

2 Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen

Das Eintreten neuer Unternehmen in den Markt und das Ausscheiden nicht überlebensfähiger Unternehmen aus dem Markt sind elementare Voraussetzungen für das Entstehen wettbewerbsfähiger Marktstrukturen und damit für Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft. Freier Marktzugang und Rahmenbedingungen, die die Flexibilität der Unternehmen gewährleisten, sind deshalb wesentliche Elemente der marktwirtschaftlichen Ordnung. Die Wirtschaftspolitik setzt darüber hinaus große Erwartungen in die Bedeutung neuer Unternehmen für den Arbeitsmarkt.

In diesem Kapitel des MittelstandsMonitors 2005 stehen traditionell die neuesten Daten zur Unternehmensfluktuation, also zu den Gründungen, den Liquidationen und den Insolvenzen, im Mittelpunkt der Betrachtung (Abschnitt 2.2). Den Gründungen wird überdies in dem folgenden Abschnitt 2.1 besonders Rechnung getragen, indem der Frage nach der Entstehung neuer Unternehmen und nach deren gesamtwirtschaftlicher Bedeutung nachgegangen wird. In den beiden vergangenen Jahren hat sich außerdem eine Facette des Gründungsgeschehens verstärkt bemerkbar gemacht - Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Erste Erkenntnisse über dieses auch von der Arbeitsmarktpolitik geförderte Phänomen werden in Abschnitt 2.3 berichtet. Schließlich wird in Abschnitt 2.4 ein Aspekt betrachtet, der im Zusammenhang mit der Bürokratiediskussion auch für das Gründungsgeschehen eine gewisse Bedeutung erlangt hat: Es wird am Beispiel der Private company limited by shares oder kurz *Limited* aufgezeigt, welche Vor- und Nachteile es hat, bei einer Gründung in Deutschland diese englische Gesellschaftsform zu wählen.

2.1 Erklärungsansätze für die Entstehung und die Bedeutung neuer Unternehmen

Ansätze zur Erklärung der Gründungsentscheidung

Die Forschung zur Unternehmensfluktuation befasst sich schwerpunktmäßig mit Existenzgründungen. Dagegen hat die Berichterstattung über Marktaustritte von Unternehmen in der öffentlichen Diskussion einen geringeren Stellenwert. Diese Schwerpunktbildung ist nachvollziehbar, da Gründungen die „positive Seite“ des Fluktuationsgeschehens darstellen. Um so überraschender ist, dass es bis heute noch keine einheitliche Theorie der Existenz- oder Unternehmensgründung gibt.²⁵ Vielleicht ist es illusorisch daran zu glauben, dass eine ein-

²⁵ So weist beispielsweise Fallgatter (2002) darauf hin, dass die breit akzeptierten Paradigmen wie Prinzipal/Agenten-Theorie, Transaktionskostentheorie und ressourcenbasierter Ansatz (z.B. Schumpeter) nur begrenzt oder gar nicht auf das Gründungsphänomen anzuwenden sind (S. 34 ff.). Auch die

zelne Theorie die vielfältigen Aspekte des Gründungsphänomens einbeziehen kann. Immerhin bietet die wissenschaftliche Literatur aber zahlreiche Erklärungsansätze, die zum Verständnis darüber beitragen können, warum neue Unternehmen entstehen und welche Einflussfaktoren den Entstehungsprozess fördern oder hemmen.

Warum entstehen neue Unternehmen und „why care about firm births“?²⁶ Diese beiden Fragen sind nicht leicht zu beantworten, da es sich bei der „Geburt“ eines Unternehmens um einen äußerst komplexen Vorgang handelt, bei dem unter anderem die Persönlichkeit der Gründer, die Gründungskonzeption und die Überwindung von Marktzutrittsbarrieren eine Rolle spielen.²⁷ Es sind somit vielfältige sowohl subjektive als auch objektive Faktoren, deren Vorhandensein und Zusammenspiel in einer Unternehmens- oder Existenzgründung münden kann. Persönliche Erwartungen und Lebenspläne sind mitbestimmend, können aber mitunter nur bei einer bestimmten Konstellation bzw. Veränderung der Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel der Deregulierung eines Marktes (Telekommunikation, Gesundheitswesen, Reform der Handwerksordnung), realisiert werden. Erwartungen an Beschäftigung und Innovationen sind es auch, die in Politik und Gesellschaft mit der Entstehung neuer Unternehmen verbunden sind. Ob sie berechtigt sind, kann nur durch empirische Erkenntnisse über das Fluktuationsgeschehen geklärt werden.

Um der Darstellung des Prozesses der Entstehung neuer Unternehmen eine gewisse Struktur zu geben und zugleich seine Komplexität aufzuzeigen, sind die u.E. wesentlichen Faktoren und erwarteten Auswirkungen in einem Schaubild (Abbildung 2.1) zusammengestellt. Danach werden drei Phasen unterschieden: Gründungsvorphase, Gründungsphase und Gründungsauswirkungen.

neoklassische Preistheorie ist in diesem Zusammenhang als wenig wirklichkeitsnah anzusehen (Wenz (1993), S. 39).

²⁶ Reynolds, Storey and Westhead (1994), S. 445.

²⁷ Vgl. Albach (1987), S. 6.

In der Gründungsvorphase werden das Vorhandensein und die Wertigkeit verschiedener Gründungsfaktoren, die entweder personen- oder umweltbezogen sind, überprüft. Welter spricht von der „mikro- und makrosozialen sowie mikro- und makroökonomischen Umwelt“²⁸. Die personenbezogenen Faktoren auf der Mikroebene, Erkenntnisobjekt beispielsweise der Humankapitaltheorie,²⁹ beschreiben die beim potenziellen Gründer vorhandenen Voraussetzungen wie die finanzielle Situation ((Familien-)Einkommen, Vermögen), die Erwerbssituation (unsicheres Beschäftigungsverhältnis, Arbeitslosigkeit), die persönliche Konstitution (Gesundheit, Alter), die Ausbildung und die persönliche Prägung (Erziehung, Kultur, Religion) sowie die Erwartungen (Ethos, Motivation, Karriere), die einem rationalen Opportunitätskostenkalkül unterzogen werden müssen. In der Literatur wird noch einmal unterschieden zwischen Pull-Faktoren („Ökonomie des Wohlstands“, „Ökonomie der Selbstverwirklichung“) und Push-Faktoren („Ökonomie der Armut“, „Ökonomie der Not“).³⁰

Hinzu kommen die betriebs-/umweltbezogenen Faktoren, Erkenntnisobjekt etwa der Organisationsökologie,³¹ die sich mit den strukturellen Determinanten der Überlebensfähigkeit neuer Unternehmen beschäftigt. Hier sind zu nennen die spezifische Nachfrage und die allgemeine Konjunktorentwicklung, strukturelle Bedingungen wie Urbanisierung/Agglomeration, kleinbetriebliches Umfeld und Spezialisierungsgrad, die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (Förderung, Beratung, Inkubatoren wie z.B. Hochschulen) sowie die sonstigen allgemeinen Rahmenbedingungen, die durch Gesetze, Normen und Institutionen definiert werden.

Aus der (mehr oder weniger differenzierten) Abwägung all dieser Faktoren, seien es objektiv festgestellte Voraussetzungen oder Interpretationen von Entwicklungen oder Erwartungen, ergibt sich für den potenziellen Gründer der Befund, ob seine Fähigkeiten zum Unternehmenseinreichen ausreichen und ob seine Gründungsneigung hinreichend groß ist, um das Ziel einer Unternehmensgründung weiter zu verfolgen. Um eine konkrete marktliche Gelegenheit mit der Chance auf Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten identifizieren zu können, bedarf es weiterhin einer gewissen Erfahrung (z.B. Branchenerfahrung, Führungserfahrung), zahlreicher Informationen sowie spezifischer kognitiver Fähigkeiten (Erkennen von Marktlücken), die in einem möglichen Unternehmenskonzept münden.

²⁸ Welter (2000), S. 23.

²⁹ Vgl. Brüderl, Preisendörfer und Baumann (1991), S. 92 ff.; Preisendörfer (2002), S. 45 ff.; siehe auch Backes-Gellner, Demirer und Sternberg (2002).

³⁰ Vgl. Bögenhold (1985), S. 246.

³¹ Vgl. Brüderl, Preisendörfer und Baumann (1991), S. 93 ff.

Auch wenn der Übergang von der Gründungsvorphase zur eigentlichen Gründungsphase meist fließend ist, lässt sich letztere insoweit kennzeichnen, als in dieser Phase Gründungs-idee bzw. -konzept vor dem Hintergrund der bestehenden Bedingungen des anvisierten Marktes oder Marktsegmentes bewertet werden. Dabei ist zum einen die Marktstruktur von Bedeutung: Handelt es sich um einen mono- oder oligopolistischen Markt mit hohen Marktzutrittsbarrieren oder um einen atomistischen Markt mit einer Vielzahl von Wettbewerbern und hoher Wettbewerbsintensität? Zum anderen ist die Frage zu beantworten, ob es sich um einen statischen oder einen dynamischen Markt handelt und ob sich der Markt im Gleichgewicht befindet. Ungleichgewichtige Märkte bieten mitunter große Gewinnchancen, die sich, wenn sie durch Unternehmensneugründungen wahrgenommen werden, verringern und den Markt wieder zum Gleichgewicht tendieren lassen. Sind alle oder zumindest die Mehrzahl der Voraussetzungen und Bedingungen positiv oder günstig, mündet der Abwägungsprozess in einer Existenz- oder Unternehmensgründung.

Bedeutung von Existenz- und Unternehmensgründungen

Die Dynamik der Märkte wird zu wesentlichen Teilen auch durch die Unternehmensfluktuation in Gang gehalten. Neue Unternehmen können die Angebotsstruktur verändern und/oder ergänzen; ihr Erfolg und Überleben im Markt hängen vom zusätzlichen Nutzen ab, den Abnehmer bei Inanspruchnahme ihrer Angebote realisieren können. Diesem Idealbild entspricht aber nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Unternehmensgründungen. Der überwiegende Teil der neu in den Markt eintretenden Unternehmen ist klein oder sehr klein und bietet Produkte bzw. Leistungen an, die sich nur unwesentlich vom bereits bestehenden Angebot unterscheiden. Solche Unternehmensgründungen verändern die Angebotsstrukturen allenfalls marginal.³²

Lediglich eine sehr kleine Zahl von Gründungen bietet radikale Neuerungen an, versucht also den Markteintritt mit neuen Produkten und Prozessen, die neue Märkte eröffnen, neue Bedürfnisse der Nachfrage ansprechen und/oder neue Technologien implementieren oder weiterentwickeln. Häufig treten solche neuen Unternehmen diskontinuierlich bzw. in bestimmten Phasen des Technologielebenszyklus zeitlich und auch räumlich konzentriert auf. Ein Teil der radikalen Neuerungen wird vom Markt gar nicht oder aber mit deutlicher Zeitverzögerung aufgenommen. Trotz ihres geringen Gewichts im gesamten Gründungsgeschehen können diese innovativen Gründungen, wenn sie vom Markt akzeptiert werden, etablierte Marktstrukturen verändern, neuen Märkten und Technologien zum Durchbruch verhelfen und neue Arbeitsplätze schaffen.

Unabhängig davon, ob Gründungen Imitationen oder Innovationen hervorbringen, intensiviert ein dynamisches Gründungsgeschehen den Wettbewerb und sorgt auch für den Marktaustritt schwächerer Unternehmen bzw. für Anpassungsleistungen der Konkurrenten. Unter wettbewerblichen Gesichtspunkten ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung eines lebhaften Gründungsgeschehens kaum anzuzweifeln. In der Wirtschaftspolitik hat deshalb seit vielen Jahren die Gründungsförderung mit zahlreichen Maßnahmen ihren festen Platz, selbst wenn die tatsächlichen ökonomischen und gesellschaftlichen Effekte der Unternehmensfluktuation bzw. ihrer Steigerung nur schwer nachzuweisen sind.

Jüngst veröffentlichte Studien geben zwar Hinweise auf einen positiven Zusammenhang zwischen der Zahl der Gründungen bzw. des Gründungsüberschusses und der regionalen Beschäftigungsentwicklung.³³ Der Zusammenhang scheint jedoch Schwankungen im Zeitablauf zu unterliegen.³⁴ Zudem sind branchenspezifische Unterschiede zu beobachten. Die Branchenkomposition des Gründungsgeschehens würde damit eine wesentliche Rolle für den Umfang gesamtwirtschaftlicher Beiträge der Unternehmensfluktuation spielen. Aber auch anderen qualitativen Merkmalen, wie z.B. Qualifikation der Gründer oder deren finanzielle Ausstattung, wird Bedeutung für die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen beigemessen.

Auf die Frage nach den Nettoeffekten der Unternehmensfluktuation insgesamt, insbesondere wenn man auch ihre indirekten (z.B. Verdrängungs-)Effekte und damit verbundene volkswirtschaftliche Verluste berücksichtigt, ist die Wissenschaft eine eindeutige Antwort bislang schuldig geblieben. Einige der direkten Auswirkungen, etwa die Veränderung der Unternehmenszahl oder des Arbeitsplatzangebotes, sind dagegen recht gut dokumentiert.³⁵

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Auftretens neuer Unternehmen an den Märkten sind im oberen Drittel von Abbildung 2.1 skizziert. Sie hängen davon ab, ob es sich entsprechend der eingangs getroffenen Unterscheidung um innovative oder nicht-innovative Gründungen handelt. Nur wenn mit den Gründungen Innovationen verbunden sind, ist mit wesentlichen, gesamtwirtschaftlich positiven Auswirkungen zu rechnen. Gemeinhin wird davon ausgegangen, dass Innovationen durch neue (Pionier-)Unternehmer, die nach Schum-

³² Als Beispiel mag ein angestellter Berater dienen, der nach einer Existenzgründung die selbe Leistung auf eigene Rechnung erbringt.

³³ Vgl. Fritsch (1996), Fritsch und Müller (2004).

³⁴ Vgl. Audretsch und Fritsch (2003).

