

# JUNGE unternehmen

Nr. 6 · Dezember 2016

FAKTEN · ANALYSEN · PERSPEKTIVEN

**1** Regionale Spezialisierung bei Gründungen der Softwarebranche

**2** INVEST: Ein Programm, das wirkt

**3** Sanierungsinstrumente für insolvente Unternehmen

## Regionale Spezialisierung bei Gründungen der Softwarebranche

*Die Standorte von Softwaregründungen sind in Deutschland nicht gleichverteilt. Je nach dem Tätigkeitsschwerpunkt der jungen Unternehmen gibt es regionale Spezialisierungsmuster.*

Die Analyse der Tätigkeitsschwerpunkte von Gründungen in der Softwarebranche und der Standortwahl dieser Unternehmen basiert auf Gründungszahlen der Jahre 2010 bis einschließlich des ersten Halbjahres 2016. Textfelder in den Datensätzen des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP) enthalten u.a. Informationen zu den Tätigkeitsschwerpunkten und Geschäftsfeldern der neu gegründeten Softwareunternehmen. Diese wurden in vier Kategorien eingeteilt:

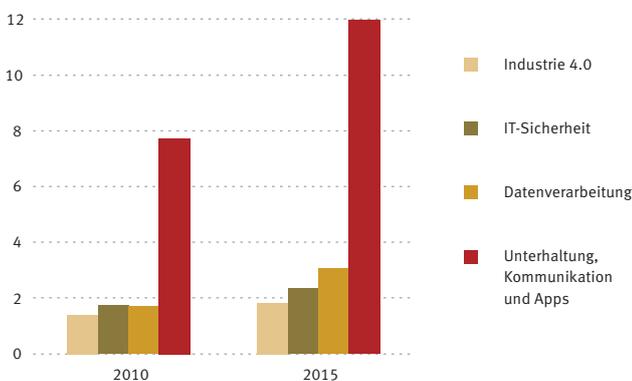
- **Industrie 4.0:** Unternehmen dieser Unterbranche entwickeln Software, die speziell der Digitalisierung der Industrie dient. Dies umfasst die Automatisierung und das Monitoring indu-

strieller Produktion und Logistik sowie die Entwicklung eingebetteter Systeme („Internet der Dinge“).

- **Datenverarbeitung:** Unternehmen dieser Kategorie haben sich auf die Verarbeitung und Analyse von Daten sowie die Bereitstellung der dafür benötigten Programme und Infrastruktur spezialisiert. Hierzu gehören Betreiber von Rechenzentren und Unternehmen, die auf dem Gebiet des maschinellen Lernens oder des Data Minings aktiv sind.
- **IT-Sicherheit:** Die hier zusammengefassten Unternehmen entwickeln Systeme zur Sicherung von Daten und IT-Infrastruktur. Dies umfasst den Schutz vor unbefugten Zugriffen auf Datenbestände, die Datensicherung, sowie allgemeine Computersicherheit.
- **Unterhaltung, Kommunikation und Apps (UKA):** UKA-Unternehmen produzieren digitale Inhalte und Anwendungen („Apps“), die der Unterhaltung und Vernetzung dienen. Dies umfasst die App-Entwicklung für Smartphones, Computerspiele, Video-on-Demand und Streaming-Angebote oder auch Social Media-Plattformen.

