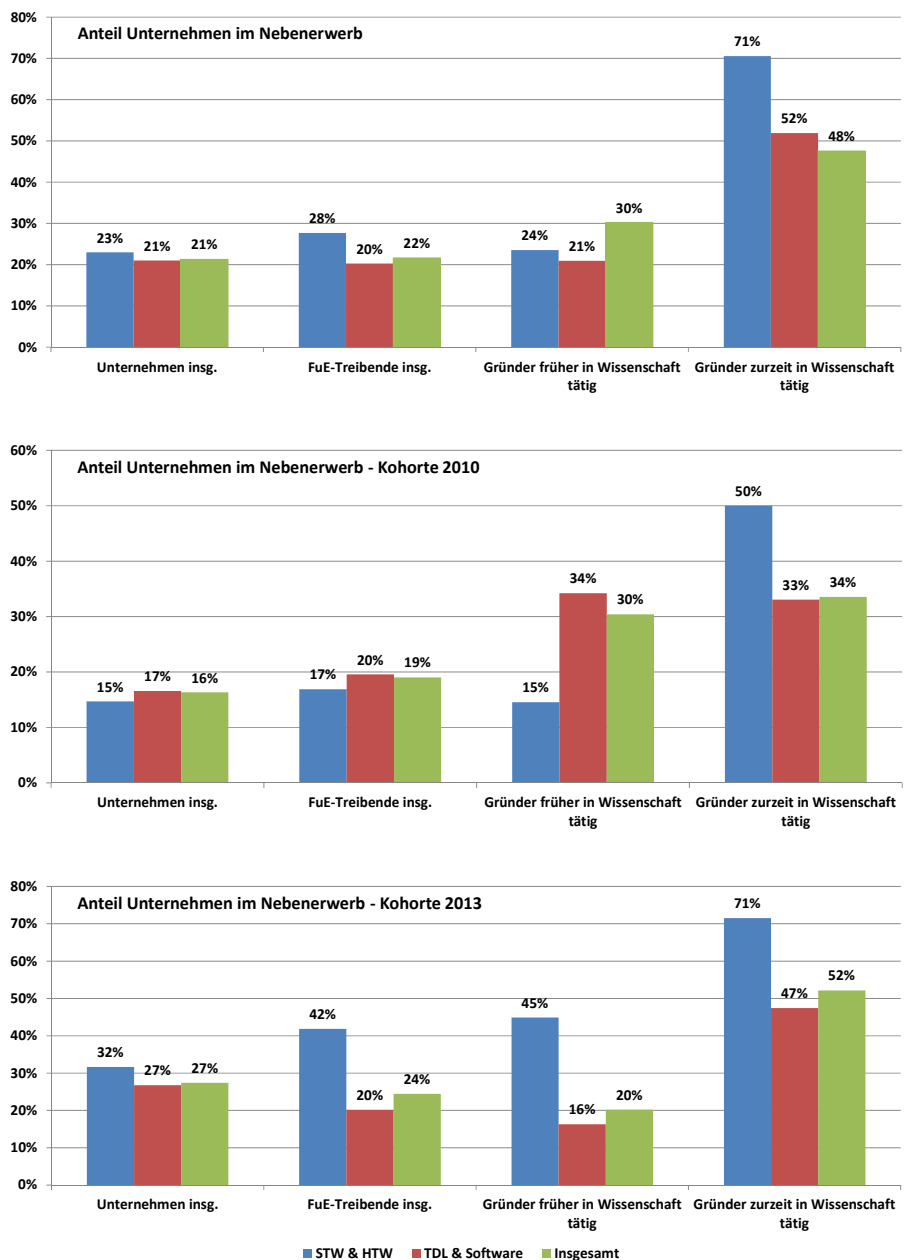
werbes (STW&HTW) ist der Anteil mit 28% allerdings signifikant höher als im Gesamtdurchschnitt.

Bei näherer Betrachtung wird deutlich, dass bei Gründungen durch Personen, die in der Wissenschaft tätig sind oder waren, der Anteil der Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich ist. Unternehmen, die mindestens einen ehemaligen Wissenschaftler im Gründungsteam haben, sind zu 30% Nebenerwerbsgründungen. Gründungen mit derzeitigen Wissenschaftlern als Gründer, sind es zu 48%. In der Branche STW&HTW ist sogar die überwiegende Mehrheit der Wissenschaftler nur im Nebenerwerb als Unternehmer aktiv. Die wissenschaftliche Tätigkeit in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis bleibt also für sie die Haupterwerbsquelle.

Die beiden unteren Grafiken von Abbildung 13 lassen jedoch vermuten, dass es sich bei der Gründung im Nebenerwerb um eine Markteintrittsstrategie handelt. In der jüngsten Gründungskohorte 2013 starteten 27% im Nebenerwerb, der Nebenerwerbsanteil ist bei der ältesten hier betrachteten Gründungskohorte 2010 um fast zehn Prozentpunkte geringer. Das deutet darauf hin, dass einige der Gründerinnen und Gründer zunächst unter Vorbehalt das Projekt Gründung starten und die (sicherere) Haupterwerbsquelle nicht aufgeben. Das ändert sich zumindest für einige Nebenerwerbsunternehmen im Laufe der folgenden Geschäftsjahre. Denn gut ein Zehntel der Vollerwerbsunternehmen 2013 gaben an, zunächst im Nebenerwerb gegründet worden zu sein, d.h. aus etwa einem Drittel der Nebenerwerbsgründungen wurde im Laufe der Zeit ein Vollerwerb für die betreffende Gründerperson.

