



IAB·ZEW GRÜNDUNGSPANEL

// FAKTEN · ANALYSEN · PERSPEKTIVEN

1

Die wirtschaftliche Situation junger Unternehmen 2020

2

Auswirkungen der Corona-Krise auf Existenz

3

Auswirkungen der Corona-Krise auf Innovationsaktivitäten

Innovationsaktivitäten helfen jungen Unternehmen die Corona-Krise zu meistern

Die Corona-Pandemie hat junge Unternehmen zur Anpassung ihrer Innovationsstrategien getrieben, nur so konnten sie ihre Innovationsleistungen aufrechterhalten. Der Anteil der Unternehmen mit Prozessinnovationen nahm im Durchschnitt sogar zu. Interessant ist auch, dass durch häufigeres Homeoffice die Innovationstätigkeiten der jungen Unternehmen im Durchschnitt nicht behindert wurden. Ferner zeigte sich, dass die fortgesetzten Innovationsanstrengungen jungen Unternehmen halfen, in der Krise ihre Existenz zu sichern. Die Corona-Soforthilfen konnten dagegen nicht verhindern, dass in Not geratene Unternehmen geschlossen wurden.

Seit dem Jahr 2008 wird am ZEW das Gründungspanel als langfristiges Projekt mit unterschiedlichen Kooperationspartnern (2008 bis 2013 mit der KfW Bankengruppe als KfW/ZEW Gründungspanel, 2014 und 2015 als Mannheimer Gründungspanel, seit 2016 als IAB/ZEW-Gründungspanel mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, jeweils in Kooperation mit Creditreform) betrieben. Die jährliche Erhebung von Daten bei jungen Unternehmen trägt wesentlich dazu bei, unterschiedliche Strategien der Gründung und die Entwicklungen junger Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und unter wechselnden Rahmenbedingungen zu verstehen. Diese Erkenntnisse fließen zum einen in wissenschaftliche Publikationen ein, sie dienen zum anderen dazu, die Politik bei der Konzeption und Evaluation von Programmen und Maßnahmen zur Unterstützung und nachhaltigen Festigung von Gründungen zu beraten.

Dieser Bericht enthält ausgewählte Ergebnisse der 2021 durchgeführten Befragungsrunde des IAB/ZEW-Gründungspanels, die sich auf die Situation der befragten jungen Unternehmen im Jahr 2020 bezieht. Das Gründungspanel ist als geschichtete Stichprobe konzipiert, für die Branchengruppen im Berichtskreis des Panels sind die Ergebnisse für Deutschland insgesamt repräsentativ. Zu diesem Bericht existiert ein technischer Anhang mit Erläuterungen zur Stichprobenziehung

und der zugrundeliegenden Grundgesamtheit des IAB/ZEW Gründungspanels, der auf der Gründungspanelhomepage www.gruendungspanel.de heruntergeladen werden kann.

Das Jahr 2020 stand ganz im Zeichen der Corona-Krise, durch die junge Unternehmen stark betroffen waren. Die zwei Befragungen 2020 im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels zeigten, dass im Frühling 2020 fast 70% der Gründungskohorten 2016–2019 negativ betroffen waren, im Herbst 2020 gaben dagegen nur noch gut die Hälfte der Unternehmen an, negative Auswirkungen durch die Corona-Pandemie erlitten zu haben. Die Bundesregierung reagierte auf die Krise mit Programmen zur finanziellen Unterstützung auch von jungen Unternehmen und Start-ups. Die Hilfen umfassten direkte Zuschüsse, Steuerstundungen auf Steuerabschlägen, Darlehen und Bürgschaften und Mittel aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds, die in den meisten Fällen zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen dienten. Bis Mai 2020 hatten bereits etwa 60% der noch am Markt befindlichen jungen Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2016 bis 2019 staatliche Unterstützung aus den Programmen im Kontext der Corona-Krise beantragt.

Die wirtschaftliche Situation junger Unternehmen 2020

Dieser Bericht gibt einen Überblick zur wirtschaftlichen Situation junger Unternehmen (Gründungskohorten 2016–2019) am Ende des Jahres 2020. Ein besonderer Fokus richtet sich auf die Innovationstätigkeit, die zeigt, wie anpassungsfähig und zukunftsorientiert und damit wettbewerbsfähig junge Unternehmen sind. Effekte der Corona-Krise und Fördermaßnahmen zur Unterstützung der in Not geratenen Unternehmen werden im Anschluss thematisiert. Zunächst richtet sich der Blick auf die Situation junger (bis zu vier Jahre alter) Unternehmen im Jahr 2020. Hierzu werden verschiedene Kennzahlen für junge Unternehmen aus unterschiedlichen Bran-

chengruppen ausgewiesen (Tabelle 1). Es wird differenziert nach den industriellen Hightech-Branchen Spitzentechnologie und Hochwertige Technik (STW & HTW) sowie Technologieorientierten Dienstleistungen und Software (TDL & Software) und den nicht zum Hightech-Bereich zählenden Branchen nicht-forschungsintensives Verarbeitendes Gewerbe (NTW), nicht-technologieorientierte Dienstleistungsbranchen und Handel (NTDL) sowie Baugewerbe (Bau). Zur Spitzentechnik (STW) zählen diejenigen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität (Anteil der FuE-Ausgaben am Umsatz) von über 7% aufweisen. Die Spitzentechnik schließt somit Unternehmen ein, die z.B. pharmazeutische Grundstoffe, Datenverarbeitungsgeräte oder Mess- und Navigationsinstrumente produzieren. Die Hochwertige Technik (HTW) umfasst die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen FuE-Intensität von 2,5% bis 7%. Hierzu zählt unter anderem die Herstellung von Maschinen, Motoren, Kraftfahrzeugen und verschiedenen chemischen Erzeugnissen. Technologieintensive Dienstleister (TDL) sind Unternehmen, die sich z. B. auf Forschung und Entwicklung im Bereich der Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften oder der Medizin spezialisiert haben sowie Architektur-, Ingenieurbüros oder Fernmeldedienste. Diese Branchengruppe gehört ebenso zum Dienstleistungsbereich des Hightech-Sektors wie die Branchen Softwareentwicklung oder Webdesign (zusammengefasst unter „Software“). Die Nicht-Hightech-Branchen sind zum einen die nicht-forschungsintensiven Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe (NTW). Diese umfassen das gesamte Verarbeitende Gewerbe von der Nahrungsmittel- über die Textil- bis hin zur Metallverarbeitung, mit Ausnahme der Wirtschaftszweige, die unter die Spitzentechnik oder Hochwertige Technik fallen. Steuerberatungen, Wirtschaftsprüfungen, Marketingberatungen und andere unternehmensnahe Dienstleister wie Leasingfirmen, Gebäudereinigungen oder Entsorgungsunternehmen sowie konsumnahe Dienstleistungen wie das Verlagswesen, die Herstellung von Filmen und Fernsehprogrammen, Kinos, freiberufliche, wissenschaftliche, technische, kreative und künstlerische Tätigkeiten, private Schulen, das Gastgewerbe, Friseure, Reinigungen etc. sowie Handelsunternehmen werden hier zu nicht-technologieorientierten Dienstleistungen zusammengefasst (NTDL). Die Branchengruppe Bau umfasst das gesamte Bau- und Ausbaugewerbe.

