

# JUNGE unternehmen

Nr. 5 · August 2016

FAKTEN · ANALYSEN · PERSPEKTIVEN

**1** Gründungstätigkeit in Deutschland stagniert

**2** Räumliche Analysen mit dem Mannheimer Unternehmenspanel

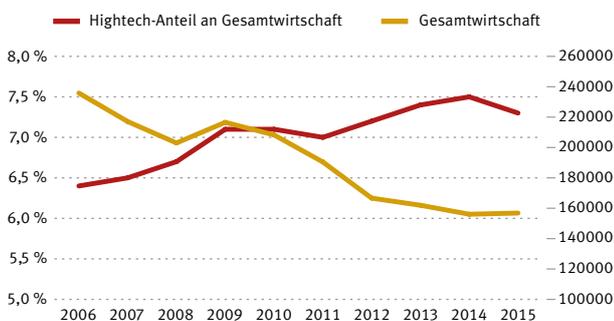
**3** Wagniskapitalinvestitionen in deutsche Unternehmen

## Gründungstätigkeit in Deutschland stagniert

Die Anzahl der Gründungen in Deutschland hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur unmerklich verändert. Die seit Jahren anhaltende Entwicklung zu weniger Gründungen ist das Resultat verschiedener Einflussfaktoren wie z.B. der Konjunktur, der guten Arbeitsmarktsituation oder auch der langfristigen demographischen Entwicklung. Jedoch könnten auch Finanzierungs- und Wachstumshemmnisse ein entscheidender Faktor sein, warum die Gründungstätigkeit in Deutschland nicht in Gang kommt.

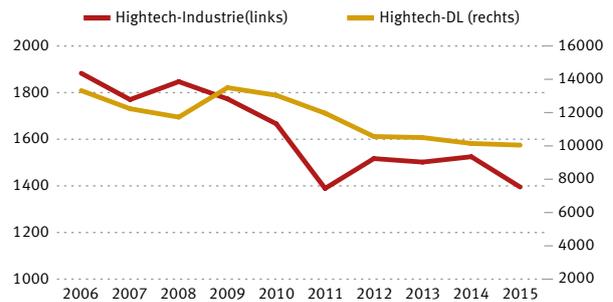
Die Gründungstätigkeit in Deutschland stagniert weiterhin auf niedrigem Niveau. So wurden im Jahr 2015 ca. 156.800 rechtsselbstständige wirtschaftsaktive Unternehmen gegründet, d.h. nur minimal mehr als im vergangenen Jahr. Somit brachte auch das Jahr 2015 keine Trendwende in der seit Jahren eher rückläufigen Gründungstätigkeit. Über die Gründe für die niedrige Bereitschaft zu gründen, gibt es vielfältige Meinungen. Oft werden die günstige Konjunktur und die daraus resultierende gute Arbeitsmarktsituation angeführt. Letztere bewirkt, dass insbeson-

ABBILDUNG 1A: ABSOLUTE ANZAHL DER GRÜNDUNGEN IN DER GESAMTWIRTSCHAFT IM GESAMTEN BUNDESGBIET (RECHTE ACHSE) UND ANTEIL DER HIGHTECH-GRÜNDUNGEN AN DER GESAMTWIRTSCHAFT 2006 – 2015 (LINKE ACHSE)



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (2016)

ABBILDUNG 1B: ENTWICKLUNG DER GRÜNDUNGSTÄTIGKEIT IN DER HIGHTECH-INDUSTRIE (LINKE ACHSE) UND DEN HIGHTECH-DIENSTLEISTUNGEN (RECHTE ACHSE)



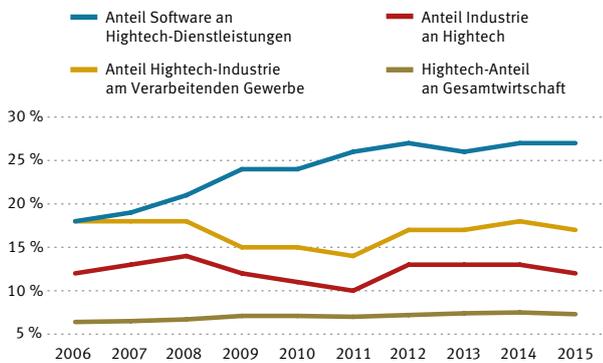
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (2016)

dere gut ausgebildete Menschen weniger Anreize haben, ihre sichere Erwerbssituation zu verändern und das Risiko einer Gründung einzugehen.

Dieser Umstand bietet an sich wenig Grund zur Sorge. Allerdings kann dieser Effekt zwar die Entwicklung der letzten Jahre erklären, nicht jedoch den seit den 1990er Jahren zu beobachtenden rückläufigen Trend. Hierfür müssen andere Faktoren verantwortlich sein. Zu nennen wären hier die höheren Hürden für Gründungen in expandierenden Märkten und insbesondere auch die demographische Entwicklung.

