

High-Tech-Gründungen in Deutschland

Hemmnisse junger Unternehmen



Georg Metzger · Diana Heger · Daniel Höwer · Georg Licht

September 2010

in Zusammenarbeit mit

Microsoft[®]

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Die vorliegende Studie wurde vom ZEW in Zusammenarbeit mit der High-Tech-Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft Deutschland durchgeführt. Die Studie liegt in der alleinigen inhaltlichen Verantwortung der Autoren.

Mannheim, September 2010

Autoren:

Dr. Georg Metzger (Projektleiter)
Dr. Diana Heger
Daniel Höwer, M.A.
Dr. Georg Licht

Unter Mitarbeit von:

Irina Mavrova
Dr. Mark Sellenthin

Ansprechpartner:

Dr. Georg Metzger
Telefon +49 621 1235-185 · Fax +49 621 1235-170
E-Mail: metzger@zew.de

Dr. Diana Heger
Telefon +49 621 1235-382 · Fax +49 621 1235-170
E-Mail: heger@zew.de

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) GmbH
L 7, 1 · D-68161 Mannheim
Postfach 103443 · D-68034 Mannheim

High-Tech-Gründungen in Deutschland

Hemmnisse für junge Unternehmen

Die Studie wurde in Zusammenarbeit mit der High-Tech-Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft Deutschland erstellt.

Georg Metzger * Diana Heger * Daniel Höwer * Georg Licht

September 2010

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Kernaussagen

Entwicklung des Gründungsgeschehens

- » Die Gründungstätigkeit im High-Tech-Sektor ist im Jahr 2009 gestiegen.

Die Anzahl von Unternehmensgründungen in den High-Tech-Sektoren ist im Jahr 2009 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Mit einer Zunahme um knapp 20% auf 14.000 lag die Anzahl der High-Tech-Gründungen deutlich über dem Tiefpunkt des Jahres 2008. Die Gründungstätigkeit in der Gesamtwirtschaft nahm ebenfalls zu. Die Anzahl wirtschaftsaktiver Gründungen insgesamt stieg um knapp 8% auf 205.000 Gründungen. Der starke Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen ist auf eine Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen zurückzuführen. So trat am 1.11.2008 das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) in Kraft, das mit der Einführung der haftungsbeschränkten Unternehmergeellschaft (der sog. Mini-GmbH) für viele, insbesondere kleine Unternehmen eine attraktive Rechtsform schaffte. Ohne die Einführung der Unternehmergeellschaft wäre die Entwicklung der Gründungstätigkeit zwar schwächer ausgefallen, aber mit einem geschätzten Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor von mindestens 3% trotzdem erfreulich positiv ausgefallen. Die Einführung der Unternehmergeellschaft führte zu einem Bruch in der Zeitreihe der Entwicklung der Gründungstätigkeit, da nun sehr viel mehr Kleinunternehmen erfasst werden als bisher üblich. Aufgrund dieses Bruches ist der Vergleich des Jahres 2009 mit den Vorjahren nur eingeschränkt möglich, so dass die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung der Unternehmergeellschaften eine wohl sinnvollere Orientierung für die Abschätzung der Dynamik der Gründungstätigkeit im Jahr 2009 gibt.

- » Die Zunahme der Anzahl von Gründungen ist bei technologieorientierten Dienstleistungen stärker ausgeprägt als in der forschungsintensiven Industrie.

Die Anzahl der Unternehmensgründungen im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen stieg um knapp mehr als 20% auf rund 10.000 Gründungen an. In der forschungsintensiven Industrie war die Zunahme mit knapp 11% deutlich geringer. Dort gab es im Jahr 2009 rund 2.000 Unternehmensgründungen. Ohne die Einführung der Unternehmergeellschaft wäre die Entwicklung der Gründungstätigkeit im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen mit einem geschätzten Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen von mindestens 4% deutlich geringer. In der forschungsintensiven Industrie beruht der Anstieg ausschließlich auf Gründungen in Form einer Unternehmergeellschaft. Ohne Berücksichtigung dieser Gründungen zeigt sich hier eine deutliche Abnahme von rund 3%.

- » Der Abwärtstrend in der Spitzentechnologie ist noch nicht durchbrochen.

Innerhalb der forschungsintensiven Industrie gab es qualitativ unterschiedliche Entwicklungen bei der Veränderung der Gründungstätigkeit. Ohne die Einführung der Unternehmergeellschaft hätte sich bei der Anzahl der Unternehmensgründungen in der Spitzentechnologie ein Rückgang von bis zu 13% gezeigt, während im Bereich der Hochwertigen Technik noch ein Anstieg von mindestens 2% zu beobachten wäre. Unter Berücksichtigung der Unternehmergeellschaften blieb die Anzahl der Gründungen in der Spitzentechnologie im Vergleich zum Vorjahr ungefähr konstant. Dagegen nahm in diesem Fall die Gründungstätigkeit in der Hochwertigen Technik mit einem Anstieg von knapp 16% klar zu.

- » Starke Zunahme der Gründungstätigkeit im Softwaresektor.

Im Softwaresektor zeigt sich mit 46% ein enormer Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen. Aber auch ohne die Einführung der Unternehmergeellschaft wäre die Gründungstätigkeit im Softwaresektor um mindestens 15% angestiegen. Damit verläuft die Entwicklung der Gründungstätigkeit im Bereich der IT-Dienstleistungen ähnlich der Entwicklung bei den technologieorientierten Dienstleistungen insgesamt.

Hemmnisse in Gründungs- und Wachstumsphase

- » Die Sicherung der Finanzierung sowohl in der Gründungs- als auch in der Wachstumsphase stellt für viele Unternehmen das zentrale Hemmnis dar.

Die schwierige Finanzlage umfasst Probleme bei der internen und externen Finanzierung gleichermaßen. So gestaltet sich die interne Finanzierung durch die ausreichende Generierung von Umsätzen oft schwierig. Die Einkommenssituation von Gründerinnen und Gründern ist damit oft nicht ausreichend und bedroht deren Existenzsicherung. Im Bereich der externen Finanzierung ist eine traditionelle Kreditfinanzierung insbesondere bei jungen High-Tech-Unternehmen aufgrund ihres Risikoprofils eingeschränkt. Für eine kleine Gruppe hochinnovativer, wachstumsorientierter aber damit auch hochriskanter Gründungen ist Venture Capital eine weitere Finanzierungsalternative. Allerdings konzentrieren sich Venture Capital Geber verstärkt auf junge Unternehmen, die sich bereits in der Wachstumsphase befinden. Aber auch Unternehmen in der Wachstumsphase beklagen, dass der Venture Capital Markt in Deutschland insgesamt zu klein ist und die Sicherung der Finanzierung immer eine große Herausforderung darstellt.

- » Bürokratie ist ein lästiges, aber nicht zu umgehendes Hemmnis.

Bürokratische Regelungen können Innovationen behindern und schlecht handhabbare Handels- und Investitionshemmnisse darstellen. Im Gleichklang mit dieser Befürchtung kommen viele empirische Studien – insbesondere im Bereich der jungen Unternehmen – zu dem Ergebnis, dass Bürokratie sowohl ein Hemmnis in der Gründungs- als auch der Wachstumsphase ist. In Deutschland wurden mit den Mittelstandsentlastungsgesetzen in den vergangenen Jahren viele bürokratische Hürden für junge Unternehmen abgebaut. Bürokratische Prozesse und Regulierungen können vielfältige Ausprägungen haben: die Anmeldung eines Unternehmens, die Arbeitsgesetzgebung einschließlich des Kündigungsschutzes, die Beantragung von Fördermitteln etc. Die Interviews des ZEW mit Unternehmern haben zwar gezeigt, dass Bürokratie als lästig empfunden wird, aber kein prohibitiv wirkendes Hemmnis darstellt. Darin waren sich die befragten Unternehmen einig, auch wenn sie unterschiedliche Bewertungen zum Hemmnisgrad abgaben. Offenbar kommt es in der Umsetzung notwendiger Regulierungen zu administrativen Unwägbarkeiten, deren Bedeutung aber individuell unterschiedlich wahrgenommen wird.

Gründungshemmnisse

- » Probleme bei der Positionierung des Unternehmens am Markt gehören zu den bedeutendsten Hemmnisfaktoren in der Gründungsphase.

Die Auftragsakquisition und der Aufbau eines Kundenstamms ist für viele neue Unternehmen das Hauptproblem. Ein Grund für diese Schwierigkeit ist, dass etablierte Unternehmen zurückhaltend sind, Leistungen von jungen Unternehmen zu beziehen. Diese Zurückhaltung ist auf Bedenken zurückzuführen, ob die jungen Unternehmen ihre Leistungen langfristig zur Verfügung stellen werden können. Essentiell für eine erfolgreiche Absatzentwicklung ist daher die Gewinnung eines bekannten Unternehmens als Referenzkunde. Ein weiterer Grund ist aber auch darin zu finden, dass junge Unternehmen oft noch keine Erfahrung darin haben, Kundenwünsche zu erkennen und ihre Produkte und Services entsprechend anzupassen. Dabei spielt das grundsätzliche Problem eine Rolle, zu erkennen, wann „der Markt reif für ein Produkt“ ist.

- » Unzureichende kaufmännische und branchenspezifische Kenntnisse hemmen den Gründungsprozess.

Viele Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsinteressierte erachten unzureichende kaufmännische Kenntnisse als Problem im Gründungsprozess. Externe Gründungsberater sehen darüber hinaus auch fehlende Fach- und Branchenkenntnisse als ein wichtiges Hemmnis in der Gründungsphase an. Um Abhilfe zu schaffen, werden von erfolgreichen Gründerinnen und Gründern verschiedene Strategien angewendet: Erstens können weitere Mitglieder in die Unternehmensführung aufgenommen, zweitens können externe Berater beauftragt und drittens kann ein Beirat etabliert werden. Die Einrichtung eines Beirats ist ein Problemlösungsansatz, der insbesondere von sehr technologieorientierten Unternehmen gewählt wird, deren Gründerinnen und Gründer sich dadurch das Fachwissen und die Erfahrung beispielsweise früherer Professoren sichern.

- » Die Vereinbarkeit von Familie und Unternehmen ist der wichtigste persönliche Hemmnisfaktor.

Die zeitliche und persönliche Belastung im Gründungsprozess und in kritischen Phasen der Unternehmensentwicklung sowie die mit der Selbständigkeit eingegangenen finanziellen Risiken werden als bedeutende Hemmnisse bei der Gründung angesehen. Daneben besteht die Angst vor dem Scheitern, die sich nicht nur auf die Angst vor finanziellen Verlusten bezieht, sondern auch auf einen möglichen Imageverlust.

Wachstumshemmnisse

- » Notwendige Umstrukturierungen in der Unternehmensorganisation werden als große Herausforderung in der Wachstumsphase angesehen.

Das Wachstum des Unternehmens stellt eine Herausforderung für die Mitarbeiter und das Management dar. Flache Hierarchien können mit zunehmender Größe zu Ineffizienzen führen. Mitarbeiter sehen sich mit neuen Entscheidungsstrukturen konfrontiert und das Management verliert den engen mitunter auch persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern. Das Management muss Probleme, die sich aus dem Wachstum ergeben können, frühzeitig erkennen und gemeinsam mit den Mitarbeitern adäquate Lösungen entwickeln. Dazu gehört es eine Balance zwischen der Ausdifferenzierung der Organisationsstruktur mit einer stärkeren Hierarchisierung und gewachsenen Verantwortungsbereichen zu finden.

- » Ein Engpass in der Wachstumsphase von High-Tech-Unternehmen ist die Gewinnung und der flexible Einsatz von qualifizierten Mitarbeitern.

Etablierte Unternehmen sind in der Lage, attraktivere Entlohnungsmodelle, bessere unternehmensinterne Karrieremöglichkeiten und eine höhere Arbeitsplatzsicherheit anzubieten. Junge High-Tech-Unternehmen können hingegen dem potenziellen Mitarbeiter einen größeren Gestaltungsspielraum einräumen. Um adäquat auf Krisen reagieren zu können, setzen junge High-Tech-Unternehmen verstärkt auf flexible Arbeitsverhältnisse, beispielsweise Praktikanten und freie Mitarbeiter.

Forderungen an die Politik

- » Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für hochinnovative, wachstumsorientierte und damit hochriskante Gründungen.

Der Staat muss die Rahmenbedingungen für Venture Capital Unternehmen verbessern. Dazu gehört, die Risikoabfederung für Venture Capital Fonds auszubauen und die Anreize für Privatinvestoren, in Venture Capital Fonds zu investieren, zu verbessern. Darüber hinaus muss der Staat sich stärker in der Frühphase engagieren. Die Neuauflage des High-Tech Gründerfonds ist ein erster Schritt zur Stützung des Frühphasen-Segments.

- » Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung, die insbesondere auf junge, innovative KMU abzielt.

Eine steuerliche Förderung kann beispielsweise dadurch erreicht werden, dass jungen innovativen Unternehmen Steuergutschriften mit Erstattungsoption im Verlustfall zugestanden werden. Eine steuerliche Förderung von FuE würde jungen und daher meist noch finanzschwachen Unternehmen die Finanzierung von FuE deutlich erleichtern. Der jüngsten Entscheidung der Bundesregierung, die Einführung einer steuerlichen Förderung aus Haltshaltsgründen auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben, ist vor diesem Hintergrund wenig abzugewinnen. Zudem sollte erwogen werden, einen Sonderstatus für junge High-Tech-Unternehmen einzuführen, analog zum Vorbild Frankreichs und Belgiens. Angesichts der positiven Erfahrung mit der steuerlichen Förderung, sollte die Bundesregierung ihre Entscheidung zur Aufgabe der im Koalitionsvertrag festgehaltenen Vereinbarungen überdenken und prüfen, ob entsprechende Maßnahmen nicht wenigstens für die Gruppe der kleinen High-Tech-Unternehmen in Angriff genommen werden könnten.

- » Steigerung der Attraktivität natur- und ingenieurwissenschaftlicher Fächer für potenzielle Studierende.

Die Basis an Gründerinnen und Gründern von High-Tech-Unternehmen muss auf mittlere bis lange Frist ausgebaut werden bzw. es muss verhindert werden, dass das Gründerpotenzial demographisch bedingt weiter absinkt. Vor allem bildungspolitische Maßnahmen sind diesbezüglich zielführend, wobei insbesondere die Bereitschaft, ein natur- oder ingenieurwissenschaftliches Studium aufzunehmen, in den Blickpunkt gerückt werden sollte.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	1
2	Zeitliche Entwicklung des Gründungsgeschehens im High-Tech-Sektor.....	2
3	Hemmnisfaktoren.....	11
	3.1 Gründungshemmnisse.....	11
	3.2 Wachstumshemmnisse.....	21
	3.3 Hemmnisfaktoren im High-Tech-Sektor – Ergebnisse einer qualitativen Analyse.....	27
	<i>3.3.1 Hemmnisse in der Gründungsphase.....</i>	<i>28</i>
	<i>3.3.2 Hemmnisse in der Wachstumsphase.....</i>	<i>36</i>
	<i>3.3.3 Mögliche zukünftige Probleme.....</i>	<i>38</i>
	3.4 Gesamtbewertung der Hemmnisfaktoren.....	39
4	Gegebenheiten auf dem Kreditmarkt und dem Markt für Venture Capital.....	41
	4.1 Der Kreditmarkt.....	42
	4.2 Der Markt für Venture Capital.....	51
5	Zusammenfassende Bewertung und Implikationen.....	63
6	Literatur.....	69
7	Anhang.....	73
	7.1 Beschreibung des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP).....	73
	7.2 Weitere Tabellen und Abbildungen.....	76

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1:	Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen	5
Abbildung 2-2:	Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor	7
Abbildung 2-3:	Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen in der forschungsintensiven Industrie	8
Abbildung 2-4:	Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen im Bereich technologieorientierter Dienstleistungen	9
Abbildung 3-1:	Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen können	13
Abbildung 3-2:	Hemmnisfaktoren beurteilt durch Gründerinnen und Gründer.....	14
Abbildung 3-3:	Hemmnisfaktoren für die Umsetzung von Gründungsvorhaben	15
Abbildung 3-4:	Hemmnisfaktoren beurteilt durch Studierende	18
Abbildung 3-5:	Hemmnisfaktoren im High-Tech-Sektor beurteilt durch Gründungsberater.....	19
Abbildung 3-6:	Wachstumshemmnisse junger High-Tech-Unternehmen	22
Abbildung 3-7:	Wachstumshemmnisse nach Unternehmensalter	24
Abbildung 3-8:	Investitionshemmnisse junger Unternehmen.....	25
Abbildung 4-1:	Entwicklung der Kreditrestriktion für Unternehmen.....	43
Abbildung 4-2:	Entwicklung der Bedingungen für die Gewährung von Krediten an Unternehmen	47
Abbildung 4-3:	Entwicklung der Zinsdifferenz zwischen Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte und dem Hauptrefinanzierungszinssatz der EZB.....	48
Abbildung 4-4:	Investitionen deutscher Venture Capital Gesellschaften sowie Venture Capital Investitionen in Unternehmen in Deutschland	55
Abbildung 4-5:	Finanzierte Unternehmen des Seed-Bereichs in Deutschland	57
Abbildung 4-6:	Finanzielles Engagement HTGF im Vergleich zu anderen Investoren bei Anschlussfinanzierungsrunden im Portfolio > 100 Tsd. €	58
Abbildung 4-7:	Branchenverteilung der Frühphasenfinanzierungen des Jahres 2008 in Deutschland	59
Abbildung 7-1:	Entwicklung der Kreditnachfrage durch Unternehmen und von Bestimmungsfaktoren der Kreditnachfrage.....	77
Abbildung 7-2:	Wachstum des Kreditneugeschäfts mit Unternehmen und Selbstständigen	78
Abbildung 7-3:	Entwicklung der Kreditrichtlinien für Kredite an Unternehmen	78
Abbildung 7-4:	Entwicklung der Auswirkung verschiedener Faktoren auf die Kreditrichtlinien für die Gewährung von Krediten an Unternehmen	79
Abbildung 7-5:	Entwicklung des Hauptrefinanzierungszinssatzes der EZB.....	79
Abbildung 7-6:	Entwicklung der Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte	80
Abbildung 7-7:	Fundraising deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften	81

Abbildung 7-8: Fundraising britischer, französischer und schwedischer Beteiligungskapitalgesellschaften im Vergleich..... 81

Abbildung 7-9: Verteilung der Investitionen deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften..... 82

Abbildung 7-10: Branchenverteilung der Private Equity Finanzierungen des Jahres 2008 in Deutschland 83

Abbildung 7-11: Entwicklung der Sektorverteilung von Venture Capital Beteiligungen..... 83

Tabellenverzeichnis

Tabelle 7-1: Sektoren der forschungsintensiven Industrie..... 76

Tabelle 7-2: Technologieorientierte Dienstleistungen 77

Tabelle 7-3: Sektoren im Bereich IT-Dienstleistungen 77

Verzeichnis der Boxen

Box 1: Studienreihe „High-Tech-Gründungen in Deutschland“ 1

Box 2: Abgrenzung des High-Tech-Sektors 2

Box 3: Die GmbH Reform und ihre Auswirkungen auf die Gründungsstatistik des ZEW 3

Box 4: Datenquellen zu Gründungshemmnissen 12

Box 5: Datenquellen zu Wachstumshemmnissen 21

Box 6: Fallstudie: Cooe GmbH 29

Box 7: Förderkredite der KfW Bankengruppe für junge Unternehmen..... 31

Box 8: Fallstudie protected-networks.com..... 32

Box 9: Der High-Tech Gründerfonds..... 33

Box 10: Definition verschiedener Arten von Private Equity..... 52

1 Einleitung

Für die Entstehung neuer Industrien und damit für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften haben neue High-Tech-Unternehmen eine große Bedeutung. In zahlreichen High-Tech-Sektoren haben relativ junge Unternehmen die Marktführerschaft inne, beispielsweise in den Bereichen Medizintechnik, Informations- und Kommunikationstechnologien, Halbleiter oder Software. Auch in Industriebereichen, die von bereits lange etablierten Unternehmen dominiert werden, geht ein großer Anteil neuer Ideen auf junge Unternehmen zurück.¹

Aufgrund der großen volkswirtschaftlichen Bedeutung junger High-Tech-Unternehmen widmen sich das ZEW und Microsoft mit der Studienreihe „High-Tech-Gründungen in Deutschland“ bereits seit 2006 dieser Gruppe von Unternehmen. Die Berichte befassen sich regelmäßig mit der Entwicklung der Gründungstätigkeit im High-Tech-Sektor und haben darüber hinaus wechselnde Themen zum Gegenstand (vgl. Box 1). Die aktuelle Untersuchung aus der Studienreihe befasst sich neben der Entwicklung der Gründungstätigkeit im Jahr 2009 mit Hemmnissen junger Unternehmen in der Gründungs- und Wachstumsphase.

In Kapitel 2 wird die Entwicklung der Anzahl der Gründungen im High-Tech-Sektor insgesamt sowie in seinen Subsektoren auf Basis des Mannheimer Unternehmenspanels analysiert. Untersuchungszeitraum sind die Jahre 1995-2009. Kapitel 3 befasst sich mit Hemmnissen junger Unternehmen in der Gründungs- und in der Wachstumsphase. Zum einen werden die Ergebnisse empirischer Studien, die Gründungs- und Wachstumshemmnisse in Deutschland untersuchen, gegenübergestellt und interpretiert. Darüber hinaus werden jedoch auch die Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung dargestellt, da alleine auf der Basis quantitativer Erhebungen nur schwer unterschiedliche Facetten von Hemmnisbereichen wie Bürokratie beschrieben werden können. Im Rahmen der qualitativen Untersuchung wurden Interviews mit Gründern von IT-Unternehmen geführt, die einen tieferen Einblick in die Problemfelder geben und daher zu einer besseren Bewertung der Angaben quantitativer Erhebungen beitragen. Kapitel 4 widmet sich dem oft genannten Hemmnisfaktor Finanzierung und beleuchtet die Gegebenheiten auf dem Kreditmarkt sowie auf dem Markt für Venture Capital in Deutschland.

Box 1: Studienreihe „High-Tech-Gründungen in Deutschland“

Seit dem Jahr 2006 beleuchtet das ZEW in Kooperation mit Microsoft in jährlichen Studien ausgewählte Aspekte von High-Tech-Gründungen wie beispielsweise Finanzierung, Internationalisierung oder Auswirkungen der Wirtschaftskrise. Zu finden sind diese und andere Studien zu Unternehmensgründungen auf der Gründungsplattform des ZEW unter <http://www.zew.de/gruendungen>.

¹ Vgl. Lerner (2009).

2 Zeitliche Entwicklung des Gründungsgeschehens im High-Tech-Sektor

Im Jahr 2009 wurden in Deutschland etwa 205.000 Unternehmen mit größerer Wirtschaftsaktivität gegründet. Auf den High-Tech-Sektor, der sowohl Industrie- als auch Dienstleistungsbereiche umfasst (vgl. Box 2), entfiel mit etwa 14.000 Gründungen ein Anteil von knapp 7%. Die Anzahl der Gründungen in der Gesamtwirtschaft stieg damit im Vergleich zum Jahr 2008 um knapp 8%, im High-Tech-Sektor sogar um knapp 20% an. Sowohl insgesamt als auch im High-Tech-Sektor wurde damit eine vierjährige Abwärtsentwicklung unterbrochen. Der starke Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen ist allerdings auf eine Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen zurückzuführen. So trat am 1.11.2008 das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) in Kraft, das mit der Einführung der haftungsbeschränkten Unternehmergesellschaft (der sog. Mini-GmbH) für viele, insbesondere kleine Unternehmen eine attraktive Rechtsform schaffte (vgl. Box 3). Trotzdem kann auch der starke Anstieg der Anzahl der Gründungen nicht darüber hinwegtäuschen, dass das aktuelle Niveau der Gründungstätigkeit deutlich unter dem der 1990er Jahre liegt.

Box 2: Abgrenzung des High-Tech-Sektors

Der High-Tech-Sektor besteht aus den Bereichen forschungsintensive Industrie und technologieorientierte Dienstleistungen. In der forschungsintensiven Industrie sind FuE-intensive Wirtschaftszweige zusammengefasst, also Wirtschaftszweige, in denen durchschnittlich mindestens 3,5% der kumulierten Umsätze für Forschung und Entwicklung (FuE) ausgegeben werden. Dazu zählen die Segmente Spitzentechnologie (vgl. Anhang Tabelle 7-1) und hochwertige Technik (vgl. Anhang Tabelle 7-2) und damit beispielsweise Bereiche des Maschinenbaus, der Elektrotechnik oder der Medizintechnik. Der Dienstleistungsbereich in den High-Tech-Sektoren wird durch technologieorientierte Dienstleistungen repräsentiert. Darunter sind Unternehmen zu verstehen, deren Dienstleistungsangebot technologisch anspruchsvolle Tätigkeiten umfasst wie beispielsweise Fernmeldedienste, Datenverarbeitungsdienste, Unternehmen, die FuE-Leistungen anbieten, Architektur- oder Ingenieurbüros oder technische Labore. Der Softwaresektor ist zwar Teil der technologieorientierten Dienstleistungen, er wird jedoch aufgrund seines in der digitalen Welt hohen Stellenwerts separat betrachtet.

Zur Darstellung der zeitlichen Entwicklung des Gründungsgeschehens im High-Tech-Sektor werden Gründungsindikatoren basierend auf dem Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) herangezogen. Das MUP beruht auf einer Kooperation zwischen dem ZEW und Creditreform, Deutschlands größter Kreditauskunftei (vgl. dazu Anhang Kapitel 7.1 Seite 73). Als Basis der Betrachtung wurde das Jahr 1995 gewählt. Die Entwicklung der Gründungstätigkeit zu Beginn der 1990er Jahre ist stark von der Transformation der ostdeutschen Wirtschaft geprägt. Das Jahr 1995 als Beginn des Betrachtungszeitraums ist von diesen Effekten nicht mehr betroffen und bietet zugleich einen ausreichend langen Zeitraum, um einen Vergleich der Gründungstätigkeit der vergangenen Dekade mit der Gründungstätigkeit in den 1990er Jahren zu ermöglichen.

Ab dem Berichtsjahr 2009 fließen bei der Berechnung der Gründungsindikatoren einige Anpassungen ein, die aufgrund der Änderung technischer Rahmenbedingungen notwendig wurden (für Details siehe Anhang Kapitel 7.1 Seite 74). Diese Anpassungen hatten Auswirkungen sowohl auf die Branchenstruktur als auch auf die Höhe der ausgewiesenen Gründungstätigkeit. Direkte Vergleiche mit früheren Veröffentlichungen zur Gründungstätigkeit im Allgemeinen und zu High-Tech-Gründungen in Deutschland im Speziellen sind daher nicht mehr uneingeschränkt möglich.

Box 3: Die GmbH Reform und ihre Auswirkungen auf die Gründungsstatistik des ZEW

Am 1. November 2008 trat das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) in Kraft. Die wichtigsten Änderungen der GmbH-Reform zielten auf die Erleichterung und Beschleunigung von Unternehmensgründungen und umfassten drei Punkte: Erleichterung der Kapitalaufbringung und Übertragung von Geschäftsanteilen, Einführung von Musterprotokollen sowie Beschleunigung der Registereintragung.²

Die für die allgemeine Gründungstätigkeit wohl wichtigste Änderung im Punkt „Erleichterung der Kapitalaufbringung und Übertragung von Geschäftsanteilen“ ist die Einführung der haftungsbeschränkten Unternehmergesellschaft (UG, auch Mini-GmbH genannt). Sie ist eine GmbH, die ohne bestimmtes Mindeststammkapital gegründet werden kann. Unternehmergesellschaften dürfen jedoch ihre Gewinne nicht voll ausschütten, um so das Mindeststammkapital einer normalen GmbH nach und nach anzusparen. Die Bereitstellung von zwei Musterprotokollen als Anlage zum GmbH-Gesetz vereinfacht Standardgründungen. Die Musterprotokolle fassen drei Dokumente (Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführerbestellung und Gesellschafterliste) zusammen und machen neben einigen Eintragungen (u. a. Firmensitz, Unternehmensgegenstand und Stammkapital) lediglich eine notarielle Beglaubigung der Unterschriften der Gesellschafter erforderlich. Da notarielle Beglaubigungen kostengünstiger sind als Beurkundungen, führt dies zu einer echten Reduktion der Gründungskosten von Standardgesellschaften mit beschränkter Haftung.³ Registereintragungen von Unternehmensgründungen, beispielsweise von Handwerks- und Restaurantbetriebe oder speziellen Bauträgern, werden beschleunigt, weil in genehmigungspflichtigen Gewerbebereichen keine Genehmigungsurkunden mehr beim Registergericht eingereicht werden müssen. Darüber hinaus fiel mit Einführung der Unternehmergesellschaft die obsolet gewordene Sonderregelung weg, dass Ein-Personen-GmbHs vor Eintragung ihre Stammeinlage entweder voll zu leisten hatten oder mindestens zur Hälfte und dabei Sicherungsleistungen über die ausstehenden Einlagen stellen mussten. Die Eintragungszeiten wurden bereits mit der Bereitstellung des Handels- und Genossenschaftsregisters in elektronischer Form im Jahr 2007 erheblich beschleunigt.

Datenbasis für die Untersuchung der zeitlichen Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland ist das Mannheimer Unternehmenspanels (MUP). Das MUP geht zurück auf eine Kooperation mit Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei, mit der das ZEW bereits seit seiner Gründung zusammenarbeitet. Alle im Unternehmensregister veröffentlichten Unternehmen sind zeitnah in den Daten enthalten. Die Erfassungswahrscheinlichkeit und die Erfassungsgeschwindigkeit von nicht eintragungspflichtigen Unternehmen hängen dagegen vom Umfang ihrer Wirtschaftsaktivität ab, also von ihrer Kreditnachfrage oder ihren Geschäftsbeziehungen mit anderen Unternehmen. Nicht eintragungspflichtige Unternehmen sind in der Regel sehr klein und machen in den einzelnen Branchen einen stark variierenden Anteil an der Unternehmensgesamtheit der Branche aus. Daraus resultiert eine größen- und branchenspezifische Untererfassung bestimmter Unternehmensgründungen im MUP. Letztlich betrifft die Untererfassung in erster Linie Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler.

² Vgl. Bundesministerium der Justiz (2008).

³ Ein Erfahrungsbericht über die Gründung einer Unternehmergesellschaft mit Musterprotokoll findet sich unter <http://hobbynomics.de/103/unternehmergesellschaft-selbstversuch/>.

Mit geringen Gründungskosten (bei Nutzung des Musterprotokolls) und auch bezüglich des Stammkapitals geringen Anforderungen bietet die Unternehmergeinschaft eine attraktive Option für nicht kapitalintensive Kleingründungen, vor allem im Dienstleistungsbereich. Dabei darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, dass im rechtlichen Rahmen einer Unternehmergeinschaft eine Finanzbuchhaltung gemacht werden muss und neben der persönlichen Einkommensteuererklärung auch noch Umsatzsteuervoranmeldungen, -jahreserklärung, Gewerbesteuer- und Körperschaftsteuerklärung sowie ein Jahresabschluss angefertigt werden müssen.⁴ Im Vergleich zum Einzelunternehmen, bei dem nur eine Steuererklärung anfällt, ist bei Unternehmergeinschaften daher mit einem deutlichen höheren Verwaltungsaufwand zu rechnen.

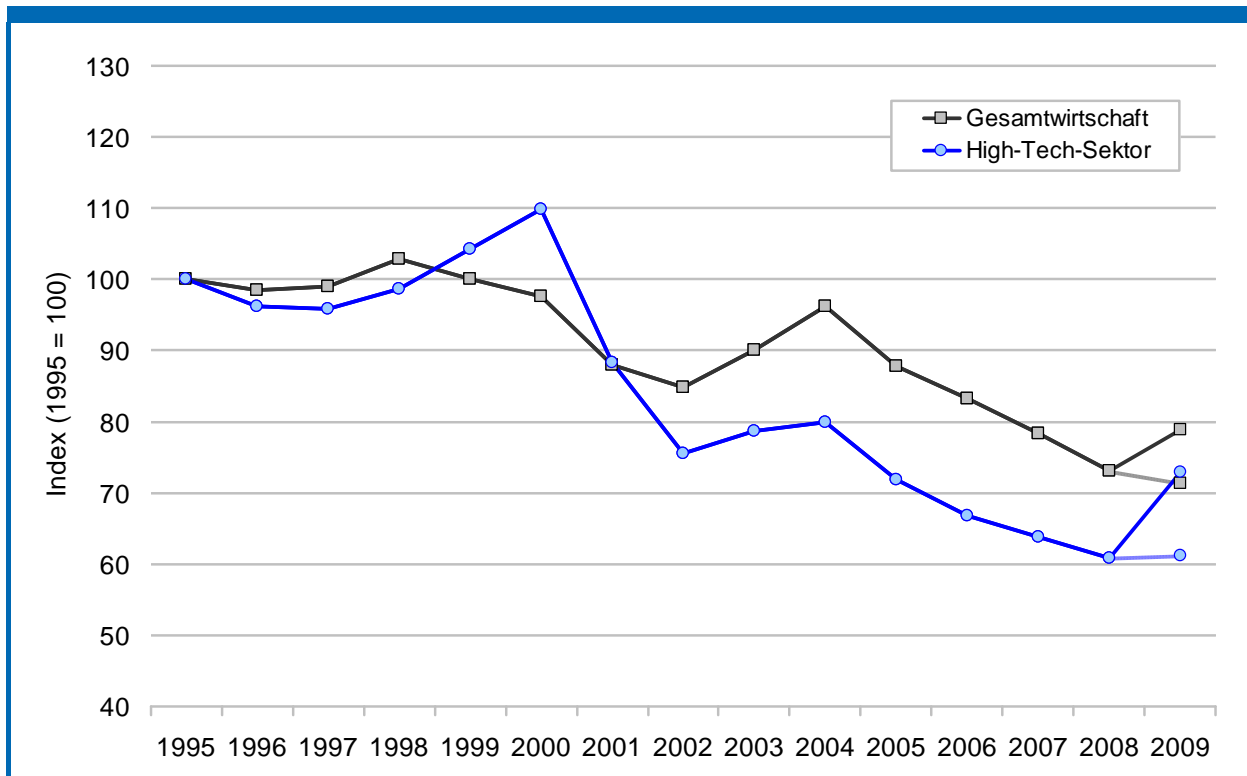
Tatsächlich belegen erste Zahlen, dass die Unternehmergeinschaft von Gründerinnen und Gründern sehr gut angenommen wurde. In ihrer laufenden Beobachtung zählte die Universität Jena eineinhalb Jahre nach Einführung dieser Mini-GmbH bereits mehr als 30 Tsd. Eintragungen von Unternehmergeinschaften im Handelsregister.⁵ Diese Zahl beinhaltet zwar nicht nur originäre Unternehmensgründungen, sondern auch Umgründungen, Komplementärgesellschaften sowie Vorratsgesellschaften⁶, trotzdem blieb das gesteigerte Interesse an den Unternehmergeinschaften nicht ohne Auswirkung auf die Gründungsstatistik des ZEW. Da in den Daten bisher, wie oben bereits erläutert, Kleingründungen untererfasst waren, führt die extensive Nutzung der eintragungspflichtigen Unternehmergeinschaft zu einer deutlichen Zunahme der Anzahl der Unternehmensgründungen im Jahr 2009 in Höhe von knapp 8%. Dabei geht diese Zunahme sowohl auf Unternehmen zurück, die sich als Unternehmergeinschaft neu gegründet haben, früher aufgrund ihrer geringen Wirtschaftsaktivität jedoch nicht erfasst worden wären, als auch auf Umgründungen zuvor nicht eintragungspflichtiger und daher oft nicht erfasster, bereits bestehender Kleinunternehmen. Einige der Unternehmergeinschaften sind jedoch auch Substitut für neue Unternehmen, die ohnehin erfasst worden wären. Welcher genaue Anteil der erfassten Unternehmergeinschaften nun jeweils diesen Gruppen zuzurechnen ist, kann jedoch noch nicht gesagt werden.

In der Abbildung 2-1 ist die Entwicklung der Anzahl der Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor im Vergleich zur Entwicklung der Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland insgesamt dargestellt. Die Anzahl der Gründungen in der Gesamtwirtschaft stieg von 1995 bis zum Jahr 1998 leicht an, ging jedoch in den Jahren bis 2002 stetig zurück. Die Einführung des Existenzgründungszuschusses für Arbeitslose („Ich AG“) im Jahr 2003 ließ die Gründungstätigkeit kurzfristig stark ansteigen. Im Jahr 2005 wurden die Voraussetzungen für den Erhalt des Existenzgründungszuschusses an strengere Bedingungen geknüpft. Die Anzahl der Gründungen reduzierte sich aufgrund dessen wieder und ging kontinuierlich auf einen Tiefpunkt im Jahr 2008 zurück. Im High-Tech-Sektor ist das Verlaufsmuster ähnlich, allerdings zeigt sich eine etwas andere Dynamik in der Entwicklung. So war sowohl der Anstieg der Anzahl der Gründungen während des New Economy Booms als auch der Rückgang nach dem Ende der Euphorie deutlich stärker. Dafür hatte die stärkere staatliche Förderung von Existenzgründungen Arbeitsloser in den Jahren 2003 und 2004 einen kleineren Effekt auf die Gründungstätigkeit im High-Tech-Sektor. Trotzdem ist die Anzahl der Unternehmensgründungen seit 2005 auch im High-Tech-Sektor rückläufig und erreichte im Jahr 2008 einen Tiefpunkt.

⁴ Mai (2010).

⁵ Vgl. Bayer und Hoffmann (2010).

⁶ Vorratsgesellschaften sind wie Mantelgesellschaften „leere Unternehmenshüllen“ ohne wirtschaftliche Aktivität. Im Unterschied zu Mantelgesellschaften sind Vorratsgesellschaften jedoch noch nie einer vorherigen Geschäftstätigkeit nachgegangen.

Abbildung 2-1: Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen

Anmerkung: Die schraffiert dargestellten Linien geben die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Unternehmergeellschaften wieder. Sie stellt damit die untere Grenze der Entwicklung der Gründungstätigkeit dar, die sich ohne Einführung der Unternehmergeellschaft ergeben hätte.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel.

Wie eingangs beschrieben stieg die Anzahl der Gründungen sowohl in der Gesamtwirtschaft (8%) als auch im High-Tech-Sektor (20%) stark an. Dies ist einer Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen geschuldet. Mit dem MoMiG wurde die haftungsbeschränkte Unternehmergeellschaft eingeführt. Die Unternehmergeellschaft stellt insbesondere für kleine Unternehmen in nicht kapitalintensiven Branchen eine attraktive Rechtsform dar. Dies hat zur Folge, dass aufgrund der mit der Unternehmergeellschaft verbundenen Eintragungspflicht in Handelsregister eine große Anzahl an Unternehmen als Beobachtung in die Daten des MUP eingehen, die früher untererfasst waren (vgl. Box 3). Zu solchen Unternehmen gehören vor allem Kleinunternehmen sowie Freiberufler, die die mit relativ geringem Mittelaufwand zu gründende Unternehmergeellschaft nutzen, um zur Risikoabsicherung ein Gewerbe anzumelden. In ihrer laufenden Beobachtung zählte die Universität Jena eineinhalb Jahre nach Einführung dieser Mini-GmbH bereits mehr als 30 Tsd. Eintragungen von Unternehmergeellschaften im Handelsregister.⁷ Diese Zahl beinhaltet jedoch nicht nur originäre Unternehmensgründungen, sondern auch Umgründungen, Komplementärgesellschaften sowie Vorratsgesellschaften⁸. Um abschätzen zu können, wie sich die Gründungstätigkeit ohne die Einführung der Unternehmergeellschaft entwickelt hätte, wur-

⁷ Vgl. Bayer und Hoffmann (2010).

⁸ Vgl. Fußnote 6.

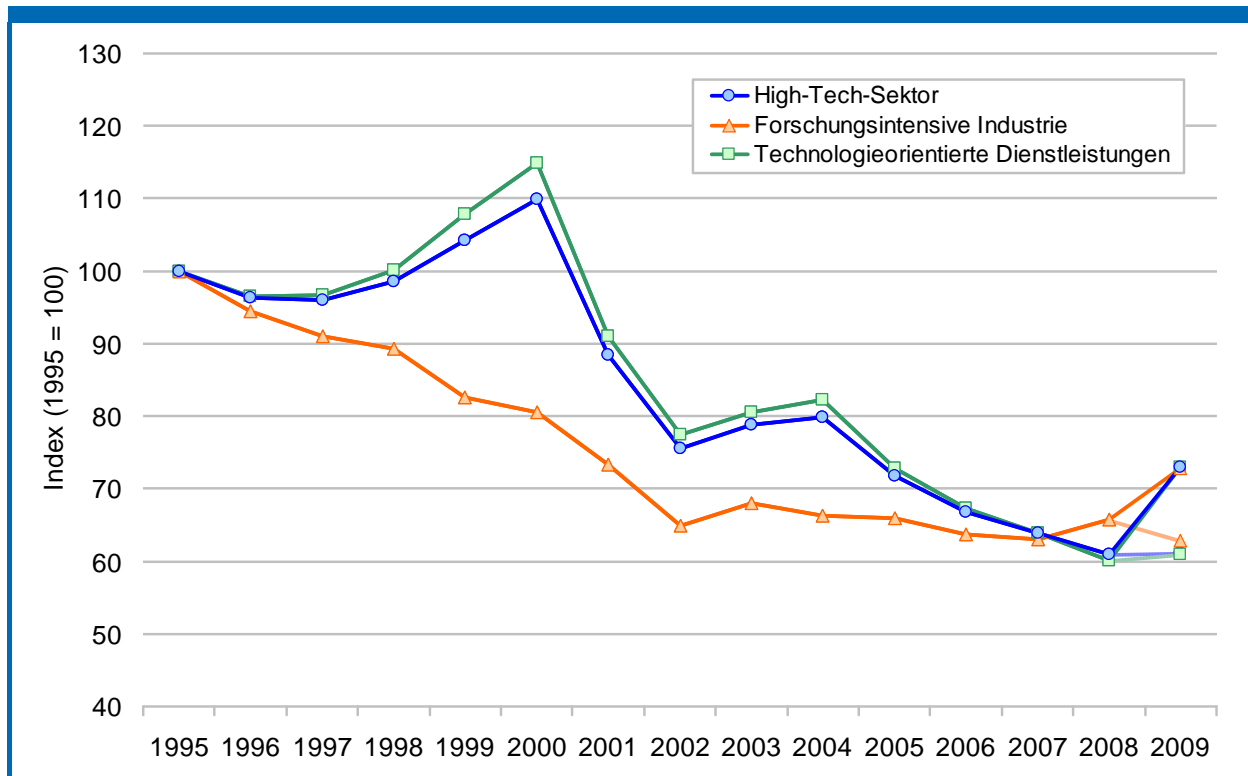
den die Gründungsindikatoren zusätzlich unter Vernachlässigung der beobachteten Unternehmersgesellschaften berechnet. Die sich dabei ergebenden Entwicklungen wurden in den Abbildungen als schraffierte Linien dargestellt. Sie stellen die untere Grenze der Entwicklungen der Gründungstätigkeit dar, die sich ohne Einführung der Unternehmersgesellschaft ergeben hätten. Ohne die Einführung der Unternehmersgesellschaft wäre die Entwicklung der Gründungstätigkeit schwächer ausgefallen. Statt eines deutlichen Anstiegs hätte sich bei der gesamtwirtschaftlichen Gründungstätigkeit im schlechtesten Fall ein leichter Rückgang ergeben, der aufgrund seiner geringen Höhe als Stagnation zu werten gewesen wäre. Dagegen wäre die Entwicklung im High-Tech-Sektor mit einem geschätzten Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen von mindestens 3% trotzdem erfreulich positiv ausgefallen. Aufgrund des statistischen Bruchs bei der Erhebung neuer Unternehmen durch die Einführung der Unternehmersgesellschaften, gibt die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung der Unternehmersgesellschaften eine wohl sinnvollere Orientierung für die Abschätzung der Dynamik der Gründungstätigkeit im Jahr 2009. In Bezug auf den High-Tech-Sektor darf trotz des Anstiegs der Anzahl der Gründungen – selbst bei Berücksichtigung der Unternehmersgesellschaften – nicht ignoriert werden, dass das aktuelle Niveau der Gründungstätigkeit deutlich unter dem der 1990er Jahre liegt.

