

JUNGE unternehmen

Nr. 2 · November 2014

FAKTEN · ANALYSEN · PERSPEKTIVEN

1

Mehr Qualität statt Quantität?
Anteil innovativer Gründungen steigt

2

Buchhandel:
Der Umbruch steht noch bevor

3

Privatinvestoren sind in jungen Unternehmen aller Branchen aktiv

Mehr Qualität statt Quantität? Anteil innovativer Gründungen steigt

Die Gründungstätigkeit in Deutschland sinkt seit Jahren. Im High-techsektor des verarbeitenden Gewerbes und in der Softwarebranche ging die Gründungsintensität aber relativ zu den anderen Branchen weniger stark zurück. Ein Indiz für mehr Qualität statt Quantität?

Wie schon in den vergangenen vier Jahren ging die Gründungstätigkeit in den Bundesländern auch im Jahr 2013 weiter zurück. Einzig im Land Hessen ist die Gründungstätigkeit im Jahr 2013 gestiegen. Jedoch fallen die Rückgänge auch in vielen anderen Ländern im Vergleich zum Jahr 2012 (dem Jahr des bislang stärksten prozentualen Rückganges der Gründungstätigkeit nach 1990) geringer aus. In den westdeutschen Flächenländern Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg, Bayern und dem Saarland ist der Rückgang deutlich geringer als noch im Vorjahr. Auch in den ostdeutschen Ländern fallen die Rückgänge geringer aus, während Schleswig-Holstein und Niedersachsen erneut bzw. mehr als 6 Gründungen pro 10.000 Einwohner einbüßen.

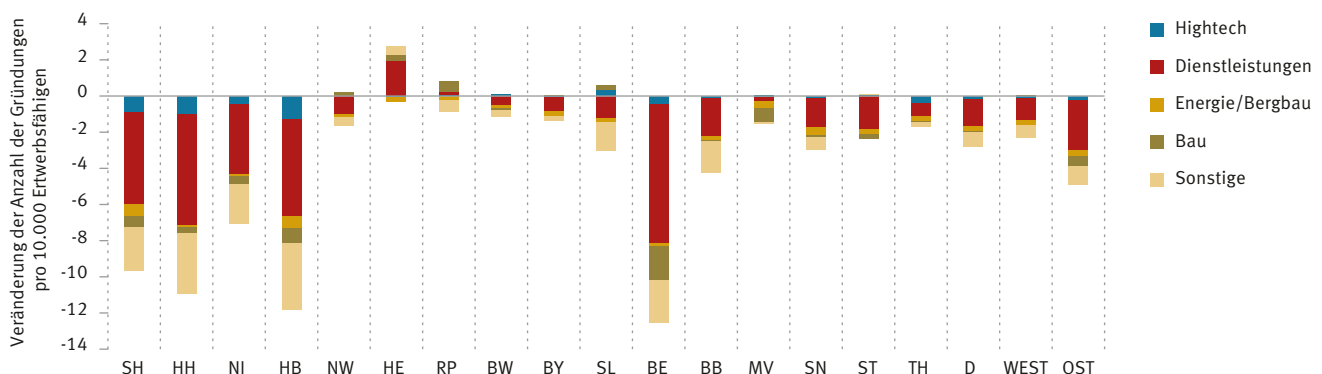
Die stärksten Rückgänge im Vergleich zum Vorjahr werden für die Stadtstaaten Hamburg, Berlin und Bremen beobachtet.

Trotz der starken Rückgänge bleiben die Stadtstaaten Hamburg (42 Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen) und Berlin (39) noch immer Spitzenreiter bei den Gründungen. Jedoch ist der Vorsprung vor den Flächenländern Hessen (38) und Rheinland-Pfalz (36) nur noch sehr gering.

Anteil der Hightech- und Software Gründungen steigt

Eine häufig geäußerte Befürchtung im Zusammenhang mit dem starken Rückgang der Gründungen in den vergangenen Jahren ist, dass dieser negative Folgen für Innovativität und Wachstumsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft hat. Gemäß der Einordnung von ZEW, NIW und Fraunhofer ISI zählen zum Hightech-Sektor zum einen die Spitzen- (mehr als 7% FuE-Intensität) und Hochwertige Technologie (2,5% - 7% FuE-Intensität) im Verarbeitenden Gewerbe sowie die Technologieorientierten Dienstleistun-