Erstere bewirken, dass Unternehmen eine bestimmte Größe erreichen müssen, um in überregionalen oder gar globalen Märkten wettbewerbsfähig zu sein. Dies bewirkt einen höheren Finanzierungsbedarf, der insbesondere in der Wachstumsphase schwer allein durch Eigenmittel der Inhaber gedeckt werden kann. Fremdkapital von Banken kann diesen gestiegenen Bedarf nicht alleine decken, da für Wachstum vor allem Eigenkapital von Bedeutung ist. Der im Vergleich zu den USA unterentwickelte Markt für Eigenkapital wird daher häufig als einer der Hauptgründe angeführt, warum Unternehmen in Kontinentaleuropa

**ABBILDUNG 2: ANTEIL DER GRÜNDUNGEN IM HIGHTECH-SEKTOR AN DER GESAMTEN GRÜNDUNGSTÄTIGKEIT SOWIE ANTEIL DER JEWEILIGEN UNTERBRANCHEN AM HIGHTECH-SEKTOR**



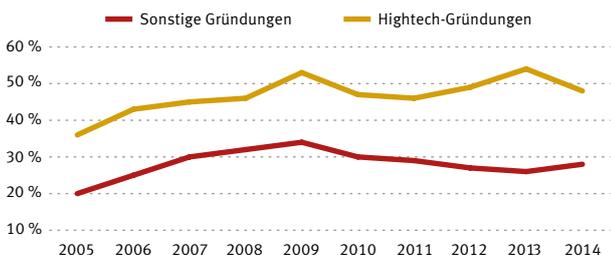
Quelle: Mannheimer Gründungspanel (2015)

und insbesondere in Deutschland weniger Chancen auf eine globale Marktdurchsetzung haben.

In den letzten Jahren wurde eine Vielzahl von Maßnahmen entwickelt, um die Finanzierung der ersten Lebensphase junger Unternehmen zu erleichtern. Allerdings fehlt es an Möglichkeiten, das Wachstum junger Unternehmen zu finanzieren. Hier zeichnet sich allerdings in den letzten Jahren eine Veränderung ab (siehe Beitrag „Wagniskapitalinvestitionen in deutsche Unternehmen“ in diesem Heft).

Seit 2006 ist die Anzahl der Hightech-Industrie-Gründungen von ca. 1.900 Gründungen in 2006 auf knapp 1.400 in 2015 (Abbildung 1B) zurückgegangen. Zwar stieg der Anteil der Hightech-Branchen an der Gesamtwirtschaft seit 10 Jahren um ungefähr einen Prozentpunkt, jedoch liegt dieser Anstieg vor allem in der ansonsten noch stärker sinkenden Gründungstätigkeit begründet. So blieb der Anteil der Hightech-Industrie-Gründungen an allen Hightech-Gründungen sowie am Verarbeitenden Gewerbe über die letzten Jahre relativ konstant – mit Ausnahme

**ABBILDUNG 3: ANTEIL DER GRÜNDUNGEN, WELCHE ANGABEN, ZUR UMSETZUNG EINER KONKRETEN GESCHÄFTSIDE E GEGRÜNDET ZU HABEN**



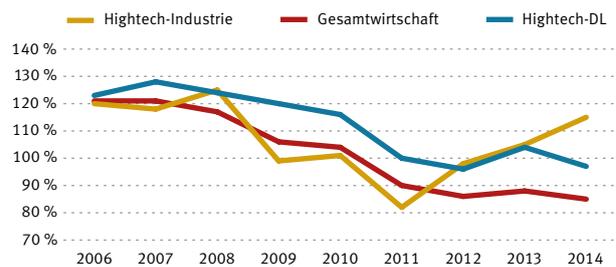
Hochgerechnete Werte. Auswertungen aus dem Mannheimer Gründungspanel (2015)  
Quelle: Mannheimer Gründungspanel (2015)

eines starken Einbruchs in den Krisen Jahren. Hingegen konnten z.B. die Software-Gründungen ihren Anteil von ca. 20% in 2006 auf ca. 27% im Jahr 2015 ausbauen.

**Hightech-Gründer sind Chancen-Gründer**

Die relativ gute Positionierung der Hightech-Gründungen insgesamt hat seine Ursache auch darin, dass gerade in diesen Branchen die Anreize zur Gründung nicht in dem Maße auf die Erwerbssituation potenzieller Gründer zurückzuführen sind wie in anderen Branchen. Auswertungen aus dem Mannheimer Gründungspanel (2015) zeigen, dass Hightech-Gründer deutlich häufiger die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee als Gründungsmotiv anführen (49% im Jahr 2014) als andere Gründer (knapp 30%, 2014).