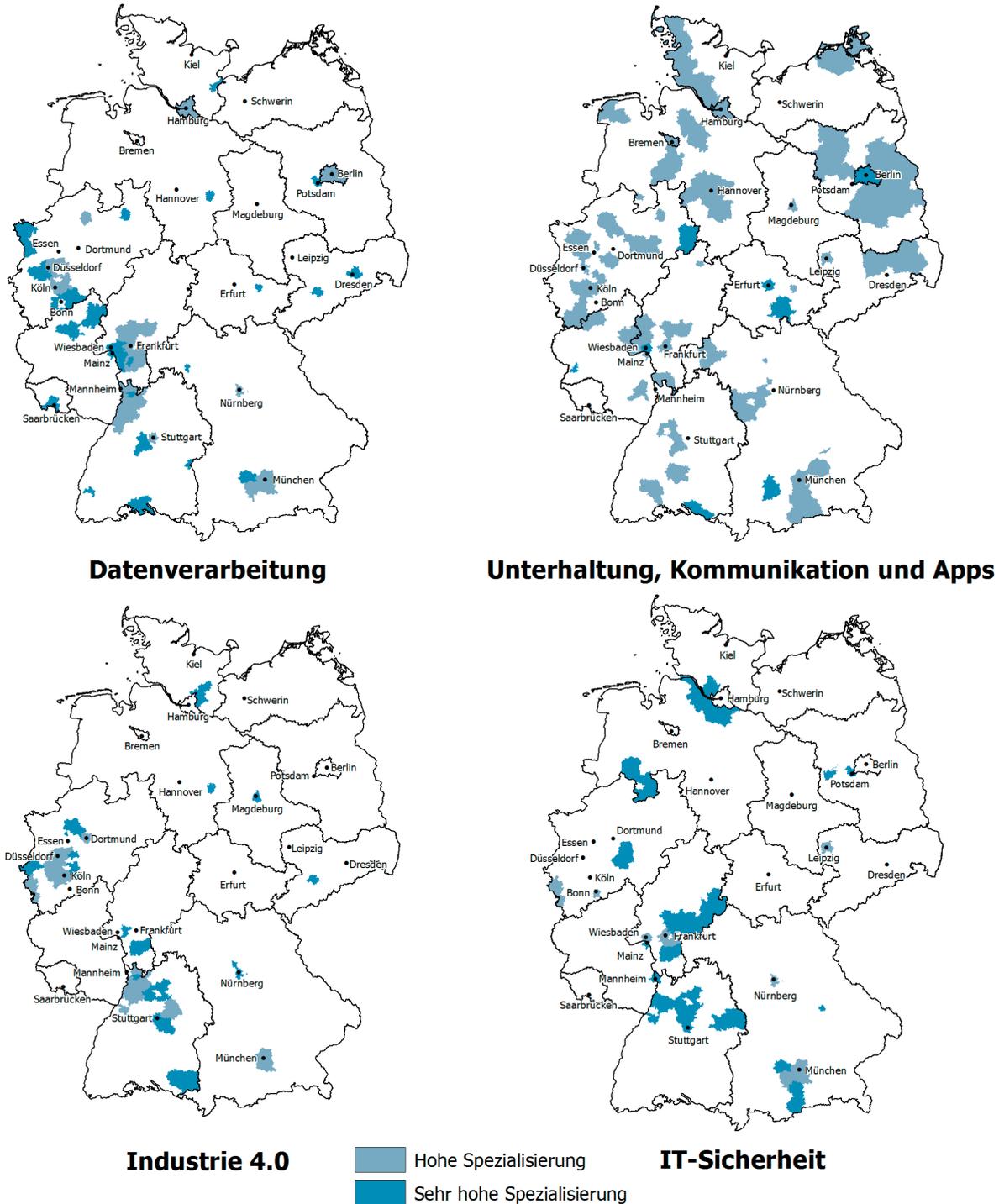
Seit 2010 ist ein zunehmender Anteil der Softwaregründungen in einer dieser vier Spezialisierungsfelder aktiv. So steigt der Anteil dieser Unternehmen an allen Softwaregründungen von etwa 12,5% im Jahr 2010 auf über 19% im Jahr 2015. Aus Abbildung 1 geht hervor, dass jede der vier Unternehmensgruppen einen wachsenden Anteil der Gründungen in der Softwarebranche aufweist. Insbesondere die UKA-Unterbranche zeigt einen stark gestiegenen Anteil von etwa 7,7% in 2010 auf knapp 12% in 2015. Eine Entwicklung, die angesichts der rasanten Verbreitung smarterer Mobiltelefone in den vergangenen Jahren kaum überrascht. Den stärksten relativen Anstieg verzeichnen allerdings die auf Datenverarbeitung spezialisierten Gründungen, die ihren Anteil an den jährlichen Gründungen in der Softwarebranche um 80% steigern konnten. Dies spiegelt wohl

ABBILDUNG 1: ANTEIL (IN %) SPEZIALISIERTER SOFTWAREGRÜNDUNGEN AN ALLEN GRÜNDUNGEN DER SOFTWAREBRANCHE



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2016, Berechnungen des ZEW

ABBILDUNG 2: KREISE MIT HOHER UND SEHR HOHER SPEZIALISIERUNG IHRER LOKALEN GRÜNDUNGEN IN DER SOFTWAREBRANCHE (2000-2016).\*



Anmerkung: \*2016 nur erstes Halbjahr. Nur Kreise mit mindestens drei Gründungen in der entsprechenden Unterbranche.  
 Hohe Spezialisierung: der Kreis hat einen Revealed Comparative Advantage von über 1,0. Sehr hohe Spezialisierung: der Kreis hat einen Revealed Comparative Advantage von größer gleich 1,5.  
 Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2016; Bundesamt für Kartographie und Geodäsie 2012, Berechnungen des ZEW

den Bedarf nach Mitteln zur Bewältigung der ansteigenden Datenflut wieder. Auch die Bereiche IT-Sicherheit und Industrie 4.0 erhöhten ihre Anteile, wenn auch nicht so deutlich wie UKA und Datenverarbeitung.