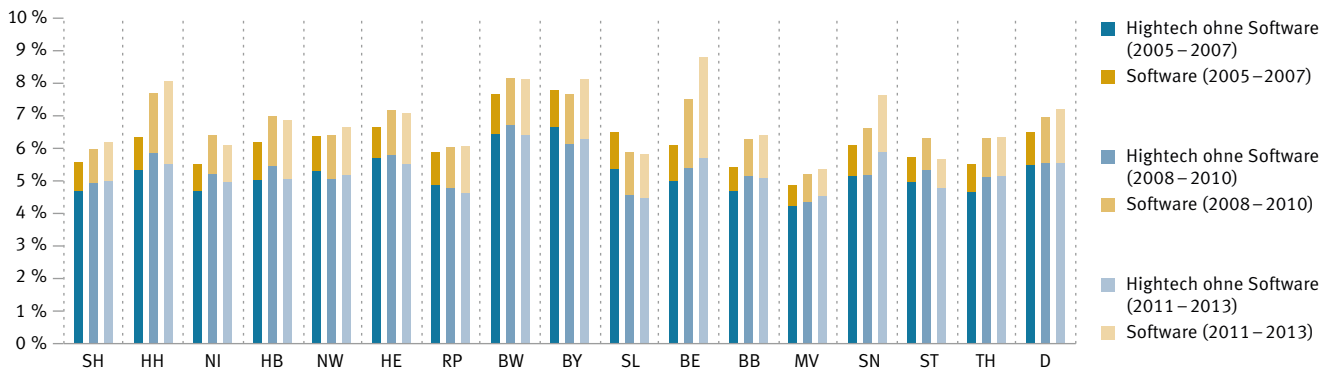
ABBILDUNG 1: VERÄNDERUNG DER GRÜNDUNGSINTENSITÄTEN IM JAHR 2013 IM VERGLEICH ZUM JAHR 2012 NACH SEKTOREN UND BUNDESLÄNDERN



Anmerkung: Gründungsintensität: Anzahl der Gründungen pro 10.000 Personen im erwerbsfähigen Alter (18-65 Jahre).

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

ABBILDUNG 2: ANTEIL DER HIGHTECH- UND SOFTWAREGRÜNDUNGEN AN ALLEN GRÜNDUNGEN NACH BUNDESLÄNDERN IM DURCHSCHNITT DER JAHRE 2005–2007, 2008–2010 UND 2011–2013.



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

gen worunter auch der Bereich Software fällt. Da Gründungen im Hightech-Bereich eine überdurchschnittliche Innovationsneigung haben, stehen diese Gründungen häufig im Zentrum des öffentlichen Interesses. Zweifelsohne gehen auch die Gründungen in der Hightech-Branche seit Jahren zurück. Dieser Rückgang ist aber im Vergleich zum Rückgang in den übrigen Branchen geringer.

Abbildung 2 betrachtet den jeweiligen Anteil der Hightech- und darunter den der Software Gründungen am gesamten Gründungsgeschehen nach Bundesländern und für die Perioden 2005 – 2007, 2008 – 2010 und 2011 – 2013. Es wird ersichtlich, dass der Anteil der Hightech-Gründungen am gesamten Gründungsgeschehen seit einigen Jahren in der Mehrzahl der Bundesländer steigt. Dabei tragen insbesondere Gründungen im Bereich der Software zu diesem Trend bei.

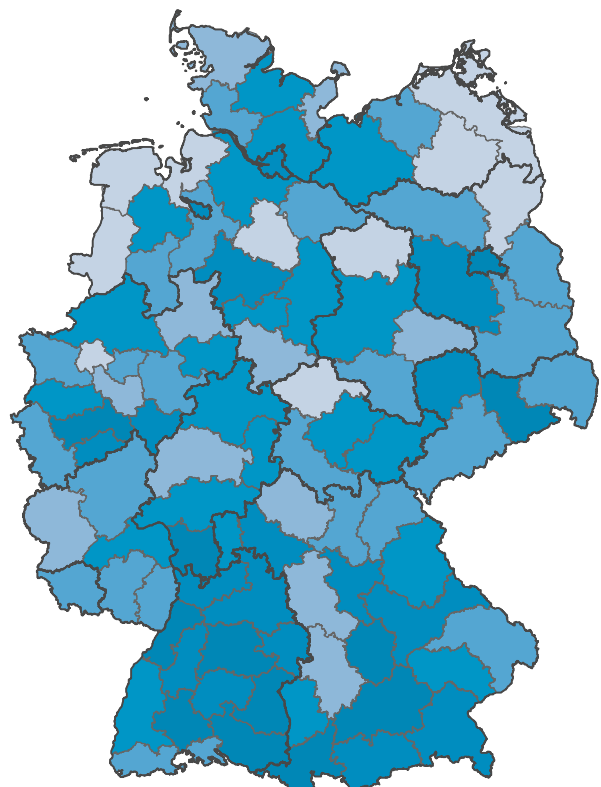
Auch im Norden und Osten gibt es Hightech-Regionen

Abbildung 3 zeigt die absolute Höhe des Hightech-Anteils in den Raumordnungsregionen in der Periode 2010 – 2013. Auffällig ist, dass nur wenige Regionen einen Anteil von weniger als 5% aufweisen. Neben den klassischen Hightech-Standorten in Süddeutschland finden sich auch im Norden und Osten Deutschlands viele Regionen mit hohem Anteil an Hightech-Gründungen.

