

2 Unternehmensfluktuation – eine Quelle für Wirtschaftsdynamik

Der Erhalt und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, der Strukturwandel in Richtung einer modernen Unternehmensstruktur und die ständige technologische Erneuerung einer Volkswirtschaft gelten als Eckpfeiler für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung und die Schaffung langfristig bestehender Arbeitsplätze. Seit geraumer Zeit wird dem Neugründungsgeschehen ein großes Interesse gewidmet – die ihm zugerechnete Bedeutung für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung machte es sowohl für die Wirtschaftswissenschaft als auch für die Wirtschaftspolitik zu einem viel beachteten Untersuchungs- und Zielobjekt.

Im Kontext der technologischen Entwicklung haben neue Unternehmen häufig eine „Testfunktion“ für die wirtschaftliche Tauglichkeit neuer Produkte oder neuer Verfahren inne. Ein Beispiel hierfür ist das Entstehen einer Vielzahl von Geschäftsmodellen in der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologie oder auch in der Biotechnologie, die in der Mehrzahl von neuen Unternehmen entwickelt wurden. Auf den Markteintritt in neuen Branchen entfällt allerdings nur ein sehr geringer Teil aller Gründungen. Wettbewerbs- und produktivitätsfördernd wirkt der Markteintritt von neuen Unternehmen aber auch in etablierten Branchen dann, wenn Marktnischen ausgenutzt werden, Nachfrage durch neue oder merklich verbesserte Produkte abgeschöpft wird bzw. kostengünstigere Produktionsverfahren zum Einsatz kommen.

Nicht zuletzt durch die hohe Arbeitslosigkeit, die in fast allen europäischen Volkswirtschaften ein Problem ist, hat die Selbstständigkeit als zur abhängigen Beschäftigung alternative Möglichkeit der Erwerbssicherung gerade im Verlauf der 90er Jahre zunehmende Aufmerksamkeit erfahren. „Neue Unternehmerkultur“ oder „Renaissance der Selbstständigkeit“ sind Stichworte aus der deutschen Debatte um Gründungen in den vergangenen Jahren, hinter denen sich gerade die Hoffnungen auf verbesserte Beschäftigungsmöglichkeiten durch eine höhere Gründungsdynamik verbergen. In diesem Zusammenhang wird häufig die Selbstständigquote als Indikator für ein Defizit an neuen Unternehmen und Selbstständigen gesehen. Hierbei handelt es sich jedoch um eine statische Kennziffer, die als Vergleichsmaßstab unterschiedlicher Volkswirtschaften nicht geeignet ist und zudem die Dynamik des Gründungsgeschehens nicht abbildet.

Nicht jede Gründung wird sich langfristig bewähren und folgerichtig werden viele neue Unternehmen nach wenigen Jahren wieder eingestellt. Gründungen und Liquidationen als Komponenten der Unternehmensfluktuation sind demnach zwei Seiten einer Medaille. Sie tragen gemeinsam zur „schöpferischen Zerstörung“ im Sinne von Joseph A. Schumpeter und mithin zum wirtschaftlichen Wandel bei. Den möglichen negativen Effekten einer Liquidation infolge von Forderungsausfällen und Vernichtung von Ressourcen steht gegenüber, dass

Ressourcen freigesetzt werden, die einer effizienteren Verwendung zugeführt werden können.

Selbstständige bzw. neu gegründete Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und damit zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsentwicklung. Ungewiss ist aber bis heute, wie groß der Beschäftigungsbeitrag langfristig ist. Da sich die Mehrzahl der neuen Unternehmen nicht dauerhaft am Markt behaupten kann, ist eine große Menge neu geschaffener Arbeitsplätze (inkl. die der Gründer) nur vorübergehender Natur. Der Markteintritt kann auch zu Beschäftigungs- und Wachstumseinbußen bei Wettbewerbern führen sowie im Extremfall deren Liquidation zur Folge haben.

Dem steht gegenüber, dass einige der überlebenden, neuen Unternehmen zusätzliche Arbeitsplätze nach ihrer Gründung schaffen. Zudem können positive Impulse für den Wertschöpfungsprozess anderer Unternehmen durch den Einsatz neuer bzw. qualitativ verbesserter Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen generiert werden, die von neuen Unternehmen angeboten werden. Dies gilt auch dann, wenn der Anbieter solcher Produkte schon nach kurzer Zeit seine Marktaktivitäten wieder einstellt. Eine Ursache hierfür kann der zunehmende Wettbewerb sein, wenn andere in den Markt eintretende Unternehmen erfolgreich die Geschäftsidee imitiert und weiterentwickelt haben.

Der Nettobeschäftigungseffekt von Gründungen variiert mit deren Branchenkomposition. Die Zahl neu geschaffener bzw. wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze sollte höher ausfallen, wenn es sich um einen Markteintritt mit einem neuen oder auch besseren Produkt bzw. einer Dienstleistung handelt. Die 90er Jahre waren weit mehr als die beiden vorangegangenen Jahrzehnte von der Entstehung zahlreicher neuer Marktnischen, resultierend aus dem Globalisierungsprozess, der veränderten Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Dienstleistungsbetrieben und dem raschen technologischen Wandel geprägt. Diese Marktnischen wurden häufig von neuen Unternehmen besetzt, für die sich gute Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten und damit auch Wachstumschancen ergaben.

Vor dem Hintergrund der erwarteten Beiträge des Gründungsgeschehens für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung wird in diesem Kapitel der Frage nachgegangen, wie sich die Komponenten der Unternehmensfluktuation in den letzten fünf Jahren entwickelt haben und welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens beeinflussen.

2.1 Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Eine Statistik, die sich explizit mit der Erfassung von Gründungen und Liquidationen in Deutschland beschäftigt, gibt es nicht. Jedoch gibt es einige Datenbasen, aus denen sich Informationen ableiten lassen. Tabelle 2.1 enthält einen Überblick zu den im Folgenden ver-

wendeten Datenquellen. Der wesentliche Unterschied der dargestellten Messkonzepte ist, dass sie entweder an der Neuschaffung von Unternehmensstrukturen (Unternehmensgründung) oder an der handelnden Person (Existenzgründer) als Erfassungseinheit ansetzen.

Der Verwendung mehrerer Datenquellen liegt die Idee zugrunde, die verschiedenen Deutungen vom Gründungsbegriff jeweils empirisch zu beleuchten. Daher weisen die genannten Gründungszahlen eine erhebliche Spannbreite auf. Sie reichen von der Erfassung einer Ein-Personen-Gründung im Nebenerwerb bis hin zum Vollerwerbsgründer im Hightech-Bereich, die sich im Umfang ihrer Wirtschaftsaktivität erheblich unterscheiden. Ähnliches gilt für die Einstellung von Geschäftstätigkeiten aufgrund wirtschaftlicher oder anderer Gründe. Auf Unternehmensinsolvenzen entfallen beispielsweise nur 8 % aller Liquidationen (Aufgabe einer selbstständigen Tätigkeit). Es darf daher nicht verwundern, wenn die abgeleiteten Indikatoren zum Fluktuationsgeschehen hinsichtlich Höhe und Entwicklung divergieren. Nur der Vergleich der Indikatoren lässt erkennen, ob das Fluktuationsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt bzw. welche Segmente gleich oder auch unterschiedlich auf Veränderungen bei den Einflussfaktoren des Fluktuationsgeschehens reagieren.

Tabelle 2.1 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	<i>ZEW-Gründungspanels</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>DtA-Gründungsmonitor</i>
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenerfassung	Recherchen der Auskunftsei Creditreform, Rohdaten- aufbereitung durch ZEW Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Pflichtmeldungen an die Gemeinden, Berechnung der Existenzgründungen durch IfM Nichterfassung nicht an- meldepflichtiger Betriebe	Jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung Erfassung auch von Ne- benerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
Erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Ber- lin-West) ab 1990	Ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	Ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Bran- che (1-Steller WZ 93)	Branche (NACE- Abschnitte, modifiziert) und Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2001	228.000	455.000	643.000 im Vollerwerb, 1.097.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolven- zen im Jahr 2001	32.300 Insolvenzen	386.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	Nicht erfasst

Quelle: Eigene Darstellung

Die Angaben auf Basis des DtA-Gründungsmonitors stellen gewissermaßen die Obergrenze für die Erfassung einer selbstständigen Tätigkeit im Neben- oder Vollerwerb dar. Der verwendete Gründungsindikator des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM Bonn) dient dagegen der Ermittlung der vollerwerblichen und auf zukünftigen Vollerwerb ausgerichteten

Existenzgründungen. Im Unterschied dazu erlauben die Angaben in den ZEW-Gründungspanels Aussagen zu Unternehmensgründungen. Zur Bestimmung der Liquidationen erfolgt ein Rückgriff auf die Angaben der Gewerbeanzeigen- und Insolvenzstatistik des Statistischen Bundesamtes.