Die Gründungszahlen sind trotz der Corona-Krise nicht wesentlich zurückgegangen. Im Jahr 2019 wurden knapp 167 Tsd. Unternehmen in den im IAB/ZEW Gründungspanel betrachteten Branchen gegründet, 2020 lag der Wert nur wenig geringer bei 166 Tsd.

Im Folgenden werden die Indikatoren des Jahres 2020 mit denen von 2018 verglichen. Ein Vergleich mit 2019 ist nur bedingt möglich, da im Jahr 2020 zwei Kurzbefragungen im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels durchgeführt wurden, die von dem üblichen Fragebogen deutlich abwichen und die Situation junger Unternehmen in der Corona-Krise adressierte. Daher ist die Stichprobengröße für die Gründungskohorte

zu klein, um repräsentative Hochrechnungen durchführen zu können. Ein Vergleich der wirtschaftlichen Situation junger Unternehmen im Jahr 2020 mit der in 2018 ist aber möglich und informativ, zeigt sie doch die Unterschiede zwischen einer konjunkturell guten Lage für junge Unternehmen und der beginnenden Krise.

Beschäftigung

Etwa ein Drittel der jungen Unternehmen der Gründungskohorte 2020 haben bereits im ersten Jahr am Markt Mitarbeiter eingestellt. Das sind deutlich weniger als im Jahr 2018, zwei Jahre vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. In der Gründungskohorte 2018 starteten gut 40% der Gründungen mit angestellten Mitarbeitern. In den Hightech-Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) sowie bei den technologieorientierten Dienstleistern (TDL & Software) ist dieser Anteil üblicherweise etwas kleiner als in den Nicht-Hightech-Branchen.

Die durchschnittliche Unternehmensgröße des Gründungsjahrgangs 2020 entspricht mit 2,4 Mitarbeitern (gemessen in VZÄ, inklusive der Gründerpersonen) exakt der des Jahrgangs 2018. Die durchschnittliche Größe der jungen Unternehmen blieb 2020 im nicht-technologieorientierten Dienstleistungsbereich (NTDL) gegenüber 2018 fast unverändert (2020: 2,5, 2018: 2,4 VZÄ). Die jungen Unternehmen in den forschungsintensiven Industriebranchen haben 2020 im Durchschnitt 3 vollzeitäquivalente Mitarbeiter und damit mehr als 2018 (2,4). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl der jungen Unternehmen im Baugewerbe sowie im nicht-forschungsintensiven Verarbeitendem Gewerbe (NTW) lag 2018 dagegen mit 2,3 und 2,7 vollzeitäquivalenten Mitarbeitern über den Werten für 2020 (2,0 und 2,2).

Umsatz

Fast alle Unternehmen der Gründungskohorten 2017 – 2020 haben im Jahr 2020 Umsatz erwirtschaftet (93%), ein im Vergleich zu 2018 fast unveränderter Anteil (2018: 95%). Dabei liegen die Anteilswerte für die meisten einzelnen Branchengruppen nahe beim Durchschnittswert. Im Baugewerbe verzeichneten 2020 sogar 96% der jungen Unternehmen bereits Umsätze. Dieser Befund hängt möglicherweise mit der Corona-Ausnahmesituation zusammen, im Jahr 2020 wurde eine angestiegene Bautätigkeit beobachtet¹. Der Median der Verteilung der Umsätze von jungen Unternehmen im Bausektor wurde gegenüber dem Vorjahr allerdings kleiner (2018: 150.000 Euro).

Im Median der Verteilung des Umsatzes 2020 wurden im Branchendurchschnitt rund 100.000 EUR erwirtschaftet, dies ist im Vergleich zu 2018 (120.000 EUR) ein Rückgang des Medianwertes um ein Sechstel. Am höchsten sind die Umsätze 2020 in der Branchengruppe des forschungsintensiven Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) gewesen, bei

1 Laut Statistischem Bundesamt (19. März 2021): Der baugewerbliche Umsatz ist von 142 Mrd. Euro im Jahr 2019 auf 151 Mrd. Euro im Jahr 2020 gestiegen. Auch die Anzahl der im Baugewerbe tätigen Personen hat sich binnen dieser Jahresfrist von 859.000 auf 888.000 erhöht.

TABELLE 1: AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN VON UNTERNEHMEN DER GRÜNDUNGSKOHORTEN 2017 – 2020, 2020

	STW & HTW	TDL & Software	NTW	NTDL	Bau	Gesamt
Anfangsbeschäftigung						
Anteil Unternehmen mit angestellten Mitarbeitern (Gründungsjahrgang 2020)	25%	24%	32%	34%	27%	33%
Durchschnittliche Unternehmensgröße (Gründungsjahrgang 2020) in vollzeitäquivalenten Mitarbeiterstellen	3,0	2,1	2,2	2,5	2,0	2,4
Umsatz						
Anteil Unternehmen mit Umsatz in Prozent	91%	91%	93%	93%	96%	93%
Median in Tsd. EUR	200	120	100	80	140	100
Innovation						
Anteil Unternehmen mit Marktneuheit in Prozent	23%	16%	15%	10%	3%	10%
Anteil Unternehmen mit Produktinnovationen* in Prozent	54%	42%	41%	34%	19%	33%
Anteil Unternehmen mit Prozessinnovationen* in Prozent	32%	31%	31%	26%	13%	25%
Anteil Unternehmen mit FuE-Aktivitäten in Prozent	52%	38%	25%	10%	7%	13%
Investitionen						
Anteil investierender Unternehmen in Prozent	73%	75%	77%	63%	76%	66%
Mittelwert in Tsd. EUR	27.586	19.622	36.140	33.027	26.360	31.609
Median in Tsd. EUR	10.000	5.000	10.000	2.000	10.000	2.500
Finanzierung						
Volumenanteil Innenfinanzierung in Prozent	66%	75%	69%	71%	82%	72%
Volumenanteil Finanzierung durch externe Kapitalgeber in Prozent	12%	7%	11%	9%	7%	9%
Anteil Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten in Prozent	17%	14%	17%	15%	9%	15%