**ABBILDUNG 4: GRÜNDUNGEN IM VERHÄLTNISS ZU SCHLISSUNGEN IN DER GESAMTWIRTSCHAFT SOWIE DER HIGHTECH-INDUSTRIE UND DEN HIGHTECH-DIENSTLEISTUNGEN**



Hochgerechnete Werte. Auswertungen aus dem Mannheimer Gründungspanel (2015)  
Quelle: Mannheimer Gründungspanel (2015)

Auch eine Betrachtung im Zeitablauf lohnt: So blieb das Verhältnis der Anteile an Chancengründungen zwischen Hightech- und sonstigen Gründungen über die Zeit nahezu konstant (Abbildung 3). In den Jahren nach der Krise ist ein Rückgang der Anteile, auch für Hightech-Gründungen erkennbar. Auch Hightech-Gründungen sind nicht unberührt von der konjunkturellen Situation, jedoch ist für Hightech-Gründungen bereits wenige Jahre darauf eine Trendumkehr zu beobachten, welche für sonstige Gründungen erst wesentlich später einsetzt.

Trotz der geringen Gründungstätigkeit weisen gerade die Industriebranchen im Hightech-Sektor in den letzten Jahren eine gewisse Dynamik auf. In der letzten Ausgabe berichteten wir vom durch Schließungen geprägten Strukturwandel in den Technologiebranchen. Um diesen Umstand zu verdeutlichen, zeigt Abbildung 4 das Verhältnis der Gründungen eines Jahres zu den Marktaustritten (freiwillige Schließungen und Insolvenzen). Wie aus der Abbildung ersichtlich wird, sinkt das Verhältnis in den letzten 10 Jahren deutlich. Zudem ist in den Krisen Jahren ein starker Rückgang dieses Verhältnisses zu beobachten. Seit ungefähr 4 Jahren hat sich das Verhältnis bei ca. 85% eingependelt.

delt, d.h. es werden nur etwa 85% so viele Unternehmen in einem Jahr gegründet wie geschlossen werden. Kurzfristig tangiert dies die Erneuerung des Unternehmensbestands und damit auch die Wachstumspotenziale. Auf Dauer führt dies zum Schrumpfen des Unternehmensbestandes und ist ein Signal für den Verlust ökonomischer Dynamik und Substanz.

In den Hightech-Branchen hat sich dieses Verhältnis jedoch umgekehrt. Sie weisen seit 2012 wieder mehr Gründungen als Schließungen auf. Auch hier ist ersichtlich, dass insbesondere in den Industriebranchen des Hightech-Sektors ein besonders starker Effekt der Krise zu verzeichnen war.

Johannes Bersch, bersch@zew.de

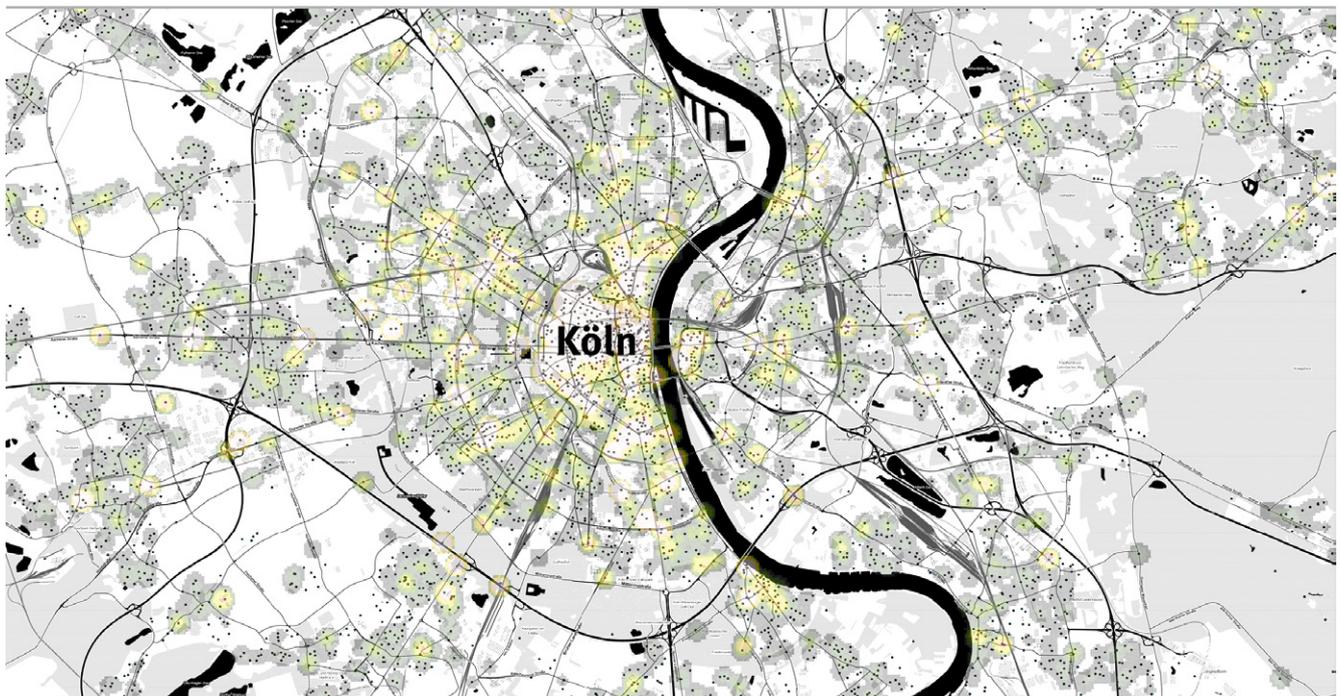
## Räumliche Analysen mit dem Mannheimer Unternehmenspanel