³⁵ Vgl. zu den Beschäftigungseffekten der Fluktuation z.B. Kapitel 3 im MittelstandsMonitor 2004.

peter³⁶ eine schöpferische Zerstörung durch neue Kombinationen bewirken und den Fortschritt vorantreiben, positive Wirkungen erzielen und damit die Bedingungen für gesamtwirtschaftliches Wachstum verbessern. Wachstum in einzelnen Bereichen der Wirtschaft bedeutet Strukturwandel, Wettbewerb und Preise verändern sich und es entstehen neue Marktstrukturen. Die mit den Gründungen verbundenen Wachstums- und Struktureffekte nähren schließlich die Erwartung, dass sich auch das Beschäftigungsvolumen erhöht. Die so beschriebenen Veränderungen führen zu neuen Ausgangsbedingungen, d.h. es kommt zu unmittelbaren Rückwirkungen auf die Gründungsvorphase und die Gründungsphase (in Abbildung 2.1 durch gestrichelte Linien symbolisiert).

Eingangs wurde festgestellt, dass die meisten Gründungen nicht innovativ sind. Die oben apostrophierten positiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen gehen somit nur von einem relativ geringen Teil aller Gründungen aus. Dominieren aber im Gründungsgeschehen die imitativen Klein- und Kleinstgründungen zu stark, wächst die Gefahr, dass die Verdrängungseffekte am Markt überwiegen und keine positiven Auswirkungen des Gründungsgeschehens zu verzeichnen sind.

Die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik steht deshalb immer vor der Frage, inwieweit sie mit ihren Maßnahmen die Rahmenbedingungen für die *bestehenden* Unternehmen oder den Zugang für *neue* Marktteilnehmer verbessern soll. Unternehmensfluktuation ist notwendig, hohe Turbulenz durch Marktein- und -austritte von Unternehmen aber kein Wert an sich und kann gesamtwirtschaftlich schädlich sein. Deshalb sind auch eine bestimmte oder eine möglichst hohe Gründungsintensität oder Selbständigenquote nicht a priori sinnvolle wirtschaftspolitische Ziele. Eine besondere staatliche finanzielle Förderung *innovativer* Gründungen ist angesichts der beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Wirkungen in Deutschland ökonomisch sinnvoll. Hierfür spricht auch das spezielle Marktversagen der Finanzierungsmärkte in diesem Bereich. Ebenso notwendig und berechtigt ist es, das Gründungspotenzial durch geeignete Maßnahmen zu pflegen und die Kultur der Selbständigkeit weiter zu stärken. Letztlich beschreitet die Gründungsförderung aber eine Gratwanderung. Eine zu intensive, mit zu hoher Subventionsintensität betriebene allgemeine Gründungsförderung birgt die Gefahr, im Ergebnis volkswirtschaftlich unproduktive Fluktuation („Drehtür“- und Verdrängungseffekte) auszulösen. Die allgemeine Gründungsförderung sollte daher stärker darauf zielen das Gründerpotenzial besser auszuschöpfen und auszubauen, bürokratische Hemmnisse

³⁶ Die Fokussierung Schumpeters auf den Pionierunternehmer wird mitunter kritisch hinterfragt angesichts der Tatsache, dass derartige Persönlichkeiten in der heutigen Zeit eher die Ausnahme sein dürften und der sozio-ökonomische und historische Zusammenhang des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts, aus dem heraus Schumpeter argumentiert, nicht vernachlässigt werden darf (z.B. Fallgatter (2001), S. 1222).

oder Marktzutrittsschranken abzubauen sowie insbesondere den Zugang zu möglichst marktkonformen Finanzierungen zu erleichtern.

2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998

Die Darstellung der Entwicklung der Gründungen und Liquidationen basiert im folgenden auf drei Datenquellen, die sich nach Art und Umfang der abgebildeten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Die Gründungszahlen des ZEW liegen mit 243.000 im Jahr 2003 am niedrigsten, weil hierbei vornehmlich wirtschaftsaktive Unternehmen, d.h. vor allem mit überdurchschnittlicher Entwicklungsdynamik oder zahlreichen Geschäftsbeziehungen, betrachtet werden. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn, welche auf den Gewerbemeldungen beruht und auch bestimmte Teile der Kleingewerbetreibenden berücksichtigt, kommt auf 509.000 Existenzgründungen für 2003. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Voll- oder Teilzeitgründer in die Berechnungen ein und kann als umfassender Indikator für die Neigung zur Selbständigkeit interpretiert werden, da alle, die in irgendeiner Form selbständig tätig geworden sind, berücksichtigt werden. Hier ergibt sich für das Jahr 2003 eine Anzahl von 1,66 Mio. und für 2004, nach vorläufigen Ergebnissen, von 1,46 Mio. Gründern.

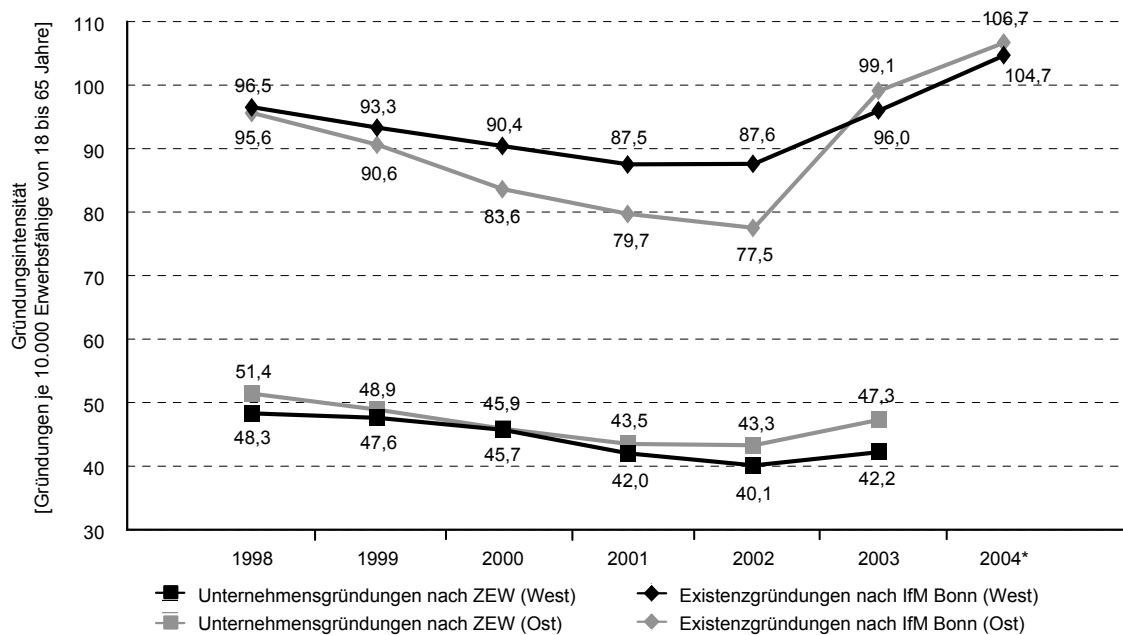
Die Analyse der drei Indikatoren lässt auf gründungstypabhängige Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung der Gründungsintensität und des Gründungspotenzials schließen. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens werden ausschließlich die vom IfM Bonn berechneten Zahlen der Liquidationen verwendet.³⁷

Gründungszahlen 2003/04 im Aufwärtstrend

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen nach einem kontinuierlichen Rückgang im Zeitraum 1998 bis 2002, der sich 2002 bereits leicht abschwächte, im Jahre 2003³⁸ wieder eine deutliche Zunahme auf (vgl. Grafik 2.1). Für 2004 prognostiziert das IfM Bonn auf Basis des ersten Halbjahres 553.000 Gründungen.

³⁷ Vgl. den Anhang zu diesem Kapitel für eine ausführlichere Beschreibung der Datenquellen (S. 78).

³⁸ Seit 2003 Änderung der statistischen Datenbasis für die Ermittlung der Gründungen.



* Schätzung auf Basis der Zahlen des 1. Halbjahres 2004

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

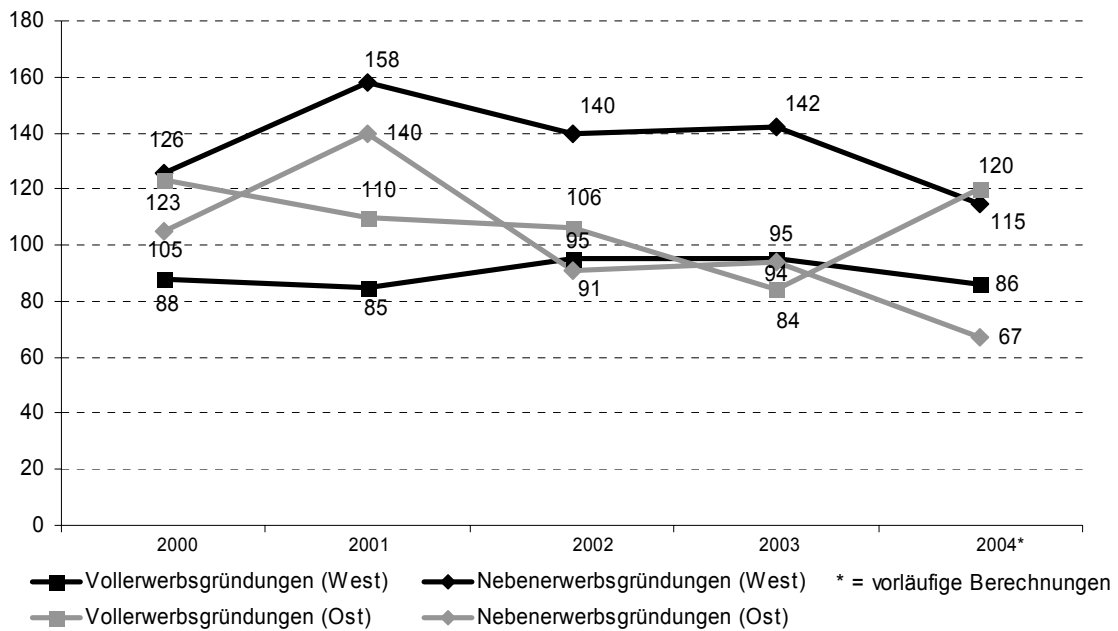
Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004)

Die Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren [=Erwerbsfähige]) weisen sowohl für West- als auch für Ostdeutschland nach oben, wobei diese Tendenz bei den Zahlen des IfM Bonn, vor allem für Ostdeutschland, besonders ausgeprägt ist. Auf Basis der Halbjahreszahlen für 2004 zeichnet sich eine weiter steigende Tendenz der Gründungsintensitäten ab.³⁹ Insgesamt darf bei der Interpretation der Zunahme der Gründungsintensitäten in den Jahren 2003 und 2004 die durch staatliche Förderung in Form von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (seit 1.1.2003) angeregte und anhaltend hohe Gründungstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit (siehe Abschnitt 2.3) als Erklärungsfaktor nicht außer Acht gelassen werden.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors erlauben eine weitere Differenzierung des Gründungsgeschehens nach Voll- und Nebenerwerb, getrennt nach West- und Ostdeutschland.

³⁹ Bezieht man die Gründungen alternativ auf die Anzahl der Unternehmen (Gründungsquote: Gründungen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik)) so ergibt sich nach den Zahlen des IfM Bonn für 2004 eine Gründungsquote von 189 (West: 179; Ost: 234).



Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2004

Bis Sommer 2004 bestätigt der KfW-Gründungsmonitor 2005 die positive Entwicklung der Gründungsaktivitäten bei den Vollerwerbsgründern, deren Anzahl nach vorläufigen Ergebnissen von 681.000 (2003) auf 687.000 (2004) anstieg.⁴⁰ Diese Entwicklung wurde, wie die Ergebnisse für die Gründungsintensitäten in Grafik 2.2 zeigen, nur durch das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland getragen. Zum starken Anstieg der Gründungen in Ostdeutschland dürften dabei insbesondere die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beigetragen haben: Laut KfW-Gründungsmonitor sind 57 % der ostdeutschen Gründer vorher arbeitslos gewesen, aber nur 29 % der westdeutschen. Im Osten hat sich damit der Anteil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht, im Westen ist er hingegen nahezu unverändert. Zusätzlich werden im KfW-Gründungsmonitor auch Gründungen im Nebenerwerb erfasst. Auffällig ist, dass die Nebenerwerbsgründungen sich im Vergleich zu den Vollerwerbsgründungen gegensätzlich entwickeln: Sie haben seit Sommer 2003 um insgesamt rund 200.000 abgenommen (von 974.000 im Jahr 2003 auf 773.000 im Jahr 2004). Potenzielle Gründer im Nebenerwerb schätzen damit vermutlich den Erfolg einer Selbständigkeit etwa auf Grund der unsicheren Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage deutlich schlechter ein als im Vorjahr.

Betrachtet man die Gründungsintensitäten nach Branchen lt. ZEW-Gründungspanel, so wird deutlich, dass der Aufwärtstrend im Jahre 2003 bzw. die Umkehr des Abwärtstrends sich auf alle hier ausgewählten Bereiche erstreckt. Tabelle 2.1 zeigt die Gründungsintensitäten differenziert nach vier Hauptbranchen und zwei technologieintensiven Sektoren. Lediglich in der

⁴⁰ Vgl. KfW-Gründungsmonitor 2004 und 2005 (erscheint im Sommer 2005).

westdeutschen Industrie verharrte die Gründungsintensität 2003 auf dem Niveau des Vorjahres, alle anderen Bereiche in Ost- und Westdeutschland konnten, zum Teil deutliche, Zuwächse erzielen. Die westdeutschen Dienstleistungen weisen 2003 mit einem Indikator von 27,2 die höchste Gründungsintensität im Beobachtungszeitraum auf. Von den klassischen Branchen verzeichnete der Handel, der bereits 2002 als einzige Branche in Westdeutschland eine positive Entwicklung aufwies, 2003 die prozentual höchste Zunahme gegenüber dem Vorjahr sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland. Ein Zusammenhang mit der starken Zunahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist hier nicht auszuschließen.