Auswertungen des MUP haben ergeben, dass es auch ohne Unternehmersgesellschaften eine klare Zunahme der Anzahl der GmbH-Gründungen gab. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die Unternehmersgesellschaft weniger mit der GmbH konkurriert, sondern eher von Unternehmerinnen und Unternehmer genutzt wird, die – wenn sie überhaupt gewerblich in Erscheinung getreten wären (vgl. obige Ausführungen zu Freiberuflern) – ansonsten ein Unternehmen als unbeschränkt haftender Einzelkaufmann gegründet hätten. Es scheint daher gelungen zu sein, einen rechtlichen Rahmen zu institutionalisieren, der mit deutlich geringeren Anforderungen im Vergleich zur GmbH eine Haftungsbeschränkung bietet, ohne mit der GmbH als Rechtsform direkt zu konkurrieren. Ob sich allerdings bei Unternehmersgesellschaften aufgrund ihrer geringen Eigenkapitalausstattung möglicherweise verstärkt Probleme ergeben, wie eine mangelnde Kreditwürdigkeit oder eine erhöhte Insolvenzanfälligkeit, muss sich erst noch zeigen.⁹ Vielleicht überraschen Unternehmersgesellschaften ähnlich den Ich-AGs jedoch auch mit einer höheren Nachhaltigkeit als im Voraus erwartet wurde.

In Abbildung 2-2 ist die Entwicklung der Anzahl der Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor zwischen Industrie- und Dienstleistungssektor untergliedert. Entsprechend ist die Gründungstätigkeit in der forschungsintensiven Industrie und im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen dargestellt. Der Anteil der Anzahl der Gründungen in den technologieorientierten Dienstleistungen am High-Tech-Sektor beträgt im Durchschnitt der hier betrachteten Jahre 85% und dominiert daher die Entwicklung des Sektors insgesamt.

⁹ Vgl. Bayer und Hoffmann (2009).

Abbildung 2-2: Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor



Anmerkung: Die schraffiert dargestellten Linien geben die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Unternehmersgesellschaften wieder. Sie stellt damit die untere Grenze der Entwicklung der Gründungstätigkeit dar, die sich ohne Einführung der Unternehmersgesellschaft ergeben hätte.

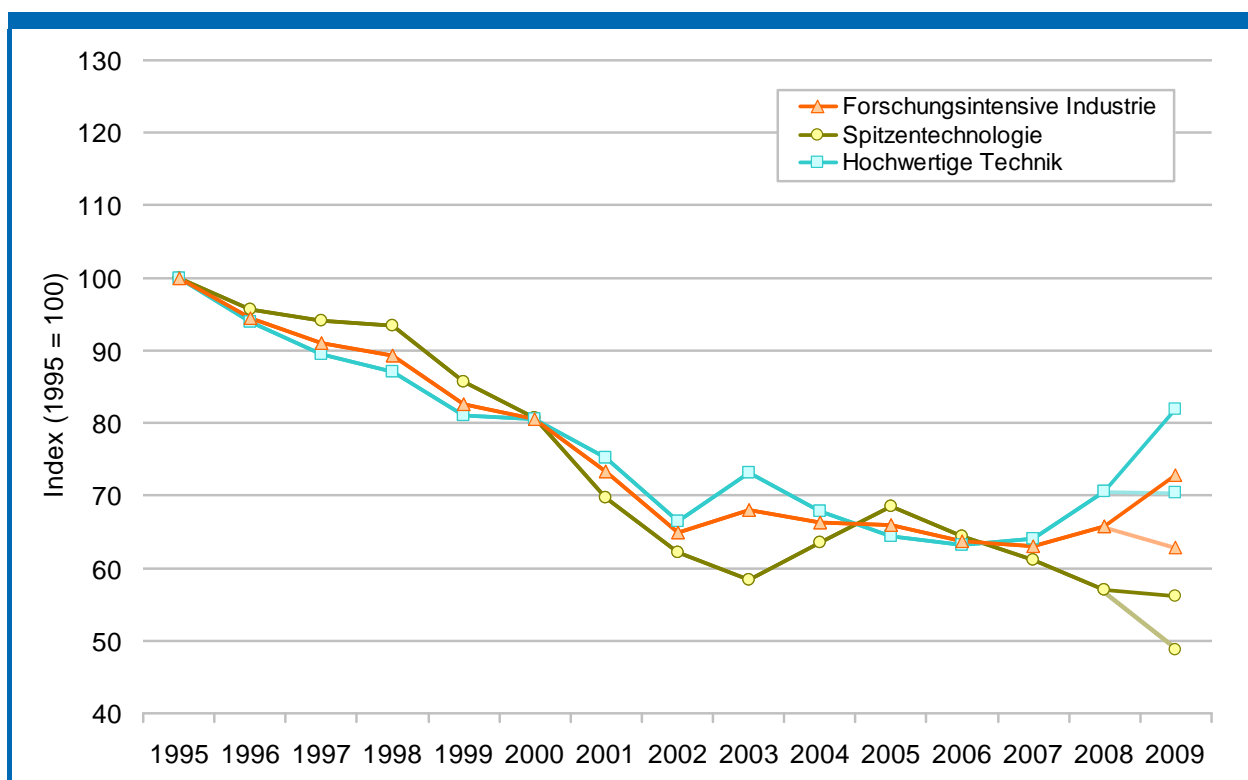
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel.

Die Anzahl der Gründungen in der forschungsintensiven Industrie ging von 1995 bis zum Jahr 2002 kontinuierlich um insgesamt mehr als ein Drittel zurück. Der New Economy Boom hatte damit keine sichtbare Auswirkung auf die Anzahl der Gründungen in diesem Bereich. Da in der forschungsintensiven Industrie auch die „Ich-AG“-Förderung eine kaum sichtbare Auswirkung auf die Entwicklung der Anzahl der Unternehmensgründungen hatte, stagnierte die Gründungstätigkeit in den folgenden Jahren bis 2008 mit leichten Schwankungen auf dem erreichten Niveau. Im Jahr 2009 zeigte sich eine deutliche Zunahme der Anzahl der Gründungen um 11%. Allerdings hatte die Einführung der Unternehmersgesellschaft auch in der forschungsintensiven Industrie einen Einfluss. So wäre dort unter Vernachlässigung von Unternehmersgesellschaften mit einem Rückgang von bis zu 3% eine negative Entwicklung der Gründungstätigkeit zu rechnen gewesen. Dies ist der Fall, obwohl die Unternehmersgesellschaft insbesondere für nicht kapitalintensive Gründungen und damit für Dienstleistungsgründungen attraktiv ist. Ein Blick in die Daten des MUP zeigt allerdings, dass es sich bei den erfassten Unternehmersgesellschaften in der forschungsintensiven Industrie, im Vergleich zum Dienstleistungsbereich, zu einem kleineren Anteil um Klein Gründungen mit geringer Wirtschaftsaktivität handelt, die früher nicht erfasst worden wären (vgl. Box 3). Es handelt sich vielmehr um durchaus wirtschaftsaktive Gründungen, die,

anstatt im Rahmen eines Einzelunternehmens mit unbeschränkter Haftung für die Gründerinnen und Gründer, als Unternehmersgesellschaft gegründet wurden.

Die forschungsintensive Industrie kann weiter in die Bereiche Spitzentechnologie und Hochwertige Technik unterteilt werden. In Abbildung 2-3 ist diese Separierung dargestellt. Die Anzahl der Gründungen in der Spitzentechnologie und der Hochwertigen Technik ging im Zeitraum 1995-2002 kontinuierlich zurück. Dabei war die Entwicklung bis zum Jahr 2000 in der Hochwertigen Technik schlechter, wohingegen in den Folgejahren die Entwicklung in der Spitzentechnologie schwächer war. Nach dem Jahr 2002 nahm die Gründungstätigkeit in diesen Bereichen der forschungsintensiven Industrie unterschiedliche Entwicklungen. So ging die Anzahl der Unternehmensgründungen in der Spitzentechnologie im Folgejahr noch einmal zurück, zeigte in den Jahren 2004 und 2005 deutliche Zuwächse um in ihrer Entwicklung dann schließlich wieder in einen Abwärtstrend überzugehen.

Abbildung 2-3: Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen in der forschungsintensiven Industrie



Anmerkung: Die schraffiert dargestellten Linien geben die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Unternehmersgesellschaften wieder. Sie stellt damit die untere Grenze der Entwicklung der Gründungstätigkeit dar, die sich ohne Einführung der Unternehmersgesellschaft ergeben hätte.

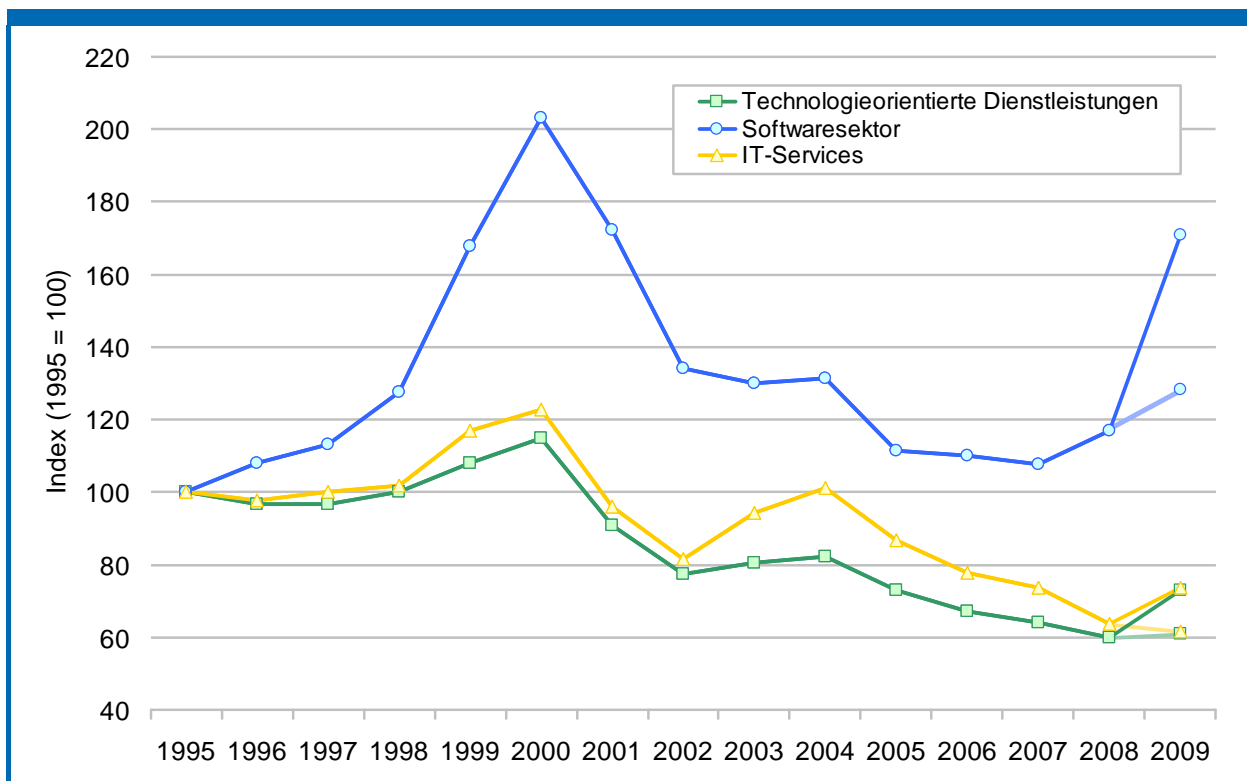
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel.

Im Jahr 2009 ging die Anzahl der Gründungen im Vergleich zum Vorjahr nur minimal zurück, was praktisch als Stagnation zu werten ist. Ohne die Einführung der Unternehmersgesellschaft wäre in der Spitzentechnologie allerdings ein Rückgang von bis zu 13% möglich gewesen. Die Anzahl der

Gründungen in der Hochwertigen Technik hat sich insofern unterschiedlich entwickelt, als dass sich im Jahr 2003 kurzfristig eine Zunahme zeigte, die Anzahl bis zum Jahr 2006 jedoch wieder kontinuierlich sank, um schließlich eine Aufwärtsentwicklung zu beginnen. Im Jahr 2009 nahm die Gründungstätigkeit in der Hochwertigen Technik mit einem Anstieg von knapp 16% klar zu. Ohne die Einführung der Unternehmersgesellschaft hätte sich im Bereich der Hochwertigen Technik noch ein Anstieg von mindestens 2% gezeigt.

Abschließend zur Darstellung des Gründungsgeschehens im High-Tech-Sektor ist in Abbildung 2-4 die Entwicklung im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen dargestellt. Die Abbildung zeigt dabei die Entwicklung sowohl für die technologieorientierten Dienstleistungen insgesamt als auch für den Softwaresektor und den Bereich IT-Services, welches zwei Subsektoren der technologieorientierten Dienstleistungen sind.

Abbildung 2-4: Entwicklung der Anzahl an Unternehmensgründungen im Bereich technologieorientierter Dienstleistungen



Anmerkung: Die schraffiert dargestellten Linien geben die Entwicklung der Gründungstätigkeit ohne Berücksichtigung von Unternehmersgesellschaften wieder. Sie stellt damit die untere Grenze der Entwicklung der Gründungstätigkeit dar, die sich ohne Einführung der Unternehmersgesellschaft ergeben hätte.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel.

Der Anteil der Gründungen im Softwaresektor an den technologieorientierten Dienstleistungen ist von etwa 10% im Jahr 1995 auf etwa 26% im Jahr 2009 gestiegen. Dies lag unter anderem daran, dass die Gründungstätigkeit im Softwaresektor während des New Economy Booms stark zunahm und im Jahr 2000 ein Niveau erreichte, das im Vergleich zum Basisjahr 1995 doppelt so hoch lag.

Bis zum Jahr 2007 sank die Anzahl der Gründungen wieder, bedingt durch das Ende der New Economy Euphorie erst deutlich, anschließend noch moderat. Die Anzahl der Gründungen blieb allerdings stets über dem Niveau des Jahres 1995. Im Jahr 2008 stieg die Gründungstätigkeit dann wieder an und auch im Jahr 2009 zeigte sich eine Zunahme. Diese war – gemessen an der üblichen Dynamik bei der Gründungstätigkeit – mit 46% enorm. Die Gründungstätigkeit im Softwaresektor wäre auch ohne die Einführung der Unternehmergeinschaft um mindestens 15% angestiegen. Ein Blick in die Daten des MUP zeigt, dass im Jahr 2009 ein Großteil der Gründungen im Softwaresektor auf den Wirtschaftszweig Entwicklung und Programmierung von Internetpräsentationen entfallen. In diesem Bereich sind viele Personen als Freiberufler aktiv. Mit Einführung der Unternehmergeinschaft nutzten nun einige die Möglichkeit ihre Tätigkeit als Gewerbetreibende mit Haftungsbeschränkung, also unter Ausschluss operativer Risiken, auszuüben. Der starke Anstieg im Softwaresektor wurde daher stark durch Gründungen von Unternehmergeinschaften beeinflusst.

In der Entwicklung der Anzahl der Gründungen im Bereich der IT-Services spiegelt sich die New Economy Phase ebenfalls wider, allerdings nicht in einem mit dem Softwaresektor vergleichbarem Ausmaß. In den Jahren 2003 und 2004 stieg die Anzahl der Gründungen im Zuge der „Ich-AG“ Förderung leicht über das Niveau von 1995. Bis zum Jahr 2008 ging dort die Anzahl der Gründungen allerdings kontinuierlich zurück. Im Jahr 2009 zeigt sich jedoch eine Zunahme der Gründungstätigkeit. Die Anzahl der Gründungen im Bereich IT-Services stieg im Vergleich zum Vorjahr um 16% an. Ohne Unternehmergeinschaften wäre ein leichter Rückgang der Gründungstätigkeit möglich gewesen.

3 Hemmnisfaktoren

Um ein Unternehmen erfolgreich zu etablieren, müssen Unternehmerinnen und Unternehmer zahlreiche Hürden überwinden. So werden Gründerinnen und Gründer oft bereits bei der Umsetzung ihres Vorhabens mit Problemen konfrontiert, die den Unternehmensstart erschweren oder gar verhindern. Aber auch auf dem weiteren Weg nach der Gründung liegen Stolpersteine, die ein Unternehmen zum Straucheln bringen und damit das Wachstum bremsen oder gar das Unternehmen zu Fall bringen können. In Bezug auf die Gründungs- und Wachstumshemmnisse ist zwischen Hemmnissen zu unterscheiden, die einen spezifischen Charakter haben, also konkret Charakteristika der Gründerinnen und Gründer oder Eigenschaften der Gründungsvorhaben und Unternehmen betreffen, und solchen, die von allgemeiner Natur sind. Im ersten Abschnitt dieses Kapitels stehen zunächst Gründungshemmnisse im Fokus der Betrachtung, um anschließend im darauf folgenden Abschnitt näher auf Wachstumshemmnisse einzugehen. Im darauf folgenden dritten Abschnitt werden die in den ersten beiden Abschnitten erläuterten empirischen Ergebnisse zu relevanten Hemmnisfaktoren anhand der in den Fallstudieninterviews gewonnenen qualitativen Ergebnisse für den High-Tech-Sektor reflektiert.

3.1 Gründungshemmnisse¹⁰

Gründungshemmnisse treten im Rahmen einer Gründungsvorbereitung oder in den ersten Jahren nach der Gründung eines Unternehmens auf. Sie können die Umsetzung eines Gründungsvorhabens und die Entwicklung eines neuen Unternehmens behindern oder schlimmstenfalls dazu führen, dass ein Unternehmen nicht gegründet wird bzw. aus bald wieder aus dem Markt ausscheidet. Für die Analyse von Gründungshemmnissen wurden unterschiedliche Datenquellen herangezogen, über die in Box 4 ein kurzer Überblick gegeben wird.

In Abbildung 3-1 sind die aktuellen Befragungsergebnisse des KfW-Gründungsmonitors (vgl. Box 4) zu Schwierigkeiten oder Sorgen von Gründerinnen und Gründer im Vollerwerb dargestellt. Bei knapp einem Fünftel oder mehr der Gründerpersonen, und damit am häufigsten, ergaben sich Probleme bei Auftragsakquisition/ Kundenkontakt (27%), hinsichtlich der Belastung der Familie (25%), wegen der konjunkturellen Lage (24%), durch bürokratische Hürden und Verzögerungen (22%) sowie hinsichtlich des finanziellen Risikos (19%). Bei jeder sechsten bis siebten Gründung gibt es Sorgen wegen fehlender kaufmännischer Kenntnisse (17%), vor sozialem Abstieg bei einem Scheitern (16%), wegen fehlender fachlicher Qualifikation (16%) sowie wegen besserer Jobs oder Karrierechancen in abhängiger Beschäftigung (16%). Andere Schwierigkeiten treten nur im Zusammenhang mit etwa jeder zehnten Gründung oder weniger auf. Die Ergebnisse

¹⁰ Im Unterschied zu den Ausführungen im zweiten Kapitel bezüglich der Entwicklung der Anzahl der Unternehmensgründungen, in dem „Unternehmen“ die relevante Untersuchungseinheit sind, wird bei der folgenden Diskussion bisheriger empirischer Ergebnisse von einem bestimmten Gründungsbegriff abstrahiert. Die dabei getätigten Aussagen zur Bedeutung von Gründungshemmnissen gelten entsprechen allgemein für den Eintritt in eine selbständige Tätigkeit, unabhängig davon, ob es sich um eine Unternehmensgründung oder Existenzgründung handelt.

der Auswertung des KfW-Gründungsmonitors machen deutlich, dass persönliche Ängste und Sorgen der Gründerinnen und Gründern bei Gründungen sehr relevant sind. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund, dass dies die Bewertung von Gründerinnen und Gründern ist, die trotz ihrer Bedenken entsprechend den Schritt in die Selbständigkeit wagten.

Box 4: Datenquellen zu Gründungshemmnissen

Folgende Datensätze und Auswertungen stehen zur Analysen von Gründungshemmnissen zur Verfügung: der KfW-Gründungsmonitor, das Gründerpanel des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, eine Studie der Universität Siegen sowie der DIHK-Gründerreport 2010.

Die KfW Bankengruppe erhob im Jahr 2010 bei ihrer jährlichen telefonischen Befragung im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors Informationen zur Bedeutung von Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen können. Die nachkommend dargestellte Auswertung beschränkt sich dabei auf die Bewertung der in der Befragung vorgegebenen Faktoren durch Vollerwerbsgründer, die in den vergangenen drei Jahren selbständig wurden.

Im Gründerpanel des IfM Bonn sind Informationen zu Gründungshemmnissen vorhanden. Basis der Informationen sind Personen, die bei Umfragen unter Besuchern unterschiedlicher nationaler Gründermessen bekundeten, gründen zu wollen. Diese Personen wurden etwa 10 Monate später noch einmal kontaktiert und in Abhängigkeit des jeweiligen Status des Gründungsvorhabens befragt. Personen, die ihr Gründungsvorhaben umsetzten, wurden gebeten, sich zu Problemen, die im Rahmen der Gründung oder der Gründungsvorbereitung auftraten, zu äußern. Die Antworten auf die offen gestellte Frage wurden später in Rubriken zusammengefasst. Personen, die ihr Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt hatten, wurden dagegen gebeten mögliche Gründe für die Verzögerung oder den Abbruch des Gründungsvorhabens bezüglich ihrer Relevanz zu bewerten. Auswertungen des Gründerpanels liegen für die Jahre 2006 und 2010 vor.

An der Universität Siegen wurde 2006/ 2007 eine Studie zu Gründungshemmnissen unter Studierenden durchführt.¹¹ Dabei mussten sich die Befragten dazu äußern, wie sie vorgegebenen Faktoren als Gründungshemmnis einschätzen. Im Unterschied zu anderen Studien lässt es die Konzeption dieser Befragung zu, zwischen den vier Personengruppen Gründerinnen und Gründer, Gründungsentschlossenen, Gründungsinteressierten sowie Gründungsdesinteressierten zu unterscheiden.

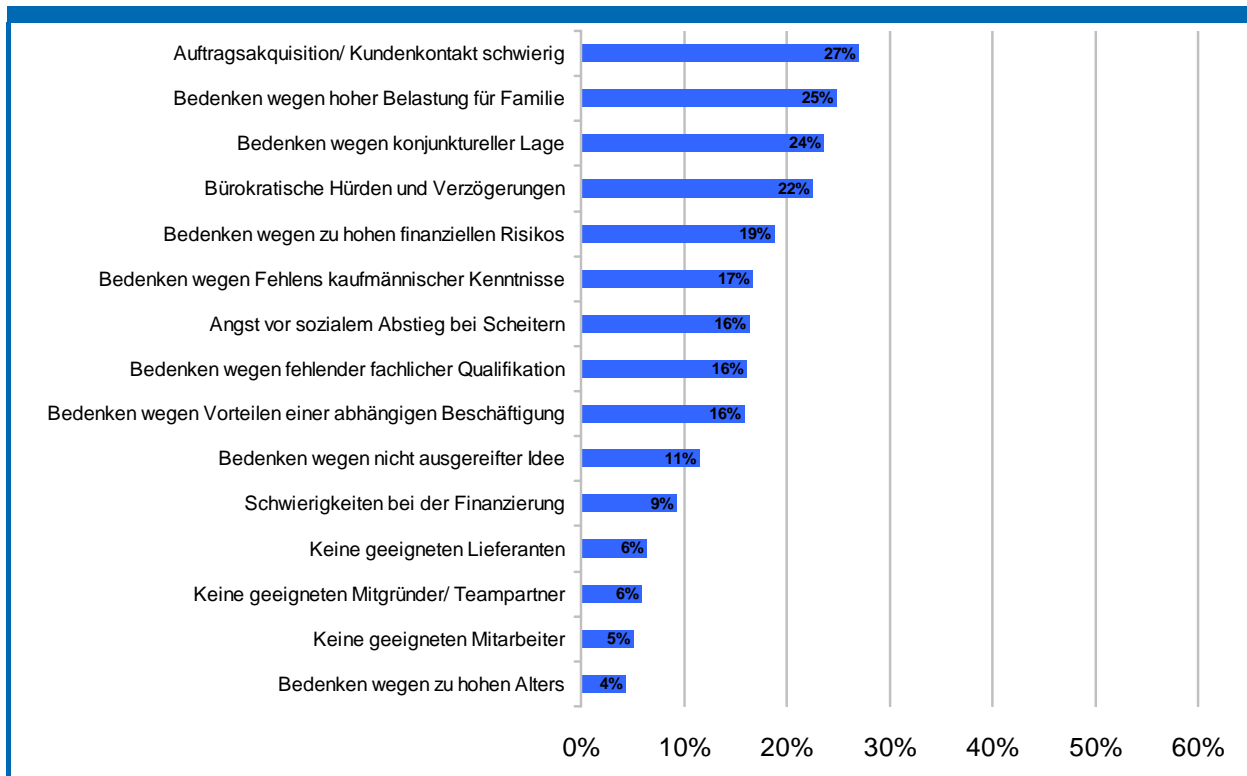
Im DIHK-Gründerreport 2010 sind die Ergebnisse einer Befragung zu Gründungshemmnissen veröffentlicht, die der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) unter den Existenzgründungsberatern der im DIHK organisierten 80 Industrie- und Handelskammern (IHK) durchführte. Die Existenzgründungsberater konnten dabei bis zu drei Faktoren aus einem vorgegebenen Set an Gründungshemmnissen nennen. Ein besonderer Beitrag für diese Studie leistet die Erhebung durch den DIHK aufgrund des Umstands, dass die Erhebung speziell auf High-Tech-Gründungen¹² fokussiert.

Ergebnisse basierend auf diesen eben erläuterten Datensätze werden im Folgenden dargestellt. Schlussfolgerungen und Interpretationen der Ergebnisse liegen in der alleinigen Verantwortung der Autoren und geben nicht die Meinung der Institutionen wieder, die die Auswertungen zur Verfügung gestellt haben.¹³

¹¹ Vgl. Heinemann und Welter (2007).

¹² Als High-Tech-Gründung gelten hier neue Unternehmen, die in einem der im Rahmen der High-Tech-Strategie der Bundesregierung genannten Zukunftsfeldern gegründet wurden.

¹³ Die Autoren bedanken sich bei Herrn Dr. Karsten Kohn (KfW Bankengruppe) und Herrn Peter Kranzusch (IfM Bonn) für die Bereitstellung der Auswertungen ihrer Datensätze.

Abbildung 3-1: Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen können

Lesehilfe: 27% der Gründerpersonen im Vollerwerb hatten Schwierigkeiten bei Auftragsakquisition/ Kundenkontakt.

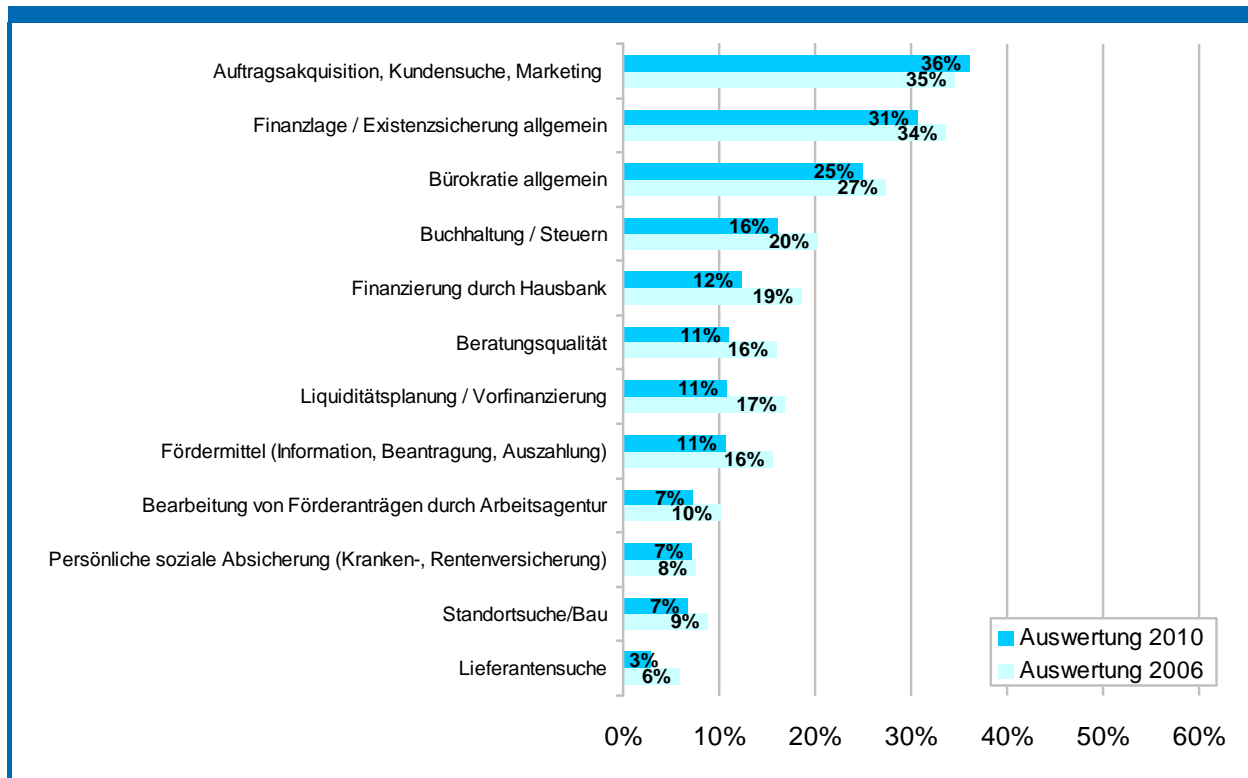
Anmerkungen: Hemmnisfaktoren wurden bei der Befragung vorgegeben. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010.

Aus den Befragungen von Gründerinnen und Gründern durch das IfM Bonn (vgl. Box 4) resultiert ein sehr ähnliches Bild hinsichtlich der Bedeutung einzelner Gründungshemmnisse wie aus Abbildung 3-2 hervorgeht. Bei der Auswertung im Jahr 2006 zeigte sich, dass jeweils knapp mehr als ein Drittel der Befragten angab, Gründungshemmnisse in den Bereichen „*Auftragsakquisition, Kundensuche, Marketing*“ sowie „*Finanzlage/ Existenzsicherung allgemein*“ zu sehen. Etwas mehr als ein Viertel der Befragten machte auf Hemmnisse im Bereich „*Bürokratie allgemein*“ aufmerksam und jeweils rund 20% verwiesen auf Gründungshemmnisse, die auf Bedingungen im Bereich „*Buchhaltung/ Steuern*“ sowie auf Probleme bei der Finanzierung durch [ihre] Hausbank zurückzuführen sind. Die Auswertung des Jahres 2010, die zusätzlich alle nach der Auswertung des Jahres 2006 hinzugekommenen Informationen enthält, lässt die Schlussfolgerung zu, dass die absolute Bedeutung der Gründungshemmnisse zurückgegangen ist. In den neu hinzugekommenen Fragebögen wurden von den Befragten also insgesamt seltener Gründungshemmnisse genannt; lediglich Hemmnisse des Bereichs „*Auftragsakquisition, Kundensuche, Marketing*“ wurden etwa gleich häufig genannt. Im direkten Vergleich der Auswertungen haben die Bereiche „*Liquiditätsplanung/ Vorfinanzierung*“, „*Finanzierung durch Hausbank*“, „*Fördermittel (Information, Beantragung, Auszahlung)*“ und „*Beratungsqualität*“ relativ am meisten an Bedeutung verloren. Insgesamt zeigt sich jedoch auch, dass Antworten, die weniger bedeutenden Bereichen zugeordnet werden konnten, in der Auswertung 2010 noch deutlich seltener waren, als

Antworten bereits in der Auswertung 2006 häufig genannter Bereiche. Die Streuung in Bezug auf als Gründungshemmnis wahrgenommener Faktoren nahm folglich ab.

Abbildung 3-2: Hemmnisfaktoren beurteilt durch Gründerinnen und Gründer



Anmerkungen: Faktoren wurden aus Antworten auf einen offene Fragen nach Hemmnissen gruppiert. Mehrfachantworten möglich.

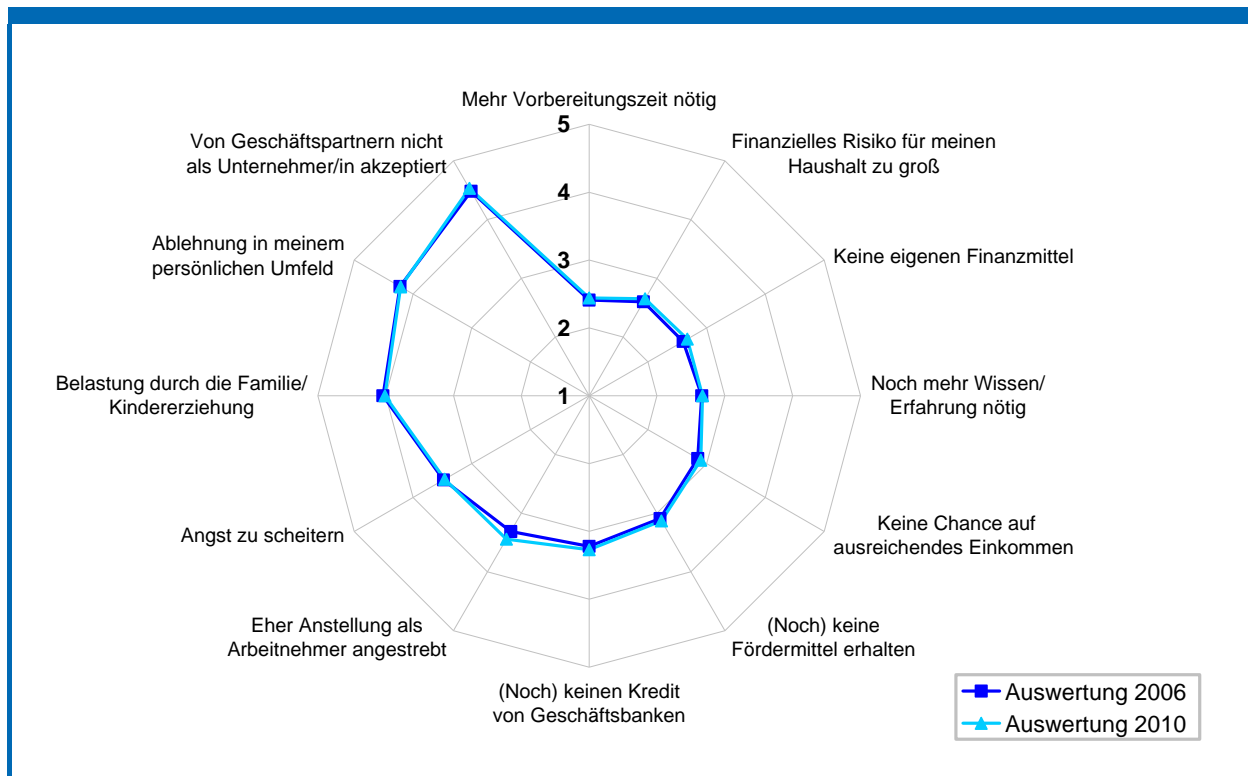
Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn.

Fünf Gründe für die Verzögerung oder den Abbruch eines Gründungsvorhabens sind Personen, die ihr Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt haben, am ehesten wichtig. Dies ist Abbildung 3-3 zu entnehmen. So sind sie sich offensichtlich der Komplexität der Anforderungen, die eine Unternehmensgründung stellt, bewusst, da sie zuvorderst die Notwendigkeit von mehr Vorbereitungszeit für die Umsetzung des Gründungsvorhabens sehen, sowie auch ihren Kenntnisstand als nicht ausreichend betrachten. Möglicherweise diesem Mangel an Vorbereitung geschuldet, ist für viele der Befragten auch das finanzielle Risiko sehr relevant, das sie mit der Umsetzung ihres Gründungsvorhabens eingehen würden, zumal sie daneben einen Mangel an eigenen finanziellen Mitteln attestieren, der die Umsetzung behindert. Eher weniger wichtig ist dagegen die Behinderung bei der Umsetzung von Gründungsvorhaben, die sich durch eine eingeschränkte Verfügbarkeit externer Finanzierungsmittel ergibt. Hierbei zeigt sich nur einmal mehr, dass Gründerinnen und Gründer bei der Finanzierung ihres Unternehmens bevorzugt auf Eigenmittel zurückgreifen und eine externe Fremdfinanzierung eher meiden, was auch den mehrheitlich relativ geringen Investitionsbeträgen von Gründungsprojekten geschuldet ist. Eine Veränderung der Bedeutung von für die Verzögerung oder den Abbruch eines Gründungsvorhabens relevanter

Hemmnisse gab es offensichtlich nicht. So sind keine signifikanten Unterschiede zwischen den Auswertungen der Jahre 2006 und 2010 zu erkennen.

Schließlich scheint auch ein Mangel an Vertrauen in den finanziellen Erfolg der geplanten Unternehmen die potenziellen Gründerinnen und Gründer mit Zurückhaltung an ihre Gründungsvorhaben herangehen zu lassen. Allgemeine Faktoren wie „*Von Geschäftspartnern nicht als Unternehmer/-in akzeptiert*“, „*Ablehnung in meinem persönlichen Umfeld*“ und „*Belastung durch die Familie/ Kindererziehung*“ sind als Hemmnisse bei der Umsetzung von Gründungsvorhaben von geringster Bedeutung. Auch die „*Angst zu scheitern*“ ist weniger relevant.

Abbildung 3-3: Hemmnisfaktoren für die Umsetzung von Gründungsvorhaben



Skala: 1 = „Trifft voll zu“ bis 5 = „Trifft überhaupt nicht zu“

Quelle: Gründerpanel IfM Bonn.

Die Bedeutung verschiedener Gründungshemmnisse in der Einschätzung Studierender ist Abbildung 3-4 zu entnehmen. Die in Abbildung 3-4 dargestellten Ergebnisse sind der Studie von Heinemann und Welter (2007) (vgl. Box 4) entnommen und werden deshalb diskutiert, weil sie zwei Vorteile mit sich bringen. Zum einen können dort die vier Gruppen Gründerinnen und Gründer, Gründungsentschlossene, Gründungsinteressierte sowie Gründungsdesinteressierte unterschieden werden. Dies ist ein Vergleich zwischen Personengruppen, von denen anzunehmen ist, dass die jeweiligen, den Gruppen zugehörigen Individuen sich unterschiedlich intensiv mit dem Thema „Selbständigkeit“ auseinandergesetzt haben und daher unterschiedliche Vorkenntnisse und Erfahrungen mit sich bringen. Entsprechend können hier Aussagen hinsichtlich des Einflusses

ses von Vorkenntnissen und Erfahrungen auf die Bewertung von Gründungshemmnissen abgeleitet werden. Zum zweiten erlaubt die Studie von Heinemann und Welter (2007) sich dem High-Tech-Sektor anzunähern, der in dieser Studie letztlich im Fokus steht. Zwar ist das Verhältnis von akademischen zu nicht-akademischen Gründerinnen und Gründern bei High-Tech-Gründungen relativ ausgeglichen, allerdings liegt der Anteil von akademischen Gründerinnen und Gründern bei High-Tech-Gründungen deutlich höher als bei Nicht-High-Tech-Gründungen.¹⁴ So kann die Beurteilung von Gründungshemmnissen durch Studierende als Approximation für die Situation im High-Tech-Sektor bewertet werden.