*Durch die Geokodierung der Unternehmen im Mannheimer Unternehmenspanel verfügt das ZEW über einen einzigartigen Datensatz, der die räumlichen Strukturen der deutschen Unternehmenslandschaft in bisher unerreichter Qualität abbildet. Hierdurch werden Analysen auch auf kleinräumlicher Ebene möglich.*

Neben einer Vielzahl von Unternehmenseigenschaften enthält das auf Daten von Creditreform basierende und vom ZEW gepflegte Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) auch die Ad-

ressen der beobachteten Unternehmen. Anhand dieser Adressen wurde am ZEW eine Geokodierung aller etwa 7,5 Mio. im MUP erfassten Unternehmen durchgeführt. Mit diesem Vorgang werden die Unternehmensadressen in Geokoordinaten übersetzt. Diese erlauben eine präzise Lokalisierung der Unternehmen. Mit dem so entstandenen Punktdatensatz kann beispielsweise detailliert das Standortmuster der etwa 3 Mio. derzeit am Markt aktiven Unternehmen in Deutschland abgebildet werden (ein Beispiel ist in Abbildung 1 dargestellt).

ABBILDUNG 1: DETAILANSICHT DES GEOKODIERTEN MUP 2010; UNTERNEHMENSSTÄNDE (SCHWARZE PUNKTE) IM RAUM KÖLN \*



Anmerkung: \*Basiskarte: OSM Stamen, 2016

Mit dem geokodierten Mannheimer Unternehmenspanel verfügt das ZEW hinsichtlich Umfang und Positionsgenauigkeit über einen Datensatz zur Analyse der räumlichen Verteilung von derzeit existierenden sowie bereits wieder geschlossenen Unternehmen in Deutschland. Der hohe räumliche Detailgrad bietet zahlreiche Vorteile gegenüber räumlich aggregierten Datensätzen. Dies betrifft zum einen die Tatsache, dass statistische Analysen aggregierter räumlicher Daten anfällig gegenüber der Definition der untersuchten Raumeinheiten (z. B. Landkreise gegenüber Gemeindegebieten) sind. Dieses „Problem der veränderbaren Gebietseinheiten“ (MAUP) führt beispielsweise dazu, dass, je nach räumlicher Betrachtungseinheit, der Anteil der deutschen Bevölkerung mit unter 75% der durchschnittlichen EU25 Kaufkraft zwischen 0% und 16% variiert (Madelin, Grasland, Mathian, Sanders, & Vincent, 2009<sup>1</sup>). Zum anderen lassen sich über das geokodierte MUP auch kleinräumige Prozesse beobachten. Beispiele hierfür sind die Untersuchung von Beziehungen zwischen Unternehmen in lokalen Branchenclustern oder Nachbarschaftseffekte zwischen Unternehmen verschiedener Branchen.

Die Panel-Struktur des MUP erlaubt darüber hinaus auch räumlich-zeitliche Analysen. So lassen sich beispielsweise das Umzugsverhalten von Unternehmen oder Veränderungen des lokalen Unternehmensbestandes beobachten. Abbildung 2 liefert ein Beispiel dafür. Dort ist die Veränderung des lokalen Unterneh-

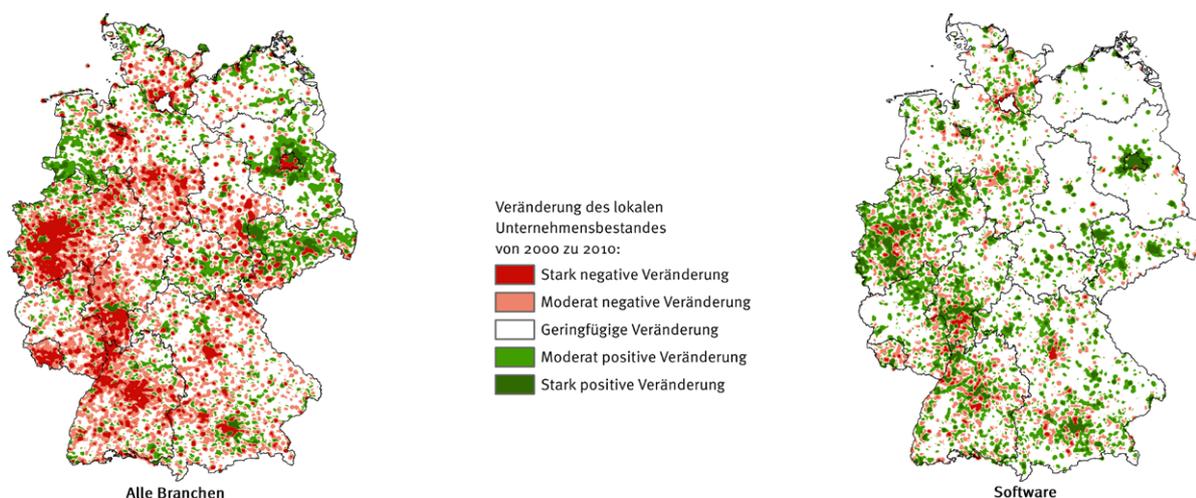
mensbestandes zwischen den Jahren 2000 und 2010 zum einen für alle Branchen, zum anderen für die Software-Branche dargestellt. Es wird deutlich, dass die Standorte im Westen Deutschlands im betrachteten Zeitraum von sinkenden Gesamt-Unternehmensbeständen geprägt waren, die ostdeutschen Standorte dagegen von wachsenden. Diese Trends werden allerdings von lokalen Ausnahmen durchbrochen, welche nur durch den hohen Detailgrad ersichtlich werden. So weisen beispielsweise der Osten und Westen Berlins eine entgegengesetzte Entwicklungsrichtung für den Gesamtunternehmensbestand auf. Im Gegensatz zur Gesamtentwicklung steigt der Bestand an Unternehmen der Software-Branche in den meisten Regionen – aber auch hier lassen sich lokale Ausnahmen erkennen (z. B. Nürnberg).