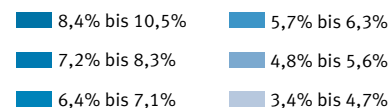
Ein möglicher Grund für diese Entwicklung ist, dass Gründungen wegen Arbeitslosigkeit oder drohender Erwerbslosigkeit stark zurückgegangen sind (DIHK Gründerreport 2014). Laut IHK-Gründerstatistik war im Jahre 2013 das Motiv „Unternehmer sein“ (59%) zum ersten Mal häufiger Grund für Gründungsvorhaben als das Motiv der „Arbeitslosigkeit“ (41%). Zum Vergleich: im Jahr 2005, dem Jahr des höchsten Standes der Arbeitslosigkeit in der Nachkriegszeit, lag dieses Verhältnis noch bei 32% für das Motiv „Unternehmer sein“ und 68% „Arbeitslosigkeit“. Unternehmen im Hightech-Sektor werden in der Regel nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet.

Johannes Bersch, bersch@zew.de

ABBILDUNG 3: ANTEIL DER HIGHTECH-GRÜNDUNGEN 2010 – 2013



Anteil des Hightech-Sektors am gesamten Gründungsgeschehen (in Prozent)



Buchhandel: Der Umbruch steht noch bevor

Deutsche Ladenbuchhändler müssen sich schon seit Jahren den Herausforderungen des zunehmenden Online-Handels mit Büchern stellen. Hierbei mildert die deutsche Buchpreisbindung die Probleme für die Ladenbuchhändler allerdings ab. Die echte Herausforderung steht diesen noch bevor: Der Übergang vom Besitz von Büchern zur Nutzung von Texten.

Immer wieder diskutiert – und in Zeiten der Frankfurter Buchmesse ganz besonders heiß – wird die Frage, wie der deutsche Buchhandel den seit Mitte der 1990er Jahre rasch zunehmenden Online-Handel mit Büchern wegsteckt, ob sich die Branche im Umbruch befindet. Mit geradezu kulturpessimistischen Visionen werden zudem die Wirkungen durch E-books, also dem Übergang von physischen Produkten (Büchern) zu Inhalten (E-books = Dateien), die unabhängig vom Präsentationsmedium sind, debattiert. In diesem Zusammenhang werden dem Buchhandel, wie er seit Jahrzehnten in Deutschland existiert, häufig bereits die Totenglocken geläutet.

Bestand sinkt

Welche Veränderungen auf der Angebotsseite des Buchhandels sind denn bisher tatsächlich zu verzeichnen? Die Anzahl der rechtlich selbstständigen Buchhandelsunternehmen mit Standort in Deutschland ist in 10 Jahren von ca. 5.800 im Jahr 2002 auf rund 5.200 im Jahr 2012 zurückgegangen. Das ist immerhin ein Rückgang um reichlich 10 Prozent. Aber nicht nur die Buchbranche hat im Handel einen Rückgang der Anbieterzahlen zu verzeichnen. Der Unternehmensbestand des Einzelhandels insgesamt ist im Jahr 2012 um fast 7 Prozent kleiner als der des Jahres 2002. Seit 2006 werden im Buchhandel (und im Einzelhandel insgesamt) jährlich mehr Unternehmen geschlossen als neu gegründet, der Saldo aus Gründungs- und Schließungsquoten ist negativ, die Anzahl der anbietenden Unternehmen sinkt (vgl. Abbildung 4). Abgesehen von den divergierenden Entwicklungen zu Beginn und am Ende des hier betrachteten Zeitraums, deutet nichts auf grundsätzliche Besonderheiten des Buchhandels hin.

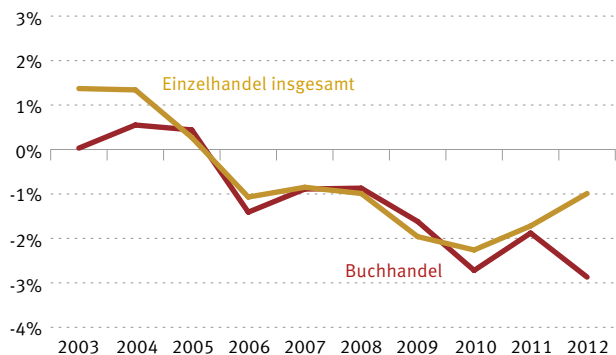
Dabei wurde der Bestandsrückgang der Unternehmen im Buchhandel allerdings durch andere Effekte ausgelöst als der für den Einzelhandel insgesamt. Im Buchhandel ist die Gründungsquote (Anzahl der Gründungen eines Jahres bezogen auf den Unternehmensbestand zu Beginn des Jahres) von 2002 bis 2012 tendenziell gesunken und von 5 auf 4 Prozent zurückgegangen. Die Schließungsquote ist im gleichen Zeitraum – leicht schwankend – von 5 auf 7 Prozent gestiegen (vgl. Abbildung 5). Im Einzelhandel insgesamt hat es dagegen einen weitaus stärkeren Rückgang der Gründungsquote gegeben (um 4,5 Prozentpunkte), die Schließungsquote ist, anders als im Buchhandel, eher gesunken – insbesondere in den Jahren nach der Finanz-

und Wirtschaftskrise (vgl. Abbildung 5). Der Rückgang der Schließungsquote war allerdings geringer als der der Gesamteinzelhandels-Gründungsquote, der Unternehmensbestand sank. Der Buchhandel war somit zwischen 2002 und 2012 von sinkenden Gründungszahlen und steigenden Schließungszahlen gekennzeichnet während im gesamten Einzelhandel deutlich sinkende Gründungszahlen aber auch ein Rückgang der Schließungszahlen zu beobachten waren.