### Regionale Spezialisierungsmuster unterscheiden sich deutlich

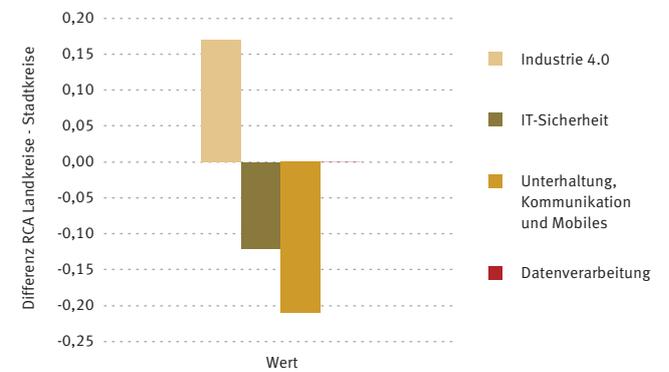
Zur Feststellung der Spezialisierungsmuster von Regionen hinsichtlich der Tätigkeitsschwerpunkte von Softwaregründungen, wurde der Revealed Comparative Advantage (RCA, offener komparativer Vorteil) für die 431 im Jahr 2012 existierenden Land- und Stadtkreise in Deutschland berechnet. Der RCA gibt in diesem Fall an, ob ein Kreis eine Spezialisierung in der betrachteten Unterbranche aufweist. Dies geschieht, indem zunächst der Anteil der auf diese Unterbranche spezialisierten Gründungen an allen Softwaregründungen dieses Kreises berechnet wird. Anschließend wird dieser Anteil zu dem durchschnittlichen (deutschlandweiten) Anteil in Bezug gesetzt. Als Ergebnis erhält man einen einfach zu interpretierenden Indikator für jeden Kreis, bei dem ein Wert von größer 1 eine Spezialisierung auf die betrachtete Unterbranche angibt.

Abbildung 2 zeigt Kreise mit einer hohen ( $RCA > 1.0$ ) und sehr hohen ( $RCA \geq 1.5$ ) Spezialisierung der Softwaregründungen. Besonders auffällig ist der starke Unterschied in der Verteilung der spezialisierten Kreise zwischen UKA und den drei anderen Unterbranchen. Während sich Datenverarbeitung, IT-Sicherheit und Industrie 4.0 hauptsächlich in und um die Regionen München, Stuttgart, Nürnberg, Rhein-Neckar, Rhein-Main und die Region Köln-Bonn konzentrieren, zeigt die Branche UKA eine deutlich stärker gestreute Verteilung. Auch findet sich nur in der UKA-Unterbranche eine große Anzahl von spezialisierten Kreisen im Osten Deutschlands, etwa in und um Berlin. Auffällig ist auch, dass viele auf Industrie 4.0 spezialisierte Kreise in oder nah an industriestarken Regionen liegen. Dies weist darauf hin, dass Industrie 4.0-spezifische Softwaregründungen auf eine größere geographische Kundennähe angewiesen sind als Gründungen der anderen Kategorien. Bestärkt wird dies von der Tatsache, dass viele der auf Industrie 4.0 spezialisierten Kreise Landkreise sind. Denn das Verarbeitende Gewerbe ist tendenziell eher in Landkreisen als in dicht besiedelten Stadtkreisen angesiedelt.

### Standortbedingungen von Land- und Stadtkreisen begünstigen unterschiedliche Gründungen

Die Beobachtung, dass Industrie 4.0-spezifische Softwaregründungen, im Gegensatz zu beispielsweise UKA-spezifischen Gründungen, kein urbanes Phänomen sind, wird durch die in Abbildung 3 gezeigten Ergebnisse bestätigt. Für Abbildung

ABBILDUNG 3: UNTERSCHIED IM GRAD DER SPEZIALISIERUNG VON GRÜNDUNGEN IN DER SOFTWAREBRANCHE ZWISCHEN LANDKREISEN UND STADTKREISEN, 2010 BIS 2016.\*



Anmerkung: \*2016 nur erstes Halbjahr. Berechnung der Differenzen ohne Kreise mit 0 Beobachtungen in der jeweiligen Unterbranche.  
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2016, Berechnungen des ZEW

3 wurden die Differenzen zwischen den gemittelten RCAs von Landkreisen und Stadtkreisen errechnet. Ein Wert von über 0 bedeutet, dass Landkreise durchschnittlich eine stärkere Spezialisierung in der jeweils betrachteten Kategorie aufweisen. Ein Wert von unter 0 bedeutet eine durchschnittlich stärkere Spezialisierung in den Stadtkreisen. Deutlich erkennbar findet eine Spezialisierung auf Industrie 4.0-spezifische Softwaregründungen in Landkreisen statt. Die Spezialisierung auf IT-Sicherheit und insbesondere UKA-Gründungen sind hingegen ein urbanes Phänomen. Die Spezialisierung auf datenverarbeitende Gründungen scheint hingegen kein spezifisch städtisches oder ländliches Phänomen zu sein.