ZEW-Gründungspanels

Datengrundlage für die ZEW-Gründungspanels sind die halbjährlich von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei, bereitgestellten Unternehmensdaten. In der Creditreform-Datenbank werden nahezu alle im Handelsregister eingetragenen Unternehmen erfasst. Die Wahrscheinlichkeit der Erfassung eines nicht im Handelsregister eingetragenen Unternehmens hängt dagegen von dessen Kreditnachfrage sowie dem Umfang seiner Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen ab. Damit werden praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst und fortwährend recherchiert. Klein- und Kleinstgewerbetreibende, landwirtschaftliche Unternehmen und Freiberufler sind dagegen untererfasst. Weil die Daten zum Zwecke der Kreditauskunft erhoben werden, sind sie nicht unmittelbar einer wissenschaftlichen Auswertung zugänglich. Daher werden die vorliegenden Rohdaten verschiedenen Aufbereitungs- und Hochrechnungsprozeduren sowie umfangreichen Plausibilitätsprüfungen hinsichtlich der zeitlichen und regionalen Struktur im Gründungsaufkommen unterzogen.¹⁴ Die Vorteile der ZEW-Gründungsindikatoren sind in ihrer Aussagekraft zu „ernsthaften“ Unternehmensgründungen und in ihrer detaillierten Darstellung hinsichtlich der regionalen, zeitlichen und wirtschaftszweigspezifischen Perspektive zu sehen. Die ZEW-Gründungsindikatoren stehen für das abgelaufene Jahr mit einer Verzögerung von ca. neun Monaten zur Verfügung. Weiterhin erlauben die zu verschiedenen Zeitpunkten zur Verfügung stehenden Unternehmensangaben mikroökonomische Analysen zum Überleben und Wachstum von Unternehmensgründungen.

IfM-Gründungsstatistik

Die Gewerbeanzeigenstatistik beruht auf dem in der Gewerbeordnung geregelten Meldeverfahren (Anzeigepflicht). Nach Weiterleitung der Meldedaten von den Gemeinden an die Statistischen Landesämter und das Statistische Bundesamt erfolgt eine zeitnahe Veröffentlichung mit einer Verzögerung von nur 2 bis 3 Monaten. Durch die Aufbereitung der Daten nach Regionen, Sektoren und verschiedenen Meldetatbeständen werden wesentliche Strukturen des Fluktuationsgeschehens sichtbar. Zeitnahe, breite Erfassung und Verfügbarkeit sowie differenzierte Aufbereitung sind die zentralen Vorteile dieser Datenbasis. Defizite

¹⁴ Vgl. Engel und Fryges (2002).

bestehen angesichts von Untererfassungen (z. B. Freie Berufe, Urproduktion, verspätete Abmeldung) und von Übererfassungen (z. B. Scheingründungen, Doppelzählungen), zudem ist die Gewerbeanzeige eine Absichtserklärung, deren Umsetzung nicht unmittelbar überprüft wird. Darüber hinaus sind es die fehlende Verknüpfung von Gewerbe- und -abmeldungen, die fehlende Information über Verlauf und Erfolg von Gründungsvorhaben sowie die Probleme der eindeutigen Identifizierung von selbstständig-originären Unternehmens- und Existenzgründungen einschließlich der entsprechenden Liquidationen, die ihre Eignung als Gründungsstatistik (zumindest in ihrer derzeitigen Ausgestaltung) einschränken. Zur Behebung einiger Schwachstellen der Gewerbeanzeigenstatistik im Kontext der Aussagekraft als Gründungsstatistik führt das IfM Bonn einige zusätzliche Aufbereitungen durch. Hierbei werden aus den Gewerbeanmeldungen die Existenzgründungen und aus den Gewerbeabmeldungen die Liquidationen ermittelt.¹⁵

DtA-Gründungsmonitor

Beim DtA-Gründungsmonitor handelt es sich um eine bevölkerungsrepräsentative Studie, in der die DtA seit dem Jahr 2000 u. a. Gründungsquoten in Deutschland erhebt, differenziert nach Voll- und Nebenerwerb. Die Ergebnisse beruhen auf einer telefonischen Umfrage unter der deutschen Wohnbevölkerung. Im Jahr 2002 wurden zwischen April und Juli 40.190 Personen gefragt (2001: 19.968 Personen, 2000: N=30.645 Personen), ob sie innerhalb der letzten zwölf Monate eine selbstständige oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen haben. Um das gesamte Spektrum einer selbstständigen Tätigkeit zu berücksichtigen, wird ein sehr breiter Gründungsbegriff zugrunde gelegt. Dieser geht über die Definitionen anhand von Registereintragungen hinaus und basiert auf der Selbsteinordnung der Befragten. Die ausgewiesene Gründungsquote umfasst daher auch solche Gründer, die in anderen Quoten z. T. nicht enthalten sind. Dazu zählen v. a. Selbstständige im Nebenerwerb, aber auch Selbstständige ohne Meldung bei einer offiziellen Stelle. Auf Grundlage der Bevölkerungsprognosen des Statistischen Bundesamtes (Variante 2) werden die Quoten differenziert nach Altersklassen hochgerechnet. Vor dem Hintergrund, dass in anderen Statistiken Nebenerwerbsgründungen wenig beschrieben werden, liefert gerade die Zahl über Nebenerwerbsgründer wichtige Zusatzinformationen. Das gewählte Forschungsdesign erlaubt ferner, Antworten auf Fragen zu erhalten, die in der wirtschaftspolitischen Diskussion von Interesse sind (z. B. Finanzierungsbedarf von Gründern, Einschätzung verschiedener Einflussfaktoren auf die Gründung).

¹⁵ Vgl. Clemens und Kayser (2001).

Die beschriebenen Datenbasen sind nicht die einzigen Quellen für Informationen über das Fluktuationsgeschehen. Zu nennen wären auch die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit (kurz: Beschäftigtenstatistik), der Mikrozensus bzw. das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), die Umsatzsteuerstatistik, das Unternehmensregistersystem (URS, mit Blick in die Zukunft), die Angaben von Creditreform und der international vergleichende Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Wesentliche Kriterien für die Auswahl der Datenquellen zur Darstellung der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens waren die zeitnahe Verfügbarkeit, der Datenzugang und der Erfassungsumfang.¹⁶ Die nicht ausgewählten Datenquellen erfüllen entweder eines oder mehrere Kriterien nicht vollständig oder sind den dargestellten Indikatoren hinsichtlich des Erfassungsumfangs sehr ähnlich. Die Gründungszahlen von Creditreform basieren auf deren eigenen Datenerhebungen sowie auf den Gewerbemeldungen. Da diese Quellen bereits beim ZEW bzw. beim IfM Bonn Verwendung finden, wird auf die Zahlen von Creditreform nicht explizit eingegangen.

Die nicht berücksichtigten Datenquellen können jedoch erhebliche Vorteile zur Beantwortung anderer Fragestellungen aufweisen, z. B. die Beschäftigtenstatistik zur Analyse regionaler Beschäftigungseffekte und zur Analyse des Betriebsgründungsgeschehens auf Basis weit in die Vergangenheit zurückreichender Datenreihen. Die Creditreform-Datenbank erlaubt insbesondere eine detaillierte Analyse zu strukturellen Merkmalen im Zusammenhang mit einem unternehmerischen Insolvenzverfahren (Verteilung nach Altersklassen, Größenstruktur etc.). Eine Gründungs- und Liquidationsstatistik, die alle Wünsche erfüllt, gibt es bislang nicht. Die Beurteilung der Eignung einzelner Datenquellen zur Beantwortung einer bestimmten Fragestellung erlaubt keinen Rückschluss auf eine generelle Eignung der Datenquelle zur Bearbeitung anderer Fragestellungen in der Gründungsforschung.