Buchhandel ohne Preiswettbewerb

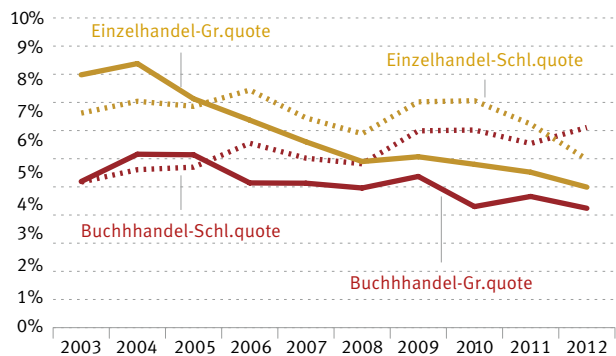
Auf den ersten Blick erscheinen die Herausforderungen und Probleme durch den wachsenden Online-Handel, denen sich traditionelle, per Ladenverkauf agierende, Händler gegenübersehen, für die verschiedenen Produktgruppen sehr ähnlich zu sein. Aber das täuscht. Die Buchhändler bewegen sich in einem

ABBILDUNG 4: SALDO AUS GRÜNDUNGS- UND SCHLIEßUNGSQUOTEN IM BUCHHANDEL UND EINZELHANDEL



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

ABBILDUNG 5: GRÜNDUNGS- UND SCHLIEßUNGSQUOTEN IM BUCHHANDEL UND EINZELHANDEL



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2014

vergleichsweise geschützten Bereich. Denn nicht die Bequemlichkeit von Bestellung und Erhalt der Online geordneten Produkte – sozusagen von und zur heimischen Couch – ist der wesentliche Wettbewerbsvorteil von Online-Händlern, sondern diese haben ganz erhebliche Kostenvorteile und können dadurch im Preiswettbewerb mit traditionellen Anbietern punkten. Einem solchen Preisdruck durch Online-Wettbewerber müssen sich die traditionellen Buchhändler allerdings in Deutschland nicht stellen. Die hierzulande geltende Buchpreisbindung, sie gilt auch für E-books, setzt für Bücher den Preiswettbewerb faktisch außer Kraft. Die Laden-Buchhändler müssen sich somit „nur“ dem Wettbewerb in Sachen „Bequemlichkeit“ stellen. Dadurch haben sie es im Vergleich zu Einzelhändlern, die mit anderen Produkten handeln, noch relativ leicht.

Textnutzung statt Buchbesitz

Aber die dunklen Wolken, welche die „Annehmlichkeiten“ dieser geschützten Nische bedrohen, sind bereits am Horizont sichtbar. Die Entwicklungen in den letzten Jahren zeigen, dass bei Musik oder Filmen mittlerweile eher die Nutzung als der Be-

sitz im Vordergrund steht. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich neuerdings auch hinsichtlich der Nutzung von Texten ab. Auch hier ist ein Trend hin zur Nutzung derselben und weg von ihrem Besitz in Form von Büchern ganz deutlich auszumachen. Das Offerieren von befristeten Nutzungsmöglichkeiten als Alternative zum Buch hat das Potenzial, den Markt für Texte vollständig umzukrempeln. Die Zugriffsmöglichkeiten auf sehr viele Texte im E-book-Format, wie sie beispielsweise Amazon mit einer Flatrate im Rahmen von „Kindle unlimited“ anbieten will oder auch die Pläne der deutschen Bibliotheken, die einen Verbund zum „Ausleihen“ von E-book-Texten ins Leben rufen wollen, werden zu ungleich umfassenderen Änderungen für den Buchhandel führen als der bisherige Online-Handel. Die Frage ist: Wie gelingt es den traditionellen Buchhändlern eine neue Rolle als Dienstleister, der Texte zugänglich macht, anzunehmen und sich nicht mehr vornehmlich als Verkäufer des Produkts Buch zu sehen. Läuft die Entwicklung für Texte auch nur annähernd so wie für Musik, dann ist zu erwarten, dass dem Buchhandel der ganz große Umbruch erst noch bevorsteht. Und das bald.