### Räumliche Nähe zum Kunden bleibt auch im Zeitalter der Digitalisierung relevant

Die hier vorgestellte Untersuchung verdeutlicht, dass Softwareunternehmen nicht gleich Softwareunternehmen sind. Unterschiedliche Tätigkeitsschwerpunkte oder Geschäftsfelder benötigen unterschiedliche Standortbedingungen. Insbesondere für Softwareunternehmen, die gewerbliche Kunden haben, ist die räumliche Nähe zu diesen Kunden von großer Bedeutung. Dies gilt insbesondere für auf Industrie 4.0-spezialisierte Gründungen, aber – eingeschränkt – auch für Softwareunternehmen mit dem Schwerpunkt IT-Sicherheit oder Datenverarbeitung. Softwareunternehmen, die hauptsächlich für private Kunden arbeiten sind in ihrer Standortwahl nicht derart festgelegt. Für sie spielt generell die „Kundendichte“ eine Rolle, was auch für eine – zumindest gewisse – Relevanz der Nähe zum Kunden spricht.

Jan Kinne, kinne@zew.de

# INVEST: Ein Programm, das wirkt

*Mit dem Förderprogramm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ hat das BMWi ein bisher sehr wirkungsvolles Programm zur Minderung der Finanzierungsprobleme junger sehr innovativer Unternehmen geschaffen. Die Auswahl der durch geförderte Investoren unterstützter Unternehmen erfolgt marktmäßig und nicht durch ein Gremium. Wie eine Evaluationsstudie zeigt, ist dieses Vorgehen sehr effizient. Allerdings ist der Bekanntheitsgrad dieses Programms noch sehr gering.*

Viele neu gegründete Unternehmen haben erhebliche Schwierigkeiten, die Frühphase am Markt zu finanzieren. Dies ist besonders für Gründerpersonen, die keine oder nur sehr geringe Eigenmittel in das neue Unternehmen einbringen können oder die keine hinreichend großen Privatvermögen als Sicherheit für Kredite besitzen, eine oft unüberwindliche Hürde.

Um diese Probleme zu mindern, startete im Mai 2013 das Förderprogramm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit dem Ziel, mehr privates Wagniskapital von Privatinvestoren in Deutschland zu mobilisieren und so junge innovative Unternehmen bei der Finanzierung ihrer Frühphase zu unterstützen. Die geförderten Investoren erhalten einen steuerfreien Zuschuss in Höhe von 20% ihrer in ein junges Unternehmen eingebrachten Investitionssumme, bis zu einer Obergrenze von 250.000 € pro Investition und insgesamt 1 Mio. € pro Jahr und Unternehmen. INVEST wurde vom ZEW, dem VDI Technologiezentrum und Creditreform Wirtschaftsforschung evaluiert<sup>1</sup>.

Das INVEST-Programm greift ein in der Literatur weitgehend erkanntes, durchaus bedeutsames Problem auf. Es setzt an der Finanzierungsrestriktion an und soll gerade Beteiligungsinvestitionen in innovative junge Unternehmen erreichen.

## Das INVEST-Programm

Von Mai 2013 bis Anfang November 2015 wurden 2.073 Anträge auf Gewährung des Investitionszuschusses durch 1.654 Investoren gestellt, von denen 1.253 (60%) bewilligt worden sind. Bis zum Stichtag wurde in 990 Fällen der Zuschuss ausbezahlt, 888 Investoren wurden durch den Zuschuss gefördert. 1.951 junge Unternehmen beteiligten sich an dem Programm, von diesen wurden 1.515 (78%) als förderfähig eingestuft. Mindestens einen Investor, der sich an ihrem Unternehmen beteiligen wollte und dem der Förderzuschuss bewilligt wurde, konnten 536 förderfähige junge Unternehmen finden, das entspricht einer Quote von 35% aller Unternehmen mit Förderfähigkeits-

bescheinigung. Die 888 Investoren, die bis zum Stichtag den Zuschuss erhielten, beteiligten sich an 433 Unternehmen. Bei fast der Hälfte dieser Unternehmen haben sich mindestens zwei geförderte Investoren beteiligt. Die gesamte bewilligte Investitionssumme seit dem Beginn des Programms im Mai 2013 bis zum 11.11.2015 beträgt rund 104,3 Mio. €. Bewilligt wurden Zuschüsse in Höhe von 19,2 Mio. €.

