

2 Unternehmensfluktuation – Antriebskraft für wirtschaftliche Dynamik

Im Mittelstand ist die Unternehmensfluktuation sehr viel stärker ausgeprägt als bei Großunternehmen. Zum einen findet die große Mehrheit aller Unternehmensgründungen im Mittelstand statt. Zum anderen ist bei neu gegründeten Unternehmen die Sterbewahrscheinlichkeit hoch: Viele scheiden bereits nach kurzer Zeit wieder aus dem Markt aus. Die gründungsbedingte Unternehmensfluktuation hat auch eine hohe Beschäftigungsfluktuation zur Folge: Der Arbeitsplatzzuwachs und -abbau, der auf Unternehmensgründungen bzw. Unternehmensschließungen zurückzuführen ist, betrifft die kleineren Unternehmensgrößenklassen sehr viel stärker als die großen. Der Bestand an Stellen wird hier schneller erneuert.¹

Umstritten ist, ob die hohe Unternehmensfluktuation bei den kleinen und mittleren Unternehmen netto mit einem in Relation zu ihrer Größe überproportionalen Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung verbunden ist. In jedem Fall erhöht sich durch Gründungen die Wettbewerbsintensität im jeweiligen Markt und trägt zum strukturellen und technologischen Wandel der Wirtschaft bei. Letzteres gilt insbesondere für die so genannten High-Tech-Gründungen in jungen, technologieintensiven Branchen, in denen noch große Unsicherheit bezüglich eines Markterfolges besteht. Es sind in der ersten Phase der Marktentwicklung hauptsächlich neu gegründete und weniger etablierte Unternehmen, die in diese Märkte eintreten und den technischen Fortschritt vorantreiben. Deshalb können gerade junge Unternehmen im Erfolgsfall ein hohes Wachstum realisieren und zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Die Bedeutung des Gründungsgeschehens für die Wirtschaft, insbesondere für den Arbeitsmarkt, findet bereits seit einigen Jahren verstärkt Beachtung. Es gibt vielfältige Bestrebungen und Maßnahmen, Existenzgründungen zu fördern und diese als attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung interessant zu machen.² Zur Abschätzung der Wirkung dieser Maßnahmen auf die Unternehmensdynamik ist die fortlaufende Beobachtung entsprechender Fluktuationsindikatoren erforderlich und insbesondere für den Mittelstand von großer Relevanz. Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitor befasst sich daher regelmäßig mit der aktuellen Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens in Deutschland (Abschnitt 2.1). Daneben werden ausgewählte Themen im Zusammenhang mit dem Gründungs- und Liquidationsprozess von Unternehmen behandelt. Abschnitt 2.2 widmet sich in dieser Ausgabe der Entwicklung der Insolvenzen als besonderer Form des Marktaustritts und zieht eine erste Bilanz der Umsetzung des Insolvenzplanverfahrens, welches wichtiger Bestandteil des neuen Insolvenzrechts ist. Die Aussagen stützen sich auf eine aktuelle Befragung von

¹ Vgl. Turk (2001) und Wagner (1999).

² Vgl. „Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse“ auf Seite 142.

Richtern, Insolvenzverwaltern und Bankenvertretern, die von Creditreform durchgeführt wurde. Abschnitt 2.3 beschäftigt sich mit den Barrieren, welche potenzielle Gründer im Laufe des Gründungsprozesses überwinden oder an denen sie scheitern. Hier liefert die RWI-Gründerstudie Aufschluss über die sozio-ökonomischen Merkmale der Personen, die an ihrem Gründungsvorhaben festhalten. Ergänzend dazu gibt eine Studie der KfW wertvolle Erkenntnisse über Motive von Personen, die ein Gründungsvorhaben aufgegeben haben.

2.1 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998

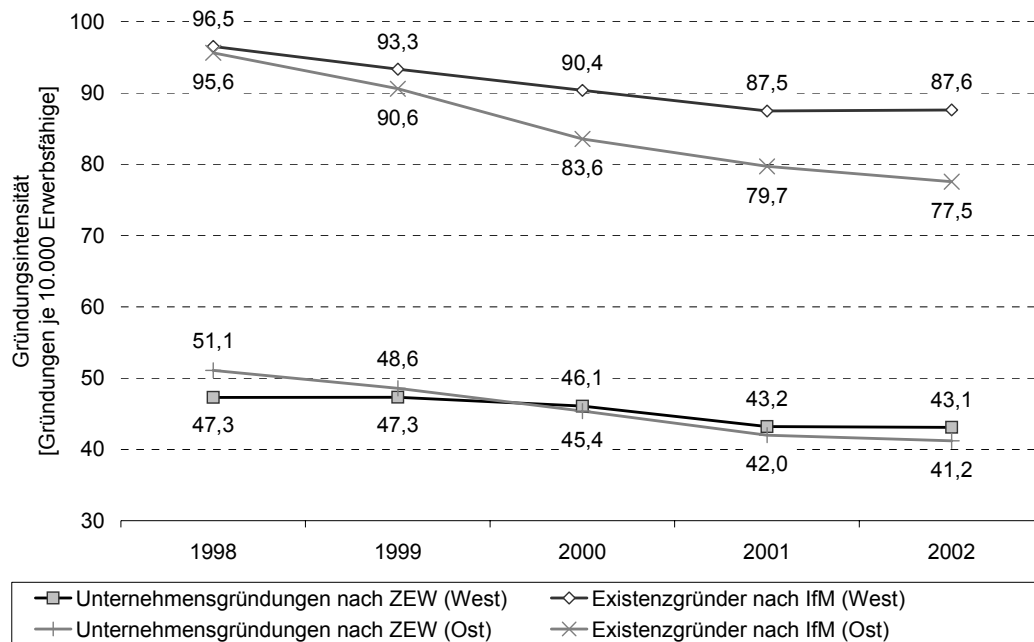
Bei der Untersuchung der jüngsten Entwicklung der Gründungen und Liquidationen wird auf drei Datenquellen zurückgegriffen, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. So liegen die Gründungszahlen des ZEW mit 226.000 im Jahr 2002 am niedrigsten, weil hier vornehmlich wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen erfasst sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die auf den Gewerbeanmeldungen beruht und auch bestimmte Teile der Kleingewerbetreibenden berücksichtigt, kommt auf 452.000 Gründungen. Der KfW-Gründungsmonitor enthält darüber hinaus die nicht anmeldepflichtigen Gründer und wesentlich mehr Nebenerwerbsgründer als die vorgenannten Datenquellen. Hier werden 708.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 949.000 Existenzgründer im Nebenerwerb ermittelt. Die Betrachtung aller drei Indikatoren ermöglicht es, gründungstypabhängige Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung der Gründungsintensität zu identifizieren. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens wird die Zahl der Liquidationen laut IfM Bonn verwendet.³

Positive Trendwende bei den Gründungszahlen zeichnet sich ab

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen – nach deutlichen Parallelen in der Vergangenheit – auch am aktuellen Rand ähnliche Entwicklungen auf (vgl. Grafik 2.1). Die Indikatoren zeigen eine Abschwächung des seit einigen Jahren anhaltenden Abwärtstrends im Verlauf der Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren [= Erwerbsfähige]). Während das Gründungsaufkommen in Westdeutschland im Vergleich zum Jahr 2001 nahezu konstant blieb, ist in den Gründungsintensitäten in Ostdeutschland zum wiederholten Male ein Rückgang zu verzeichnen. Die relative Position Ostdeutschlands zu Westdeutschland hat sich somit weiter verschlechtert.

Nachdem sich der Trend sinkender Gründungszahlen insgesamt deutlich verlangsamt hat, ist für 2003 eine weitere Stabilisierung abzusehen. Die Talsohle scheint bereits erreicht zu sein. Auf der Grundlage erster Ergebnisse der Gewerbeanzeigen von elf Bundes-

³ Vgl. den Anhang zu diesem Kapitel für eine ausführlichere Beschreibung der Datenquellen (S.73).



Die Berechnung der Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2002

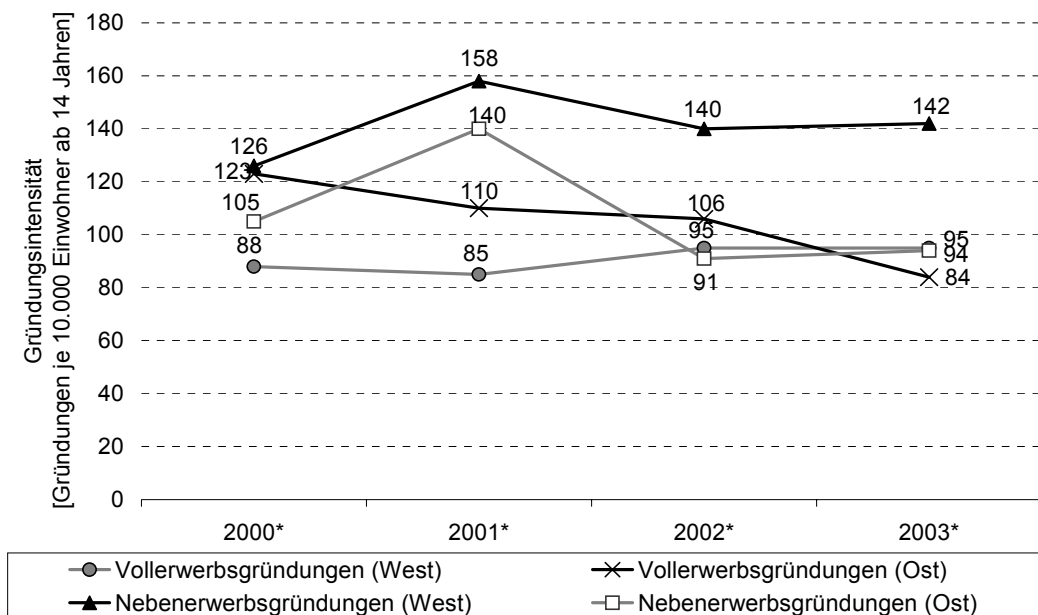
ländern für das Jahr 2003 zeichnet sich sogar wieder ein steigender Trend bei den Gründungsintensitäten ab – sowohl für den Westen als auch für den Osten Deutschlands. Ein Grund dafür liegt in dem beträchtlichen Anstieg der Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die durch Überbrückungsgeld oder im Rahmen der neu eingeführten Ich-AG gefördert werden.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors erlauben eine weitere Differenzierung: Grafik 2.2 zeigt für diese Quelle das Gründungsgeschehen im Voll- und Nebenerwerb (inkl. Freiberufler) getrennt nach Ost- und Westdeutschland.⁴

Bis Sommer 2003⁵ entspricht die Entwicklung der Gründungsintensitäten, differenziert nach alten und neuen Bundesländern, den Ergebnissen von IfM und ZEW für 2002: Während die Gründungszahlen im Westen so gut wie konstant bleiben, fällt die Gründungsaktivität im Osten weiter ab. Auch beim umfassenden Einbezug von Nebenerwerbsgründungen und Freiberuflern in die Daten bleibt die Tendenz im Jahr 2003 die gleiche.

⁴ 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 KfW-Gründungsmonitor 2003 Gründungen zwischen Sommer 2002 und Sommer 2003 aus.

⁵ Für den Vergleich der verschiedenen Quellen über den gesamten Zeitraum siehe auch MittelstandsMonitor 2003.



* Auf Basis bevölkerungsrepräsentativer Befragungen 2000 (N = 30.645), 2001 (N = 19.968), 2002 (N = 40.190), 2003 (N = 40.155); Befragung jeweils im Sommer für die zurückliegenden 12 Monate.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2003

Der Anteil von Nebenerwerbs- und Vollerwerbsgründungen am gesamten Gründungsgeschehen hat sich im Vergleich zum KfW-Gründungsmonitor 2002 kaum geändert. Auch im Jahr 2003 finden fast 60 % der Gründungen im Nebenerwerb statt, was die Bedeutung dieser Gründungsart weiter unterstreicht.

Eine Aufschlüsselung der Gründungsintensitäten nach Branchen macht deutlich, dass der Stop bzw. die Umkehr im Abwärtstrend der Gründungszahlen hauptsächlich vom Handel ausgeht. Tabelle 2.1 zeigt die Gründungsintensitäten differenziert nach vier Hauptbranchen und zwei technologieorientierten Sektoren. Der Handel hat mit seiner Gewichtung als zweitgrößter Sektor einen erheblichen Einfluss auf den Gesamtverlauf der Gründungszahlen. In Westdeutschland verzeichnete er als einzige der hier unterschiedenen Branchen eine Zunahme der Gründungszahlen; in Ostdeutschland wurde das Vorjahresniveau erreicht. In allen anderen Sektoren hielt der Rückgang der Gründungszahlen weiter an – allerdings in weitaus geringerem Maße als in den vergangenen Jahren. Sank die Gründungsintensität im Aggregat der Hauptbranchen ohne den Handel von 2000 auf 2001 noch um 9 %, ging sie von 2001 auf 2002 nur noch um rund 2 % zurück.