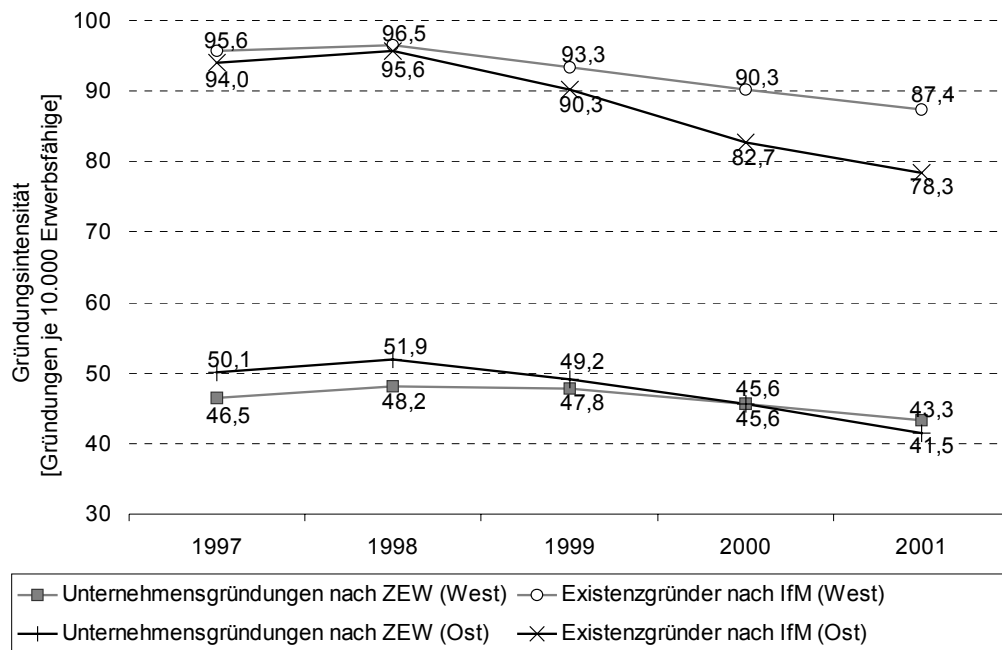
2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1997

Rückgang der Gründungen auf breiter Front

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn folgen in der 5-Jahres-Betrachtung dem selben Muster und unterscheiden sich erwartungsgemäß nur hinsichtlich ihres Niveaus (vgl. Grafik 2.1). Beide Indikatoren belegen einen deutlichen Rückgang der Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter zwischen 18 und 65 Jahren [=Erwerbsfähige]) nach 1998. Bemerkenswert ist der stärkere Rückgang der Gründungen in Ostdeutschland im Vergleich mit Westdeutschland. Das Ergebnis dessen ist, dass sich die Schere zwischen den Gründungsintensitäten in West und Ost weiter öffnet. Der

¹⁶ Bezüglich einer umfassenden Darstellung und Diskussion der Indikatoren des Gründungs- und teilweise auch des Schließungsgeschehens siehe Fritsch und Grotz (2002).

Trend sinkender Gründungszahlen dürfte sich im Jahr 2002 weiter fortgesetzt haben. Einen empirischen Beleg hierfür liefern die Schätzungen des IfM Bonn, von Creditreform (2002) und die Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002.



Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1997-2001

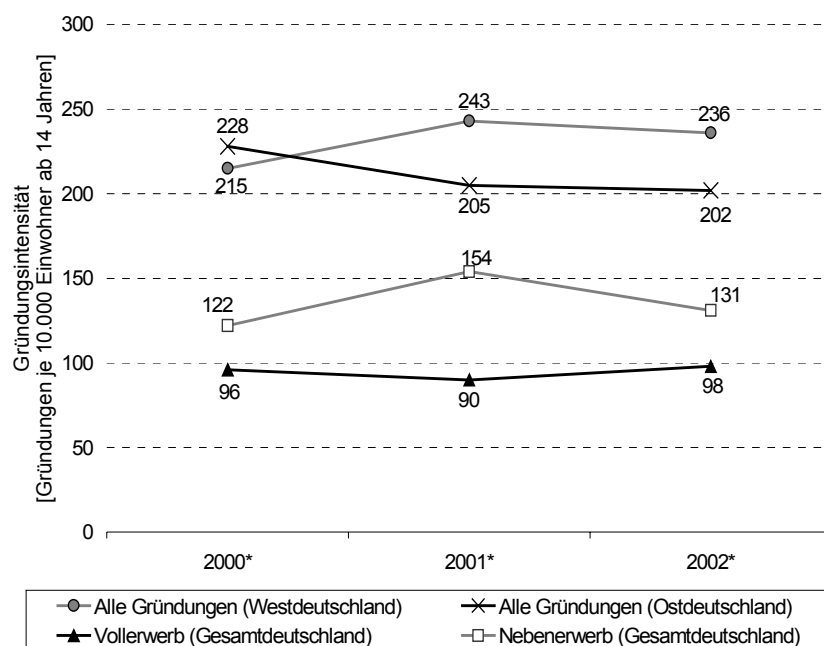
Ergänzend dazu ist in Grafik 2.2 das Gründungsgeschehen im Voll- und Nebenerwerb (inkl. nicht gewerbliche Gründer) für Deutschland insgesamt und die Summe aus beiden Segmenten getrennt nach Ost- und Westdeutschland aus dem DtA-Gründungsmonitor abgebildet.¹⁷ Diese weichen zum Teil von den in Grafik 2.1 gezeigten Ergebnissen ab. Grund dafür ist die unterschiedliche Entwicklung der Nebenerwerbsgründungen und die Zahl nicht gewerblicher Gründer im Vollerwerb, die zwar im DtA-Gründungsmonitor, nicht jedoch bzw. kaum in den Gründungsindikatoren des IfM Bonn und des ZEW Berücksichtigung finden. So ist für 2001 ein Anstieg der Gründerzahlen zu erkennen, der auf den Zuwachs im Nebenerwerb sowie bei den nicht gewerblichen Gründern zurückzuführen ist.

Eine mögliche Erklärung für den relativ hohen Anstieg im Nebenerwerb von 2000 auf 2001 könnte in der Einführung der Sozialversicherungspflicht für geringfügig Beschäftigte liegen. Zwar wurde diese bereits im Jahre 1999 eingeführt, die Konsequenzen (u. a. Wechsel zur

¹⁷ Dabei beziehen sich aufgrund des Befragungszeitpunkts die Angaben jeweils auf Gründungen zwischen dem Sommer des Vorjahres und dem Sommer des aktuellen Jahres, z. B. weist der DtA-Gründungsmonitor 2002 Gründungen zwischen Sommer 2001 und Sommer 2002 aus.

Selbstständigkeit) kamen jedoch vielfach erst mit Verzögerungen zum Tragen, sodass sie Einfluss insbesondere auf das (nicht gewerbliche) Gründungsgeschehen in den Jahren 2000 und 2001 nehmen konnten. Besonders bei den Nebenerwerbsgründungen im nicht gewerblichen Bereich ist außerdem aus Ergebnissen des DtA-Gründungsmonitors und aus Fallstudien bekannt, dass sich verhältnismäßig viele Gründer unsicher sind, ob und bei welcher Stelle sie zu einer Meldung verpflichtet sind und eine solche daher (noch) nicht abgegeben haben. Es ist daher nicht auszuschließen, dass einige der Gründer in einer solchen „Grauzone“ dem gewerblichen Bereich zuzurechnen wären.

Für 2002 ist auch nach dem DtA-Gründungsmonitor mit einem Rückgang der Gesamtzahl der Gründungen zu rechnen, sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland. Ursächlich hierfür ist der deutliche Rückgang der Nebenerwerbsgründungen. Festzuhalten bleibt, dass sich der Nebenerwerb insgesamt volatiler zeigt als der Vollerwerb. Gleiches gilt auch für die Zahl der nicht gewerblichen Gründer. So wird der Anstieg der Vollerwerbsgründungen 2002 gegenüber dem Vorjahr einzig durch eine Zunahme der nicht gewerblichen Gründungen getragen.



* Auf Basis bevölkerungsrepräsentativer Befragungen 2000 (N=30.645), 2001(N=19.968) und 2002 (N=40.190); Befragung jeweils im Sommer für die zurückliegenden 12 Monate.