Tabelle 2.1: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2003

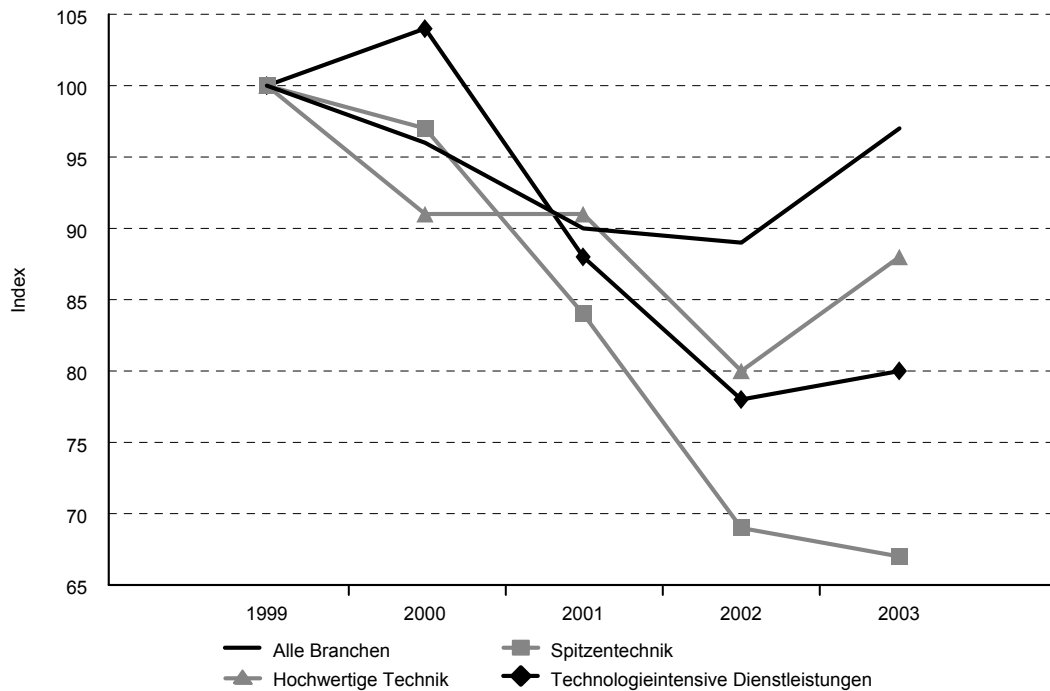
Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Industrie	2,9	2,7	2,5	2,4	2,3	2,3	2,7	2,5	2,4	2,2	2,0	2,1
Baugewerbe	5,0	4,8	4,5	4,2	4,0	4,5	10,6	9,9	8,8	7,6	7,0	7,4
Handel	14,1	13,1	12,0	11,3	11,7	13,3	12,0	11,1	9,8	8,9	8,8	9,7
Dienstleistungen	26,3	27,0	26,8	25,6	25,3	27,2	26,1	25,3	24,7	23,3	22,4	23,0
Spitzentechnik und hochwertige Technik	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Technologieintensive Dienstleistungen	3,3	3,7	3,9	3,4	2,9	3,1	2,9	2,9	2,9	2,4	2,2	2,2

Quelle: ZEW-Gründungspanel

Die in Tabelle 2.1 ausgewiesenen technologieintensiven Sektoren stellen eine Teilmenge der Hitech-Branche i.w.S. dar.⁴¹ Während sich für Ostdeutschland in diesem wichtigen Segment des Gründungsgeschehens eine leicht rückläufige Tendenz sowohl für die Spitzen- und hochwertige Technik als auch die technologieintensiven Dienstleistungen zeigt, steigt in Westdeutschland die Gründungsintensität in diesem Bereich 2003 wieder an. Diese Entwicklung trägt nicht dazu bei, die Unterschiede zwischen Ost und West zu verringern.

Grafik 2.3, die den Verlauf der Gründungsintensitäten für Deutschland insgesamt bezogen auf das Basisjahr 1999 darstellt, verdeutlicht noch einmal die im Vergleich zu den Vorjahren etwas positivere Entwicklung, die das gesamte Gründungsgeschehen in den technologieintensiven Branchen im Jahr 2003 nahm. Maßgeblich gestützt wird dieses Gesamtergebnis vor allem von Gründungen im Bereich der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistungen. Die Gründungen im Bereich der volkswirtschaftlich besonders wichtigen Spitzentechnologie sind allerdings auch 2003 erneut rückläufig, wenngleich sich die Stärke des Rückgangs etwas abschwächte. Gerade für den Standort Deutschland ist die Spitzentechnologie jedoch von enormer Bedeutung, so dass die negative Entwicklung gerade in diesem Bereich trotz insgesamt positiver Grundtendenz einen Hinweis auf weiterhin bestehende Defizite gibt.

⁴¹ Zur Abgrenzung siehe Anhang S. 79.

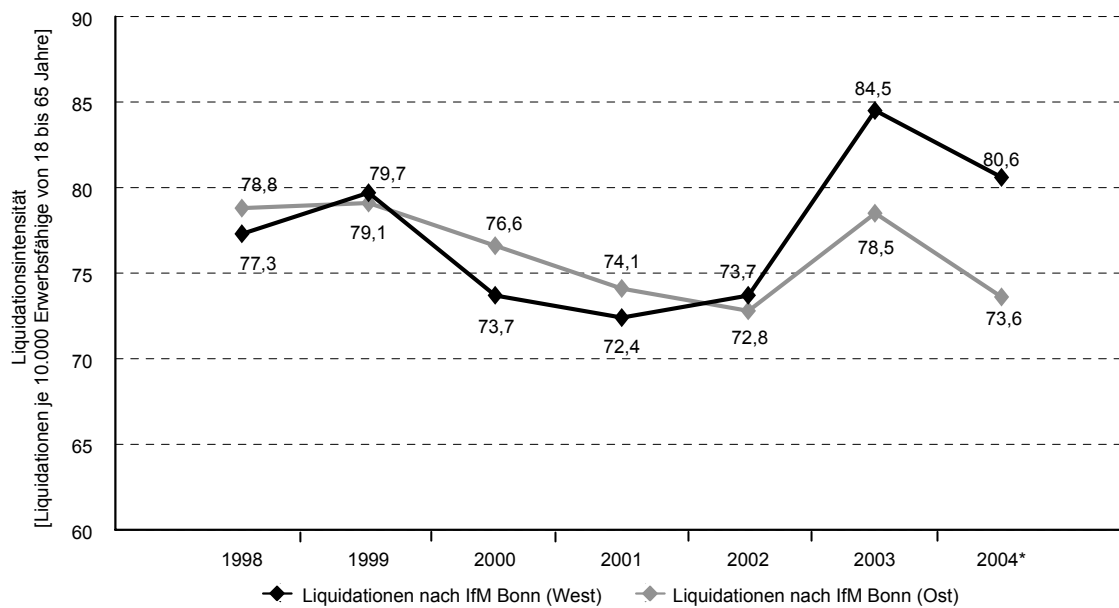


Quelle: ZEW-Gründungspanel

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

Liquidationen in Ost und West folgen unterschiedlichem Trend

Marktaustritte sind in der Marktwirtschaft die zweite Seite der „Medaille“ Fluktuation und im Prinzip nichts Ungewöhnliches, sondern vielmehr notwendig für den Erhalt bzw. die Herausbildung wettbewerbsfähiger Marktstrukturen. Gemessen wird die Anzahl der Marktaustritte mangels anderer Quellen hier anhand der Liquidationen, die vom IfM Bonn auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet werden. Analog zur Gründungsintensität werden auch die Liquidationen 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 2003 (Prognose 2004) wiedergegeben.



* Schätzung auf Basis der Zahlen des 1. Halbjahres 2004
Die Berechnung der Liquidationsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank "GENESIS-Online" des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004)

Nachdem die Liquidationsintensitäten im Jahre 2003⁴² über (Westdeutschland) bzw. leicht unter (Ostdeutschland) den 1999 gemessenen Höchstwerten lagen, ist für das Jahr 2004 aufgrund der bisher vorliegenden Daten wieder mit einem deutlichen Rückgang zu rechnen. Im Niveau erreichen die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland in den Jahren 2003 und 2004 im hier betrachteten Zeitraum ihr Maximum.⁴³

An den 438.000 Liquidationen des Jahres 2003 in Deutschland⁴⁴ hatte der Handel mit 31,0 % (West: 31,7 %; Ost: 28,3 %) den höchsten Anteil, gefolgt von den unternehmensnahen Dienstleistungen mit 21,6 % (22,2 %; 19,2 %), dem Gastgewerbe mit 12,4 % (12,4 %; 12,6 %) und dem Baugewerbe mit 9,1 % (8,1 %; 13,1 %). Alle Wirtschaftsbereiche verzeichneten in Deutschland insgesamt und in Westdeutschland im Vergleich mit dem Vorjahr einen Zuwachs bei den Liquidationen; in Ostdeutschland gab es in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe hingegen einen Rückgang.

⁴² Ab 2003 Änderung der statistischen Basis für die Ermittlung der Liquidationen.

⁴³ Betrachtet man auch hier alternativ die Liquidationsquote (Liquidationen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik)), so ergibt sich nach den Zahlen des IfM Bonn für 2004 ein Wert von 142 (West: 138; Ost: 162).

⁴⁴ Die Zahl der Liquidationen für das Jahr 2004 (berechnet auf Basis der Werte für das erste Halbjahr) wird vom IfM Bonn auf 416.000 geschätzt.

Gründungsüberschuss mit deutlichem Plus

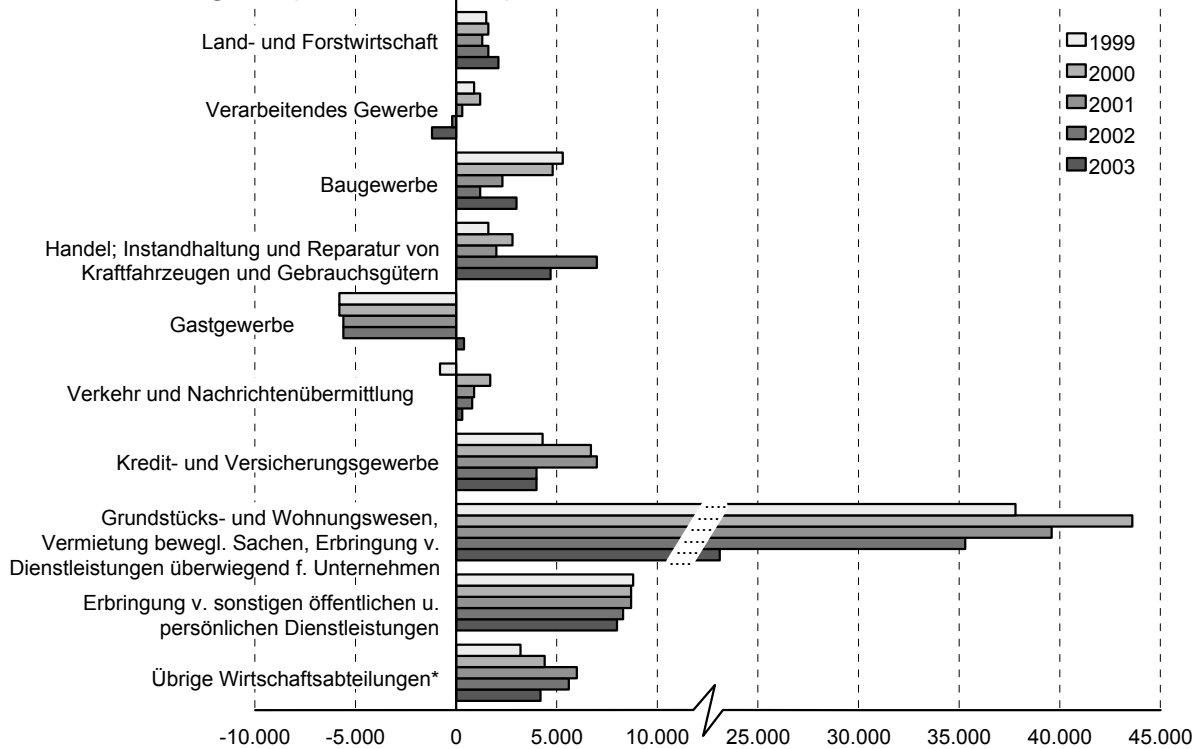
Im Zeitraum 1999 bis 2003 hat die Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland zu jährlichen Gründungsüberschüssen von etwa 70.000 geführt. Der Überschuss stieg zuletzt von 63.300 (2002) auf 70.800 (2003) (Statistik des IfM Bonn). In 2003 entfielen zwei Drittel des Überschusses auf West- und ein Drittel auf Ostdeutschland. Damit hat sich das Verhältnis von Gründungsüberschuss West zu Gründungsüberschuss Ost, das sich kontinuierlich zu Lasten Ostdeutschlands verschlechtert hatte, wieder etwas normalisiert. Aufgrund der Halbjahresergebnisse kann für 2004 von einer deutlichen Zunahme des Gründungsüberschusses in beiden Landesteilen ausgegangen werden.

Grafik 2.5 dokumentiert die Verteilung der Gründungssalden in West- und Ostdeutschland in den Jahren 1999 bis 2003 auf die einzelnen Wirtschaftsabschnitte. Es wird deutlich, dass sowohl in West- als auch in Ostdeutschland der Dienstleistungssektor, insbesondere die Unternehmensnahen Dienstleistungen, den höchsten Beitrag zum Gründungsüberschuss leistet. Eine überwiegend negative Bilanz weist lediglich das Gastgewerbe in West- wie in Ostdeutschland auf - im Jahre 2003 stellte sich allerdings wieder ein Gründungsüberschuss ein. Der Handel, in Westdeutschland regelmäßig mit positiven Salden, ist auch in Ostdeutschland erstmals 2003 mit einem Gründungsüberschuss vertreten. Ausschließlich im Plus liegen in beiden Landesteilen die Bereiche Land- und Forstwirtschaft, das Baugewerbe, Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie die übrigen Wirtschaftsabteilungen. Die Strukturkrise im Baugewerbe bietet offensichtlich immer wieder Chancen für Neuzugänge, nicht zuletzt begünstigt durch die Verbesserung der Rahmenbedingungen (z.B. Senkung der Markteintrittsbarrieren durch die Liberalisierung der Handwerksordnung). Das Verarbeitende Gewerbe hat im Jahr 2003 in Ostdeutschland wieder einen Gründungsüberschuss zu verzeichnen, nachdem in den Jahren zuvor Defizite zu Buche standen. In Westdeutschland hingegen überwogen, wie bereits im Vorjahr auch, in 2003 die Liquidationen die Gründungen.