* Kennzahlen ohne Unternehmen im Gründungsjahr, da Produkte und Prozesse im Gründungsjahr per definitionem neu für das Unternehmen sind. Angaben sind hochgerechnet auf die Gesamtpopulation der jungen Unternehmen.
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021

rund 200.000 EUR liegt hier der Median. Im Vergleich zu 2018 ist der Median-Wert des Umsatzes in dieser Branchengruppe deutlich angestiegen (2018: 120.000 Euro). Zu den Hightech-Branchen zählen Chemie- und Pharmaunternehmen und Produzenten von medizinischen Geräten, die Produkte dieser Wirtschaftszweige erfuhren 2020 einen durch die Corona-Pandemie hervorgerufenen Nachfrageboom. Auch die junge Unternehmen in diesen Branchen konnten also davon profitieren. In den übrigen Branchengruppen sind die Medianwerte des Umsatzes jeweils zurückgegangen (2018: TDL & Software: 140.000 Euro, NTW: 128.000 Euro, NTDL: 100.000 Euro, Bau: 150.000 Euro).

Innovation

Die bis zu vier Jahre alten Unternehmen weisen auch 2020 im Vergleich zu etablierten Unternehmen ganz beachtliche Innovationsanstrengungen und -erfolge auf (vgl. ZEW, Infas,

Fraunhofer ISI, Innovationen in der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2020). So ist der Anteil von jungen Unternehmen, die 2020 eine Marktneuheit eingeführt haben, mit 10% höher als der Durchschnitt bei den etablierten Unternehmen, die im Mannheimer Innovationspanel erfasst sind. Bei letzteren liegt der Anteil der Unternehmen, die im Zeitraum 2018 bis 2020 eine Marktneuheit eingeführt haben, bei 7%. Der um 3 Prozentpunkte höhere Anteil bei den jungen Unternehmen zeigt, dass diese durchaus das Potenzial haben, mit den etablierten Unternehmen nicht nur mithalten zu können, sondern sie auch überflügeln zu können und damit den Wettbewerb in ihren jeweiligen Branchen zu stärken.

Auch die Anteile von Unternehmen mit Produktinnovationen im Jahr 2020 sind mit 33% durchaus auf ähnlichem Niveau wie im gesamtdeutschen Durchschnitt; für diese sind es 32% für den Zeitraum 2018 bis 2020. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (FuE) werden von 13% der jungen Unternehmen betrieben, damit liegen sie unter dem Niveau von

älteren Unternehmen, unter denen im zurückliegenden Drei-Jahreszeitraum 21% FuE betrieben haben.

Die Innovationstätigkeit junger Unternehmen ist 2020 gegenüber 2018 insgesamt eher angestiegen. Das liegt an den Prozessinnovatoren², deren Anteil im Berichtsjahr 2020 bei 25% liegt, zwei Jahre davor waren es gut 5 Prozentpunkte weniger. Das könnte darauf hindeuten, dass die Corona-Krise und die damit einhergehenden Einschränkungen Prozessinnovationen nötig machten. Denn insbesondere der Prozessinnovatorenanteil in den nicht-technologieorientierten Dienstleistungen (NTDL) machte einen Sprung nach oben (2018: 18%, 2020: 26%). Bei den anderen Innovationsindikatoren sind 2020 nur geringe Änderungen gegenüber 2018 auszumachen.

Der Vergleich zu der Zeit vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie zeigt keine unmittelbaren starken Effekte auf die Innovationsleistungen. Bei näherer Betrachtung wird aber deutlich, dass die Pandemie durchaus negative Effekte auf die Innovationsaktivitäten junger Unternehmen hat. Dies zeigen die Ergebnisse einer multivariaten Analyse von Corona-Effekten, die weiter unten in diesem Report präsentiert werden.

Investitionen und Finanzierung

Rund 66% der Unternehmen der Gründungskohorten 2017–2020 haben 2020 Investitionen in Sachkapital getätigt. Das sind deutlich weniger als 2018, als noch 73% der jungen Unternehmen investierten. Im Durchschnitt wurden 2020 etwa 32.000 Euro für Sachkapitalinvestitionen ausgegeben, das sind im Mittel rund 3.000 Euro mehr als 2018. Der Median der Verteilung der Investitionssummen ist allerdings von 4.000 Euro auf 2.500 Euro zurückgegangen. Das zeigt, dass das im Aggregat gestiegene Investitionsvolumen durch sehr hohe Investitionen bei einer Minderheit der Unternehmen zustande kommt.

So ist der Anstieg des durchschnittlichen Investitionsvolumens auf höhere Investitionssummen in den nicht-technologieorientierten Dienstleistungen (NTDL) zurückzuführen (2020: 33.000 Euro, 2018: 28.000 Euro). Im verarbeitenden Gewerbe und den technologieintensiven Dienstleistungssektoren (TDL & Software) sind die mittleren Investitionssummen dagegen zurückgegangen (2018: STW & HTW: 43.000 Euro, TDL & Software: 20.000 Euro, NTW: 39.000 Euro). Die gestiegenen durchschnittlichen Investitionen im nicht-technologieorientierten Dienstleistungsbereich könnten auf veränderte Verfahren zur Dienstleistungserbringung in der Corona-Krise zurückzuführen sein (vgl. auch den gestiegenen Prozessinnovatorenanteil) – darunter fallen etwa E-Commerce, Lieferdienste, Online-Consulting, Abholservice u.ä., die Unternehmen nutzten, um in Lock-Down-Zeiten weiterhin ihre Produkte anbieten und vertreiben zu können.

Die in einigen Branchen recht hohen Investitionsausgaben der jungen Unternehmen sind womöglich auf die Corona-Hilfen

zurückzuführen, die 2020 aus staatlichen Programmen gezahlt wurden. Für 2020 meldeten daher nur 15% der jungen Unternehmen, Finanzierungsschwierigkeiten gehabt zu haben. Das sind im Mittel nur 3 Prozentpunkte mehr als 2018. Diese Zunahme ist im Wesentlichen auf die jungen Unternehmen der NTDL-Branchen zurückzuführen, die besonders negativ von den Corona-Maßnahmen beeinträchtigt waren.