Quelle: DtA-Gründungsmonitor

Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2002

Die in Tabelle 2.2 dargestellten Gründungsintensitäten ausgewählter Branchenaggregate belegen, dass der Rückgang der Gründungsintensität in Ostdeutschland vornehmlich auf die deutlich sinkenden Gründungszahlen in den typischen Mittelstandsbranchen Baugewerbe und Handel zurückzuführen ist. Auf beide Branchen entfallen zusammengekommen ca.

40 % aller ostdeutschen Unternehmensgründungen. Trotz sinkender Gründungszahlen liegt die Gründungsintensität im ostdeutschen Baugewerbe immer noch über der von Westdeutschland. Ein hohes wirtschaftspolitisches Interesse gilt den neuen Hightech-Unternehmen und solchen, die in neuen, sich rapide entwickelnden Märkten agieren. Von diesen Unternehmen werden wesentliche Impulse für den technologiegetriebenen Strukturwandel, mehr Innovation und Schaffung wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze erwartet. In der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) ist nach dem Erreichen von Spitzenwerten im Jahr 2000, dem Jahr der Internet-Hype, ein deutlicher Rückgang der Gründungszahlen im Folgejahr zu verzeichnen. Gleiches gilt bei der Betrachtung der Gründungen in Hightech-Branchen i. w. S. Trotz der deutlich gedämpften Erwartungen bezüglich eines raschen Marktwachstums für IKT-Anwendungen wurden im Jahr 2001 immerhin fast genauso viel Unternehmensgründungen vollzogen wie im Jahr 1997. Auffällig ist, dass Ostdeutschland in beiden Branchen deutlich geringere Gründungsintensitäten erzielt als Westdeutschland.

Tabelle 2.2 Gründungsintensitäten ausgewählter Branchenaggregate 1997-2001

Branchenaggregat	Westdeutschland					Ostdeutschland				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
Industrie	2,9	2,9	2,7	2,6	2,5	2,8	2,8	2,5	2,4	2,1
Baugewerbe	5,0	5,0	4,9	4,6	4,3	10,5	10,9	10,2	9,0	7,6
Handel	14,1	14,1	13,2	12,0	11,4	12,3	12,2	11,2	9,9	8,7
Dienstleistungen	24,5	26,2	27,0	26,4	25,1	24,7	26,2	25,3	24,5	23,2
IKT	3,8	3,9	4,2	4,4	3,8	2,1	2,1	2,3	2,5	2,2
Hightech i.w.S.*	11,5	11,8	12,6	12,5	11,1	9,4	9,8	9,7	9,5	9,4

* Die Abgrenzung der Hightech-Branchen im weiteren Sinne erfolgte von Egelh et al. (2002) auf der Grundlage der Indikatoren „Forschungs- und Humankapitalintensität“.

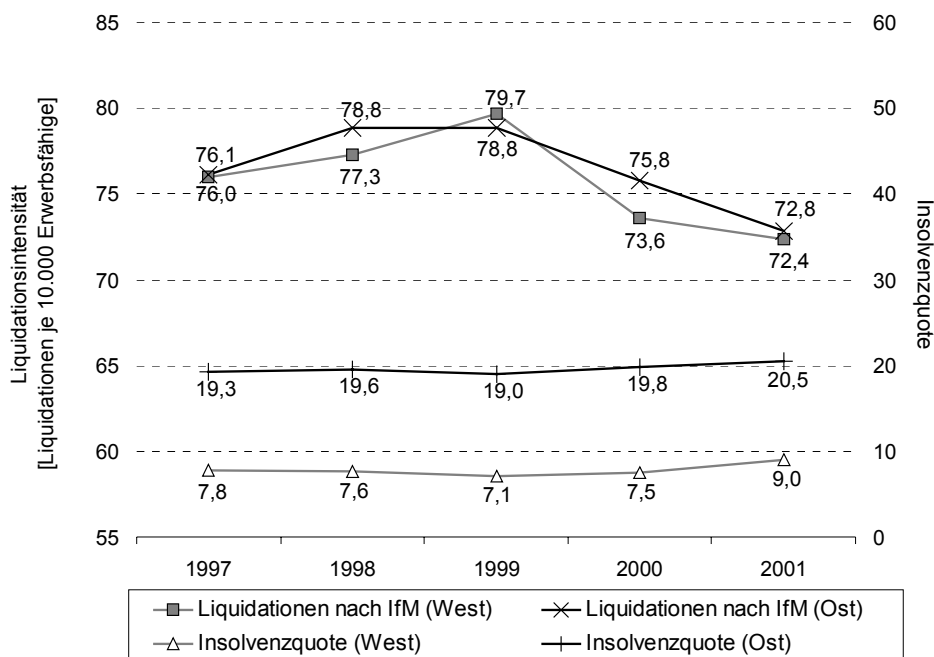
Quelle: ZEW-Gründungspanel

Weniger Liquidationen aber mehr Insolvenzen

Der marktwirtschaftliche Prozess erzwingt den Marktaustritt nicht konkurrenzfähiger Unternehmen. Dies ist gesamtwirtschaftlich unbedenklich, solange neue, wettbewerbsfähige Unternehmen in den Markt eintreten und die volkswirtschaftlichen Verluste der Fluktuation gering sind. Zur Darstellung der Marktaustritte werden zwei Indikatoren verwendet. Die Liquidationen insgesamt, bezogen auf je 10.000 Erwerbsfähige (Liquidationsintensität), werden auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet. Der zweite Indikator, die Marktaustritte in Form von Insolvenzen, werden als Insolvenzquote (Insolvenzen bezogen auf je 1.000 Unternehmen) illustriert. Wesentliches Merkmal ist, dass der Großteil der Marktaustritte auf junge

Unternehmen entfällt. Beide Indikatoren sind in Grafik 2.3 für den Fünfjahreszeitraum 1997 bis 2001 wiedergegeben.

Bei den Liquidationen folgt einem Anstieg bis zum Jahre 1999 ein deutlicher Rückgang bis 2001, wobei die Liquidationsintensität in Ostdeutschland mit Ausnahme des Jahres 1999 etwas höher liegt als in Westdeutschland. Unter der Annahme einer Entwicklung wie im Vorjahr dürfte sich der Trend im Jahre 2002 in Ostdeutschland fortgesetzt haben, in Westdeutschland zeichnet sich hingegen auf Basis des 1. Halbjahres eine leichte Zunahme ab. Den höchsten Anteil an den Liquidationen im Jahre 2001 hat der Handel mit 32 %, gefolgt von den unternehmensnahen Dienstleistungen mit 22 % sowie Gastgewerbe und Baugewerbe mit jeweils gut 10 %. Typischerweise handelt es sich dabei um die Branchen, auf die auch die höchsten Anteile am Existenzgründungsaufkommen entfallen. So beträgt der Anteil des Handels 31 %, der unternehmensnahen Dienstleistungen 29 % und des Baugewerbes gut 9 % an den Existenzgründungen im Jahr 2001.



Insolvenzquote: Insolvenzen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik), 2001 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: IfM Bonn, Statistisches Bundesamt

Grafik 2.3 Entwicklung Liquidationen und Insolvenzen 1997-2001

Bei den Insolvenzen handelt es sich um einen zahlenmäßig geringen, aber gewachsenen Anteil an den Liquidationen, gleichwohl verdienen sie angesichts ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung besondere Beachtung. Dies ist nicht zuletzt deshalb der Fall, weil die Zahl der Insolvenzen in den Jahren 2000 und 2001 stark gestiegen ist, während die der Liquidationen rückläufig war. Mögliche Ursachen für letzteres können in Verbesserungen der Unterneh-

mensübergabe (Generationswechsel) liegen, aber auch in einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit neuer Unternehmen u. a. infolge verbesserter Gründungsberatung und -unterstützung. Inwieweit die Zunahme der Insolvenzen konjunkturell bedingt ist, lässt sich noch nicht beurteilen. Mit einiger Sicherheit ist sie zu einem guten Teil auf die Reform des Insolvenzrechts zurückzuführen, die den Einzelunternehmen inklusive Kleingewerbetreibenden den Zugang zum Insolvenzverfahren erleichtert; wer im Verfahren ist, kann (noch) nicht als Liquidation gezählt werden.¹⁸

Für das Jahr 2002 ist mit einem weiteren Anstieg der Insolvenzfälle zu rechnen. Angaben von Creditreform zufolge erhöht sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (inklusive Kleingewerbetreibende) 2002 auf ca. 37.700. Im Vorjahr lag die Zahl noch bei knapp 32.300 Unternehmen. Eine Aufteilung nach Beschäftigtengrößenklassen verdeutlicht, dass die Mehrzahl der Betriebe weniger als sechs Beschäftigte zählt (63,9 %). Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von mehr als 100 machen demgegenüber nur einen kleinen Teil des Insolvenzgeschehens aus (1,6 %).¹⁹ Die Aussagefähigkeit dieser Zahlen ist allerdings begrenzt, da im Vorfeld einer Insolvenz i. d. R. bereits ein Beschäftigtenabbau erfolgt.