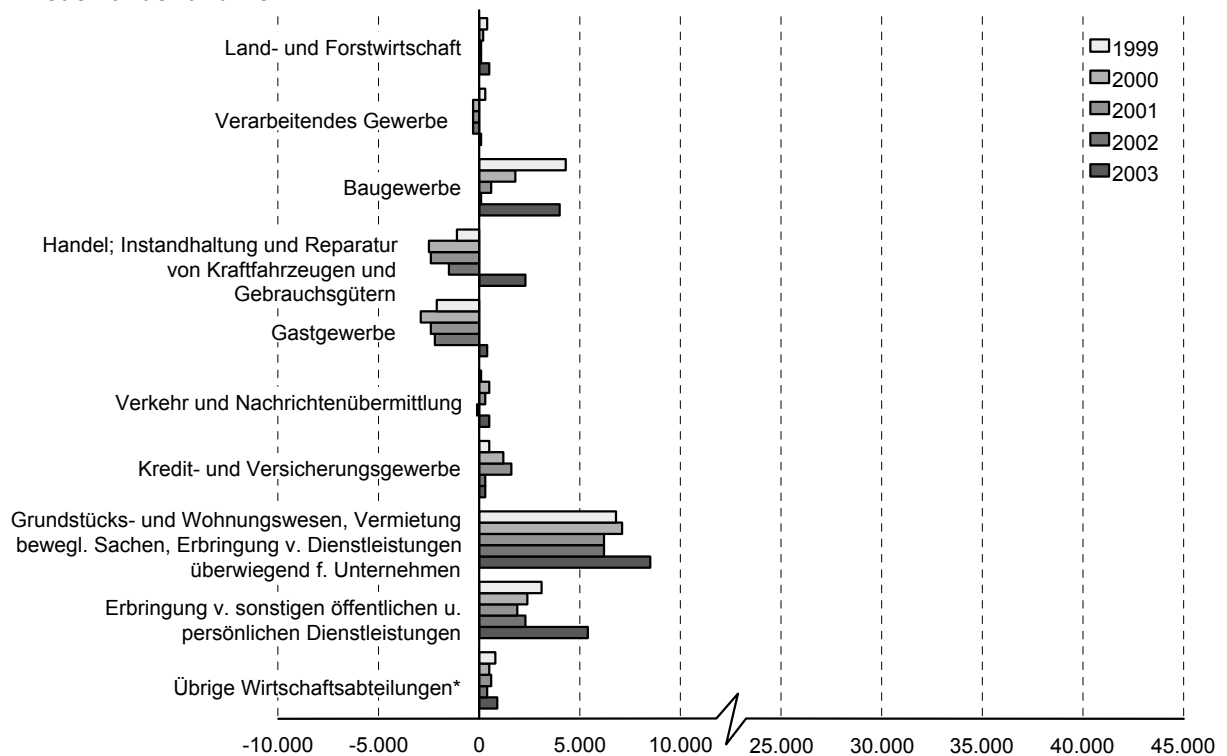
Der hier kommentierte Gründungsüberschuss (Saldo aus Gründungen und Liquidationen) bildet das Ergebnis der Unternehmensfluktuation ab. Die Unternehmensfluktuation insgesamt setzt sich aus der Summe der Gründungen und Liquidationen zusammen. Bezieht man diese auf den Unternehmensbestand, erhält man die Fluktuationsrate. Nach der Statistik des IfM Bonn ergibt sich bei einem Unternehmensbestand von rd. 3,4 Mio. für 2003 eine Rate von rd. 28 %, die sich im Vergleich zu 1999 (rd. 29 %) geringfügig verringert hat.⁴⁵ Die Turbulenz im Unternehmenssektor ist also beträchtlich, wobei der weitaus größte Teil dieser Turbulenz von Klein- und Kleinstunternehmen verursacht wird.

⁴⁵ Davon entfielen rd. 54 % auf Gründungen und entsprechend 46 % auf Liquidationen (2003).

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 1999-2003

Insolvenzzahlen in Ost und West mit unterschiedlicher Tendenz

Die Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen bilden eine (relativ kleine) Teilmenge der Liquidationen, ihr Anteil lag in den Jahren 2003/2004 bei gut 9 %. Eine Insolvenz muss

nicht zwangsläufig mit einer Liquidation des Unternehmens (Marktaustritt) einher gehen, es ist auch eine Sanierung möglich.⁴⁶

Box 2.1 Definition von Liquidation und Insolvenz

Liquidation

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

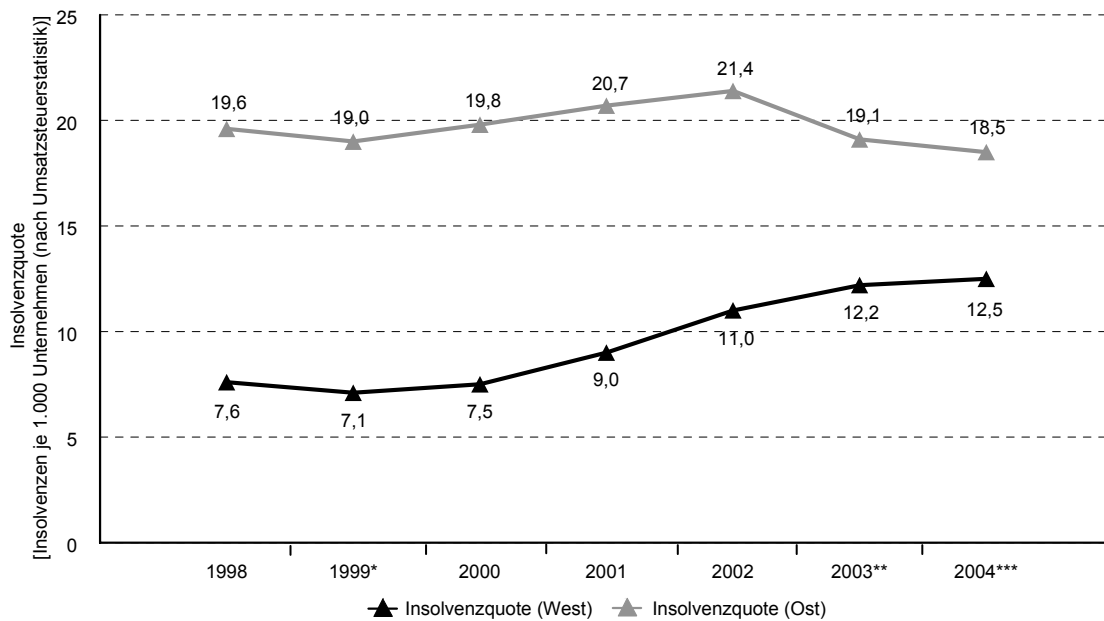
Eine Insolvenz bezeichnet eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher Vorgang mit z.T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

Mit 39.320 Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen in Deutschland, das sind 4,6 % mehr als im Vorjahr, war 2003 ein Rekordjahr. Für 2004 schätzt Creditreform die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen deutschlandweit auf 39.600.⁴⁷ Während die Insolvenzen in Westdeutschland 2003 weiter angestiegen sind (+11,1 % auf 29.584), waren sie in Ostdeutschland bei deutlich höherem Niveau der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik) rückläufig (-11,0 % auf 9.736). Diese Tendenz setzt sich im Jahre 2004 fort.

Die Insolvenzquote ist in Grafik 2.6 für den Zeitraum 1998 bis 2004 abgebildet. Sie erreichte in Westdeutschland im Jahre 2004 mit 12,5 ihr historisches Hoch, in Ostdeutschland trat dieses Hoch 2002 (21,4) ein und für 2004 ergibt sich ein Wert von „nur noch“ 18,5. Der Abstand der Insolvenzquoten für Ost- und Westdeutschland hat sich seit 2002 deutlich vermindert.

⁴⁶ Siehe zum Thema „Sanierung“ auch die Ausführungen im MittelstandsMonitor 2004.

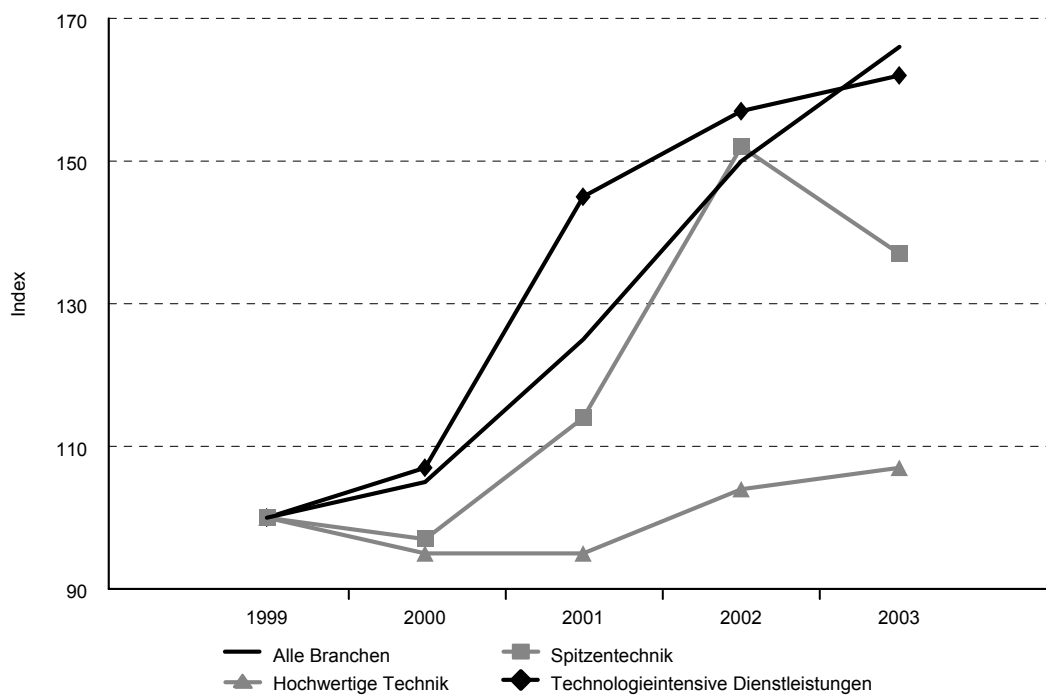
⁴⁷ Vgl. Vereine Creditreform (2004), S. 1.



* 1999 neue Insolvenzordnung, ** 2003 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, *** 2004 geschätzt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Creditreform, IfM Bonn

Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2004



Quelle: ZEW-Gründungspanel

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

Besonderes Augenmerk verdient auch bei den Insolvenzen die Entwicklung in technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). Die negative Tendenz des Jahres 2003 wird hier zwar für die Gesamtheit der Branchen bestätigt; im einzelnen zeigen sich jedoch Entwicklungsunterschiede. An der Spitze liegt die Insolvenzquote der technologieintensiven Dienstleistungs-

gen, deren Zunahme verglichen mit allen Wirtschaftsbereichen im Jahre 2003 allerdings geringer ausfiel. Vor allem Unternehmen der hochwertigen Technik verzeichneten einen unterdurchschnittlichen Anstieg und im Bereich der Spitzentechnik, die im Vorjahr den stärksten Zuwachs der Insolvenzquoten zeigte, war die Entwicklung 2003 sogar rückläufig, allerdings - wie oben vermerkt - ließ hier auch das Gründungsgeschehen nach.

2.3 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Nachdem bereits in den beiden bisherigen Ausgaben des MittelstandsMonitors die „Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“ thematisiert wurden und eine unvermindert hohe Inanspruchnahme der von der Bundesagentur für Arbeit (BA) abgewickelten arbeitsmarktpolitischen Förderinstrumente „Überbrückungsgeld“ und „Existenzgründungszuschuss“ (Ich-AG) festzustellen ist,⁴⁸ wird diesem Segment des Gründungs- bzw. Fluktuationsgeschehens weitere Aufmerksamkeit gewidmet.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stark gestiegen

Als Quintessenz des vorangegangenen Abschnitts 2.2 ist zu konstatieren, dass die rückläufige Gründungsintensität im Zeitraum 1998 bis 2002 von einem deutlichen Anstieg in den Jahren 2003 und 2004 abgelöst wurde. Es ist davon auszugehen, dass zu dieser Trendwende die Zunahme der mit Überbrückungsgeld und insbesondere Existenzgründungszuschuss geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wesentlich beigetragen hat.

Tabelle 2.2: Mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 1998-2004 (Zugänge)

Jahr	Überbrückungsgeld	Existenzgründungszuschuss	Insgesamt	Anteil BA-geförderter Gründungen an Gründungen insgesamt* (in %)
1998	98.296	-	98.296	19,2
1999	98.114	-	98.114	19,9
2000	92.604	-	92.604	19,6
2001	95.656	-	95.656	21,0
2002	123.268	-	123.268	27,3
2003	158.968	97.253	256.221	50,3
2004	184.939	175.620	360.559	65,2

* Gründungszahlen des IfM Bonn (ohne Freie Berufe)

Wie Tabelle 2.2 zeigt, lag die Anzahl der (mit Überbrückungsgeld) geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in den Jahren 1998 bis 2001 knapp unter 100.000, ihr Anteil an der Gesamtzahl der Gründungen betrug in diesem Zeitraum etwa ein Fünftel.⁴⁹ Von 2002 bis

⁴⁸ BA-geförderte Gründungen bezeichnen im folgenden Gründungen, die mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss gefördert wurden.

⁴⁹ Vgl. Wießner (2001), S. 246.

2004 stieg die Zahl der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sprunghaft an, so dass mittlerweile nahezu zwei von drei Gründungen (2004) BA-geförderte Gründungen sind. Auch der Sachverständigenrat geht in seinem Gutachten davon aus, dass mehr als die Hälfte aller Existenzgründer des Jahres 2004 von den Agenturen für Arbeit gefördert worden sein dürfte.⁵⁰ Hinzu kommen noch diejenigen Gründer, die ebenfalls aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit starten, ohne dafür eine BA-Förderung, aus welchen Gründen auch immer, in Anspruch zu nehmen. Nach vorläufigen Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors ist deren Zahl allerdings gering. Auch ohne diese Größe haben die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine bisher unbekannte Dimension im Rahmen des Fluktuationsgeschehens erreicht. Nun könnte man den enormen Anstieg im Jahre 2003 als Basiseffekt des neu aufgelegten Förderinstruments (Existenzgründungszuschuss) klassifizieren, die nachfolgende Entwicklung im Jahre 2004 sowie die weiterhin hohen Zuwachsraten bei dem bereits langjährig bestehenden Überbrückungsgeld lassen jedoch darauf schließen, dass über den Basiseffekt hinaus weitere Antriebskräfte wirksam geworden sind.