Relativ stark von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind traditionell die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (2020: STW & HTW: 17%, 2018: 21%). Die Finanzierung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten und Investitionen in Innovationen gestaltet sich häufig schwieriger als die Finanzierung anderer Investitionen, da sie mit höheren Risiken für potenzielle Kapitalgeber verbunden sind. Im Jahr 2020 allerdings ist der Anteil von Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten in diesen Branchen gegenüber 2018 (da waren es 21%) nennenswert gesunken. Wie oben erläutert, ist in diesen Branchen die Investitionstätigkeit im Vergleich zu 2018 stark zurückgegangen. Es ist zu vermuten, dass Unternehmen dieser Branchen als Reaktion auf die starken Unsicherheiten durch die Corona-Krise neben ihren Investitionstätigkeiten auch ihre Innovationsaktivitäten zurückgefahren haben. Somit hatten sie insgesamt einen geringeren Finanzierungsbedarf und damit auch im Mittel einen geringeren Anteil von Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten.

Im Jahr 2020 konnten 72% der gesamten Unternehmensausgaben durch Umsätze und Gewinnrücklagen (Innenfinanzierung) finanziert werden, 2018 waren es noch 77%. Der Finanzierungsanteil von externen Kapitalgebern durch Eigen- oder Fremdkapital liegt 2020 mit 9% etwas höher als 2018 (7%). Die Hightech-Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (STW & HTW) können ihre Ausgaben zu einem geringeren Anteil als der Durchschnitt der jungen Unternehmen durch Cash Flow finanzieren (66%) und nehmen häufiger finanzielle Mittel von Dritten in Anspruch (12%).

Auswirkungen der Corona-Krise

Die Corona-Pandemie hat im Jahr 2020 die Situation für nahezu alle Unternehmen entweder direkt oder indirekt in erheblichem Maße beeinflusst. Sie standen vor völlig neuen, bisher unbekanntenen Herausforderungen, von denen zu befürchten war, dass dies zahlreiche Unternehmen auch in existenzielle Schwierigkeiten bringt.

Die Corona-Krise hat unterschiedliche, branchenspezifische Effekte auf das Gründungsgeschehen in Deutschland ausgelöst. Die Anzahl neuer Unternehmen ist 2020 insgesamt nur leicht gegenüber dem Vorjahr gesunken und 2021 sogar wieder angestiegen (Abbildung 1). Es gibt eindeutige Gewinner- und Verliererbranchen der Krise: Im Gastgewerbe und Tourismus ist – wenig überraschend – ein deutlicher Einschnitt der Gründungstätigkeit zu verzeichnen (2020: minus 25% gegenüber 2019). In der Chemieindustrie gab es dagegen einen Anstieg um fast 16% und die ohnehin aufstrebende Branche Software und Games ist 2020 im Vergleich zu 2019 um 31%

² Der Prozessinnovatorenanteil lässt sich leider nicht mit dem des Mannheimer Innovationspanels für Gesamtdeutschland vergleichen, da hier eine andere Definition angewendet wird.

Neugründungen gewachsen. Auch die Anzahl der Unternehmensgründungen im Versand- und Internethandel stieg 2020 um etwa 25% im Vergleich zum Vorjahr.

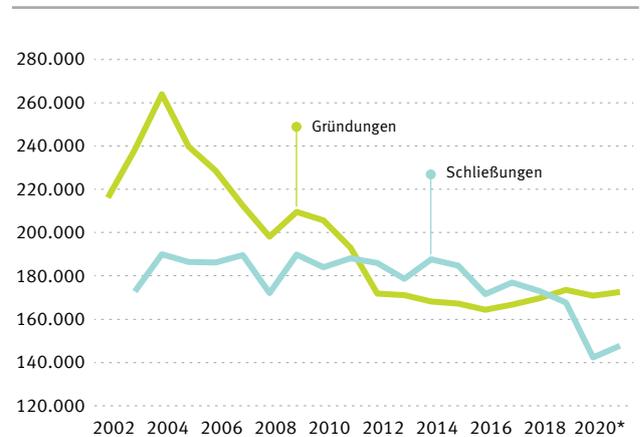
Diese Stabilisierung ging einher mit moderaten Unternehmensschließungszahlen³, was in den letzten drei Jahren zu einem leichten Anstieg der Unternehmenspopulation geführt hat. Auch 2020 und 2021 überstieg die Anzahl an Gründungen die der Schließungen, der resultierende Unternehmensbestand liegt zurzeit bei etwa 3,4 Mio. Unternehmen.

Die im Durchschnitt über alle Branchen bis 2021 ausgebliebenen Auswirkungen der Pandemie auf die Schließungszahlen sind weitgehend auf die ausgezahlten Wirtschaftshilfen, die Regelungen zur Kurzarbeit und die zeitweise Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zurückzuführen. Ganz unbeeinträchtigt von der Corona-Krise blieben die jungen Unternehmen allerdings nicht. Abbildung 2 zeigt die Verteilung der Unternehmenspopulation nach der Art der Betroffenheit von der Corona-Krise. Die Interviewten wurden gefragt, ob die Corona-Pandemie insgesamt überwiegend negative oder überwiegend positive wirtschaftliche Auswirkungen auf ihr Unternehmen hatte. Im Durchschnitt gab knapp die Hälfte der Unternehmen der Gründungskohorten 2017 – 2020 an, überwiegend negative Auswirkungen erfahren zu haben, 37% aber auch überwiegend positive. Neben einer vollständigen oder teilweisen Schließung zählen ein Rückgang der Nachfrage, Schwierigkeiten beim Bezug von Vorleistungen, logistische Schwierigkeiten beim Absatz der eigenen Produkte, personelle Engpässe aufgrund von Krankheit, Quarantäne und Kinderbetreuung, sowie Liquiditätengpässe zu den negativen Auswirkungen. Positive Auswirkungen beruhten auf einer Erhöhung der Nachfrage nach den bisherigen Produkten oder Dienstleistungen oder auf einer Erhöhung der Nachfrage durch eine Umstellung des Angebots auf in der Corona-Krise benötigte Produkte oder Dienstleistungen.