Wie Grafik 2.3 zeigt, besteht ein deutlicher Niveauunterschied zwischen West- und Ostdeutschland: Obwohl die Insolvenzquote in Westdeutschland im Jahre 2001 verglichen mit dem Vorjahr stärker anstieg als in Ostdeutschland, ist sie im Westen immer noch weniger als halb so hoch. So beträgt die Insolvenzquote (Insolvenzen bezogen auf 1.000 Unternehmen) im Osten 20,5 und im Westen 9,0. Der Niveauunterschied dürfte darauf zurückzuführen sein, dass der Unternehmensbestand in Ostdeutschland sehr viel jünger ist als im Westen und junge Unternehmen eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit besitzen als ältere Unternehmen. Zudem zeigt eine empirische Studie des ZEW, dass ostdeutsche Unternehmen in Krisenzeiten schneller aus dem Markt ausscheiden als westdeutsche Unternehmen.²⁰

Gründungsüberschuss sinkt

Auch wenn die Gründungsintensität in den letzten Jahren gesunken ist, ist der Saldo aus Gründungen und Liquidationen immer noch deutlich im positiven Bereich. In Grafik 2.5 zeigt sich sowohl für West- als auch für Ostdeutschland ein kontinuierlicher Rückgang der Salden (Gründungsüberschuss), der lediglich in Westdeutschland durch einen Ausrutscher nach unten im Jahre 1999 (hohe Zahl an Liquidationen) unterbrochen wird. Da dem dargestellten

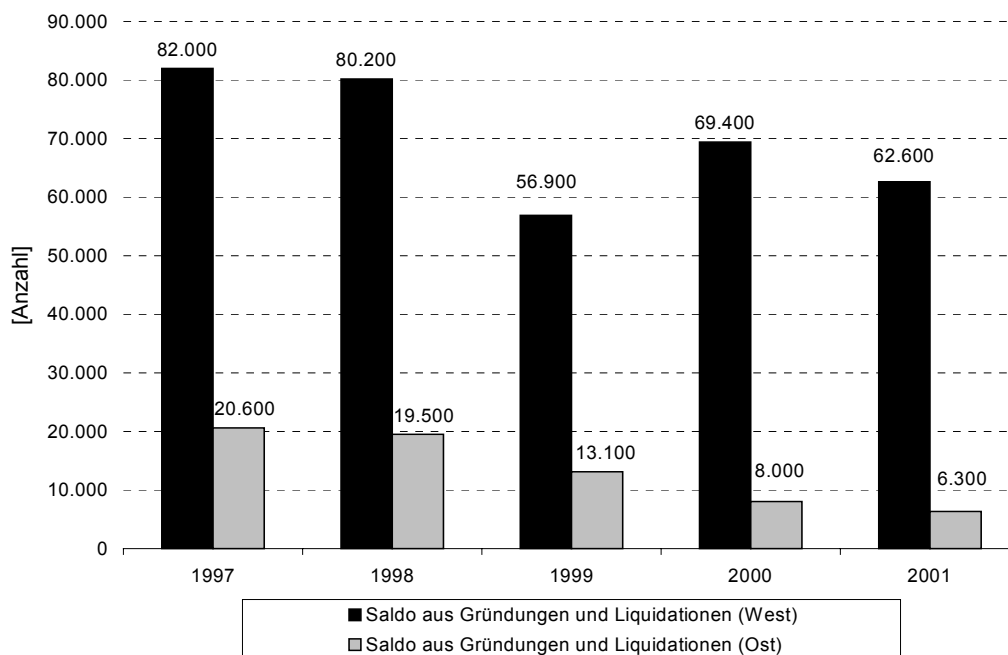
¹⁸ Vgl. Kranzusch und May-Strobl (2002).

¹⁹ Vgl. Creditreform (2002).

²⁰ Vgl. Almus (2000).

Gründungsüberschuss ein Personenkonzept zu Grunde liegt, kann zwar nicht direkt auf eine Veränderung des Unternehmensbestandes in der angegebenen Höhe geschlossen werden. Unabhängig von der tatsächlichen Höhe sollte aber auch der absolute Zuwachs des Unternehmensbestandes im Zeitablauf abnehmen.

Der Trend des abnehmenden Gründungsüberschusses setzte sich im Westen auch im Jahre 2002 fort, wiederum unter der Annahme einer gleichen Entwicklung in der 2. Jahreshälfte wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres. In Ostdeutschland ist die rückläufige Tendenz noch eindeutiger und auch stärker, hier könnte der Saldo aus Gründungen und Liquidationen im Jahre 2002 allerdings wieder höher ausgefallen sein. Während im Jahr 1997 das Verhältnis der Salden noch ca. 4:1 betrug, ist es bis zum Jahr 2001 auf ungefähr 10:1 angestiegen. Diese Entwicklung muss im Zusammenhang mit der geringeren Unternehmensdichte in Ostdeutschland gesehen werden.²¹ Sie ist ein Hinweis dafür, dass die Unternehmenslücke zwischen West- und Ostdeutschland nicht geschlossen wird, sondern sich eher ausweit.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4 Saldo aus Gründungen und Liquidationen

2.3 Einflussfaktoren der Unternehmensfluktuation

Es stellt sich die Frage, welche Faktoren das Gründungsniveau sowie das Überleben von Gründungen bestimmen. Die Determinanten der Gründungsentscheidung können sich unter-

²¹ Vgl. Heimpold (2001).

scheiden, je nachdem ob eine Selbstständigkeit im Voll- oder im Nebenerwerb angestrebt wird. Gleiches gilt für die Determinanten der Liquidation, wenn nach der Art des Austritts differenziert wird. Gebräuchlich ist eine Differenzierung zwischen personenorientierten und umfeldorientierten Determinanten. Zusätzlich dazu leisten auch einige Unternehmenscharakteristika einen Beitrag zur Erklärung der Liquidation.

Die Übergangswahrscheinlichkeit in die Selbstständigkeit und die Wahrscheinlichkeit der Liquidation hängen nicht zuletzt von der Einschätzung der Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten bei einer selbstständigen Tätigkeit im Vergleich zu einer alternativen Erwerbstätigkeit ab. Eine hohe Erklärungskraft für die Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten besitzen die personenorientierten Merkmale. Dazu zählen Persönlichkeitsmerkmale wie Ausbildung, Branchen- und Berufserfahrung, Streben nach Unabhängigkeit, Selbstständigkeitserfahrung, Einkommens- und Vermögenssituation usw. aber auch (sozio-)demographische Faktoren wie z. B. die berufliche Stellung der Eltern oder das Alter des Gründers. Die Fähigkeiten zur Führung eines Unternehmens steigen mit der Berufserfahrung und sollten demnach positiv mit dem Alter korreliert sein. Gleichzeitig sinkt die Attraktivität eines Wechsels in die Selbstständigkeit wegen der für den Aufbau eines Unternehmens benötigten Zeitspanne und der Amortisationsdauer des eingesetzten Kapitals ab einem bestimmten Alter wieder. Als besonders gründungsaktiv gelten Personen im Alter zwischen 25 und 50 Jahren,²² was u. a. auch durch aktuelle Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors bestätigt wird. Sie gründen vor allem in solchen Branchen, in denen sie selbst vorher tätig waren bzw. wenn sie über die entsprechende branchenspezifische Qualifikation für die selbstständige Tätigkeit verfügen.²³ Auch Faktoren wie hohe formale Bildung, hohe Risikobereitschaft und Wissen über den Gründungsprozess wirken in Deutschland begünstigend auf einen Wechsel in die Selbstständigkeit.²⁴ Ein hoher Bildungsstand sowie die Branchen- und Berufserfahrung der Unternehmer erhöht darüber hinaus die Wahrscheinlichkeit des Überlebens neu gegründeter Unternehmen.²⁵

Zu den Einflussfaktoren aus dem Unternehmensumfeld zählen makroökonomische (z. B. Markteintrittsbarrieren, konjunkturelle Lage), makrosoziale (Kultur der Selbstständigkeit) sowie regionalspezifische Faktoren (z. B. Betriebsgrößenstruktur, gründungsspezifische Infrastruktur). Im Kontext der makroökonomischen Variablen sind die institutionellen Regelungen (berufsständische Ordnungen, staatliche Monopole) ein erster wichtiger Punkt. Liberalisie-

²² Siehe hierzu Steil (1999).