Die positiven Tendenzen, die sich in den Gründungszahlen im Handel widerspiegeln, könnten jedoch auch das Abbild eines „Drehtür-Effekts“ sein. Denn der Handel ist eine Branche mit traditionell hoher Fluktuation, das heißt mit vielen Marktein- und Marktaustritten. Wird ein

Tabelle 2.1 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2002

Branchenaggregat	Westdeutschland					Ostdeutschland				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Industrie	2,8	2,6	2,5	2,3	2,2	2,7	2,5	2,4	2,2	2,1
Baugewerbe	4,9	4,8	4,5	4,2	4,0	10,6	9,9	8,8	7,7	7,0
Handel	13,8	13,0	12,0	11,2	11,6	11,9	11,0	9,8	8,9	8,9
Dienstleistungen	25,7	26,9	27,1	25,5	25,3	25,9	25,1	24,4	23,3	23,2
darunter: IKT	3,8	4,1	4,4	3,7	3,3	2,1	2,3	2,4	2,1	1,9
Hightech i.w.S.*	11,6	12,5	12,8	11,3	10,6	9,8	9,7	9,6	9,2	8,5

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

Quelle: ZEW-Gründungspanel

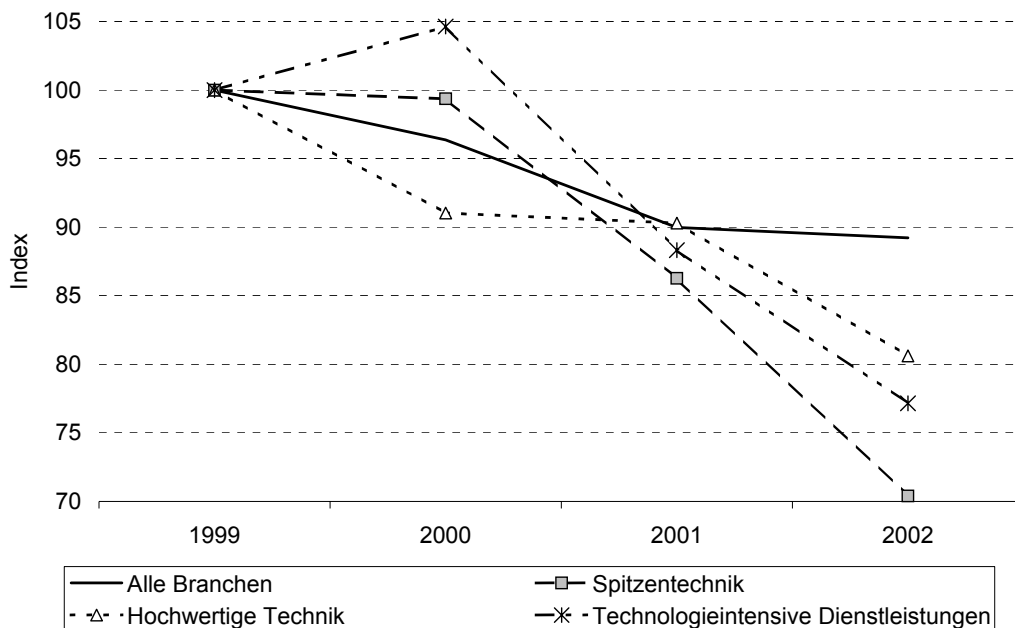
Ladengeschäft geschlossen, ist der Aufwand, um die Räumlichkeiten für einen neuen Händler herzurichten, relativ gering. Offensichtlich werden im Osten die Unternehmensgründungen im Handel sogar durch die Liquidationen überkompensiert, denn der Saldo, den die IfM-Daten dort für den Handel ausweisen, ist negativ (vgl. Grafik 2.5, S. 49). Im Westen dagegen ist angesichts des positiven Gründungsüberschusses im Handel nicht davon auszugehen, dass die steigenden Gründungszahlen ausschließlich „Ersatzangebote“ für Marktaustritte repräsentieren.

Neben der Baubranche als Vertreter der klassischen Gewerbe gab es 2002 in den innovativen technologieorientierten Branchen mit die deutlichsten Rückgänge in den Gründungszahlen. In der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sank die Gründungsintensität gegenüber dem Vorjahr um etwa 10 %. Die schlechte Situation auf den IT-Märkten spiegelt sich hier in der Statistik wider. Auch in den Hightech-Branchen i. w. S. war der Rückgang mit rund 7 % erheblich.

Die negative Entwicklung der Gründungen in einzelnen technologieintensiven Branchen⁶ wird in Grafik 2.3 besonders deutlich, welche den Verlauf der Gründungsintensitäten bezogen auf das Basisjahr 1999 darstellt. Ausgehend vom Jahr 1999 entwickelte sich die Anzahl der Gründungen in den Bereichen der Spitzentechnik und der technologieintensiven Dienstleistungen anfangs besser als der Branchendurchschnitt, erlitt dann aber im Jahr 2001 einen drastischen Einbruch von -13 bzw. -15 %. In der hochwertigen Technik gingen die Gründungen bereits 2000 um 9 % zurück. Während sich im Jahr 2002 der Abwärtstrend der Gründungszahlen insgesamt abschwächt, müssen die technologieintensiven Branchen weiterhin starke Rückgänge von -18 % (Spitzentechnik), -10 % (hochwertige Technik) und -12 % (technologieintensive Dienstleistungen) hinnehmen. Damit entwickeln sich die Gründungszahlen

⁶ Die betrachteten Branchen bilden eine Teilmenge der o. g. Hightech-Branchen i. w. S.. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Branchen siehe Tabelle 2.5 und Tabelle 2.6 im Anhang.

len in den technologieintensiven Branchen deutlich schlechter als im Durchschnitt aller Branchen.



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.3 Entwicklung der Gründungen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe, 1999 = 100

Ein stetiger Anstieg ist bei den durch staatliche Hilfen geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen. Seit 1986 werden Personen mit Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe, die sich selbständig machen wollen, vom Arbeitsamt mit Überbrückungsgeld unterstützt (§ 57 SGB III). Seit dem 1. Januar 2003 sind darüber hinaus die Regelungen der Ich-AG in Kraft getreten, wonach gründungswillige Arbeitslose statt dem Überbrückungsgeld einen Existenzgründungszuschuss erhalten, wenn sie eine Ich-AG bzw. Familien-AG gründen.⁷

Im Jahr 1999 wurden etwa 98.000 Zusagen für Überbrückungsgeld in Höhe von ca. 750 Mio Euro erteilt. 2003 waren es rund 157.000 Zusagen in Höhe von 1,4 Mrd Euro.⁸ Damit liegen die Ausgaben für Überbrückungsgeld heute beinahe doppelt so hoch wie vor vier Jahren. Auch die Anzahl der Gründer einer Ich- bzw. Familien-AG ist seit dem Start im Januar 2003 kontinuierlich gewachsen: Erhielten im Februar noch lediglich 1.630 Personen den Existenzgründungszuschuss, waren es im November bereits 83.068. Die Ausgaben für Existenz-

⁷ Vgl. „Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse“ auf Seite 142.

⁸ Vgl. Website <http://www.iab.de/asp/internet/dbDokShow.asp?pkDoku=k001208n03> des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Der starke Anstieg steht eventuell in Zusammenhang mit dem erleichterten Zugang zum Überbrückungsgeld ab dem 1.1.2002.

gründungszuschüsse betragen im Jahr 2003 270 Mio. Euro. Der Staat förderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im vergangenen Jahr also insgesamt mit knapp 1,7 Mrd. Euro.

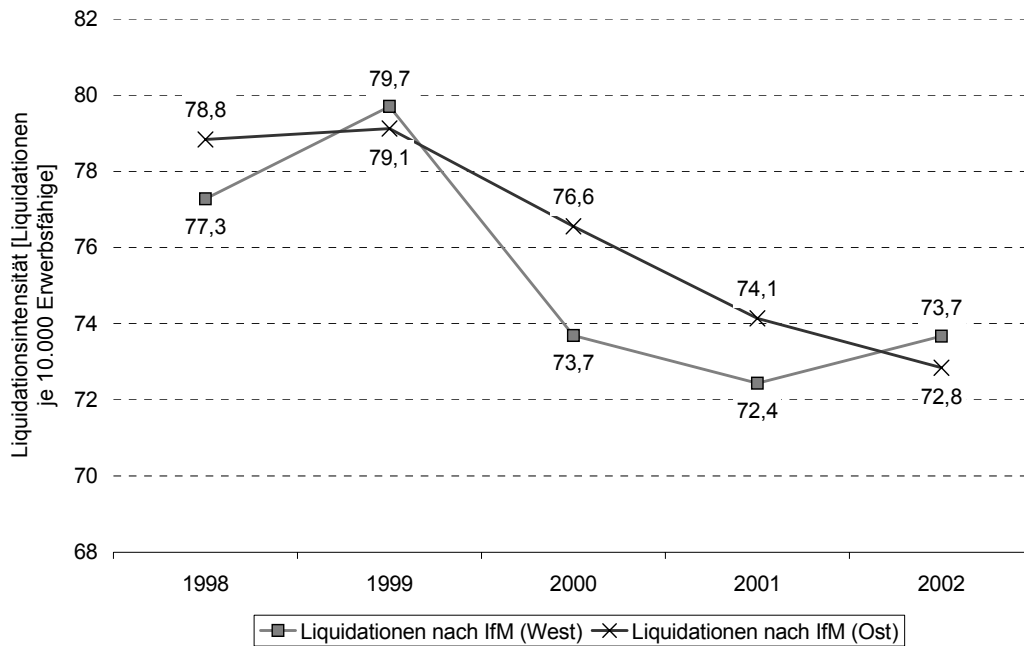
Dass den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine hohe Bedeutung zukommt, zeigt sich nicht nur an der zunehmenden Vergabe von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss: Im KfW-Gründungsmonitor 2003 wurde den Gründern aus den letzten zwölf Monaten die Frage gestellt, ob sie vor ihrer Gründung arbeitslos waren, was ein Viertel von ihnen bejahte.

Diese Entwicklung ist eine wichtige Facette eines tief greifenden Wandels im Gründungsgeschehen: Ein zunehmender Anteil der Bevölkerung nimmt die Selbständigkeit als mögliche berufliche Option wahr. Diese „Neuen Gründer“ unterscheiden sich von den klassischen Mittelständlern und den High-Tech-Start-ups durch die geringe Größe ihres Vorhabens, fehlende unternehmerische Erfahrung und kaufmännisches Wissen, einen geringen Finanzierungsbedarf und nicht zuletzt den Bedarf nach gezielter Beratung und Qualifikation.

Die Entwicklung hin zu kleinen Gründungen wird durch das Überbrückungsgeld und den Existenzgründungszuschuss auch von der Politik forciert. Darüber hinaus begünstigt der Strukturwandel vom sekundären zum tertiären Sektor (Handel, Dienstleistungen) die Entwicklung der „Neuen Gründungen“, die sich in der Mehrzahl im tertiären Sektor selbständig machen.

Liquidationen entwickeln sich in Ost und West unterschiedlich

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind Marktaustritte (Liquidationen) nichts Ungewöhnliches, sondern in der Regel normale Ergebnisse funktionierender marktwirtschaftlicher Prozesse. Mithin gehören sie zur strukturellen Entwicklungsfähigkeit einer Volkswirtschaft und ermöglichen die Schaffung zukunftsfähiger Arbeitsplätze. Den mitunter negativen Effekten eines Marktaustrittes, z. B. in Folge von Forderungsausfällen und der Vernichtung von Ressourcen, steht der positive Effekt gegenüber, der z. B. dann entsteht, wenn Ressourcen freigesetzt werden, die einer effizienteren Verwendung zugeführt werden können. Gemessen wird die Anzahl der Marktaustritte hier anhand der Liquidationen, die auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet werden. Analog zu den Gründungen werden die Liquidationen hier in Beziehung zur erwerbsfähigen Bevölkerung (Personen im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) gesetzt. Der so gebildete Indikator wird als Liquidationsintensität bezeichnet. Sein Verlauf ist in Grafik 2.4 für den Zeitraum 1998 bis 2002 wiedergegeben.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4 Entwicklung der Liquidationen 1998-2002

Die Liquidationsintensität hatte ihren höchsten Wert im Jahr 1999 und ist seitdem tendenziell rückläufig. In Ostdeutschland (einschl. Berlin) hat sich dieser Trend auch 2002 fortgesetzt und mit 72,8 den niedrigsten Wert der Beobachtungsperiode erreicht. In Westdeutschland hingegen zeigt sich im Jahre 2002 wieder ein Anstieg auf 73,7. Im Niveau unterscheiden sich Ost- und Westdeutschland nicht wesentlich. Für das Jahr 2003 liegen bislang erst die Ergebnisse von elf Bundesländern vor. Sie lassen vermuten, dass die Liquidationen in Westdeutschland weiter leicht ansteigen werden, während sich für Ostdeutschland eher ein Rückgang abzeichnet. Dies hängt vermutlich mit der seit Ende der neunziger Jahre stark abnehmenden Gründungsdynamik im Osten zusammen, die in den Folgejahren auch zu weniger Unternehmensschließungen führt. Der insgesamt fallende Trend bei den Liquidationen in Deutschland hängt eventuell auch mit der geringen Aufnahmefähigkeit des Arbeitsmarktes infolge der schwachen Konjunktur zusammen. Leidlich florierende Unternehmen werden am Leben gehalten, weil keine Alternative im abhängigen Beschäftigungsverhältnis besteht. Anders ist es bei den Insolvenzen, die unfreiwillige Unternehmensschließungen darstellen und einen steigenden Trend aufweisen (s. Abschnitt 2.2).

Von den 389.000 Liquidationen des Jahres 2002 in Deutschland entfielen die meisten (31,5 %) auf den Handel; es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (22,2 %), das Gastgewerbe (10,5 %) und das Baugewerbe (10,3 %). Die größten Unterschiede zwischen Ost und West ergaben sich für das Baugewerbe (Ost: 15,1 %; West: 8,9 %) und die unternehmensnahen Dienstleistungen (Ost: 18,4 %; West: 23,2 %).

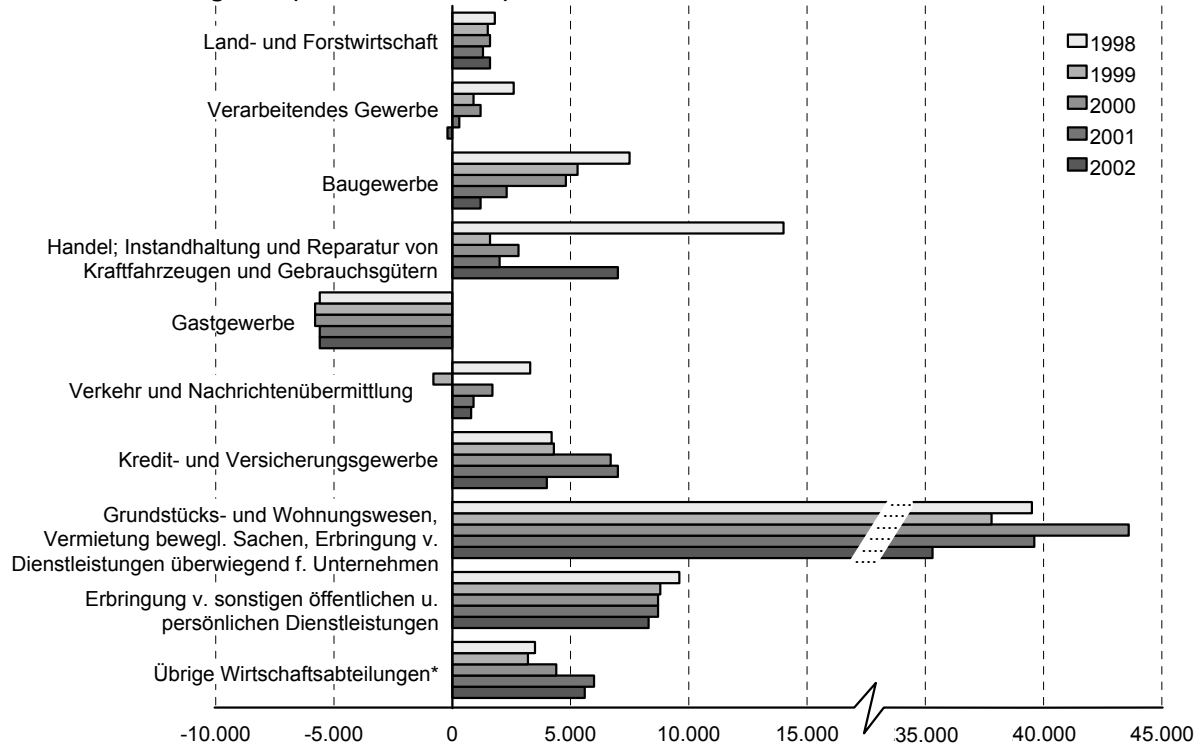
Anzeichen für einen wieder zunehmenden Gründungsüberschuss

Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage sind Jahr für Jahr mehr Unternehmen gegründet als geschlossen worden. Der Überschuss ging allerdings von 99.700 in 1998 auf 63.300 im Jahr 2002 zurück. Die entsprechenden Zahlen für West- und Ostdeutschland belaufen sich auf 80.300 und 58.000 (-28 %) bzw. 19.400 und 5.300 (-73 %). Damit erhöht sich das Verhältnis von Gründungsüberschuss West zu Gründungsüberschuss Ost von etwa 4:1 – was ungefähr der Bevölkerungsrelation entspricht – auf nahezu 11:1. Durch diese Entwicklung wird deutlich, dass der Unterschied im Besatz mit Unternehmen zwischen West- und Ostdeutschland sich wieder ausweitete. Aufgrund der Ergebnisse von elf Bundesländern kann für 2003 wieder von einer Zunahme des Gründungsüberschusses in beiden Landesteilen ausgegangen werden, da die Gründungen in Ost- und Westdeutschland eine Aufwärtstendenz zeigen und die Liquidationen demgegenüber weniger stark zunehmen bzw. weiter rückläufig (Ostdeutschland) sein werden.