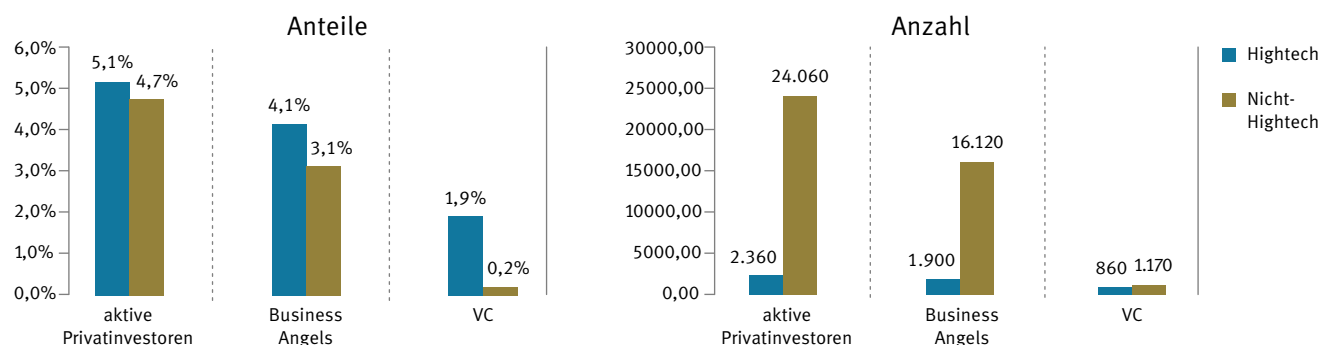
Jürgen Egel, egel@zew.de
Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de

Privatinvestoren sind in jungen Unternehmen aller Branchen aktiv

Überraschend viele junge Unternehmen aus den so genannten Nicht-Hightech-Branchen werden von Privatinvestoren bzw. Business Angels unterstützt. Allgemein wird unterstellt, dass Privatinvestoren vornehmlich Unternehmen des Hightech-Sektors mit finanzieren. Welche Gründungen finanzieren sie außerhalb des Hightech-Sektors?

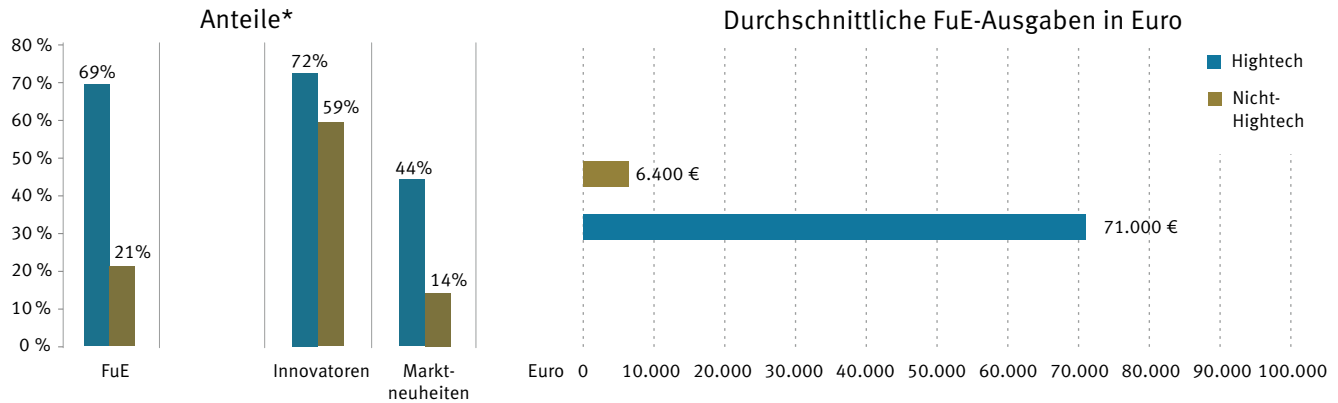
Für junge Unternehmen – gerade für solche, die eine längere Forschungs- oder Entwicklungsphase zu durchlaufen haben, bevor ihre Geschäfts- oder Produktideen die Marktreife erreicht haben – stellt die Finanzierung der unternehmerischen Startphase eine durchaus ernste Hürde dar. Dies gilt insbesondere für die jungen Unternehmen, deren Gründerpersonen nicht über

ABBILDUNG 6: JUNGE UNTERNEHMEN MIT FINANZIERUNG DURCH UNTERSCHIEDLICHE BETEILIGUNGSKAPITALGEBER, GRÜNDUNGSJAHRGÄNGE 2009 – 2012, NACH BRANCHENGRUPPEN



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2013

ABBILDUNG 7: INNOVATIONSMERKMALE JUNGER BUSINESS ANGEL FINANZierter UNTERNEHMEN



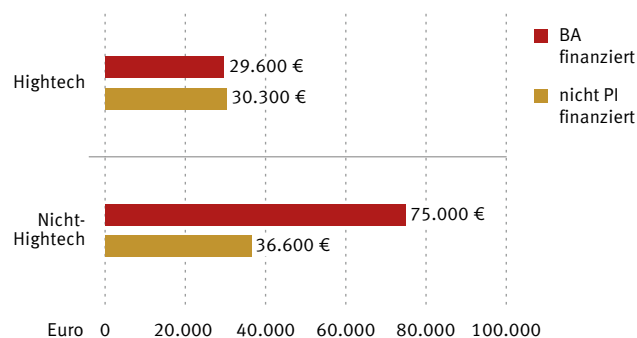
* Anteile: FuE-treibende, Innovatoren, Unternehmen mit Marktneuheiten