²³ Vgl. Brüderl et al. (1998).

²⁴ Vgl. Wagner und Sternberg (2002).

²⁵ Vgl. Brüderl et al. 1992, Prantl (2002).

rungen fördern das Gründungsgeschehen. So lässt sich ein deutlicher Anstieg der Gründungen im Post- und Telekommunikationsmarkt im Zuge der Aufhebung des staatlichen Monopols in diesem Bereich beobachten.²⁶ Die von der Bundesregierung geplante Lockerung der Handwerksordnung (Stichwort: „Mittelstandsoffensive“) dürfte belebend auf das Gründungsgeschehen wirken, indem Gründungen ohne Meisterbrief ermöglicht werden. Staatliche Monopole und berufsständische Ordnungen erhöhen jedoch andererseits die Überlebenschancen der im Markt agierenden Selbstständigen bzw. Unternehmen.²⁷ Intensiv diskutiert wird zudem der Zusammenhang zwischen konjunkturellen Schwankungen (Arbeitslosigkeit, Wertschöpfung) und dem Gründungsniveau bzw. den Liquidationen.

Aus soziologischer Sicht sind makrosoziale Faktoren kulturelle Werte und Normen einer Gesellschaft, die das wirtschaftliche Handeln der Individuen und somit ihre Selbstständigkeitsentscheidung in dem Sinne beeinflussen, dass die Kultur über allgemein gültige gesellschaftliche Regeln den Handlungsspielraum eines Gründers festlegt und somit die ihm generell zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten einschränkt.²⁸ Kulturelle Werte und Normen als „soft factors“ sind nur schwer für empirische Analysen zu operationalisieren.

Die regionalspezifischen Faktoren leisten zur Erklärung regional unterschiedlicher Gründungsniveaus einen deutlich höheren Beitrag als für das Sterberisiko eines Unternehmens. Zu beobachten ist eine überdurchschnittlich hohe Zahl von Unternehmensgründungen in verdichteten Kreisen.²⁹ Solche Kreise zeichnen sich durch ein vergleichsweise hohes lokales Marktpotenzial, eine hochwertige (gründungsspezifische) Infrastruktur und ein überdurchschnittliches Angebot qualifizierter Arbeitskräfte aus und verfügen somit über Agglomerationsvorteile.³⁰

Von Relevanz für Liquidationen sind schließlich auch einige unternehmensspezifische Faktoren. Mit zunehmendem Alter und Größe des Unternehmens nimmt das Sterberisiko ab. Diesem empirisch bestätigten Zusammenhang liegt das Argument zugrunde, dass die Unsicherheit bezüglich des Erfolgs einer Marktidee zu Beginn einer unternehmerischen Tätigkeit am höchsten ist. Erwartungsgemäß ist die Insolvenzanfälligkeit für Unternehmen in schrumpfenden Branchen aufgrund der rückläufigen Marktnachfrage bzw. in Branchen mit

²⁶ Vgl. Engel und Steil (1999).

²⁷ Vgl. Egelin et al. (2002).

²⁸ Vgl. Welter (2000).

²⁹ Vgl. auch Maaß (2000).

³⁰ Siehe Egelin et al. (2002) für einen Überblick zu den Ergebnissen.

einer hohen Wettbewerbsintensität größer.³¹ Einige Kennzahlen haben gewissermaßen eine Funktion als Frühindikator für eine bevorstehende Liquidation. Aus dem Markt ausscheidende Unternehmen sind oft bereits einige Jahre vor der Liquidation durch ein unterdurchschnittliches Wachstum und eine rückläufige bzw. stagnierende Belegschaft gekennzeichnet.³² Unternehmen, deren Umsatz, Umsatzrendite und Eigenkapitalquote sich verschlechtert haben, weisen ebenso ein höheres Insolvenzrisiko auf.³³

Dem Überblick zu den Einflussfaktoren schließt sich im Folgenden die vertiefende Betrachtung ausgewählter Aspekte an. Zunächst werden Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors vorgestellt, die sich mit der subjektiven Beurteilung der Gründer bzw. Gründungsplaner hinsichtlich der Erfüllung persönlicher Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit und der Wahrnehmung kultureller Werte und Normen befassen. Dem folgt eine Diskussion zum Einflussfaktor Finanzierung. Die Finanzausstattung neuer Unternehmen ist von nicht unerheblicher Bedeutung für die Wachstums- und Überlebenschancen neuer Unternehmen und genießt als Erklärungsgröße, im Kontext der Diskussion um „Basel II“ mit der erwarteten Verteuerung der Finanzierung für eine Vielzahl neuer Unternehmen, eine hohe Aufmerksamkeit. Ein ähnlich hohes Interesse ist für den Zusammenhang zwischen Konjunktur und Gründungsgeschehen zu beobachten.

Einschätzung der Einflussfaktoren durch Gründer

Im DtA-Gründungsmonitor werden die befragten Personen um ihre Einschätzung von vorgegebenen Faktoren für die Selbstständigkeit gebeten. Dazu gehören zum einen kulturelle Werte und Normen wie das gesellschaftliche Ansehen von Gründern oder die Wahrnehmung von Unternehmertum als Karrierechance, zum anderen die subjektive Beurteilung persönlicher Voraussetzungen (Qualifikation, Lebenssituation) und der Rahmenbedingungen für Gründungen (wirtschaftliches und politisches Umfeld, Finanzierungsmöglichkeiten).

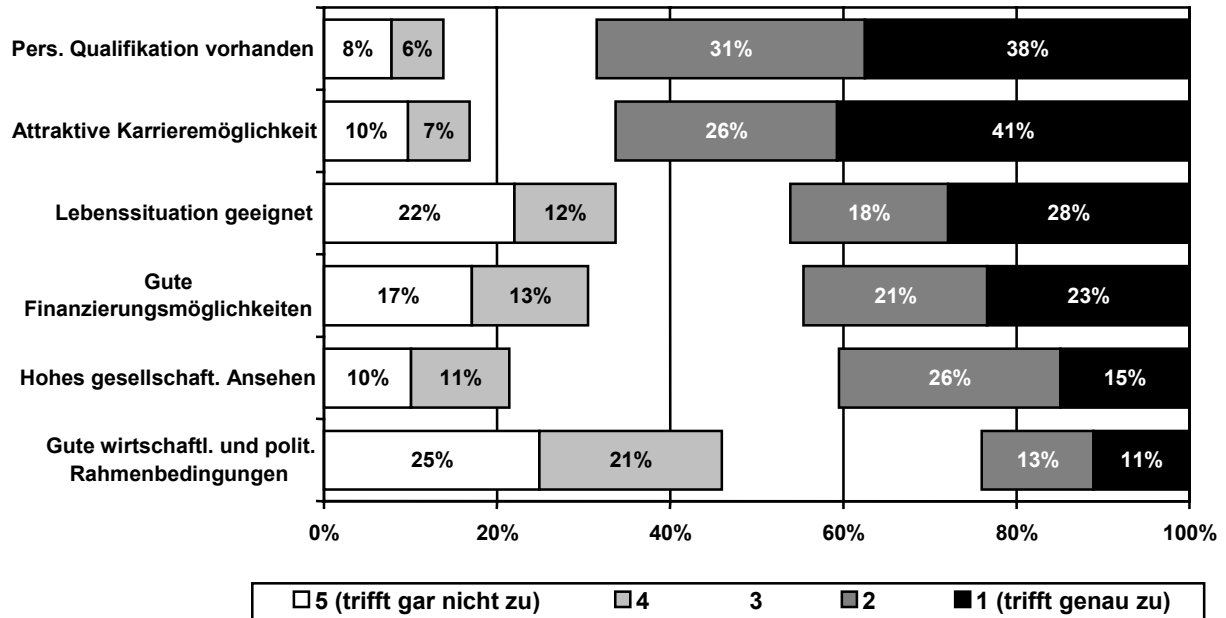
Die Befragten werden zur Einschätzung von sechs Statements aufgefordert, sie beurteilen dazu jede Aussage auf einer Skala von 1 (trifft genau zu) bis 5 (trifft gar nicht zu). Die Ergebnisse der Studie zeigen u. a., dass die subjektive Wahrnehmung der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen durch Gründer besonders negativ ist (s. auch die detaillierte Darstellung in Grafik 2.5).