## Die geförderten Investoren

INVEST-geförderte Investoren sind in der Regel keine passiven Privatinvestoren, sondern echte Business Angels, die sich neben dem finanziellen Beitrag aktiv im Geschäftsalltag der jungen Unternehmen engagieren.

Durch die INVEST-Förderung wurde zusätzliches Wagniskapital auf zweierlei Weise zur Verfügung gestellt: Zum einen konnte zusätzliches Kapital durch neue, bisher nicht als Beteiligte an jungen Unternehmen Investoren akquiriert werden. Durch sie wurden 14,3 Mio. € zusätzlich in junge Unternehmen investiert. Zum anderen haben viele bereits aktive Investoren mehr Beteiligungskapital investiert, als dies ohne die Förderung der Fall gewesen wäre. Diese Gruppe hat rund 14,5 Mio. € als zusätzliches Beteiligungskapital in junge, innovative Unternehmen investiert. So flossen insgesamt rund 29 Mio. € zusätzlich an innovative Jungunternehmen. Der Vergleich zwischen Fördersumme und den induzierten Investitionen zeigt: Der Nettoeffekt ist positiv. Zu jedem per INVEST-Förderung eingesetzten Euro werden zusätzlich 50 Cent in junge Unternehmen investiert.

## Die erreichten Unternehmen

Die Evaluation hat gezeigt, dass INVEST über die Förderung der Investoren relativ zielgenau solche Unternehmen erreicht, die nach dem Programmkonzept erreicht werden sollen. Und dies, ohne eine Prüfung oder Bewertung des Konzepts der Unternehmen vorzunehmen. Geprüft wird lediglich die Branchenzugehörigkeit, die Unternehmensgröße und gegebenenfalls das Vorliegen einiger Innovationsmerkmale, um die Unternehmen als förderfähig im Sinne des Programms zu listen. Die konkrete Auswahl der Partnerunternehmen für einen INVEST-Antrag obliegt den Investoren. Es spricht viel dafür, dass diese dann die normalen Auswahlkriterien für ihre Portfoliounternehmen zugrunde legen. Die so erreichte Allokation ist durchaus effizient im Sinne der Programmintention, diese „marktmäßige“ Auswahl hat sich bewährt. Innovation und Wachstum stehen bei den so erreichten Unternehmen ganz vorn auf der Zielliste.

Durch diese Eigenschaften und Merkmale weisen die INVEST-Unternehmen im Durchschnitt eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit für eine Beteiligungsfinanzierung auf als Referenzunter-

<sup>1</sup> Gottschalk, S., J. Egel, F. Herrmann, S. Hupperts, K. Reuss, M. Köhler, J. Bersch, S. Wagner, 2016, Evaluation des Förderprogramms „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“, Projektbericht an das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), [http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Evaluation\\_INVEST\\_20160616.pdf](http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Evaluation_INVEST_20160616.pdf)

nehmen. INVEST erreicht somit nicht die Unternehmen, die (vielleicht auch völlig zu Recht) auf dem Markt für Beteiligungskapital chancenlos wären, sondern eher Unternehmen am oberen Rand der Beteiligungswürdigkeit. Das sollte allerdings nicht als Nachteil für das Programm bewertet werden. Wie die vorstehenden Darlegungen zeigen, ist gerade der Bedarf an externer Finanzierung bei den von INVEST erreichten Unternehmen besonders hoch. Sie bemühen sich um Investoren, vielfach ging die Initiative für INVEST-Anträge von den Unternehmen aus und nicht von den Investoren. Das spricht dafür, dass sie nicht „einfach so“ anderweitige Finanzierung erlangen können. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es wünschenswert, dass solche zukunfts-trächtigen Unternehmen eher und mit mehr Wagniskapital ausgestattet werden als Unternehmen, die von ihren Merkmalen her eher keine Aussichten auf derartige Finanzierung hätten.