Räumliche Analysen werden am ZEW mithilfe Geographischer Informationssysteme (GIS) und unter Verwendung von geographischen Daten aus verschiedenen Quellen durchgeführt. Hierbei greift das ZEW insbesondere auf freie amtliche und crowdsourced Geodaten zurück, deren Umfang und Verfügbarkeit sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat. Frei verfügbare Geodaten werden unter anderem im Rahmen von Open Data-Initiativen wie der Geodaten Nutzungsverordnung (GeoNutzV) veröffentlicht. Crowdsourced Geodaten umfassen die Gesamtheit aller aus nutzergenerierten Inhalten erstellten geographischen Informationen, wie z. B. OpenStreetMap. Durch das Zusammenführen verschiedener Datensätze und dem Einsatz von Big Data-Analysemethoden wie dem Geospatial Data Mining verspricht sich das ZEW neue Einblicke in die deutsche Unternehmenslandschaft.

Jan Kinne, kinne@zew.de

<sup>1</sup> Madelin, M., Grasland, C., Mathian, H., Sanders, L., & Vincent, J.-M. (2009). Das „MAUP“: Modifiable Areal Unit - Problem oder Fortschritt? Informationen Zur Raumentwicklung, 10/11, 645–660.

ABBILDUNG 2: VERÄNDERUNG DES LOKALEN UNTERNEHMENSBESTANDES (ABSOLUTE ZAHLEN) IN DEUTSCHLAND, 2000 – 2010.\*



Anmerkung: \*Angaben für Hamburg noch nicht verfügbar

# Wagniskapitalinvestitionen in deutsche Unternehmen

*Für junge, sehr innovative Unternehmen, für stark wachstumsorientierte und für forschungsstarke Unternehmen in der Expansionsphase nach der Etablierung am Markt stellt die Finanzierung über Wagniskapital oft die einzige Möglichkeit dar, die Unternehmensziele auch umzusetzen. Es wird oft attestiert, dass die eh schon unbefriedigende Situation für innovative Unternehmen in Deutschland sich weiter verschlechtert. Das kann man auch anders sehen.*

Eine Finanzierung über Wagnis- oder Risikokapital nimmt zwar nur ein sehr geringer Anteil der jungen Unternehmen mit Standort in Deutschland in Anspruch – rund 3 bis 4% aller bis zu vier Jahre alten Unternehmen –, allerdings sind es gerade diese wenigen jungen Unternehmen, von denen sich nicht nur deren Finanziers, sondern auch die Wirtschaftspolitik überproportionales Wachstum und besondere Innovationsleistungen erhoffen. Aber die Abschätzung des Wachstumspotenzials ist auf der Ebene einzelner Unternehmen außerordentlich schwierig. Dies gilt umso mehr, je jünger die Unternehmen sind. Auch nach der Bewältigung der Markteintrittsphase bleibt für stark wachstumsorientierte, risikoreiche Unternehmen die Finanzierung ihrer Expansion ein

nicht einfach zu bewältigendes Problem. Für sehr innovative Unternehmen stellt sich darüber hinaus die Schwierigkeit, dass sie Forschungs- und Entwicklungsprojekte finanzieren müssen, deren Ausgang nicht nur risikobehaftet, sondern häufig unsicher ist und für die sich die Renditen der FuE-Investitionen erst nach einem längeren Zeitraum einstellen. Für diese Unternehmen stellt die Beteiligungsfinanzierung auch nach der Frühphase der Unternehmensexistenz (beispielsweise bei zweiten oder dritten Finanzierungsrunden) ein sehr wichtiges Finanzierungsinstrument dar, für das es keine oder nur sehr wenige Alternativen gibt.