Aus Abbildung 3-4 ist zu entnehmen, dass für Studierende, die bereits gegründet haben, die wichtigsten Gründungshemmnisse vor allem allgemeiner Natur sind. Zwar wird eine *für [die] Gründung ungeeignete Ausbildung* als am bedeutendsten gesehen und *fehlendes kaufmännisches Know-how* wird an vierter Stelle eingeordnet, jedoch sind die übrigen fünf der wichtigsten sieben Gründungshemmnisse mit „*Hoher bürokratischer Aufwand*“, „*Unsichere Einkommenssituation*“, „*Angst vor Folgen des Scheiterns*“, „*Zu hohes Risiko*“ und „*Zu hoher Stress/ Leistungsdruck*“ Faktoren, die auf eine Selbständigkeit allgemein zutreffen und nicht auf spezifische Eigenschaften der Gründerinnen und Gründer oder der Gründung zurückzuführen sind. Schwierigkeiten bei der Finanzierung, also fehlendes Eigen- oder Fremdkapital, werden als weniger wichtig angesehen. Die Beurteilung der Gründerinnen und Gründer unter den Studierenden deckt sich größtenteils mit der Einschätzung Gründungsentschlossener. Unterschiede zeigen sich nur in Bezug auf wenige Faktoren, wobei es einzelne Abweichungen nach unten gibt: Gründungsentschlossene stufen entsprechend einige Gründungshemmnisse als nicht so bedeutsam ein als Gründerinnen und Gründer. Bezeichnenderweise beziehen sich diese abweichend bewerteten Gründungshemmnisse auf Faktoren, für deren Beurteilung Gründungserfahrung hilfreich ist. So unterschätzen Gründungsentschlossene offenbar systematisch das Risiko, das eine Selbständigkeit mit sich bringt und die Anforderungen, die an sie gestellt werden, da sie Gründungshemmnisse wie „*Unsichere Einkommenssituation*“, „*Fehlende unternehmerische Fähigkeiten*“ und „*Fehlendes Gründungs-Know-how*“ deutlich weniger Wert beimessen.

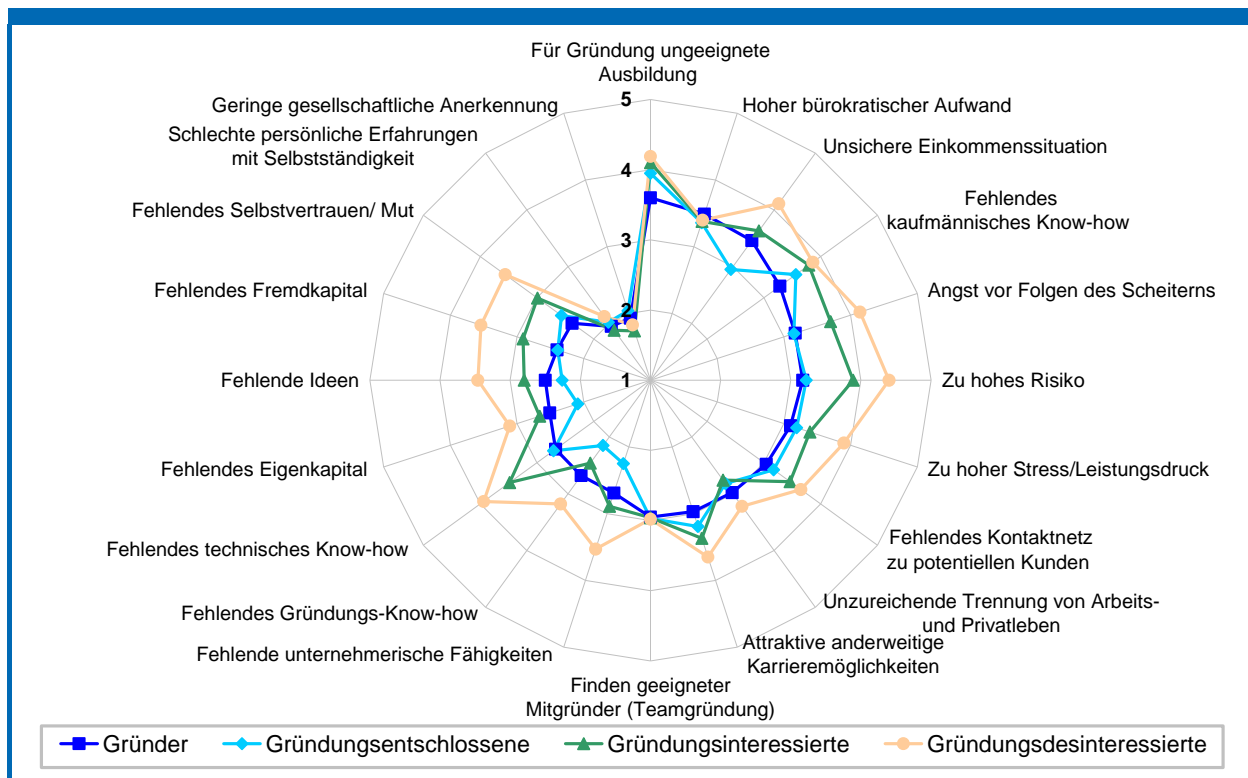
Im Gegensatz zu den relativ ähnlichen Bewertungen der Gründungshemmnisse durch Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsentschlossene zeigen die Einschätzungen durch Gründungsinteressierte und Gründungsdesinteressierte deutliche Abweichungen. Im Vergleich zu Gründerinnen und Gründern sowie Gründungsentschlossenen machen die Beurteilungen von Gründungshemmnissen durch Gründungsinteressierte und Gründungsdesinteressierte deutlich, dass letztere fast durchweg alle Faktoren in höherem Maße als Gründungshemmnisse bewerten. Dies kann damit zu tun haben, dass sich – wie bereits einleitend kurz erläutert – Gründungsinteressierte und -desinteressierte weniger intensiv mit dem Thema „Selbständigkeit“ auseinandergesetzt haben als Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsentschlossene, sich also mit den tatsäch-

¹⁴ Vgl. Metzger (2010).

lichen Fakten weniger gut auskennen und daher die Bedeutung möglicher Hemmnisfaktoren überschätzen. Jedoch ist auch eine gegenteilige Interpretation möglich. So ist denkbar, dass Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsentschlossene in der Beurteilung von Gründungshemmnissen durch ihre Gründungen und Gründungsvorhaben beeinflusst sind. Unterbewusst versuchen sie ihre Entscheidung zu rechtfertigen und zu verteidigen und unterschätzen hierdurch die Bedeutung von Gründungshemmnissen systematisch. In der Gründungsforschungsliteratur ist eine solche Verzerrung unter der Bezeichnung „*entrepreneurial overconfidence*“ bekannt.¹⁵ Die Beurteilung von gründungsinteressierten Personen ist demgegenüber in der Regel unbeeinflusst und daher unvoreingenommen.

Einige Faktoren, sowohl allgemeine Hemmnisse als auch persönliche Defizite, zeigen deutliche Diskrepanzen zwischen der absoluten Bewertung durch Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsentschlossene und der Bewertung durch Gründungsinteressierte und -desinteressierte. So messen letztere den Faktoren „*Fehlendes technisches Know-how*“, „*Zu hohes Risiko*“, „*Fehlendes Fremdkapital*“ und „*Fehlendes Selbstvertrauen/ Mut*“ erheblich mehr Bedeutung bei. Größere relative Diskrepanzen also Abweichung in der Rangfolge der Gründungshemmnisse zeigen sich nur vereinzelt: Der Faktor „*Fehlendes technisches Know-how*“ ist dabei für Gründungsinteressierte und -desinteressierte als Gründungshemmnis wichtiger als für Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsentschlossene während diese beiden Personengruppen „*Unzureichende Trennung von Arbeits- und Privatleben*“ und „*Hoher bürokratischer Aufwand*“ relativ mehr Bedeutung beimessen, dort in der Rangfolge also weiter oben stehen. Eine eindeutige Tendenz in der Rangfolge der Bewertung von Gründungshemmnissen durch Gründerinnen und Gründer, Gründungsentschlossene, Gründungsinteressierte sowie Gründungsdesinteressierte ist in Bezug auf drei Faktoren zu erkennen. Über die vier Gruppen hinweg nimmt die relative Bedeutung der Faktoren „*Zu hohes Risiko*“, „*Fehlendes Fremdkapital*“ und „*Fehlendes Selbstvertrauen/ Mut*“ zu. Auch auf Basis der Auswertung der relativen Bedeutung der Faktoren als Gründungshemmnisse lässt sich nicht klären, ob die Bewertungsunterschiede eher aus einer Unkenntnis der Faktenlage herrühren oder eher auf unterbewusste Fehleinschätzungen zurückzuführen sind. Zwar ist übersteigertes Selbstvertrauen dadurch gekennzeichnet, dass vor allem Risikofaktoren ausgeblendet werden; dies würde erklären warum dem Faktor „*Zu hohes Risiko*“ von Gründungsinteressierten und -desinteressierte eine größere Bedeutung beigemessen wird als von Gründerinnen und Gründern sowie Gründungsentschlossenen. Allerdings weist die unterschiedliche Beurteilung der Faktoren „*Unzureichende Trennung von Arbeits- und Privatleben*“, „*Hoher bürokratischer Aufwand*“ und „*Fehlendes Fremdkapital*“ in Bezug auf deren Position in der Rangfolge durch die Personengruppen darauf hin, dass Unkenntnis bzw. fehlende Erfahrung bei der Bewertung durchaus eine Rolle spielen.

¹⁵ Vgl. Hograth und Makridakis (1981) oder Forbes (2005).

Abbildung 3-4: Hemmnisfaktoren beurteilt durch Studierende

Skala: 1 = „Trifft nicht zu“ bis 5 = „Trifft zu“

Quelle: Heinemann und Welter (2007), eigene Darstellung.

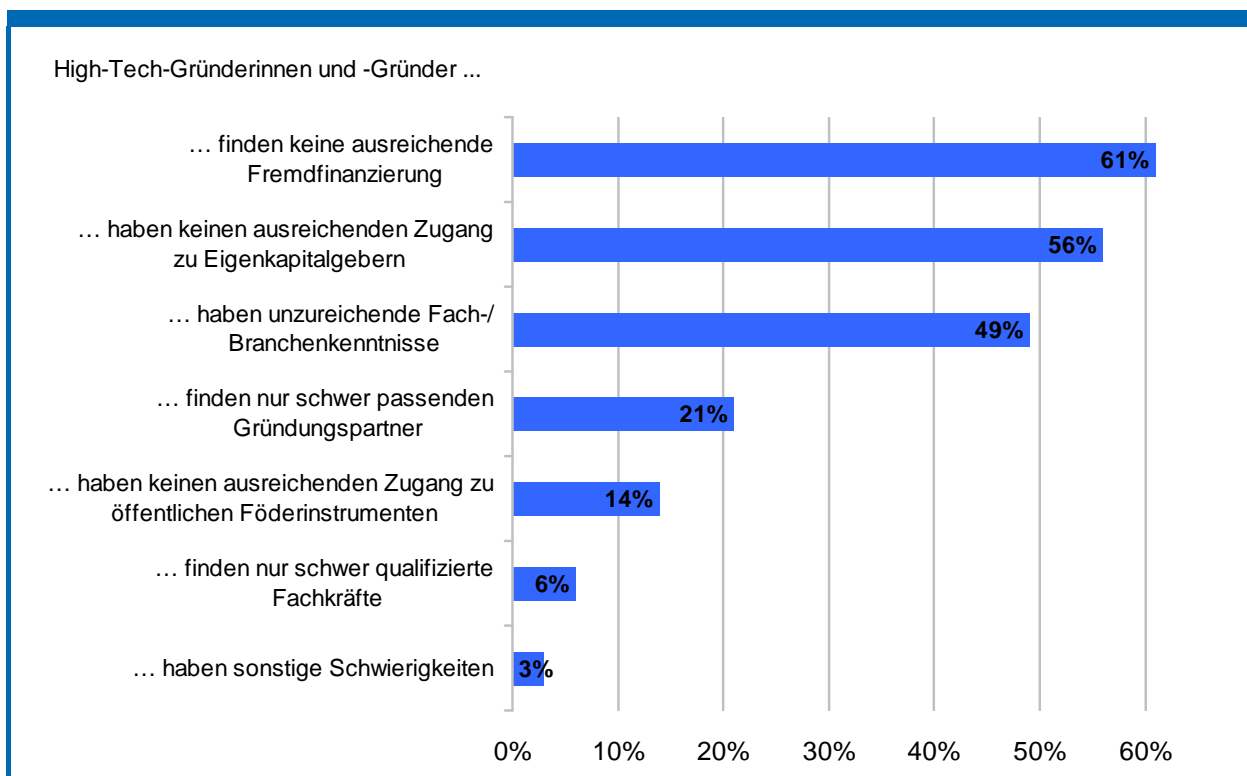
Die im DIHK-Gründerreport 2010 (vgl. Box 4) veröffentlichte Befragung von IHK Existenzgründungsberatern durch den DIHK bezieht sich speziell auf Hemmnisfaktoren für Gründerinnen und Gründer im High-Tech-Sektor. Die Ergebnisse der Befragung sind in Abbildung 3-5 wiedergegeben. Im Vergleich zu den oben dargestellten Ergebnissen zeigt sich in der Einschätzung von Gründungsberatern in Bezug auf High-Tech-Gründungen eine deutlich stärkere Konzentration der Bedeutung einzelner Hemmnisfaktoren. So sind die drei wichtigsten Hemmnisfaktoren, die eine Unterversorgung mit Fremd- (61%) und externem Eigenkapital (56%) sowie unzureichende Fach- und Branchenkenntnisse (49%) diagnostizieren, mehr als zwei bis drei Mal so oft genannt als Probleme, einen passenden Gründungspartner zu finden (21%), welches das nächstbedeutende Hemmnis ist.

Die hohe Bedeutung von Finanzierungsschwierigkeiten war zu erwarten, da dies das typische Hemmnis ist, das oft mit High-Tech-Gründungen in Verbindung gebracht wird. Informationsasymmetrien werden gemeinhin als Hauptgrund für die Finanzierungsrestriktion kleiner und junger Unternehmen im Allgemeinen und junger High-Tech-Unternehmen im Speziellen angeführt. Finanzierungsnehmer sind grundsätzlich bei jedem Kreditgeschäft besser über die tatsächlichen Umstände, also über ihre eigene wirtschaftliche Situation und über die angestrebte Verwendung der Finanzmittel, informiert als potenzielle Finanzierungsgeber (asymmetrische Information).

Bei großen Unternehmen sind diese Informationsasymmetrien jedoch geringer als bei kleinen Unternehmen. Dies ist nicht zuletzt umfassenderen Publizitätspflichten großer Unternehmen geschuldet sowie ihrer größeren Präsenz in der Öffentlichkeit und einer damit zusammenhängenden aktuelleren Informationslage. Auch eine Rolle spielt, dass Finanzierungsgeber häufig bereits Erfahrung mit großen Unternehmen und deren Produkten sammeln konnten.

Kleine Unternehmen haben keine oder eingeschränkte Publizitätspflichten und Informationen stehen generell weniger zeitnah zur Verfügung. Finanzierungsgeber können Informationen, die ihnen durch einen Finanzierungsnehmer gegeben werden, daher nur schwer einordnen und verifizieren. Sind kleine Unternehmen zudem jung bzw. handelt es sich um ein Unternehmen in Gründung, fehlt auch eine Unternehmenshistorie als Basis der Vertrauensbildung für potenzielle Finanzierungsgeber. In Bezug auf den High-Tech-Sektor kommt noch hinzu, dass dort der Neuigkeitsgrad von Produkten und Dienstleistungen aber auch von Technologien im Allgemeinen überdurchschnittlich hoch ist. Potenziellen Finanzierungsgebern ist dort oft entsprechend nicht nur die Erfahrungsbasis in Bezug auf das Unternehmen an sich genommen, sondern auch in Bezug auf Produkte, Dienstleistungen und Technologien; dies verstärkt Informationsasymmetrien, die sich in einem zusätzlich erhöhten Risiko für potenzielle Finanzierungsgeber niederschlagen.

Abbildung 3-5: Hemmnisfaktoren im High-Tech-Sektor beurteilt durch Gründungsberater



Anmerkungen: Hemmnisfaktoren wurden bei der Befragung vorgegeben. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2010), eigene Darstellung.

High-Tech-Gründerinnen und Gründer sind im Durchschnitt knapp 41 Jahre alt¹⁶ und haben im Mittel über 14 Jahre Branchenerfahrung.¹⁷ Außerdem ist ihr Ausbildungsstand im Allgemeinen sehr gut.¹⁸ Die hohe Bedeutung unzureichender Fach- und Branchenkenntnisse ist daher eher unerwartet. Eine mögliche Erklärung für dieses Ergebnis könnte sich aus dem beruflichen Hintergrund der Befragten ableiten. Zwar haben Einschätzungen durch Existenzgründungsberater im Vergleich zu Antworten von Gründerinnen und Gründern den Vorteil, dass es sich um externe Meinungen handelt und Wahrnehmungsverzerrungen, die sich bei Gründerinnen und Gründern durch die eigene Betroffenheit ergeben, nicht auftreten. Andererseits sind bei Befragungen Ex-terner mit anderen Verzerrungen zu rechnen. Insbesondere bei Beratern ergibt sich sehr wahrscheinlich eine Verzerrung durch die (Selbst-) Auswahl ihrer Klientel. So sind Einschätzungen durch Existenzgründungsberater naturgemäß durch deren Erfahrungen mit Gründerinnen und Gründern determiniert, die sich beraten lassen. Da anzunehmen ist, dass sich tendenziell eher Gründerinnen und Gründer beraten lassen, die Probleme mit ihrem Gründungsvorhaben oder ihrem neuen Unternehmen haben oder denen es an gründungsrelevanten Kenntnissen mangelt, sind die Erfahrungen von Existenzgründungsberatern negativ geprägt. Vor diesem Hintergrund könnten die Ergebnisse die Bedeutung der dargestellten Hemmnisfaktoren in ihrer Höhe überschätzen. Dies gilt allerdings nicht in Bezug auf die Nennung sonstiger Hemmnisfaktoren, deren Bedeutung – im Gegenteil – eher unterschätzt wird. Hierfür ist das Problem der Rückschauverzerrung verantwortlich. Rückschauverzerrungen führen dazu, dass die von Existenzgründungsberatern berichteten Probleme einem spezifischen Filter unterliegen, wodurch hauptsächlich Hemmnisse wahrgenommen werden, die nur schwer zu beseitigen sind. Die relative Bedeutung der Hemmnisfaktoren insgesamt sollte von diesen Verzerrungen allerdings nicht sehr betroffen sein. Finanzierungsprobleme sowie mangelnde Fach- und Branchenkenntnisse können deshalb als Hauptschwierigkeiten von Gründerinnen und Gründern im High-Tech-Sektor gelten.

¹⁶ Vgl. Metzger et al. (2010).

¹⁷ 75% aller High-Tech-Gründerinnen und Gründer haben mindestens 7, 90% mindestens 4 Jahre Branchenerfahrung. Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

¹⁸ Vgl. Metzger et al. (2010).

3.2 Wachstumshemmnisse

Im Unterschied zu Gründungshemmnissen, die im Rahmen einer Gründung oder Gründungsvorbereitung auftreten, beziehen sich Wachstumshemmnisse auf Unternehmen mit ersten Erfolgen am Markt. Wachstumshemmnisse sind folglich Faktoren, die der Entwicklung von Unternehmen entgegen stehen. Für die Analyse von Wachstumshemmnissen wurden unterschiedliche Datenquellen herangezogen, über die in Box 5 ein kurzer Überblick gegeben wird.

Box 5: Datenquellen zu Wachstumshemmnissen

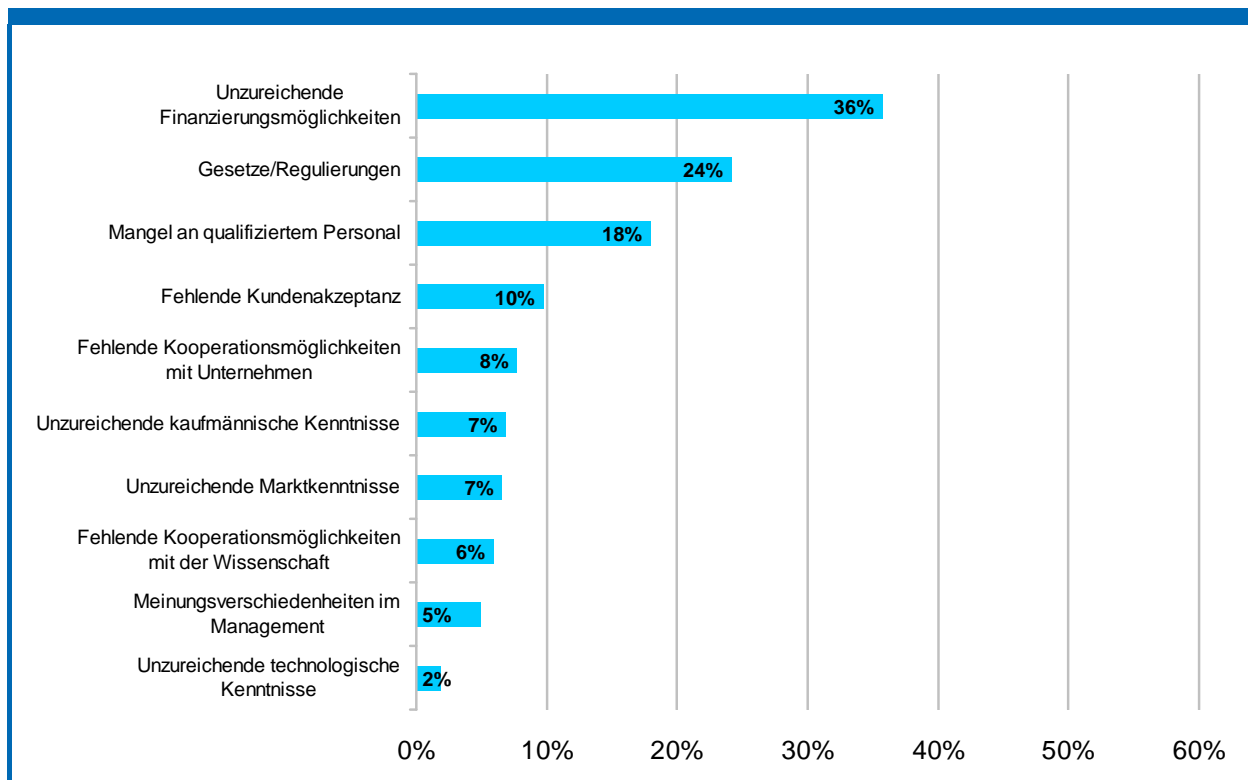
Zur Beurteilung, welche Faktoren von Unternehmen als die Entwicklung hemmend angesehen werden, stehen drei Auswertungen zur Verfügung: die ZEW High-Tech-Befragung 2006, eine Unternehmensbefragung durch Creditreform sowie Daten des KfW/ ZEW-Gründungspanels.

Dem ZEW berichteten junge High-Tech-Unternehmen in einer Umfrage im Jahr 2006 wie sie verschiedene Faktoren als Wachstumshemmnisse bewerten. Den Unternehmen wurden dabei Faktoren vorgegeben, die die Unternehmen danach beurteilten, ob die Faktoren einen großen, mittleren oder geringen hemmenden Einfluss auf ihre Entwicklung hatten.

Im Frühjahr 2010 befragte Creditreform ihre Mitglieder zur Bedeutung verschiedener Faktoren als Hemmnis für die Entwicklung der Unternehmen. Auch hier wurden den Unternehmen Antwortmöglichkeiten vorgegeben, die sie dann zu bewerten hatten. Die Erhebungen durch ZEW und Creditreform sind zwar aufgrund diverser struktureller Unterschiede bspw. in Bezug auf die Industriezugehörigkeit der befragten Unternehmen (so bezieht sich die ZEW Befragung auf den High-Tech-Sektor, die Creditreform Erhebung auf alle Wirtschaftszweige) oder bezüglich der vorgegebenen Antwortvorschläge nicht direkt miteinander vergleichbar. Trotzdem können aus der Gegenüberstellung der Ergebnisse dieser beiden Erhebungen Tendenzaussagen zur Bedeutung einiger Faktoren als Wachstumshemmnis im Zeitverlauf abgeleitet werden. Aus den Ergebnissen der Erhebung durch Creditreform lassen sich zudem interessante Schlussfolgerungen zur Bedeutung von Hemmnisfaktoren in Abhängigkeit vom Unternehmensalter ziehen, da diese für Unternehmen verschiedener Altersklassen separiert ausgewiesen sind.

Letztlich stehen noch Daten zu Gründen für Abbruch oder Einschränkung von Investitionsvorhaben zur Verfügung, die die KfW Bankengruppe gemeinsam mit dem ZEW im Rahmen des KfW/ ZEW-Gründungspanels erhoben. In dieser Erhebung beurteilten Unternehmen die Rolle vorgegebener Faktoren für die nicht-planmäßige Umsetzung von Investitionsplänen.

Die Ergebnisse der ZEW High-Tech-Befragung 2006 (vgl. Box 5) zeigen, dass sich die Bedeutung von Wachstumshemmnissen deutlich stärker auf einige wenige Faktoren konzentriert als dies bei Gründungshemmnissen der Fall ist. So wird, wie in Abbildung 3-6 dargestellt, von mehr als einem Drittel der jungen High-Tech-Unternehmen „*Unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten*“, von knapp einem Viertel „*Gesetze/ Regulierungen*“ und von rund einem Fünftel „*Mangel an qualifiziertem Personal*“ als Wachstumshemmnisse mit großer Bedeutung angeführt, während anderen Faktoren im Einzelfall von maximal 10% der jungen High-Tech-Unternehmen eine große Bedeutung zugesprochen.

Abbildung 3-6: Wachstumshemmnisse junger High-Tech-Unternehmen

Lesehilfe: Für 10% junger High-Tech-Unternehmen ist fehlende Kundenakzeptanz ein großes Wachstumshemmnis. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: ZEW High-Tech-Befragung 2006.

In Abbildung 3-7 sind die Ergebnisse einer aktuellen Unternehmensbefragung durch Creditreform (vgl. Box 5) dargestellt. Auch wenn sich wie bereits eingangs dargelegt die Erhebungen durch ZEW und Creditreform strukturell unterscheiden so zeigen sich doch Ergebnisse, die ähnliche Schlussfolgerungen zulassen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen verweisen auf Hemmnisse, die auf einen *hohen Wettbewerbsdruck [oder auf die] Konkurrenzsituation* zurückzuführen sind. *Restriktive Finanzierungs- und Kreditbedingungen* werden von knapp 30% der Unternehmen angeführt und für je ein Viertel der Unternehmen sind Hemmnisse virulent, die mit einem *Fachkräftemangel* oder einem *unvorteilhaftem Arbeitsrecht* (beispielsweise Kündigungsschutz) in Verbindung zu bringen sind.

Ein Vergleich der Ergebnisse nach dem Alter der Unternehmen deutet auf interessante Zusammenhänge hin. So scheint die absolute Bedeutung sowohl eines *hohen Wettbewerbsdrucks [oder der] Konkurrenzsituation* als auch eines *unvorteilhaften Arbeitsrechts* U-förmig vom Unternehmensalter abzuhängen. Sowohl jüngere als auch ältere Unternehmen verweisen häufiger auf diese Hemmnisfaktoren als Unternehmen mittleren Alters. In Bezug auf die Wettbewerbssituation kann dies damit zu erklären sein, dass sich die Bindung zwischen jungen Unternehmen und ihren Kunden noch nicht gefestigt hat, sich diese entsprechend unbeständig verhalten und bei Konkurrenten nachfragen. Ältere und entsprechend auch tendenziell größere Unternehmen können mit einem ähnlichen Szenario konfrontiert sein, wenn auch nicht in Bezug auf den Aufbau

eines erstmaligen Kundenstammes, jedoch in Bezug auf weitere Kundenbeziehungen in, beispielsweise regional, neuen Märkten. Zu Beginn stellen Gründerinnen und Gründer oft die einzigen Arbeitskräfte in den jeweiligen Unternehmen. Werden dann Beschäftigte eingestellt, ist eine große Anzahl arbeitsrechtlicher Bestimmungen zu beachten. Diese erstmalig zu überblicken kann mit großen Anstrengungen verbunden sein, so dass junge Unternehmen arbeitsrechtlicher Bestimmungen als hemmend empfinden. Bei älteren Unternehmen kann die überdurchschnittliche Bedeutung des Arbeitsrechts als Hemmnisfaktor damit verbunden sein, dass sich arbeitsrechtlicher Bestimmungen sowohl mit der Unternehmensgröße und als auch mit der Dauer der Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter verschärfen.

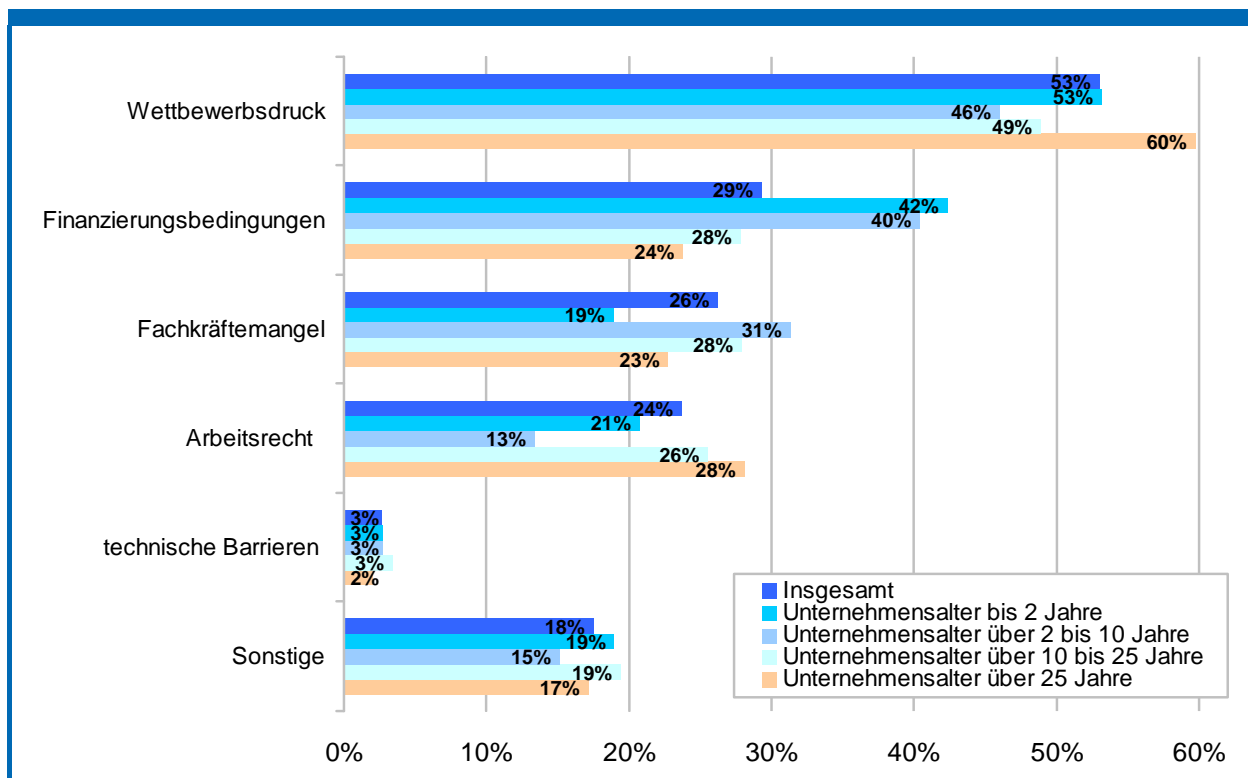
Entgegengesetzt, also invers U-förmig, scheint der Zusammenhang in Bezug auf den Hemmnisfaktor *Fachkräftemangel* zu sein. Mit diesem haben sowohl jüngere als auch ältere Unternehmen weniger häufig Probleme als Unternehmen mittleren Alters. Wie bereits erläutert sind bei jungen Unternehmen die Kenntnisse und Fähigkeiten der Gründerinnen und Gründer die maßgebliche Ressource, so dass Facharbeiten von ihnen selbst ausgeführt werden und erste Beschäftigte oft erst im Verwaltungsbereich beispielsweise im Sekretariat eingestellt werden. Erst mit Eintreten in die Wachstumsphase mit zunehmendem Alter steigen dann die Nachfrage nach Fachkräften und, entsprechend, die Schwierigkeiten, diese anzuwerben. Die (wieder) geringere Bedeutung von Problemen mit dem Mangel an Fachkräften für ältere Unternehmen kann damit zusammenhängen, dass sie am Markt etabliert sind, bekannt – wenn auch möglicherweise nur lokal oder regional – sind und über ein gewisses Maß an Reputation verfügen. Sie können daher Mitarbeitern eher das für ein Anstellungsverhältnis notwendige Vertrauen geben und die finanzielle Sicherheit bieten.

Wiederum eine andere Beziehung zeigt sich zwischen Unternehmensalter und der Bedeutung von *restriktiven Finanzierungs- und Kreditbedingungen* als Hemmnisfaktor. Mit solchen Problemen scheinen ältere Unternehmen deutlich weniger oft konfrontiert zu sein als andere Unternehmen. Neue und junge Unternehmen sind mit spezifischen Risiken konfrontiert, die das Kreditausfallrisiko für Banken erhöhen und ihnen damit größeren Schwierigkeiten bei Kreditfinanzierungen bereiten. Dazu zählt vor allem das Marktrisiko, also das Risiko sich nicht gut genug positionieren und entsprechend nicht am Markt etablieren zu können. Darüber hinaus haben Banken bezüglich neuer und junger Unternehmen größere Informationsdefizite, die nur schwer zu beheben sind. Sie haben beispielsweise noch keine Erfahrungswerte bezüglich der Fähigkeiten und Absichten der Gründerpersonen oder auch in Bezug auf neuartige Technologien. Dies erhöht deren Ausfallrisiko zusätzlich. Höheren Ausfallrisiken begegnen Banken mit höheren Risikozuschlägen und damit mit höheren Kreditzinsforderungen. Höhere Zinsen führen jedoch dazu, dass tendenziell eher Gründungsvorhaben mit hohen Renditeerwartungen – und damit risikoreichere Projekte – finanziert werden, da Unternehmer nur bei solchen bereit sind, höhere Zinsen zu akzeptieren. In letzter Konsequenz führt dies zu einer Situation des Marktversagens, in der der Zugang zu Krediten ist damit für risikoärmeren Gründungsvorhaben, die aufgrund der Informationsdefizite durch Banken nicht mit Sicherheit von risikoreicheren Gründungsvorhaben zu unterschei-

den sind, versperrt. Eine gängige Maßnahme, um von Informationsasymmetrien verursachte Problemen bei Kreditgeschäften zu überwinden, ist, die Stellung von Sicherheiten zu vereinbaren. Dies können kleine und junge Unternehmen aufgrund einer vergleichsweise geringen Ressourcenausstattung jedoch oft nicht in ausreichendem Maße leisten, vor allem wenn bereits Kreditbeziehungen bestehen. Größere Kreditrestriktionen bei kleinen Unternehmen sind daher zum Teil auch durch deren relativ geringe Eigenkapitalausstattung bedingt.¹⁹

Die Rangfolge basierend auf den Angaben junger Unternehmen ist eine geeignete Basis für einen Vergleich der Ergebnisse von ZEW 2006 und Creditreform 2010. Hierzu werden die jeweils dargestellten Faktoren korrespondierend zugeordnet: „Unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten“ zu „Restriktive Finanzierungs- und Kreditbedingungen“, „Gesetze/Regulierungen“ zu „unvorteilhaftes Arbeitsrecht“, „Mangel an qualifiziertem Personal“ zu „Fachkräftemangel“ sowie „Fehlende Kundenakzeptanz“ zu „hoher Wettbewerbsdruck/ Konkurrenzsituation“. Abgesehen vom letztgenannten Faktor, der in der Befragung von Creditreform möglicherweise aufgrund der Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise so an Bedeutung gewonnen hat, dann stimmt die Rangfolge der genannten Hemmnisbereiche zwischen den Befragungen weitgehend überein.

Abbildung 3-7: Wachstumshemmnisse nach Unternehmensalter



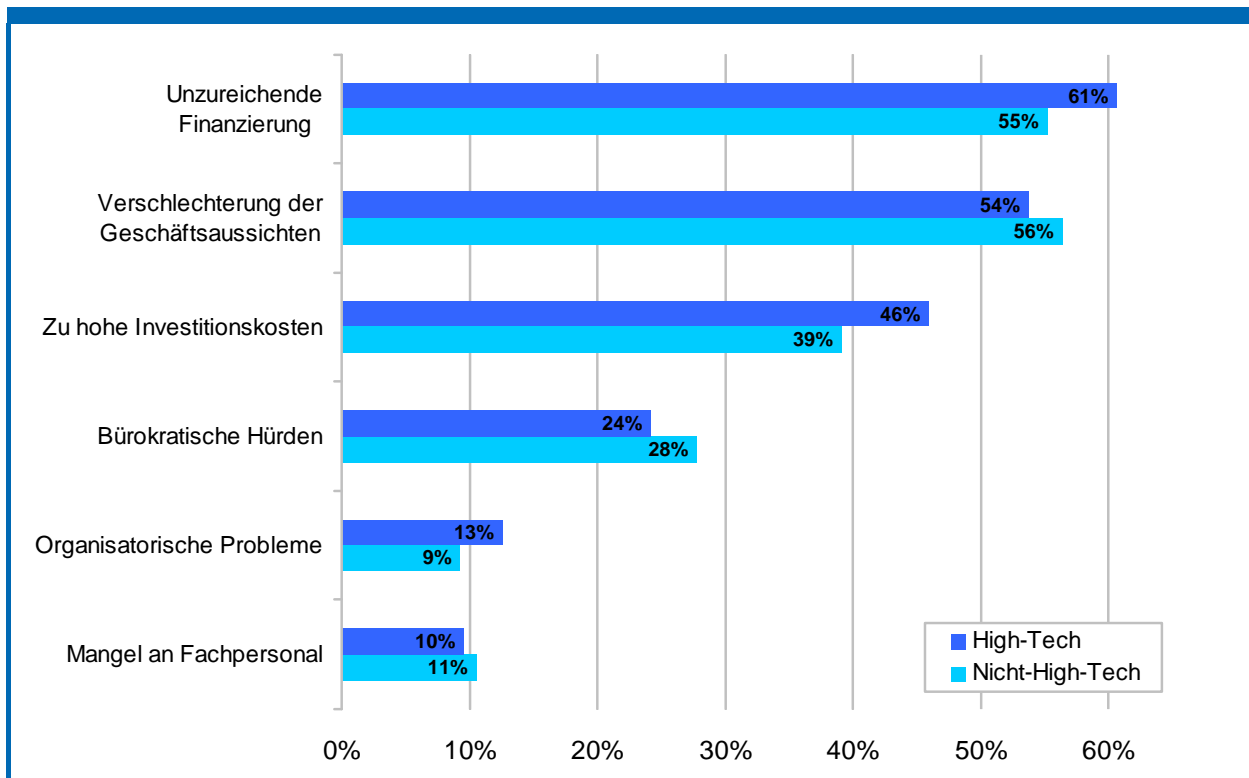
Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Creditreform (2010), eigene Darstellung.

¹⁹ Die KfW Bankengruppe (2009) zeigt, dass kleine Unternehmen durch vergleichsweise geringe Eigenkapitalquoten gekennzeichnet sind.

Basierend auf Daten des KfW/ ZEW-Gründungspanels sind in Abbildung 3-8 sind Hemmnisfaktoren dargestellt, die junge Unternehmen daran hinderten, Investitionsvorhaben für das Jahr 2008 wie geplant umzusetzen (vgl. Box 5). Wenn eine Abänderung der Investitionspläne notwendig wird, ist dies meist gleichbedeutend mit der Annullierung geplanter Investitionen. Bei mehr als drei Viertel der jungen Unternehmen war dies so.²⁰ Eine derart hohe Quote von Annullierungen geplanter Investitionen deutet auf einen zu dieser Zeit ausgeprägten Konjunkturpessimismus unter jungen Unternehmen hin. Andere Maßnahmen, wie eine Verlängerung der Projektlaufzeit (41%), eine Verringerung des Investitionsumfangs (32%), eine Verschiebung des Projekts (27%) oder ein Abbruch bereits angelaufener Projekte (27%) sind dagegen weniger populär. Hinsichtlich der Anwendung dieser Maßnahmen zeigen sich keine Abweichungen für verschiedene Gründungskohorten oder Branchen – mit Ausnahme von Softwareunternehmen, die signifikant häufiger den Start geplanter Investitionsprojekte verschoben.²¹

Abbildung 3-8: Investitionshemmnisse junger Unternehmen



Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

Hauptgründe für den Abbruch oder die Einschränkung von Investitionsplänen waren eine unzureichende Finanzierung und die Verschlechterung der Geschäftsaussichten. Dabei war eine unzureichende Finanzierung für junge Unternehmen des High-Tech-Sektors ein wenig wichtiger (61%)

²⁰ Vgl. Fryges et al. (2009).