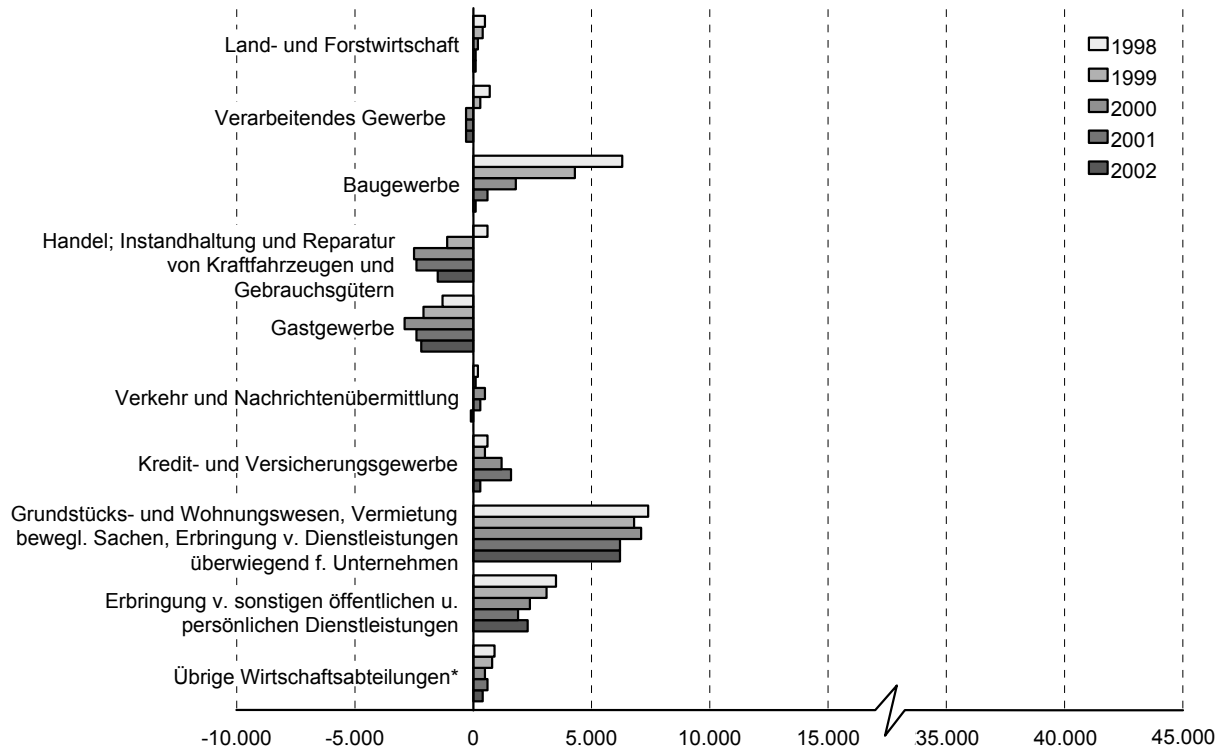
Wie sich die Gründungsüberschüsse in West- und Ostdeutschland auf die einzelnen Wirtschaftsabschnitte verteilen, zeigt Grafik 2.5. Dabei wird deutlich, dass im Zeitraum 1998 bis 2002 sowohl in West- als auch in Ostdeutschland der Dienstleistungssektor, insbesondere die unternehmensnahen Dienstleistungen, den höchsten Beitrag zum Gründungsüberschuss erbringen. Während lediglich im Gastgewerbe in West- und Ostdeutschland in allen Jahren die Liquidationen die Gründungen übersteigen, ergeben sich darüber hinaus in Ostdeutschland negative Gründungssalden auch für den Handel (Ausnahme 1998) und das Verarbeitende Gewerbe (2000 bis 2002).

Bei Betrachtung des Gründungsüberschusses gilt es zu beachten, dass dieser als Saldo aus Gründungen und Schließungen nur einen kleinen Teil der Unternehmensfluktuation erfasst. Setzt man die Summe der Gründungen und Schließungen, die im Jahr 2002 laut den Daten des IfM Bonn zu beobachten waren, in Bezug zum jahresdurchschnittlichen Unternehmensbestand, stellt sich heraus, dass etwa ein Viertel aller Unternehmen in jenem Jahr in den Markt ein- oder aus dem Markt ausgetreten ist. Das Maß an Bewegung im Unternehmenssektor ist also beträchtlich und liegt vermutlich höher als gemeinhin angenommen.

Früheres Bundesgebiet (ohne Berlin-West)



Neue Länder und Berlin



* Fischerei und Fischzucht; Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden; Energie- und Wasserversorgung; Erziehung und Unterricht; Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.5 Gründungsüberschuss nach Wirtschaftsabschnitten 1998-2002

2.2 Insolvenzen und neues Insolvenzplanverfahren

Insolvenzzahlen weiterhin steigende Tendenz

Eine relativ kleine Teilmenge der Liquidationen bilden die Insolvenzen; 2002 betrug ihr Anteil an den auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechneten Liquidationen knapp 10 %. Als Insolvenz wird die Situation der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens bezeichnet. Ist ein Unternehmen insolvent, wird die Eröffnung eines Vergleichs- oder Insolvenzverfahrens notwendig. Eine Insolvenz muss nicht zwangsläufig mit einer Liquidation des Unternehmens einher gehen, vielmehr ist auch eine Sanierung möglich.

Box 2.1 Definition von Liquidation und Insolvenz

Liquidation (Abwicklung)

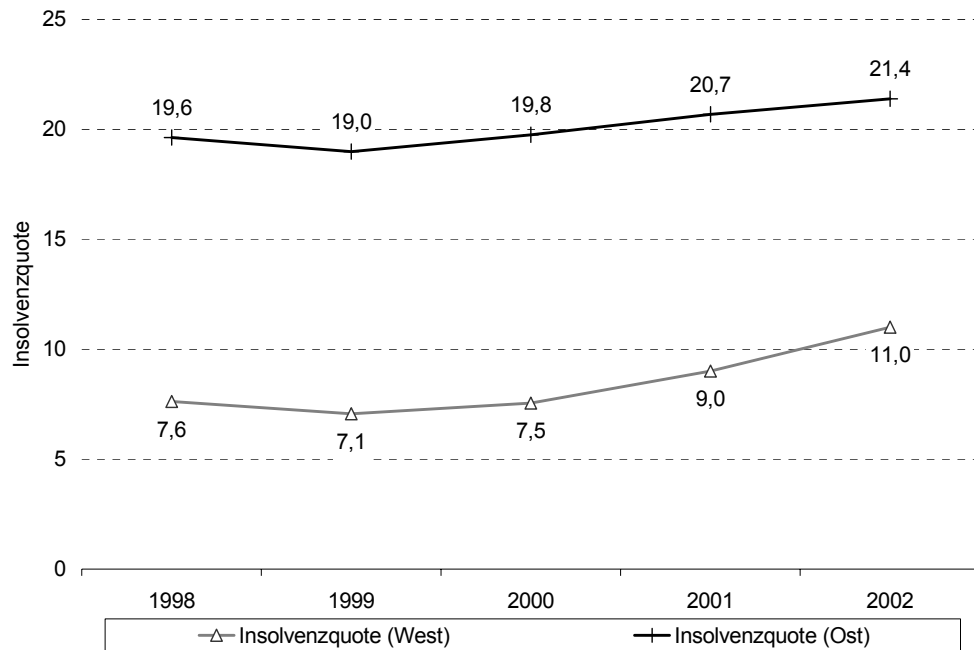
Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die Liquidation ist ein formal-rechtlicher Vorgang, der für die einzelnen Rechtsformen unterschiedlich geregelt ist.

Insolvenz (Zahlungsunfähigkeit)

Eine Insolvenz erfolgt, wenn ein Unternehmen dauerhaft zahlungsunfähig wird bzw. über mehrere Jahre hinweg mit Verlusten arbeitet und keine Möglichkeit besteht, in der Zukunft eine Änderung herbeizuführen (Überschuldung). Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmens auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher Vorgang mit z.T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

Die Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) ist in Grafik 2.6 für den Zeitraum 1998 bis 2002 abgebildet. Im Gegensatz zur rückläufigen Tendenz der Liquidationen zeigt die Kurve der Insolvenzen und der Insolvenzquoten seit 1999 nach oben. Dies gilt sowohl für Ost- als auch insbesondere für Westdeutschland. Von 1999 bis 2002 ist die Anzahl der Insolvenzen in Westdeutschland um rd. 59 %, in Ostdeutschland um rd. 13 % gestiegen. In Deutschland wurden 2002 insgesamt 37.579 Insolvenzen (+16,4 % gegenüber 2001) registriert, davon 70 % in Westdeutschland. Für 2003 schätzt Creditreform die Zahl der Unternehmensinsolvenzen insgesamt auf 39.700. Die Zuwachsrate 2003 (5,5 %) würde somit gegenüber 2002 deutlich geringer ausfallen.

Der Abstand der Insolvenzquoten für Ost- und Westdeutschland hat sich 2002 leicht vermindert, die ostdeutsche Quote liegt mit 2,14 % (2002) aber doch noch fast doppelt so hoch wie die westdeutsche mit 1,1 %. Der Niveauunterschied dürfte auf spezielle betriebswirtschaftliche Gründe zurückzuführen sein, die nicht zuletzt auf eine allzu optimistische Markteinschätzung Anfang der neunziger Jahre und den daraus resultierenden Gründungsboom in den neuen Bundesländern zurückzuführen ist. Zudem verhalten sich die Kreditinstitute insbesondere in Ostdeutschland bei der Kreditvergabe zurückhaltend.



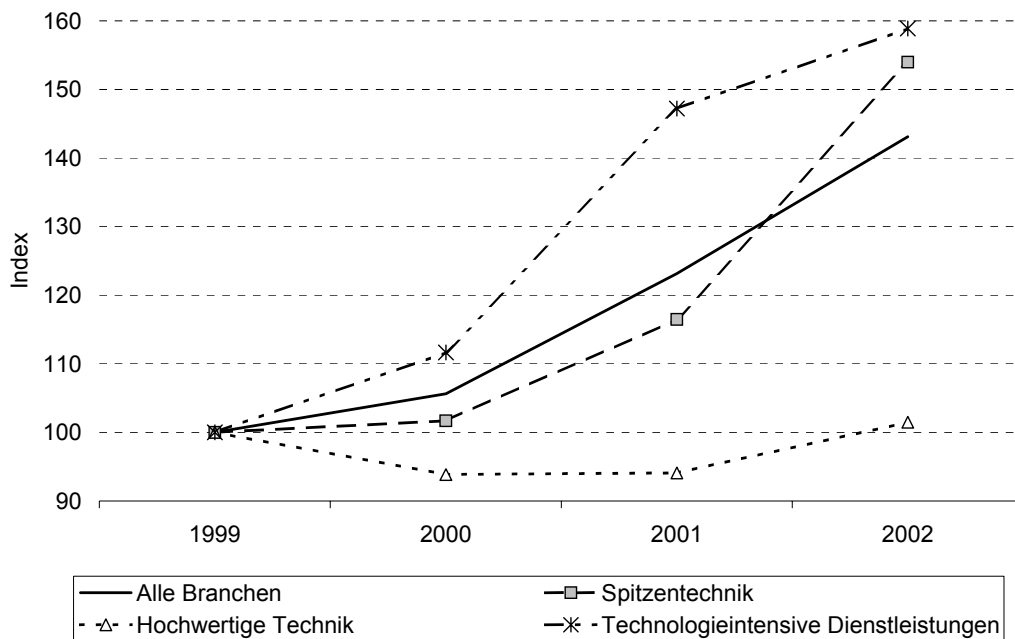
Insolvenzquote: Insolvenzen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik).
1999 neue Insolvenzordnung, 2002 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, IfM Bonn

Grafik 2.6 Entwicklung der Insolvenzquoten 1998-2002

Besonders nachteilig ist auch bei den Insolvenzen wieder die Entwicklung in einigen technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). Bei den technologieintensiven Dienstleistern gab es 2000 über 10 % mehr Insolvenzen als 1999. Eine überdurchschnittliche Zunahme – der Anstieg lag über dem Mittel aller Branchen – traf die Branche auch 2001, in dem die Insolvenzen um über 30 % stiegen. Im Bereich der Spitzentechnik fiel das Wachstum der Insolvenzzahlen seit 1999 zunächst etwas geringer aus als im Branchendurchschnitt. 2002 ist jedoch auch dort ein Mehr an Insolvenzen von über 30 % zu verzeichnen, womit der Anstieg zwischen 1999 und 2002 höher ausfällt als im Mittel aller Branchen. Einzig die hochwertige Technik entwickelte sich deutlich besser als der Branchendurchschnitt. Hier konnte 2000 sogar ein Rückgang in den Insolvenzzahlen verbucht werden. Der Anstieg der Insolvenzen 2002 liegt hier mit 8 % immer noch deutlich unterhalb der allgemeinen Zunahme um mehr als 16 %.