Die höchsten Anteile negativ betroffener Unternehmen sind – wenig überraschend – für konsumnahe Dienstleistungen (KDL: 59%) und junge Handelsunternehmen (57%) zu verzeichnen. Weniger stark negativ betroffen waren die Baubranche und technologieintensive Dienstleister (TDL & Software). Gleichzeitig berichteten überdurchschnittlich viele junge Unternehmen gerade in diesen Wirtschaftszweigen sogar über positive Auswirkungen. D.h. viele Unternehmen aus diesen Branchen konnten die durch die Corona-Pandemie ausgelösten Anforderungen gut bewältigen, indem sie ihre Produktpalette und Dienstleistungen an die neuen Erfordernisse angepasst haben bzw. weil die Nachfrage in diesen Branchen angestiegen ist.

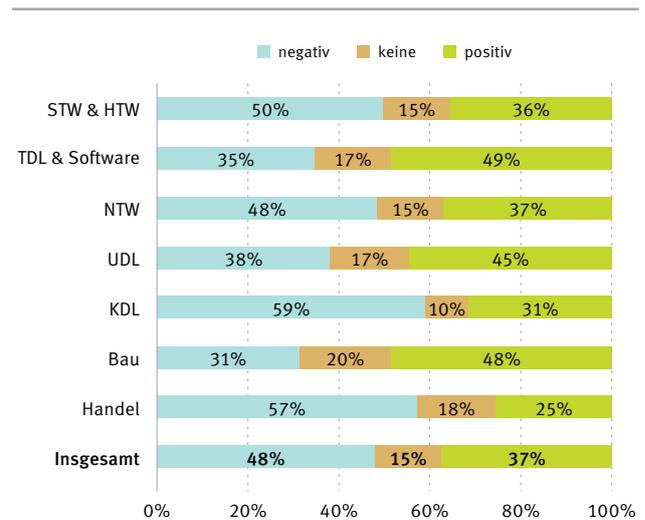
Um den Herausforderungen der Corona-Beschränkungen und dem daraus resultierenden Anpassungsdruck zu begegnen, haben substantielle Anteile junger Unternehmen Anpassungen ihrer Unternehmensstrategie vorgenommen. 35% der

ABBILDUNG 1: ENTWICKLUNG DER GRÜNDUNGS- UND SCHLIESSUNGSZAHLEN IN DEUTSCHLAND



*Schließungszahlen 2020/2021 sind Prognosen Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, ZEW

ABBILDUNG 2: AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE – GRÜNDUNGSKOHORTEN 2017 – 2020 NACH BRANCHEN



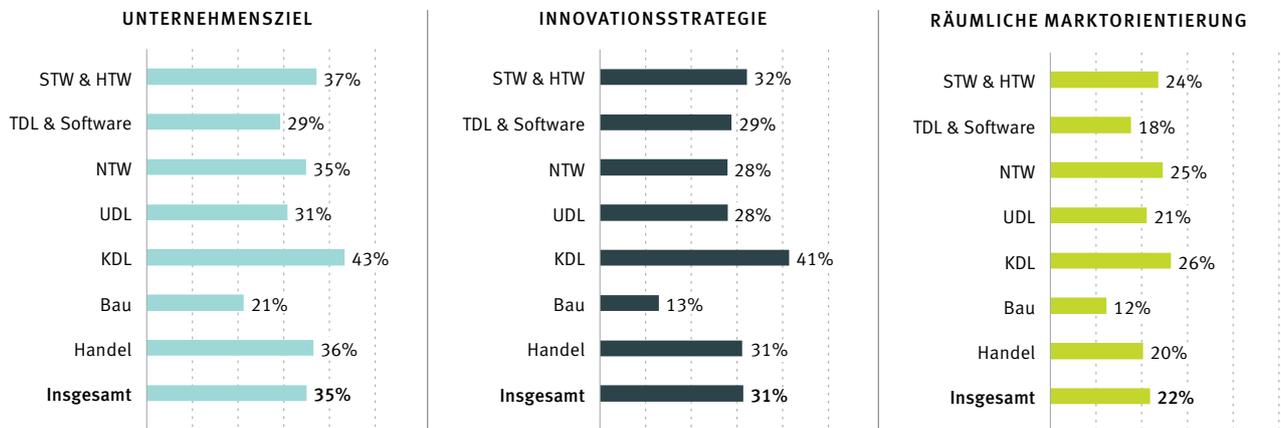
Angaben sind hochgerechnet auf die Gesamtpopulation der jungen Unternehmen. STW&HTW: forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, TDL&Software: technologieintensive Dienstleister, NTW: nicht-forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, UDL: unternehmensnahe Dienstleister, KDL: konsumnahe Dienstleistungen Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021

jungen Unternehmen haben ihre Unternehmensziele – z.B. schnelles Wachstum, hohe Gewinne – geändert (Abbildung 3). Etwas weniger (31%) änderten 2020 ihre Innovationsstrategie. Eine Innovationsstrategie bestimmt sowohl das Ausmaß des Innovationseinsatzes als auch das Ausmaß der Änderungen oder Anpassungen der bisherigen Produkte oder Dienstleistungen. Von einer Anpassung der räumlichen Marktorientierung, also eine Veränderungen des Gebietes, in dem die Produkte und Dienstleistungen angeboten werden, sprach gut ein Fünftel der Unternehmen.

Auch hier sind wieder deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Branchengruppen auszumachen. Je höher der Unternehmensanteil negativer Betroffenheit, desto größer ist auch

³ Die Anzahl der Unternehmensschließungen setzt sich zusammen aus der Anzahl an Insolvenzen (zwischen 23% (2003) und 12% (2019) der Schließungen insgesamt), der Anzahl an Abmeldungen bzw. Löschungen (zwischen 53% (2004) und 34% (2017)) und der Anzahl an nicht-wirtschaftsaktiven Kleinunternehmen (zwischen 50% (2019) und 24% (2003)).

ABBILDUNG 3: ANPASSUNGEN DER STRATEGISCHEN AUSRICHTUNG, DIE DURCH DIE CORONA-KRISE NOTWENDIG WURDEN – GRÜNDUNGSKOHORTEN 2017 – 2020 NACH BRANCHEN



Angaben sind hochgerechnet auf die Gesamtpopulation der jungen Unternehmen. STW&HTW: forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, TDL&Software: technologieintensive Dienstleister, NTW: nicht-forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, UDL: unternehmensnahe Dienstleister, KDL: konsumnahe Dienstleistungen
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021

der Anteil von Unternehmen, die ihre Unternehmensziele geändert haben. Das sind also eher konsumnahe Dienstleister (KDL) und Handelsunternehmen als Bauunternehmen.

Was bedeuten nun diese Befunde für die Entwicklung der jungen Unternehmen bis zum Ende des Jahres 2020 bzw. 2021?