²¹ Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

als für Unternehmen des Nicht-High-Tech-Sektors (55%), wobei die Differenz statistisch nicht signifikant ist. Nichtsdestotrotz zeigen sich Branchenunterschiede: So war eine unzureichende Finanzierung insbesondere im Softwarebereich sowie im Handel kritisch.²² Auch die Verschlechterung der Geschäftsaussichten war bei mehr als der Hälfte der jungen Unternehmen für Abweichungen von Investitionsplänen mitverantwortlich. Dabei zeigen sich weder signifikante Unterschiede in der Bedeutung dieses Faktors zwischen High-Tech- und Nicht-High-Tech-Unternehmen (54 vs. 56%) noch in Bezug auf einzelne Branchen. Ein weiterer Grund für die Abweichung von Investitionsplänen sind zu hohe Investitionskosten. Für junge High-Tech-Unternehmen sind zu hohe Investitionskosten ein signifikant wichtigerer Hemmnisfaktor (46%) als für Unternehmen der Nicht-High-Tech-Sektoren (39%).²³ Für rund ein Viertel der jungen Unternehmen sind bürokratische Hürden ein wichtiger und bedeutender Faktor für die Abweichung von Investitionsplänen. Die Differenz zwischen High-Tech-Unternehmen (24%) und Unternehmen der Nicht-High-Tech-Sektoren (28%) ist statistisch nicht signifikant, allerdings zeigen sich Branchenunterschiede. So spielen bürokratische Hürden bei technologieorientierten Dienstleistungen, Softwareunternehmen, im Handel sowie in den nicht-technologieintensiven Sektoren des verarbeitenden Gewerbes eine signifikant geringere Rolle als in anderen Branchen.²⁴ Organisatorische Probleme sowie ein Mangel an Fachpersonal sind insgesamt weniger bedeutend für die Abweichung von Investitionsplänen. Signifikante Unterschiede zwischen High-Tech-Unternehmen und Unternehmen der Nicht-High-Tech-Sektoren sind keine gegeben; für einige junge High-Tech-Unternehmen scheinen solche Schwierigkeiten dennoch relevant zu sein, da bei technologieorientierten Dienstleistungen sowohl der Mangel an Fachpersonal als auch organisatorische Probleme, letztere auch bei Unternehmen der forschungsintensiven Industrie, signifikant häufiger für die Abweichung von Investitionsplänen maßgeblich waren.²⁵

Die eben diskutierten Gründe für die Abweichung von Investitionsplänen sind oft entweder gemeinsam relevant oder treten alleine auf. Gemeinsam sind besonders häufig zu hohe Investitionskosten und eine unzureichende Finanzierung sowie organisatorische Probleme und der Mangel an Fachpersonal von Bedeutung; dagegen sind eine Verschlechterung der Geschäftsaussichten und organisatorische Probleme besonders selten gemeinsam relevant. Die Gründe haben unterschiedliche Effekte darauf, welche der oben genannten Maßnahmen bezüglich der Investitionspläne – Abbruch, Verschiebung etc. – ergriffen werden. So wurden beispielsweise geplante Investitionen bei einer unzureichenden Finanzierung oder einer Verschlechterung der Geschäftsaussichten signifikant häufiger annulliert; ebenso führte eine unzureichende Finanzie-

²² Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

²³ Für unternehmensnahe Dienstleistungen mit Ausnahme technologieorientierter Dienstleistungen (inkl. Software) sind zu hohen Investitionskosten signifikant unbedeutender. Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

²⁴ Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

²⁵ Der Mangel an Fachpersonal ist außerdem im Handel signifikant unbedeutender für die Abweichung von Investitionsplänen. Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnung.

zung, zu hohe Investitionskosten sowie bürokratische Hürden signifikant häufiger zu einer Verringerung des Investitionsumfangs.²⁶

Der Abbruch oder die Einschränkung von Investitionsplänen führt zu einer Reduktion des Investitionsvolumens von Unternehmen. Die Investitionslücke, also der Betrag, der ohne Abbruch oder Einschränkung von Investitionsplänen investiert worden wäre, ist dabei in kapitalintensiven Sektoren wie dem verarbeitenden Gewerbe naturgemäß höher als in Dienstleistungssektoren. Die Investitionslücke betrug bei der Hälfte der jungen High-Tech-Unternehmen sowohl in der forschungsintensiven Industrie als auch in den nicht-forschungsintensiven Wirtschaftszweigen im Jahr 2008 rund 35 Tsd. €. Im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen betrug diese Investitionslücke 20 Tsd. € und war damit höher als in andern Dienstleistungssektoren.

3.3 Hemmnisfaktoren im High-Tech-Sektor – Ergebnisse einer qualitativen Analyse

Wie die vorangegangenen Abschnitte darlegen, gibt es in unterschiedlichen Studien einige Faktoren, die immer wieder als Hemmnis sowohl in der Gründungs- als auch der Wachstumsphase genannt wurden, beispielsweise Finanzierungsprobleme oder Bürokratie. Diese Faktoren können mehrere Facetten haben. So kann mit dem Oberbegriff Bürokratie die Anmeldung einer GmbH, eine Genehmigung für ein bestimmtes Produkt (beispielsweise medizinische Geräte oder Nahrungs-/ Arzneimittel) oder die Beantragung von Fördermitteln gemeint sein. Um die Facetten der Hemmnisfaktoren herauszuarbeiten, wurden leitfadengestützte Unternehmerinterviews durchgeführt. Die Zuhilfenahme eines Leitfadens vereinfacht und vereinheitlicht die Gesprächsführung. Dabei hat der Leitfaden keine inhaltliche Lenkungsfunktion, sondern überlässt den Befragten die Gewichtung und Schwerpunktsetzung. Durch leitfadengestützte Interviews kann besser auf einzelne Facetten eingegangen werden, als dies bei Fragebogenerhebungen der Fall ist. So wurde beispielsweise Bürokratie als Hemmnisfaktor in den empirischen Erhebungen relativ umfassend abgefragt, ohne dabei konkret benennen zu können, worauf sich bürokratische Hürden genau beziehen, ob auf die mit der Anmeldung eines Gewerbes verbundenen Anforderungen, den Erhalt bestimmter Genehmigungen oder auf wiederkehrende Belastungen in den Bereichen Steuern, Buchführung, Publizität. Dem Vorteil der offenen Gewichtung und Schwerpunktsetzung durch die Befragten bei Unternehmerinterviews steht der Nachteil gegenüber, dass eine Verallgemeinerung der in den Interviews gewonnenen Erkenntnisse schwierig ist.

Für die qualitative Untersuchung wurden 10 Unternehmer²⁷ der IT-Branche befragt, die im Zeitraum 2000-2009 in Bayern, Rheinland-Pfalz, Hessen, Berlin und Thüringen gründeten. Vorrangig handelte es sich dabei um Softwareunternehmen, die sich mit 3D-Visualisierung, Software für mobile Endgeräte, Software und Hardware für Medizintechnik, Social Software, Quantenoptik und

²⁶ Quelle: KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Schätzung.

²⁷ Die Befragten waren ausschließlich männlich.

Eventmanagement-Software beschäftigen. Dieser kurze Überblick über die Unternehmenscharakteristika macht bereits deutlich, dass sich die in den Unternehmerinterviews gewonnenen Erkenntnisse nicht auf die Gesamtheit aller Gründungen übertragen lassen. Junge Unternehmen sind eine sehr heterogene Gruppe. Die unternehmerischen Motivationen ihrer Gründerinnen und Gründer reichen dabei von der Existenzsicherung bis hin zu schnellem Unternehmenswachstum. Und auch die Startbedingungen der Unternehmen können sehr unterschiedlich sein. So gründen manche Unternehmer mit einem noch nicht ausgereiften Produkt, während andere bereits mit einem marktreifen Produkt starten können, für das der relevante Kundenkreis eruiert ist und sich damit sowohl technologische als auch Marktrisiken besser abschätzen lassen.

Der Interviewleitfaden umfasste im Wesentlichen die Bereiche Gründungs- und Wachstumshemmnisse, Maßnahmen und Wege zur Überwindung der Hemmnisse sowie Hindernisse, die der weiteren Entwicklung des Unternehmens im Wege stehen. Falls prominente Hemmnisse, wie beispielsweise Finanzierungsschwierigkeiten, Bürokratie etc. nicht genannt wurden, wurden diese am Ende des Interviews angesprochen, um ein möglichst umfassendes Bild der Hemmnisse für junge Unternehmen zu erhalten und zu erfahren, warum diese Hemmnisse nicht relevant waren.

3.3.1 Hemmnisse in der Gründungsphase

Hemmnisse können anhand verschiedener Kriterien klassifiziert werden. Wird die Unternehmensphase als Klassifizierungsmerkmal gewählt, können Gründungs- und Wachstumshemmnisse unterschieden werden, wie es bei den empirischen Studien im voran stehenden Kapitel gehandhabt wurde. In diesem Kapitel wird darüber hinaus eine ursachenbezogene Gruppierung der Hemmnisfaktoren gewählt. Hemmnisse, die sich auf spezifische Eigenschaften der Gründerpersonen oder der Unternehmen beziehen, werden dabei von externen Faktoren unterschieden. Auf folgende Hemmnisbereiche wird nachkommend eingegangen: Auftrags-/ Kundenakquisition, Finanzierungsprobleme, Bürokratie, Wirtschaftslage, fehlende Kenntnisse und Partnersuche für das Führungsteam sowie persönliche Hemmnisse der Gründerpersonen. Dabei werden auch Meinungsäußerungen der interviewten Unternehmer wiedergegeben.²⁸

Auftrags- und Kundenakquisition

Sowohl bei den empirischen Erhebungen als auch im Rahmen der Unternehmerinterviews wurde die Auftrags- und Kundenakquisition als ein sehr großes Hemmnis insbesondere in der Gründungsphase wahrgenommen. Die erfolgreiche Marktpositionierung ist vor allem dann schwierig, wenn andere Unternehmen die Zielgruppe junger Unternehmen darstellen. Dann ist die Gewinnung eines großen Referenzkunden essentiell. Dies sei jedoch problematisch, da hierzulande Großunternehmen aufgrund ihres Sicherheitsdenken (Lieferanten-) Beziehungen mit jungen Unternehmen eher zurückhaltend eingehen. Dabei scheinen die Schwierigkeiten bei der Gewinnung

²⁸ Kursiv hervorgehobene Textstellen sind sinngemäße Zitate der interviewten Unternehmer.

eines großen Referenzkunden ein speziell deutsches Problem zu sein: „*Großunternehmen in den USA sind einfach offener für die Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen.*“ Wurde jedoch erst einmal ein großes Unternehmen überzeugt und als Referenzkunde gewonnen, sei die Tür für weitere Geschäftskontakte offen und weitere Kundenakquisition um einiges leichter. Die wichtigste Strategie, die die befragten Unternehmer zur Lösung dieses Dilemmas anwandten, ist der Aufbau und die Nutzung von Netzwerken strategischer Partner. Je nach angesprochenem Kundenkreis setzen sich diese Netzwerke aus Kontakten zusammen, die im universitären Umfeld bereits vor der Gründung, in Technologiezentren, bei politischen bzw. fachlichen Veranstaltungen oder während Businessplanwettbewerben geknüpft wurden. Auch Kontakte, die aus dem früheren Unternehmen bekannt waren, wurden zum Teil als Türöffner benutzt. Ein weiteres Problem, das Schwierigkeiten bei der Kunden- und Auftragsakquisition bereitet, sei die Größe des deutschen Marktes. Er würde es nur bedingt zulassen, gewisse Skaleneffekte zu realisieren. Der EU-Binnenmarkt sei immer noch kein voll integrierter Markt, da – anderes als in den USA – nationale Präferenzen und sprachliche Barrieren die Integration behindern. Dies sei vor allem im Softwaresektor relevant.

Box 6: Fallstudie: Cooee GmbH

Die Cooee GmbH hat mit Club Cooee eine 3D Live Community entwickelt, in der die Nutzer über den vom Instant Messenger bekannten Chat hinaus neue Leute treffen und eine lebendige 3D Welt entdecken und mitgestalten können. Die Nutzer begegnen sich – eingebettet in den Windows Desktop – in Form von individuell gestalteten frei beweglichen Avataren in persönlich eingerichteten 3D Räumen.

Mit Usern in über 200 Ländern hat der Club Cooee mittlerweile eine große internationale Akzeptanz. Das Prinzip ist denkbar einfach: Software herunterladen, sich registrieren und den Avatar nach eigenen Vorstellungen gestalten. Mit wenigen Klicks erhält das digitale Alter-Ego individuelle Züge und trägt das neueste Outfit. Ist der Avatar gestylt, kann es losgehen: In Clubs, Lounges oder persönlich gestalteten Räumen können die Nutzer neue Leute oder Freunde treffen und durch ihre Avatare von Angesicht zu Angesicht miteinander chatten.

Die Cooee GmbH wurde im Oktober 2007 von Ingo Frick und Alexander Jorjas gegründet. Beide sind seit mehr als 15 Jahren in der deutschen Computerspieleentwicklung tätig. Weitere Mitgründer sind Werner Bruckner und Markus Wiekenberg. Seit April 2009 ergänzt Stefan Lemper die Geschäftsführung, nachdem er zuvor als Partner der Venture Capital Gesellschaft Aurelia Private Equity deren Beteiligung an der Cooee GmbH verantwortete.

Mittlerweile ist der Club Cooee in sechs Sprachen verfügbar, doch die Avatare kommunizieren längst untereinander in über 28 Sprachen.

Seit Mai 2009 wird das Unternehmen durch die Microsoft-Gründerinitiative „*unternimm was.*“ gefördert. Mittlerweile gehört Club Cooee als eines von drei deutschen Unternehmen zum weltweiten Förderungsprogramm BizSpark One. Durch „*unternimm was.*“ wurden auch die Kontakte zum Produktmanagement des Windows Live Messengers hergestellt. Daraus ist mittlerweile eine konkrete Kooperation entstanden: Seit Juni 2010 kann man Club Cooee in einer speziellen Microsoftversion über die Webseiten des Windows Live Messengers betreten. Cooee hat damit durch Microsoft den Zugang zu einer breiten Kundenplattform erhalten.

Mit der Hilfe von Microsoft und dem direkten Draht nach Redmond soll die internationale Expansion weiter vorangetrieben werden. So wurden Messeauftritte von Cooee in New York und Paris realisiert. Aus der Präsenz in Paris auf der „*LeWeb*“ resultierte der Erstkontakt mit dem neuen französischen Finanzinvestor der Cooee GmbH.

Finanzierungsprobleme

Auch der Hemmnisbereich „Finanzierung“ wurde sowohl in den empirischen Erhebungen als auch bei den Unternehmerinterviews relativ oft genannt. Von Finanzierungsschwierigkeiten kann dann gesprochen werden, wenn ein Finanzierungsbedarf nicht oder nur mit Problemen gedeckt werden kann. Grundsätzlich stehen einem Unternehmen zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs verschiedene Finanzierungsoptionen zur Verfügung. Diese umfassen im Wege der Innenfinanzierung beispielweise eine Finanzierung durch Gewinn- oder stille Rücklagen (außer bei Gründungsfinanzierung) oder im Wege der Außenfinanzierung durch Eigenmittel der Unternehmer oder durch Fremdmittel anderer externe Kapitalgeber wie kurz- und langfristige Bankkredite, öffentliche Förderung oder Beteiligungskapital.

Im Bereich der Kreditfinanzierung durch Banken berichtete gut die Hälfte der interviewten Unternehmer von Problemen während der Gründungsphase. Wie bereits oben in Kapitel 3.2 Seite 23 erläutert, können diese Probleme auf höhere Ausfallrisiken bei neuen und jungen Unternehmen sowie auf Informationsasymmetrien zurückgeführt werden, die eine Situation des Marktversagens hervorrufen. Eine gängige Maßnahme, um von Informationsasymmetrien verursachte Problemen bei Kreditgeschäften zu überwinden, ist, die Stellung von Sicherheiten zu vereinbaren. Viele Existenzgründer können zu Beginn ihrer unternehmerischen Laufbahn die von Banken geforderten Sicherheiten oft nicht oder nicht in ausreichender Höhe bereitstellen. Insbesondere auf dieses Problem – geforderte Sicherheiten (auch Bürgschaften) nicht bereitstellen zu können – wiesen die befragten Unternehmer hin. Ein Unternehmer berichtete, dass er bei der Suche nach einer kreditvergebenden Bank durchweg vor verschlossenen Türen stand und er nur durch einen persönlichen Kontakt in die Lokalpolitik eine Finanzierung bei der örtlichen Sparkasse realisieren konnte. Um Marktversagen und den daraus resultierenden Kreditrestriktionen junger Unternehmen zu begegnen, wurden öffentliche Förderprogramme aufgelegt, beispielsweise von der KfW Bankengruppe (vgl. Box 7). Bei der Vergabe von Förderkrediten wird sich in der Regel des sog. „Hausbankprinzips“ (vgl. Box 7) bedient. Dabei muss der Förderkredit bei einer Geschäftsbank oder Sparkasse als Hausbank beantragt werden. Wird sich der Kreditantragsteller mit keiner Hausbank einig, so ist ein Erhalt des Förderkredits nicht möglich. Laut den Unternehmerinterviews ist das Finden einer Hausbank oft schwierig, da die sich Bereitschaft vieler Kreditinstitute als Hausbank zu fungieren, in Grenzen halte.

Box 7: Förderkredite der KfW Bankengruppe für junge Unternehmen

Bei der KfW Bankengruppe sind zwei Förderprogramme aufgelegt, die sich an junge Unternehmen und frische Existenzgründer richten. Das „KfW Startgeld“ ist ein zinsverbilligtes Darlehen bis zu 50.000 € zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmittel. Das Programm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ bietet ein zinsverbilligtes Nachrangdarlehen bis zu 500.000 €, mit dem ebenfalls Investitionen und Betriebsmittel finanziert werden können.

Am Beispiel der KfW Programme bedeutet das Hausbankprinzip, dass Unternehmen den Förderkredit nicht direkt bei der KfW anfordern können, sondern bei einer Geschäftsbank oder einer Sparkasse beantragen müssen, die als durchleitende Hausbank fungiert. Die Hausbank prüft den Kreditantrag und leitet ihn bei Genehmigung an die KfW weiter. Bei Erfüllung der Förderbedingungen erteilt die KfW der Hausbank die Zusage, damit diese den Kreditvertrag mit dem Unternehmen abschließen kann. Ausreichung und Rückzahlung des Förderkredits erfolgt ebenfalls über die Hausbank. Die Hausbank wird für ihren Aufwand an der Marge des Förderkredits beteiligt und erhält eine Haftungsfreistellung von 80% (im Falle des Programms Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung beträgt die Haftungsfreistellung 100%), damit die Hausbank ihre Anforderungen an die Bereitstellung von Sicherheiten begrenzen kann.

Auch externes Beteiligungskapital ist eine Finanzierungsart die Unternehmen offen steht. Im Bereich der Gründungsfinanzierung wird bei Beteiligungskapital von Venture Capital gesprochen, also der Art von Beteiligungskapital, die sich auf die Finanzierung von Unternehmen in einer frühen Lebensphase spezialisierte. Venture Capital wird gemeinhin als Eigen- oder Mezzanin-Kapital, also als eigenkapitalähnliche Mittel wie Nachrangdarlehen (oft mit Wandlungsoption), ausgegeben. Es hat gegenüber Fremdkapital den Vorteil, dass keine regelmäßigen Zinszahlungen erforderlich sind und damit die Liquidität des Unternehmens relativ unbelastet bleibt. Als nachteilig werden oft Mitspracherechte gesehen, die bei der Abtretung von Unternehmensanteilen eingeräumt werden. In Bezug auf die Nutzung von Venture Capital gab über die Hälfte der befragten Unternehmer an, Probleme gehabt zu haben. Bemängelt wurde zum einen die geringe Anzahl an (potenziellen) Venture Capital Gebern in Deutschland und zum anderen deren Wachstumsstreben. So berichtete ein Unternehmer davon, dass er sich nicht mit Wagniskapitalgebern einigen konnte, weil er seine Wachstumsziele nicht anheben wollte. Um ihre Renditeversprechen gegenüber ihren Investoren zu einzuhalten und damit sowohl ihre Refinanzierungsquellen zu erhalten als auch das Angebot an Venture Capital generell zu sichern, sind Venture Capital Gesellschaften grundsätzlich auf ein schnelles Wachstum ihrer Portfoliounternehmen angewiesen.

In den Interviews wurde allerdings auch eingeräumt, Schwierigkeiten bei der Ansprache der Venture Capital Geber gehabt zu haben, und dabei, das eigene Unternehmen angemessen zu präsentieren. Es scheint daher ein Bedarf an einschlägigen Qualifizierungs- und Trainingsmaßnahmen zu bestehen. In Deutschland wurde dem rückläufigen Venture Capital Angebot, im Sinne einer sinkenden Anzahl an Venture Capital Investments (vgl. Ausführungen Kapitel 4.2), begegnet, in dem mit dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) im Jahr 2005 eine staatlich initiierte Venture Capital Gesellschaft in öffentlich-privater Partnerschaft institutionalisiert wurde (vgl. Box 9).

Box 8: Fallstudie protected-networks.com

Anfang 2009 gründeten Stephan Brack, Thomas Gomell und Christian Zander protected-networks.com. Das Unternehmen aus Berlin liefert quasi das visualisierte Schlüsselbrett für Administratoren, um das Berechtigungsmanagement auf Unternehmensservern übersichtlicher zu gestalten. Wer hat Zugriff auf welche Daten und was passiert, wenn ich etwas verändere? Die Systeme liefern schneller und einfacher als bisher anhand einer „visuellen Schalttafel“ einen Überblick über die Zugriffsrechte. Komplexe Verschachtelungen werden anschaulich dargestellt, Doppelungen können dadurch ebenso schnell identifiziert werden wie nicht mehr benötigte Benutzerkonten. Damit bietet das Unternehmen eine skalierbare Software-Lösung für ein zunehmend kritisch werdendes Problem an und zielt damit auf eine wachsende Marktnische.

Trotz einer konkreten Produktidee war es für das Unternehmen schwierig, Kapital zu akquirieren. Die Venture Capital-Investoren kümmerten sich nach der Gründungs-Hochphase kurz nach der Jahrtausendwende vor allem um ihre Bestände. Brack und Kollegen arbeiteten bereits frühzeitig mit Beratern zusammen, um sich bei Investoren ins Gespräch zu bringen und schnell an die erforderlichen Mittel zu gelangen. Doch schon die Berater von ihrer Idee zu überzeugen, stellte eine große Hürde für das Start-up dar. Erst ein konkreter Prototyp brachte den Durchbruch für das Unternehmen. protected-networks konnte seinen Marktstart schließlich mit Unterstützung des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und des High-Tech-Gründerfonds (HTGF) finanzieren.

Wichtig für den Erfolg und die Akzeptanz am Markt war eine von Anfang an stimmige Unternehmenslösung. Eine Alternative gab es aus Gründersicht nicht.

Zusätzlich zu den drei Gründern beschäftigt das Unternehmen neun Mitarbeiter in Festanstellung. Permanent wird an der Weiterentwicklung des Produktes gearbeitet. Seit Januar 2010 hat es einen Namen: „8MAN“. Neben der Verwaltung können nun auch Rechte auf Zeit vergeben werden. Damit wird ein weiteres Sicherheitsleck in vielen Firmennetzwerken bereits bei der Einrichtung eines Accounts ausgeschlossen. Bereits 2011 strebt protected-networks Kostendeckung an. Im selben Jahr steht auch die Internationalisierung auf dem Plan

protected-networks gehört zu den gegenwärtig 33 Unternehmen, die von der Gründerinitiative „un-ternimm was.“ von Microsoft Deutschland gefördert werden. Die Unterstützung reicht von technischem Support bis zur Marketing-Unterstützung. So konnte sich protected-networks auf der CeBIT am großen Messestand von Microsoft präsentieren. Das Start-up profitierte dabei nicht nur von der kompletten Infrastruktur des Messestandes, sondern vor allem von einer deutlich höheren Sichtbarkeit, die die Akquise von Neukunden erleichterte. Durch die Teilnahme am BizSpark Summit im Mai in Paris konnte protected-networks unter anderem Kontakte zu Venture Capital-Unternehmen knüpfen. Sollte es nun auf die Märkte in Großbritannien und Frankreich gehen, wird Microsoft auch diesen Schritt begleiten.

Box 9: Der High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) wurde im Jahr 2005 in öffentlich-privater Partnerschaft institutionalisiert und mit einem Startkapital von 272 Mio. € ausgestattet. Er ist damit einer der größten Venture Capital Einzelfonds in Deutschland. Der HTGF agiert wie eine private Venture Capital Gesellschaft, das heißt sein Geschäftsmodell ist es, Wertsteigerung seiner Beteiligungen zu erzielen und diese mit Gewinn zu veräußern. Zu den im Rahmen dessen anfallenden Managementaufgaben gehört es auch, Portfoliounternehmen in aussichtslosen Situationen Auszahlungen weiterer Tranchen von vereinbarten Finanzierungen zu verweigern, und ggf. das Unternehmen zu liquidieren bzw. in die Insolvenz zu entlassen. Diese Entscheidung musste vom Management des HTGF bereits gefällt werden. Nichtsdestotrotz hat der HTGF auch die Funktion eines Förderprogramms. So ist er auf Investments in deutsche Kleinunternehmen²⁹ jünger als 1 Jahr beschränkt, bei denen die Entwicklung eines Prototyps bzw. des „proof of concept“ erreichbar ist. Dabei kann er im Vergleich zu private Venture Capital Gesellschaften kleinere Investments (100-500 Tsd. €Erstinvestition), höhere Risiken und ein geringeres Wachstumspotenzial seiner Portfoliounternehmen (5-20 Mio. €Umsatz in 3-4 Jahren) in Kauf nehmen. Als Fördermaßnahme ist zudem das Coaching Konzept des HTGF gedacht. Aus einem Pool an Experten können sich die Unternehmen einen passenden Coach zur strategischen und betriebswirtschaftlichen Unterstützung auswählen können. Gründerinnen und Gründer schätzen die Arbeit der Coaches bei der Erstellung der Konzeptskizze und des Businessplans sowie beim Aufbau eines Kooperationsnetzwerkes als besonders hilfreich ein.³⁰ Die Coaches spielen zudem bei der Kontaktabahnung zwischen potenziellen Investitionsunternehmen und dem HTGF eine wichtige Rolle.

Privatinvestoren, sog. Business Angels, sind eine weitere Quelle externen Eigenkapitals. Dieser Bereich des Venture Capital Marktes ist immer noch zu einem relativ geringen Grad organisiert, weshalb diesbezüglich von informellem Eigenkapital gesprochen wird. Die befragten Unternehmer bemängelten einerseits, dass in Deutschland – insbesondere im Vergleich zu den USA – zu wenige Privatinvestoren zu finden seien, die bereits sind, in junge Unternehmen zu investieren und diese zu unterstützen. Andererseits wurde das Engagement der vorhandenen Business Angels sehr kritisch gesehen. Sie würden „zu viel Einfluss fordern, aber [finanziell] zu wenig ins Unternehmen einbringen“. Auch wurde der Beitrag, den Business Angels jenseits der Kapitalbereitstellung zum Unternehmenserfolg beitragen, angezweifelt. Ein desillusionierter Unternehmer sprach gar von einer „Selbstbeweihräucherung der Business-Angel-Szene“.

Neben der auf die Beseitigung von Finanzierungsrestriktionen konzentrierten Fördermaßnahmen gibt es auch staatliche Programme, die lenkend auf die Unternehmen einwirken sollen – indem bestimmte Technologiefelder gefördert werden, beispielsweise durch Programme des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Viele der Unternehmer nahmen Fördermaßnahmen für ihre Unternehmen in Anspruch. Allerdings wurde bemängelt, dass die Auswahl sehr formalisiert war und die Anforderungen an die Dokumentationspflichten sowohl vor als auch nach Erhalt der Förderung sehr hoch waren. In einem Fall wurde bemerkt, dass die Förderbedingungen nie so richtig auf die Anforderungen des Unternehmens gepasst haben und dass v. a. eine Förderung in Form von Gehälterfinanzierung notwendig gewesen wäre, als ein zumeist angebotener Investitionskredit. Der High-Tech-Gründerfonds wurde als große Ausnahme gelobt, bei dem die Beantragung

²⁹ Als kleine Unternehmen gelten gemäß EU-Definition Unternehmen, die weniger als 50 Mitarbeiter haben und Jahresumsatz oder Bilanzsumme weniger als 10 Mio. € beträgt.

³⁰ Vgl. Geyer, A. und T. Heimer (2010).

und die Bewilligung schnell und relativ reibungslos geglückt ist. Auch das Coaching Konzept des HTGF wurde gelobt. Die Ausgestaltung ist gelungen und die Interviewten hatten den Eindruck, dass die Investitionsentscheidung nicht rein auf Kennzahlen beruhte, sondern tatsächlich auch die Chancen gesehen wurden, die in der Kombination von Unternehmer und Unternehmen lagen. Zudem wurden die Förderzusagen zeitnah erteilt. Die Auflegung eines neuen HTGF stieß daher bei den Interviewten auf Zustimmung.

Bürokratische Hürden

Bürokratische Hürden erscheinen in den empirischen Erhebungen ebenfalls als ein oft genanntes Hemmnis einer Unternehmensgründung auf dem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmen. Bürokratische Hürden können sehr vielfältig sein. Bürokratie umfasst alle Arten administrativer Anforderungen, darunter sowohl die Anmeldung eines Unternehmens, als auch die Beantragung eines Kredites oder von öffentlichen Fördergeldern und auch Regulierungen und Gesetze, die für bestimmte Branchen gelten, wie beispielsweise aufwändige klinische Tests und Genehmigungen in den Bereichen der Medizintechnik oder der roten Biotechnologie. So gesehen ist der Oberbegriff Bürokratie für jedes Unternehmen anders zu definieren. Interessant ist nun, an welchen Stellen Bürokratie als hinderlich empfunden wird. Um hier mehr Einblick zu erhalten, wurden die Interviewpartner genauer nach den einzelnen bürokratischen Hürden gefragt, die ihnen Schwierigkeiten bereitet haben. Der Grundtenor der Antworten war, dass administrative Anforderungen zwar lästig seien, aber kein Hemmnisfaktor wären. Bürokratische Hürden wurden sozusagen als notwendiges Übel wahrgenommen. In den Unternehmerinterviews wurde die Unternehmensgründung, also die Erfüllung der Gründungsformalitäten wie die Gewerbeanmeldung, als relativ unproblematisch gesehen, auch wenn die Anmeldung einer GmbH 3-4 Wochen in Anspruch nehmen würde. Viele der Unternehmer vertraten die Meinung, *„wenn die Anmeldung bereits ein Problem ist, sollte man das mit der Gründung besser gleich lassen“* und stellten sich als gut informiert bzgl. des administrativen Ablaufs dar. Allerdings regte ein Gesprächspartner an, eine Art Leitfaden zu entwickeln, der Hilfestellung dazu gibt *„was ich wann und wo anmelden muss“*, was Behördengänge und Wege zum Notar effizienter gestalten würde.³¹ Auch Genehmigungsverfahren wurden als lästig aber nicht als Hemmnis wahrgenommen. Ein Unternehmer – geschäftstätig im Medizintechniksektor – beschrieb Genehmigungsverfahren als notwendig und hilfreich. Für ihn wog die systemimmanente Qualitätskontrolle seiner Produkte durch Genehmigungsverfahren die Nachteile der administrativen Anforderungen des Verfahrens mehr als auf. Durch administrative Anforderungen verursachten Kosten seien vernachlässigbar und unproblematisch – abgesehen von Notarkosten. Hier seien die Kosten im Verhältnis zur Leistung unverhältnismäßig hoch, beispielsweise bei kleineren Änderungen im Gesellschaftervertrag. Darüber hinaus wurde der Bereich der Steuern und der damit verbundenen Pflichten in der Regel nicht als Problem gesehen. *„Wer ohne die Begleitung eines Steuerberaters gründet, ist selbst schuld.“* Zu der Wahrnehmung

³¹ Mittlerweile sind solche Leitfäden im Internet zu finden, beispielsweise zur GmbH-Gründung unter <http://www.existxchange.de/rechtsform/leitfaden-die-gruendung-einer-gmbh.html>.

bürokratischer Hürden als geringes Problem kann auch beigetragen haben, dass bürokratische Hürden für Unternehmensgründungen in Deutschland in den letzten Jahren abgebaut wurden. Die so genannten Mittelstandsentlastungsgesetze (MEG) 1-3 der Jahre 2006, 2007 und 2009 dienten dem Abbau bürokratischer Anforderungen in der mittelständischen Wirtschaft, unter anderem bezüglich der Dokumentationspflichten.³²

Wirtschaftslage

Die aktuelle Wirtschaftslage macht es jungen Unternehmen schwer, sich auf dem Markt zu etablieren. Die meisten der bereits diskutierten Hemmnisse werden durch eine negative wirtschaftliche Entwicklung weiter verschärft. In diesen Zeiten sind Finanzierungsprobleme schwerer zu lösen, da sowohl Kreditinstitute als auch mögliche Investoren zurückhaltender agieren. Darüber hinaus wird die Auftrags- und Kundenakquisition durch eine gesamtwirtschaftliche Krise eher komplizierter ausfallen. So ist auch die Wahrnehmung der Auswirkungen der aktuellen wirtschaftlichen Situation durch die interviewten Unternehmer eher negativ. Und auch das „*Platzen der Internet-Blase im Jahr 2000*“ hätte immer noch Nachwehen auf die heutige Situation der Gründerinnen und Gründer im Softwaresektor.

Fehlende Kenntnisse und Partnersuche für das Führungsteam

Obwohl sich die Gruppe der Gründerinnen und Gründer im High-Tech-Sektor nicht wie im vorherrschenden Bild nur aus Personen mit technischem Hintergrund zusammensetzt, sondern bezüglich ihrer Ausbildung sehr heterogen ist,³³ zeigen sie häufig Defizite im Bereich der Kenntnisse und Fähigkeiten (beispielsweise kaufmännischer Natur), die essenziell für den Erfolg und ein nachhaltiges Wachstum des Unternehmens sind. Aus einem solchen Mangel können Probleme resultieren, die letztendlich ein Scheitern des Unternehmens begünstigen.³⁴ So gab auch etwa die Hälfte der interviewten Unternehmer an, dass sie Defizite bei ihren eigenen Kenntnissen und Fähigkeiten zur Unternehmensführung hatten – insbesondere im Bereich der Managementenerfahrung und kaufmännischer Kenntnisse. Diese Defizite – so die Wahrnehmung der Interviewten – verschlechterten ihre Position in den Verhandlungen mit weiteren Partnern, beispielsweise mit Geldgebern.

Die interviewten Unternehmer wählten verschiedene Strategien, um diesem Defizit zu begegnen. Sie vergaben kaufmännische Aufgaben an externe Steuerberater, installierten eine Beratungsinstanz in Form eines Beirats, stockten aber auch direkt das Humankapital des Unternehmens auf, indem sie Änderungen am Unternehmerteam vornahmen. Dabei wurde das Unternehmerteam nicht immer nur erweitert, sondern es wurde auch vor dem Umbau des Teams nicht zurückge-

³² Vgl. OECD (2010).

³³ Vgl. Metzger et al. (2010).

³⁴ Vgl. Egel et al. (2010).

schreckt. Da ein Team mit komplementären Kenntnissen und Fähigkeiten ausschlaggebend für den Erfolg eines Unternehmens sein kann, neben der Komplementarität aber auch eine gute Zusammenarbeit und ein gewisses Vertrauen nötig sind, suchten die interviewten Unternehmer vorrangig in ihrem Bekannten-, im ehemaligen Kollegen- und Kommilitonenkreis nach geeigneten Partnern.

Persönliche Hemmnisse der Gründerpersonen

Neben den unternehmensbezogenen und konjunkturellen Hemmnissen, die Unternehmensgründungen Probleme bereiten, können Gründerinnen und Gründer auch persönliche Zweifel in der Gründungsphase belasten. Solche Zweifel umfassen Ängste sowohl vor den Konsequenzen eines unternehmerischen Scheiterns als auch vor Belastungen in finanzieller, familiärer und sozialer Hinsicht. Aber auch bestehende anderweitige Karrierealternativen beispielsweise attraktive Arbeitsverhältnisse in abhängiger Beschäftigung, die mehr Sicherheit bieten als eine Selbstständigkeit, können belastend wirken. Wie bereits die empirischen Analysen zeigten, stellen persönliche Zweifel eine große Belastung für tatsächliche aber auch für werdende Gründerinnen und Gründer dar.

Die interviewten Unternehmer waren bei ihren Unternehmensgründungen meist noch recht jung und hatten die Gründungsidee während bzw. kurz nach dem Studium oder der Promotion. Zwei Gründungsprojekte wurden gestartet, weil die Unternehmer das Gefühl hatten, im Großunternehmen zu wenig bewegen zu können. Somit waren Karrierealternativen unter den Befragten kein Gründungshemmnis. Allerdings gaben einige der Interviewten an, dass sie durchaus mit Ängsten aufgrund der sie erwartenden Verantwortung zu kämpfen hatten und dadurch ihre Risikobereitschaft eingeschränkt war. Darüber hinaus bekannte ein Unternehmer an, dass er „*heute mit Familie nicht mehr [...] gründen*“ würde. Belastend war für ihn insbesondere, dass er aufgrund seiner Positionierung in einer relativ engen Nische eine lange finanzielle Durststrecke zu überwinden hatte.

3.3.2 Hemmnisse in der Wachstumsphase

Die interviewten Unternehmer sahen keine großen Unterschiede zwischen Gründungs- und Wachstumshemmnissen. Die Unternehmensfinanzierung stellt bei der Unternehmensgründung ein Problem dar, das es zu lösen gilt, woran sich auch in der Wachstumsphase nichts ändern würde und es „*nach wie vor schwierig ist geeignete Geldgeber zu finden*“. Allerdings würden bereits erste Unternehmenserfolge eine Abmilderung der Finanzierungsproblematik versprechen. Auch Bürokratie sei weiterhin kein großes Hemmnis. Allenfalls bei einer Expansion, beispielsweise in die USA, müssen weitere Hürden bewältigt werden. Diesbezüglich wurde auf eine andere Praxis in der Nutzung von Schutzrechten sowie auf eine andere Mentalität, Wettbewerber juristisch anzugreifen, hingewiesen.

Neben den Hemmnissen im Bereich Finanzierung und Bürokratie tauchen in der Wachstumsphase auch Schwierigkeiten auf, die während der Gründungsphase (noch) nicht virulent waren. Ein Unternehmen in der Wachstumsphase hat oft Probleme, geeignete Mitarbeiter mit dem gesuchten Kenntnissen und Fähigkeiten zu finden. Die Interviewten identifizierten verschiedene Gründe hierfür: zum einen kann der Standort des Unternehmens wichtig sein; so sind Unternehmen, die etwas abseits der Großstädte angesiedelt sind, oft weniger attraktiv für Bewerber. Darüber hinaus kann es auch hier unter Umständen lange dauern, bis Vakanzen mit qualifiziertem Personal besetzt werden können, da viele potenzielle Mitarbeiter Großunternehmen vorziehen, da diese eine höhere Vergütung und weitere nichtmonetäre Anreize bieten können. *„Kleine und insbesondere junge Unternehmen können nur mithalten, wenn ihr Thema sexy ist“* und potenzielle Mitarbeiter *„viel lieber etwas bewegen wollen, als ein kleines Rädchen zu sein.“* Daraus resultiert eine Vielzahl von Aufgaben und Verantwortungen, die aus Sicht der interviewten Unternehmer ein Job in ihrem Unternehmen interessant macht. Ein Ansatz zur Lösung der Problematik Mitarbeiter zu gewinnen sei es, auf Jobmessen, an Unis sowie über Vorträge und in Forschungsprojekten präsent zu sein. Des Weiteren wird auch auf freiberufliche Mitarbeiter zurückgegriffen. Dies biete den Vorteil Mitarbeiter flexibel auf Projekte einsetzen zu können, würde allerdings den Nachteil haben, dass Know-how das Unternehmen verlässt, wenn der Vertrag nicht verlängert wird.

Als großes Wachstumshemmnis wird die Arbeitsgesetzgebung wahrgenommen. Ab einer kritischen Größe von 10 Mitarbeitern werden flexible Anpassungen der Mitarbeiterstruktur an die betriebliche Situation erschwert. Ein Unternehmer bemerkte hierzu, dass die gesetzlichen Regelungen zum Kündigungsschutz ein *„Abfindungserpressungsgesetz“* sei, das die Kosten einer Freisetzung von Mitarbeitern unkalkulierbar machen würde. Diese Wahrnehmung beruht unter anderem dadurch darauf, dass Richter an Arbeitsgerichten ihren diskretionären Spielraum immer wieder ausreizen und damit die Unsicherheit vergrößern weil sie den Ausgang von Prozessen unvorhersehbar gestalten. Der Versuch, diesem Problem mit befristeten Verträgen entgegenzuwirken, würde scheitern, weil qualifizierte potenzielle Mitarbeiter aufgrund ihrer guten Beschäftigungsalternativen, solche Angebote nicht annähmen. Die Unternehmen hätten daher nur die Möglichkeit, sich mit Einstellungen, soweit es geht, zurückzuhalten.

Ein weiteres Problem in der Wachstumsphase des Unternehmens, das von den Interviewten genannt wurde, ist die Notwendigkeit einer Umstrukturierung bzw. der Einführung einer stärkeren Hierarchie. So müsse gelernt werden zu delegieren und hingenommen werden, dass die Kommunikation ab einer kritischen Unternehmensgröße leidet. Darüber wäre es notwendig Know-how-Monopole, die sich seit der Unternehmensgründung herausgebildet haben, aufzulösen, damit ein möglicher Weggang erfahrener Mitarbeiter keine allzu große Lücke hinterlasse. Gegen solche Maßnahmen würden sich jedoch insbesondere Mitarbeiter der ersten Stunde sträuben, da diese die flachen Hierarchien gewohnt waren und eventuell gerade deshalb zum Unternehmen kamen. Für diese sei eine Umstellung schwierig, insbesondere wenn sich die Strukturen dergestalt ändern, dass eine stärkere hierarchische Strukturierung eingeführt werden muss.

In den vorher genannten empirischen Studien zu Wachstumshemmnissen wurde auf persönliche Gründe kein besonderes Augenmerk gelegt. Mit Hilfe der Interviews wurde versucht, Raum für die Nennung persönlicher Hemmnisfaktoren während der Wachstumsphase zu geben. Für alle Befragten spielten persönliche Probleme kaum eine Rolle. Lediglich wenn eine Umstrukturierung unumgänglich war, wurde ein Mangel an organisatorischen Kenntnissen befürchtet.

3.3.3 Mögliche zukünftige Probleme

Während der Interviews wagten die Befragten auch einen Blick in die Zukunft und erklärten, welche Probleme sie auf sich zukommen sehen. Finanzierungsengpässe sind weiterhin eine beherrschende Befürchtung. Dies kann daran liegen, wie von Egelin et al. (2010) diagnostiziert, dass die Liquiditätsdecke vieler junger Unternehmen recht dünn ist und unvorhergesehene Ausgaben das Unternehmen recht schnell in eine Schieflage geraten lassen. Darüber hinaus bleiben die Finanzgeber recht zurückhaltend, was ihre Investitionen in zwar gereifte aber immer noch riskante Unternehmen anbelangt.

Im Hinblick auf zukünftiges Wachstum wird ein Problem im möglichen Weggang relevanter Mitarbeiter gesehen, insbesondere wenn das Know-how stark konzentriert ist. Dies ist insbesondere der Fall bei Mitarbeitern, die in der Gründungsphase eingestellt wurden, und sich auf ihrem Gebiet spezialisiert haben. Um das Risiko eines Wissensverlusts vorzubeugen, wird bereits in einigen Unternehmen versucht, das Know-how möglichst breit zu verteilen.