Welche Wirtschaftsbereiche bevorzugen die BA-geförderten Gründer? Im Zeitraum 2003 bis August 2004 entfielen rd. drei Fünftel auf den Dienstleistungsbereich (Unternehmensnahe Dienstleistungen: 26,0 %; Sonstige Dienstleistungen: 33,5 %). Empfänger von Überbrückungsgeld machten sich eher mit Unternehmensnahen Dienstleistungen selbständig, während Gründer mit Existenzgründungszuschuss stärker die Sonstigen Dienstleistungen⁵¹ präferierten. Der Anteil der Gründungen im Handel⁵² belief sich auf rd. 20 %, rd. 10 % wählten das Baugewerbe und rd. 8 % das Verarbeitende Gewerbe. Im Vergleich zu der Wirtschaftsstruktur der Gründungen insgesamt ist damit der Handel unter-, alle anderen hier betrachteten Bereiche sind leicht überrepräsentiert.⁵³

Einzel- und gesamtwirtschaftliche Aspekte der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Das primäre Ziel der BA-Maßnahmen zur Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, der Wechsel Arbeitsloser in die Selbständigkeit, kann angesichts der hohen Inanspruchnahme als erreicht gelten. Als erfolgreich kann die BA-Förderung aber nur dann be-

⁵⁰ Vgl. Deutscher Bundestag (2004), S. 194.

⁵¹ Zu den Sonstigen Dienstleistungen zählen hier: Gastgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheit-, Veterinär- und Sozialwesen, Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen.

⁵² Einschließlich Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern.

⁵³ Sonderauswertung der Bundesagentur für Arbeit, Datenzentrum des Statistik-Service.

wertet werden, wenn sich die Gründungen als überwiegend tragfähig erweisen. Zur Frage der Überlebensfähigkeit dieser Gründungen liegen empirische Ergebnisse bisher nur für Gründer vor, die mit Überbrückungsgeld gefördert wurden. Die Befunde von Wießner für den Untersuchungszeitraum 1994 bis 2000 (Gründungskohorte aus den Jahren 1994/1995) zeigen, dass die Dreijahresüberlebenswahrscheinlichkeit der BA-geförderten Gründer sich nicht signifikant von der Nichtarbeitsloser unterscheidet und die Entwicklungslinien geförderter Unternehmen vergleichbar verlaufen wie die von Gründungen insgesamt.⁵⁴ Reize kommt in einer ökonometrischen Analyse für die Gründungsjahrgänge 1994/95 bis zum Jahre 2000 zu dem Ergebnis, dass die Einjahresüberlebenswahrscheinlichkeit BA-geförderter Gründer in Ost-, nicht aber in Westdeutschland, niedriger war als die Nichtgeförderter.⁵⁵ Dieses Ergebnis dürfte angesichts der Ausgestaltung des Programms und der spezifischen Arbeitsmarktsituation in den neuen Bundesländern auf höhere Mitnahmeeffekte zurückzuführen sein. Hinsichtlich der zwei- bis fünfjährigen Überlebenswahrscheinlichkeit bestehen lt. Reize keine signifikanten Unterschiede zwischen BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und nicht geförderten Gründungen. Aufgrund dieser Befunde ist festzuhalten, dass die Marktaustrittsrate geförderter Gründer aus der Arbeitslosigkeit nach dem ersten Bewährungsjahr derjenigen nicht geförderter Unternehmen vergleichbar ist. Sowohl bei Wießner als auch bei Reize lässt sich ein Erklärungsansatz für dieses Ergebnis in der vergleichsweise hohen Qualifikation der Gründer finden.

Als Indikator der gesamtwirtschaftlichen Effektivität sind die Beschäftigungseffekte der BA-geförderten Gründungen anzusehen. Der Untersuchung von Wießner zufolge wurde im Schnitt innerhalb von drei Jahren ein zusätzlicher Arbeitsplatz je gefördertem Unternehmen geschaffen. Davon entfiel gut jeder zweite auf ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis.⁵⁶ Die Analyse von Reize macht darüber hinaus deutlich, dass das Beschäftigungswachstum geförderter Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit geringer war als das nicht geförderter Unternehmen.⁵⁷ Somit kommen beide Autoren zu dem Ergebnis, dass die Effizienz der Überbrückungsgeldförderung für die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze eher gering zu veranschlagen ist; dies gilt im übrigen auch für das Gründungsgeschehen generell, das maßgeblich durch Kleinstgründungen mit geringem Wachstumspotenzial geprägt ist. Das Ziel der Stabilität der Dauerbeschäftigung als Selbständiger hingegen wird im Wesentlichen erreicht. Hierbei handelt es sich jeweils um Bruttoeffekte, eine abschließende gesamt-

⁵⁴ Vgl. Wießner (2001), S. 245 ff.

⁵⁵ Vgl. Reize (2004), S. 178.

⁵⁶ Vgl. Wießner (2001), S. 245.

⁵⁷ Vgl. Reize (2004), S. 178.

wirtschaftliche Beurteilung müsste auf Nettoeffekten basieren, die nach derzeitiger Datenlage nicht möglich ist. Auch muss hinterfragt werden, ob die aus den Untersuchungen gewonnenen Anhaltspunkte bezüglich Überlebenswahrscheinlichkeit und Beschäftigungsgenerierung auf die heutige Situation, mit einer deutlich anderen Struktur des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums, übertragbar sind.

Wie ist nun die hohe Zunahme der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für das Gründungsgeschehen zu beurteilen? Zunächst ist zu konstatieren, dass ohne die Ausweitung der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, vornehmlich in Form des Existenzgründungszuschusses, aber auch der weiterhin gestiegenen Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes, die Trendwende im Gründungsgeschehen im Jahre 2003 nicht eingetreten wäre. Es stellt sich nun aber die Frage, wie viele der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch vollzogen worden wären, wenn es die BA-Förderung nicht gegeben hätte. Ersten empirischen Untersuchungen zufolge hätten beispielsweise in Nordrhein-Westfalen gut 45 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit eine selbständige Tätigkeit ohne die Förderung nicht aufgenommen.⁵⁸ Nach Befragung von Ich-AG-Gründern in der Region München, Freising und Weilheim war die Förderung für die meisten Befragten (etwa drei Viertel) eine wesentliche Bedingung für die Gründung.⁵⁹ Nimmt man vor dem Hintergrund dieser Befunde an, dass rund die Hälfte der BA-geförderten Gründungen auch ohne Förderung zustande gekommen wäre, ist die Trendwende im Gründungsgeschehen 2003 trotzdem allein auf die BA-Förderung zurückzuführen. Es wäre jedoch verfehlt anzunehmen, mit einer intensiveren Förderung die Anzahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beliebig erhöhen zu können, da die Ausschöpfungsquote des qualifizierten Gründerpotenzials unter den Arbeitslosen bereits hoch sein dürfte.

Wurden im Jahr 1999 für Überbrückungsgeld Fördermittel in Höhe von rd. 750 Mio. EUR eingesetzt, waren es 2003 bereits rd. 1,28 Mrd. EUR und 2004 rd. 1,75 Mrd. EUR. Empfänger von Existenzgründungszuschuss erhielten 2003 rd. 212 Mio. EUR, 2004 waren es rd. 980 Mio. EUR (insgesamt für beide Fördermaßnahmen 2,7 Mrd. EUR in 2004).⁶⁰ Für die Neuzugänge des Jahres 2004 ergibt sich rein rechnerisch für jeden Ich-AG-Gründer ein

⁵⁸ Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 22. Befragt wurden 1.116 arbeitslose Gründer und arbeitslose potenzielle Gründer, die an Beratungsmaßnahmen der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH teilgenommen haben. Es haben 567 Personen geantwortet.

⁵⁹ Vgl. Büro für Existenzgründungen (2004), S.19. Befragt wurden 2.996 Ich-AG-Gründer, es haben 1.088 Gründer geantwortet.

⁶⁰ Vgl. Bundesagentur für Arbeit: www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/h.html

durchschnittlicher Förderbetrag von rd. 3.500 EUR und für jeden mit Überbrückungsgeld geförderten Gründer von rd. 7.800 EUR.

In der bereits zitierten empirischen Untersuchung von Reize⁶¹ wird die Frage aufgeworfen, ob verlorene Zuschüsse ein adäquates Förderinstrument für die Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind. Angesichts der möglichen Mitnahmeeffekte regt er beispielsweise an, den verlorenen Zuschuss in einen Kredit mit besonders günstigen Konditionen (in Anlehnung etwa an das BAFÖG-Modell) umzuwandeln. Der Vorteil, neben der Verringerung von Mitnahmeeffekten, wäre in einer Einsparung und zielgenaueren Verwendung von Haushaltsmitteln und in einer verbesserten Anreizwirkung zu sehen.

Insgesamt zeigt sich also, dass die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die durch Überbrückungsgeld gefördert wurden, durchaus Überlebenschancen haben, dass aber an sie keine zu hohen Erwartungen hinsichtlich der Schaffung weiterer Arbeitsplätze gerichtet werden dürfen.

Förderkonditionen und -voraussetzungen

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 gibt es hierzu eine Alternative in Form der Ich-AG, bei der Arbeitslose statt des Überbrückungsgeldes einen Existenzgründungszuschuss erhalten, wenn sie eine Ich-AG bzw. Familien-AG gründen. Soll das Überbrückungsgeld den Lebensunterhalt des Neuunternehmers sichern helfen, so verfolgt der Existenzgründungszuschuss den Zweck der sozialen Sicherung des Gründers.

Mit der Einführung der Ich-AG 2003 wurde zunächst vermutet, dass dieses Instrument anstelle des Überbrückungsgeldes in Anspruch genommen werden würde. Dass dies nicht der Fall war, hängt sicherlich mit den unterschiedlichen Zielgruppen und Förderkonditionen zusammen.⁶²

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss sind 2004 in Hinblick auf die fachliche Begutachtung angeglichen worden. Diese begrüßenswerte Maßnahme ist zum einen ökonomisch begründet, zum anderen trägt sie dazu bei, den Zuschuss zielgerichtet nur noch an Empfänger mit ernsthafter Gründungsabsicht zu gewähren. Sowohl für das Überbrückungsgeld als auch für den Existenzgründungszuschuss gilt nun, dass Gründungen nur dann för-

⁶¹ Vgl. Reize (2004).

⁶² Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 3.

derfähig sind, wenn neben den sonstigen Anspruchsvoraussetzungen eine Tragfähigkeitsbescheinigung (z.B. von Kammern, Verbänden, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern oder Unternehmensberatern) vorgelegt wird.

Box 2.2: Förderkonditionen bei Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss

Überbrückungsgeld

Voraussetzung für das Überbrückungsgeld ist ein fachkundig begutachteter Business-Plan. Grundlage für die Höhe der Förderung ist der individuelle Leistungsbezug, also i. d. R. Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe, zuzüglich eines Aufschlags für die Sozialversicherungen; die Förderdauer beträgt sechs Monate bei monatlicher Auszahlung.

Existenzgründungszuschuss

Der Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) kann bis zu drei Jahre gewährt werden, in abnehmenden Beträgen von 600 EUR pro Monat im ersten, 360 EUR pro Monat im zweiten und 240 EUR pro Monat im dritten Jahr. Voraussetzung für den Bezug ist, dass das Arbeitseinkommen 25.000 EUR pro Jahr nicht überschreitet. Der Gründer einer Ich-AG wird im Gegensatz zum Überbrückungsgeldempfänger Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung und erhält besondere Konditionen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Bis August 2004 war kein Business-Plan erforderlich, ab August 2004 ist eine Kurzbeschreibung der Geschäftsidee, ein Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau notwendig. Seit dem 1. November 2004 ist, wie beim Überbrückungsgeld, überdies die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (Tragfähigkeitsbescheinigung) notwendig.

Demografische Merkmale der BA-geförderten Gründer

Nach der Statistik der Bundesagentur für Arbeit erreicht die Förderung mittels Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) überproportional viele Frauen. Bis zum September 2004 lag der Anteil der Frauen an allen mit Existenzgründungszuschuss geförderten Gründern in Deutschland bei rd. 42 %. Der entsprechende Anteil bei den Empfängern von Überbrückungsgeld liegt mit rd. 25 % deutlich niedriger, entspricht aber in etwa dem Frauenanteil an den Selbständigen. Als Erklärung für diese Differenz bieten sich vor allem die bei Frauen im Durchschnitt wesentlich niedrigeren Ansprüche auf Lohnersatzleistungen an. Die genannten Unterschiede bestätigen sich auch in den Befragungen von Gründern/potenziellen Gründern in Nordrhein-Westfalen⁶³ und Bayern⁶⁴. Bei den Ich-AGn lag der Anteil der weiblichen Gründer in NRW bei rd. 48 % und in Bayern sogar bei rd. 57 %, für die weiblichen Überbrückungsgeldbezieher in NRW ergab sich ein Anteil von rd. 29 %.