Für die Gesamtbeurteilung der Entwicklung im Bereich der hochwertigen Technik ist jedoch auch das Gründungsgeschehen zu berücksichtigen. Die Gründungen haben hier zwar seit 1999 im Vergleich zu den anderen technologieintensiven Branchen am wenigsten abgenommen, gingen aber um 8 Prozentpunkte stärker zurück als im Mittel aller Branchen insgesamt. Dagegen entwickelten sich die Spitzentechnik und die technologieintensiven Dienstleistungen sowohl bei den Gründungen als auch bei den Insolvenzen schlechter als der



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.7 Entwicklung der Insolvenzzahlen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe, 1999 = 100

Durchschnitt aller Branchen. Insgesamt deuten die Gründungs- und Insolvenzzahlen in den technologieintensiven Branchen auf ein Schrumpfen des Unternehmensbestandes in diesem Bereich hin.

Bei der Suche nach den Ursachen für die starke Zunahme der Insolvenzen und Insolvenzzahlen ist zunächst die Einführung der Insolvenzordnung 1999 mit zahlreichen Erleichterungen für natürliche Personen zu nennen. Der langfristige Anstieg lässt zudem auf strukturelle Effekte schließen. Verstärkt werden diese durch die aktuell schwache Konjunktur und möglicherweise auch durch das zurückhaltendere und vorsichtigeres Finanzierungsverhalten der Kreditinstitute.⁹

Eine schwache Konsumneigung und rückläufige Investitionen führen zu weniger Absatz; sinkende Umsätze zu rückläufigen Erträgen. „Traditionell“ trägt der Dienstleistungssektor den höchsten Anteil des Insolvenzzeschehens – die anhaltende Konsumflaute spiegelt sich in den steigenden Insolvenzzahlen des Handels wider. Gebessert hat sich hingegen die Lage im Verarbeitenden Gewerbe und im Bau: Die Zahl der Baugenehmigungen wuchs in den ersten neun Monaten des Jahres 2003 um 9,3 %, wie das Statistische Bundesamt mitteilte.

⁹ Es sei erwähnt, dass im Folgenden kein Raum für eine umfassende Insolvenzzursachenanalyse ist und die entscheidenden betrieblichen Insolvenzzursachen neben externen Faktoren nicht näher betrachtet werden können. Eine ausführliche Untersuchung der wichtigsten Krisenursachen sowie Scheiter- und Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen und Erläuterung von Maßnahmen zum Krisenmanagement im Rahmen der „Runden Tische“ finden sich in KfW-Bankengruppe (2004) und Tchouvakhina (2003).

Dies dürfte in unmittelbarem Zusammenhang mit den Diskussionen um die Kürzung der Eigenheimzulage stehen.

Im Bereich der Finanzierung kommen die schlechte Ertragslage der Banken und die stärkere Kosten- und Risikoorientierung des Kreditgeschäftes hinzu, die zu zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditfinanzierung führten.¹⁰ Darunter leiden vor allem mittelständische Unternehmen aufgrund ihrer hohen Abhängigkeit von der Fremdkapitalfinanzierung. Vielfach wird auch das Zahlungsverhalten der Kunden falsch eingeschätzt mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände und Forderungsverluste.

Ein erheblicher Teil der Zunahme in den Insolvenzzahlen lässt sich auf die Reform des Insolvenzrechts zurückführen, die den Einzelfirmen inklusive den Kleingewerbetreibenden den Zugang zum Regel-Insolvenzverfahren erleichtert. Die 1999 eingeführte Insolvenzordnung wurde im Dezember 2001 novelliert. Ein Ziel des Gesetzgebers bei Einführung der Insolvenzordnung war die Stärkung der Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen. Insbesondere auch die Neuerungen für Privatpersonen – egal ob Verbraucher, Kleingewerbetreibende, Freiberufler oder Einzelunternehmer – haben zu einem verstärkten Anstieg der Insolvenzzahlen geführt. Für natürliche Personen und damit z. B. für alle Einzelfirmen ist ein Insolvenzverfahren vor allem deshalb von Bedeutung, weil es Voraussetzung ist, um die Möglichkeit eines Schuldenerlasses nach sechs Jahren zu erhalten. Diese als „Wohlverhaltensperiode“ bezeichnete Zeitspanne, in der der pfändbare Teil des Einkommens an die Gläubiger abzuführen ist, wurde in der Novellierung der Insolvenzordnung von sieben auf sechs Jahre verkürzt. Mittellosen Schuldner, die nicht in der Lage sind, die für ein Insolvenzverfahren notwendigen Verfahrenskosten aufzubringen, werden diese Kosten gestundet. Diese Regelungen haben zu einer Flut von Insolvenzanträgen geführt. Die Möglichkeit der Entschuldung wurde nicht nur von Verbrauchern, sondern auch von vielen aktiven oder inaktiven Einzel- und Kleinunternehmern und freiberuflich Tätigen in Anspruch genommen.

Die frühzeitige Ressourcensicherung und die Stärkung der Sanierungsmöglichkeiten von Unternehmen waren Ziele des Gesetzgebers bei Einführung der Insolvenzordnung. Zu diesem Zweck wurden verschiedene Instrumentarien in die Insolvenzordnung aufgenommen. Ein Mittel zur Restrukturierung war die Einführung eines Insolvenzplanes.

¹⁰ Vgl. MittelstandsMonitor 2003, Kapitel 3; Nehls und Schmidt (2003).

Box 2.2 Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren

Der Gesetzgeber hat mit Einführung der Insolvenzordnung 1999 zwei Verfahrensarten normiert, die unterschiedlichen Ansprüchen genügen sollen: das Verbraucherinsolvenzverfahren und das Regelinsolvenzverfahren. Das Regelinsolvenzverfahren ist das regelmäßig auf Unternehmen, Unternehmer, Selbstständige etc. anzuwendende Verfahrensrecht nach den §§ 1 ff InsO. Die Verbraucherinsolvenz bezeichnet das vereinfachte dreistufige Verfahren für Verbraucher im Sinne der Insolvenzordnung.

Handelt es sich beim Schuldner um eine juristische Person, muss zwingend das Regelinsolvenzverfahren durchlaufen werden. Ob eine natürliche Person das Verbraucher- oder das Regelinsolvenzverfahren durchläuft, hängt von drei Faktoren ab:

1. Übt der Schuldner eine selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit aus oder hat er eine selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit ausgeübt,
2. ist die Zahl seiner anspruchsberechtigten Gläubiger weniger als 20 und
3. bestehen Ansprüche aus Arbeitsverhältnissen gegen ihn.

Hat der Schuldner als natürliche Person eine selbstständige Tätigkeit ausgeübt und mehr als 19 Gläubiger, oder bestehen Forderungen aus einem Arbeitsverhältnis gegen ihn, so muss er das Regelinsolvenzverfahren durchlaufen, um zur Restschuldbefreiung zu gelangen. Ist dies nicht der Fall, so ist das Verbraucherinsolvenzverfahren einschlägig.

Sanierung mittels Insolvenzplan

Der Insolvenzplan wurde als „Kernstück“ der Insolvenzrechtsreform für die Unternehmensseite am 1. Januar 1999 eingeführt und diente der Realisierung einer Reorganisation im Insolvenzverfahren.¹¹ Abweichend von den Verwertungs- und Verteilungsregeln im Falle einer bis dahin üblichen Konkursabwicklung besteht hier die Möglichkeit zu einer einvernehmlichen Lösung zur Bewältigung der drohenden Zahlungsunfähigkeit. Sie ist auf die Wiederherstellung der Ertragskraft des Unternehmens und auf die Befriedigung der Gläubigeransprüche gerichtet. Auf Initiative des Schuldners oder Insolvenzverwalters kann, weitgehend frei von gesetzlichen Vorschriften, mit Zustimmung der Gläubiger ein Plan zur Rettung des Unternehmens entworfen werden.

Box 2.3 Funktionsweise des Insolvenzplans

Das Insolvenzplanverfahren kann grob in vier Abschnitte unterteilt werden: die Planvorlage, die Vorprüfung durch das Gericht, den Erörterungs- und Abstimmungstermin und die Durchführung der Abstimmung selbst. Mögliche Initiatoren des Plans sind der Schuldner und der Insolvenzverwalter. Der Insolvenzverwalter kann aus eigenem Recht oder aber im Auftrag der Gläubigerversammlung einen Insolvenzplan vorlegen.

Der Plan selber besteht aus drei Teilen: einem darstellenden Teil, einem gestaltenden Teil und den Anlagen zum Plan. Der darstellende Teil dient dazu, alle Beteiligten sowie das Insolvenzgericht darüber zu informieren, wie die Zielsetzung des Insolvenzplans erreicht werden kann.¹² Dort werden die Maßnahmen beschrieben, die noch erforderlich sind und getroffen werden müssen, um die Grundlagen für die geplante Gestaltung der Rechte der Beteiligten zu schaffen. Der darstellende Teil beginnt in der Regel mit einer Krisenursachenanalyse. Dann muss die Sanierungsfähigkeit und -würdigkeit der Unternehmens festgestellt werden, da erstes Ziel der Insolvenzordnung – anders als im amerikanischen Recht – die bestmögliche Gläubigerbefriedigung ist. Anschließend folgt die strategische Potenzialbewertung des Unternehmens und die Festlegung des Sanierungsweges.

Im gestaltenden Teil wird geregelt, wie die Rechtsstellung der Beteiligten durch den Plan geändert werden soll. Die Regelungen des gestaltenden Teils stellen also die Umsetzung der im darstellenden

¹¹ Vgl. Ehlers und Drieling (2000), S. 3.

¹² Vgl. Smid und Rattunde (1998), Rdn 274.

Teil aufgenommenen Zielsetzung dar.¹³ Die Anlagen enthalten die Vermögensstatusunterlagen, die sanierungsbezogenen Unterlagen, die Gutachten und die sonstigen Anlagen.

Der vollständige Insolvenzplan wird dem Gericht zur Vorprüfung vorgelegt. Das Gericht prüft zunächst Mängel der Vorlage oder des Inhalts des Plans (§ 231 InsO). Wird der Insolvenzplan nicht zurückgewiesen, leitet das Gericht ihn zur Stellungnahme an den Gläubigerausschuss, wenn ein solcher besteht, den Betriebsrat sowie den Sprecherausschuss der leitenden Angestellten, den Schuldner, wenn der Insolvenzverwalter den Plan vorgelegt hat, und den Verwalter, sofern der Schuldner den Plan vorgelegt hat. Anschließend bestimmt das Gericht einen sogenannten Erörterungs- und Abstimmungstermin, in dem der Insolvenzplan und das Stimmrecht der Gläubiger erörtert werden und sodann abschließend über den Plan abgestimmt werden soll.

Über den Plan wird in Gruppen abgestimmt. Zwingend ist eine Gruppe mit Insolvenzgläubigern zu bilden. Sofern in die Rechte der absonderungsberechtigten Gläubiger eingegriffen wird, ist auch insoweit eine Gruppe zu bilden, und es soll grundsätzlich eine Gruppe für Arbeitnehmer gebildet werden. Jede Gruppe stimmt gesondert über den Insolvenzplan ab, und der Plan ist angenommen, wenn in jeder Gruppe die Mehrheit der Mitglieder für den Plan stimmt und die zustimmenden Gläubiger in den Gruppen mehr als die Hälfte der Summe der Forderungen aller abstimmenden Gläubiger in der Gruppe repräsentieren.¹⁴ Stimmt eine Gruppe gegen den Plan, kann die fehlende Zustimmung durch das Gericht ersetzt werden (Obstruktionsverbot, § 245 InsO).

Nach der Annahme des Plans durch die Gläubiger und der Zustimmung nachrangiger Gläubiger bzw. des Schuldners entscheidet das Insolvenzgericht über die Bestätigung des Insolvenzplanes. Mit der Rechtskraft der Bestätigung treten die im gestaltenden Teil festgelegten Wirkungen für und gegen alle Beteiligten ein. Sobald die Bestätigung des Insolvenzplans rechtskräftig ist, beschließt das Insolvenzgericht die Aufhebung des Insolvenzverfahrens. Mit der Aufhebung des Insolvenzverfahrens erlöschen die Ämter des Insolvenzverwalters und der Mitglieder des Gläubigerausschusses. Der Schuldner erhält in der Regel sein Recht zurück, frei über die Insolvenzmasse verfügen zu können.

Bei Verzug der Planerfüllung seitens des Schuldners werden sämtliche Stundungen und Teilerlasse von Forderungen wieder hinfällig (Wiederauflebensklausel). Die Gläubiger sind befugt, aus dem Insolvenzplan in Verbindung mit der Eintragung in der Tabelle, soweit ihre Forderungen festgestellt sind, wie aus einem Urteil die Zwangsvollstreckung zu betreiben.

Anders als etwa in den USA wird von den Reorganisationsmöglichkeiten, die das Insolvenzplanverfahren in Deutschland bietet, bislang nur sehr wenig Gebrauch gemacht. Planverfahren werden kaum durchgeführt. Innerhalb des Zeitraums 1999 bis 2002 wurden lediglich 280 Unternehmen mittels eines Insolvenzplanverfahrens saniert. Gemessen an allen beantragten Insolvenzen liegt der Anteil der durchgeführten Insolvenzpläne bei weniger als 0,5 %.

Tabelle 2.2 Insolvenzpläne/Unternehmensinsolvenzen 1999 bis 2002¹⁵

Jahr	Unternehmensinsolvenzen [absolut]	Veränderung zum Vorjahr [%]	Insolvenzpläne [absolut]	Anteil Insolvenzpläne [%]
1999	26.476		24	0,09
2000	28.235	+ 6,6	56	0,20
2001	32.278	+ 14,3	79	0,24
2002	37.579	+ 16,4	121	0,32

Quelle: Statistisches Bundesamt, Insolvenzgerichte

¹³ Vgl. Gogger (2002), Zweiter Teil, F 4b), S. 117.

¹⁴ Vgl. Gottwald und Braun (2001), § 67 Rdn 25 ff.

¹⁵ Um die Gleichartigkeit und Vergleichbarkeit des statistischen Datenmaterials zu gewährleisten, wurden die Insolvenzzahlen des Statistischen Bundesamtes und nicht die originären Creditreform Daten als Quelle benutzt. Die Daten zu den Insolvenzplänen stammen von den Insolvenzgerichten.