Ein weiteres Problemfeld stellen marktseitige Schwierigkeiten dar. So spielt die Kundenabhängigkeit eine große Rolle für die zukünftige Unternehmenslage. Insbesondere eine starke Veränderung der Kundenwünsche könnte die Unternehmen vor große Probleme stellen. Aufgrund der Kundenbindung als unternehmerischer Erfolgsfaktor einerseits und der Kundenabhängigkeit als Risikofaktor andererseits,³⁵ ist unklar, ob es eine gute oder eine schlechte Strategie ist, sich stark auf die bisherigen Kunden zu konzentrieren. Darüber hinaus stellt der potenzielle Markteintritt von Wettbewerbern für einige Unternehmen eine gewisse Herausforderung dar, während andere diesem Problem wenig Beachtung schenken, da sie gewiss sind, dass das nötige Know-how als Eintrittsbarriere ausreicht.

Zuletzt wurden noch gesetzliche Rahmenbedingungen angesprochen, die für die weitere Entwicklung des Unternehmens von signifikanter Bedeutung werden könnten. Allerdings zeigte sich in den Interviews, dass hier lediglich für eine Internationalisierung Befürchtungen aufkamen. So werden unterschiedliche Anmeldepflichten in den einzelnen Ländern kritisch gesehen oder auch die strategische Nutzung von Schutzrechten in den USA.

³⁵ Vgl. Niefert et al. (2006).

3.4 Gesamtbewertung der Hemmnisfaktoren

In den vorangegangenen Abschnitten wurden Hemmnisfaktoren, die in der Gründungs- und Wachstumsphase eines Unternehmens von Relevanz sind, beleuchtet. Um eine detaillierte Darstellung zu erhalten, wurden verschiedene Datenquellen verwendet. Darüber hinaus wurden neben jungen Unternehmen auch die Einschätzungen von potenziellen Unternehmerinnen und Unternehmern aufgezeigt, um so ein verdichtetes Bild der Gründungslandschaft Deutschlands und ihrer Probleme zu erhalten.

Im Wesentlichen lassen sich persönliche, unternehmensimmanente und -exogene Hemmnisfaktoren unterscheiden. Zu den persönlichen Hemmnissen zählt beispielsweise die hohe Belastung für die Familie, Karrierealternativen und die möglichen Folgen eines Scheiterns des Unternehmensprojektes. Unternehmensimmanente Probleme betreffen die Finanzsituation, die Auftrags-, Kunden-, Mitarbeiter- und Führungsteamakquisition. Schließlich umfassen exogene Faktoren bürokratische Hürden und die gesamtwirtschaftliche Lage.

Finanzierungsprobleme und Probleme bei der Akquisition von Aufträgen und Kunden sind sowohl in der Gründungs- als auch in der Wachstumsphase relevant. Die Auftragslage entspannt sich offenbar erst, wenn ein wichtiger Referenzkunde gewonnen werden konnte. Oft auch relevant in der Gründungsphase ist die Aufnahme neuer Mitglieder in das Führungsteam, zur Überwindung von fehlenden Kenntnissen und Fähigkeiten.

Hemmnisfaktoren, die exogen für das Unternehmen sind, spielen für die Gründungs- und Wachstumsphase eine gewisse Rolle. In vielen empirischen Untersuchungen zu Hemmnissen der Unternehmensentwicklung ist Bürokratie ein häufig genannter Faktor. Da Bürokratie unterschiedliche Formen annehmen kann, wurde auch diesem Hemmnisfaktor in der qualitativen Analyse Beachtung geschenkt. Das Ergebnis war, dass Bürokratie – in jeglicher Ausgestaltung – zwar lästig ist, aber letztlich ein kalkulierbares Problem, da viele bürokratische Schritte einer informierten Gründerperson bekannt sein sollten und somit frühzeitig geplant werden können. Bürokratie ist folglich ein handhabbarer Faktor, der die Entwicklung eines Unternehmens nicht einschränkt. Die gesamtwirtschaftliche Lage hingegen kann das Unternehmenswachstum hemmen und unter anderem auch die Kundenakquisition und Kapitalbeschaffung erschweren.

Persönliche Hemmnisse werden vor allem von potenziellen bzw. Neugründerinnen und -gründern genannt. In der Wachstumsphase spielen diese eine nicht so wichtige Rolle. Oft wird eine hohe Belastung für das familiäre und sozial Umfeld befürchtet. Weniger stark, aber immer noch recht häufig wird auf den möglichen sozialen Abstieg im Falle des Scheiterns und attraktive Jobalternativen hingewiesen. Die präsentierten empirischen Ergebnisse lassen keine Rückschlüsse auf die Relevanz dieser Faktoren in der Wachstumsphase zu. Allerdings zeigen die Ergebnisse der qualitativen Analyse, dass die Bedeutung persönlicher Hemmnisfaktoren für die Wachstumsphase abnimmt.

Für die Überwindung von Hemmnissen helfen in erster Linie Netzwerke. Bei den interviewten Unternehmen waren es diverse Kontakte, die in den unterschiedlichsten Situationen hilfreich waren. Diese Kontakte erstreckten sich auf das ehemalige universitäre Umfeld – d. h. Professorinnen, Professoren, ehemalige Kolleginnen, Kollegen, Kommilitoninnen und Kommilitonen – das ehemalige Arbeitsumfeld bis hin zu persönlichen Kontakten zur Lokalpolitik und zu Bankenvorständen. Diese Kontakte waren besonders wichtig zur Kundenakquisition und zur Anbahnung von Finanzierungsbeziehungen. Darüber hinaus war ein Teil der Kontakte auch im Hinblick auf ihre Expertise von Vorteil, die den Unternehmen im Allgemeinen kostenlos gewährt wurde.

4 Gegebenheiten auf dem Kreditmarkt und dem Markt für Venture Capital

Einige Gründerinnen und Gründer kommen bei der Umsetzung ihrer Gründungsvorhaben, also für den erstmaligen Aufbau von Betriebsstrukturen, ohne den Einsatz finanzieller Mittel aus, bspw. durch die Einbringung privater Sachmitteln wie Auto oder EDV-Geräte, der Anteil dieser Gründerinnen und Gründer am gesamten Gründungsgeschehen ist jedoch vergleichsweise gering.³⁶ Die meisten der Gründerinnen und Gründer benötigt entsprechend finanzielle Mittel zur Gründungsfinanzierung. Dieser Finanzbedarf können viele Gründerinnen und Gründer aus eigenen Mitteln decken, ebenso viele sind jedoch auf fremdfinanzierte Mittel angewiesen.

Für verschiedene Gruppen von Unternehmen sind unterschiedliche Finanzierungsmodelle opportun – sowohl weil die Unternehmen eine Vielfalt wünschen als auch weil deren Geschäftsmodelle unterschiedliche Finanzierungsmodelle notwendig macht. Dies ist der großen Heterogenität in der Gruppe der Unternehmensgründungen geschuldet. Viele Unternehmen können bereits kurz nach ihrer Gründung einen Cash-flow erwirtschaften und ihren (möglicherweise geringen – vgl. obige Ausführungen) Investitionsbedarf decken. Ein signifikanter Anteil der Unternehmensgründungen kann dies jedoch nicht und eine (wenn auch relativ kleine) Gruppe der Unternehmen ist auch nach Jahren dazu noch nicht in der Lage – beispielsweise aufgrund vorauslaufender Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Ein Großteil von Unternehmen in Anspruch genommener fremdfinanzierter Mittel wird von Banken als Fremdkapitalgeber durch die Einrichtung von Kontokorrentkonten oder die Gewährung langfristiger Bankdarlehen zur Verfügung gestellt.³⁷ Nach der Unternehmensgründung fallen laufende Betriebskosten und oft auch weitere Investitionen an. Zu deren Finanzierung kann im laufenden Geschäftsbetrieb auf Mittel der Innenfinanzierung zurückgegriffen werden. Dies ist in Bezug auf die Finanzierung von laufenden Betriebskosten jedoch leichter möglich als bezüglich der Finanzierung von Investitionen. So nutzen junge Unternehmen (hier: bis zu 5 Jahre alte Unternehmen) ihren Cash-flow, um – je nach Unternehmensalter – 76-92% der Betriebskosten und 24-66% der Investitionen zu finanzieren.³⁸ Für den nicht per Innenfinanzierung zu deckenden Finanzbedarf bleibt entsprechend nur der Rückgriff auf Mittel der Außenfinanzierung. Ähnlich wie bereits bei der Finanzierung der Unternehmensgründung bringen im Rahmen der Außenfinanzie-

³⁶ Vgl. KfW Bankengruppe (2008), Gude et al. (2008) oder Fryges et al. (2009). Der in KfW Bankengruppe (2008) mit 47,6% (37,7% nur Sachmittel und 9,9% sowohl ohne Finanz- als auch ohne Sachmittel) im Vergleich zu den anderen genannten Quellen – 5,2% (3,8%+1,4%) in Gude et al. (2008) sowie 2,2% (1,5%+ 0,7%) in Fryges et al. (2009) – deutlich höhere Anteil von Gründerinnen und Gründern, die ohne den Einsatz finanzieller Mittel auskommen, ist darauf zurückzuführen, dass in der Datengrundlage dieser Autoren ein hoher Anteil auf Gründungen im Nebenerwerb entfällt.

³⁷ Vgl. KfW Bankengruppe (2008) oder Fryges et al. (2009).

³⁸ Vgl. Fryges et al. (2009).

rung viele junge Unternehmerinnen und Unternehmer eigene Mittel in ihr Unternehmen ein; über die Einrichtung von Kontokorrentkonten oder die Gewährung langfristiger Bankdarlehen kommt hier Banken als Fremdkapitalgeber jedoch abermals eine große Bedeutung zu.

Bei der Fremdfinanzierung laufender Betriebskosten und zusätzlicher Investitionen traten im Jahr 2008 bei rund 17% der jungen Unternehmen Schwierigkeiten auf, wie Fryges et al. (2009) zeigen. Mit Abstand die meisten Unternehmen berichteten dabei von Schwierigkeiten mit Banken; Metzger et al. (2010) machen jedoch darauf aufmerksam, dass sich speziell bei der in diesem Bericht im Fokus stehenden Gruppe der High-Tech-Unternehmen auch vergleichsweise oft Schwierigkeiten mit Beteiligungskapitalgebern ergeben. Beteiligungskapital, in Bezug auf neue und junge Unternehmen insbesondere Venture Capital, spielt zwar nur für einen vergleichsweise kleinen Anteil von Unternehmensgründungen eine Rolle. So nutzten in den Gründungsjahren 2007 und 2008 nur rund 3% aller Unternehmensgründungen Beteiligungskapital, wie Fryges et al. (2009) feststellten. Beteiligungskapital kommt allerdings vor allem für die Gründungsfinanzierung von innovativen, schnell wachsenden Unternehmen zum Einsatz. So zeigen Gude et al. (2008), dass die Bedeutung von Beteiligungskapital bei Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor höher ist, da der Anteil der Gründungen, bei denen Beteiligungskapital zum Einsatz kommt, dort überdurchschnittlich hoch ist. Dies erklärt auch den oben genannten Sachverhalt der größeren Schwierigkeiten dieser Unternehmen mit Beteiligungskapitalgebern.

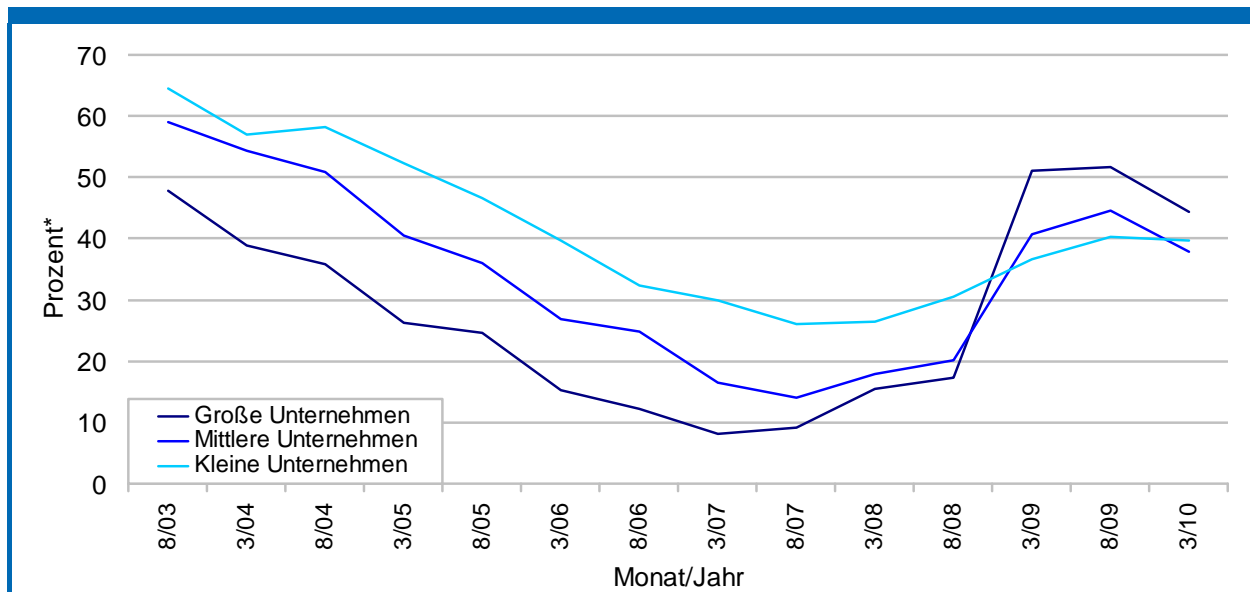
Aufgrund der hohen Bedeutung, die externe Finanzierungsinstrumente für junge High-Tech-Unternehmen hat, wiegen Schwierigkeiten beim Zugang zu Fremdkapital schwer. Die Ursachen für die Probleme bei der Fremdfinanzierung können zum einen nachfrageseitig zu finden sein und beispielsweise von Unternehmenseigenschaften wie dem Alter herrühren, Probleme können jedoch auch angebotsseitig induziert sein und sowohl die Menge der Finanzierungsmitteln betreffen, als auch die Konditionen, zu denen sie angeboten werden. Um solche angebotsseitig induzierten Ursachen für Finanzierungsschwierigkeiten zu ergründen, werden im Folgenden Konditionen des Kapitalangebots näher beleuchtet. Dabei stehen zwei für High-Tech-Unternehmen wichtige Bereiche des Kapitalmarkts im Fokus: der Kreditmarkt sowie der Markt für Venture Capital.

4.1 Der Kreditmarkt

Schwierigkeiten junger High-Tech-Unternehmen bei der Kreditfinanzierung durch Banken sind zwar allgegenwärtig, ihre Brisanz ist im Zeitverlauf jedoch sehr unterschiedlich. So zeigt die Entwicklung der „Kredithürde“ auf Basis des ifo Konjunkturtests – einer Unternehmensbefragung mit Teilnehmern aus dem verarbeitenden Gewerbe, dem Bauhauptgewerbe sowie des Einzel- und Großhandels – nach einer über Jahre anhaltenden Phase der Entspannung auf dem Kreditmarkt einen mit Ausbruch der Finanzmarktkrise Ende des Jahres 2008 rapiden Anstieg des Anteils an Unternehmen, die angaben, die Kreditvergabe durch Banken sei „restriktiv“ (vgl. Abbildung 4-1). Dabei nahm der Anteil der Unternehmen, die den Banken eine restriktive Kreditvergabe attestier-

ten, offensichtlich mit der Größe der Unternehmen zu.^{39 40} Da sich in wirtschaftliche „normalen“ Zeiten unter kleinen Unternehmen üblicherweise relativ mehr Unternehmen einer restriktiven Kreditvergabe ausgesetzt sehen, als bei mittleren und großen Unternehmen, führte der ungleiche Anstieg zur ungewöhnlichen Situation, dass im Vergleich zu kleinen und mittleren Unternehmen relativ mehr große Unternehmen Restriktionen konstatierten. Die aktuellen Daten zur Entwicklung der Kreditrestriktion deuten jedoch darauf hin, dass sich mit einer Beruhigung der Finanzmarkt-turbulenzen das alte Muster einer stärkeren Kreditrestriktion für kleine Unternehmen wieder einstellt.

Abbildung 4-1: Entwicklung der Kreditrestriktion für Unternehmen



Angaben beziehen sich auf das verarbeitende Gewerbe.

* Anteil der Unternehmen, die angeben, die Kreditvergabe von Banken sei „restriktiv“.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Informationsasymmetrien sind mit ausschlaggebend für die größere Kreditrestriktion von kleinen und jungen Unternehmen in wirtschaftlich „normalen“ Zeiten. Informationsasymmetrien führen dazu, dass die von den Kreditgebern geforderten Risikozuschläge steigen. Wie bereits oben in Kapitel 3.2 Seite 23 erläutert führt dies tendenziell zu einem Wegfall der Kreditnachfrage risiko-ärmerer Unternehmen, also zu einer Verdrängung „guter“ Risiken, und damit in letzter Konsequenz zu Marktversagen führt. Eine gängige Maßnahme, um von Informationsasymmetrien verur-

³⁹ Die Größenklassen sind wie folgt definiert: Große Unternehmen haben mehr als 249 Beschäftigten oder mehr als 50 Mrd. € Jahresumsatz und mittelgroße Unternehmen haben 50 bis 249 Beschäftigten oder 10 Mrd. bis 50 Mrd. € Jahresumsatz; für kleine Unternehmen liegen die Werte unterhalb dieser Grenzen.

⁴⁰ Abberger et al. (2009) führen dafür zwei Gründe an: Zum einen seien große Unternehmen stärker durch die Rezession betroffen, weshalb sich Banken als Reaktion auf die gestiegenen Ausfallrisiken sich mit der Kreditvergabe an solche Unternehmen stärker zurückhielten; zum anderen seien große Unternehmen häufiger Kunden von privaten Geschäftsbanken und Landesbanken, die sich aufgrund der vergleichsweise höheren Verluste infolge der Abschreibungen, die sie auf ihre früheren Investments durchführen mussten, bei der Kreditvergabe restriktiver zeigten.

sachte Problemen bei Kreditgeschäften zu überwinden, ist, die Stellung von Sicherheiten zu vereinbaren. Dies können kleine und junge Unternehmen aufgrund einer vergleichsweise geringen Ressourcenausstattung jedoch oft nicht in ausreichendem Maße leisten, vor allem wenn bereits Kreditbeziehungen bestehen. Größere Kreditrestriktionen bei kleinen Unternehmen sind daher zum Teil auch durch deren relativ geringe Eigenkapitalausstattung bedingt.⁴¹

Für den in diesem Kapitel erläuterten Zusammenhang zwischen der Situation auf dem Kreditmarkt und Kreditrestriktion junger Unternehmen wird auf die deutschen Daten der Umfrage zum Kreditgeschäft im Euroraum (Bank Lending Survey), die von den nationalen Zentralbanken des Euro-Währungsgebiets zusammen mit der Europäischen Zentralbank (EZB) durchgeführt wird, zurückgegriffen.⁴² Viele der darin enthaltenen Angaben können nicht nach Unternehmensgruppen, also beispielsweise Unternehmensgröße oder Unternehmensalter, separiert werden. Da es sich dabei jedoch oft um allgemeine, für das generelle Verhalten von Banken relevante Bedingungen handelt, ist dies für ihre Aussagekraft unerheblich. Für einige Daten ist jedoch auch eine Unterscheidung nach der Unternehmensgröße möglich, was Aussagen für Großunternehmen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) möglich macht.

Aus der in Abbildung 4-1 dargestellten Entwicklung kann gedeutet werden, dass die Kreditrestriktion von Unternehmen grundsätzlich auch von der konjunkturelle Lage beeinflusst wird. Dies hat sowohl angebotsseitige als auch nachfrageseitige Gründe. Die Kreditnachfrage von Unternehmen hängt von ihrem Fremdfinanzierungsbedarf für laufende Betriebskosten und Investitionen ab. Maßgeblichen Einfluss auf den Fremdfinanzierungsbedarf haben dabei ihr Innenfinanzierungspotenzial – je niedriger das Innenfinanzierungspotenzial desto höher ist der Fremdfinanzierungsbedarf – als auch ihre Investitionsneigung. Beide Bestimmungsfaktoren verlaufen tendenziell prozyklisch, also in guten Konjunkturphasen mit höheren Umsätzen und Gewinnen höher sind als in wirtschaftlich schlechten Zeiten, ist ihr Einfluss auf den Fremdfinanzierungsbedarf zu einem gegebenen Zeitpunkt normalerweise jeweils gegenläufig: Ein hohes Innenfinanzierungspotenzial senkt tendenziell den Fremdfinanzierungsbedarf, während gleichzeitig eine hohe Investitionsneigung den Fremdfinanzierungsbedarf eher erhöht und umgekehrt.⁴³ Angebotsseitig wirkt

⁴¹ Die KfW Bankengruppe (2009) zeigt, dass kleine Unternehmen durch vergleichsweise geringe Eigenkapitalquoten gekennzeichnet sind.

⁴² Vgl. Berg et al. (2005) oder de Bondt et al. (2010).

⁴³ Der Zusammenhang zwischen Konjunktur und Kreditnachfrage ist auch aus Abbildung 7-1 im Anhang ersichtlich. Dort ist im oberen Teil der Abbildung der Einfluss von Innenfinanzierungspotenzial und Investitionsneigung auf die Kreditnachfrage von Unternehmen in der Einschätzung durch Banken dargestellt. Positive Werte bedeuten einen per Saldo zunehmenden Beitrag zur Verschärfung der Kreditnachfrage, Werte unter Null einen per Saldo zunehmenden Beitrag zu deren Lockerung; gegenläufige Effekte sind klar zu erkennen. Welcher der Effekte in einer bestimmten Konjunkturphase letztendlich überwiegt hängt dabei von der konjunkturellen Dynamik ab. Im unteren Teil der Abbildung ist die Entwicklung der Kreditnachfrage in der Einschätzung von Banken dargestellt. Positive Werte bedeuten eine per Saldo steigende Kreditnachfrage, Werte unter Null eine sich per Saldo abschwächende Nachfrage. Die Abbildung zeigt in den konjunkturell mäßigen Jahren 2003-2005 eine eher rückläufige Kreditnachfrage von KMU. Mit einem sprunghaften Anstieg der Kreditnachfrage wurde Ende des Jahres 2005 ein Zeitraum konjunkturell hervorragender Bedingungen eingeläutet. Dieser Zeitraum, der bis Mitte des Jahres 2008 anhielt, ging mit einer weiteren Zunahme der Kreditnachfrage einher. Mit dem Ausbruch der Finanzmarktkrise Ende 2008 kam es

sich die konjunkturelle Entwicklung indirekt über die Bonitätsmigration – so wird die Wanderbewegung von Kreditnehmern zwischen verschiedenen Risikoklassen genannt, die durch eine Änderung ihrer Bonität bedingt sind – der Unternehmen aus. In guten Konjunkturphasen verbessert sich tendenziell die Bonität von Unternehmen, was das mittlere Risiko im Kreditpool von Banken reduziert, den Umfang des von ihnen verpflichtend zu unterlegenden Eigenkapitals reduziert und damit Mittel freisetzt, die als Kredite vergeben werden können.

Der mit Beginn der Finanzmarkturbulenzen Ende des Jahres 2007 leichte und seit Ausbruch der Krise starke Anstieg der von Unternehmen subjektiven Kreditrestriktion objektiviert sich in der Entwicklung des Kreditneugeschäfts. So verlangsamte sich das Wachstum des Kreditneugeschäfts mit Unternehmen und Selbständigen, das sich im Jahr 2008 stark verlangsamte und im Jahr 2009 deutlich negativ wurde.⁴⁴ Der Unmut von Unternehmen über eine restriktive Kreditvergabe durch Banken beruht grundsätzlich darauf, dass sie ihren Zugang zu Bankkrediten eingeschränkt sehen. Restriktionen ergeben sich zum einen daraus, dass Kreditanfragen von Unternehmen den Auswahlprozess, der in Banken nach einer Kreditanfrage in Gang kommt, nicht überstehen und zum anderen daraus, dass Unternehmen Kreditangebote durch Banken unterbreitet werden, deren Konditionen von den Unternehmen allerdings als (zu) schlecht eingestuft werden. So klagen 70% der jungen Unternehmen, die im Rahmen von Fremdfinanzierungsvorhaben im Jahr 2008 über Schwierigkeiten mit Banken berichten, über ablehnende Antworten auf ihre Kreditanträge und 47% über Kreditangebote zu schlechten oder inakzeptablen Konditionen.⁴⁵

Die Bewilligungswahrscheinlichkeit eines Kreditantrags hängt grundsätzlich von den Kreditrichtlinien⁴⁶ ab, an denen sich eine Bank bei ihrer Kreditvergabepolitik orientiert. Je schärfer diese Kreditrichtlinien ausfallen, desto restriktiver verhalten sich Banken bei der Kreditvergabe (vgl. Abbildung 4-1 und Anhang Abbildung 7-3).⁴⁷ Die Ausgestaltung von Kreditrichtlinien wird von

schließlich – bedingt durch eine extreme Unsicherheit – zu einem Nachfrageeinbruch, der allerdings nur von kurzer Dauer war. Bereits zu Beginn des Jahres 2009 zog die Kreditnachfrage trotz einer Finanzmarktkrise, die sich zu einer Weltwirtschaftskrise auswuchs, wieder an. Dies ist darauf zurückzuführen, dass viele Unternehmen deutliche Umsatzrückgänge hinnehmen mussten und aufgrund der damit einhergehenden reduzierten Innenfinanzierungskraft auf Überbrückungskredite angewiesen waren.

⁴⁴ Vgl. Anhang Abbildung 7-2.

⁴⁵ KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen.

⁴⁶ „Kreditrichtlinien sind definiert als interne Richtlinien oder Kriterien, die die Kreditpolitik einer Bank widerspiegeln. Sie umfassen die schriftlich fixierten und die ungeschriebenen Kriterien oder sonstigen Gepflogenheiten im Zusammenhang mit dieser Politik, die festlegen, welche Art von Krediten eine Bank als wünschenswert erachtet und welche nicht, welche geografischen Prioritäten vorgesehen sind, welche Sicherheiten als akzeptabel gelten und welche nicht und so weiter. In der Umfrage sollten Änderungen der schriftlich fixierten Kreditpolitik zusammen mit Änderungen in ihrer Anwendung betrachtet werden“ (Deutsche Bundesbank, 2009).

⁴⁷ Abbildung 7-3 im Anhang zeigt die Entwicklung der Kreditrichtlinien für Kredite an Unternehmen. Positive Werte bedeuten eine per Saldo Verschärfung der Kreditrichtlinien, Werte unter Null eine per Saldo Lockerung. Wie der Abbildung 7-3 zu entnehmen ist, zeigen sich kaum Unterschiede zwischen der Entwicklung der Kreditrichtlinien für große sowie kleine und mittlere Unternehmen. Die Jahre seit Beginn der Erhebung im Jahr 2003 bis

unterschiedlichen Bestimmungsfaktoren determiniert. Kreditrichtlinien hängen beispielsweise von den Refinanzierungskosten und bilanziellen Restriktionen der Kreditinstitute ab, wie deren Eigenkapitalkosten, deren Finanzierungsbedingungen auf dem Geld- oder Anleihemarkt oder deren Liquiditätsposition. Daneben spielen jedoch auch die Wettbewerbsposition der Banken sowie bankexterne Faktoren wie die allgemeine Werthaltigkeit von Sicherheiten oder das wirtschaftliche Umfeld für die Unternehmen eine Rolle.⁴⁸

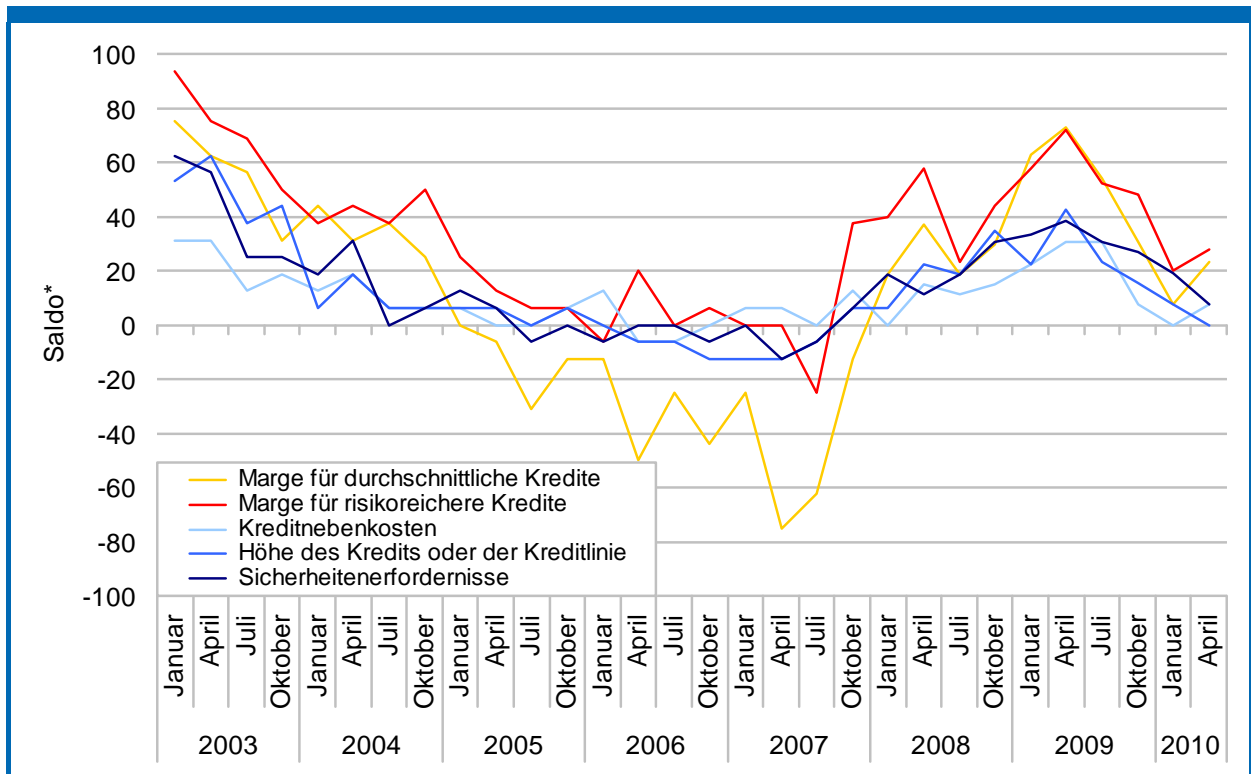
Wie bereits erläutert ist neben der generellen Bereitschaft von Banken, Kredite zu vergeben, für die Einschätzung der Kreditrestriktion von Unternehmen ebenso von Belang, zu welchen Konditionen Kredite angeboten werden. Zu wichtigen Konditionen bei Kreditgeschäften, die für die Bewertung von Kreditangeboten relevant sind, gehören der nominale Kreditzins, die Kreditnebenkosten, die Kredithöhe sowie Sicherheitserfordernisse. Im nominalen Kreditzins spiegeln sich die Refinanzierungskosten der Banken sowie deren Gewinnaufschlag (Marge) wider. Die Entwicklung der Kreditkonditionen für Unternehmen ist in Abbildung 4-2 dargestellt. Die Abbildung beschränkt sich dabei auf Faktoren, die im Einflussbereich der Banken selbst liegen; in Bezug auf den nominalen Kreditzins sind dies die Margen. Positive Werte bedeuten eine per Saldo Verschärfung der Kreditkonditionen, Werte unter Null eine per Saldo Lockerung, wobei eine Verschärfung bezüglich der Margen als Margenausweitung zu interpretieren ist. Wie Abbildung 4-2 zeigt haben sich die Margen für durchschnittliche Kredite in den Jahren 2003 und 2004 noch per Saldo ausgeweitet, bevor es in den Jahren 2005 bis 2007 zu deutlich schrumpfenden Margen kam. Ende des Jahres 2007 bekamen die Unternehmen allerdings die Auswirkungen der Finanzmarkturbulenzen mit deutlich steigenden Margen zu spüren. Im Gegensatz dazu haben sich die Margen für risikoreiche Kredite in den vergangenen Jahren fast stets per Saldo ausgeweitet. Bis zum Jahr 2005 verlangsamte sich die Geschwindigkeit der Margenausweitung jedoch deutlich, nahm mit Beginn der Finanzmarkturbulenzen jedoch wieder an Fahrt auf. In ähnlicher Weise verlief die Entwicklung in Bezug auf Kreditnebenkosten, Kredithöhe und Sicherheitserfordernisse. Insgesamt zeigt sich in den vergangenen Jahren tendenziell eine per Saldo Verschärfung der

Ende des Jahres 2004 sind durch eine Straffung der Kreditrichtlinien durch Banken gekennzeichnet. Erst in den Jahren 2005 bis Mitte des Jahres 2007 lockerten Banken ihre Kreditrichtlinien deutlich. Im Folgenden, also mit Beginn der Finanzmarkturbulenzen, wurden die Kreditrichtlinien von den Banken jedoch wieder gestrafft. Der Ausbruch der Finanzmarktkrise Ende des Jahres 2008 resultierte in einer Phase weiterer Verschärfungen der Kreditrichtlinien, die zuerst deutlich waren, in den vergangenen Monaten aber moderat ausfielen.

⁴⁸ Der Einfluss der jeweiligen Bestimmungsfaktoren variiert über die Zeit. Abbildung 7-4 im Anhang zeigt die Entwicklung der Auswirkung verschiedener Faktoren auf die Kreditrichtlinien für die Gewährung von Krediten an Unternehmen. Positive Werte bedeuten einen per Saldo zunehmenden Beitrag zur Verschärfung der Kreditrichtlinien, Werte unter Null einen per Saldo zunehmenden Beitrag zu deren Lockerung. Die allgemeinen Konjunkturaussichten sowie branchen- und firmenspezifische Faktoren trugen beispielsweise in den Jahren 2006 und 2007 zu einer Lockerung der Kreditrichtlinien bei, während diese Faktoren mit Ausbruch der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zu deutlich schärferen Kreditrichtlinien führten. Auch Konkurrenz durch andere Banken trug ab Ende des Jahres 2004 bis zum Beginn der Finanzmarkturbulenzen zu einer per Saldo zunehmenden Lockerung der Kreditrichtlinien bei. Refinanzierungskosten und bilanzielle Restriktionen der Kreditinstitute trugen seit Beginn der Finanzmarkturbulenzen Ende des Jahres 2007 zunehmend zur Verschärfung der Kreditrichtlinien bei, während sich deren Einfluss in den Jahren davor kaum veränderte.

Kreditkonditionen, mit Ausnahme des Zeitraums von Mitte des Jahres 2005 bis Mitte des Jahres 2007, in dem die Veränderungen der Kreditkonditionen per Saldo moderat und uneinheitlich waren. Diese Straffung der Kreditkonditionen dürfe auf ein erhöhtes Risikobewusstsein von Banken zurückzuführen sein, welches sich durch die Anforderungen an die Risikosteuerung im Rahmen von Basel II und seit Ende des Jahres 2007 durch die Finanzmarkturbulenzen entwickelt hat.

Abbildung 4-2: Entwicklung der Bedingungen für die Gewährung von Krediten an Unternehmen



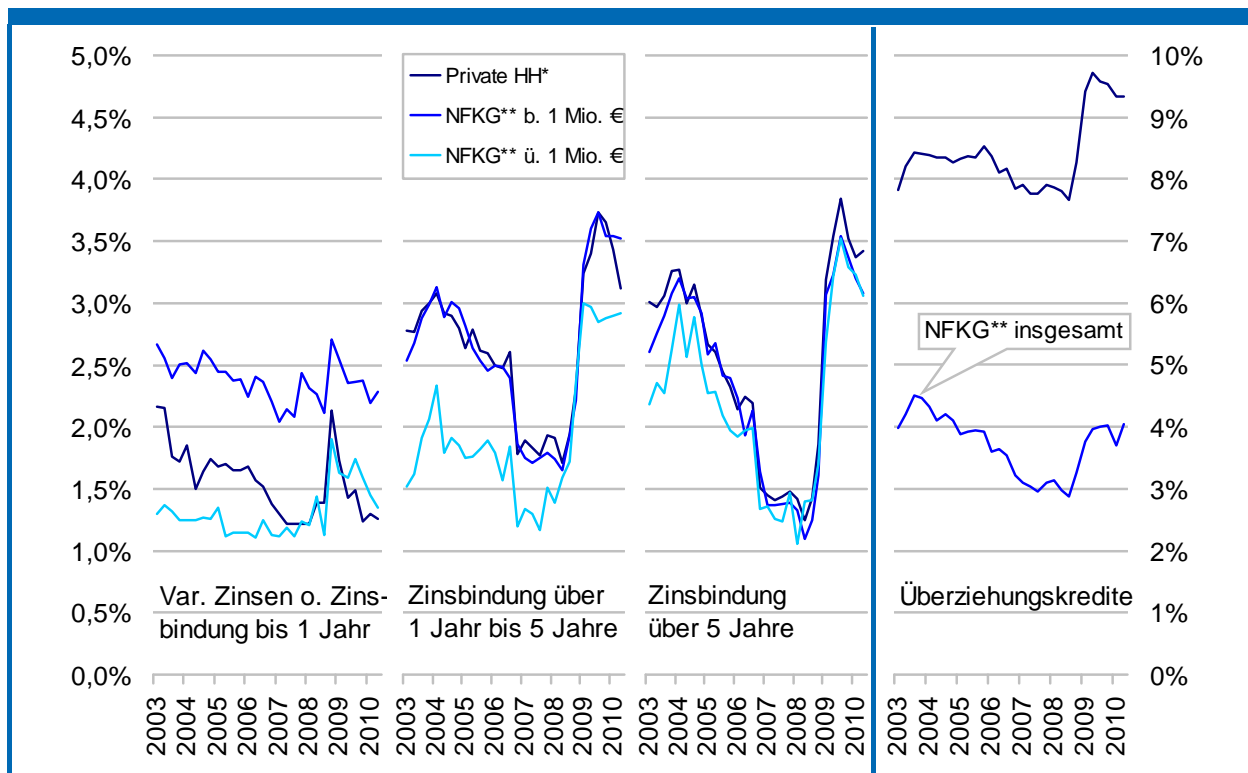
* Saldo aus der Summe der Angaben unter "deutlich verschärft" und "leicht verschärft" und der Summe der Angaben unter "etwas gelockert" und "deutlich gelockert" (in % der gegebenen Antworten).

Quelle: Bank Lending Survey.

Der nominale Kreditzins und die Kreditnebenkosten lassen sich zu einem Effektivzins zusammenfassen. Die Entwicklung der Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte folgt im Muster dem Verlauf des von der EZB festgelegten Hauptrefinanzierungszinssatzes (vgl. Anhang Abbildung 7-5 und Abbildung 7-6). Dies zeigt, dass sich Banken in Bezug auf den nominalen Kreditzins, den sie verlangen, am Hauptrefinanzierungszinssatz orientieren. Da im nominalen Kreditzins – wie bereits erläutert – auch die Margen der Banken enthalten sind, sollte die Entwicklung der Differenz zwischen Effektivzinsen und Hauptrefinanzierungszins die Entwicklung von Margen und Kreditnebenkosten widerspiegeln, wobei die Margen gegenüber den Kreditnebenkosten ein weitaus höheres Gewicht haben dürften.

Den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank können Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte entnommen werden. Die Entwicklung der Zinsdifferenz zwischen Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte und dem Hauptrefinanzierungszinssatz der EZB ist in Abbildung 4-3 abgebildet. In Bezug auf die Kreditnehmer sind private Haushalte (private HH, ohne Konsumenten- oder Wohnungsbaukredite)⁴⁹ und nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften (NFKG) unterschieden, wobei in der Statistik unter NFKG auch Personengesellschaften subsumiert werden.⁵⁰ Die Angaben für Kredite an NFKG sind zudem nach der Kredithöhe (bis 1 Mio. € und über 1 Mio. €) separiert.

Abbildung 4-3: Entwicklung der Zinsdifferenz zwischen Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte und dem Hauptrefinanzierungszinssatz der EZB



* Haushalte (ohne Konsumenten- und Wohnungsbaukredite). ** Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften (inkl. Personengesellschaften).

Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.

Abbildung 4-3 ist zu entnehmen, dass NFKG, die Kredite von über 1 Mio. € abschließen, im Vergleich zu anderen Kreditnehmern Kredite unabhängig von der Zinsbindungsfrist meist zu besseren, da niedrigeren Effektivzinsen abschließen können. Ihr Zinsvorteil variiert allerdings über die Zeit. Deutlich höher und stabiler ist die Zinsdifferenz zwischen den Effektivzinsen, die private Haushalte für Überziehungskredite zu zahlen haben und den Effektivzinsen, die für Kontokorrentkredite von NFKG verlangt werden. Darin spiegelt sich wider, dass Überziehungskredite eines

⁴⁹ Die Angaben beziehen sich auf Kredite an private Haushalte, die für sonstige Zwecke, beispielsweise Geschäftszwecke, Schuldenkonsolidierung, Ausbildung usw. gewährt werden.

⁵⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank (2004).

der teuersten Finanzierungsinstrumente überhaupt sind. Darüber sollten sich Unternehmer stets bewusst sein, zumal die Finanzierung von Investitionen und Betriebskosten über Kontokorrentdarlehen die Gefahr einer Insolvenz erhöht.⁵¹

Die Zinsdifferenz zwischen Effektivzinsen und Hauptrefinanzierungszinssatz weist in Bezug auf Kredite mit variablen Zinsen oder bis zu einjähriger Zinsbindungsfrist im Zeitverlauf die geringste Streuung auf weshalb der Verlauf der Effektivzinsen für solche Kredite der Entwicklung des Leitzinses am ähnlichsten ist. Die Zinsdifferenz ist hier im Vergleich zu Krediten mit längeren Zinsbindungsfristen zudem über den gesamten Beobachtungszeitraum gesehen tendenziell niedriger. Daraus ist zu schließen, dass in diesem Segment zum einen die Margen der Banken – möglicherweise bedingt durch einen härteren Wettbewerb – geringer sind als bei längeren Zinsbindungsfristen und zum anderen die Veränderung der Margen eine kleinere Rolle für die Veränderung der Effektivzinsen spielt.