INVEST verändert für die geförderten (und für die förderfähigen) Investoren die erwartete Rendite ihrer Investition (oder senkt den erwarteten Verlust). So werden Investitionen lohnen-

der. Dies gilt für Beteiligungen an relativ jungen Unternehmen (bis zu zehn Jahren), für sie gibt es durch INVEST einen komparativen Vorteil im Vergleich zu Beteiligungen an etablierten Unternehmen. Dieser komparative Renditevorteil für Investitionen in junge Unternehmen würde abgeschwächt, wenn auch Beteiligungen an älteren Unternehmen als förderfähig angesehen würden. Ein wichtiges Merkmal von INVEST ist es, dass die Allokation der geförderten Investitionen auf die konkreten Unternehmen ganz den Anlagepräferenzen der geförderten Investoren überlassen bleibt. Die Analysen haben eindrucksvoll gezeigt, dass diese Auswahl den Zielen des Programms weitgehend entspricht. Hier kann durchaus mit Vertrauen darauf, dass eine solch effiziente Auswahl auch generell erfolgt, die bisherige relativ strenge Branchenrestriktion überdacht werden. Eine Ausweitung der potenziell förderfähigen Unternehmen auch auf andere Branchen verspricht wegen der zu erwartenden innovationsfördernden Wirkungen deutlich mehr Vor- als Nachteile.

Jürgen Egel, egejn@zew.de

# Sanierungsinstrumente für insolvente Unternehmen

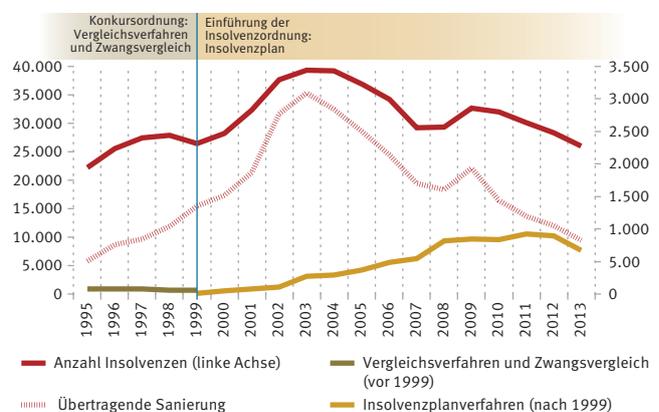
*Eine Analyse der Sanierungsinstrumente insolventer Unternehmen im Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) zeigt, dass sowohl vor als auch nach der Insolvenzrechtsreform im Jahr 1999 die übertragende Sanierung das häufigste Mittel der Wahl ist. In der jüngeren Vergangenheit gewinnt das Insolvenzplanverfahren an Bedeutung, bei gleichzeitigem Rückgang der übertragenden Sanierung.*

Das MUP ermöglicht die Analyse der explizit im Insolvenzrecht vorgesehenen Sanierungswege wie dem Vergleichsverfahren und den Zwangsvergleich in der alten Konkursordnung vor 1999 und dem Insolvenzplan nach der Einführung der Insolvenzordnung ab dem Jahr 1999. Darüber hinaus erlaubt das MUP aber auch die Identifizierung von übertragenden Sanierungen. Bei einer übertragenden Sanierung werden die vorhandenen Vermögensgegenstände des insolventen Unternehmens an eine neu gegründete Auffanggesellschaft verkauft. Die Schulden hingegen verbleiben beim insolventen Unternehmen, dessen Rechtsträger dann gelöscht wird. Die Gläubiger werden anteilig durch den erlösten Kaufpreis ausbezahlt.

Übertragende Sanierungen sind aber nicht im Insolvenzrecht verankert und somit nicht in der amtlichen Statistik erfasst. Daher gibt es bisher nur anekdotische Evidenz über die Häufigkeit von übertragenden Sanierungen. Im Gegensatz zu übertra-

genden Sanierungen bieten Vergleichsverfahren und Zwangsvergleich, und ab 1999 Insolvenzpläne, die Möglichkeit an den Rechtsträger des Unternehmens gekoppelte Verträge oder Lizenzen fortzuführen, beispielsweise langfristige Miet- oder Lieferverträge zu günstigen Konditionen oder auch Aufträge der öffentlichen Hand. Abbildung 1 zeigt die Anzahl der Unterneh-