Gründe für die geringe Akzeptanz von Insolvenzplänen

Nach einer – nicht repräsentativen – Befragung von jeweils vier Insolvenzrichtern, Insolvenzverwaltern und Großgläubigervertretern durch Creditreform im Herbst 2003 sind insbesondere die folgenden Gründe für die geringe Akzeptanz des Insolvenzplanverfahrens verantwortlich zu machen:

- aufwändige Erstellung eines Insolvenzplans unter erheblichem Zeitdruck
- Überforderung der Insolvenzverwalter
- Problematik der „vorbefassten“ Insolvenzverwalter, die, wenn sie ein Unternehmen im Vorfeld einer Insolvenz beraten, nicht mehr als Insolvenzverwalter eingesetzt werden können,
- bislang noch unzureichender Bekanntheitsgrad der Möglichkeiten des Verfahrens aus Unternehmersicht.

Das Insolvenzplanverfahren stellt hohe Anforderungen an den Insolvenzverwalter, zum einen, weil nur durch seine Moderations- und Überzeugungskraft die Zustimmung der Gläubiger gesichert werden kann, zum anderen, weil seine Kanzlei sowohl über die personellen Ressourcen als auch die Kompetenz verfügen muss, um den Besonderheiten des Planverfahrens gerecht zu werden. Insolvenzpläne sind ausgesprochen planungsintensiv und wesentlich arbeitsintensiver als „normale“ Verfahren. Der Fortbestand eines Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, dass besondere Vorteile für die Großgläubiger, in der Regel Kreditinstitute, glaubhaft gemacht werden, um ein Sanierungsdarlehen zu erhalten. Übersieht der Insolvenzverwalter wesentliche Aufgaben, wie etwa die Anfechtungsmöglichkeit bestimmter Rechtsgeschäfte oder Haftungsansprüche gegen Gesellschafter, die zu einem Schaden der Insolvenzgläubiger führen, so haftet er dafür persönlich.

Nach den Erfahrungsberichten mehrerer Verwalter muss die Sanierung des Unternehmens innerhalb von drei bis vier Monaten durchgeführt sein, weil anderenfalls wichtige Kunden verloren gehen und auch die weitere Kreditversorgung des Unternehmens stark davon abhängt, dass das Unternehmen am Markt bleibt, aus den Schlagzeilen gerät und weiter wirtschaften kann. Das Insolvenzplanverfahren wird dieser Anforderung gerecht, indem es das in der Regel auf mehrere Jahre ausgerichtete „normale“ Insolvenzverfahren auf wenige Wochen verdichtet.

In Deutschland haben bislang nur wenige Kanzleien die Kapazitäten, die Kompetenz und Motivation, sich mit den hohen Anforderungen eines Insolvenzplanverfahrens auseinander zu setzen.

Die „insolvenzplangeeigneten“ Büros der Insolvenzverwalter stehen in der Folge einem weiteren Problem gegenüber, das oftmals eine reibungslose Sanierung verhindert: Die größten Sanierungschancen bei einem Unternehmen bestehen dann, wenn es bereits bei ersten Krisenanzeichen einen externen Berater hinzuzieht und einen Plan zur Rettung des Unternehmens entwickelt, welcher bereits mit dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens eingereicht werden kann (sogenannte pre-packaged-Pläne). Berater, die bereits im Vorfeld ein Sanierungskonzept für ein Unternehmen erarbeitet haben, können nicht als Insolvenzverwalter für dieses Unternehmen eingesetzt werden, weil sie vorbefasst sind. Entwickelt also ein externer Berater ein Sanierungskonzept, kann er selbst es im Insolvenzplanverfahren nicht begleiten. Es muss ein anderer Insolvenzverwalter gefunden werden, der sich von neuem in die Materie einarbeitet und den Plan zur Abstimmung bringt. Dadurch geht viel Know-how und wichtige Zeit verloren. Außerdem führt es zu pro-forma Trennungen von Verwalterbüros, in denen eine Abteilung mit der außergerichtlichen Krisenbewältigung betraut ist, und eine andere mit der gerichtlichen. Diese Konstruktionen bewegen sich nicht nur in einer juristischen Grauzone, sondern sind auch kontraproduktiv.

Auch Unternehmen nutzen wohl nur widerwillig das Instrumentarium des Insolvenzplanverfahrens zur Restrukturierung. Das hängt damit zusammen, dass in Deutschland in der öffentlichen Wahrnehmung ein Insolvenzverfahren meist mit dem Marktaustritt eines Unternehmens assoziiert wird. Insbesondere hat das Insolvenzplanverfahren noch nicht den Ruf des Chapter 11 Verfahrens erreicht, das in den USA in der öffentlichen Meinung ein eindeutiges Sanierungsverfahren ist. Eine Studie¹⁶ bestätigt diese Einschätzung. Weniger als 20 % der befragten Unternehmer würden den Insolvenzplan als ganzheitlichen Ansatz zur Unternehmenssanierung einsetzen. Der fehlende Bekanntheitsgrad des Insolvenzplanverfahrens führt dazu, dass fast alle befragten Unternehmen auf die Möglichkeiten des Verfahrens verzichten wie etwa die vereinfachte Durchsetzung des Sanierungskonzeptes schon bei einfacher Mehrheit der Gläubiger. Die Gründe für dieses Verhalten liegen Expertenmeinungen zufolge sowohl an der Unkenntnis der betroffenen Unternehmer, als auch an deren Einstellung: In Deutschland wird es – anders als in den USA – häufig noch als Makel angesehen, einen Insolvenzantrag zu stellen. Unternehmer versuchen deshalb, bis zur letzten Sekunde ihren Betrieb mit eigenen Mitteln zu reorganisieren; diese Einstellung ist insbesondere bei mittelständischen inhabergeführten Unternehmen zu finden. Die Chancen, die der Insolvenzplan gerade im frühen Stadium der Krise eines Unternehmens bietet, werden aus Angst vor sozialem Stigma oder aus reiner Unkenntnis¹⁷ nicht genutzt.

¹⁶ Vgl. Rumpelhardt und Kaltmeyer (2002), S. 10ff.

¹⁷ Vgl. Kranzusch und May-Strobl (2002, S. 78ff.).

Box 2.4 Unterschiede zwischen dem Chapter-11-Verfahren und dem Insolvenzplanverfahren

Das amerikanische Chapter 11 diente dem deutschen Insolvenzplanverfahren als Vorbild. Dennoch gibt es zahlreiche Abweichungen im deutschen Planverfahren, die allesamt aus den unterschiedlichen Intentionen der Gesetzgeber herrühren. Im deutschen Recht steht nach wie vor die Gläubigerbefriedigung an erster Stelle (§ 1 Insolvenzordnung) – wohingegen in Amerika der Restrukturierungsgedanke oberste Priorität besitzt.

Unterschiedlich ist insbesondere das Maß an Kontrolle, das die bisherige Geschäftsleitung behält. Beide Rechtsordnungen stellen das Verfahren unter eine neutrale Kontrolle. Im deutschen Planverfahren wird zumindest ein Sachwalter eingesetzt, der den Schuldner überwacht. Im Chapter 11 bleibt in der Regel die bisherige Geschäftsführung im Amt und begibt sich unter die Kontrolle des Gerichts. Das amerikanische Gericht greift in weit höherem Maße in das Verfahren ein, als dies beim deutschen Insolvenzgericht der Fall ist. In Deutschland ist diese neutrale Kontrollinstanz der Insolvenzverwalter bzw. Sachwalter. Die Einleitung eines Insolvenzverfahrens in den USA führt zu einem kontradiktorischen Verfahren, bei dem Argumente für Maßnahmen der Geschäftsleitung vor Gericht ausgetauscht werden. Alle Maßnahmen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes müssen durch das Insolvenzgericht genehmigt werden. Die sich anschließende richterliche Entscheidung entlastet die Geschäftsführung, so dass keine weiteren Haftungsansprüche drohen.¹⁸

Große Unterschiede gibt es auch in Finanzierungsfragen. Die stark formalistische Struktur des amerikanischen Rechts führt häufig dazu, dass Vermögenswerte des Schuldnerunternehmens nicht als Sicherungsgut verpfändet sind. Diese Vermögenswerte werden als Sicherheit für ein Massedarlehen verwendet. In den USA gibt es Banken, die sich auf eine solche Finanzierung, die sogenannte „Debtor in Possession Financing“ spezialisiert haben. Solche DiP Finanzierungen müssen ebenfalls vom Gericht genehmigt werden, was zur Folge hat, dass die Bank ihren Ranganspruch an den gewährten Sicherheiten durch Gerichtsentscheid bestätigt erhält, was zur Unanfechtbarkeit des Anspruchs führt.

In Deutschland ist es für Unternehmen schwer, an „frisches“ Geld zu kommen. Gerade auch die Vorgaben des Baseler Akkordes (Basel II) haben zu einer restriktiveren Kreditvergabe geführt, von der Unternehmen besonders betroffen sind, deren Fortbestand nicht gesichert ist. In der Regel sind nur Banken, die bereits mit dem Schuldnerunternehmen Verträge haben, zur Hingabe weiterer Mittel bereit.

Ein weiterer elementarer Unterschied beider Rechtsordnungen liegt in der Behandlung von Arbeitnehmerrechten. Das amerikanische Recht bietet die Möglichkeit, die Erfüllung sämtlicher Arbeitnehmerverträge abzulehnen und dann neu abzuschließen. In Deutschland können Arbeitsverhältnisse mit einer Kündigungsfrist von längstens drei Monaten gekündigt werden.

Vorteile des Insolvenzplanverfahrens

Dabei sind die Möglichkeiten, die das Insolvenzplanverfahren sowohl für die Schuldner- als auch für die Gläubigerseite bietet, außerordentlich attraktiv: Einfache ungesicherte Gläubiger erreichen im Planverfahren eine durchschnittliche Quote von etwa 20 % (normalerweise 3 bis 5 %) und erhalten ihr Geld nicht erst nach Jahren, sondern innerhalb weniger Monate.¹⁹

Der Schuldner kann die Arbeitsverhältnisse seiner Arbeitnehmer mit einer Kündigungsfrist von längstens drei Monaten kündigen. Abfindungen, die auf der Grundlage eines Insolvenzplans an gekündigte Arbeitnehmer zu bezahlen sind, sind in ihrer Gesamthöhe auf das 2,5-fache der Bruttomonatsverdienste der von der Kündigung betroffenen Arbeitnehmer begrenzt. Wirtschaftlich ungünstige Vertragsverhältnisse, die vom Unternehmen noch nicht

¹⁸ Vgl. Frank (2002).

¹⁹ Vgl. Haarmeyer (2003), S. 222.

vollständig erfüllt sind, müssen vom Insolvenzverwalter nicht erfüllt werden, er kann die Erfüllung ablehnen. Miet- und Pachtverträge können mit den kürzeren gesetzlichen Kündigungsfristen gekündigt werden. Drei Monate lang gewährt die Bundesanstalt für Arbeit²⁰ den betroffenen Arbeitnehmern Insolvenzgeld, so dass die Personalkosten für diesen Zeitraum gedeckt sind. Altverbindlichkeiten sind eingefroren und müssen im Rahmen des Insolvenzverfahrens angemeldet werden. Damit entfällt die Belastung durch Zins- und Tilgungszahlungen. Ist der Insolvenzplan durch einen Mehrheitsbeschluss angenommen, ist er auch für die Gläubiger bindend, die ihn abgelehnt haben. Seit dem Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 27. März 2003 müssen Sanierungsgewinne, die durch einen Forderungs-(teil)verzicht der Gläubiger erlangt werden, nicht mehr versteuert werden.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass trotz attraktiver Vorteile sowohl für Schuldner als auch für Gläubiger von den Möglichkeiten, die eine Sanierung mit Hilfe des Insolvenzplanes bietet, so gut wie kein Gebrauch gemacht wird. Die Gründe dafür liegen zum einen auf der Insolvenzverwalterseite: eine zu aufwändige Erstellung der Insolvenzpläne unter erheblichem Zeitdruck überfordert viele Kanzleien, und die Problematik der „vorbehafteten“ Insolvenzverwalter ist sanierungshinderlich. Auf der anderen Seite ist das Insolvenzplanverfahren auf Unternehmerseite bislang wenig bekannt und findet infolgedessen wenig Akzeptanz.

Es sollte versucht werden, das Insolvenzplanverfahren als Sanierungsverfahren einer breiten Öffentlichkeit publik zu machen. Insbesondere sollte das „Image“ der Insolvenz nach amerikanischem Vorbild vom sozialen Stigma befreit werden. Nehmen mehr Unternehmen die Chancen des Insolvenzplanverfahrens wahr, werden sich auch mehr Rechtsanwaltskanzleien auf die Abwicklung dieses Verfahrens spezialisieren.

2.3 Phasen im Gründungsprozess und Probleme während der Gründung

Das Erkenntnisinteresse der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger richtet sich nicht nur auf die realisierten Gründungsvorhaben. Für Entscheidungen hinsichtlich des Ob und Wie einer Förderung von Gründungsaktivitäten interessiert außerdem, wie viele Personen ihr Gründungsvorhaben abbrechen und welche Gründe dafür verantwortlich sind.

Der Gründungsprozess selbst ist mehrstufig und bisweilen langwierig. Empirische Beobachtungen zeigen, dass mit zunehmender Konkretisierung des Vorhabens immer weniger Personen an einer Umsetzung festhalten. So haben z. B. Isfan und Moog festgestellt, dass von gründungsinteressierten wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Hochschulen maximal 0,4 % eines Jahrganges zur Umsetzung schreiten.²¹ Alle amtlichen Gründungs-

²⁰ Seit dem 1.1.2004 Bundesagentur für Arbeit.

²¹ Vgl. Isfan und Moog (2003), S. 136ff.

statistiken haben gemein, dass sie keine Aussagen über die Ausschöpfung des Gründungspotenzials in jeder einzelnen Stufe des Gründungsprozesses enthalten. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors²² und die RWI-Gründerstudie²³ verfolgen das Ziel, das empirische Wissen bezüglich dieses Punktes zu vertiefen. Auf Basis beider Erhebungen ist es ferner möglich, den Gründen für das Abbrechen eines Gründungsvorhabens nachzugehen. Mittels der RWI-Gründerstudie wird die Relevanz personenspezifischer und soziodemografischer Faktoren für das Erreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess überprüft. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors konzentriert sich auf die späte Phase des Gründungsprozesses, wenn potenzielle Gründer vor der Umsetzung eines konkreten Gründungsplans stehen. Das Augenmerk richtet sich hierbei auf die Einschätzungen dieser Personen hinsichtlich der Probleme bei der Umsetzung. Im Folgenden werden zuerst die Ergebnisse der RWI-Gründerstudie und anschließend die Resultate des KfW-Gründungsmonitors vorgestellt.