Bei Krediten mit über einem Jahr Zinsbindungsfrist gab es in der Zeit von Anfang des Jahres 2004 bis zum Ausbruch der Finanzmarktkrise eine Phase, in der die Zinsdifferenzen zwischen Effektivzinsen und Hauptrefinanzierungszinssatz deutlich zurückgingen. Ende des Jahres 2006 brach der Spread gar regelrecht ein. Diese abnehmenden Zinsdifferenzen deuten auf einen Margenverfall der Banken hin. Dies deckt sich mit den oben erläuterten Angaben der Banken, die ab dem Jahr 2005 per Saldo deutlich schrumpfende Margen für durchschnittliche Kredite meldeten und ab Ende des Jahres 2006 von einer per Saldo zunehmenden Lockerung der Kreditrichtlinien durch die Konkurrenz anderer Banken berichteten.

Die Ausführungen haben gezeigt, dass sich die Konditionen auf dem Kreditmarkt für Unternehmen deutlich verschärft haben. Die Straffung der Kreditkonditionen dürfe auf ein erhöhtes Risikobewusstsein von Banken zurückzuführen sein, welches sich – die jüngsten Turbulenzen auf den Finanzmärkten einmal außen vor gelassen – durch die Anforderungen an die Risikosteuerung im Rahmen von Basel II ergab. Es zeigte sich ebenfalls, dass Unternehmen vom Wettbewerb unter Banken profitieren können, da sich durch diesen Wettbewerb ein Margendruck aufbaut, der tendenziell sinkende Effektivzinsen bewirkt.

Kreditrestriktionen umfassen sowohl Schwierigkeiten, einen Kredit überhaupt zu bekommen, was insbesondere von KMU als Problem angeführt wird⁵², als auch Kreditangebote zu schlechten

⁵¹ Junge High-Tech-Unternehmen, die Investitionen und Betriebskosten über Kontokorrentdarlehen finanzierten, stellten im Folgejahr signifikant häufiger einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens. Dies zeigen eigene multivariate Analysen auf Basis des KfW/ ZEW-Gründungspanels. Die Gewinnsituation der Unternehmen sowohl im Jahr der Kontokorrentfinanzierung als auch im jeweiligen Vorjahr sowie das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten wurden als erklärende Variablen berücksichtigt; damit sollte sichergestellt sein, dass der gemessene Effekt der Kontokorrentfinanzierung faktisch nicht Ergebnis einer darbindenden Geschäftsentwicklung und dem damit einhergehenden Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten ist, sondern originär auf die Nutzung von Kontokorrentkrediten für die Finanzierung von Investitionen und Betriebskosten zurückgeht.

⁵² Vgl. KfW Bankengruppe (2010).

Konditionen. In der Tat ist zu beobachten, dass die Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte mit großen Unternehmen im Vergleich zu KMU meist deutlich günstiger sind. Dies kann von den Effektivzinsen für große Unternehmen sowohl im Vergleich zu privaten Haushalten (viele KMU firmieren als Einzelunternehmen und zählen daher als private Haushalte), als auch im Vergleich zu NFKG mit einer Kreditnachfrage unter 1 Mio. € (das durchschnittliche Einzelfinanzierungsengagement im Mittelstand lag im Mittel der Jahre 2003-2006 bei rund 150 Tsd. €)⁵³ geschlossen werden. Der Kostennachteil bezieht sich im Kern auf Kredite mit variablen Zinsen oder kurzen Zinsbindungsfristen, hält sich bei Krediten mit Zinsbindungsfristen über 5 Jahren aber in Grenzen und ist daher für langfristige Finanzierungen wie sie für Investitionen gebraucht werden weniger relevant. Damit haben KMU im Vergleich zu großen Unternehmen offensichtlich meist einen Finanzierungskostennachteil. Mit einer schnellen Besserung der Kreditversorgung von Unternehmen ist den Erläuterungen von Drews (2010) zufolge nicht zu rechnen: So sei beispielsweise die Bonitätseinstufung der Unternehmen bei Banken in diesem Jahr durch die von der Wirtschaftskrise betroffenen, tendenziell schlechten Geschäftszahlen des Jahres 2009 negativ beeinflusst, was den Zugang der Unternehmen zu Krediten erschwert. Einer solchen Trägheit der Bonitätsmigration würden zwar auch stabilisierende Faktoren entgegenwirken; eine Verbesserung des Finanzmittelzugangs ließe sich daraus jedoch nicht ableiten. Sparkassen sei es beispielsweise ermöglicht worden, die Auswirkungen des Krisenjahrs 2009 durch die Einbeziehung qualitativer Faktoren wie Produktbeurteilungen oder historisch gewachsene Geschäftsbeziehungen in ihr Rating-system abzumildern. Den bereits erläuterten Gegebenheiten speziell bei jungen und kleinen Unternehmen ist es jedoch geschuldet, dass in Bezug auf diese solche qualitativen Faktoren seltener zur Verfügung stehen, weshalb anzunehmen ist, dass insbesondere KMU von dieser Möglichkeit weniger profitieren werden.

⁵³ Vgl. KfW Bankengruppe (2008).

4.2 Der Markt für Venture Capital

Produkte und Dienstleistungen von Unternehmen des High-Tech-Sektors weisen oft einen hohen Neuigkeitsgrad auf. Dies legen die hohen Innovatorenquoten in der forschungsintensiven Industrie und bei wissensintensiven Dienstleistungen sowie der überdurchschnittlich hohe Anteil an innovativen Unternehmen – das sind Unternehmen, die unabhängig vom Ausgang eines Innovationsprojektes, Innovationsaufwendungen beispielsweise für Forschung und Entwicklung tätigen – in diesen Sektoren nahe.⁵⁴ Ein hoher Neuigkeitsgrad ist meist gleichbedeutend mit fehlenden Erfahrungswerten und Informationsdefiziten auf Seiten potenzieller Kapitalgeber, was aus deren Sicht zu einem erhöhten finanziellen Risiko führt. Bei Unternehmensgründungen ist das Ausmaß technologiebezogener asymmetrischer Information dann besonders hoch, wenn noch keine marktreifen Produkte⁵⁵ existieren sondern sich noch in der Entwicklungsphase befinden und ein erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsprozesses nicht garantiert werden kann; solche Unternehmen sind oft im High-Tech-Sektor zu finden.⁵⁶ Innovative Gründungen haben damit häufig nicht nur mit den bereits im vorhergehenden Kapitel erläuterten, mit dem Unternehmensalter zusammenhängenden Problemen asymmetrischer Information zu kämpfen sondern auch mit besonders großen Problemen technologiebezogener Informationsasymmetrien. Zwar stehen stärkeren Informationsasymmetrien, die sich in einem höheren Risiko niederschlagen, bei innovativen Unternehmen auch höheren Wachstumschancen gegenüber; die Zurückhaltung von Kreditgebern ist allerdings vor dem Hintergrund zu sehen, dass diese nicht direkt am Geschäftserfolg von Unternehmen partizipieren, da sie im Erfolgsfall (Rückzahlung des Kredits) maximal mit einer Rendite in Höhe des vereinbarten Kreditzinses rechnen können, bei Misserfolg (Ausfall des Kredits) jedoch im schlimmsten Fall leer ausgehen. Während Kreditgeber einem höheren Risiko, das zu einer Verminderung des Erwartungswerts ihrer Investition führt, mit der Forderung eines höheren Risikozuschlag begegnen, spielen für sie höhere Wachstumschancen dagegen keine Rolle. Innovative Gründungen sind entsprechend häufiger mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert als andere Unternehmen,⁵⁷ wobei Probleme mit Banken bei diesen Finanzierungsschwierigkeiten einen maßgeblichen Anteil haben.⁵⁸

Vielen Unternehmen ist aufgrund von Informationsasymmetrien der Zugang zu Krediten erschwert und oft auch verwehrt. Die meisten – insbesondere kleinen und jungen – Unternehmen können sich auch nicht anderer gängiger Maßnahmen der Unternehmensfinanzierung wie beispielsweise der Emission von Aktien oder Anleihen an der Börse aufgrund fehlender Voraussetzungen bedienen. Ein wichtiger Fortschritt in den vergangenen 10-20 Jahren war deshalb, dass sich außerbörsliche Eigenkapitalmärkte entwickelten. Diese stehen Unternehmen grundsätzlich

⁵⁴ Vgl. Rammer et al. (2010).

⁵⁵ Hier und im Folgenden werden unter dem Begriff „Produkt“ auch Dienstleistungen verstanden.

⁵⁶ Vgl. Lerner (2002).

⁵⁷ Vgl. Fryges et al. (2009).

⁵⁸ KfW/ ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen.

zur Verfügung, um sich individuell abgestimmt auf die gegebenen Finanzierungsanlässe mit Eigenkapital zu versorgen.

Natürlich haben auch Private Equity Geber gegenüber potenziellen Investitionsunternehmen Informationsdefizite. Private Equity Geber sind jedoch grundsätzlich bereit ein höheres finanzielles Risiko einzugehen als Kreditgeber – ob in Bezug auf Buyout-Finanzierungen bei Krisenunternehmen oder bei Venture Capital Investments in junge High-Tech-Unternehmen. Dies ist mit den sehr hohen Ertragspotenzialen solcher Investitionen zu begründen. So führt bei einem Krisenunternehmen eine erfolgreiche Restrukturierung oder bei einem High-Tech-Unternehmen aufgrund der extrem schiefen Verteilung der Erträge aus Innovationstätigkeit eine erfolgreiche technologische Entwicklung oft zu einem schlagartig Anstieg des Unternehmenswerts. Eigenkapitalgeber partizipieren durch ihre Kapitaleinlage direkt an diesem Anstieg. Einige wenige erfolgreiche Investitionen können dabei ausreichen, um die Verluste durch andere Investments in missglückte Restrukturierungen oder Technologien wettzumachen. Anders als bei der Entscheidung über eine Kreditvergabe spielen bei Eigenkapitalinvestitionen daher nicht nur die sehr hohen Risiken eine Rolle, sondern auch die durch diese Risiken zum Ausdruck kommenden sehr hohen Ertragschancen. Nichtsdestotrotz sind auch auf den Private Equity Märkten durch Informationsasymmetrien hervorgerufene Probleme zu erkennen, die sich in einer Tendenz weg von risikoreicheren Frühphasen- hin zu risikoärmeren Spätphaseninvestitionen zeigen.⁵⁹

Box 10: Definition verschiedener Arten von Private Equity

In Bezug auf außerbörsliches Eigenkapital (Private Equity) wird nach der Art des Finanzierungsanlasses und damit grundsätzlich auch nach der Phase, in der sich ein Unternehmen befindet, in Frühphasen- und Spätphaseninvestitionen unterschieden. Frühphaseninvestitionen werden in Seed- und Start-up-Finanzierungen unterschieden, je nach Entwicklungsphase des Unternehmens. Bei Unternehmen der Seed-Phase stehen die erstmalige Entwicklung eines Produkts sowie die Erstellung eines Geschäftskonzepts im Vordergrund, während bei Unternehmen der Start-up-Phase die erstmalige Kommerzialisierung eines Produkts angestrebt wird. Es existiert keine allgemeinverbindliche Definition dieser Phasen, weshalb die Grenze zwischen Seed- und Start-up-Finanzierungen fließend ist.⁶⁰ Frühphaseninvestitionen werden auch als Risiko- oder Wagniskapital (Venture Capital) bezeichnet. Spätphaseninvestitionen fokussieren auf Unternehmen, die sich bereits in einer fortgeschrittenen Unternehmensphase befinden und in der Regel positive Cash-flows generieren. Finanzierungsanlässe sind hier beispielsweise eine Unternehmensexpansion, eine Unternehmensübernahme (Buyout) oder eine Unternehmensrestrukturierung.

⁵⁹ Vgl. Sohl (2003).

⁶⁰ Der Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) verwendet folgende Definitionen: Seed-Kapital wird zur „Finanzierung der Ausreifung und Umsetzung einer Idee in verwertbare Resultate bis hin zum Prototyp, auf dessen Basis ein Geschäftskonzept für ein zu gründendes Unternehmen erstellt wird“ eingesetzt; Start-up-Finanzierung ist „Gründungsfinanzierung; das betreffende Unternehmen befindet sich in der Gründungsphase, im Aufbau oder seit kurzem im Geschäft und hat seine Produkte noch nicht oder nicht in größerem Umfang vermarktet“ (vgl. Website des BVK, <http://www.bvkap.de/media/file/58.Glossar.pdf>, 23.7.2010). Die European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) definiert dagegen Seed-Kapital als „Financing provided to research, assess and develop an initial concept before a business has reached the start-up phase“ und Start-up-Kapital als „Financing provided to companies for product development and initial marketing. Companies may be in the process of being set up or may have been in business for a short time, but have not sold their product commercially“ (vgl. EVCA, 2009).

Im Folgenden steht die Entwicklung des Venture Capital Markts in Deutschland im Fokus, also des Teils des Private Equity Markts, der sich auf Investitionen in junge Unternehmen konzentriert. Dabei wird sowohl auf die Sicht deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften als auch auf die Perspektive deutscher Unternehmen, die Venture Capital erhalten, eingegangen. Statistische Grundlage hierfür sind Daten sowohl der European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) als auch des Bundesverbands Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften (BVK).⁶¹

Venture Capital Gesellschaften werben ihre Mittel bei institutionellen Investoren wie Banken, Versicherungen oder Pensionsfonds sowie bei Privatinvestoren ein. Auch Staaten stellen finanzielle Mittel für Venture Capital Investitionen bereit, die von öffentlichen Institutionen Venture Capital Gesellschaften ausgereicht werden. In Deutschland finanzieren Bund und Länder Gesellschaften wie den High-Tech Gründerfonds oder BayernKapital.

Im Rahmen der Unternehmerinterviews wurde die Kritik geäußert, dass das Venture Capital Angebot in Deutschland, also sowohl in Bezug auf die Bereitschaft aktiver Venture Capital Geber zu investieren als auch deren Anzahl im Allgemeinen, zu klein sei. Die Investitionstätigkeit bestehender Venture Capital Gesellschaften ist grundsätzlich stark durch deren Erfolg bei der Einwerbung finanzieller Mittel determiniert. Die Entwicklung des Volumens eingeworbener Mittel durch Beteiligungskapitalgesellschaften – Daten nach dem Fokus der Beteiligungskapitalgesellschaft, also beispielsweise Venture Capital Investitionen, sind leider nicht verfügbar – war in den vergangenen Jahren stark zyklisch.⁶² Nach dem Ende der New Economy Euphorie gestaltete sich die Mitteleinwerbung schwerer. Die Höhe der eingeworbenen Mittel sank von 6,1 Mrd. € im Jahr 2000 auf 1,2 Mrd. € im Jahr 2003. In den folgenden Jahren entspannte sich die Finanzierungslage der Beteiligungskapitalgesellschaften wieder; im Jahr 2004 stieg der Betrag der Mittel, die eingeworben werden konnten, auf knapp 2 Mrd. €, in den Jahren 2005 und 2006 auf 2,8 Mrd. € und im Jahr 2007 auf 5,7 Mrd. € bevor die einsetzenden Finanzmarkturbulenzen die Mitteleinwerbung wieder schwieriger werden und das Volumen eingeworbener Mittel in den Jahren 2008 und 2009 auf rund 2,4 und 1,2 Mrd. € sinken ließ. Die starken Schwankungen, mit denen Venture Capital Gesellschaften bei der Mitteleinwerbung konfrontiert sind, wirken sich auf die Er-

⁶¹ Die Daten der EVCA Statistik basieren auf repräsentativen Umfragedaten und/ oder auf Angaben der nationalen Venture Capital und Private Equity Verbänden, welche selbst auf Angaben ihrer Mitglieder, also der in diesen Verbänden organisierten Beteiligungskapitalgesellschaften (der BVK für Deutschland), zurückgreifen. Für den hier maßgeblichen Beobachtungszeitraum von 2000-2009 stellten verschiedene nationale Verbände der EVCA ihre Daten zur Verfügung. Daten ab dem Jahr 2007 – für Deutschland, Norwegen, Schweden und Finnland ab dem Jahr 2008 – basieren komplett auf repräsentativen Umfragedaten unter Beteiligungskapitalgesellschaften. Für die Daten der Jahre und Länder, die auf den Angaben der Mitglieder der nationalen Verbände beruhen, ergeben sich Einschränkungen hinsichtlich der Interpretation der Daten. Transaktionen von Nichtmitgliedern der nationalen Verbände sind nicht erfasst, weshalb die in der Statistik wiedergegebenen Daten als Untergrenze der Private Equity Aktivitäten anzusehen sind. Zudem variiert die Marktabdeckung der nationalen Verbände im Zeitverlauf. In Bezug auf die ausgewiesenen Volumina sollte die Repräsentativität der Angaben jedoch gewährleistet sein, da anzunehmen ist, dass die jeweils größten Beteiligungskapitalgesellschaften dauerhaft in den Verbänden organisiert sind. Aktivitäten von Business Angels sind sowohl in den Angaben der nationalen Verbände als auch in den Umfragedaten unterrepräsentiert.

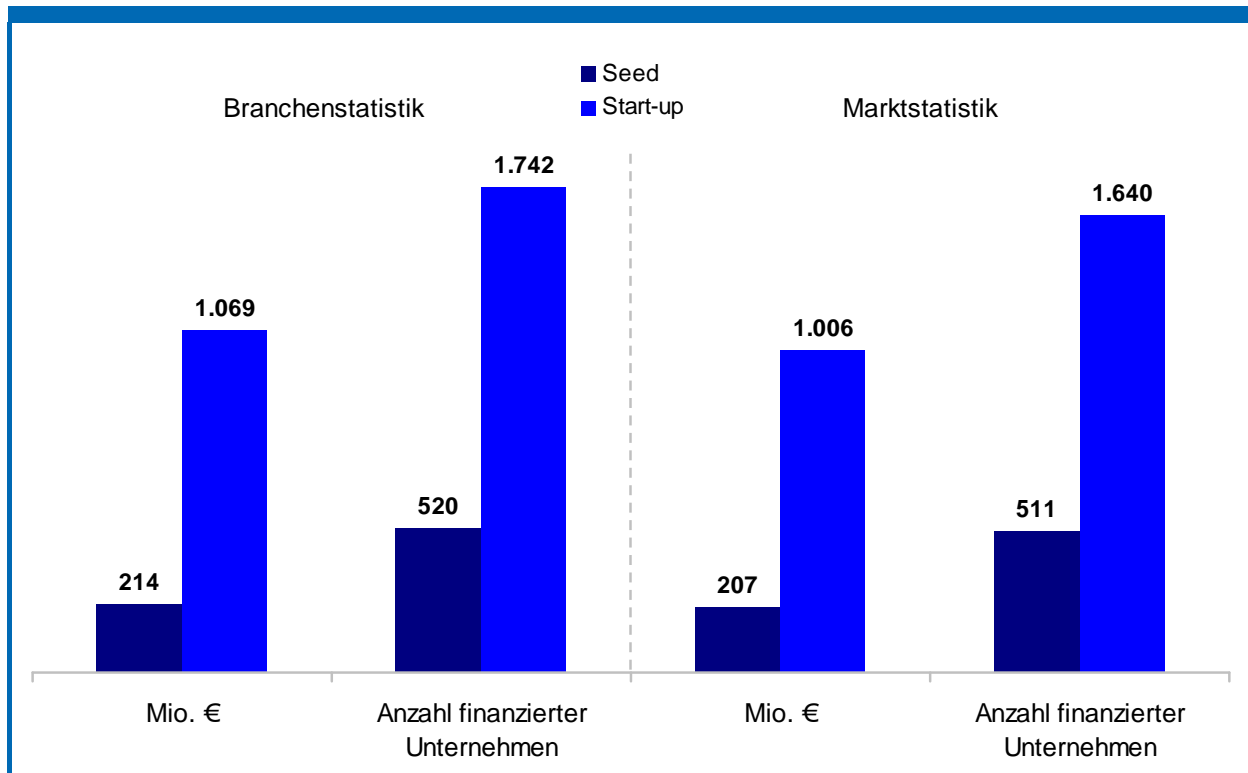
⁶² Vgl. Anhang Abbildung 7-7.

folgswahrscheinlichkeit junger Unternehmen bezüglich der Akquisition von Venture Capital aus, die in Phasen einer abnehmenden Bereitschaften von Mittelgebern in Venture Capital zu investieren entsprechend geringer ist.

Während die Entwicklung bezüglich der Mitteleinwerbung von Beteiligungskapitalgesellschaften ohne Probleme auf das Venture Capital Segment verallgemeinert werden kann und damit ein gutes Bild der dortigen Entwicklung zeichnet, sind die genannten ungeeignet zur Abschätzung der Venture Capital Investitionen in Deutschland. Zum einen fließt Private Equity größtenteils in die Finanzierung von Buyouts; der Venture Capital Anteil am Volumen der Private Equity Investitionen deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften ging von über 30% im Jahr 2000 auf unter 10% im Mittel der vergangenen Jahre zurück und lag bei rund 300 Mio. € pro Jahr.⁶³ Im gleitenden 3-Jahres-Durchschnitt fiel dabei das mittlere Investitionsvolumen bei Seed-Finanzierungen von knapp 2 Mio. € für das Jahr 2001 auf etwas über 400 Tsd. € für das Jahr 2009; das mittlere Volumen von Start-up-Finanzierungen fiel von rund 2 Mio. € auf 850 Tsd. €. Zum anderen beschränkt sich der Anlagefokus deutscher Venture Capital Gesellschaften natürlich nicht nur auf Unternehmen in Deutschland, sondern umfasst auch Unternehmen im Ausland, gleichermaßen wie ausländische Venture Capital Gesellschaften auch in Unternehmen in Deutschland investieren. Um Aussagen über Venture Capital Transaktionen in Deutschland treffen und damit die Bedingungen, mit denen Unternehmen in Deutschland in Bezug auf Venture Capital konfrontiert sind, einschätzen zu können, ist daher eine Bereinigung vorzunehmen: Die Daten deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften (Branchenstatistik) bereinigt um die Nettoeffekte zwischen deren Auslandsaktivitäten und den Inlandsaktivitäten ausländischer Venture Capital Gesellschaften, ergibt Daten zu Venture Capital Transaktionen in Deutschland (Marktstatistik). In Bezug auf das Volumen an Venture Capital Investitionen gibt es allerdings kaum Unterschiede zwischen der Branchen- und Marktstatistik, wohingegen die Anzahl der Investitionen deutscher Venture Capital Gesellschaften etwas höher liegt, als die Anzahl der Venture Capital Investitionen in Deutschland (vgl. Abbildung 4-4).

⁶³ Vgl. Anhang Abbildung 7-9.

Abbildung 4-4: Investitionen deutscher Venture Capital Gesellschaften sowie Venture Capital Investitionen in Unternehmen in Deutschland



Anmerkung: In der Branchenstatistik sind alle Investitionen deutscher Venture Capital Gesellschaften wiedergegeben, unabhängig vom Standort des finanzierten Unternehmens; in der Marktstatistik sind alle Venture Capital Investitionen in deutsche Unternehmen enthalten, unabhängig von der Herkunft der Venture Capital Gesellschaft (unter der Prämisse einer Mitgliedschaft beim EVCA). Die Angaben beziehen sich auf die Jahre 2007-2009.

Quelle: European Private Equity & Venture Capital Association bis zum Jahr 2008; Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften für das Jahr 2009.

Basierend auf der Auswertung des Venture Capital Panels von Fleischhauer, Hoyer & Partner⁶⁴ für das erste Quartal 2010 kann für das Jahr 2010 was das Frühphasensegment angeht von einem besseren Start ausgegangen werden als im Jahr 2009.⁶⁵ Sowohl die Summe der Investitionen als auch die Anzahl der eingegangenen Investments ist höher als im ersten Quartal 2009. Allerdings war dieses eines der schlechtesten Quartale seit Panelbeginn überhaupt. Im Vergleich zum letzten Quartal 2009 ist die Investitionstätigkeit insgesamt etwas zurückgegangen.

Ein Grund für die Kritik einer zu kleinen Anzahl an Venture Capital Gebern könnte auch darin zu finden sein, dass es nach dem Ende der New Economy Euphorie zu einer stetigen Verlagerung der Investitionen durch Beteiligungskapitalgesellschaften weg von Venture Capital Investitionen hin zu Spätphasenfinanzierungen kam.⁶⁶ Eine derartige Entwicklung ist auch innerhalb des Früh-

⁶⁴ Im Rahmen des Venture Capital Panels von Fleischhauer, Hoyer & Partner werden vierteljährlich 35 führende Venture Capital Gesellschaften nach ihren Aktivitäten gefragt.

⁶⁵ Vgl. Fleischhauer, Hoyer & Partner (2010b).

⁶⁶ Vgl. Sohl (2003).

phasensegments auszumachen, weg von Seed-, hin zu Start-up-Investitionen. Damit sind vor allem Unternehmen der Seed-Phase die Leidtragenden. Diese Unternehmen befinden sich noch in der Entwicklungsphase ihrer Produkte, in der noch unsicher ist, ob alle technischen Hürden für eine Kommerzialisierung genommen werden können und ob das fertige Produkt überhaupt am Markt platziert werden kann. Da Unternehmen der Seed-Phase aufgrund ihres hohen Risikos im Vergleich zu anderen jungen Unternehmen die geringsten Aussichten auf eine traditionelle Fremdkapitalfinanzierung haben sind sie am dringendsten auf Venture Capital angewiesen. Dies gilt vor allem wenn es um sehr innovative Ideen geht, deren Umsetzung in kommerzialisierbare Produkte zwar umfangreiche FuE-Anstrengungen erfordert, jedoch das Potenzial haben, neue Märkte entstehen zu lassen. Der deutliche Rückgang der Anzahl Venture Capital finanzierter Unternehmen insbesondere Unternehmen der Seed-Phase nach dem Ende der New Economy Euphorie wurde von manchen Experten als Entwicklung zyklischer Natur eingeschätzt,⁶⁷ die maßgeblich mit dem durch den Zusammenbruch des Neuen Marktes⁶⁸ ausgelösten Überdruß an Börsengängen zusammen hing, welcher Beteiligungskapitalgesellschaften vorübergehenden des Exits-Kanals über IPOs beraubte.⁶⁹ Beteiligungskapitalgesellschaften meiden jedoch nach wie vor Seed-Finanzierungen: Zwar bekräftigt der überwiegende Teil von Venture Capital Gesellschaften, Kapital für Seed-Finanzierungen bereitzustellen; diese Aussage steht jedoch in einem Missverhältnis zum tatsächlichen Anteil finanzierte Unternehmen in der Seed-Phase.⁷⁰ Die wichtigsten Gründe für die Abneigung von Venture Capital Gebern gegenüber Seed-Finanzierungen sind nach eigenen Aussagen ein zu hohes Risiko, ein zu hoher Betreuungsaufwand sowie zu lange Halte-dauern.

In Deutschland begegnete man der Entwicklung rückläufiger Investments in Unternehmen der (vgl. Box 9). Die Investitionstätigkeit des HTGF hat maßgeblichen Anteil daran, dass sich die Anzahl Venture Capital finanzierter Unternehmen der Seed-Phase in Deutschland nach dem durch das Ende der New Economy Euphorie induzierten deutlichen Rückgangs wieder stabilisierte (vgl. Abbildung 4-5). Anders als in den in diesem Kapitel bisher genannten Zahlen ist in Abbildung 4-5 die Anzahl der finanzierten Unternehmen um Tranchenzahlungen und Anschlussfinanzierungen bereinigt, womit die dargestellten Werte entsprechend Erstinvestments wiedergeben. Im Jahr 2006 sind Erstinvestments im Seed-Bereich fast ausschließlich auf Beteiligungen des im August 2005 gegründeten HTGF zurückzuführen. Die Entwicklung in den Folgejahren zeigt

⁶⁷ Vgl. Engel et al. (2004).

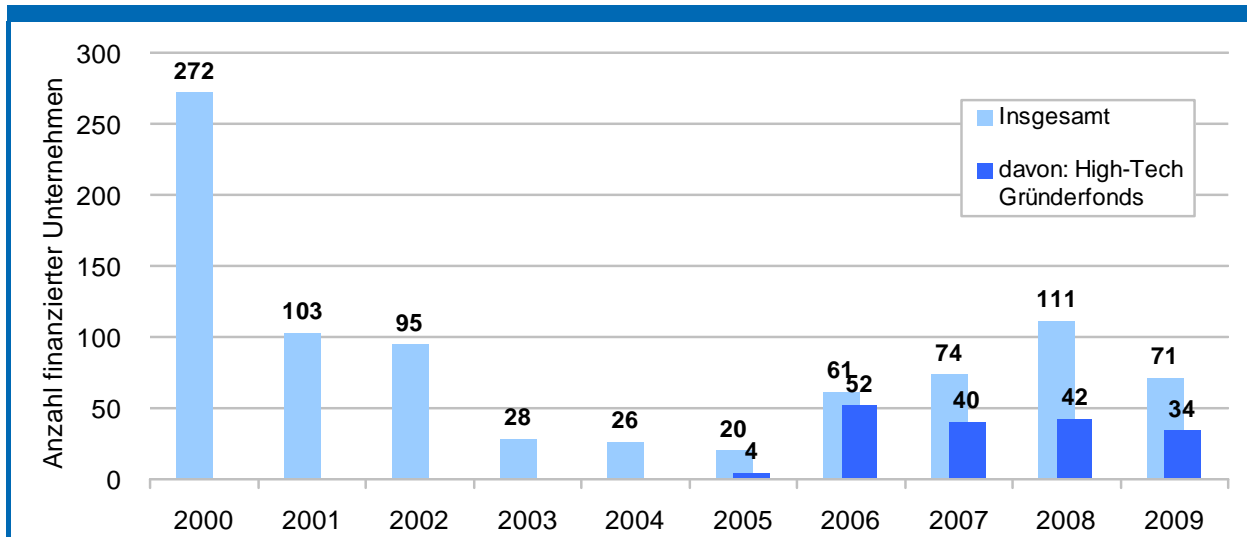
⁶⁸ „Der Neue Markt war ein Segment der Deutschen Börse, das 1997 im Zuge der Euphorie um die New Economy nach dem Vorbild der amerikanischen Technologiebörse NASDAQ eingerichtet wurde. Als Aktienindex (Performanceindex) sollte er das Marktsegment der Neuen Technologien widerspiegeln und jungen Unternehmen in sogenannten Zukunftsbranchen, wie Informationstechnologie, Multimedia, Biotechnologie und Telekommunikation sowie Erzeuger forschungsintensiver Produkte, eine Möglichkeit der Eigenkapitalfinanzierung über einen Börsengang bieten“ (Wikipedia, 2.8.2010).

⁶⁹ Vgl. Hommel et al. (2003).

⁷⁰ In den Jahren 2007-2009 erklärten 51, 77 und 67% der Venture Capital Gesellschaften in Unternehmen der Seed-Phase zu investieren, der Anteil von Unternehmen im Alter bis zu einem Jahr belief sich im Beteiligungsportfolio in den betreffenden Jahren jedoch nur auf 9, 31 und 18%. Vgl. Fleischhauer, Hoyer & Partner (2007c, 2008c, 2009c).

allerdings, dass der Seed-Bereich in Deutschland nun nicht vollkommen dem HTGF überlassen ist, sondern seine Tätigkeit eher stimulierend auf Venture Capital Gesellschaften wirkt, da die Erstbeteiligungsaktivitäten im Seed-Bereich deutlich über die Anzahl des vom HTGF finanzierten Unternehmen hinaus anstieg. Inklusiv des Ausnahmejahrs 2006 hat der HTGF einen mittleren Marktanteil an erstfinanzierten Unternehmen im Seed-Bereich für die Jahre 2006-2009 von über 50%.

Abbildung 4-5: Finanzierte Unternehmen des Seed-Bereichs in Deutschland



Anmerkung: Tranchenzahlungen und Anschlussfinanzierungen wurden konsolidiert; die dargestellten Werte geben dem entsprechend Erstinvestments wieder.

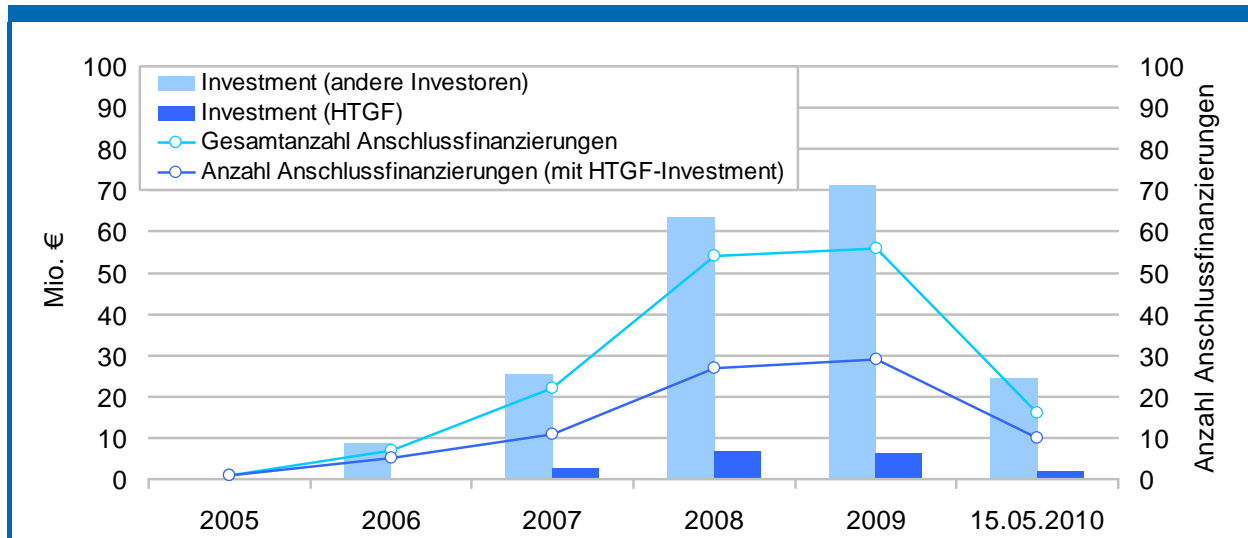
Quelle: Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften, Sonderauswertung auf Anfrage des High-Tech Gründerfonds, 2009.

Eine Aufgabe des HTGF in seiner Förderfunktion ist es auch seine Portfolio-Unternehmen bei der Gewinnung weiterer Investoren zu unterstützen. Bis zum 15.5.2010 konnten Portfolio-Unternehmen des HTGF mit dessen Hilfe 155 Anschlussfinanzierungen durch Dritte mit einem Gesamtvolumen von 220 Mio. € gewinnen. Von diesem Betrag gehen 71% auf private Investoren (private Venture Capital Gesellschaften, Business Angels und strategische Investoren) zurück; bei 29% wurde eine Anschlussfinanzierung durch andere öffentliche Investoren (ERP-Startfonds, Bayern Kapital) erreicht. Auch hier zeigt sich entsprechend eine stimulierende Wirkung der Tätigkeit des HTGF, der durch eigene Investitionen in überschaubarem Volumen ein privates Kapital in viel größerem Umfang mobilisieren konnte. Die Erweiterung des Potenzials für das Einwerben von Anschlussfinanzierungen wurde im Rahmen der Evaluation des HTGF auch von den befragten Gründerinnen und Gründern besonders wertgeschätzt.⁷¹ Der HTGF ist in der Laufzeit begrenzt und insgesamt auf 12 Jahre (mit 5 Jahre Investitions- und 7 Jahre Desinvestiti-

⁷¹ Vgl. Geyer, A. und T. Heimer (2010).

onsphase) ausgelegt. Da der HTGF entsprechen bald ausläuft, wurde seitens der Bundesregierung angekündigt, einen High-Tech Gründerfonds II aufzulegen, der ähnlich aufgebaut sein soll.⁷²

Abbildung 4-6: Finanzielles Engagement HTGF im Vergleich zu anderen Investoren bei Anschlussfinanzierungsrunden im Portfolio > 100 Tsd. €



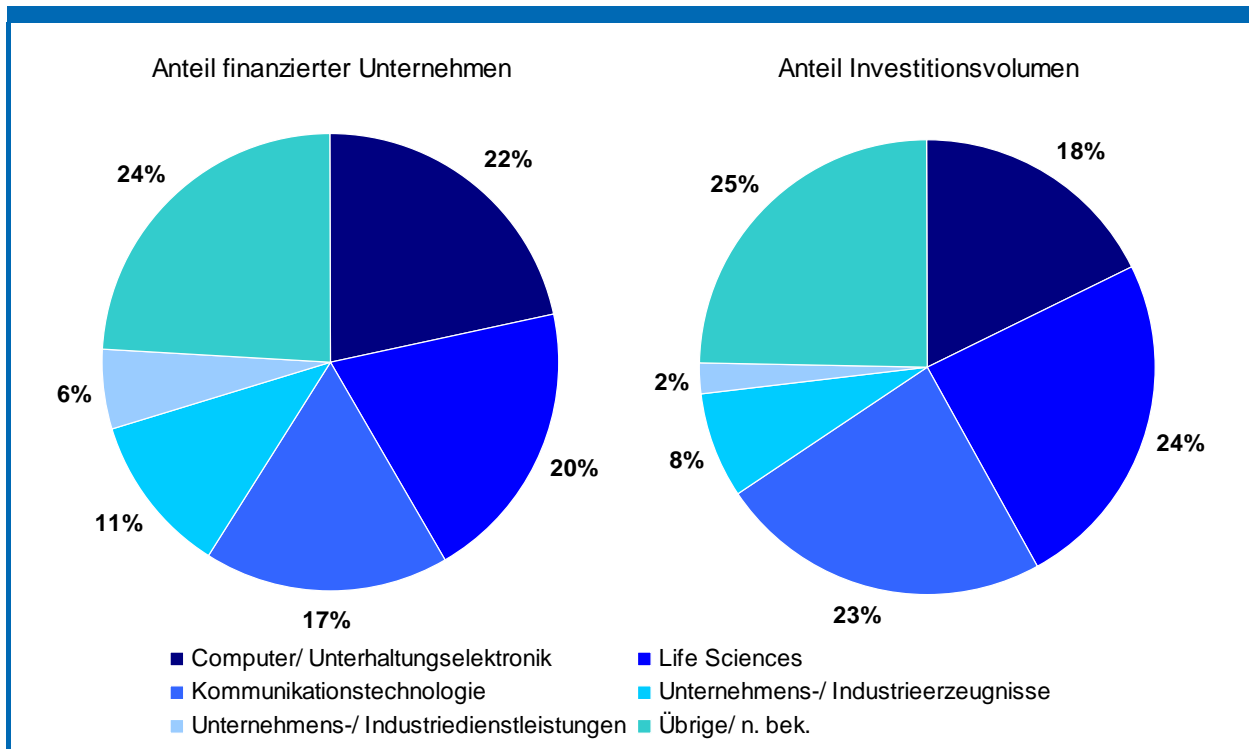
Quelle: High-Tech Gründerfonds.

In Abbildung 4-7 ist die Branchenverteilung der Frühphasenfinanzierungen des Jahres 2008 in Deutschland dargestellt. Die meisten der finanzierten Unternehmen sind in den Bereichen Computer/ Unterhaltungselektronik (22%), Life Sciences (20%), Kommunikationstechnologie (17%) und Unternehmens-/ Industrieerzeugnisse (11%) geschäftstätig. In die Branchen Life Sciences, Kommunikationstechnologie und Unternehmens-/ Industrieerzeugnisse floss ein höherer Volumenanteil an Venture Capital als ihr Anteil an den finanzierten Unternehmen beträgt. Zwei Faktoren sind für den unterschiedlichen Mitteleinsatz ausschlaggebend: Die Einstiegsbewertung von Unternehmen sowie ihr erwarteter Kapitalbedarf. So beträgt beispielsweise die durchschnittliche Einstiegsbewertung von Unternehmen im Life Science Bereich 5 Mio. € und der erwartete Kapitalbedarf bis zum Ausstieg einer Beteiligungskapitalgesellschaft rund 10 Mio. €, während sich diese Werte in Bezug auf IKT-Unternehmen auf 3 Mio. € und 5 Mio. € verringern.⁷³ Der erhöhte Kapitalbedarf von Unternehmen im Life Science Bereich ist mit ihrem hohen Mittelbedarf für Forschung- und Entwicklung zu erklären.

⁷² Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2010).

⁷³ Fleischhauer, Hoyer & Partner (2010b).

Abbildung 4-7: Branchenverteilung der Frühphasenfinanzierungen des Jahres 2008 in Deutschland



Quelle: Bundesverband deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften (2009).

Da Venture Capital auf junge Unternehmen fokussiert ergibt sich eine Branchenkonzentration auf High-Tech-Sektoren wie Computer/ Unterhaltungselektronik, Life Sciences oder Kommunikationstechnologien – wie eingangs dargelegt – da insbesondere technologiebedingte Risiken den Zugang zu Fremdfinanzierungen erschweren und daher der Bedarf an externem Eigenkapital dort größer ist sowie innovative Unternehmen bessere Wachstumschancen bieten. Überdurchschnittliche Wachstumschancen sind wichtig, weil sie zum einen den Erwartungswert von Venture Capital Investitionen positiv beeinflussen, zum anderen aber auch die Wahrscheinlichkeit eines leichten und erfolgreichen Exits für Venture Capital Gesellschaften beispielsweise durch einen Weiterverkauf (Trade Sale) der Beteiligung oder einen Börsengang (Initial Public Offering, IPO) erhöhen. Nur mit Investitionen in Unternehmen, die überdurchschnittliche Wachstumschancen bieten, schaffen es Venture Capital Gesellschaften die Zielrendite, die sie ihren Investoren in Aussicht stellen, zu erreichen. Die Zielrendite privater deutscher Venture Capital Gesellschaften lag in den Jahren 2006-2010 typischerweise bei etwa 20% (Internal Rate of Return, IRR) und bei Multiples auf das eingesetzte Kapital im Bereich von 2,0 und 2,7.⁷⁴ Wachstumsorientierte Faktoren wie ein zu geringes Marktpotenzial, fehlende Exit-Perspektiven oder eine nicht ausreichende Skalierbarkeit sind daher auch oft genannte Gründe, warum Beteiligungsanfragen grundsätzlich aussichts-

⁷⁴ Vgl. Fleischhauer, Hoyer & Partner (2006b, 2007b, 2008b, 2009b, 2010b).

reicher Unternehmen von Venture Capital Gesellschaften abgelehnt werden;⁷⁵ häufig sind dies Unternehmen traditioneller Branchen wie beispielsweise dem Maschinenbau.