³¹ Vgl. Egelin et al. (2002).

³² Vgl. Almus (2000).

³³ Vgl. KfW (2002).

Die Einschätzung durch Gründer ist aber bei allen Faktoren bedeutend positiver als die der übrigen Bevölkerung. Auch ist im Vergleich der Jahre 2000 und 2002 die Bewertung aller sechs Faktoren in der übrigen Bevölkerung negativer geworden. Bei den Gründern dagegen hat sich die Beurteilung nur bei den Faktoren „hohes gesellschaftliches Ansehen“ und „wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen“ verschlechtert, bei allen anderen Faktoren dagegen verbessert.



Quelle: DtA-Gründungsmonitor, Basis 2002 (N=920 Gründer)

Grafik 2.5 Einflussfaktoren in der Wahrnehmung von Gründern 2002

Es sind mehrere Erklärungen für die insgesamt positivere Einschätzung der Einflussfaktoren durch die Gründer möglich. Es stellt sich die Frage nach der Richtung des Zusammenhangs, nämlich, inwieweit diese Einschätzung bei den Gründern möglicherweise von den positiven Erfahrungen beeinflusst ist, die sie in der Gründungsphase gemacht haben – ob also die (erfolgreiche) Gründung zu einer positiven Einschätzung führt und nicht eine positive Einschätzung zu einer Gründung.

Gegen den erstgenannten Zusammenhang spricht ein weiteres Ergebnis der Studie: Im DtA-Gründungsmonitor werden auch solche Personen identifiziert, die in den nächsten sechs Monaten eine Gründung planen, also noch keine konkrete Erfahrung mit einer Gründung haben. Die Beurteilung der Statements durch dieses Gründerpotenzial weicht bei keiner Aussage um mehr als 5 Prozentpunkte von den Aussagen der Gründer ab, während die Differenz zwischen der übrigen Bevölkerung und den Gründern sich auf bis zu 42 Prozentpunkte beläuft und hoch signifikant von null verschieden ist. Einzig im Faktor „hohes gesellschaftliches Ansehen“ ist eine sehr ähnliche Bewertung (gleicher Mittelwert) zu beobachten.

Die Ergebnisse legen nahe, dass vor allem die positive Einschätzung der persönlichen Voraussetzungen und die positive Wahrnehmung des Unternehmertums von zentraler Bedeutung für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit sind.

Der Einflussfaktor Finanzierung

Die Sicherstellung der Finanzierung stellt eine der entscheidenden Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee und des damit verbundenen Investitionsvorhabens dar. Vor allem neue Unternehmen mit Wachstumsplänen haben im Vergleich zu etablierten Unternehmen größere Probleme, ihren Finanzierungsbedarf zu decken.³⁴ Zentrale Gründe hierfür sind die geringen Eigenmittel, die fehlenden Sicherheiten zur Besicherung eines Darlehens sowie Marktunvollkommenheiten. Dass ein Abbau der Finanzierungsengepässe belebend auf die Wahrscheinlichkeit der Selbstständigkeit wirkt, konnten Evans und Jovanovic (1989) mit ihrer empirischen Studie bestätigen.

Nach einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) spielt auch die finanzielle Förderung bei der (optimalen) Umsetzung der Entscheidung sowie bei der Entwicklung des Unternehmens (Bestandsfestigkeit) eine Rolle.³⁵ Die Studie vergleicht die Entwicklung einer Gruppe von DtA-geförderten mit einer Kontrollgruppe von nicht geförderten Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Gründung sehr ähnliche Ausprägungen in beobachtbaren Merkmalen (u. a. Startgröße, Branche, Rechtsform, Ausbildungsabschlüsse der Gründer) aufwiesen. Es zeigte sich, dass die Lebenserwartung von Unternehmen, die in ihren ersten beiden Lebensjahren gefördert wurden, signifikant höher ist als bei den nicht geförderten Unternehmen: Die Wahrscheinlichkeit eines geförderten Unternehmens, nach sechs Jahren noch am Markt zu existieren, ist danach um 14 % höher.

Der Einflussfaktor Konjunktur

Welche Zusammenhänge bestehen zwischen der Konjunkturentwicklung einerseits und Fluktuation im Unternehmensbestand durch Gründungen und Liquidationen andererseits? Zumindest ist anzunehmen, dass die Gründungsbereitschaft mit der konjunkturellen Situation variiert.

Ist die Konjunkturaussicht positiv, werden also Markt- bzw. Absatzchancen wahrgenommen, dürfte dies die Entscheidung zu einer Existenzgründung, wenn sie bereits getroffen, der Zeitpunkt der Realisierung aber noch offen ist, beflügeln. Allerdings sind auch negative Zu-

³⁴ Vgl. Binks und Ennew (1996).

³⁵ Vgl. Almus und Prantl (2001).

sammenhänge zwischen Konjunktur und Gründungsbereitschaft möglich. So müssen Gründer bei guter Konjunktur mit höheren Lohn- und Lohnnebenkosten rechnen. Ebenso verbessern sich für qualifizierte potenzielle Unternehmer in solchen Zeiten die Angebote für gut dotierte Positionen in abhängiger Beschäftigung, sodass sich die Opportunitätskosten einer selbstständigen Tätigkeit erhöhen.

Ist die Konjunkturlage ungünstig, wäre ein entgegengesetztes Verhalten nahe liegend: Gründungsvorhaben werden zunächst einmal zeitlich verschoben. Da aber in einer negativen Konjunkturphase auch die individuelle Wahrscheinlichkeit der Arbeitslosigkeit steigt, ist nicht auszuschließen, dass betroffene Arbeitnehmer die Selbstständigkeit als Erwerbsoption („Gründung aus Not“) ins Auge fassen. Die konjunkturbedingten Auswirkungen auf die Gründungsbereitschaft dürften somit einen nicht näher zu bestimmenden Teil des Fluktationsgeschehens beeinflussen.

Letztlich lassen sich die pro- und antizyklischen Effekte im Einzelnen, sei es die schnellere Umsetzung bereits geplanter Gründungen bei günstiger oder die Zunahme von Gründungen infolge konjunkturbedingter Arbeitslosigkeit als „Kind der Not“ bei ungünstiger Konjunktur, nicht quantifizieren. Es kann nur beobachtet werden, ob der prozyklische oder antizyklische Zusammenhang überwiegt. Empirische Studien sprechen dafür, dass eher ein prozyklischer Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Gründungsgeschehen besteht. So kommen Audretsch und Acs (1994) beispielsweise für die USA zu dem Ergebnis, dass die Zahl der Unternehmensgründungen von 1976 bis 1986 positiv auf ökonomisches Wachstum wie auf niedrige Kapitalkosten und eine hohe makroökonomische Arbeitslosenquote reagiert hat.

Fluktuation ist aber bekanntlich das Resultat aus Gründungen und Liquidationen. Hieraus ergibt sich ein weiterer Einfluss der Konjunktur auf das Fluktationsgeschehen. Die Auswirkungen des konjunkturbedingten Liquidationsgeschehens sind vermutlich stärker als die des konjunkturbedingten Gründungsgeschehens. Die Anpassung des Arbeitskräftepotenzials an die rückläufige Nachfrage ist für bestehende Unternehmen schwierig, wohingegen neu eintretende Unternehmen sofort auf die geringere Nachfrage reagieren können, indem sie weniger Personen einstellen.

2.4 Fazit

Das Fluktationsgeschehen, d. h. die Veränderung des Unternehmensbestands infolge von Gründungen und Liquidationen, beeinflusst in nicht unerheblichem Maße die Wertschöpfung und Produktivität einer Volkswirtschaft. Eine Gründungs- und Liquidationsstatistik, welche Aussagen zu allen Segmenten des Gründungsgeschehens zulässt, gibt es weder in Deutschland noch in einem anderen Land. Vielmehr befassen sich verschiedene Daten-

quellen mit der Erfassung und Darstellung einzelner oder mehrerer Segmente. Zielsetzung des Kapitels war es, die wesentlichen Aspekte des Fluktuationsgeschehens in Deutschland anhand von drei ausgewählten Datenquellen zu beleuchten.