Diese Beobachtung trifft in besonderem Maße auf Wissenschaftlergründungen im industriellen Hightech-Bereich zu. In der Gründungskohorte 2013 sind etwa 71% der Wissenschaftlergründungen in der Branche STW&HTW Nebenerwerbsgründungen, in der Kohorte 2010 rund die Hälfte. ■

Abbildung 13: Junge Unternehmen im Nebenerwerb 2013, Gründungskohorten 2010-2013



Anmerkung: hochgerechnete Werte.

Quelle: Mannheimer Gründungspanel.

-
- ¹ Bersch, J., S. Gottschalk, B. Müller und M. Niefert (2014), *The Mannheim Enterprise Panel (MUP) and Firm Statistics for Germany*, ZEW Discussion Paper Nr. 14-104, Mannheim.
- ² Die Spitzentechnik setzt sich aus denjenigen Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes zusammen, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität (Anteil FuE-Aufwendungen am Umsatz) von über 7% aufweisen. Die Hochwertige Technik (HTW) umfasst die Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen FuE-Intensität von 2,5% bis 7%.
- ³ Vgl. z.B. Fritsch, M., A. Kritikos und K. Pijnenburg (2013), *Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut*, DIW Wochenbericht Nr. 12 2013.
- ⁴ Die Hauptbeschäftigung kann aber auch eine selbstständige Beschäftigung in einem anderen Unternehmen sein.
- ⁵ Vgl. EU-Kommission (2014), *Statistik der Europäischen Beobachtungsstelle für die Entwicklung der Arbeitsbeziehungen*.
- ⁶ Vgl. IWF Economic Research (2014), *Volkswirtschaft Kompakt, Gut geplant ist halb gewonnen*.
- ⁷ Vgl. z.B. OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>.
- ⁸ Vgl. z.B. Schumpeter, J. A. (1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company Inc., New York and London.
- ⁹ Vgl. Mata, J. (1996), *Markets, Entrepreneurs and the Size of New Firms*, *Economic Letters*, 52, 89-94.
- ¹⁰ Audretsch, D. and T. Mahmood (1995), *New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function*, *Review of Economics and Statistics*, 77, 1, 97-103.
- ¹¹ Vgl. z.B. Congregado, E., Golpe A. und A. van Stel (2012), *The 'Recession-push' Hypothesis Reconsidered*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 325-342.
- ¹² Brixy, Udo, Kohaut, Susanne und Claus Schnabel (2007), *Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany*, *Small Business Economics*, 29, 1, 161-171.
- ¹³ In die Berechnung gehen sozialversicherungspflichtige Voll- und Teilzeitmitarbeiter, Minijobber, mithelfende Familienangehörige und Auszubildende ein. Freie Mitarbeiter, Leiharbeitskräfte und Praktikanten sind nicht berücksichtigt.
- ¹⁴ Der direkte Beschäftigungseffekt beinhaltet nur die durch junge Unternehmen direkt geschaffenen Arbeitsplätze und kontrolliert nicht für weggefallene Arbeitsplätze in, durch den Markteintritt neuer Wettbewerber vom Markt verdrängten, Bestandsunternehmen.
- ¹⁵ Siehe Statistiken unter „<https://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Themen/Lohnersatzleistungen-SGBIII/Kurzarbeitergeld/Kurzarbeitergeld-Nav.html>“
- ¹⁶ Der weit überwiegende Anteil der Teamgründungen besteht aus Teams von zwei Gründern. Daher wird hier nur der Anteil an Teamgründungen ausgewiesen und nicht deren durchschnittliche Teamgröße.
- ¹⁷ Bretz, M., J. Egel, S. Gottschalk, G. Metzger, M. Murmann, M. Niefert, K. Ullrich und M. Tchouvakhina (2013), *Gründungspanelbericht, Junge Hightech-Unternehmen trumpfen auf, Neuss, Frankfurt und Mannheim*.
- ¹⁸ Dies deckt sich bezüglich des zeitlichen Trends mit den Ergebnissen der ifo-Konjunkturumfrage zur Kredithürde. Danach beurteilt ein immer kleiner werdender Anteil deutscher Unternehmen die Kreditvergabe der Banken als restriktiv (ifo Institut 2014).
- ¹⁹ Ifo Institut (2014), *Die Kredithürde – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im Dezember 2014: Deutsche Unternehmen bekommen immer leichter Bankkredite*, Pressemitteilung vom 22.12.2014.
- ²⁰ Sachverständigenrat (2014), *Jahresgutachten 2014/15: Mehr Vertrauen in Marktprozesse*, Wiesbaden, Ziffer 421f.
- ²¹ Vgl. z.B. Rammer, C., B. Aschhoff, D. Crass, T. Doherr, M. Hud, C. Köhler, B. Peters, T. Schubert und F. Schwiebacher (2014), *Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft - Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2013*, Bundesministerium für Bildung und Forschung, Mannheim.
- ²² Externe Finanzierungsquellen sind Banken, die Bundesagentur für Arbeit, Förderinstitutionen des Bundes, der Länder und der Kommunen, Familie und Freunde und Unternehmensbeteiligungen von Privatinvestoren oder Venture Capital Gesellschaften.
- ²³ Unternehmen mit hohen Investitionskosten bzw. hohen FuE-Ausgaben geben mehr aus für Investitionen bzw. FuE als 75% der Unternehmen in ihrer Branche.