Ansatz zur Erklärung der Gründungsneigung durch persönliche Merkmale

Die RWI-Gründerstudie erlaubt eine Unterscheidung in drei Phasen des Gründungsprozesses. Aufsteigend nach dem Konkretisierungsgrad sind das der „Gründungswunsch“, die „Gründungsabsicht“ und die „werdenden Gründer“.²⁴ Grundlage der Analyse sind 1.901 realisierte Interviews mit Personen im Alter ab 18 Jahren im Jahr 1999. Einem Gründungsvorhaben können entweder vage Vorstellungen oder aber konkrete Überlegungen zugrunde liegen. Ein Nichterreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess kann demzufolge nicht nur auf das Bestehen bestimmter Barrieren hindeuten, sondern kann auch Ergebnis mangelnder Ernsthaftigkeit eines Gründungsvorhabens bzw. Ausdruck von Wunschvorstellungen sein. Dies gilt es bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Im Folgenden wird zum einen die Ausschöpfung des Gründungspotenzials für verschiedene Gruppen, bspw. für Männer und Frauen, anhand einfacher deskriptiver Auswertungen illustriert. Mithilfe dieser Auswertungen können Unterschiede zwar dargestellt, nicht jedoch erklärt

²² Zur Beschreibung des KfW-Gründungsmonitor s. Anhang.

²³ Die RWI-Gründerstudie wurde von der Deutschen Forschungsgemeinschaft in der ersten Phase des Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ (1998-2000) im Rahmen eines Projektes zu „Nascent Entrepreneurs – Planungs- und Entscheidungsprozesse in der Vorphase von Gründungen“ gefördert. Zur Konzeption und den Ergebnissen siehe Welter (2000), Welter und Bergmann (2002).

²⁴ Terminologisch schließt die Rubrik „Gründungswunsch“ mit der gewählten Frage „Ist es ein Ziel von Ihnen, einmal beruflich selbständig zu sein ...“ sowohl vage Vorstellungen als auch konkrete Pläne für ein Gründungsvorhaben mit ein. Eine Gründungsabsicht liegt vor, wenn die Frage „Haben Sie da schon genauere Vorstellungen?“ mit ja beantwortet wurde. Schließlich zählen jene Personen zu den „werdenden Gründern“, welche die beiden Fragen "Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten irgendetwas getan, um diese Gründung zu realisieren (z.B. Geld gespart, Raum gesucht, Geschäftsplan geschrieben)?" und „Verfolgen Sie das Vorhaben der Gründung derzeit noch?“ bejahten. Da In-

werden. Eine unterschiedliche Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Männern und Frauen könnte nur dann kausal auf das Merkmal Geschlecht zurückgeführt werden, wenn sich beide Gruppen in den übrigen Merkmalen sehr ähnlich sind – dies ist nicht der Fall. Zur Anwendung kommt daher eine multivariate Analyse. Dabei wird der partielle Erklärungsbeitrag eines jeden Merkmals (Alter, Geschlecht, Qualifikation etc.) ermittelt, wenn gleichzeitig der Einfluss aller anderen Merkmale kontrolliert wird. Für jede Stufe des Gründungsprozesses wird dazu ein Probit-Modell geschätzt, bei dem sich die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die jeweils nächste Stufe aus der Summe des Einflusses aller berücksichtigten Variablen ergibt.²⁵

Gründungswunsch nimmt mit dem Alter ab

Die Zahl der Gründungswilligen schrumpft deutlich mit zunehmender Konkretisierung des Gründungsvorhabens. 11,4 % aller befragten Personen geben einen Gründungswunsch an, aber nur 1,8 % aller Personen zählen am Ende zu den „werdenden Gründern“ (vgl. Tabelle 2.3). Besonderes Interesse gilt den Unterschieden in der Ausschöpfung des Gründungspotenzials in den skizzierten drei Stufen des Gründungsprozesses, wenn beispielsweise jüngere mit älteren Personen oder Arbeitslose mit abhängig Beschäftigten verglichen werden.

Die Auswertung nach dem Alter zeigt, dass der Gründungswunsch mit zunehmendem Alter abnimmt. Die mit dem Alter wachsende berufliche und familiäre Verwurzelung, in abhängige Erwerbskarrieren investiertes Humankapital, der vergleichsweise kurze Zeithorizont, um anfängliche Verluste einer selbständigen Tätigkeit zu amortisieren, sowie eine mit zunehmendem Alter realistischere Einschätzung der eigenen Möglichkeiten und Grenzen sowie der mit einer selbständigen Erwerbstätigkeit verbundenen Risiken dürften im Wesentlichen diese Beobachtung begründen.²⁶ Jüngere Personen spielen dagegen eher noch mit dem Gedanken, was in der beruflichen Zukunft grundsätzlich möglich ist bzw. sein könnte.²⁷ Die multivariate Analyse bestätigt den deskriptiven Befund: Junge Personen haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, einen konkreten Gründungswunsch zu äußern. Sobald sich eine Person jedoch im Gründungsprozess befindet, so lassen das breitere Vorwissen, die erworbenen Fähigkeiten und Ressourcen von Personen mittleren Alters ein höheres Beharrungsvermögen

formationen zu den werdenden Gründern zu einem späteren Zeitpunkt nicht vorliegen, ist eine Aussage über die letztendliche Realisierung eines Gründungsvorhabens nicht möglich.

²⁵ Die Ergebnisse der drei geschätzten Modelle sind in Tabelle 2.7 im Anhang angegeben.

²⁶ Nicht explizit ausgewiesen sind die Ergebnisse für die Alterskategorie „Älter als 65 Jahre“: Nicht eine Person äußert hier einen Gründungswunsch. Im Übrigen trifft das gleiche Ergebnis auf die Erwerbskategorie Rentner zu. Die Stichprobe selbst ist zwar repräsentativ, jedoch ist aufgrund der geringen Zellenbesetzung Vorsicht geboten. So stützt sich das Ergebnis auf Antworten von 494 Rentnern. Bei einer größeren Stichprobengröße wäre es durchaus denkbar, einige Rentner mit einem Gründungswunsch zu identifizieren.

²⁷ Vgl. Welter und v. Rosenblatt (1998).

derselben im Gründungsprozess vermuten. Auch dies wird durch die multivariate Analyse belegt, wenn man die Wirkung der anderen Einflussfaktoren konstant hält: Wenn sich Perso-

Tabelle 2.3 Ausschöpfung des Gründungspotenzials im Jahr 1999 in Abhängigkeit vom Konkretisierungsgrad (Anteil an allen Personen in der jeweiligen Kategorie in %)

– Ergebnisse differenziert nach dem Alter –				
	18...24 Jahre	25...34 Jahre	35...44 Jahre	45...65 Jahre
Gründungswunsch	33,9	20,6	16,6	3,0
Gründungsabsicht	16,4	10,2	8,3	1,7
Werdende Gründer	6,0	3,3	2,2	0,6

– Ergebnisse differenziert nach dem Erwerbsstatus –				
	Abhängig beschäftigt	Arbeitslos	Ausbildung	nicht erwerbstätig (ohne Rentner)
Gründungswunsch	14,7	20,2	34,0	7,8
Gründungsabsicht	7,4	5,2	17,3	5,9
Werdende Gründer	2,4	4,3	3,4	2,0

– Ergebnisse differenziert nach dem Geschlecht –			
	insgesamt	Männer	Frauen
Gründungswunsch	11,4	15,9	7,4
Gründungsabsicht	5,7	8,0	3,6
Werdende Gründer	1,8	2,4	1,3

Quelle: RWI-Gründerstudie Stichprobe B (Infratest 1999).

Gründungspotenzial: Personen im Alter ab 18 Jahre, Angaben gewichtet.

nen mittleren Alters erst einmal für ein Gründungsvorhaben entschlossen haben (Gründungsabsicht), neigen sie mehr als Jüngere dazu, dieses auch fortzuführen (werdende Gründer).

Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Arbeitslosen am höchsten

Jede fünfte arbeitslose Person und jeder dritte Auszubildende äußern einen Gründungswunsch. Hingegen ist es nur jeder siebente bei den abhängig Beschäftigten bzw. jeder zwölfte Nicht-Erwerbstätige. Das Ergebnis für die abhängig Beschäftigten überrascht nicht, da eine Selbständigkeit in der Regel mit dem Verlust eines vergleichsweise sicheren Einkommens aus der abhängigen Beschäftigung einhergeht. Die Opportunitätskosten der Selbständigkeit sind für die abhängig Beschäftigten am höchsten. Der häufigere Gründungswunsch von Auszubildenden ergibt sich im Wesentlichen aus ihrem jungen Alter. So zeigt sich für die Auszubildenden in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung aller potenziellen Einflussfaktoren keine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Angabe eines Gründungswunsches. Auch ist der gering ausgeprägte Gründungswunsch der Nicht-Erwerbstätigen nicht auf deren Erwerbsstatus zurückzuführen. Ursache ist die im Durchschnitt deutlich geringere formale Qualifikation, welche sich negativ auf die Angabe eines Gründungswunsches auswirkt. Hin-

gegen ist der häufiger geäußerte Gründungswunsch von Arbeitslosen auch tatsächlich auf die Merkmale einer aktuellen bzw. drohenden Arbeitslosigkeit²⁸ zurückzuführen, d. h. das geringere Einkommen und der Wunsch nach einer Erwerbstätigkeit führen zu einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches arbeitsloser Personen.

Von den Personen mit einem Gründungswunsch gibt jeder vierte Arbeitslose²⁹ und jeder zweite Beschäftigte bzw. Auszubildende an, eine konkrete Gründungsabsicht zu haben. Letztlich weisen Arbeitslose gerade beim Übergang von der Gründungsabsicht zum werdenden Gründer ein höheres Beharrungsvermögen auf. Drei von vier arbeitslosen Personen mit einer Gründungsabsicht erreichen die Stufe des werdenden Gründers. Bei den abhängig Beschäftigten ist es hingegen nur jede dritte Person, bei den Auszubildenden gar nur jede fünfte. Die Ergebnisse der multivariaten Analyse für die dritte Stufe des Gründungsprozesses belegen, dass das höhere Beharrungsvermögen der arbeitslosen Personen auch tatsächlich auf die Merkmale der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist.

Frauen setzen eine Gründungsabsicht nicht seltener in die Tat um als Männer

Die nach Geschlecht differenzierten Ergebnisse bestätigen das bekannte Bild: 15,9 % aller Männer äußern einen Gründungswunsch, bei den Frauen sind es mit 7,4 % deutlich weniger. Die multivariate Analyse belegt jedoch, dass nur ein Teil der Unterschiede dem Merkmal Geschlecht geschuldet ist: Frauen zeigen im Vergleich zu den Männern nur eine knapp 4 % geringere Wahrscheinlichkeit für das Erreichen der ersten Stufe des Gründungsprozesses (Gründungswunsch). Etwa die Hälfte des Unterschieds in den Anteilen ist folglich auf das Merkmal Geschlecht zurückzuführen. Dieser könnte u. a. durch geringere Einkommensmöglichkeiten einer selbständigen Tätigkeit und/oder höheren Opportunitätskosten einer Gründung für Frauen (z. B. Vereinbarkeit von Selbständigkeit und Familie) hervorgerufen werden. In den nachfolgenden Phasen des Gründungsprozesses zeigen sich geschlechtsspezifische Unterschiede nicht mehr. Frauen mit einer Gründungsabsicht zeigen eine ähnlich hohe Wahrscheinlichkeit für die Umsetzung ihrer Gründungsidee wie Männer. Entweder existieren

²⁸ Zur Messung der drohenden Arbeitslosigkeit wurde die Arbeitslosenquote des Jahres 1998 auf Bundeslandebene berücksichtigt.

²⁹ In der Tabelle 2.3 ist aus Gründen der Übersichtlichkeit die Zahl der Personen mit einem Gründungswunsch, mit einer Gründungsabsicht sowie die Zahl werdender Gründer bezogen auf das Gründungspotenzial insgesamt angegeben. Um zu erfahren, wie viele der Personen mit einem Gründungswunsch die nächste Stufe der Gründungsabsicht erreichen, ist der Quotient aus dem Anteil der Personen mit Gründungsabsicht und dem Anteil der Personen mit einem Gründungswunsch zu bilden. Nach diesem Vorgehen würde sich beispielsweise für die arbeitslosen Personen ein Wert von 25,7 % ergeben (5,2 dividiert durch 20,2 in Prozent), d. h. etwa jede vierte arbeitslose Person mit einem Gründungswunsch äußert eine Gründungsabsicht.

keine frauenspezifischen Gründungsbarrieren auf dieser Stufe, oder wenn sie existieren, werden sie von den Frauen überwunden.³⁰

Zusätzlich zu den genannten Merkmalen wurden in der multivariaten Analyse noch der formale Bildungsabschluss, die ausgeübte Tätigkeit, Angaben über eine frühere Selbständigkeit, das Haushaltseinkommen und eine Indikatorvariable zur Kennzeichnung von Personen mit Wohnsitz in Ostdeutschland berücksichtigt. Die Schätzungen zeigen, je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer, ihr Vorhaben weiterzuverfolgen. Eine hohe Qualifikation begünstigt das Erreichen der jeweils nächsten Stufe im Gründungsprozess. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit humankapitaltheoretischen Überlegungen. Beispielsweise haben Personen mit einem Fachhochschul-/Hochschulabschluss eine ca. 7 % höhere Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches. Auch beim Übergang zum „werdenden Gründer“ wirkt eine hohe formale Bildung positiv. Das Ergebnis kann als Hinweis auf die zentrale Rolle von Wissen für das Erkennen und die Nutzung von Marktchancen verstanden werden. Personen in leitender Tätigkeit haben zwar auch überdurchschnittlich häufig den Wunsch und die Absicht, sich selbständig zu machen. Beim Übergang zum werdenden Gründer zeichnen sie sich jedoch nicht mehr durch eine höhere Wahrscheinlichkeit des Erreichens dieser Stufe im Gründungsprozess aus. Hier dürfte letztlich die Attraktivität der vorhandenen beruflichen Position eine wichtige Rolle spielen.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer. Frauen äußern seltener einen Gründungswunsch als Männer. Sofern dieser Wunsch vorhanden ist, verfolgen sie ihr Vorhaben aber ebenso beharrlich weiter wie Männer. Ältere Personen äußern seltener einen Gründungswunsch als jüngere. Wenn sie jedoch erst einmal eine Gründungsabsicht haben, ergreifen sie häufiger konkrete Schritte zur Umsetzung als jüngere Personen. Eine hohe Qualifikation oder aber drohende bzw. aktuelle Arbeitslosigkeit erhöhen die Wahrscheinlichkeit, sowohl einen Gründungswunsch zu äußern als auch mit der Umsetzung der Gründungsabsicht zu beginnen.