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2013

umfängliche eigene finanzielle Mittel oder zumindest über Vermögenswerte zur Sicherung von Krediten verfügen. Für sie ist es oft schwierig von Banken Darlehensfinanzierungen zu erhalten. Wegen der objektiv hohen Risiken, dass solche Gründungsprojekte mit langen „Anlaufphasen“ scheitern, halten sich auch Venture Capital Fonds und andere Beteiligungsunternehmen in den Frühphasen solcher Gründungen in der Regel mit Finanzierungsangeboten sehr zurück. In der öffentlichen und auch der wissenschaftlichen Diskussion richten sich nicht selten die Hoffnungen auf Privatinvestoren oder auch Business Angels, als diejenigen Privatpersonen, die durch Beteiligungsinvestitionen die so entstehenden Finanzierungsprobleme mindern könnten. In der genannten Diskussion werden private Investoren nahezu ausschließlich als Finanziers von hoch innovativen Gründungen in den so genannten Hightech-Bereichen thematisiert. Eine Studie des ZEW zeigt, dass auch in den nicht zum Hightech-Bereich zählenden Branchen Privatinvestoren recht aktiv sind.

Bei der Betrachtung werden unterschiedliche Gruppen von Privatinvestoren unterschieden: Aktive Privatinvestoren sind solche, die mit offenen oder stillen Beteiligungen, aber auch mit Mezzanine Kapital oder Darlehen in junge Unternehmen investieren. Über ihren finanziellen Beitrag hinaus unterstützen sie die Gründer bei der Unternehmensleitung. Dieses Engagement kann von der Übernahme konkreter Funktionen bis hin zum Knüpfen von Kontakten oder informellen Ratschlägen reichen. Eine Teilmenge der aktiven Privatinvestoren – etwa 60 bis 70 Prozent von ihnen – werden als Business Angels bezeichnet. Diese sind durch eine besondere Rendite-Orientierung gekennzeichnet, ihr finanzielles Engagement erfolgt in Form offener oder stiller Beteiligungen, so dass eine Partizipation am Vermögenszuwachs oder mindestens am Gewinn der jungen Unternehmen gewährleistet ist.

ABBILDUNG 8: DURCHSCHNITTliche INVESTITIONSSUMMEN IM GRÜNDUNGSJAHR IN EURO



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2013

Alle Branchen sind für Privatinvestoren wichtig

Wie aus Abbildung 6 (linke Spalte, Anteile) deutlich wird, sind sowohl aktive Privatinvestoren als auch Business Angels im Hightech-Bereich an jeweils einem (leicht) höheren Anteil der jungen Unternehmen beteiligt. Zum Vergleich ist in Abbildung 6 auch noch der Anteil der Gründungen mit einer Finanzierung durch VC-Fonds ausgewiesen, hier ist der Unterschied in den Anteilen deutlich. Die Anzahl der Gründungen in den Hightech-Bereichen beträgt in Deutschland etwa 8 bis 10 Prozent der Anzahl aller Gründungen. Aus diesem Grund führen auch die leicht höheren Anteile von durch Privatinvestoren finanzierter Gründungen in den Hightech-Bereichen zu einer erheblichen Asymmetrie zugunsten der Nicht-Hightech-Bereichen, wenn die absolute Anzahl von jungen Unternehmen mit Privatinvestoren-Finanzierung betrachtet wird (Abbildung 6, rechte Spalte, Anzahl). So werden in den Nicht-Hightech-Bereichen absolut rund 10-mal so viele junge Unternehmen von Privatinvestoren bzw. Business Angels unterstützt

als in den Hightech-Branchen. VC-Fonds dagegen finanzieren nur etwa 1,4-mal mehr Unternehmen in den Nicht-Hightech- als in den Hightech-Branchen. Privatinvestoren finanzieren damit eine durchaus bedeutende Anzahl junger Unternehmen auch aus den Nicht-Hightech-Branchen zumindest mit.

Hightech: Innovationsorientiert – Nicht-Hightech: Sachkapitalorientiert

Es zeigen sich deutliche Unterschiede hinsichtlich der Merkmale von Business Angels finanzierten jungen Unternehmen zwischen den beiden Branchengruppen. In den Hightech-Branchen zeichnen sich die von Privatinvestoren unterstützten jungen Unternehmen durch deutlich höhere Innovationsaktivitäten aus. Abbildung 7 verdeutlicht, dies. Business Angels finanzierte Gründungen haben in den Hightech-Branchen deutlich höhere Anteile von FuE-treibenden Unternehmen und von Unternehmen mit Marktneuheiten sowie höhere Anteile von Innovatoren als in den Nicht-Hightech-Branchen. Die Aktivitäten von Privatinvestoren in den Hightech-Branchen zielen offensichtlich auf Investments in neues Wissen und neue Produkte bzw. Dienstleistungen. In den anderen Branchen aber nicht.