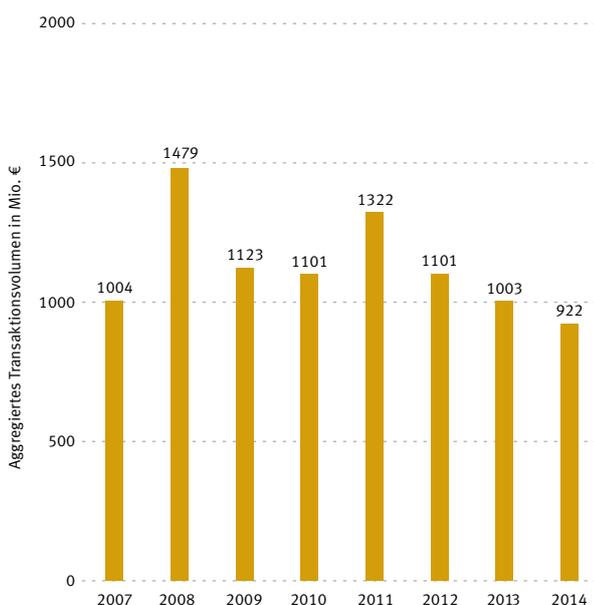
Die „hinreichende“ Verfügbarkeit von Beteiligungs- bzw. Wagniskapital ist eine bedeutende Voraussetzung zur Sicherstellung der Entwicklungsmöglichkeiten von sehr innovativen Unternehmen. Zwar ist nicht empirisch zu definieren, welcher Betrag denn genau die Wagniskapital-Verfügbarkeit „hinreichend“ erfüllt, aber es spricht viel dafür, dass eine Verbesserung des Wagniskapitalangebots angestrebt werden sollte. Viele Zahlen scheinen darauf hinzudeuten, dass die Anzahl und das Volumen der Wagniskapitalinvestitionen in Deutschland nach der Finanz- und Wirtschaftskrise eher sinken als zunehmen. In diese Richtung weisen beispielsweise die Daten des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Diese weisen stetig sinkende Wagniskapital-Investitionsvolumina seit 2011 aus (Abbildung 1), in Unternehmen in Deutschland würde diesen Daten zufolge im Laufe der Jahre immer weniger Wagniskapital investiert.

Die Statistik des BVK basiert auf den Angaben der BVK-Mitglieder. Beteiligungsunternehmen, VC-Gesellschaften, VC-Fonds oder auch Einzelpersonen, die Mitglieder des BVK sind, werden vom Verband nach ihren Investitions- und Beteiligungsaktivitäten befragt. Die Angaben beziehen sich somit auf die Investitionsvolumina „typischer“ VC-Anbieter.

In einer Studie für die L-Bank, Staatsbank für Landes Baden-Württemberg<sup>1</sup>, haben Wissenschaftler des ZEW einen anderen Weg gewählt, um die Beteiligungsvolumina von Wagniskapitalinvestitionen in deutsche Unternehmen abzuschätzen. Die Basis hierfür bildeten Informationen über Wagniskapitaltransaktionen, die in den Transaktionsdatendanken Majunke (von Majunke Consulting) und Zephyr (von Bureau van Dijk) dokumentiert sind. Hier sind nicht die einzelnen Investoren die Einheit, bei der die Daten erhoben werden, sondern die einzelnen Transaktionen (oder deals), unabhängig davon, wie groß die Anzahl der Ko-Investoren ist und zu welcher Investoren-Kategorie sie zählen.

Wird die Abschätzung der Volumina der gesamten Wagniskapitalbeteiligungen auf einer solchen Transaktionsbasis vor-

ABBILDUNG 1: AGGREGIERTE TRANSAKTIONSVOLUMINA 2007 – 2014 NACH BVK-DATEN

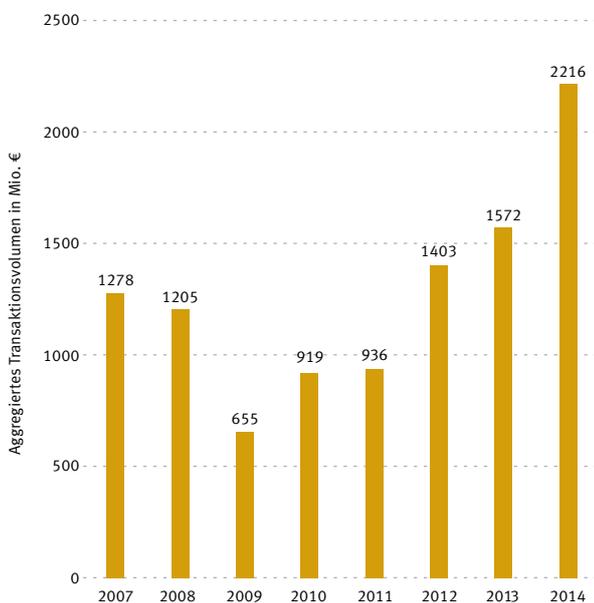


Quelle: EVCA (2015) / PEREP\_Analytics - www.evca.eu. Berechnungen des ZEW

<sup>1</sup> Bersch, J., J. Egelin und G. Licht, 2016, Finanzierungssystem Baden-Württemberg, Projektbericht, <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/FinanzierungssystemBW2016.pdf>

genommen und dabei nur die Transaktionen als „Wagniskapitalinvestitionen“ berücksichtigt, bei denen mindestens ein klassischer VC-Anbieter beteiligt ist, dann ergibt sich hinsichtlich des Zeitpfades ein etwas anderes Bild (Abbildung 2). Seit dem Krisenjahr 2009 sind stetig steigende Summen als Wagniskapital in Unternehmen investiert worden, bis 2014 hat sich das Volumen in etwa verdreifacht. Diese Analysen weisen nicht auf eine zunehmend angespannte Situation auf dem Wagniskapi-