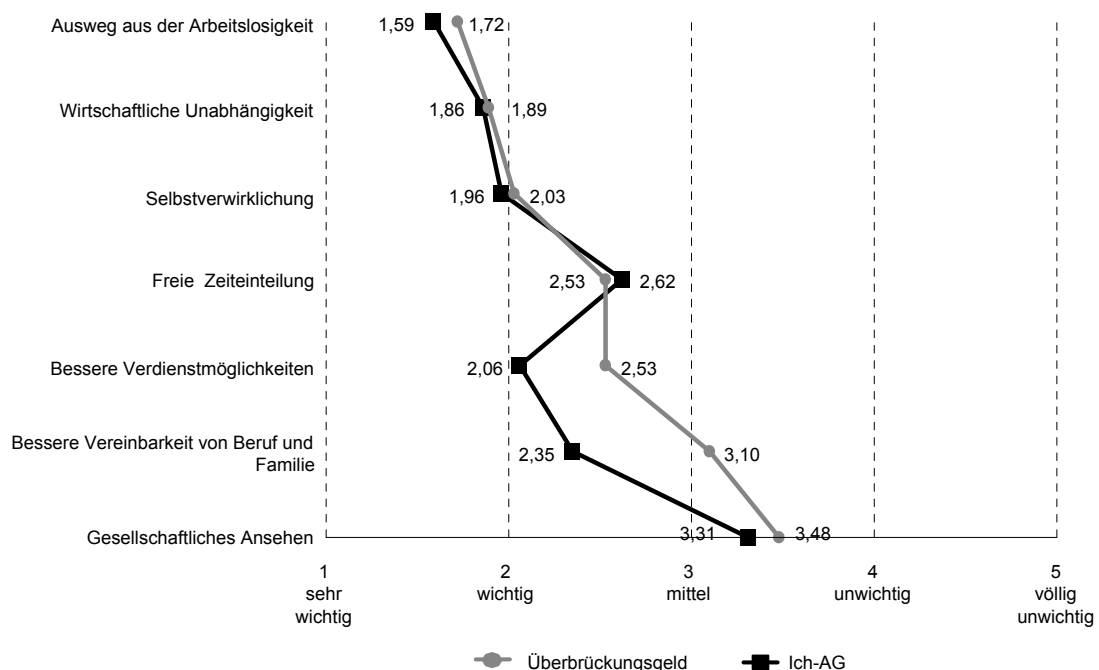
Die Ansprüche auf Lohnersatzleistungen dürften auch die Ursache dafür sein, dass der Anteil der Langzeitarbeitslosen unter den Ich-AG-Gründern mit fast 13 % doppelt so hoch ist wie bei den Überbrückungsgeldempfängern. Hinsichtlich des Alters gibt es keine nennenswerten Unterschiede bei den beiden Fördermaßnahmen: Gut jeder zweite Gründer ist jünger

⁶³ Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 10.

⁶⁴ Vgl. Büro für Existenzgründungen (2004), S. 6.

als 40 Jahre, gut 12 % sind 50 Jahre oder älter. Die Befragungen ergaben für NRW ein Durchschnittsalter von 40,6 Jahren und für Bayern (nur Ich-AG) von 38,8 Jahren. Damit liegt das Alter der Gründer aus der Arbeitslosigkeit über dem der Gründer im allgemeinen. Der Anteil der Gründer mit deutscher Staatsangehörigkeit an allen Befragten betrug in NRW 93,5 %, in Bayern waren es 86,9 %.

Arbeitslos zu sein bedeutet nicht in jedem Fall auch gering qualifiziert zu sein. Insofern überrascht es nicht, dass die Gründer über ein relativ hohes (formales) Ausbildungs- und Qualifikationsniveau verfügen. Sowohl die Untersuchungen zu den älteren Förderjahrgängen mit Überbrückungsgeld von Wießner (2001) und Reize (2004) wie auch die aktuellen Befragungen von G.I.B. (2004) und BfE (2004) kommen übereinstimmend zu diesem Befund. So weist beispielsweise Wießner nach, dass die mit Überbrückungsgeld geförderten Gründer eine höhere (formale) Qualifikation aufwiesen als der Durchschnitt der Arbeitslosen. Auch über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügt die überwiegende Mehrheit: Lediglich 9,2 % (NRW) bzw. 8,5 % (Bayern) aller Befragten können diese nicht vorweisen. Sowohl in Bayern als auch in NRW hat jeder vierte Gründer ein Studium an einer Fachhochschule oder Universität absolviert. Das Gros (rd. 70 %) der Gründer hat eine gewerbliche/handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung; in Bayern geben 5,6 % an einen Meistertitel zu haben, in NRW sind es 4,2 % (Überbrückungsgeldempfänger) bzw. 3,5 % (Ich-AG).



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.8: Die Bedeutung der Gründungsmotive nach gewählter Förderform (NRW)

Was die Motivation der Gründer aus der Arbeitslosigkeit angeht, so kann als wesentlicher Antrieb für den Schritt in die Selbständigkeit der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit angesehen

werden (Grafik 2.8); mehr als zwei Drittel der Befragten in NRW bezeichnen dieses Motiv als sehr wichtig. Mit zunehmendem Alter und Dauer der Arbeitslosigkeit gewinnt dieses „Ausweg-Motiv“ noch an Bedeutung. Für die Ich-AG-Gründer ist es noch wichtiger als für die Überbrückungsgeldempfänger. Unabhängig von der Art der BA-Förderung waren der Befragung zufolge auch größere wirtschaftliche Unabhängigkeit, bessere Möglichkeiten der Selbstverwirklichung und, etwas weniger stark, die freie Zeiteinteilung wichtige Motive für den Entschluss zur Gründung. Bessere Verdienstmöglichkeiten und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind Gründungsmotive, die für die Ich-AG-Gründer wichtiger sind als für Überbrückungsgeldempfänger. Die geringste Bedeutung hat das gesellschaftliche Ansehen als Gründungsmotiv. Laut der Befragung von Ich-AG`lern in Bayern hätten fast 56 % den Schritt in die Selbständigkeit nicht unternommen, wenn sich die Möglichkeit einer Festanstellung geboten hätte.

Der Erfolg einer Existenzgründung wird durch Branchenkenntnisse und Führungserfahrung begünstigt. Wie die Befragungen in Bayern und Nordrhein-Westfalen zeigen, kann nur etwa die Hälfte der Gründer auf berufliche bzw. branchenspezifische Erfahrungen zurückgreifen. In Bayern gab darüber hinaus jeder Vierte an, dass die selbständige Tätigkeit teilweise Bezug zur früheren beruflichen Tätigkeit habe. Bei jedem Fünften bestanden keinerlei derartige Bezüge, in NRW verfügte jeder Dritte weder über Branchen- noch über Erfahrung im Arbeitsfeld der Selbständigkeit.

Insgesamt zeigt sich, dass überproportional viele Frauen durch die BA-Förderung, insbesondere mit Existenzgründungszuschuss, den Sprung in die Selbständigkeit wagen. Auch viele Langzeitarbeitslose nutzen die Chance, durch Existenzgründung der weiteren Arbeitslosigkeit zu entgehen. Dies bestätigen die Untersuchungen zu den Motiven der Gründer. Viele der Gründer weisen zudem ein hohes Qualifikationsniveau auf, aber nicht alle verfügen über die notwendigen Branchen- und Führungserfahrungen.

Gründungsspezifische Merkmale von BA-geförderten Gründungen

In den Befragungen der BA-geförderten Gründer bestätigen sich sowohl in NRW als auch in Bayern die sektoralen Präferenzen beim Wechsel in die Selbständigkeit. Darüber hinaus geben sie einen detaillierteren Einblick zu Gründungen im Handwerk und in den Freien Berufen, die in der BA-Statistik nicht gesondert ausgewiesen werden. Unabhängig von der gewählten Förderform geben rd. 20 % (NRW) bzw. rd. 11 % (Bayern) der BA-Förderempfänger an, ein Gewerbe aus den Handwerksberufen zu betreiben (Vergleichszahlen zu dem Gründungsgeschehen insgesamt liegen nicht vor). Da die Anzahl der Meister unter den Geförderten aber deutlich niedriger ist, ist davon auszugehen, dass es sich bei diesen Gründungen nicht in erster Linie um Vollhandwerke, sondern um handwerksähnliche Gewerbe handelt.

Hier hat die Reform der Handwerksordnung (Anlage B, Gesellenklausel) neue Möglichkeiten eröffnet. Vergleichsweise hoch ist auch der Anteil derjenigen, die als Freiberufler gründen: Er beträgt bei der Ich-AG rd. 37 % (NRW) bzw. 34 % (Bayern) und bei den Überbrückungsgeldempfängern 27 % (NRW).

Ganz allgemein bestätigt sich aus der Befragung in Nordrhein-Westfalen, dass es sich sowohl bei den Ich-AGn als auch bei den Überbrückungsgeldempfängern um sehr „kleine“ Gründungen mit sehr geringem Kapitalbedarf handelt. Der Median liegt bei der erstgenannten Förderform bei 4.000 EUR und bei der letztgenannten bei 5.000 EUR. Rund drei Viertel der Gründer kommen ganz ohne Fremdfinanzierung aus.⁶⁵

Dieses Bild wird durch die Personalausstattung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ergänzt. Für die Ich-AG, die seit Juli 2003 auch Mitarbeiter beschäftigen darf, ergibt sich ein Anteil der „Einzelkämpfer“ von 93 % (NRW) bzw. 92 % (Bayern), bei den Überbrückungsgeldempfängern liegt der entsprechende Prozentsatz bei 84 % (NRW). Dieser Befund kann als durchaus üblich angesehen werden, zumal für junge Unternehmen. Denn auch die meisten Gründer, die nicht aus der Arbeitslosigkeit kommen, gründen als Ein-Mann-Betrieb.

Es bleibt festzuhalten, dass die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen bedeutenden Anteil am Fluktuationsgeschehen eingenommen haben, der im Wesentlichen den arbeitsmarktpolitischen Instrumenten zur Förderung selbständigen, unternehmerischen Engagements geschuldet ist. Dabei handelt es sich weit überwiegend um Kleinstgründungen, die in Konkurrenz zu den bereits bisher das Gründungsgeschehen und die Selbständigenstruktur dominierenden Kleingründungen und Solo-Selbständigen treten, da sie ähnliche Marktsegmente besetzen wie diese. Damit wird die eingangs aufgestellte These bestätigt, dass die Impulse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für Strukturwandel, Innovation und Wachstum in der Gesamtwirtschaft vergleichsweise gering zu veranschlagen sind. Eine Folge dieser Entwicklung wird ein intensiverer Wettbewerb und eine stärkere Marktausele im kleingewerblichen Bereich sein. Trotz dieses intensiven Wettbewerbs ist davon auszugehen, dass die Anreize für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fortbestehen werden.

2.4 Exkurs: Neue Entwicklungen bei der Rechtsformwahl von Gründern – die englische *Limited*

Die Wahl der Rechtsform stellt eine zentrale Entscheidung bei der Gründung eines Unternehmens dar. Prinzipiell ist es positiv zu werten, wenn dem potenziellen Gründer dabei meh-

⁶⁵ Auch aus dem KfW-Gründungsmonitor 2004 ergibt sich ein geringer Finanzbedarf der Gründer: Fast 90 % der Gründer aus Arbeitslosigkeit hatte einen Gesamtfinanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) bis 25.000 EUR, 39 % sogar nur bis 1.000 EUR.

rene Optionen zur Verfügung stehen. Dem Anliegen des MittelstandsMonitors folgend, neue Tendenzen frühzeitig aufzuspüren, werden in diesem Abschnitt die Vor- und Nachteile der Wahl einer ausländischen Rechtsform für deutsche Gründer am Beispiel einer englischen Rechtsform, der Limited, beschrieben. Diese Informationen erscheinen notwendig, auch wenn die ökonomische Bedeutung für das Gründungsgeschehen noch nicht eingeschätzt werden kann und das Phänomen sich möglicherweise als Strohfeuer erweist.

Für Gesellschaftsgründungen in Europa besteht seit den Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) in Sachen „Centros“⁶⁶, „Überseering“⁶⁷ und „Inspire Art“⁶⁸ Rechtswahlfreiheit. Danach behalten europäische Gesellschaften, die in einem Land der Europäischen Gemeinschaft gegründet wurden und ihren Verwaltungssitz beispielsweise nach Deutschland verlegen, ihre nationale Rechtspersönlichkeit. Auch so genannte Scheinauslandsgesellschaften, die ausschließlich im Inland tätig sind, können sich auf die Niederlassungsfreiheit berufen und dürfen insoweit von der inländischen Gesetzgebung nicht in ihren Tätigkeiten behindert werden. Deutsche Unternehmer können nun zwischen verschiedenen so genannten Euro-GmbHs wählen. Dazu zählen beispielsweise die französische *Société à responsabilité limitée*, die niederländische *Vennootschaps* und die polnische *s.r.o.* Die tatsächliche Tragweite dieser Urteile in der Praxis kann zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht skizziert werden. Fest steht jedoch, dass die Gesellschaftsrechte vieler europäischer Staaten nach dieser Urteilsserie überarbeitungsbedürftig sind. Frankreich hat bereits reagiert und zum ersten Januar 2004 sein Gesellschaftsrecht reformiert.

Insbesondere die englische Gesellschaftsform *Private company limited by shares* oder kurz *Limited* erfreut sich seit dem letzten Urteil des EuGH vom November 2003 wachsender Beliebtheit, weil für sie kein Mindestkapital vorgeschrieben ist. Der Gründer kann symbolisch ein Pfund einzahlen - und benötigt nicht wie bei der GmbH 25.000 EUR.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2004 wurden im *Companies house* (das ist das zentrale britische Gesellschaftsregister) in Cardiff 8.314 deutsche *Directors* eingetragen.⁶⁹ Für das Gesamtjahr 2004 lässt sich die Anzahl der neugegründeten *Limiteds* lediglich grob

⁶⁶ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-212/97.

⁶⁷ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-208/00.

⁶⁸ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-176/01.

⁶⁹ Siehe www.companieshouse.gov.uk.

abschätzen, einer Hochrechnung zufolge waren es in Deutschland zwischen 15.000 und 25.000.⁷⁰

In Deutschland arbeiten mittlerweile mehr als ein Dutzend Agenturen, die die Gründung einer *Limited* über das Internet innerhalb von 24 Stunden zu einem Pauschalpreis ab 250 EUR anbieten. Die *Limited-Agenturen* sehen bereits das Ende der GmbH voraus und ermuntern Existenzgründer, dem deutschen „unternehmensfeindlichen“ Gesellschaftsrecht „Tschüss Deutschland“ zu sagen.⁷¹ Unerwähnt bleibt häufig, dass es, auch wenn die *Limited* einige Vorteile bietet, auch Pflichten und Auflagen gibt, die dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekannt sind.

Gesellschaftsgründung

Die *Limited* ist, wie die GmbH, eine Kapitalgesellschaft. Ihre Gründung erfolgt durch Eintragung in das Handelsregister (*Companies house*). Anders als in Deutschland gibt es nicht zahlreiche örtliche Register, sondern ein zentrales für ganz England und Wales mit Sitz in Cardiff und einer Niederlassung in London. Normalerweise dauert die Eintragung etwa zwei Wochen, gegen eine erhöhte Gebühr von 80 Pfund nimmt das *Companies house* auch eine Eintragung binnen 24 Stunden vor.

Gründungsdokumente: Für die Gründung einer *Limited* müssen die Formulare 10, 12 und die Satzung der Gesellschaft, bestehend aus einem *Memorandum of association* und *Articles of association* ausgefüllt, von dem oder den Geschäftsführern (*Directors*) und dem *Company Secretary* unterzeichnet und beim *Companies house* eingereicht werden.