Welcher Typ von Gründungen ist hier im Fokus der Business Angels? Einen Hinweis darauf findet man in Abbildung 8. Sie zeigt die im Durchschnitt im Jahr der Gründung getätigten Investitionssummen der Unternehmen, differenziert nach Branchengruppen und danach, ob eine Privatinvestoren-Finanzierung vorliegt. Deutlich wird, dass in den Hightech-Branchen kein Unterschied zwischen Privatinvestoren finanzierten und nicht Privatinvestoren finanzierten Unternehmen in der Höhe der Anfangsinvestitionssummen festzustellen ist. Für die Unternehmen in den Nicht-Hightech-Branchen ist dies völlig anders. Im Durchschnitt weisen die von Privatinvestoren mitfinanzierten Unternehmen im Gründungsjahr eine mehr als doppelt so hohe Investitionssumme auf als die Unternehmen ohne Privatinvestoren-Engagement. Offensichtlich sind es hier Unternehmen mit besonders hohen Investitionen in Sachkapital, die von Privatinvestoren unterstützt werden.

Somit erfüllen Business Angels – zumindest im Durchschnitt – sehr unterschiedliche Funktionen in den beiden hier betrachteten Branchengruppen. Schließung von Finanzierungslücken für „Investitionen“ in neues Wissen und Innovationen bei den Gründungen der Hightech-Branchen, Schließung von Finanzierungslücken für besonders hohe Investitionen in Sachkapital bei Gründungen der Nicht-Hightech-Branchen. Es ist zu vermuten, dass sich auch die Privatinvestoren in ihren persönlichen Merkmalen zwischen diesen beiden Gruppen erheblich unterscheiden werden.

Somit erfüllen Business Angels – zumindest im Durchschnitt – sehr unterschiedliche Funktionen in den beiden hier betrachteten Branchengruppen. Schließung von Finanzierungslücken für „Investitionen“ in neues Wissen und Innovationen bei den Gründungen der Hightech-Branchen, Schließung von Finanzierungslücken für besonders hohe Investitionen in Sachkapital bei Gründungen der Nicht-Hightech-Branchen. Es ist zu vermuten, dass sich auch die Privatinvestoren in ihren persönlichen Merkmalen zwischen diesen beiden Gruppen erheblich unterscheiden werden.

Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de
Jürgen Egel, egeln@zew.de

DAS MANNHEIMER UNTERNEHMENSPANEL

- » Seit seiner Gründung arbeitet das ZEW in Kooperation mit dem Verband der Vereine Creditreform am Aufbau von Paneldateien zu deutschen Unternehmen. Creditreform ist die größte deutsche Wirtschaftsauskunftei, die über eine umfassende Datenbank zu deutschen Unternehmen verfügt. Zweimal jährlich werden die Angaben zu neu gegründeten Unternehmen sowie zu bereits bestehenden Unternehmen aktualisiert.
- » Erhebungseinheit ist das rechtlich selbstständige, wirtschaftsaktive Unternehmen. Da die Daten von Creditreform zum Zwecke der Wirtschaftsauskunftei erhoben werden, sind sie nicht unmittelbar einer wissenschaftlichen Auswertung zugänglich. Daher werden die Rohdaten verschiedenen Aufbereitungsprozeduren unterzogen. Hierzu zählen Verfahren zur Identifizierung originärer Gründungen sowie von Mehrfacherfassungen von Unternehmen. Des Weiteren kommen Hochrechnungsverfahren zur Abbildung des Gründungsgeschehens am aktuellen Rand zur Anwendung. Dadurch wird der zeitliche Abstand zwischen dem Gründungsdatum und der Ersterfassung einer Unternehmensgründung durch Creditreform berücksichtigt. Die so erhaltenen Indikatoren zum Gründungsgeschehen werden abschließend umfangreichen Plausibilitätsprüfungen hinsichtlich der zeitlichen und regionalen Struktur im Gründungsaufkommen unterzogen.
- » Die Betrachtungen zum Gründungsgeschehen schließen die Wirtschaftssektoren Land- und Forstwirtschaft, den öffentlichen Sektor und Beteiligungsgesellschaften aus. Die Branchen mit einer FuE-Intensität von über 7,5 v.H. werden der Spitzentechnologie, zwischen 2,5 und 7,5 v.H. der hochwertigen Technik zugeordnet. Zusammen mit den technologieintensiven Dienstleistungen (Fernmeldedienste, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister, Architektur- und Ingenieurbüros) bilden diese den High-Tech-Sektor.