Dem Gründungsindikator des ZEW liegt die wohl engste Abgrenzung des Gründungsbegriffs zugrunde. Seine Erfassungseinheit ist das neu gegründete Unternehmen. Im Unterschied dazu betrachten die beiden anderen Datenquellen die handelnden Personen. Die Angaben auf Basis des DtA-Gründungsmonitors können als Obergrenze für die Erfassung einer selbstständigen Tätigkeit im Voll- sowie im Nebenerwerb interpretiert werden. Der verwendete Gründungsindikator des IfM Bonn dient dagegen der Ermittlung der Zahl der Existenzgründungen; entsprechendes gilt für die Aufgaben selbstständiger Tätigkeit (Liquidationen). Es ist demnach eine Aussage darüber möglich, wie sich der Saldo aus Aufnahmen und Einstellungen selbstständiger Tätigkeiten im Zeitablauf entwickelt.

Unabhängig davon, ob Unternehmensgründungen oder Existenzgründungen betrachtet werden, zeigt sich ein Rückgang der Gründungszahlen seit 1999. Diese Entwicklung dürfte sich im Jahr 2002 fortgesetzt haben. Nebenerwerbsgründungen fallen durch eine hohe Volatilität auf. Deren Zahl stieg 2001 noch gegenüber dem Vorjahr an. Im Jahr 2002 ist dagegen ein Rückgang zu beobachten.

Trotz der abnehmenden Gründungsdynamik dürfte der Saldo aus Gründungen und Liquidationen, wie in den vergangenen Jahren, auch im Jahre 2002 positiv geblieben sein. Die ungünstige konjunkturelle Lage und die schlechten Konjunkturaussichten sind wichtige Faktoren zur Erklärung des Rückgangs der Gründungszahlen seit der zweiten Hälfte des Jahres 2000. Die konjunkturelle Entwicklung wirkt unmittelbar. Dagegen bestimmt eine Vielzahl anderer Umfeldorientierter Faktoren (z. B. Finanzierungsmöglichkeiten, Gründerausbildung) langfristig das Gründungsniveau und die Bestandsfestigkeit der Unternehmen.

Unbestritten ist, dass Gründungen Beiträge für mehr Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung, Strukturwandel und technologische Erneuerung einer Volkswirtschaft erbringen können. Dies gilt um so mehr für solche, die innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten bzw. neue Technologien und hoch qualifiziertes Humankapital im Wertschöpfungsprozess einsetzen. Daher kommt dem Hightech-Anteil am Gründungsaufkommen eine erhebliche Bedeutung für die Erfüllung der Erwartungen und Hoffnungen auf positive volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen zu. Trotz der gedämpften Erwartungen wurden im Jahr 2001 immer noch fast genauso viele Hightech-Unternehmen gegründet wie zur Mitte der 90er Jahre. Bedenklich erscheint jedoch, dass die Gründungsintensität in Hightech-Branchen in Ostdeutschland deutlich niedriger ausfällt als in Westdeutschland. Ein Anstieg der Hightech-Gründungen wäre für den ins Stocken geratenen Aufholprozess Ostdeutschlands wünschenswert, der

allein mit den existierenden Bemühungen zur Etablierung von Hightech-Regionen allerdings kaum zu bewerkstelligen ist.

Deutschland hat in den 90er Jahren einige Fortschritte bei der kulturellen Verankerung von Selbstständigkeit in der Gesellschaft zu verzeichnen. Diese Bemühungen gilt es, trotz einiger Rückschläge nicht zuletzt durch die Skandale einstiger Vorzeige-Gründer, unvermindert fortzusetzen. Der Ausbau der Vermittlung gründer-spezifischen Wissens ist hierbei ein wesentlicher Baustein, v. a. eine Stärkung der Bereiche Beratung und Ausbildung einschließlich der allgemein bildenden Schulen und Hochschulen. Diesen Weg weiter zu verfolgen, ist auch aufgrund der demografischen Entwicklung von Bedeutung. Die Verschiebung hin zu einer älteren Bevölkerungsstruktur lässt, ungeachtet des Rückgangs der Bevölkerung und bei Annahme gleich bleibender Gründungsquoten je Altersklasse, langfristig geringere Gründungszahlen erwarten.

Positive Impulse für das Gründungsgeschehen sind im Zusammenhang mit der Umsetzung der „Mittelstandsoffensive“ der Bundesregierung zu erwarten. Von allen avisierten Maßnahmen kommt dem geplanten Abbau von Marktzutrittsbarrieren, im Zuge der Überprüfung berufsständischer Rahmenordnungen, sicherlich die größte Bedeutung zu.

Gründungen in einer Region sind im Wesentlichen das Ergebnis des lokal vorhandenen Gründerpotenzials, der lokalen Nachfragebedingungen sowie regionaler Initiativen mit dem Ziel der Ausschöpfung und Erhöhung des Gründerpotenzials. In diesem Zusammenhang gilt es, Unterstützungspotenziale für Gründer nicht „bloß“ anzubieten, sondern die Kompetenzen der einzelnen Institutionen eindeutig herauszustellen und deren Qualität weiter zu erhöhen. Vor dem Hintergrund der Entwicklungen, die mit dem Stichwort „Basel II“ verbunden sind, trifft dies insbesondere auch auf die Sicherung der Gründungs- und Mittelstandsfinanzierung zu. Diesem Themenbereich wird in einem besonderen Kapitel dieses MittelstandsMonitors Rechnung getragen.

Literatur zu Kapitel 2

Almus, M. (2000), *The Shadow of Death: An Empirical Analysis of the Pre-Exit Performance of Young German Firms*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Discussion Paper No. 00-44, Mannheim.

Almus, M. und S. Prantl (2000), *Bessere Unternehmensentwicklung durch Gründungsförderung?*, Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Wissenschaftliche Reihe Band 15, Bonn.

Audretsch, D. B. und M. Fritsch (2002), *Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany*, *Industry and Innovation* Vol. 9.

- Audretsch, D. B. und Z. J. Acs (1994); New-Firm Startups, Technology and Macroeconomic Fluctuations, *Small Business Economics*, Vol. 6, 439-449.
- Binks, M. und C. T. Ennew (1996), Growing Firms and the Credit Constraint, *Small Business Economics* 8, 17-25.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1992), Survival Chances of Newly Founded Business Organizations, *American Sociological Review* 57, 227-242.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1998), *Der Erfolg neugegründeter Unternehmen*, Dunker & Humblot, Berlin.
- Creditreform (2002), Insolvenzen, Neugründungen und Löschungen, Jahr 2002, Neuss.
- Clemens, R. und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik, Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, IfM-Materialien, Nr. 149, Bonn.
- Egeln, J., D. Engel, H. Fryges, M. Keilbach und S. Prantl (2002), Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg – eine vergleichende Analyse, Gutachten im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg, ZEW, Mannheim.
- Engel, D. und H. Fryges (2002), Aufbereitung und Angebot der ZEW-Gründungsindikatoren, ZEW-Dokumentation, Nr. 02-01, Mannheim.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 809-827.
- Fritsch, M. und R. Grotz (2002), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland*, Physica-Verlag, Freiburg.
- Heimpold, G. (2001), Die Unternehmenslücke zwischen Ost- und Westdeutschland – ein zentrales Problem der ostdeutschen Wirtschaft?, *Wirtschaft im Wandel* (7-9), Institut für Wirtschaftsforschung Halle, 199-201.
- Kranzusch, P. und E. May-Strobl (2002): Einzelunternehmen in der Krise. Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft, *Schriften zur Mittelstandsforschung* Nr. 98NF, Wiesbaden.

KfW (2002), Warum Firmen pleite machen, KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 28, Frankfurt am Main.

Maaß, F. (2000): Begründung regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik im Land Nordrhein-Westfalen – Eine Ursachenanalyse – , IfM-Materialien Nr. 146, Bonn.

Prantl, S. (2002), Bankruptcy, Subsidized Loans, and Exit Decision of Start-up Firms, Dissertation, Universität Mannheim.

Steil, F. (1999), Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik – Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen (34), Baden-Baden.

Welter, F. (2000), Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland: Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 4, RWI, Essen.

MittelstandsMonitor 2003

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

Veröffentlicht am 10. Februar 2003