ABBILDUNG 1: INSOLVENZEN UND SANIERUNGEN VON 1995 BIS 2013



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2016, Berechnungen des ZEW

ABBILDUNG 2: ANTEIL DER SANIERUNGEN AN INSOLVENTEN UNTERNEHMEN

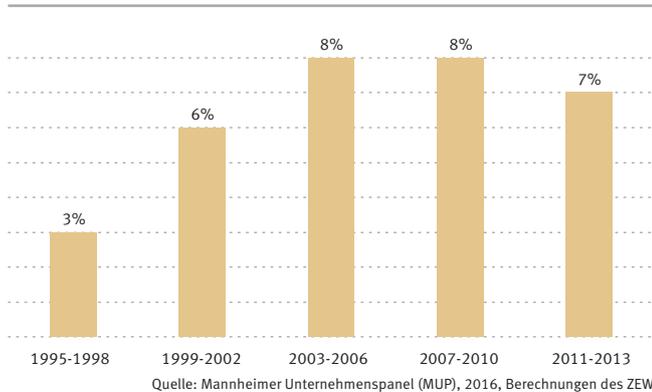
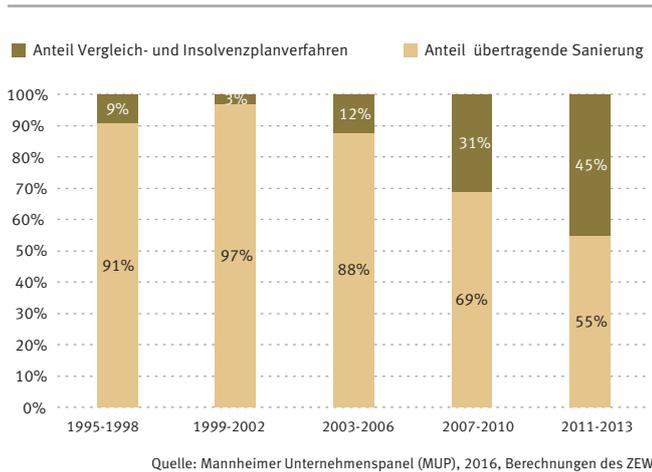


ABBILDUNG 3: VERTEILUNG DER SANIERUNGEN AUF SANIERUNGSFORMEN



mensinsolvenzen (rechte Achse) sowie den Gebrauch der verschiedenen Sanierungsinstrumente (linke Achse) in den Jahren 1995 bis 2013.

Zwischen 1995 und 1998 wurde nur in durchschnittlich 73 Fällen pro Jahr ein Vergleichsverfahren eröffnet oder ein Zwangsvergleich umgesetzt. In den ersten vier Jahren nach Einführung des Insolvenzplans wurde dieser ähnlich selten genutzt wie zuvor das Vergleichsverfahren und der Zwangsvergleich. Deutlich erkennbar ist ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen insgesamt und auch der übertragenden Sanierungen. Neben konjunkturellen Gründen ist anzunehmen, dass die 1999 eingeführte Möglichkeit der Restschuldbefreiung zur Erhöhung der Unternehmensinsolvenzen beigetragen hat. Für überschuldete Unternehmer ist die zu erwartende Befreiung von sämtlichen Verbindlichkeiten nach sechs Jahren ein Anreiz einen Insolvenzantrag zu stellen. Abbil-

dung 2 illustriert, dass sich der Anteil sanierter Unternehmen an den ins Insolvenzverfahren eingetretenen Unternehmen in den vier Jahren nach Einführung der Insolvenzordnung von 3% auf 6% verdoppelt hat. Nach einem weiteren Anstieg auf 8% ist der Sanierungsanteil in etwa gleich hoch geblieben.

### Insolvenzplanverfahren gewinnt an Bedeutung

Abbildung 3 stellt die Verteilung der Sanierungsinstrumente auf alle Sanierungen dar. In der Periode von 1995 bis 1998 wurden nur bei 9 % aller Sanierungen die in der Konkursordnung etablierten Verfahren des Vergleichsverfahren und des Zwangsvergleichs genutzt. Das vorherrschende Sanierungsinstrument in dieser Periode ist ganz klar die übertragende Sanierung.

In den ersten vier Jahren nach Einführung des Insolvenzplanverfahrens wurde das neue Sanierungsinstrument mit 3% relativ noch seltener genutzt als die Vorgängerverfahren der Konkursordnung. Erst ab dem Jahr 2003 gewinnt das Insolvenzplanverfahren kontinuierlich an Bedeutung. Jedoch sind auch am aktuellen Rand übertragende Sanierungen mit 55% noch etwas häufiger als die Umsetzung von Insolvenzplänen.

Die zentrale Rolle bei der Entscheidung über das Sanierungsinstrument kommt dem Insolvenzverwalter zu. Für altgediente Insolvenzverwalter ist die Anwendung von Insolvenzplänen ein neues Rechtsfeld, während man sich bei der Umsetzung der übertragenden Sanierung auf gewohntem Terrain bewegt. Gleiches gilt für die involvierten Richter und auch die Gläubigervertreter. Insofern kann man den im Zeitverlauf beobachteten zunehmenden Substitutionseffekt zwischen übertragenden Sanierung und Insolvenzplänen als Lerneffekt der beteiligten Akteure interpretieren.