Schließungen

Wie schon oben mit Abbildung 1 gezeigt, ist bisher keine Schließungswelle eingetreten, das gilt auch für junge Unternehmen. Nur gut 3% der Unternehmen, die 2020 und 2021 im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels befragt wurden, sind mittlerweile geschlossen worden.

Im Folgenden wird durch eine multivariaten Analyse untersucht, welche Faktoren das Überleben eines Unternehmens beeinflussen. Für diese Analyse wurden auch ältere Unternehmen des IAB/ZEW Gründungspanels einbezogen, das sind Unternehmen der Gründungskohorten 2012 und 2020. Daten, die in diese Analyse eingeflossen sind, stammen aus den Befragungsjahren 2020 bis 2021. Da verschiedene Corona-Effekte gemessen werden sollten, wurden drei unterschiedliche Modellgleichungen geschätzt, die unten erläutert werden. Bis zum Jahr 2021 sind insgesamt 3,3% der Gründungen der Jahre 2012 – 2020, die seit 2013 an einer oder mehr Befragungen des IAB/ZEW Gründungspanels teilgenommen haben, geschlossen worden.

Tabelle 2 zeigt, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensschließung beeinflussen. In erster Linie sollte die Analyse herausarbeiten, ob die Corona-Krise bereits nach kurzer Zeit das Scheitern junger Unternehmen zur Folge hatte. Da die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung von vielen Faktoren abhängt, werden im linearen Schätzmodell Kontrollfaktoren berücksichtigt, denen, wie in der Entrepreneurship-Literatur diskutiert, Einfluss auf die

Überlebenswahrscheinlichkeit junger Unternehmen zugesprochen wird: Indikator dafür, dass mindestens ein/e Akademiker/in im Gründungsteam ist; Branchenerfahrung des/der Gründers/in mit der längsten Berufserfahrung (als Logarithmus der Anzahl der Jahre); ein Indikator dafür, dass mindestens einer der Gründer/innen schon früher einmal ein Unternehmen gegründet hat, das aber geschlossen wurde, das Gründungsprojekt also gescheitert ist (Scheiternerfahrung); Anzahl der Mitarbeiter bei Gründung des Unternehmens, in Vollzeitäquivalenten; Indikator dafür, dass es sich bei der Gründung um eine Notgründung handelt, d.h. das Unternehmen wurde laut eigener Aussage gegründet, damit der/die Gründer/in der Arbeitslosigkeit entgeht oder aus Mangel an alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten; Indikator dafür, dass es sich bei der Gründung um eine Chancenründung handelt, d.h. das Unternehmen wurde laut eigener Aussage gegründet, um konkrete Projekt- oder Geschäftsideen umzusetzen; ein Indikator für die Branche, in dem das Unternehmen tätig ist; ein Indikator für das Gründungsjahr, also das Alter des Unternehmens.

Den partiellen Einfluss der einzelnen Faktoren spiegeln die in der Tabelle aufgelisteten Koeffizienten wider. Von den einbezogenen Kontrollgrößen resultieren signifikante Koeffizienten (mit Sternchen gekennzeichnet) für die Indikatoren Branchenerfahrung, Scheiternerfahrung und Chancenründungen für die beiden ersten Schätzmodelle. Je länger mindestens einer der Gründer/innen in der Branche tätig war, desto geringer ist die Schließungswahrscheinlichkeit des Unternehmens. Die branchenbezogene Berufserfahrung der Gründerpersonen spielt also eine wesentliche Rolle für die Erfolgsaussichten ihres Gründungsprojektes. Scheiterte einer der Gründer/innen zuvor mit einer Gründung, musste diese also wieder aufgeben, liegt die Schließungswahrscheinlichkeit der aktuellen Gründung statistisch signifikant um 1,1 Prozentpunkte höher als im Durchschnitt der Stichprobe (Modell 1). Negative Erfahrungen

TABELLE 2: DETERMINANTEN DER SCHLIESSUNGSWAHRSCHEINLICHKEIT 2021, GRÜNDUNGSKOHORTEN 2012 – 2020

	Modell 1	Modell 2	Modell 3 negativ betroffen
Interaktionsterme Corona – negativ betroffen / Soforthilfe			
nein/ja	-0,008 (0,008)		
ja/ nein	0,004 (0,006)		
ja/ja	0,013** (0,007)		
Änd. Innovationsstrategie und innovationsaktiv im Vorjahr (ja / nein)		-0,015* (0,009)	
Änd. Strategie Unternehmensziel (ja/nein)		0,017** (0,008)	
Änd. Strategie Marktorientierung (ja/nein)		0,009 (0,009)	
Corona-Effekt: Entlassungen (ja/nein)			0,031** (0,015)
Corona: negativ betroffen (ja/nein)		0,011* (0,007)	
Akademikergründung (ja/nein)	-0,001 (0,005)	-0,003 (0,007)	-0,002 (0,011)
Branchenerfahrung in Jahren	-0,009*** (0,003)	-0,008* (0,004)	-0,007 (0,008)
Scheiternerfahrung (ja/nein)	0,011* (0,006)	0,013 (0,008)	0,018 (0,015)
Anzahl Mitarbeiter	-0,001 (0,001)	-0,003** (0,001)	-0,000 (0,002)
Notgründung (ja/nein)	0,001 (0,007)	-0,010 (0,010)	0,005 (0,017)
Chancengründung (ja/nein)	0,011** (0,005)	0,011 (0,007)	-0,007 (0,011)
Branche	ja	ja	ja
Gründungsjahr	ja	ja	ja
Konstante	0,128*** (0,018)	0,114*** (0,025)	0,152*** (0,036)
Anzahl Beobachtungen	7.132	3.430	2.031
R ²	0,016	0,018	0,014

Standardfehler in Klammern, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Lineares Schätzmodell – OLS. Die Koeffizienten geben an, wie stark sich die Schließungswahrscheinlichkeit ändert, wenn ein Faktor um eine Einheit erhöht wird.
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021

führen offenbar nicht dazu, es bei einem erneuten Gründungsversuch besser zu machen. Auf für größere Unternehmen bessere Chancen zu überleben (Anzahl Mitarbeiter) weist Modell 2 hin (plus 0,3 Prozentpunkte pro zusätzlichem Mitarbeiter).