ABBILDUNG 2: AGGREGIERTE TRANSAKTIONSVOLUMINA 2007 – 2014 NACH ANALYSEN VON TRANSAKTIONS DATENBANKEN



Quelle: M&A-Datenbank Zephyr, 2015, Majunke Transaktionsdatenbank, 2015, Berechnungen des ZEW

talmarkt in Deutschland hin, ganz im Gegenteil. Insbesondere dann, wenn berücksichtigt wird, dass die Anzahl der Gründungen – und auch die der Hightech-Gründungen – in Deutschland seit Mitte des Jahrzehnt stetig sinkt. Es somit potenziell immer weniger Nachfrager nach Wagniskapital gibt.

Wie sind die Unterschiede im Verlauf der VC-Investitionsvolumina zwischen den beiden Analyseansätzen zu erklären? Der wesentliche Grund ist auf die unterschiedlichen Erhebungseinheiten der zugrunde liegenden Datenbasen zurückzuführen. Bei der Befragung der BVK-Mitglieder werden nur deren eigene Investitionsvolumina abgefragt. Die BVK-Statistik gibt somit einen Überblick über die VC-Transaktionen der typischen Anbieter auf diesem Markt, unterstellt, dass die Mitglieder des BVK einen relevanten Anteil aller Anbieter darstellen und die gesamte Ange-

botsseite repräsentieren. Bei dem Ansatz über die Transaktionen als Erhebungseinheit gibt es diese Beschränkung ausschließlich auf klassische Anbieter nicht. Über die Bedingung hinaus, dass an jeder betrachteten Transaktion mindestens ein typischer VC-Anbieter beteiligt sein muss, gibt es keine weiteren Einschränkungen hinsichtlich der Ko-Investoren an den Investitionen.

Und dies erklärt die Unterschiede. In den Jahren seit der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich die Anbieterstruktur für Wagniskapital stark geändert. Es treten deutlich mehr Anbieter auf, die sich vorher nicht in diesem Markt engagiert haben. Beteiligungsgesellschaften, Private Equity Fonds und Corporate Venture Fonds, die vor der Krise einen Bogen um risikobehaftete Investitionen gemacht haben, sind jetzt auch in diesem Teil des Beteiligungsmarktes aktiv. Sie sind aber darauf angewiesen, dass sie sich bei erfahrenen VC-Anbietern „anhängen“ können. Die durchschnittlichen Transaktionsvolumina steigen, die durchschnittliche Anzahl der Ko-Investoren auch. Immer größere Deals von immer mehr Investoren sind die Folge. Dies genau zeigt sich in der Analyse der Transaktionen. Dabei kann es durchaus mit dem Bild zusammen passen, das von den BVK-Daten gezeichnet wird. Die klassischen Anbieter von VC können ihre Investitionen durchaus zurückgefahren haben, aber die anderen Investoren überkompensieren diesen Rückgang.

Die zu beobachtenden Änderungen hinsichtlich der Struktur der VC-Anbieter sind stark durch die Änderungen auf den Finanzmärkten getrieben. Eine Vielzahl von bis zur Krise attraktiven Anlageoptionen ist gegenwärtig nicht mehr rentabel. Investoren suchen nach Anlagemöglichkeiten, auch und gerade in Realkapital bei Unternehmen. Für auf diesem Gebiet weniger erfahrene Investoren sind Ko-Investitionen mit „Wagniskapital-Profis“ eine gute Möglichkeit, um in diesem Bereich aktiv zu werden. Allerdings ist zu erwarten, dass sich bei Änderungen dieser Rahmenbedingungen auch das Niveau des Engagements Wagniskapital anzubieten wieder sinkt.

Aber auch gegenwärtig sind starke regionale Disparitäten bei den VC-Investitionen zu verzeichnen. Die Zuwächse konzentrieren sich zum allergrößten Teil auf Unternehmen am Standort Berlin. Auch Unternehmen in Bayern verzeichnen Anstiege der VC-Investitionsvolumina, ebenso – wenn auch in deutlich geringerem Ausmaß – Unternehmen in Baden-Württemberg. Für Unternehmen an anderen Standorten sind solche Zuwächse nicht zu verzeichnen. Kein Grund somit für die Wirtschaftspolitik sich durch die insgesamt steigenden VC-Transaktionen zu sehr beruhigen zu lassen. Auch durch öffentliches Engagement sollte die Politik dazu beitragen, dass VC nicht nur an wenigen Standorten ausreichend angeboten wird. Langfristig sollten die Bedingungen so verbessert werden, dass auch unter weniger günstigen Umfeldbedingungen steigende VC-Transaktionsvolumina möglich sind.