### Bedeutung des Insolvenzverwalters bei Wahl des Sanierungsinstruments

Generell müssen Insolvenzverwalter bei Insolvenzplänen das Unternehmen länger fortführen als bei übertragenden Sanierungen. Übertragende Sanierungen werden häufig schon im vorläufigen Insolvenzverfahren vorbereitet, sodass die Übertragung direkt nach der Insolvenzeröffnung erfolgen kann. Aus rechtlichen Gründen kann die Diskussion über einen Insolvenzplan erst im eröffneten Verfahren stattfinden. Bis zur Planbestätigung vergehen oft mehrere Monate und das Unternehmen muss während dieser Zeit vom Insolvenzverwalter fortgeführt werden. Mit der Dauer der Betriebsfortführung durch den Insolvenzverwalter steigt das persönliche Haftungsrisiko für unsorgfältiges Handeln des Verwalters (nach §§ 60 Inso). Die Frage, inwiefern dieses theoretische Haftungsrisiko ein reales Risiko ist, trägt auch zur Erklärung des zunächst zögerlichen Einsatzes des Insolvenzplans durch die Verwalter bei.

Simona Wagner, wagner@zew.de



## EDITORIAL

**Digitalisierung: Chancen für junge Unternehmen**

Wie der erste Beitrag dieser Ausgabe von „Junge Unternehmen“ zeigt, sind bereits zahlreiche junge Unternehmen mit Geschäftsmodellen an den Start gegangen, die durch die digitale Technik erst ermöglicht wurden. Diese jungen Unternehmen suchen den Erfolg über das Angebot hochspezialisierter Dienstleistungen im Rahmen der zunehmenden Digitalisierung der Produktionsprozesse (Stichwort: Industrie 4.0) und erfüllen damit wichtige Schrittmacherdienste für die Diffusion neuer technologischer Möglichkeiten durch die Integration von Informations- und Produktionstechnik. Sie ergänzen damit die Innovationsprozesse etablierter Industrieunternehmen und stärken so deren Innovationskraft und Innovationsbereitschaft.

Wichtiger jedoch sind die in der Diskussion um Industrie 4.0 in Deutschland häufig übersehenen Potenziale, die es ermöglichen, durch die vernetzte Kombination von Produkten und Dienstleistungen verschiedener Anbieter disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln. So beispielsweise über die Etablierung völlig neuer Vertriebswege oder die Einbettung von Produkten in ein Internet-basiertes Dienstleistungspaket. Gerade in der Erschließung solcher völlig neuen Angebote liegen vielversprechende Chancen für junge Unternehmen. Diese neuen Geschäftsmodelle bergen das Potenzial, die tradierten Wertschöpfungsketten radikal zu verändern. Sie sind die eigentlichen Treiber des Schumpeterschen Gedankens von der „schöpferischen Zerstörung“. Am Beispiel der u.a. von UBER ausgelösten Veränderungen in der regionalen Personenbeförderung lässt sich erkennen, welches Umwälzungspotenzial aus der Kombination von Informationstechnik und der Entwicklung neuer Dienstleistungen resultieren kann.

Allerdings kommt eine öffentliche (oder politische) Debatte über die zu schaffenden Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für derartige Unternehmensgründungen nur sehr schleppend in Gang. Sehr viel mehr Aufmerksamkeit in der Diskussion in Deutschland findet dagegen der unter dem Schlagwort Industrie 4.0 verortete Themenkomplex, bei dem es um die digitale Neustrukturierung der industriellen Produktion geht. Diese einseitige Konzentration auf den Produktionsaspekt der Digitalisierung greift zu kurz. Hierbei zeigt sich zum wiederholten Mal, dass die in Deutschland geführten Debatten zum wirtschaftlichen Wandel (zu) stark auf die Industrie fokussiert sind und Chancen in den Dienstleistungsbereichen, wie der Logistik, dabei auf der Strecke zu bleiben drohen. Die vielversprechenden Möglichkeiten in diesen Bereichen hätten eine stärkere Aufmerksamkeit für die dort noch existierenden Hemmnisfaktoren und Hürden durchaus verdient – und auch dringend nötig.

Zwei Hemmnisfaktoren für disruptive Geschäftsmodelle mit hohem Wachstumspotenzial existieren für junge Unternehmen, unabhängig davon, ob sie im Kontext von Industrie 4.0 oder einer weiteren gefassten Perspektive auf den Markt treten wollen. Zum einen ist die Verfügbarkeit schneller und mobiler Breitbandverbindungen, die einen hinreichend großen Datenfluss zulassen, in Deutschland völlig unzureichend und stellt einen immensen Wettbewerbsnachteil dar. Zum anderen benötigen rapide wachsende Unternehmen endlich ein flexibles Finanzierungsumfeld, insbesondere die Unternehmen mit hohen Ertrags-Risiko-Profilen. An beidem gilt es, vordringlich zu arbeiten.

Dr. Georg Licht, licht@zew.de

Forschungsbereichsleiter  
Innovationsökonomik und Unternehmensdynamik