Eine *Limited* muss nur einen *Director* bestellen, es können aber auch mehrere benannt werden, dann ist jeder regelmäßig allein zur Vertretung der Gesellschaft und zur Führung der Geschäfte berechtigt. Von wesentlicher Bedeutung im englischen Gesellschaftsrecht ist der Ausschluss von Personen von der Wahrnehmung der Funktion eines *Directors* und von der Gründung einer Gesellschaft, nämlich dann, wenn sie gegen Publizitätsvorschriften als zentralem Instrument zum Schutz der Investoren- und Gläubigerinteressen oder englisches Insolvenzrecht verstoßen haben.⁷² Die Liste sämtlicher Personen, die unter den Status eines *Disqualified Directors* fallen, ist beim Gesellschaftsregister elektronisch einsehbar. Allerdings

⁷⁰ Lt. Auskunft von Herrn Professor Heribert Hirte, geschäftsführender Direktor des Seminars für Handels-, Schifffahrts- und Wirtschaftsrecht der Universität Hamburg.

⁷¹ Werbezeile der Firma „Go ahead“ Limited Beratung.

⁷² Westhoff (2004), S. 290.

werden dort Personen, auf die die Ausschlussgründe zur Bestellung als Geschäftsführer einer GmbH nach deutschem Recht⁷³ zutreffen, nicht erfasst.

Der *Company secretary* hat in der Praxis in erster Linie die Verantwortung für formelle Aufgaben (Führung der Geschäftsunterlagen, Vorbereitung des Jahresabschlusses, Korrespondenz mit dem Gesellschaftsregister etc.). In der Regel werden diese Aufgaben von Anwälten oder Steuerberatern übernommen. Ein entsprechendes Pendant zum *Company secretary* im deutschen Recht gibt es nicht.

Im *Memorandum of association* steht der Name der Gesellschaft, die Höhe des Nominalkapitals, der Gesellschaftszweck, dass der Sitz des *Registered Office* sich in England befindet und die Haftung der Gesellschafter auf die von ihnen erbrachte Einlage beschränkt ist. Die *Articles of Association* regeln die interne Verwaltung der Gesellschaft durch die *Directors* und Gesellschafter (Geschäftsführung, Gewinnverwendung, Übertragung und Abtretung von Geschäftsanteilen). Die Unterzeichnung dieser Gründungsdokumente hat in Anwesenheit von mindestens einer natürlichen, von den Gründern verschiedenen Person (*Witness*) zu erfolgen. Das deutsche notarielle Beurkundungserfordernis ist dem englischen Recht unbekannt.

Name der Firma: Der Name einer Gesellschaft kann grundsätzlich frei gewählt werden, muss am Ende aber den Zusatz *Ltd.* oder *Limited* führen. Angesichts des Grundsatzes der Firmenausschließlichkeit kann die Gesellschaft nicht mit einer Firma eingetragen werden, die bereits in dem vom Gesellschaftsregister geführten Verzeichnis vorkommt. Zudem unterliegen bestimmte Begriffe wie „*international*“, „*british*“ oder „*police*“ der Genehmigungspflicht des Gesellschaftsregisters.

Das Registered office: Jede Gesellschaft benötigt ein Registered office – das ist der im Handelsregister einzutragende Sitz der Gesellschaft, der als offizielle Zustelladresse von Klageschriften, Steuerbescheiden etc. dient. Nicht notwendig ist eine Verbindung zum tatsächlichen Geschäftsbetrieb oder zu den Direktoren der Gesellschaft. In der Praxis befindet sich das Registered office einer Gesellschaft häufig bei einem Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Kapital der Gesellschaft: Im Unterschied zur GmbH gibt es für die *Limited* keine Mindestkapitalvorschriften. Das englische Gesellschaftsrecht unterscheidet zwischen nominellem Kapital und einbezahltem Kapital. Die Höhe des Nennkapitals ist für die Haftung ohne Bedeutung. Sie bezeichnet nur den Gesamtbetrag aller potenziellen Anteile an der Gesellschaft. Hätte die Gesellschaft beispielsweise ein Nennkapital von einem Pfund, dann könnte sie es etwa in 100 Anteile zu je einem Penny teilen und damit höchstens 100 Gesellschafter haben. Die

⁷³ Gem. § 6 II Satz 2, 3 GmbHG.

Gesellschaft ist aber nicht verpflichtet, alle Anteile, die sie ausstellen darf, auch tatsächlich der Zeichnung durch Gesellschafter anzubieten. Haftungsrechtlich ist nur die Summe der von den Gesellschaftern übernommenen Einlageverpflichtung, das gezeichnete Kapital, relevant. Würde also beispielsweise eine Ein-Pfund-Gesellschaft zwei Gesellschafter haben, die jeweils einen Anteil von einem Penny übernommen hätten, dann hätte die Gesellschaft ein gezeichnetes Kapital in Höhe von zwei Pennies, so dass die Verpflichtung der Gesellschafter gegenüber der *Limited* darauf beschränkt wäre, diese Summe aufzubringen.⁷⁴

Die Einlage kann durch Barzahlung, Warenlieferung und (anders als in Deutschland) durch Dienstleistungen erbracht werden. Das Nominalkapital kann jederzeit durch Gesellschafterbeschluss erhöht, jedoch nicht ohne gerichtliche Bewilligung herabgesetzt werden.

Pflichten im laufenden Geschäftsbetrieb

Die *Limited* mit Verwaltungssitz in Deutschland bleibt in Großbritannien rechnungslegungs-, publizitäts- und prüfungspflichtig. Dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekannt hat eine *Limited* auf jährlicher Basis einen Bericht (*Annual return*) zum Gesellschaftsregister einzureichen, der Angaben über den aktuellen Satzungssitz, die Verwaltungsorgane sowie die Anteilseigner der Gesellschaft enthält. Für die *Limited* besteht darüber hinaus eine laufende Buchführungspflicht im Gründungsstaat, die die Aufzeichnung der täglichen Einnahmen und Ausgaben sowie die Aufstellung des Vermögens der Gesellschaft umfasst. Innerhalb von zehn Monaten nach Ende des Geschäftsjahres muss der gesamte Jahresabschluss in englischer Sprache bzw. in beglaubigter Übersetzung an das *Companies house* übermittelt werden. Die Nichtbeachtung dieser Vorschriften oder eine verspätete Einreichung der Rechnungsunterlagen ist mit empfindlichen Strafen bewehrt (bis zu 5.000 Pfund pro leitendem Organ der Gesellschaft). Ferner kann eine gerichtliche Anordnung gegenüber den Direktoren ergehen, die mindestens dreimal wegen Nichteinreichung der Unterlagen verurteilt wurden, das Amt des Direktors für einen bis zu fünf Jahre andauernden Zeitraum nicht mehr auszuüben (*Disqualified Director*, s.o.). Eine Nichteinreichung kann auch die zwangsweise Auflösung und Löschung der Gesellschaft nach sich ziehen mit der Folge, dass die Vermögensgegenstände der britischen Krone zufallen. Verstöße werden direkt, ohne Notwendigkeit eines Antrags, verfolgt. Nach Angaben des *Companies house* wird hinsichtlich der Publizitätspflichten für *Limiteds* eine Erfolgsquote von 96 Prozent erreicht.

⁷⁴ Ausführlich in Heinz (2004), S. 37 ff.

Zweigniederlassung in Deutschland

Gründet ein deutscher Unternehmer eine englische *Limited* allein zu dem Zweck, in Deutschland am Markt tätig zu werden, wird der Geschäftsbetrieb durch eine so genannte Zweigniederlassung betrieben.

Handelsregister: Für die Zweigniederlassung der *Limited* in Deutschland besteht die Pflicht zur Eintragung in das Handelsregister. Alle registerlichen Anforderungen, denen deutsche Gesellschaften unterliegen, gelten auch für die Zweigniederlassung einer *Limited*.

Gewerbeamt: Die *Limited* unterliegt grundsätzlich der gewerberechtlichen Anzeigepflicht (ausgenommen von der Pflicht zur Gewerbeanmeldung sind u.a. freie Berufe, Gesellschaften, die ausschließlich ihr eigenes Vermögen verwalten sowie Gesellschaften der Land- und Forstwirtschaft). Besteht die Ausübung des Gewerbes in der Ausübung eines Handwerks oder eines handwerksähnlichen Gewerbes, ist zudem die Eintragung des Gewerbetreibenden in die Handwerksrolle erforderlich.

Ob mit der Gründung einer *Limited* mit Verwaltungssitz in Deutschland ein Weg zur Umgehung der (Zwangs-)Mitgliedschaft in der IHK am Verwaltungssitz der Gesellschaft gesehen wird, ist noch nicht abschließend geklärt.⁷⁵ Bis zu einer Klärung ist die *Limited* zunächst gegenüber der örtlichen IHK als anzeigepflichtig zu betrachten.

Steuern: Eine *Limited* mit statutarischem Sitz in Großbritannien und Verwaltungssitz in Deutschland ist nach dem bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen beider Staaten als in Deutschland ansässig zu behandeln. Sie wird in der aktuellen Praxis der deutschen Finanzbehörden als unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtige Kapitalgesellschaft behandelt⁷⁶. Die *Directors* werden wie die Geschäftsführer einer GmbH erfasst⁷⁷. Steuervorteile durch die Gründung einer *Limited* bestehen somit nicht.

Haftungsdurchgriff

Angesichts der relativ laxen Regelungen des englischen Rechts zur Kapitalaufbringung und -erhaltung wäre als kompensatorische Maßnahme eine strenge Durchgriffshaftung der Gesellschafter und Direktoren zu erwarten. Im englischen Recht ist jedoch die Durchgriffshaf-

⁷⁵ Westhoff (2004), Fn. 5, S. 293.

⁷⁶ Gem. § 11 Nr. 1, KStG.

⁷⁷ Gem. § 34 AO.

tung die Ausnahme, es gilt die Regel, dass für Schulden der Gesellschaft grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen haftet (*Salomon doctrine*).

Eine Durchgriffshaftung wird z.B. dann angenommen, wenn die Gesellschaft als bloße Fassade agierte und ausschließlich zu dem Zweck gegründet wurde, rechtliche Verpflichtungen zu umgehen;⁷⁸ ferner auch in Fällen, in denen die Geschäftstätigkeit einer nunmehr insolventen *Limited* in betrügerischer Absicht gegenüber den Geschäftspartnern erfolgte.⁷⁹

Noch weitgehend ungeklärt sind die Haftungsfragen nach deutschem Recht im Falle einer Insolvenz der *Limited*. Das AG Hamburg⁸⁰ nahm in einem Beschluss an, dass Gesellschafter einer *Limited* im deutschen Insolvenzverfahren dann nicht in den Genuss einer Haftungsbeschränkung kommen, wenn die Gesellschaft ausschließlich in Deutschland operiert und in tatsächlicher Hinsicht nicht mit hinreichendem Kapital ausgestattet worden ist. Dies gelte jedenfalls dann, wenn weitere Indizien hinzutreten, die zwingend auf eine rechtsmissbräuchliche Auslandsgründung als reine „Briefkastenfirma“ schließen lassen. In einem solchen Fall sei das Recht der Personengesellschaften anzuwenden, wonach die Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen haften. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Rechtsprechung in diesem Punkt entwickelt.

⁷⁸ Gilford Motor Co v Horne Ch 935.

⁷⁹ Insolvency Act 1986, S. 213

⁸⁰ Beschluss des AG Hamburg vom 14.05.2002 (Az. 67g IN 358/02).

Tabelle 2.3: Vergleich zwischen einer GmbH und einer *Limited*

GmbH	<i>Limited</i>
Mindestkapital in Höhe von 25.000 EUR	Mindestkapital in Höhe von 0,01
Erfordernis der notariellen Beurkundung des Gesellschaftsvertrages.	Keine entsprechende Vorschrift.
Bei Gründung nur eine Stammeinlage je Gründungsgesellschafter.	Bei Gründung kann ein Gesellschafter beliebig viele Anteile übernehmen.
Die Stammeinlagen müssen mindestens 100 EUR betragen und durch 50 teilbar sein.	Die <i>shares</i> können sich auf jeden Betrag belaufen, werden aber üblicherweise zu je 1 ausgegeben.
Keine dem <i>Company secretary</i> entsprechende Rechtsfigur.	<i>Company secretary</i> erforderlich.
Kaum Sanktionen bei Verletzung der Einreichungspflichten von Jahresabschlüssen.	Harte Strafen bei Verletzung der Publizitätspflichten.
Gründung etwa ein bis drei Monate, Kosten etwa 500 EUR ohne Notarbearbeitung.	Normalverfahren etwa ein bis zwei Wochen ab etwa 185 EUR, Blitzgründungen innerhalb von 24 Stunden bei erhöhter Gebühr.
Eintragung in das örtliche Handelsregister.	Eintragung in England und Wales in das zentrale Register (<i>Companies house</i>).
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Führung und Aufbewahrung diverser Verzeichnisse und Protokolle von Gesellschafterbeschlüssen im <i>Registered office</i> (Einsichtnahmemöglichkeiten von Gesellschaftern und von Dritten).
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Einreichung des jährlichen <i>Annual return</i> (Jahresbericht) beim <i>Companies house</i> .
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Zusätzliche Kosten für das <i>Registered office</i> , den <i>Company secretary</i> sowie für Übersetzungen.

Ausblick

Der Prozess zur Gründung einer *Limited* nach englischem Recht unterscheidet sich erheblich vom deutschen Pendant. Obwohl eine notarielle Beurkundung der Gründung ebenso wenig wie die Präsenz der Gründer in Großbritannien erforderlich ist, kommt ein Gründer in der Regel nicht ohne einen Dienstleister für die Bereitstellung eines *Registered office* und die Unterstützung bei der englischen Rechnungslegung aus. Anders als in Deutschland ist die Beauftragung einer Gründungsagentur in Großbritannien die Regel. Mehr als 60 % aller *Limiteds* werden dort über Agenturen gegründet. Allerdings gibt es gerade in Deutschland unseriöse Agenturen, die Gründer mit falschen Argumenten wie Steuervorteilen, absolutem Ausschluss der persönlichen Haftung sowie Umgehung des Meisterzwanges ködern, die so nicht zutreffend sind. Kenntnisse des englischen Rechts sowie der Umgang mit der englischen Sprache sind in jedem Fall erforderlich. Übersetzungen des *Annual returns* müssen in beglaubigter Form eingereicht werden. Dafür sowie für den *Annual report* und den *Company secretary* fallen laufende Kosten an. Während GmbHn in Deutschland oft versuchen, die Publizitätspflicht zu umgehen, kann dies in Großbritannien fatale Folgen haben. Zu bemerken ist außerdem, dass Banken einer Gesellschaft mit einem Pfund haftendem Eigenkapital wohl keine Kredite ohne persönliche Haftung und andere Sicherheiten einräumen werden.