In Bezug auf die Beliebtheit einzelner High-Tech-Sektoren bei Venture Capital Gesellschaften zeigen sich einige Entwicklungstrends. Während in den Jahren 2005-2007 noch 20% oder mehr der Investments in Biotechnologie-Unternehmen erfolgten, ging deren Anteil im Jahr 2008 auf 17% und im Jahr 2009 auf 10% zurück.⁷⁶ Somit scheinen Biotechnologie-Unternehmen für Venture Capital Gesellschaften an Attraktivität zu verlieren. Der Anteil des Sektors Software schwankt im gleichen Zeitraum zwischen 18 und 25%; Softwareunternehmen bieten damit Venture Capital Gesellschaften offenbar durchgehend die stärksten Anreize für Investitionen. In den vergangenen drei Jahren erfolgte jeweils mehr als jede zehnte Beteiligung im Sektor Internet-Services, nachdem deren Anteile in den Jahren 2005 und 2006 noch bei 4% lagen. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch im Medizintechniksektor. Internet-Services und Medizintechnik-Unternehmen sind daher Gewinner beim Kampf um Venture Capital. Unternehmen des Sektors Telekommunikationstechnologie sind hingegen die Verlierer der Entwicklung seit dem Jahr 2005. Der Anteil dieses Sektors ging von 11% im Jahr 2005 stetig auf 3% im Jahr 2009 zurück. Newcomer ist der Sektor Cleantech.⁷⁷ Auf Unternehmen dieses Sektors entfiel mit 3% erstmals im Jahr 2007 ein nennenswerter Anteil der Venture Capital Beteiligungen. In den beiden Folgejahren weitete sich dieser Anteil dann auf 7 und 8% aus.

Die Entwicklung der Mittelweinerwerbungen deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften blieb seit dem Einbruch nach dem Ende der New Economy Euphorie hinter der Entwicklung eingeworbener Mittel von Beteiligungskapitalgesellschaften der neben Deutschland drei größten Private Equity Märkten Europas, dem Vereinigten Königreich (UK), Frankreich und Schweden, deutlich zurück. So vervielfachte sich der Umfang der Mittelweinerwerbungen in UK von 10 Mrd. € im Jahr 2004 auf 46 Mrd. € im Jahr 2005, in Frankreich von 2,5 Mrd. € auf 11,5 Mrd. € und in Schweden von 2 Mrd. € im Jahr 2005 auf 9,5 Mrd. € im Jahr 2006. Eine Steigerung der eingeworbenen Mittel in solchen Dimensionen und vor allen Dingen in einer solchen Kürze der Zeit konnten deutsche Beteiligungskapitalgesellschaften nicht erreichen. Grundsätzlich ist UK mit einer Mittelweinerwerbungen von jährlich über 40 Mrd. € seit dem Jahr 2005 und in der Spitze im Jahr 2006 sogar über 70 Mrd. € mit Abstand der größte Private Equity Markt Europas. Hier wird die Konzentration der britischen Volkswirtschaft auf die Finanzindustrie deutlich.

⁷⁵ Vgl. Fleischhauer, Hoyer & Partner (2007c, 2008c, 2009c).

⁷⁶ Vgl. Anhang Abbildung 7-11.

⁷⁷ „Cleantech oder clean technologies (engl., Saubere Technologien) ist ein Schlagwort, das Produkte oder Dienstleistungen beschreibt, welche die operationale Leistung, Produktivität oder die Effizienz steigern und gleichzeitig Kosten, natürliche Ressourcen, den Energieverbrauch, Abfälle oder die Verschmutzung reduzieren“ (Wikipedia, 20.7.2010). Der Begriff „Cleantech“ wird seit der Jahresauswertung 2008 des Venture Capital Panels (vgl. Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2009a) als Bezeichnung für den Sektor Umwelttechnologie verwendet.

Die im Vergleich zu deutschen Beteiligungskapitalgesellschaften großen Erfolge bei der Mitteleinwerbung von Beteiligungskapitalgesellschaften in UK, Frankreich und Schweden haben mit den besseren Rahmenbedingungen zu tun, die für diese Gesellschaften in ihren jeweiligen Heimatländern gegeben sind. Je vorteilhafter die Rahmenbedingungen sind, desto eher können Beteiligungskapitalgesellschaften die Zielrenditen, die sie Investoren in Aussicht stellen, erwirtschaften und desto eher stellen diese ihnen Kapital zur Verfügung – auch über Grenzen hinweg. So konnten Beteiligungskapitalgesellschaften in UK, Frankreich und Schweden mehr Mittel einwerben, als Private Equity Investoren der jeweiligen Länder Beteiligungskapitalgesellschaft in Europa insgesamt zur Verfügung stellten; UK, Frankreich und Schweden waren entsprechend Nettotransferempfänger von Private Equity Kapital. Beispielsweise konnten im Jahr 2006 Beteiligungskapitalgesellschaften in UK mehr als drei Mal so viel, schwedische mehr als 65% und französische 20% Kapital einwerben als jeweils von Investoren dieser Länder bereitgestellt wurde. Im Jahr 2008 stiegen diese Faktoren noch einmal deutlich (Schweden: 4,8; UK: 4,2, Frankreich: 1,7). Für Deutschland sieht diese „Transferbilanz“ schlechter aus. So ist das Gesamtvolumen der von deutschen Beteiligungskapitalgesellschaften jährlich eingeworbenen Mittel seit dem Jahr 2001 regelmäßig geringer, als das Volumen finanzieller Mittel, das Beteiligungskapitalgesellschaften in Europa insgesamt von deutschen Investoren zur Verfügung gestellt bekommen. Aus dieser Sicht ist Deutschland bereits seit einigen Jahren Nettotransfergeber von Private Equity Kapital. Der Nettokapitalexport beträgt von 2001-2008 nominal rund 8,1 Mrd. €, wobei sich mehr als zwei Drittel des Nettokapitalexports erst seit dem Jahr 2005 anhäufte,⁷⁸ also in dem Zeitraum in dem die Mitteleinwerbung in UK, Frankreich und Schweden boomte.

In ihrer jüngsten Benchmark Studie zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die die Entwicklung von Private Equity Märkten determinieren, stellt die EVCA Frankreich insgesamt die besten Noten aus. Frankreich liegt entsprechend mit einem Gesamtwert von 1,23 auf dem ersten Platz des Ländervergleichs; auch in UK werden die Rahmenbedingungen mit einem Gesamtwert von 1,45 als sehr gut eingestuft.⁷⁹ Die Rahmenbedingungen in Schweden fallen mit einer Gesamtbewertung von 2,02 im Vergleich zu Frankreich und UK bereits deutlich ab, wobei Deutschland mit einem Wert von 2,18 noch am meisten Raum für Verbesserungen bekundet wird. Frankreich machte in den vergangenen Jahren die größten Fortschritte bei der Verbesserung der Rahmenbedingungen: Erhielt Frankreich in der Benchmark Studie des Jahres 2004 noch eine mittelmäßige Gesamtbewertung, machte es in der Benchmark Studie des Jahres 2006 einen Sprung in die Spitzengruppe.⁸⁰

⁷⁸ Quelle: European Private Equity & Venture Capital Association.

⁷⁹ Die Bewertung erfolgt für verschiedene Faktoren anhand einer dreistufigen Skala von 1 = eher gut (more favourable) bis 3 = eher schlecht (less favourable). Der Durchschnitt der Bewertungen aller Faktoren ergibt den Gesamtwert. Vgl. European Private Equity & Venture Capital Association (2008).

⁸⁰ Vgl. European Private Equity & Venture Capital Association (2004, 2006).

In die Gesamtbewertung gehen Faktoren ein, die jeweils separat die Rahmenbedingungen für Beteiligungskapitalgesellschaften, für potenziell zu finanzierende Unternehmen sowie für den Erhalt von Expertenwissen in Beteiligungskapitalgesellschaften und finanzierten Unternehmen beschreiben sollen. Frankreich konnte in der Benchmark Studie des Jahres 2006 von einer Neukomposition der Faktoren profitieren, die in die Berechnung der Gesamtbewertung einfließen und im Zuge derer einige Faktoren, die in der Benchmark Studie des Jahres 2004 schlecht bewertet wurden, wegfielen; dadurch ist auch ein direkter Vergleich der Bewertungen von 2004 und 2006 nicht möglich. Allerdings konnte Frankreich auch mit der Verbesserung einiger Kriterien punkten. So wurde es Pensionsfonds und Versicherungen ermöglicht grundsätzlich unbeschränkt – d. h. innerhalb der von den maßgeblichen EU Richtlinien⁸¹ vorgegebenen Grenzen – in Private Equity zu investieren. Zudem wurde die Möglichkeit eingeführt, Management Gebühren von Beteiligungskapitalgesellschaften und Gewinnbeteiligungen von Private Equity Managern von der Mehrwertsteuer befreien zu lassen. Die Rahmenbedingungen für Beteiligungskapitalgesellschaften wurden also deutlich verbessert. Darüber hinaus bot Frankreich jedoch bereits sehr günstige Bedingungen für potenziell zu finanzierende Unternehmen. Im Jahr 2004 führte Frankreich einen speziellen Status für junge innovative Unternehmen ein (Jeune Entreprise Innovante – JEI). Mit diesem Status wurden sowohl Anreize zur Aufnahme/ Erweiterung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten durch Unternehmen, als auch Anreize zur Bereitstellung von Eigenkapital für diese Unternehmen durch Investoren gesetzt.⁸² In den Benchmark Studien der EVCA ist der französische JEI-Status als Referenzbeispiel für YIC-Konzepte (Young Innovative Company) genannt.

Deutschlands Wertungen in der Benchmark Studie 2008 sind für alle drei separierten Kategorien Rahmenbedingungen für Beteiligungskapitalgesellschaften (1,77), Rahmenbedingungen für potenziell zu finanzierende Unternehmen (2,83) sowie Rahmenbedingungen für den Erhalt von Expertenwissen in Beteiligungskapitalgesellschaften und finanzierten Unternehmen (2,5) sowohl schlechter als die Bewertungen für Frankreich, UK und Schweden als auch schlechter als der europäische Durchschnitt. Der Abstand zu Schweden ist sowohl insgesamt als auch in Bezug auf die drei Kategorien nicht sehr groß. Daher bleibt die Frage offen, weshalb gerade die Entwicklung des Fundraisings deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften so enttäuschte und nicht die schwedischer Beteiligungskapitalgesellschaften ebenso.

⁸¹ EU Richtlinie 2003/41/EG betrifft die Tätigkeiten und die Beaufsichtigung von Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung; sie enthält u. a. folgende Anlagevorschrift „Anlagen in das Trägerunternehmen dürfen 5 % des Gesamtportfolios nicht überschreiten; gehört das Trägerunternehmen einer Unternehmensgruppe an, so dürfen die Anlagen in die Unternehmen, die derselben Unternehmensgruppe wie das Trägerunternehmen angehören, 10 % des Gesamtportfolios nicht überschreiten.“ EU Richtlinie 2003/41/EG betrifft Änderungen der Richtlinie 73/239/EWG des Rates hinsichtlich der Bestimmungen über die Solvabilitätsspanne für Schadenversicherungsunternehmen.

⁸² Jeune Entreprise Innovante – JEI. Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten, weniger als 40 Mio. € Umsatz oder 27 Mio. € Bilanzsumme und Ausgaben für Forschung- und Entwicklung (FuE) von mindestens 15% der jährlichen Gesamtausgaben können den Status beantragen, börsennotierte Unternehmen ausgenommen. Vorteile: Erlass der Sozialversicherungsbeiträge für FuE-Mitarbeiter, Erlass lokaler Gewerbesteuern für 7 Jahre, Erlass der Körperschaftsteuer für die ersten drei profitablen Jahre sowie eine Ermäßigung von 50% für die folgenden zwei profitablen Jahre bis zu 100 Tsd. € („de minimis“ Regel), Erlass der Steuern auf Veräußerungsgewinne für Eigenkapitalgeber mit mindestens 3 Jahren Beteiligungsdauer.

5 Zusammenfassende Bewertung und Implikationen

High-Tech-Gründungen sorgen für eine Belebung der Innovationsaktivitäten und damit für eine Bereicherung der einer Volkswirtschaft zur Verfügung stehenden Technologien. Sie tragen oft dazu bei, dass aus neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen marktfähige Produkte entstehen. Dadurch können sie sich erfolgreich als Unternehmen aufstellen. Auch bereits etablierte Unternehmen profitieren von den Ideen von High-Tech-Gründungen. Das Spektrum reicht dabei von der Entwicklung neuer Produkte, die von etablierten Unternehmen aufgegriffen und in ihr eigenes Produktportfolio integriert werden, bis hin zur Vergabe von Lizenzen. Darüber hinaus sorgen High-Tech-Gründungen für ein höheres Beschäftigungswachstum als Gründungen aus anderen Bereichen. Da High-Tech-Gründungen in der Regel größer sind als Gründungen in anderen Bereichen und nach ihrer Gründung außerdem ein höheres Wachstum realisieren, entstehen relativ weniger neue Arbeitsplätze durch junge Unternehmen, wenn sich der Anteil der High-Tech-Gründungen an allen Gründungen verringert.

In den voranstehenden Kapiteln wurden die Entwicklung der Gründungstätigkeit im High-Tech-Sektor sowie die Hemmnisse von Unternehmen in ihrer Gründungs- und Wachstumsphase beleuchtet. Die Anzahl der High-Tech-Gründungen ist im Jahr 2009 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die Bewertung dieses Zuwachses fällt jedoch am aktuellen Rand nicht einfach. Denn die Zunahme ist größtenteils auf die Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen zurückzuführen. Ohne diese Änderung wäre der Anstieg der Gründungszahlen deutlich geringer ausgefallen und in der forschungsintensiven Industrie vermutlich sogar zurückgegangen. Aber auch trotz der Zunahme der Anzahl der Gründungen mit einem gewissen Mindestmaß an Wirtschaftstätigkeit im High-Tech-Sektor bleibt die Gründungstätigkeit deutlich hinter dem Niveau der 1990er-Jahre zurück. In diesem Bereich vergibt sich Deutschland deutliche Wachstumschancen und Wohlfahrtsgewinne. Das deutlich niedrigere Niveau der High-Tech-Gründungstätigkeit hat mehrere Ursachen. So haben sich die Finanzierungsmöglichkeiten in den vergangenen Jahren verschlechtert. Es steht nur eingeschränkt Kapital von Banken zur Verfügung. Auch auf dem Venture Capital Markt oder von Business Angels bekommen junge Unternehmen schwieriger und weniger Geld als früher. Außerdem werden die Marktnischen, die durch High-Tech-Gründungen besetzt werden könnten, durch die steigende Flexibilität der etablierten Unternehmen immer kleiner. Schließlich sind die Karriereperspektiven für hochqualifizierte Personen in etablierten Unternehmen so gestiegen, dass viele das Risiko einer Selbständigkeit nicht mehr eingehen.

Die genannten Ursachen zeigen sich klar in der Analyse der Hemmnisfaktoren. Hier unterscheidet die Studie Hemmnisse in der Gründungs- und in der Wachstumsphase der Unternehmen. Diese Unterscheidung zeigt, dass das Gewicht der hemmenden Faktoren in den Phasen unterschiedlich zu bewerten ist. Nichtsdestotrotz gibt es zwei Bereiche, die sowohl als Gründungs- als auch als Wachstumshemmnisse wahrgenommen werden: Finanzierung und Bürokratie. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten sind ein häufig genanntes Problemfeld. Der Zugang zu Krediten als tradi-

tionelle Finanzierungsquelle ist aufgrund des Risikoprofils junger High-Tech-Unternehmen eingeschränkt. Und auch Venture Capital als Finanzierungsalternative für eine kleine Gruppe junger High-Tech-Unternehmen wird zunehmend rarer, da sich der Fokus von Venture Capital Gebern insbesondere seit dem Jahr 2001 auf Unternehmen in späteren Phasen verschoben hat. So beklagen sich junge Unternehmen darüber, dass der Venture Capital Markt in Deutschland insgesamt zu klein ist.

Neben finanziellen Engpässen können auch administrative Anforderungen Innovationen behindern und schlecht handhabbare Geschäfts- und Investitionshemmnisse darstellen. Im Einklang mit dieser Befürchtung finden viele empirische Studien – insbesondere im Bereich der jungen Unternehmen – dass Bürokratie sowohl ein Hemmnis in der Gründungs- als auch der Wachstumsphase ist. Administrative Anforderungen und Regulierungen können vielfältige Ausprägungen haben: Die Anmeldung eines Unternehmens, Arbeitsgesetzgebung einschließlich des Kündigungsschutzes, die Beantragung von Fördermitteln etc. Im Großen und Ganzen wird Bürokratie als lästig empfunden, aber nicht als echtes Hemmnis. Dies könnte damit zusammenhängen, dass in Deutschland mit den Mittelstandsentlastungsgesetzen in den letzten Jahren viele bürokratische Hürden für junge Unternehmen abgebaut wurden. Es sollte jedoch auch konstatiert werden, dass diese Informationen auf der Basis von Gesprächen und Befragungen von Gründerinnen und Gründern gewonnen wurden und damit von Personen, denen es gelungen ist, bürokratische Hürden zu überwinden.

Im Folgenden werden die Hemmnisfaktoren, die insbesondere für eine bestimmte Unternehmensphase – Gründungs- oder Wachstumsphase – von Relevanz sind, betrachtet. Hemmnisse von Unternehmer insbesondere in der Gründungsphase beziehen sich vorrangig auf die Kundenakquisition, kaufmännische und branchenspezifische Kenntnisse und persönliche Faktoren, wie die Vereinbarung von Familie und Unternehmen. Probleme in der Auftragsakquisition gehören zu den bedeutendsten wirtschaftlichen Hemmnisfaktoren in der Gründungsphase. Gründe hierfür sind sowohl, dass neue Unternehmen Probleme bei der Marktpositionierung haben und bei der Ansprache ihrer Zielgruppe Fehler machen, als auch dass andere Unternehmen als Kunden bei Anbietern sehr zurückhaltend sind, die noch nicht lange am Markt aktiv sind. Diese Kunden haben bei jungen Unternehmen oft Bedenken, ob die Leistungen bzw. eine Unterstützung langfristig zur Verfügung gestellt werden kann. Für junge Unternehmen stellt dies ein großes Problem dar, weil für eine erfolgreiche Absatzentwicklung die Gewinnung eines bekannten Unternehmens als Referenzkunden essentiell ist.

Viele Gründerpersonen und Gründungsinteressierte erachten unzureichende kaufmännische Kenntnisse als Problem im Gründungsprozess. Externe Gründungsberater sehen darüber hinaus auch fehlende Fach- und Branchenkenntnisse als ein wichtiges Hemmnis in der Gründungsphase an. Um Abhilfe zu schaffen, werden von erfolgreichen Gründerinnen und Gründern verschiedene Strategien angewendet: Erstens können weitere Mitglieder in die Unternehmensführung aufgenommen, zweitens kann ein Beirat etabliert und drittens können externe Berater beauftragt

werden, um die fehlenden Kenntnisse zu kompensieren und vom Erfahrungsschatz der dazu gewonnenen Experten zu profitieren. Darüber hinaus ist die Vereinbarkeit von Familie und Unternehmen einer der wichtigsten persönlichen Hemmnisfaktoren. Die zeitliche Belastung im Gründungsprozess und in kritischen Phasen der Unternehmensentwicklung sowie die mit der Selbstständigkeit eingegangenen finanziellen Risiken werden als bedeutende Hemmnisse bei der Gründung angesehen.

Im Unterschied zu den Problemen der Gründungsphase, die per Definition neue und junge Unternehmen betreffen, beziehen sich die Hemmnisse der Wachstumsphase auf Problemfelder von Unternehmen, die bereits erste Erfolge vorzuweisen haben. So treten Hemmnisse aufgrund der neuen Unternehmensgröße oder -struktur in den Vordergrund, während Probleme der Marktetablierung an Bedeutung verlieren. Nötige Umstrukturierungen in der Unternehmensorganisation werden als große Herausforderung in der Wachstumsphase angesehen. Flache Hierarchien können mit zunehmender Größe zu Ineffizienzen führen. Dies führt dazu, dass Mitarbeiter sich mit neuen Entscheidungsstrukturen konfrontiert sehen und das Management den engen, mit unter auch persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern verliert.

Ein weiterer Engpass in der Wachstumsphase von High-Tech-Unternehmen ist die Gewinnung und die Flexibilität im Einsatz qualifizierter Mitarbeiter. Etablierte Unternehmen sind in der Lage, attraktivere Entlohnungsmodelle und eine höhere Arbeitsplatzsicherheit anzubieten. Junge High-Tech-Unternehmen können hingegen dem potenziellen Mitarbeiter einen größeren Gestaltungsspielraum einräumen. Um adäquat auf Krisen reagieren zu können, setzen junge High-Tech-Unternehmen, insbesondere in der Gründungsphase, auf flexible Arbeitsverhältnisse, Praktikanten und freie Mitarbeiter.

Die Analysen dieses Berichts legen dar, dass Unternehmen in der Gründungs- und Wachstumsphase vielfältigen Hemmnissen gegenüberstehen. Das Konglomerat an Hemmnissen lässt sich leider nicht auf Knopfdruck beheben. Viele Hemmnisse greifen ineinander und verstärken sich zum Teil gegenseitig. Damit hat man nicht nur ein Problemfeld vor sich, das es zu lösen gilt. Vielmehr muss man an mehreren Stellen gleichzeitig ansetzen, um die für unsere Wirtschaft so wichtige High-Tech-Gründerlandschaft in Gang zu bringen.

Diesbezüglich sind drei Ansatzpunkte vordringlich:

1. Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für hochinnovative und damit hochriskante Gründungen,
2. Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung, die insbesondere auf junge, innovative KMU abzielt sowie
3. Steigerung der Attraktivität natur- und ingenieurwissenschaftlicher Fächer für potenzielle Studierende.

Eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für hochinnovative Gründungen macht Investitionen in junge High-Tech-Gründungen attraktiver. Hierfür muss der Staat die Rahmenbedingungen anpassen und sich stärker in der Frühphase engagieren. Die Neuauflage des High-Tech-Gründerfonds ist an dieser Stelle ein erster Schritt. Um das Frühphasen-Segment weiter zu stützen muss die Risikoabfederung für Venture Capital Fonds ausgebaut werden. Des Weiteren kann eine teilweise Risikoübernahme bei Krediten an junge High-Tech-Unternehmen, den Zugang zu Fremdkapital für diese Unternehmen erleichtern.

Neben dem Zufluss von externem Kapital ist es auch von außerordentlicher Wichtigkeit, dass die Liquiditätslage der jungen High-Tech-Unternehmen gestärkt wird und Investitionsanreize in FuE-Tätigkeit stimuliert werden. Dies kann beispielsweise dadurch erreicht werden, dass dieser Unternehmensgruppe Steuererleichterungen zugestanden werden. Hierzu wäre es hilfreich, einen Sonderstatus für junge High-Tech-Unternehmen zu definieren, der wiederum die Implementierung maßgeschneiderter Regeln erleichtert. Ein Beispiel ist die Einführung des YIC-Status in Frankreich und Belgien. YIC steht für „young innovative company“. Gemäß der französischen und belgischen Definition fallen unter diesen Status Unternehmen, die jünger als sechs Jahre sind, weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen und deren FuE-Ausgaben mindestens 15% ihrer gesamten jährlichen Kosten ausmachen. Beide Länder gewähren den YIC-Unternehmen eine Befreiung von den Sozialkosten für FuE-Mitarbeiter und eine Befreiung von (Reduzierung) der Körperschaftssteuer in den ersten drei Jahren (in den folgenden zwei Jahren um 50%).

In Deutschland wurde ein Modell der "steuerliche FuE-Förderung" diskutiert, dass sich nicht auf die jungen innovativen Unternehmen beschränkt. In diesem Kontext ist es sehr bedauerlich, dass die Bundesregierung jüngst entschieden hat, die noch im Koalitionsvertrag vereinbarte steuerliche Förderung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Unternehmen in Deutschland vorerst nicht einzuführen. Eine steuerliche Förderung der FuE-Tätigkeit würde den jungen und meist noch finanzschwachen Unternehmen die Finanzierung von FuE deutlich erleichtern. Zudem erhöhen sich durch die damit verbunden Kostensenkung der Wert und damit auch die Attraktivität der Unternehmen für Risikokapitalunternehmen. Angesichts der Probleme vieler jun-

ger High-Tech-Unternehmen bei der Fremdkapitalfinanzierung und insbesondere beim Zugang zu Venture Capital bedeutet diese Entscheidung daher eine deutliche Abschwächung der Wachstumschancen dieser Unternehmen. Angesichts der positiven Erfahrung anderer Ländern mit dieser Form der Förderung, insbesondere auch im Segment der hochinnovativen KMU, sollte die Bundesregierung darüber nachdenken, ob die im Wesentlichen durch die aktuellen Haushaltsprobleme motivierte Entscheidung zur Aufgabe des Projekts "steuerliche FuE-Förderung" nicht wenigstens für die Gruppe der kleinen Hightech-Unternehmen in Angriff genommen werden könnte. Dies wäre nicht nur ein geeigneter Versuchsballon, inwieweit dieses Instrument in die deutsche Steuerlandschaft passt, sondern hätte auch eine unmittelbare FuE-stimulierende Wirkung in dieser Unternehmensgruppe. Gleichzeitig würde sich durch die Konzentration der steuerlichen Förderung auf diese Unternehmensgruppe die Haushaltsbelastung für Bund und Länder in engen Grenzen halten.⁸³

Neben der Veränderung von finanziellen und steuerlichen Rahmenbedingungen sind auch Maßnahmen zur Erhöhung des Gründungspotenzials in den High-Tech-Branchen zielführend. Darauf wurde bereits in früheren Berichten mehrfach hingewiesen. Zentral sind nicht zu letzt auch bildungspolitische Maßnahmen. Insbesondere sollte hierbei die Bereitschaft, ein natur- oder ingenieurwissenschaftliches Studium aufzunehmen, in den Blickpunkt gerückt werden.

⁸³ Elschner et al. (2010) berechnen für verschiedene Gestaltungsoptionen der steuerlichen Förderung von Forschung und Entwicklung die fiskalischen Kosten. Sie favorisieren eine Differenzierung der Steuergutschriften für KMU und Großunternehmen mit einer Erstattungsoption im Verlustfall.

6 Literatur

- Abberger, K., C. Hainz und A. Kunkel, 2009, Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leiden große Unternehmen besonders? ifo Schnelldienst 14/2009 – 62. Jahrgang, München.
- Almus, M., D. Engel und S. Prantl, 2000, The „Mannheim Foundation Panels“ of the Centre of European Economic Research (ZEW), ZEW Dokumentation, Nr. 00-02, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Bayer, W. und T. Hoffmann, 2009, Rund 20.000 Unternehmergesellschaften nach nur 12 Monaten, GmbHR – GmbH-Rundschau 23/2009, S. R358-R359.
- Bayer, W. und T. Hoffmann, 2010, Triumphzug der Unternehmergesellschaft: Marke von 30.000 überschritten, GmbHR – GmbH-Rundschau 11/2010, S. R161-R162.
- Berg, J., A. van Rixtel, A. Ferrando, G. de Bondt und S. Scopel, 2005, The Bank Lending Survey for the EURO Area, Europäische Zentralbank, Occasional Paper Series, Nr. 23, <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp23.pdf>.
- Bundesministerium der Justiz, 2008, Schwerpunkte des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG), 30. Oktober 2008, Berlin, <http://www.bmj.bund.de/files/-/3342/Schwerpunkte%20MoMiG%20.pdf>.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2010, Initiative „Gründerland Deutschland“, 25. Januar 2010, Berlin, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/G/gruenderland-deutschland,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>.
- Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften, 2008, BVK Statistik, Das Jahr 2008 in Zahlen, Berlin, http://www.bvkap.de/media/file/222.20090309_BVK_Jahresstatistik_2008_final_Lang.pdf.
- Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften, 2009, BVK Statistik, Teilstatistik – Early Stage-Venture Capital 2008, Detaillierte Untersuchung der Investitionen und Exits der im Rahmen der BVK-Gesamtstatistik 2008 erfassten Early Stage-Venture Capital-Transaktionen, Berlin, http://www.bvkap.de/media/file/227.20090401_BVK_Teilstatistik_Early_Stage_2008_final.pdf.
- De Bondt, G., A. Maddaloni, J-L. Peydró und S. Scopel, 2010, The EURO Bank Lending Survey Matters - Empirical Evidence for Credit and Output Growth, Europäische Zentralbank, Working Paper Series 1160, <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1160.pdf>.
- Deutsche Bundesbank, 2004, Die neue EWU-Zinsstatistik – Methodik zur Erhebung des deutschen Beitrags, in: Monatsbericht Januar 2004, S. 47-62, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank, 2009, Bank Lending Survey: eine Zwischenbilanz und aktuelle Entwicklungen, in: Monatsbericht Januar 2009, S. 15-31, Frankfurt am Main.
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2010, Pioniere gesucht – DIHK-Gründerreport 2010, Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Berlin.
- Drews, S., 2010, Finanzierungsschwierigkeiten trotz Aufschwung? Eine Analyse der Finanzierungssituation der deutschen Unternehmen nach der großen Krise, ifo Schnelldienst 9/2010, 63. Jahrgang, München.

- Elschner, C., C. Ernst und C. Spengel (2010), Fiskalische Kosten einer steuerlichen Förderung von Forschung und Entwicklung in Deutschland – Eine empirische Analyse verschiedener Gestaltungsoptionen, ZEW Discussion Paper No. 10-019.
- Engel, D., M. Meitner, G. Metzger, T. Tykvova und P. Westerheide, 2004, Beteiligungskapital im Mittelstand – Perspektiven in NRW, Düsseldorf.
- European Private Equity & Venture Capital Association, 2004, Benchmarking European Tax and Legal Environments, Indicators of Tax & Legal Environments Favouring the Development of Private Equity and Venture Capital and Entrepreneurship in Europe, Benchmark Paper, Mai 2004, Zaventem, Belgien.
- European Private Equity & Venture Capital Association, 2006, Benchmarking European Tax and Legal Environments, Indicators of Tax & Legal Environments Favouring the Development of Private Equity and Venture Capital and Entrepreneurship in Europe, Benchmark Paper, Dezember 2006, Zaventem, Belgien.
- European Private Equity & Venture Capital Association, 2008, Benchmarking European Tax and Legal Environments, Indicators of Tax & Legal Environments Favouring the Development of Private Equity and Venture Capital and Entrepreneurship in Europe, Benchmark Paper, Oktober 2008, Brüssel, Belgien.
- European Private Equity & Venture Capital Association, 2009, EVCA Yearbook 2009, Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity Report, Juni 2009, Brüssel, Belgien.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2006a, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", Das Jahr 2005, FHP Private Equity Consultants, München, Februar 2006, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel-d-2005-internet-version.pdf>.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2006b, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", I. Quartal 2006, FHP Private Equity Consultants, München, April 2006, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2006_q1-Internet-Version.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2007a, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", Das Jahr 2006, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, März 2007, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel%28d%292006-internetversion.pdf>.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2007b, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", I. Quartal 2007, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Mai 2007, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2007-ql-Internetversion.pdf>.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2007c, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", II. Quartal 2007, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Juli 2007, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2007-qli_v1-Internetversion.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2008a, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", Das Jahr 2007, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Februar 2008, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2007.pdf>.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2008b, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", I. Quartal 2008, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Mai 2008, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2008-ql-Internet.pdf>.

- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2008c, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", II. Quartal 2008, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Juli 2008, <http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2008-qll-Internet.pdf>.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2009a, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", Das Jahr 2008, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Februar 2009, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/Jahresrueckblick_vc-panel2008_Internet.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2009b, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", I. Quartal 2009, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, April 2009, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2009-ql_Internet.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2009c, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", II. Quartal 2009, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, August 2009, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel2009-qll_Internet.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2010a, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", Das Jahr 2009, Fleischhauer, Hoyer & Partner, München, Februar 2010, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/Jahresrueckblick_vc-panel2009_Internet.pdf.
- Fleischhauer, Hoyer & Partner, 2010b, Venture Capital-Panel, "Branchenbarometer am Puls der Zeit", I. Quartal 2010, Fleischhauer, Hoyer & Partner, FHP Private Equity Consultants, München, Mai 2010, http://www.fhpe.de/vc-panel/vc-panel-erg/vc-panel-ql-2010_internet.pdf.
- Fryges, H., S. Gottschalk, H. Gude, K. Kohn, K. Müller, M. Niefert und K. Ullrich, 2009, Gründungspanelreport, Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern. Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen, Mannheim.
- Gehrke, B., C. Rammer, R. Frietsch und P. Neuhäusler, 2010, Erarbeitung neuer Listen wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige, Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZEW-Listen 2010/2011, Studien zum deutschen Innovationssystem X-2010, mimeo.
- Geyer, A. und T. Heimer, 2010, Evaluation des Hich-Tech Gründerfonds, Endbericht an das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), 12. Januar 2010, Frankfurt.
- Gude, H., K. Kohn, H. Spengler, S. Gottschalk, S. Kanzen, G. Licht, K. Müller und M. Niefert (2008), KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland, Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen - Resultate der ersten Befragungswelle, Oktober 2008, Mannheim.
- Harhoff, D. und G. Licht, 1994, Das Mannheimer Innovationspanel. In: Hochmuth, U. und J. Wagner (Hrsg.): Firmenpanelstudien in Deutschland, Tübinger volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 6, Tübingen, Basel, Francke Verlag, 255–284.
- Harhoff, D. und F. Steil, 1997, Die Mannheimer Unternehmenspanels: Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotenzial. In: Harhoff, D. (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen, Bd. 7, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, Baden-Baden, Nomos-Verlag, 11-28.
- Hommel, U., M. Ritter und M. Wright, 2003, Verhalten der Beteiligungsfinanzierer nach dem Downturn, European Business School, Departement of Finance Working Paper 1/2003, Oestrich-Winkel.

- KfW Bankengruppe, 2008, Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten, Wirtschafts-Observer online Nr. 35, Mai 2008, Frankfurt am Main.
- KfW Bankengruppe, 2009, Eigenkapital im Mittelstand und Finanzierung in der aktuellen Krise, Akzente Nr. 1, Juli 2009, Frankfurt am Main.
- KfW Bankengruppe, 2010, Unternehmensbefragung 2010, Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung, Mai 2010, Frankfurt am Main.
- Licht, G., 1999, Zuwachs an Gründungen geht zurück, ZEW news, Nr. 9, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, 4.
- Lerner, J., 2002, Boom and Bust in the Venture Capital Industry and the Impact on Innovation, in: Federal Reserve Bank of Atlanta (ed.), Economic Review, Fourth Quarter, S. 25-39.
- Lerner, J., 2009, Boulevard of Broken Dreams, Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do about it, Princeton University Press: Princeton, New Jersey.
- Mai, J., 2010, Tipps für Einzelkämpfer, WirtschaftsWoche online, 9.4.2010, <http://www.wiwo.de/management-erfolg/tipps-fuer-einzelkaempfer-427218/>.
- Metzger, G., D. Heger, D. Höwer und G. Licht, 2010, High-Tech-Gründungen in Deutschland - Zum Mythos des jungen High-Tech-Gründers, in Zusammenarbeit mit Microsoft, Mannheim.
- Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, 2009, Résultats de l'enquête CIR 2008, Paris.
- Rammer, C., B. Aschhoff, T. Doherr, C. Köhler, B. Peters, T. Schubert und F. Schwiebacher, 2010, Innovationsverhalten der Deutschen Wirtschaft. Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2009, Bundesministerium für Bildung und Forschung, Mannheim.
- Sohl, J.E., 2003, The private equity market in the USA: lessons from volatility, in: Venture Capital, Vol. 5, No. 1, S. 29-46.
- Statistisches Bundesamt, 2010, 3,0% mehr Gründungen größerer Betriebe im Jahr 2009, Pressemitteilung Nr.113 vom 23.03.2010, http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2010/03/PD10_113_52311,templateId=renderPrint.psml.
- OECD, 2000, Information Technology Outlook, Paris.

7 Anhang

7.1 Beschreibung des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP)

Für die Darstellung der zeitlichen Entwicklung des Gründungsgeschehens wurden Gründungsindikatoren basierend auf dem Mannheimer Unternehmenspanels (MUP) herangezogen. Das MUP geht zurück auf eine Kooperation mit Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei, mit der das ZEW bereits seit seiner Gründung zusammenarbeitet. Creditreform verfügt über eine umfassende Datenbank zu deutschen Unternehmen. Die Daten werden in halbjährlichen Abständen dem ZEW von Creditreform für wissenschaftliche Analysen zur Unternehmensdynamik zur Verfügung gestellt, wodurch das MUP seine Panelstruktur erhält.⁸⁴

Die zugrunde liegende Erhebungseinheit ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Ein wichtiger Vorteil der Datenbasis ist darin zu sehen, dass aufgrund der Geschäftsausrichtung von Creditreform praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden. Weil die Daten jedoch zum Zweck der Kreditauskunft erhoben werden, können sie nicht ohne weitere Aufbereitungsschritte wissenschaftlich ausgewertet werden. Deswegen werden die vorliegenden Rohdaten verschiedenen Plausibilitäts- und Konsistenztests unterzogen. Hierzu zählen Verfahren zur Identifizierung originärer Gründungen sowie von Mehrfacherfassungen von Unternehmen.

Als Unternehmensgründung wird jeder erstmalige Aufbau eines Unternehmens bezeichnet (originäre Unternehmensgründung). Es werden alle Unternehmensgründungen berücksichtigt, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt nicht in der Land- und Forstwirtschaft oder im öffentlichen Sektor haben und die keine Beteiligungsgesellschaften sind. Der überwiegende Teil der neu gegründeten Beteiligungsgesellschaften erfolgt aus haftungsrechtlichen Motiven, sodass diese keine Unternehmensgründung im eigentlichen Sinne darstellen.

Die Bedeutung des MUP für die Gründungsforschung beruht nicht zuletzt darauf, dass in der Bundesrepublik bislang keine offizielle Statistik das Gründungsaufkommen und die Entwicklung der gegründeten Unternehmen vollständig und zuverlässig abbildet.⁸⁵ Abgleiche zwischen der Gesamtdatenbank von Creditreform und den Daten des Statistischen Bundesamtes für Westdeutschland haben ergeben, dass die Kreditauskunfteidaten Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten nahezu vollständig abbilden.⁸⁶ Die systematische Auswertung von öffentlichen Registern, Tageszeitungen und Geschäftsberichten durch Creditreform impliziert, dass nahezu alle eintragungspflichtigen Unternehmensgründungen im Datenbestand von Creditreform enthalten sind. Die Erfassungswahrscheinlichkeit von nicht eintragungspflichtigen Unternehmen hängt dagegen vom

⁸⁴ Für eine ausführliche Beschreibung der Daten siehe Almus et al. (2000).

⁸⁵ Vgl. Fritsch et al. (2001).

⁸⁶ Vgl. Harhoff und Licht (1994).

Umfang deren Wirtschaftsaktivität, also Kreditnachfrage oder Geschäftsbeziehungen mit anderen Unternehmen, ab. Nicht eintragungspflichtige Unternehmen sind in der Regel sehr klein und machen in den einzelnen Branchen einen stark variierenden Anteil an der Unternehmensgesamtheit der Branche aus. Daraus resultiert eine größen- und branchenspezifische Untererfassung bestimmter Unternehmensgründungen im MUP. Letztlich betrifft die Untererfassung in erster Linie Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler.⁸⁷ Die Gesamtheit der Unternehmensgründungen mit einem Mindestmaß an Wirtschaftsaktivität wird jedoch ohne systematische zeitliche und regionale Verzerrungen im Datenbestand von Creditreform abgebildet. Ein Vergleich mit Angaben der Gewerbeanzeigenstatistik zeigt, dass sich auf Basis beider Datenquellen bisher fast die gleichen Relationen sowohl bezüglich der länder-spezifischen Abweichung der Gründungsintensitäten vom Bundesdurchschnitt als auch für die zeitliche Entwicklung der Gründungsaktivitäten ergeben.⁸⁸

Aufbereitung der Gründungsindikatoren

Zur Erstellung der Gründungsindikatoren mit den Daten des MUP sind verschiedene Aufbereitungsschritte notwendig wie die Bereinigung um Mehrfacherfassungen, die Imputation fehlender Werte, beispielsweise der Angaben zum Wirtschaftszweig, oder die Abschätzung der Anzahl der bereits gegründeten und noch zu erfassenden Unternehmen. Ab dem Berichtsjahr 2009 fließen bei der Berechnung der Gründungsindikatoren einige Anpassungen ein, die aufgrund der Änderung technischer Rahmenbedingungen notwendig wurden. So wurde es Creditreform durch das elektronische Handelsregister ermöglicht die Erfassungsgeschwindigkeit eintragungspflichtiger Unternehmen deutlich zu steigern. Dies hatte zur Folge, dass die Hochrechnung bei der Abschätzung der Anzahl der bereits gegründeten und noch zu erfassenden Unternehmen für eintragungspflichtige Unternehmen angepasst werden musste und entsprechend niedriger ausfällt als bisher. Darüber hinaus ist es durch eine effizientere Nutzung der in den Daten enthaltenen Informationen gelungen die Prozedur zum Auffinden und zur Bereinigung von Mehrfacherfassungen erheblich zu verbessern. Dies hatte zur Folge, dass deutlich mehr Beobachtungen als bereits in den Daten enthaltene Unternehmen identifiziert werden konnten, was die Anzahl der Unternehmensgründungen (auch rückwirkend für frühere Jahre) im Vergleich zur bisherigen Aufbereitung entsprechend reduzierte. Letztlich gab es Änderungen in der Wirtschaftszweigszusammensetzung der ausgewiesenen Branchen. Diese Änderungen sind auf zwei Umstände zurückzuführen. Zum einen wurde bei Creditreform die Umstellung ihrer Angaben zum Wirtschaftszweig der Unternehmen auf die neuste Wirtschaftszweigklassifikation des Statistischen Bundesamtes (Ausgabe 2008) vollzogen. Durch diese Umstellung gab es Verschiebungen in der Branchenstruktur der ausgewiesenen Gründungstätigkeit, da die neue Wirtschaftszweigklassifikation erhebliche Änderungen beim Zuschnitt der enthaltenen Wirtschaftszweige aufweist. Zum anderen wurde

⁸⁷ Vgl. Harhoff und Steil (1997) und Fritsch et al. (2001).