³⁰ Hierauf deuten auch die Befunde von Kay u.a. (2003) hin: Frauen und Männer, die im Jahre 1999 ein Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gegründet hatten, waren im gleichen Umfang mit Problemen während der Gründungsphase konfrontiert. Feststellbare Unterschiede in der Problemstruktur sind eher geringfügig; eine einseitige Betroffenheit eines Geschlechts besteht nicht.

Schlechte Konjunktur und fehlende produktspezifische Nachfrage halten von der Realisierung der Gründung ab

Viele Faktoren, welche den Übergang in die Selbständigkeit erklären können, sind für repräsentative Studien nur schwer erfassbar. Dies betrifft in erster Linie Angaben zur Qualität des Gründungsvorhabens, die Risikoneigung der potenziellen Gründer und die Betroffenheit von externen Gründungsbarrieren. Persönliche Einschätzungen der Gründer können dazu beitragen, das Wissen hinsichtlich dieser Punkte zu vertiefen. Daher fragt die Follow-up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor nicht nur danach, ob die Gründungsplaner ihr Vorhaben realisiert haben. Es wird auch erhoben, welche Probleme den Planern während ihrer Gründung im Weg standen und gegebenenfalls welche Gründe zum Abbruch des Vorhabens geführt haben. Den Ergebnissen aus 2003 liegen 300 auswertbare Interviews zugrunde.³¹

Die Follow-up-Studie befragte solche Personen, die zur Mitte des Jahres 2002 planten, sich innerhalb der nächsten sechs Monate als Existenzgründer gewerblich oder freiberuflich selbständig zu machen. Von diesen Planern gaben im Februar 2003 29 % an, ihr Gründungsvorhaben tatsächlich realisiert zu haben. Weitere 21 % befanden sich noch in der Gründungsphase, 32 % haben ihre Gründung verschoben und 18 % haben sie aufgegeben.

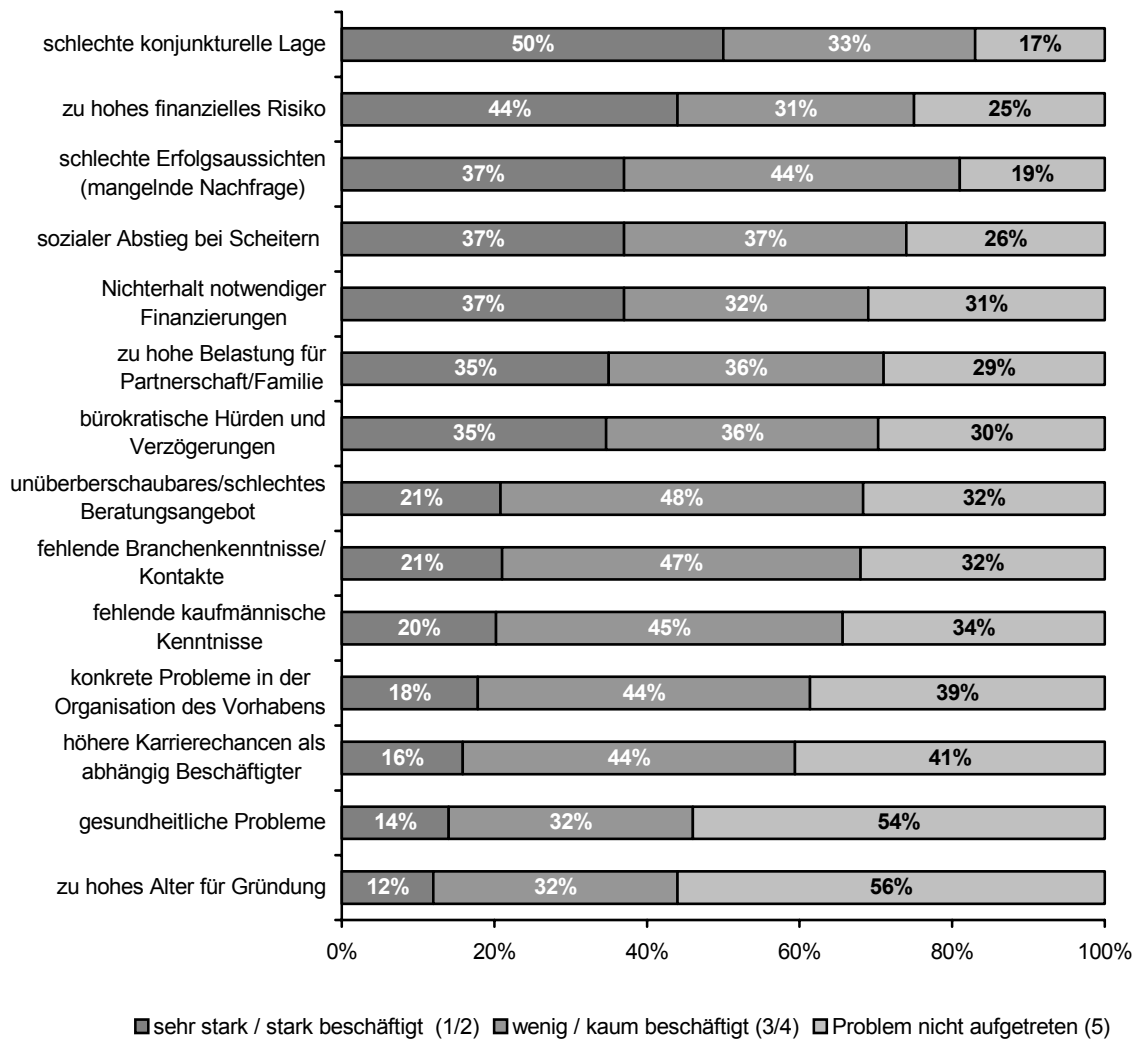
Auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begegnen die meisten Gründungsplaner einer Vielzahl von Hürden, die oftmals zu einer zeitlichen Verzögerung bei der Realisierung des Gründungsvorhabens führen, u. U. sogar zur Aufgabe des Gründungsvorhabens zwingen. Um die Probleme der angehenden Existenzgründer zu beleuchten, wurden die Befragten der Follow-up-Studie um eine persönliche Einschätzung unterschiedlicher Gründungsbarrieren auf einer Skala von 1 (Problem hat mich sehr stark beschäftigt) bis 5 (Problem ist nicht aufgetreten) gebeten.

Wie in Grafik 2.8 dargestellt werden als Hauptprobleme während der Existenzgründung die schlechte konjunkturelle Lage, das hohe finanzielle Risiko sowie die schlechten Erfolgsaussichten auf Grund mangelnder Nachfrage für das eigene Geschäftskonzept gewertet.

Daneben ist auch die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit unter den Gründungsplanern ein häufig genanntes Problem: Drei Viertel der Befragten haben solche Bedenken während des Gründungsprozesses beschäftigt – darunter 37 %, die starke bzw. sehr starke Bedenken bezüglich eines möglichen sozialen Abstiegs hatten. Dieses Ergebnis für die angehenden Unternehmer deckt sich mit den Erkenntnissen aus dem Global Entrepreneurship Monitor und scheint besonders für Deutschland typisch zu sein: In Deutschland geben nämlich überdurchschnittlich viele Befragte an, die Angst zu scheitern

³¹ Vgl. zu den Ergebnissen: Bahß, Lehnert und Reents (2003).

würde sie von einer Unternehmensgründung abhalten – die Werte liegen für diese Frage weit oberhalb der Werte vergleichbarer europäischer Länder.³²



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis: N=300 Planer; absteigendes Ranking nach Mittelwerten

Grafik 2.8 Probleme bei der Existenzgründung

Gründungsplaner räumen nur selten Planungs- und Managementfehler ein

Mehr als ein Drittel (37 %) der befragten Gründungsplaner ist stark bzw. sehr stark durch den befürchteten oder tatsächlichen Nichterhalt notwendiger Finanzierungen belastet. Ca. 20 % der Befragten geben an, dass sie das Problem fehlender Branchenkenntnisse sowie fehlender kaufmännischer Kenntnisse während der Planung bzw. Umsetzung ihres Gründungsvorhabens stark bzw. sehr stark beschäftigt hat; jeweils ein Drittel sah sich diesen Problemen überhaupt nicht ausgesetzt.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass allein die Selbsteinschätzung der Planer noch nicht die Aussage zulässt, dass es ihnen – objektiv gesehen – nicht an Kenntnissen mangelt.

³² Vgl. Sternberg und Bergmann (2002), S. 17 ff.

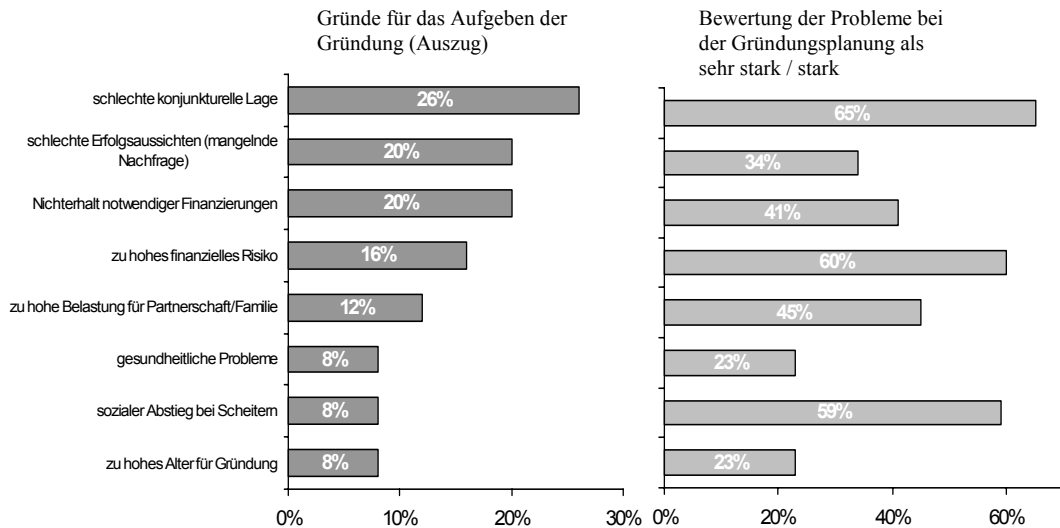
So zeigt die DtA-Studie „Turn-around durch Krisenmanagement?“ für Jungunternehmer, dass ihre Einschätzung oftmals von der Einschätzung externer Berater (Unternehmensberater, Bankberater) abweicht. Wie auch in der Follow-up-Studie machen diese Unternehmer in erster Linie externe Faktoren – insbesondere die allgemeine wirtschaftliche Lage – für die Unternehmenskrise verantwortlich, während die Berater vorrangig Planungs- und Managementfehler als Krisenursache sehen.³³

Neben der Bewertung der Probleme während der Gründungsplanung wurden die Abbrecher auch nach den Gründen gefragt, die letztendlich zur Aufgabe des Gründungsvorhabens geführt haben.³⁴ Vergleicht man innerhalb der Gruppe der Gründungsabbrecher die Bewertung von Problemen *während* der Gründungsplanung mit den Angaben zu den Abbruchgründen, zeigen sich z. T. deutliche Abweichungen in der Gewichtung. So wird beispielsweise die Angst vor dem sozialem Abstieg beim Scheitern des Gründungsvorhabens und das hohe finanzielle Risiko, das mit der Gründung verbunden ist, von der Mehrheit der Abbrecher während der Planungsphase als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen. Bei den Abbruchgründen steht das finanzielle Risiko jedoch erst an vierter, die Angst vor dem Scheitern sogar erst an siebter Stelle (siehe Grafik 2.9). Die schlechte konjunkturelle Lage und der Nichterhalt notwendiger Finanzierungen zählen dagegen sowohl zu den wichtigsten Abbruchgründen als auch zu den Problemen, die als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen wurden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Potenzial an Gründungswilligen nur zur Hälfte ausgeschöpft wird. Zum Teil ist dafür eine wünschenswerte Selbstselektion verantwortlich, die Gründungsplaner aufgrund schlechter konjunktureller Gesamtlage oder mangelnder Erfolgsaussichten ihrer besonderen Geschäftsidee aufgeben lässt. Zum anderen spielen aber auch der befürchtete oder tatsächliche Nichterhalt notwendiger Finanzierungen oder Bedenken bzgl. eines zu hohen finanziellen Risikos eine Rolle – hier gilt es die Situation auf dem Finanzmarkt weiter zu beobachten sowie die existierenden Fördermöglichkeiten weiter bekannt zu machen und bei Bedarf in ihrer Ausgestaltung anzupassen.

³³ Vgl. Tchouvakhina (2003).

³⁴ Die zugrunde liegenden Fallzahlen für die Untergruppe der Abbrecher sind in der Follow-up-Befragung relativ gering (n = 53), so dass die Aussagen mit Vorsicht interpretiert werden sollten.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis jeweils: n=53 Planer, die ihre Gründung aufgegeben haben

Grafik 2.9 Bewertung von Abbruchgründen und Problemen bei der Gründungsplanung

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Follow-up-Studie zum KfW-Gründungsmonitor ist es, dass zwar in der Planungsphase der Gründung die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit für viele ein wichtiges Problem darstellt, dass diese Angst jedoch vergleichsweise selten zur Aufgabe des begonnenen Vorhabens führt.

2.4 Fazit

Unternehmensgründungen und -schließungen sind für den strukturellen und technologischen Wandel einer Volkswirtschaft von großer Bedeutung und betreffen in hohem Maße den Mittelstand. Es liegt keineswegs eine Verkrustung der Unternehmensstruktur vor, vielmehr ist eine beträchtliche Unternehmensfluktuation zu beobachten: Etwa ein Viertel aller Unternehmen betritt oder verlässt im Laufe eines Jahres den Markt. Die fortlaufende Beobachtung des Fluktuationsgeschehens und die Untersuchung seiner Determinanten ist daher eine wichtige Aufgabe der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung.

Das vorliegende Kapitel gibt einen umfassenden Überblick der Unternehmensdynamik in Deutschland. Zum einen werden die Gründungs- und Liquidationsintensitäten unter Verwendung von drei komplementären Datenquellen dargestellt. Zum anderen wird nach den Ursachen geforscht, welche die Realisierung von Unternehmensgründungen hemmen und die geringe Nutzung der in der neuen Insolvenzordnung angelegten Möglichkeit zur Sanierung erklären.

Bei den seit einigen Jahren sinkenden Gründungsintensitäten zeichnet sich 2002 eine Trendwende ab, die 2003 voraussichtlich zu einem Wiederanstieg der Gründungen in beiden Landesteilen geführt hat. Allerdings ist die Trendumkehr hauptsächlich auf die positive Entwicklung im Handel zurückzuführen, welcher als einzige Branche eine Zunahme (West) bzw.

eine Konstanz (Ost) der Gründungen verzeichnet. Die für den technologischen Wandel so wichtigen Gründungen in technologieintensiven Branchen hingegen gehen mit am stärksten zurück und weisen im Osten nach wie vor ein relativ niedriges Niveau auf.