EDITORIAL

Gründungen im demografischen Wandel

Seit Ende der 1990er Jahre sinkt die Gründungstätigkeit in Deutschland deutlich. Die Anzahl aller originären Gründungen ging von rund 253 Tsd. im Jahr 2000 um mehr als ein Drittel auf ca. 163 Tsd. in 2013 zurück. Abgesehen von einzelnen Jahren, die durch Sonderentwicklungen wie der Einführung der Ich-AG 2004 oder der Mini-GmbH 2009 geprägt waren, folgte ein neuer Negativrekord dem anderen. Betroffen sind davon alle Wirtschaftsbereiche von Industrie über die Hightech-Sektoren bis zur Kreativwirtschaft. In einzelne Sektoren zeigte sich zwar temporär eine positive Entwicklung, aber die langfristige Tendenz zeigt auch dort jeweils deutlich nach unten. Es ist absehbar, dass sich das Jahr 2014 ebenfalls in diese Entwicklung einreihen wird und Deutschland ein neues Rekordtief bei den Unternehmensgründungen beschert.

Fahndet man nach „Schuldigen“ dieser Entwicklung landet man früher oder später beim demographischen Wandel. Ein Blick auf die Altersstruktur der Gründerinnen und Gründer untermauert diesen Verdacht. Die für das gesamte Gründungsgeschehen wichtigsten Altersklassen sind die 30 bis 39-Jährigen und die 40 bis 49-Jährigen. Sie weisen erheblich über dem Durchschnitt liegende Gründungsintensitäten (Anzahl der Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige) auf. Die Gründungsintensitäten sowohl für Jüngere also auch Ältere liegen deutlich niedriger.

Seit 2000 nimmt die Anzahl der 30 bis 39-Jährigen stetig ab – inzwischen um mehr als 4,3 Mio. Personen. Und seit 2008 sinkt auch die Anzahl der 40 bis 49-Jährigen. Bisher immerhin auch schon um 1,1 Mio. Personen. Waren 1999 noch ca. 20 Prozent der Erwerbsfähigen zwischen 30- und 39-Jahre alt vermindert sich deren Anteil bis 2012 auf knapp 14 Prozent. Rein rechnerisch lassen sich immerhin zwei Drittel des beobachteten Rückgangs der Gründungen direkt auf den demographischen Wandel zurückführen.

Allerdings sinkt auch die Gründungsintensität – gemessen als Anzahl der Gründungen pro 10.000 Personen – seit Mitte des ersten Jahrzehnts des neuen Jahrtausends in nicht unerheblichem Maße. Dies gilt auch für die beiden gründungsintensiven Altersklassen, auf die aktuell 63 Prozent aller Gründungen ent-

fallen. Ein Vergleich nach Altersklassen zeigt, dass der Rückgang der Gründungsintensitäten im Hightech-Bereich gerade in diesen Altersklassen besonders stark ausgeprägt war. So wurden in den letzten Jahren in diesen gründungsintensiven Altersklassen nur noch rund ein Drittel so viele Unternehmen pro 10.000 Personen gegründet wie noch im Jahr 2000.

Die deutlich sinkende Gründungsintensität sollte nicht fehlinterpretiert werden als Reaktion auf zunehmende Gründungshemmnisse oder eine abnehmende Präferenz für selbständige Erwerbstätigkeit. Viel näher liegt die Vermutung, dass – insbesondere im Hightech-Bereich – die Abwägung zwischen Selbständigkeit oder abhängiger Beschäftigung zunehmend zu Gunsten der Tätigkeit in etablierten Unternehmen entschieden wird. In den letzten Jahren haben die Opportunitätskosten einer Gründung erheblich zugenommen. Gerade die für das Gründungsgeschehen wichtigen Qualifikationen sind auf dem Arbeitsmarkt generell sehr gefragt. Ihre Gehälter in den unselbstständigen Beschäftigungsverhältnissen steigen überdurchschnittlich, die Jobs sind sicherer als früher und sie bieten gute Karrierechancen für gut Ausgebildete. Die Zurückhaltung der potenziellen Gründer ist somit Resultat einer ökonomisch rationalen Entscheidung. Die hohe Erwerbsorientierung der 30 bis 49-Jährigen wird auch daran deutlich, dass diese Altersklassen den höchsten Anteil von Erwerbstätigen an der Erwerbsfähigen aufweisen und der Anteil steigt seit Jahren.

Der demographische Wandel wird auch in den nächsten Jahren zu sinkenden Gründungszahlen führen. Rückläufige Gründungszahlen dürfen daher nicht als Fehlschläge der Gründungsförderungspolitik interpretiert werden. Wird der Trend nach unten gemindert, ist das bereits ein Erfolg. Gründungsförderungspolitik sollte vielmehr daran gemessen werden, ob es gelingt den Anteil von Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial zu erhöhen und die Gründungsneigung in älterer Kohorten, die bislang kaum zur Gründungstätigkeit beitragen, zu stimulieren.

Dr. Georg Licht
Forschungsbereichsleiter „Industrieökonomik“,
ZEW-Mannheim