Jürgen Egel, [egel@zew.de](mailto:egel@zew.de)



## EDITORIAL

## Creative Destruction – reloaded

Die Klagen über das schwache Gründungsgeschehen begleiten uns seit einigen Jahren. Es fehlt vor allem an neuen Unternehmen des High-Tech-Bereichs, die dafür sorgen, dass die Innovationen getätigt werden, die eine Wirtschaft in Gang halten und international wettbewerbsfähig machen. Die Gründungstätigkeit stagniert nicht nur kurzfristig – sie ist rückblickend auf längere Sicht mit einem Minus zu versehen. Wie auch immer die Statistiken aufgestellt sind, ob alle gewerbeanzeige-pflichtigen Gründungen gezählt werden, die rechtsselbständigen oder nur die tatsächlich auch wirtschaftsaktiven Betriebe – alle Rechnungen weisen in eine Richtung: Die Zahlen werden von Jahr zu Jahr kleiner. Selbst die Nebenerwerbsgründer – unter dem einleitenden Aspekt nicht gerade das, was ein optimales Gründungsgeschehen ausmacht – haben 2015 abgenommen. Der Trend ist stabil, wenn auch nicht hoffnungslos. Immerhin konnten die High-Tech-Branchen innerhalb des Industriebereichs zulegen. War in vielen Sektoren nämlich eine höhere Sterblichkeit als Geburtenrate festzuhalten – so dass ein Überleben insgesamt in Frage zu stellen ist –, so zeigt sich der industrielle Bereich mit einem kräftigen Überhang der Neugründer seit 2012. Selbst die mit viel Hoffnung betrachteten High-Tech-Dienstleister bleiben unter der Wasserlinie bei den Überlebensraten. Dabei hatte man gerade hier, wo es um die Erstellung neuer Software und um neue Portale geht, so viel erwartet.

Im Zusammenhang mit den Salden aus Neugründungen und Liquidationen lohnt ein Blick auf die Unternehmensinsolvenzen. So wie die Existenzgründer in den wissensbasierten Bereichen, so sind auch die Insolvenzen eine Minderheit, der aber im Gesamtgeschehen eine besondere Rolle zufällt, und die zudem einen weiteren Erkenntnisgewinn verspricht. Die privilegierte Rolle der Insolvenzen gegenüber der Vielzahl von Liquidationen ergibt sich zum einen aus der Notsituation, die für die gesamte Wirtschaft Signalcharakter hat, zum anderen aus den genauen Analysen, die für diese Unternehmen vorliegen.

Mit der sinkenden Zahl von Neugründern geht auch eine Abnahme der Liquidationen einher. Und auch die Insol-

venzen von Unternehmen, die deutlich weniger als zehn Prozent aller Löschungen ausmachen, nehmen weiter ab. Dieser Gleichschritt von Liquidationen und Insolvenzen in den letzten Jahren könnte zunächst einmal als gute Botschaft betrachtet werden. Ist es nicht ein klares Zeichen für die wachsende Stabilität der Unternehmenslandschaft im Ganzen, dass immer weniger Betriebe aufgeben (müssen)? Und auch wenn die Gesamtzahl der Unternehmen, der Unternehmensbestand, schwächelt – es könnte angesichts der rückläufigen Gründerzahlen ja noch schlimmer sein, wenn der Bestand durch gleichmäßig hohe – oder sogar steigende – Löschungen und Pleiten noch weiter bedroht wäre.

Die seit Jahren nachlassende Gründungsdynamik ist letztlich Ausdruck der guten Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage. Verkürzt: Der Arbeitsmarkt bietet gute Chancen und lässt die Selbständigkeit weniger attraktiv werden. Das dürfte auch für die Abnahme der Insolvenzzahlen mitverantwortlich sein. Junge Unternehmen zählen oftmals zu den Wackelkandidaten und weisen tendenziell eine höhere Insolvenz betroffenheit auf. Nun waren die nachrückenden Jahrgänge zuletzt dünner besetzt. Der Anteil junger Unternehmen an den Insolvenzen nahm ab. Hinzu kommt: Gründer werden durch die Politik mit dem Ziel, mehr Nachhaltigkeit in das Gründungsgeschehen zu bekommen, gefördert. Die Verpflichtung, ein ausgefeiltes Gründungskonzept vorzulegen, sorgt zusammen mit den vielen Töpfen der Fördergelder für höhere Überlebensraten bei den jungen Unternehmen.

Bleibt die Frage, ob nicht eine Unternehmenslandschaft, die einem stärkeren Werden und Vergehen, höheren Gründungsraten und mehr Liquidationen – auch via Insolvenz – unterworfen ist, die bessere Lösung wäre. Ohne Ausscheiden aus dem Markt ist auch ein höheres Niveau an Eintritten nicht zu haben.

Michael Bretz  
Leiter Wirtschaftsforschung  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Verband der Vereine Creditreform e.V.