⁸⁸ Vgl. Licht (1999).

die bisher verwendete Definition geändert, von welche Wirtschaftszweige den High-Tech-Sektoren zuzuordnen sind. Dies wurde notwendig, da sich im Verlauf der Zeit im Innovations- und Wirtschaftsgeschehen strukturelle Verschiebungen bei der Beanspruchung von Wissen und im Einsatz von FuE einstellen, so dass die zuvor verwendete Definition nicht mehr zeitgemäß war.⁸⁹ Zwar findet sich der weit überwiegende Teil der bislang erfassten Gütergruppen/ Sektoren auch in den neuen Listen wieder, es ergaben sich jedoch stärkere Umgruppierungen nach dem Grad der Technologieintensität.

⁸⁹ Vgl. Gehrke et al. (2010).

7.2 Weitere Tabellen und Abbildungen

Tabelle 7-1: Sektoren der forschungsintensiven Industrie

Spitzentechnologie	
20.20	H. v. Schädlingsbekämpfungsmitteln, Pflanzenschutz- und Desinfektionsmitteln
21.10	H. v. pharmazeutischen Grundstoffen
21.20	H. v. pharmazeutischen Spezialitäten und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
24.46	Aufbereitung von Kernbrennstoffen
25.40	H. v. Waffen und Munition
26.11	H. v. elektronischen Bauelementen
26.20	H. v. Datenverarbeitungsgeräten und peripheren Geräten
26.30	H. v. Geräten und Einrichtungen der Telekommunikationstechnik
26.40	H. v. Geräten der Unterhaltungselektronik
26.51	H. v. Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen
26.60	H. v. Bestrahlungs- und Elektrotherapiegeräten, elektromedizinischen Geräten
26.70	H. v. optischen und fotografischen Instrumenten und Geräten
30.30	Luft- und Raumfahrzeugbau
30.40	H. v. militärischen Kampffahrzeugen
Hochwertige Technik	
20.13	H. v. sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
20.14	H. v. sonstigen organischen Grundstoffen und Chemikalien
20.16	H. v. Kunststoffen in Primärformen
20.42	H. v. Körperpflegemitteln und Duftstoffen
20.51	H. v. pyrotechnischen Erzeugnissen
20.53	H. v. etherischen Ölen
20.59	H. v. sonstigen chemischen Erzeugnissen a. n. g.
22.11	Herstellung und Runderneuerung von Bereifungen
23.19	Herstellung, Veredlung u. Bearbeitung v. sonst. Glas einschl. technischer Glaswaren
23.44	H. v. keramischen Erzeugnissen für sonstige technische Zwecke
26.12	H. v. bestückten Leiterplatten
27.11	H. v. Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
27.12	H. v. Elektrizitätsverteilungs- und -schaltanlagen
27.20	H. v. Batterien und Akkumulatoren
27.31	H. v. Glasfaserkabeln
27.33	H. v. elektrischem Installationsmaterial
27.40	H. v. elektrischen Lampen und Leuchten
27.90	H. v. sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten a. n. g.
28.11	H. v. Verbrennungsmotoren u. Turbinen (o. Motoren f. Luft- u. Straßenfahrzeugen)
28.12	H. v. hydraulischen und pneumatischen Komponenten und Systemen
28.13	H. v. Pumpen und Kompressoren a. n. g.
28.15	H. v. Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
28.23	H. v. Büromaschinen (o. Datenverarbeitungsgeräte und periphere Geräte)
28.24	H. v. handgeführten Werkzeugen mit Motorantrieb
28.29	H. v. sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen a. n. g.
28.30	H. v. land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
28.41	H. v. Werkzeugmaschinen für die Metallbearbeitung
28.49	H. v. sonstigen Werkzeugmaschinen
28.92	H. v. Bergwerks-, Bau- u. Baustoffmaschinen
28.93	H. v. Masch. f. die Nahrungs- und Genussmittelerzeugung u. die Tabakverarbeitung
28.94	H. v. Maschinen f. die Textil- u. Bekleidungsherstellung u. Lederverarbeitung
28.99	H. v. Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige a. n. g.
29.10	H. v. Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
29.31	Herstellung elektrischer u. elektronischer Ausrüstungsgegenstände f. Kraftwagen
29.32	H. v. sonstigen Teilen und sonstigem Zubehör für Kraftwagen
30.20	Schienefahrzeugbau
33.20	Installation von Maschinen und Ausrüstungen a. n. g.

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: Gehrke et al. (2010).

Tabelle 7-2: Technologieorientierte Dienstleistungen

Technologieorientierte Dienstleistungssektoren	
61.1	Leitungsgebundene Telekommunikation
61.2	Drahtlose Telekommunikation
61.3	Satellitentelekommunikation
62	Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie
63.1	Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten; Webportale
71.1	Architektur- und Ingenieurbüros
71.2	Technische, physikalische und chemische Untersuchung
72.1	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin

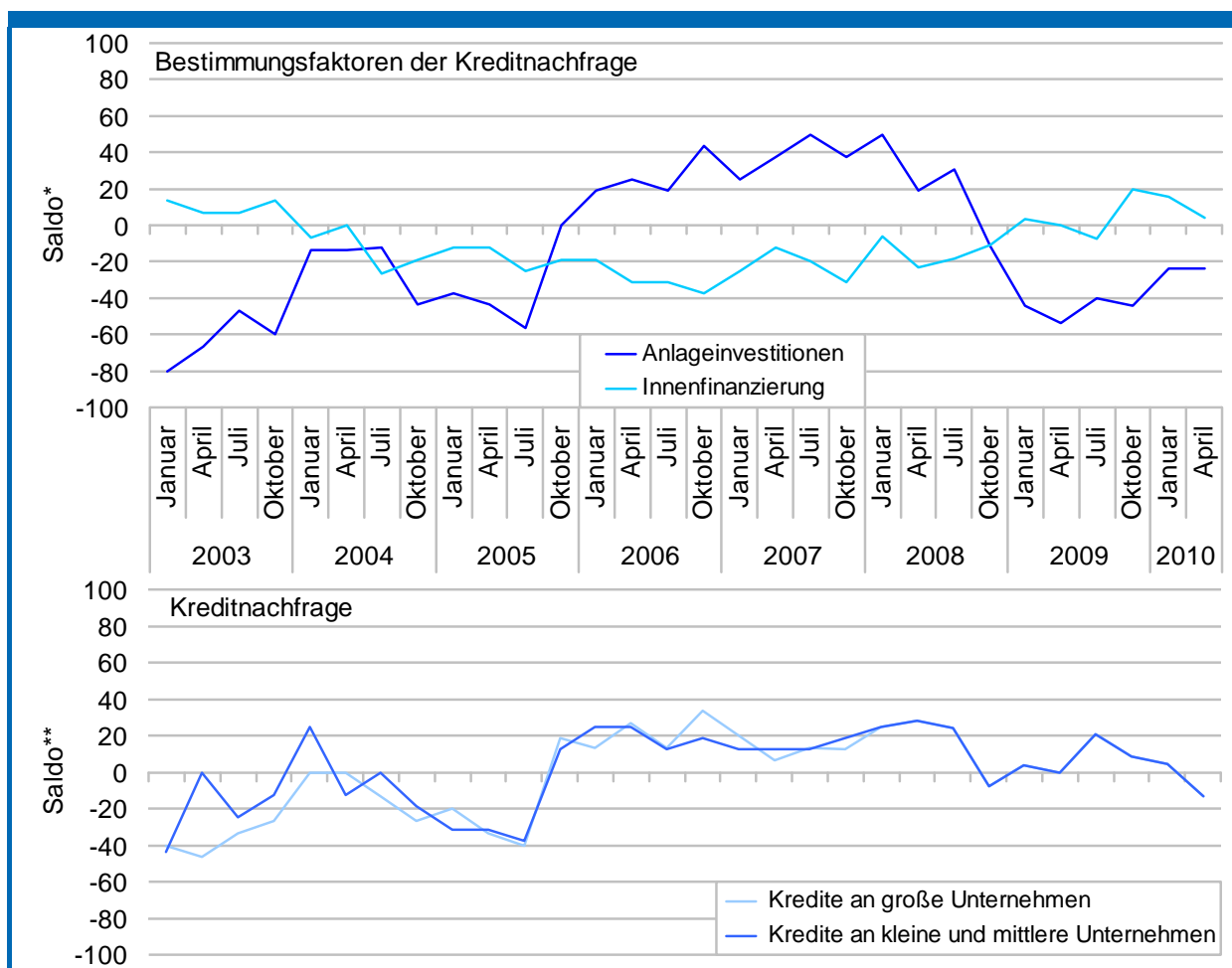
Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Tabelle 7-3: Sektoren im Bereich IT-Dienstleistungen

Gruppe	WZ-Code	Beschreibung
Software	62.01	Programmierungstätigkeiten
IT-Services	61.1	Leitungsgebundene Telekommunikation
	61.2	Drahtlose Telekommunikation
	61.3	Satellitentelekommunikation
	62.02	Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie
	62.03	Betrieb von Datenverarbeitungseinrichtungen für Dritte
	62.09	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen der Informationstechnologie
	63.1	Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten; Webportale
	95.11	Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und peripheren Geräten

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Abbildung 7-1: Entwicklung der Kreditnachfrage durch Unternehmen und von Bestimmungsfaktoren der Kreditnachfrage

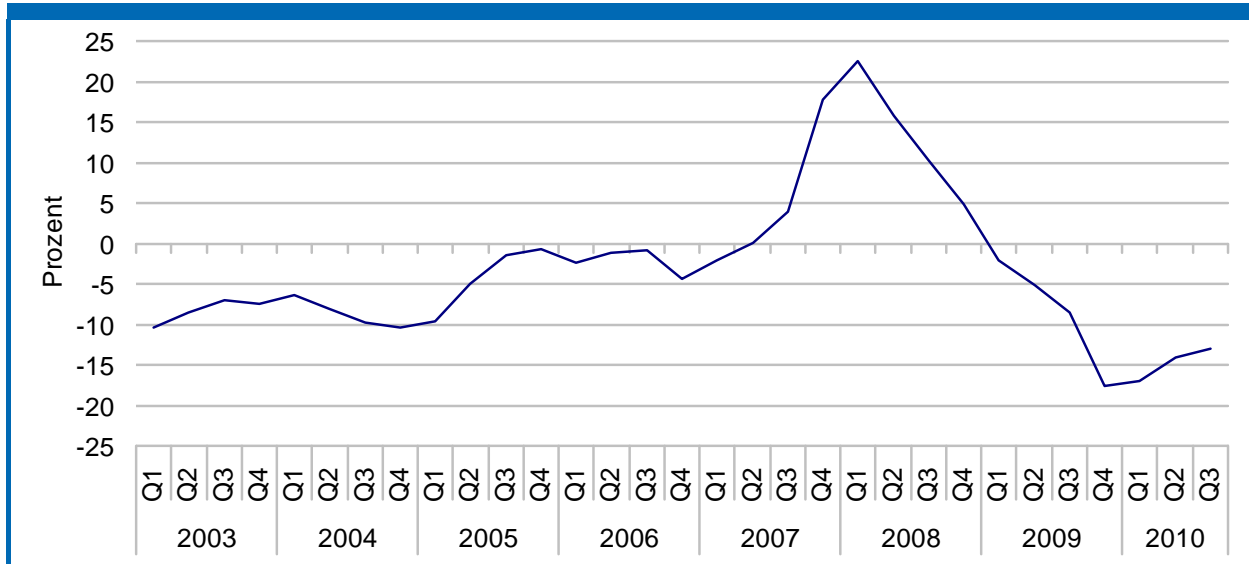


* Saldo aus der Summe der Angaben „trug deutlich zur Verschärfung der Nachfrage bei“ und „trug leicht zur Verschärfung der Nachfrage bei“ und der Summe der Angaben „trug leicht zur Lockerung der Nachfrage bei“ und „trug deutlich zur Lockerung der Nachfrage bei“ (in % der gegebenen Antworten).

** Saldo aus der Summe der Angaben unter "deutlich gestiegen" und "leicht gestiegen" und der Summe der Angaben unter "leicht gesunken" und "deutlich gesunken" (in % der gegebenen Antworten).

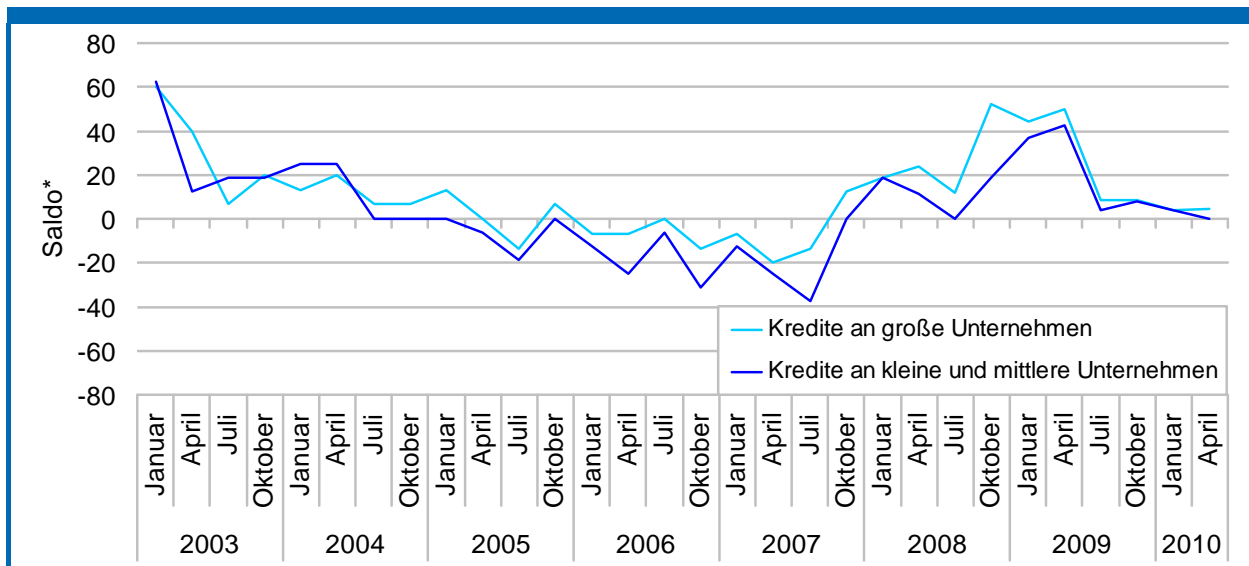
Quelle: Bank Lending Survey.

Abbildung 7-2: Wachstum des Kreditneugeschäfts mit Unternehmen und Selbstständigen



Quelle: KfW-Kreditmarktausblick.

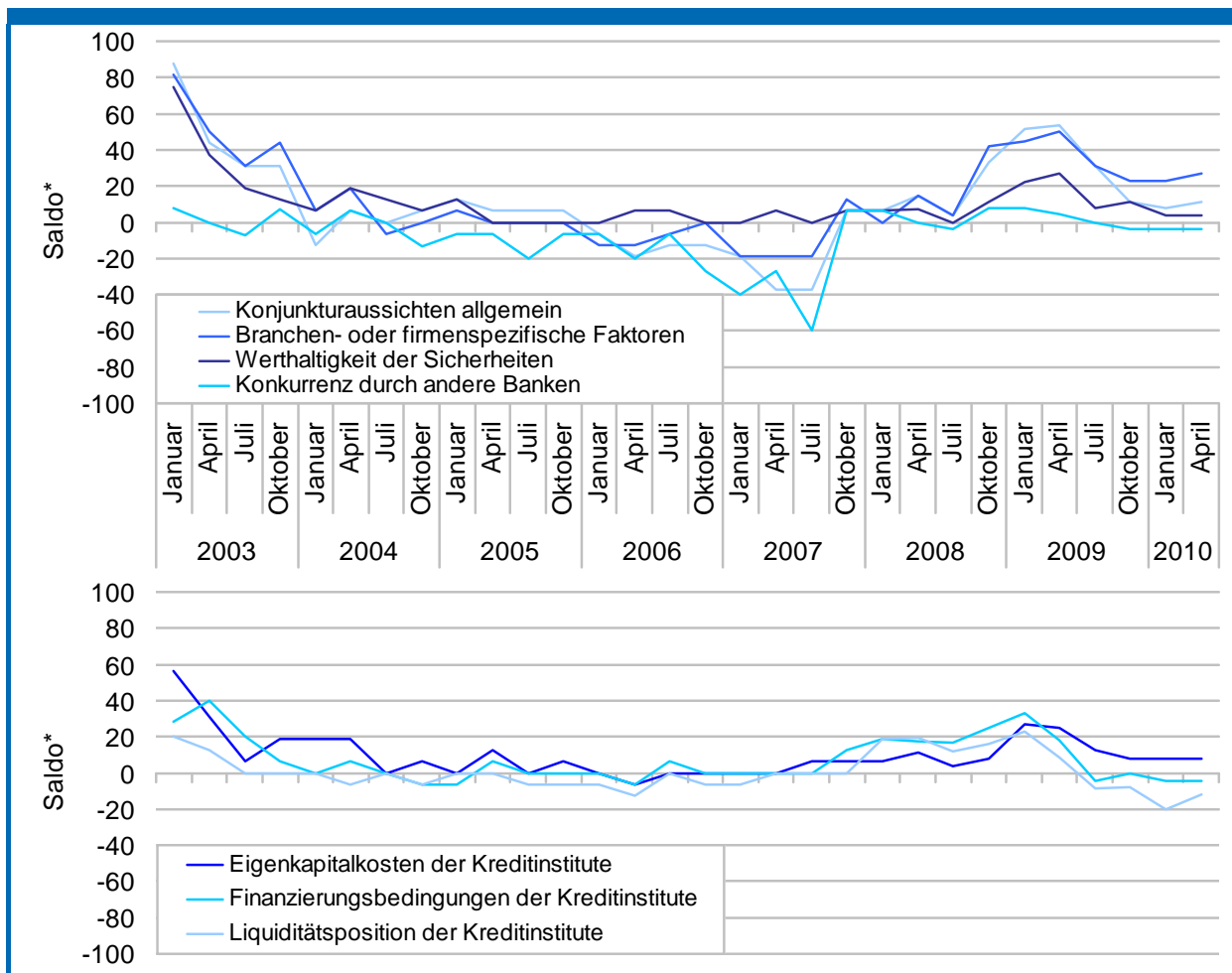
Abbildung 7-3: Entwicklung der Kreditrichtlinien für Kredite an Unternehmen



* Saldo aus der Summe der Angaben unter "deutlich verschärft" und "leicht verschärft" und der Summe der Angaben unter "etwas gelockert" und "deutlich gelockert" (in % der gegebenen Antworten).

Quelle: Bank Lending Survey.

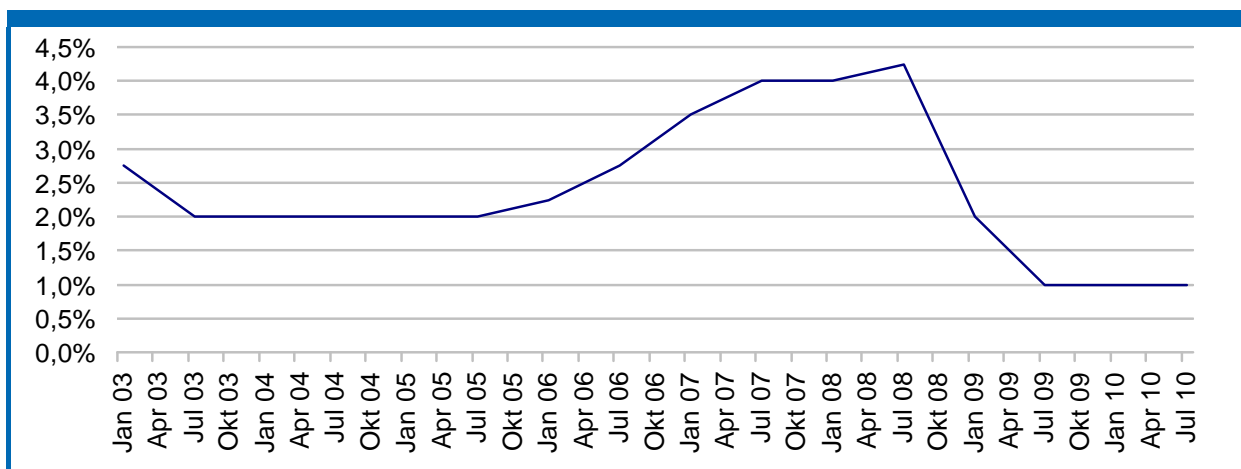
Abbildung 7-4: Entwicklung der Auswirkung verschiedener Faktoren auf die Kreditrichtlinien für die Gewährung von Krediten an Unternehmen



* Saldo aus der Summe der Angaben „trug deutlich zur Verschärfung der Kreditrichtlinien bei“ und „trug leicht zur Verschärfung der Kreditrichtlinien bei“ und der Summe der Angaben „trug leicht zur Lockerung der Kreditrichtlinien bei“ und „trug deutlich zur Lockerung der Kreditrichtlinien bei“ (in % der gegebenen Antworten).

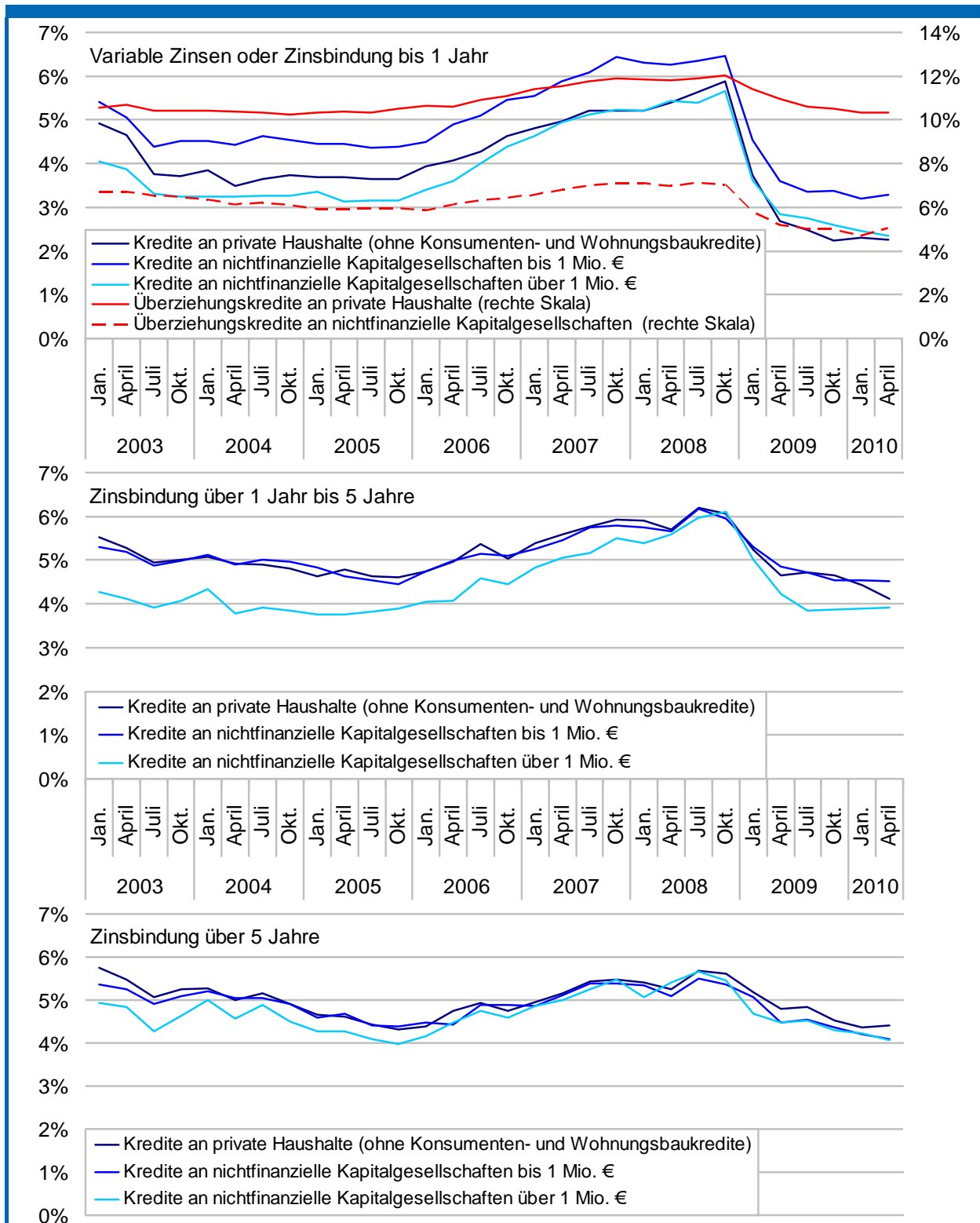
Quelle: Bank Lending Survey.

Abbildung 7-5: Entwicklung des Hauptrefinanzierungszinssatzes der EZB



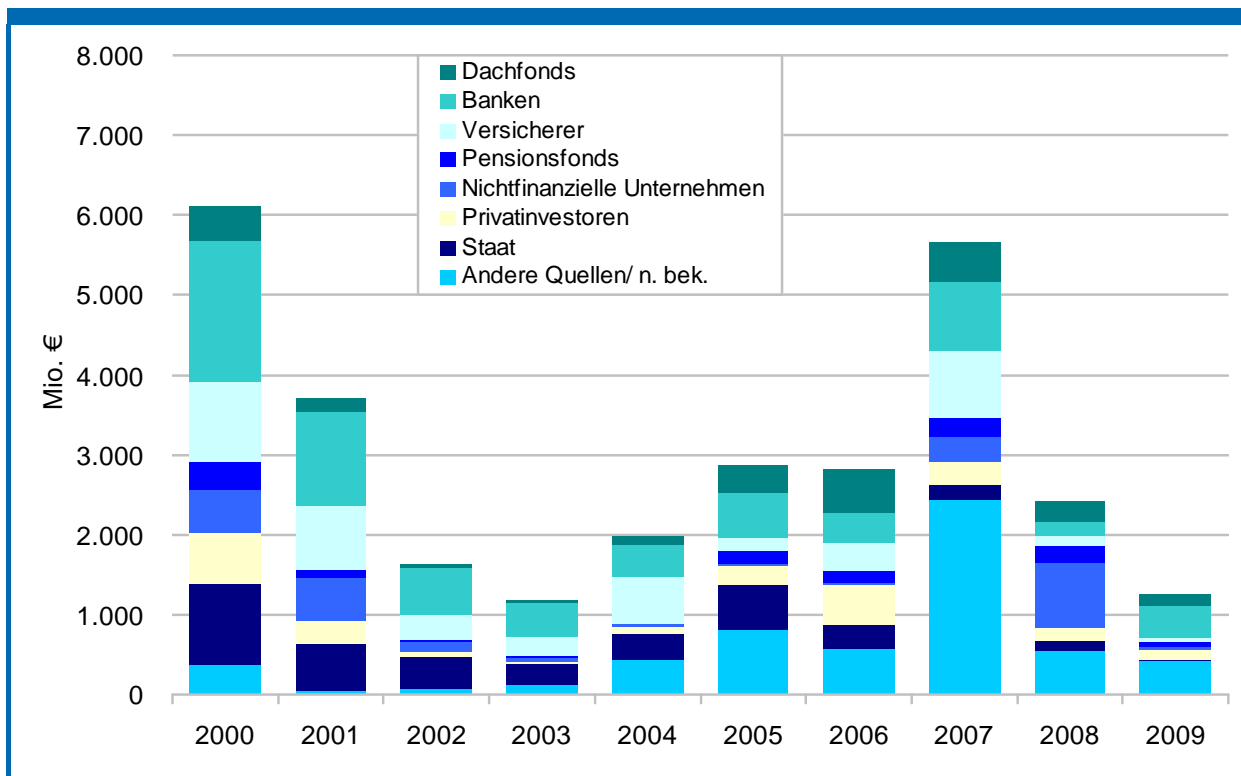
Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.

Abbildung 7-6: Entwicklung der Effektivzinsen für Kreditneugeschäfte



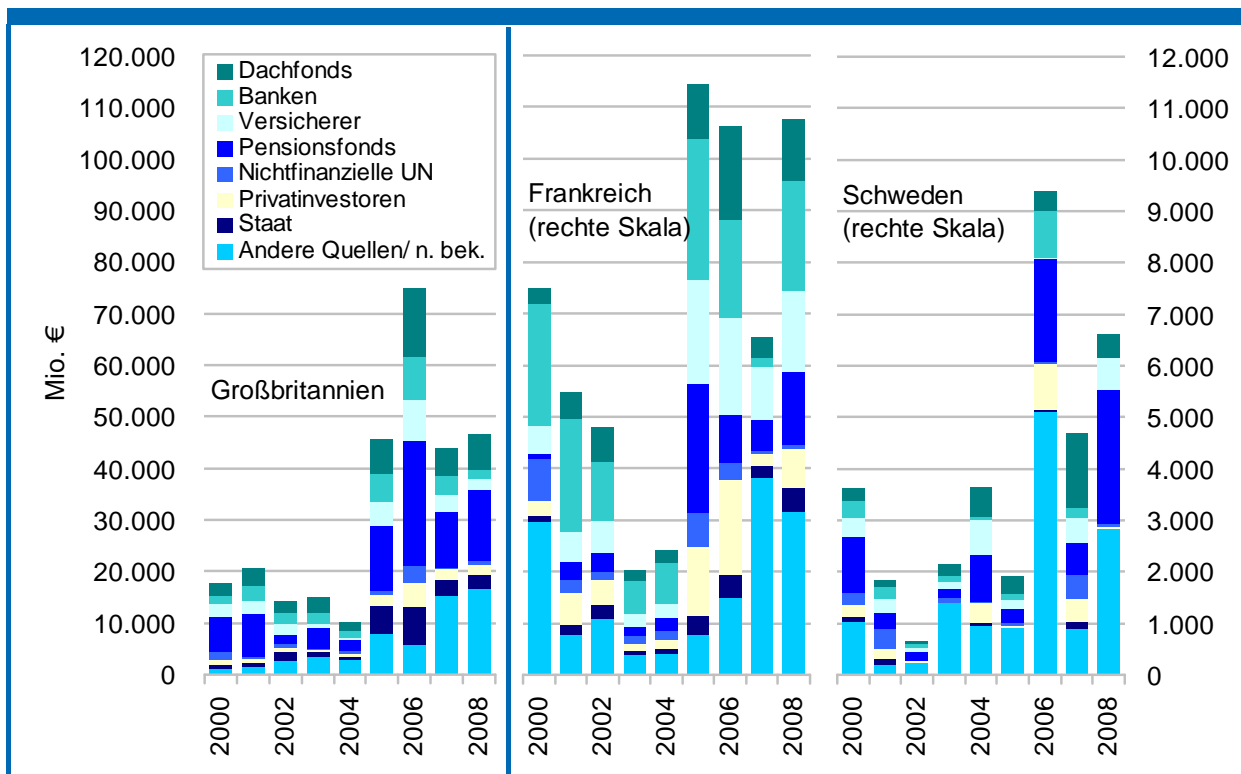
Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.

Abbildung 7-7: Fundraising deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften



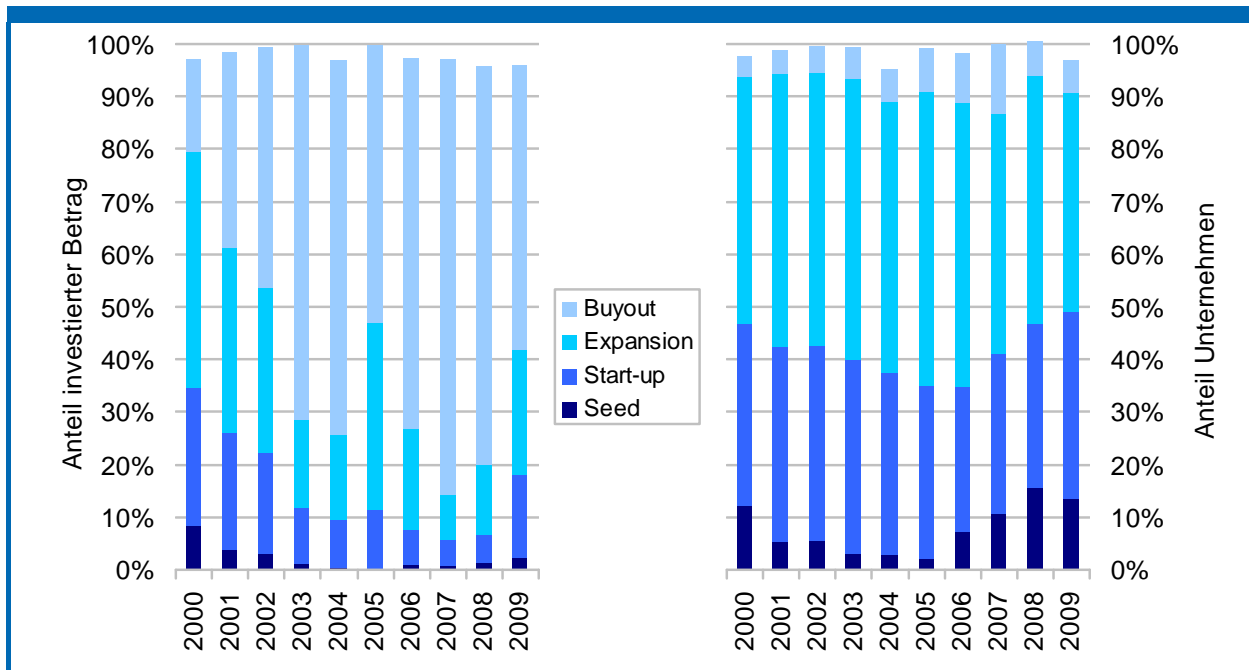
Quelle: European Private Equity & Venture Capital Association bis zum Jahr 2008; Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften für das Jahr 2009.

Abbildung 7-8: Fundraising britischer, französischer und schwedischer Beteiligungskapitalgesellschaften im Vergleich



Quelle: European Private Equity & Venture Capital Association.

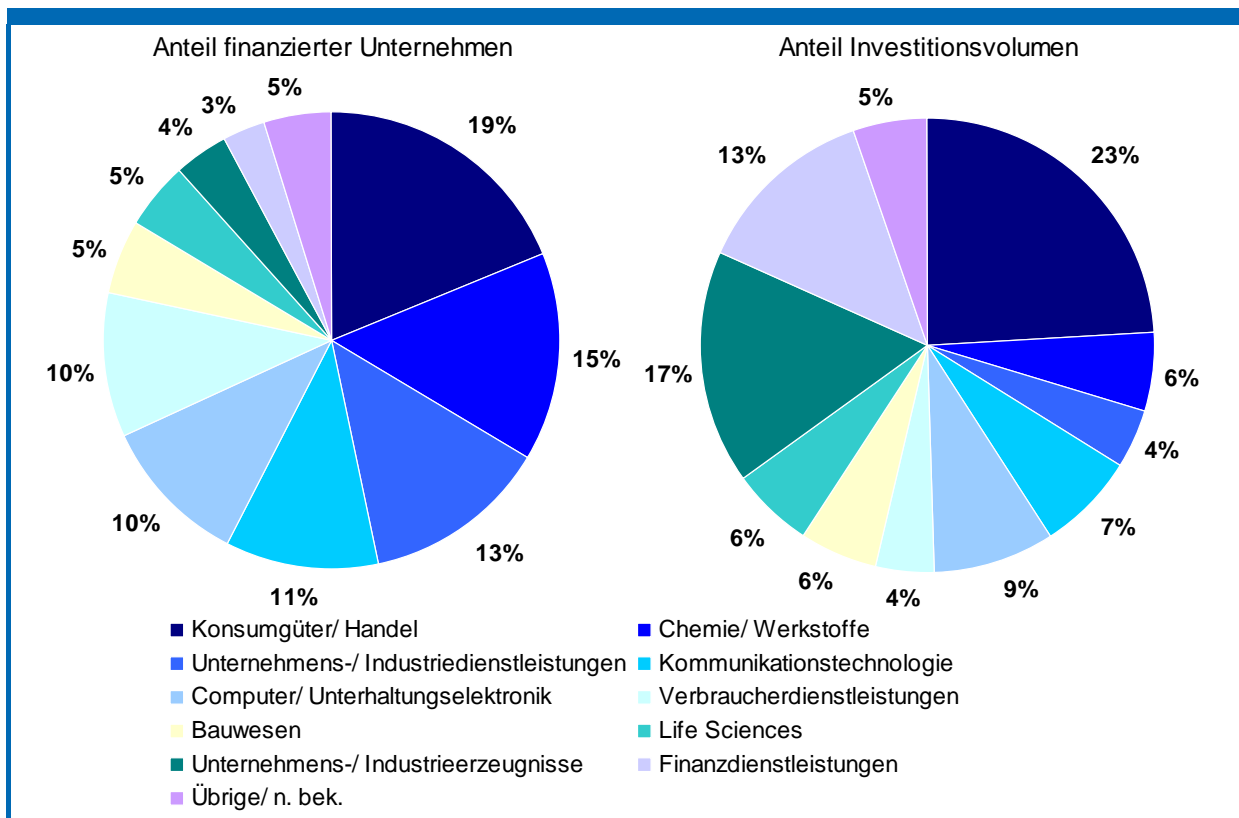
Abbildung 7-9: Verteilung der Investitionen deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften



Anmerkung: Ein Unternehmen kann innerhalb eines Jahres aufgrund unterschiedlicher Finanzierungsanlässe Private Equity beziehen. Die Summe der Anzahl der Unternehmen über die Einzelkategorien kann daher die tatsächliche Gesamtanzahl der Unternehmen und damit 100% übersteigen. Seit dem Jahr 2008 sind solche Mehrfachzählungen wahrscheinlicher, da seitdem in der Statistik Expansionsfinanzierungen in Later-Stage- und Growth-Finanzierungen unterschieden werden, diese Kategorien zum Zwecke einer stetigen Darstellung jedoch wieder zusammengefasst werden.

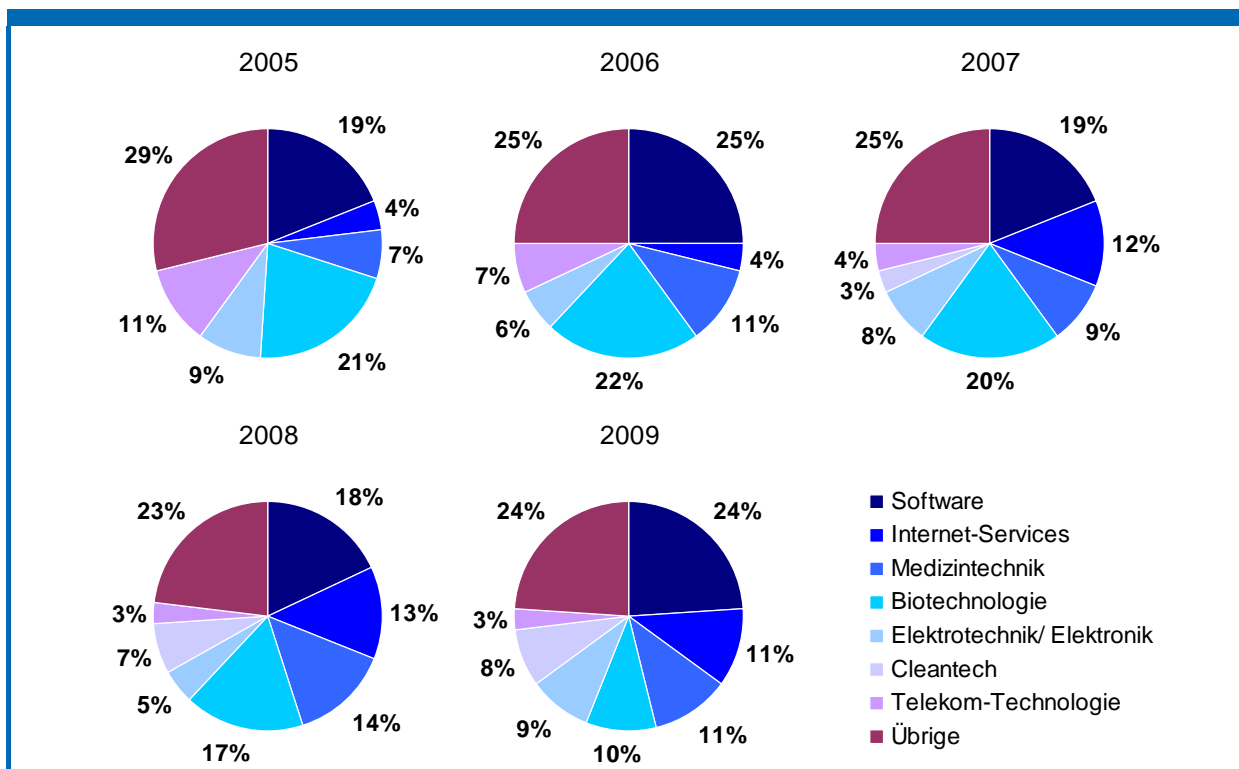
Quelle: European Private Equity & Venture Capital Association bis zum Jahr 2008; Bundesverband Deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften für das Jahr 2009.

Abbildung 7-10: Branchenverteilung der Private Equity Finanzierungen des Jahres 2008 in Deutschland



Quelle: Bundesverband deutscher Beteiligungskapitalgesellschaften (2008).

Abbildung 7-11: Entwicklung der Sektorverteilung von Venture Capital Beteiligungen



Quelle: Fleischhauer, Hoyer & Partner (2006a, 2007a, 2008a, 2009a, 2010a).



ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)

L 7, 1 · 68161 Mannheim · Germany

Postfach 103443 · 68034 Mannheim · Germany

Telefon +49 621 1235-01 · Fax +49 621 1235-224

www.zew.de · www.zew.eu