Die Vergrößerung der Auswahlpalette von Rechtsformen nach den jüngsten Entscheidungen des EuGH wird sich - trotz der teilweise kritischen Berichterstattung - weiter durchsetzen.⁸¹

Die *Limited* eignet sich insbesondere für nicht kapitalintensive Klein Gründungen, die mit der international bekannten Rechtsform ein über Landesgrenzen hinweg einheitliches Image aufbauen wollen, sowie für Konzerne, die nach einer einheitlichen Rechtsform suchen. Zu befürchten steht andererseits, dass auch die Zahl der Insolvenzen von *Limiteds* steigen wird (bislang haben laut Insolnet 50 *Limiteds* Insolvenz angemeldet), da aufgrund der aggressiven Werbung verschiedener - teilweise unseriöser - Agenturen potenziellen Gründern die *Limited* als geeignete Rechtsform propagiert wird und unerfahrene Gründer vor allem zur Umgehung der Mindestkapitalvorschriften versuchen könnten, auf diesem Weg eine vielleicht nicht ganz ausgereifte Geschäftsidee umzusetzen.

2.5 Fazit

Die Jahre 2003 und 2004 sind durch ein merklich belebtes Gründungsgeschehen (zunehmende Gründungsintensitäten) gekennzeichnet, dessen Ausmaß zu einem wesentlichen Teil der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss geschuldet ist. Auch die Zahl der Liquidationen ist im Jahre 2003 gestiegen, war aber 2004 wieder rückläufig. Per Saldo ergibt sich für 2003 ein Gründungsüberschuss von 70.800, der 2004 nach bisher vorliegenden Daten noch deutlich übertroffen wird. Diese Tendenz betrifft sowohl West- als auch Ostdeutschland. Für den Gründungsüberschuss zeichnet in erster Linie der Dienstleistungssektor, und hier insbesondere die unternehmensnahen Dienstleistungen, verantwortlich. Auch in den technologieintensiven Bereichen zeigt die Entwicklung nach oben, lediglich die Spitzentechnik konnte sich diesem Trend noch nicht anschließen; der negative Trend hat sich jedoch in 2003 abgeschwächt. Die Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen erreichten 2003/2004 einen Rekordstand, wobei die Anzahl im Osten von einem deutlich höheren Niveau (im Vergleich zum Westen) sank, im Westen aber weiter anstieg. Die Insolvenzquote für Ostdeutschland verringerte sich von 19,1 (2003) auf 18,5 (2004), in Westdeutschland stellte sich ein weiterer Zuwachs von 12,2 auf 12,5 ein.

Ein besonderes Segment des Fluktuationsgeschehens, die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, hat im Zeitraum 2003/04 sehr stark an Bedeutung gewonnen. Verantwortlich hierfür ist in erster Linie die seit dem 1. Januar 2003 bestehende arbeitsmarktpolitische Maßnahme „Existenzgründungszuschuss“ (Ich-AG), dessen Inanspruchnahme durch erhebliche Zu-

⁸¹ Auch in Deutschland bestehen Bestrebungen, das Mindestkapital von Gesellschaften mit beschränkter Haftung abzusenken. So wird bereits über eine Ein-Euro-GmbH nachgedacht. Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 53/2004, S. 8.

wachsraten gekennzeichnet ist. Gleichzeitig stieg die Zahl der mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen weiter an. Mit beiden arbeitsmarktpolitischen BA-Instrumenten sind 2003 rd. 256.000 und 2004 rd. 361.000 Existenzgründungen gefördert worden. Legt man die Gründungszahlen des IfM Bonn zugrunde, so sind 2003 jede zweite und 2004 sogar zwei von drei Gründungen BA-geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Erste Erkenntnisse über diese Gründungen machen deutlich, dass die Förderung eine Initialzündung für den Schritt in die Selbständigkeit ist, ohne die das Gründungsgeschehen nicht die aufgezeigte Entwicklung genommen hätte.

Mehr als neun von zehn BA-geförderten Gründern aus der Arbeitslosigkeit verwirklichen ihre Geschäftsidee alleine und ohne Beschäftigte, so dass die große Gruppe der Solo-Selbständigen weiteren Zuwachs erhält. Die BA-Gründer weisen außerdem folgende Strukturmerkmale auf: Es werden vergleichsweise viele Frauen von der Förderung, insbesondere Ich-AG, angesprochen; das formale Ausbildungs- und Qualifikationsniveau ist oft hoch, aber nur etwa jeder zweite verfügt über berufliche bzw. branchenspezifische Erfahrungen; das Hauptmotiv ist der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit; bevorzugte Bereiche für die Selbständigkeit sind Dienstleistungen und Handel. Hinsichtlich der Überlebensfähigkeit der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (hier liegen empirische Ergebnisse nur für das Überbrückungsgeld vor) zeigt sich für den Zeitraum bis 2000, dass sie in etwa derjenigen anderer Gründungen entspricht. Allerdings sind Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit geringeren Beschäftigungseffekten verbunden. Neuere empirische Befunde zur Marktbeständigkeit liegen nicht vor.

Neben den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit verdient eine weitere Facette des Gründungsgeschehens, die Wahl einer ausländischen Rechtsform für ein Gründungsvorhaben, Aufmerksamkeit. Am Beispiel der englischen *Limited* konnte gezeigt werden, dass diese zusätzliche Option Vorteile, aber auch Nachteile haben kann. Als wesentliche Vorteile wären zu nennen: Kein vorgeschriebenes Mindestkapital und damit günstige Haftungsbedingungen, geringe Gründungskosten und geringer Zeitaufwand für die Gründung. Auf der anderen Seite ist zu konstatieren, dass die vermeintlich unbürokratische und kostengünstige Lösung sorgfältig, z.B. hinsichtlich der Folgekosten, der Durchgriffshaftung und der Folgen für die Kreditwürdigkeit, zu prüfen ist. Obwohl für 2004 voraussichtlich zwischen 15.000 und 25.000 *Limiteds* (Hochrechnung) gegründet werden, ist es für eine Beurteilung dieses relativ neuen Trends noch zu früh. Allerdings hat die Auseinandersetzung mit ausländischen Rechtsformen bereits dazu geführt, dass in Deutschland, wie in anderen EU-Ländern auch, eine intensive Diskussion über Erleichterungen von Kapitalaufbringungsvorschriften bei Gründungen in der Rechtsform der GmbH (Ein-Euro-GmbH) und unbürokratische Gründungsformalitäten (Blitzanmeldungen) geführt wird.

Die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik und neuerdings auch verstärkt die Arbeitsmarktpolitik widmen der Entstehung neuer Unternehmen besondere Aufmerksamkeit, weil sie sich davon mehr Innovationen, Wachstum und Beschäftigung versprechen. Tatsächlich werden diese Erwartungen auf kurze Sicht nur teilweise erfüllt, da es sich bei der großen Masse der neuen Unternehmen um Klein- und Kleinstgründungen handelt und der Anteil der innovativen Gründungen, die Wachstum und Beschäftigung generieren, sehr gering ist. Das Segment der Kleinstgründungen wird durch die arbeitsmarktpolitischen Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss weiter gestärkt. Durch die Zunahme der (geförderten) Gründungen aus der Arbeitslosigkeit hat sich die Struktur des Gründungsgeschehens weiter zugunsten von Kleinstgründungen verändert. Damit verstärkt sich auch die Wettbewerbsintensität im Segment der Klein- und Kleinstunternehmen, so dass künftig mit vermehrten Marktaustritten zu rechnen ist. Es liegt auf der Hand, dass von den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nicht die gesamtwirtschaftlichen Effekte (pro Gründung) ausgehen wie von den übrigen, insbesondere innovativen, Gründungen. Eine differenzierte Betrachtung der Struktur des Gründungsgeschehens ist somit unverzichtbar.

Unternehmensfluktuation ist notwendig, eine hohe Turbulenz durch Marktein- und -austritte oder eine bestimmte Selbständigenquote aber kein Wert an sich. Für die Mittelstandspolitik stellt sich angesichts der aufgezeigten Entwicklung zunehmend die Frage, ob ein stärkeres Augenmerk auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen für bestehende und im Besonderen für innovative Unternehmen und innovative Gründungen gerichtet werden soll. Die Gründungsförderung beschreitet letztlich eine Gratwanderung. Eine intensive finanzielle Förderung innovativer Gründungen ist angesichts ihrer besonders positiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen sowie des spezifischen Marktversagens der Finanzmärkte in diesem Bereich ökonomisch sinnvoll. Werden Gründungen generell und pauschal mit hoher Subventionsintensität gefördert, so birgt dies die Gefahr von volkswirtschaftlich unproduktiver Fluktuation. Hinsichtlich der Förderung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollte geprüft werden, ob durch eine Modifizierung des Förderinstruments und eine Verminderung der Subventionsintensität eine Reduktion der Mitnahmeeffekte bzw. ein effizienterer Mitteleinsatz erreicht werden kann.

Literatur zu Kapitel 2

- Albach, H. (1987), Geburt und Tod von Unternehmen, IfM-Materialien Nr. 55, Bonn.
- Audretsch, D. B. und M. Fritsch (2003), Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany, *Industry and Innovation*, Vol. 10, 65-73.
- Backes-Gellner, U., G. Demirer und R. Sternberg (2002), Individuelle und regionale Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung von Hochschülern, in: Schmude, J. und R. Leiner (Hrsg.): *Unternehmensgründungen*, Regensburg, S. 63-96.
- Baumgarte, A. (2004), Die englische Limited - rechtliche und praktische Aspekte, Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer im Vereinigten Königreich von Großbritannien und Nordirland.
- Bögenhold, D. (1985), Die Selbständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion, Frankfurt a. M./New York.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und A. Baumann (1991), Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 24. Jg./1991/1, S. 91-100.
- Büro für Existenzgründungen (Hrsg.) (2004), „Perspektive Selbstständigkeit“. BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003 in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit München, Freising und Weilheim, München.
- Bundesagentur für Arbeit, Datenzentrum für Statistik-Service, Sonderauswertung.
- Bundesagentur für Arbeit, www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/h.html.
- Deutscher Bundestag (2004), Jahresgutachten 2004/05 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Drucksache 15/4300.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Fallgatter, M. J. (2001), Unternehmer und ihre Besonderheiten in der wissenschaftlichen Diskussion – Erklärungsbeiträge funktionaler und positiver Unternehmertheorien, in: *ZfB*, 71. Jg., H. 10, S. 1217-1235.
- Fallgatter, M. J. (2002), Theorie des Entrepreneurship. Perspektiven zur Erforschung der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen, Wiesbaden.

- Fritsch, M. (1996), Turbulence and Growth in West Germany: A Comparison of Evidence by Regions and Industries, *Review of Industrial Organization*, Vol. 11, 231-251.
- Fritsch, M. und P. Müller (2004), The Effects of New Firm Formation on Regional Development over Time, Working Paper, Freiberg, erscheint demnächst in: *Regional Studies*.
- Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (Hrsg.) (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Bottrop.
- 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.
- Heinz, V. G. (2004), Die englische Limited, 1. Auflage, Baden-Baden.
- KfW-Gründungsmonitor 2004 und 2005, Frankfurt am Main.
- Lawlor, D. (2004), Welcome Limited, auf Wiedersehen GmbH?, in: Creditreform – Das Unternehmermagazin aus dem Hause Handelsblatt, Ausgabe 5/2004, S. 61-62.
- MittelstandsMonitor (2003 und 2004), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, herausgegeben von der KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- 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.
- Oehlert, S. und G. Altmann (o.J.), Merkblatt zur Gründung einer Private Limited Company in England und Wales, Kanzlei Pritchard Englefield, London.
- Preisendörfer, P. (2002), Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen - Theorieansätze und empirische Ergebnisse -, in : Corsten, H. (Hrsg): Dimensionen der Unternehmensgründung. Erfolgsaspekte der Selbständigkeit, Berlin, S. 43-70.
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment: An Empirical Study, ZEW Economic Studies, 25, Heidelberg.

Reynolds, P. D., D. J. Storey and P. Westhead (1994), Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, in: *Regional Studies*, Vol. 28.4, 443-456.

Vereine Creditreform (2004), Insolvenzen Neugründungen Lösungen, Jahr 2004.

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

Wenz, J. (1993), Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht, Köln.

Westhoff, A. O. (2004), Die Gründung einer britischen Kapitalgesellschaft mit Verwaltungssitz im Inland und die Pflichten ihrer laufenden Geschäftstätigkeit – „How to set up a limited?“ in: *ZInsO* 6/2004, S. 289-295.

Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241, Nürnberg.

Wirtschaftswoche Nr. 53/2004, S. 8.

Anhang zu Kapitel 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden.⁸² 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 gewerblichen Gründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden und Nebenerwerbsgründungen 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. Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes.

Die Datenquellen beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlaufen 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 weitesten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbständiger Tätigkeit.

⁸² Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

Tabelle 2.4: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	ZEW-Gründungspanels	Gründungsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
Erfassungseinheit Datenbasis	Unternehmen Recherchen der Auskunft- tei Creditreform, Roh- datenaufbereitung durch ZEW	Gewerbemelder Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenz- gründungen und Liquidati- onen durch IfM Bonn	Gründerperson jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründun- gen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Nichterfassung nicht an- meldepflichtiger Gewerbe	Erfassung auch von Ne- benerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
Erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Ber- lin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	ab 2000
regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Bran- che (1-Steller WZ 93)	Branche (NACE-Ab- schnitte, modifiziert) und Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2003	243.000	509.000	2004: 687.000 im Voller- werb, 773.000 im Neben- erwerb nicht erfasst
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2003	39.320 Insolvenzen	438.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	

Quelle: eigene Darstellung

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 Bonn 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 Negativeintragen 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 Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen
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 für Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

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

Quelle: Grupp/Legler (2000)

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.