Eine um 1 bis 1,1 Prozentpunkte höhere Schließungsquote weisen auch Unternehmen auf, die als Chancengründung klassifiziert wurden. Das hängt vermutlich damit zusammen, dass eine Gründung, die mit einer konkreten Geschäftsidee gestartet wurde, mit höheren Risiken verbunden ist, sobald es sich um ein innovatives Produkt (bzw. eine innovative Dienstleistung) handelt. Neue Ideen können bekanntlich auch scheitern, wenn das neue Produkt auf dem Markt nicht angenommen wird oder zu wenig finanzielle Mittel für die Realisierung der Idee vorhanden war. Statistisch signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Branchengruppen sind darüber hinaus nicht zu beobachten.

Die eigentliche Forschungsfrage richtet sich auf die Auswirkungen der Corona-Krise. Die jungen Unternehmen wurden gefragt, ob sich die Corona-Pandemie seit ihrem Ausbruch bis zum Zeitpunkt der Befragung im letzten Jahr überwiegend negativ auf ihr Unternehmen ausgewirkt hat. Außerdem gaben die interviewten an, ob sie Corona-Hilfsmaßnahmen (Soforthilfen) durch staatliche Programme in Anspruch genommen haben.

In **Modell 1** wurden Interaktionsterme zwischen den Variablen „negative Corona-Betroffenheit (ja/nein)“ und „Inanspruchnahme von Corona-Soforthilfen (ja/nein)“ gebildet. Ein statistisch signifikanter Effekt ist nur für die Merkmalskombination negative Betroffenheit und Corona-Soforthilfe zu sehen. Unternehmen, die negativ von der Corona-Krise betroffen waren und Corona-Soforthilfen erhalten haben, weisen eine um 1,3 Prozentpunkte niedrigere Überlebenschance auf als solche Unternehmen, die weder negativ betroffen waren noch Soforthilfen beantragt hatten. Das kann auf zweierlei Weise gedeutet werden. Die Soforthilfen haben auf der einen Seite eher solche Unternehmen beantragt, die in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder sogar in ihrer Existenz bedroht waren. Andererseits zeigt der geschätzte Koeffizient aber auch, dass die Soforthilfen eher nicht geholfen haben, diese Unternehmen zu retten.

Modell 2 misst den Zusammenhang zwischen der Schließungswahrscheinlichkeit und Strategieänderungen, die von den jungen Unternehmen im Zuge der Corona-Krise vorgenommen wurden, um die Krise besser zu meistern. Eine Änderung der Innovationsstrategie wurde häufiger von innovationsaktiven Unternehmen (vgl. dazu Tabelle 1) durchgeführt (39% versus 29%). Daher wurde in Schätzmodell 2 eine Interaktion mit einem Indikator, der die Innovationsaktivität vor dem Jahr der Befragung misst, gebildet. Das Ergebnis deutet darauf hin, dass innovationsaktive Unternehmen, die eine Änderung ihrer Innovationsstrategie vorgenommen haben, mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit (minus 1,5 Prozentpunkte) geschlossen werden mussten als nicht-innovationsaktive ohne Innovationsstrategieänderung. Innovationsaktive Unternehmen, die ihre Innovationsaktivitäten an die Erfordernisse der Corona-Beschränkungen angepasst haben, kamen offenbar besser

durch die Krise. Unternehmen, die ihr Unternehmensziel angepasst haben, konnten dagegen weniger häufig als andere Unternehmen verhindern, dass ihr Unternehmen scheiterte (plus 1,7 Prozentpunkte.) Vermutlich war der Versuch einer Unternehmenszielanpassung bereits bei vielen ein Ausdruck überproportional großer Schwierigkeiten.

Eine Anpassung der räumlichen Marktorientierung hatte keinen Einfluss auf das Überleben eines Unternehmens.

Modell 2 bestätigt, dass die von der Corona-Krise negativ betroffenen Unternehmen eher schließen mussten als andere junge Unternehmen, denn ihre Schließungswahrscheinlichkeit ist um 1,1 Prozentpunkte erhöht.

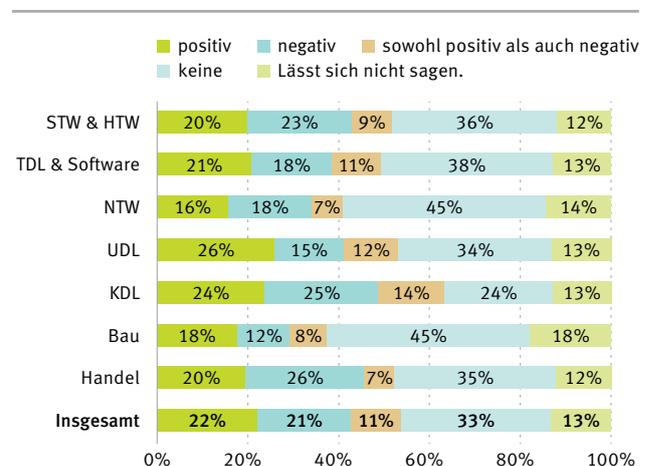
Modell 3 misst den Effekt von Entlassungen, die Unternehmen aufgrund der Corona-Krise vornehmen mussten, auf die Wahrscheinlichkeit ihre Existenz zu sichern. Sobald Unternehmen Personal entlassen mussten, steigt ihr Schließungsrisiko um 3,1 Prozentpunkte gegenüber anderen negativ betroffenen Unternehmen, die das nicht mussten.

Innovationen

Die Corona-Krise hatte unterschiedliche Auswirkungen auf die Innovationsaktivitäten junger Unternehmen. Abbildung 4 zeigt eine große Bandbreite. Im Durchschnitt über alle Branchen melden jeweils rund ein Fünftel der Unternehmen positive oder negative Auswirkungen der Corona-Pandemie auf aktuelle oder geplante Innovationsprojekte.

Die restlichen Unternehmen sind weniger bis gar nicht betroffen oder können es nicht einschätzen. Wiederum sind einige Branchenunterschiede zu verzeichnen. Im Baugewerbe ist der Anpassungsdruck offenbar weniger groß, unterdurchschnittlich wenige (30%) haben entweder positive oder negative Auswirkungen gespürt. Bei den konsumnahen Dienstleis-

ABBILDUNG 4: AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE AUF DIE INNOVATIONSTÄTIGKEIT – GRÜNDUNGSKOHORTEN 2017 – 2020 NACH BRANCHEN



Angaben sind hochgerechnet auf die Gesamtpopulation der jungen Unternehmen. STW&HTW: forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, TDL&Software: technologieintensive Dienstleister, NTW: nicht-forschungsintensives verarbeitendes Gewerbe, UDL: unternehmensnahe Dienstleister, KDL: konsumnahe Dienstleistungen
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021

tern (KDL) sieht es anders aus. Gut ein Viertel der Unternehmen sah sich beeinträchtigt, immerhin fast ein Viertel gab aber auch klar positive Auswirkungen an.

Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse von 3 Modellschätzungen, die die Determinanten von Innovationsaktivitäten messen. Innovationsaktiv ist ein Unternehmen, wenn es entweder eine Produkt- oder eine Prozessinnovation eingeführt hat, Forschungs- und Entwicklungsprojekte durchführt oder ein Patent besitzt oder beantragt hat.

Die Kontrollvariablen beschreiben innovationsaktive Unternehmen: Sie sind eher Akademikergründungen, eher Chancengründungen und eher im Hightech-Bereich (STW & HTW sowie TDL & Software) tätig als andere Gründungen.

Etwa 40% der Stichprobenunternehmen, also der Gründungskohorten 2012–2010, sind im Durchschnitt innovationsaktiv. Modell 1 macht deutlich, dass die Corona-Krise die Wahrscheinlichkeit im Jahr 2020 innovationsaktiv gewesen zu sein, um 7,1 Prozentpunkte verringert hat, wenn ein Unternehmen negativ betroffen war. Eine Änderung der Innovationsstrategie im Unternehmen hatte aber positive Effekte sowohl für bisherige Innovationsaktive als auch für andere Unternehmen (plus 17,2 und 30,4 Prozentpunkte gegenüber nicht innovationsaktiv und keine Innovationsstrategieanpassung). Aber auch Innovationsaktive aus dem Vorjahr, die keine Än-

derungen vorgenommen hatten, bleiben mit einer höheren Wahrscheinlichkeit innovationsaktiv (plus 27,9 Prozentpunkte gegenüber nicht innovationsaktiv und keine Innovationsstrategieanpassung).

Die Schätzmodelle 2 und 3 sind auf die Stichprobe negativ betroffener Unternehmen beschränkt. Auch für diese Untergruppe sind die Auswirkungen von Innovationsstrategien ähnlich stark wie im Durchschnitt der Unternehmen, also inklusive der Unternehmen mit positiven Auswirkungen. **Modell 2** zeigt darüber hinaus, dass die durch die Corona-Pandemie notwendig gewordene Homeoffice-Einführung offenbar positiv mit dem Innovationsgeschehen korreliert. Homeoffice wird demnach häufiger von innovationsaktiven Unternehmen genutzt als von nicht-innovationsaktiven. Jedenfalls scheint der Umstand, dass Mitarbeiter/innen nicht vor Ort sind, keine negative Auswirkung auf die Innovationstätigkeit zu haben. Mit **Modell 3** wird untersucht, welcher Zusammenhang zwischen Innovationsaktivitäten und der durch die Corona-Pandemie behinderten, aber zuvor geplanten Personalaufstockung besteht. Der resultierende Koeffizient suggeriert zwar einen positiven Effekt auf die Wahrscheinlichkeit zu innovieren, wahrscheinlicher ist aber, dass innovationsaktive Unternehmen deswegen negativ von der Corona-Krise betroffen sind, weil sie notwendige Personalaufstockungen zurückstellen mussten.

TABELLE 3: DETERMINANTEN DER INNOVATIONSAKTIVITÄT 2020, GRÜNDUNGSKOHORTEN 2012 – 2020

	Modell 1	Modell 2 negativ betroffen	Modell 3 negativ betroffen
Corona-Effekt: negativ betroffen	-0,071*** (0,013)		
Interaktionsterme Corona – Änderung Innovationsstrategie/innovationsaktiv im Vorjahr			
nein/ja	0,279*** (0,016)	0,245*** (0,028)	0,242*** (0,024)
ja/nein	0,172*** (0,018)	0,119*** (0,034)	0,114*** (0,029)
ja/ja	0,304*** (0,020)	0,245*** (0,031)	0,254*** (0,027)
Änd. Strategie Unternehmensziel	0,028** (0,014)	0,014 (0,023)	0,008 (0,020)
Änd. Strategie Marktorientierung	0,050*** (0,016)	0,016 (0,025)	0,020 (0,022)
Corona-Effekt: Homeoffice		0,052** (0,023)	
Corona-Effekt: Zurückstellung Personalaufstockung			0,049*** (0,019)
Akademikergründung (ja/nein)	0,078*** (0,013)	0,073*** (0,024)	0,072*** (0,020)
Branchenerfahrung in Jahren	-0,009 (0,009)	0,032* (0,017)	0,022 (0,014)
Anzahl Mitarbeiter	0,004 (0,003)	0,000 (0,004)	0,001 (0,004)
Notgründung (ja/nein)	-0,001 (0,020)	0,045 (0,034)	0,023 (0,030)
Chancengründung (ja/nein)	0,050*** (0,013)	0,037 (0,023)	0,036* (0,020)
STW & HTW	0,084*** (0,023)	-0,021 (0,038)	-0,027 (0,034)
TDL & Software	0,051*** (0,017)	-0,006 (0,031)	-0,030 (0,027)
NTW	0,050** (0,022)	0,062 (0,040)	0,032 (0,034)
KDL	-0,000 (0,021)	-0,006 (0,036)	-0,018 (0,030)
Bau	-0,066** (0,026)	-0,011 (0,055)	-0,083* (0,044)
Handel	0,033 (0,026)	0,019 (0,043)	-0,013 (0,036)
Gründungsjahr	ja	ja	ja
Konstante	-0,232*** (0,049)	-0,344*** (0,077)	-0,279*** (0,065)
Anzahl Beobachtungen	5.701	1.843	2.400
R ²	0,187	0,145	0,145

Standardfehler in Klammern, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Lineares Schätzmodell – OLS. Die Koeffizienten geben an, wie stark sich die Wahrscheinlichkeit innovationsaktiv zu sein ändert, wenn ein Faktor um eine Einheit erhöht wird.
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel 2021





IAB/ZEW Gründungspanel

Herausgeber: ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH Mannheim · L 7, 1 · 68161 Mannheim
Präsident: Prof. Achim Wambach, Ph.D. · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl
Internet: www.zew.de

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung · Regensburger Straße 100 · 90478 Nürnberg · www.iab.de

Verantwortlich im Sinne des Presserechts: Sandra Gottschalk (ZEW)

Autoren: Sandra Gottschalk

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe „IAB-ZEW Gründungspanel (August 2022), ZEW, IAB“

© ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH Mannheim, 2022; IAB, Nürnberg, 2022