Immer mehr Personen wählen die Selbständigkeit als Alternative zur Arbeitslosigkeit. Nach Erhebungen der KfW für 2003 waren 20 bis 25 % aller jungen Selbständigen vor der Gründung arbeitslos. Die Politik forciert diese Entwicklung z. B. durch die Gewährung eines Existenzgründungszuschusses an Arbeitslose und verstärkt damit den seit Anfang der 90er Jahre anhaltenden Trend des Wandels in der Unternehmenslandschaft – weg vom klassischen mittelständischen Unternehmen hin zum "Klein-Unternehmer". Er ist meist Solo-Unternehmer und häufig hat er nur unzureichende Kenntnisse und Erfahrungen und dementsprechend Bedarf nach gezielter Beratung.

Die Liquidationsintensitäten sind seit 1999 tendenziell rückläufig. Allerdings ist im Westen 2002 wieder ein Anstieg zu beobachten, welcher sich 2003 fortgesetzt haben dürfte. In Verbindung mit der Stabilisierung des Gründungsgeschehens zeichnet sich ein wieder steigender Gründungsüberschuss ab. Der für den Osten prognostizierte weitere Rückgang der Liquidationsintensitäten wird vor allem auf die dort seit Ende der Neunziger Jahre abnehmende Gründungsdynamik zurückgeführt. Im Niveau unterscheiden sich die Liquidationsintensitäten in Ost- und Westdeutschland im Jahr 2002 nicht wesentlich. Anders ist dies bei den Insolvenzen als Teil der Liquidationen: Die Insolvenzquote ist in Ostdeutschland immer noch fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland. In beiden Landesteilen haben die Insolvenzen 2002 weiterhin zugenommen, was auch an der Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999 und ihrer Reformierung zum Dezember 2001 liegt.

Nur ein verschwindend geringer Anteil der Insolvenzen nutzt das neu eingeführte Instrument „Insolvenzplan“. Dieses Instrument wurde vom Gesetzgeber geschaffen, um die Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen zu verbessern. Trotz der Vorteile des Verfahrens sowohl für Schuldner (kürzere Kündigungsfristen in Arbeits-, Miet- und Pachtverträgen, Personalkostenzuschüsse, Entlastung von Zins- und Tilgungszahlungen) als auch für Gläubiger (schnelle, hohe Kapitalrückgewinnung) wird davon bislang kaum Gebrauch gemacht. Die Erstellung eines Insolvenzplans ist sehr aufwändig und stellt hohe Anforderungen an die Kompetenzen des Insolvenzverwalters. Erschwerend kommt hinzu, dass Insolvenzverwalter aus gesetzlichen Gründen nicht im Vorfeld der Insolvenz im Unternehmen beratend tätig gewesen sein dürfen, weil sie dann als „vorbehaftet“ gelten. Auf Unternehmensseite ist der Insolvenzplan noch nicht sehr bekannt. Eine Insolvenz wird häufig nicht als Sanierungschance wahrgenommen, sondern mit einer Unternehmenspleite gleichgesetzt und als Makel emp-

funden. Dies führt häufig dazu, dass der Insolvenzantrag hinausgezögert und so die Chance vertan wird, die der Insolvenzplan gerade im frühen Stadium von Unternehmenskrisen bietet.

Auch den Unternehmensgründungen geht oft ein längerer Entscheidungsprozess voraus. Der Weg in die Selbständigkeit beginnt mit einem vagen oder aber auch bereits konkreten Gründungswunsch und endet mit der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit. Auf diesem Weg nimmt die Ausschöpfung des Gründungspotenzials deutlich ab: Der RWI-Gründerstudie zu Folge äußert jeder neunte der Befragten einen Gründungswunsch, aber nur jeder sechste mit Gründungswunsch hält am Gründungsvorhaben fest. Die formale Bildung wirkt sich auf das Erreichen aller Stufen des Gründungsprozesses positiv aus. Sie ist offensichtlich ein Indikator für die Befähigung von Personen, den Gründungsprozess erfolgreich zu absolvieren. Die Wissensvermittlung ist also zentrale Voraussetzung für das erfolgreiche Erkennen und Nutzen sich bietender Marktchancen.

Einen wesentlichen Faktor für die Gründungsneigung und -realisierung stellt auch das Alter der gründenden Person dar. Dieser Zusammenhang weist aber in unterschiedliche Richtungen: Junge Menschen haben zwar eine signifikant höhere Gründungsneigung als ältere, ältere sind jedoch bei Realisierung der Gründung konsequenter. Aufgrund der demografischen Entwicklung in Deutschland wird es daher mittel- und langfristig von Bedeutung sein, altersgruppenspezifische Unterstützungsmaßnahmen zu entwickeln.

Als Gründe für die Aufgabe eines bereits gefassten Gründungsplans werden am häufigsten eine schlechte konjunkturelle Gesamtlage und die Erwartung, die individuelle Geschäftsidee werde (unabhängig von der Konjunktur) an mangelnder Nachfrage scheitern, genannt. Dass Unternehmensgründungen unter diesen Umständen unterbleiben, ist Zeichen eines natürlichen Ausleseprozesses und volkswirtschaftlich durchaus sinnvoll. Bedenklich ist es hingegen, dass beinahe 60 % bei der Planung einer Unternehmensgründung Angst haben, im Falle des Scheiterns einen sozialen Abstieg zu erleiden. Die befürchtete Stigmatisierung verhindert möglicherweise, dass eine Gründung überhaupt erwogen wird. Die Einstellung der Gesellschaft gegenüber Unternehmenspleiten hier zu Lande ist vermutlich sowohl für Unternehmensgründungen als auch für die erfolgreiche Sanierung in die Krise geratener Unternehmen ein Hindernis.

Literatur zu Kapitel 2

- Bahß, C., N. Lehnert und N. Reents (2003): Warum manche Gründungen nicht zustande kommen, KfW-Research, Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 31, Frankfurt (erscheint im März 2004).
- 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.
- Ehlers, H. und I. Drieling (2000), Unternehmenssanierung nach der Insolvenzordnung, 2. Auflage, C.H.Beck, München.h
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Frank, A. (2002), Insolvenzrecht, Der Syndikus (Schultze und Braun), August 2002.
- Gogger, M. (2002), Insolvenzgläubigerhandbuch, C.H.Beck, München.
- Gottwald, P. (Hrsg.) (2001), Insolvenzrechts-Handbuch, C.H. Beck, München.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.
- Haarmeyer, H. (2003), Guter Rat bei Insolvenz, Beck-Rechtsberater, Deutscher Taschenbuchverlag, München.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB, www.iab.de), Nürnberg.
- Isfan, K. und P. Moog (2003), Deutsche Hochschulen als Gründungspromotoren, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 100 NF, Wiesbaden.
- Kay, R., B. Günterberg, M. Holz und H.-J. Wolter (2003), Unternehmerinnen in Deutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit. – Langfassung, BMWA-Dokumentation Nr. 522, Berlin.
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.) (2004), Was erfolgreiche Unternehmen ausmacht. Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis, Heidelberg.
- Kranzusch, P. und E. May-Strobl (2002), Einzelunternehmen in der Krise. Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 98 NF, Wiesbaden.

- Lehnert, N. (2003), Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002: Schwerpunktthema: Gründer im Voll- und Nebenerwerb, DtA-Studie, Bonn.
- Nehls, H. und T. Schmidt (2003), Credit Crunch in Germany?, RWI Discussion Papers 6, Essen.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper, 95-20, Mannheim.
- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW, 27, Baden-Baden.
- Rumpelhardt, M. und C. Kaltmeyer (2002), Neue Wege aus der Krise? Studie der Corporate Value Associates (CVA), August 2002, Berlin.
- Smid, S. und R. Rattunde (1998), Der Insolvenzplan, Kohlhammer, Stuttgart.
- Sternberg, R. und H. Bergmann (2002), Global Entrepreneurship Monitor: Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland, Köln.
- Tchouvakhina, M. V. (2003), Turn-around durch Krisenmanagement? Ergebnisse der Evaluation der DtA-Runden Tische, DtA-Studie, Bonn.
- Turk, F. (2001), Mittelstand als Hoffnungsträger der Arbeitsmarktpolitik, Konjunkturpolitik, 47 (4), 362-386.
- Wagner, J. (1999), Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße, in: Bögenhold, Dieter und Schmidt, Dorothea (Hrsg.): Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis, Gründungsforschung Band 1, G+B Verlag Fakultas, Amsterdam, 137-153.
- Welter, F. (2000), Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland: Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 4, RWI, Essen.
- Welter, F. und B. von Rosenbladt (1998), Der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland, Internationales Gewerbearchiv 46, 234-248.
- Welter, F. und H. Bergmann (2002), „Nascent Entrepreneurs“ in Deutschland, in: J. Schmude und R. Leiner (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica, Heidelberg, 33-62.

Anhang 2.A:**Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen**

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden (s. Tabelle 2.4).³⁵ Die ZEW-Gründungspanels basieren auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Hier werden hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst, während sehr kleine Unternehmen, Freiberufler, landwirtschaftliche Betriebe und Nebenerwerbsgründungen unterrepräsentiert sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn umfasst alle laut Gewerbeordnung meldepflichtigen Erwerbsgründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden statt. Dagegen bleiben freie Berufe, Urproduktion und sonstige nicht meldepflichtige Tätigkeiten unberücksichtigt. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors schließlich enthalten grundsätzlich alle Arten selbständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.³⁶ Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf

Tabelle 2.4 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	ZEW-Gründungspanels	Gründungsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenbasis	Recherchen der Auskunftsei Creditreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründungen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Nichterfassung nicht anmeldepflichtiger Gewerbe	Erfassung auch von Nebenerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-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, Branche (1-Steller WZ 93)	Branche (NACE-Abschnitte, modifiziert) und Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2002	226.000	452.000	708.000 im Vollerwerb, 949.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2002	37.000 Insolvenzen	389.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: eigene Darstellung

Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes. Wie bei der IfM-Gründungsstatistik handelt es sich um personenbezogene Angaben, während in den ZEW-Gründungspanels das Unternehmen die Erfassungseinheit ist.

Die Datenquellen beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlau-

³⁵ Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

³⁶ Vgl. Lehnert (2003).

fen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt. Dabei legt der KfW-Gründungsmonitor den universalsten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbständiger Tätigkeit.

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung der Unternehmensschließungen. Angaben hierzu finden sich in den Daten des ZEW und des IfM Bonn. Die Liquidationen werden vom IfM aus den Gewerbeabmeldungen ermittelt. Eine Verknüpfung mit den Gewerbeabmeldungen und damit die Gewinnung von Informationen über Entwicklung und Erfolg von Unternehmensgründungen ist allerdings nicht möglich. In den ZEW-Gründungspanels lassen sich Liquidationen anhand entsprechender Negativeintragungen und Sperrvermerke in den Creditreform-Daten identifizieren und den Gründungen zuordnen. Unternehmensschließungen ohne Insolvenzverfahren werden jedoch häufig erst mit Verzögerung erfasst. Das absolute Niveau der Insolvenzen in Deutschland wird vom Statistischen Bundesamt erhoben. Am aktuellen Rand liefert Creditreform auf Basis einer Auswertung seiner Datenbank Anfang Dezember eine Prognose der Insolvenzen für das laufende Kalenderjahr.

Abgrenzung der technologieintensiven Branchen

Tabelle 2.5 Technologieintensive Dienstleistungssektoren

Nummer	Branchenbezeichnung
642	Fernmeldedienste
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
731	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin
742	Architektur- und Ingenieurbüros
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung

Quelle: Engel/Steil (1999), Nerlinger/Berger (1995), Nerlinger (1998)

Tabelle 2.6 Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes

<i>Spitzentechnik</i>	
Nummer	Branchenbezeichnung
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
<i>Hochwertige Technik</i>	
2233	Vervielfältigung von bespielten Datenträgern
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2417	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kittungen
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebs-elementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoff
2953	Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung
2954	Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie phono- und videotechnischen Geräten
3310	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schiene-fahrzeugbau

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: Grupp / Legler (2000)

Multivariate Analyse zum Gründungsprozess

Tabelle 2.7 Determinanten des Erreichens einzelner Stufen im Gründungsprozess – Ergebnisse der Probit-Modelle

	Gründungswunsch	Gründungsabsicht	Werdender Gründer
Alter	nichtlinearer, \cap - förmiger Einfluss (Umkehrpunkt bei 21 Jahren)		nichtlinearer, \cup - förmiger Einfluss (Umkehrpunkt bei 35 Jahren)
Geschlecht (potenzielle Gründerinnen)	-		
Erwerbsstatus			
Arbeitslos	+		
In Ausbildung			
Nicht erwerbstätig		+	
Beamter	-		
Haushaltseinkommen			
Bis 3.000 DM			
Über 6.000 DM		+	+
Größe des Haushalts	- (drei Personen)	+ (3 Personen)	+ (3-5 Personen)
Qualifikation			
Meister, Techniker, Fachschule, Lehre	+	-	+
Fachhochschul-, Hochschulstudium	+		+
Leitende Tätigkeit		+	
Arbeitslosenquote auf Bundeslandebene	+		+
Indikatorvariable für Gründungswillige in Ostdeutschland			-
Beobachtungen (= Anzahl der Personen)	1.785	223	112

Quelle: RWI-Gründerstudie Stichprobe B (Infratest 1999). Personen im Alter ab 18 Jahre, Angaben gewichtet. „+“ zeigt einen signifikant positiven Zusammenhang, „-“ einen signifikant negativen Zusammenhang an.

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0
Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de
Infocenter 0180 1 335577 (bundesweit zum Ortstarif)
Telefax 069 7431-64355
infocenter@kfw.de

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt:

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;
Dr. Norbert Irsch, Direktor Volkswirtschaft, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,
Frankfurt am Main;
Dr. Gunter Kayser, Wissenschaftlicher Geschäftsführer,
Institut für Mittelstandsforschung Bonn;
Dr. Bernhard Lageman, Leiter Kompetenzbereich Existenzgründung und
Unternehmensentwicklung, Handwerk und neue Technologien, RWI Essen;
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale
Unternehmensführung, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH,
Mannheim.

Autoren:

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Anke Brenken, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Reinhard Clemens, IfM Bonn;
Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen;
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn;
Dr. Ljuba Haunschild, IfM Bonn;
Dr. Bernhard Lageman, RWI Essen;
Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW, Mannheim;
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;
Dr. Christiane Schäper, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.