

**Veröffentlichungen
des Round Table Mittelstand**

Band 2

Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung

Herausgegeben von
Rudolf Ridinger
Peter Weiss



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49657-0>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 06:18:03

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ZUR REIHE

Mitglieder

Dr. *Ralph Ganter* (Institut für Mittelstandsfor-
schung Mannheim)

Hans-Hermann Jürgensmann (DIHT)

Dr. *Hans-Hagen Härtel* (HWWA)

Dr. Gunter Kayser (IfM Bonn)

Dr. *Gerhard Heimpold* (IWH)

Dr. Heinz Klandt (bifego)

Dr. *Kurt Hornschild* (DIW)

Dr. Bernhard Lageman (RWI)

Marlies Hummel (ifo)

Dr. Klaus Müller (SfH)

Dr. Rudolf Ridinger (ZDH)

Die Mitglieder des Round Table Mittelstand diskutieren in regelmäßigen Gesprächsrunden aktuelle wirtschaftspolitische Themen mit besonderem Mittelstandsbezug. Die Ergebnisse der Sitzungen werden über Publikationen zu mittelstandsrelevanten Generalthemen der interessierten Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Der Kreis will damit einen Beitrag zu einer fundierten mittelstandspolitischen Diskussion leisten, besondere Berücksichtigung finden dabei mögliche wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen in den verschiedenen Problemfeldern.

RUDOLF RIDINGER/PETER WEISS (Hrsg.)

Existenzgründungen und
dynamische Wirtschaftsentwicklung

Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand

Herausgegeben von

**dem Zentralverband des Deutschen Handwerks
und dem Deutschen Industrie- und Handelstag**

beide in Bonn

Band 2

Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung

Herausgegeben von

Rudolf Ridinger
Peter Weiss



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49657-0>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 06:18:03
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung /
hrsg. von Rudolf Ridinger ; Peter Weiss. – Berlin : Duncker und
Humblot, 1999

(Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand ; Bd. 2)
ISBN 3-428-09657-6

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 1432-8399
ISBN 3-428-09657-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

Der Round Table Mittelstand (RTM) setzt mit dem Band “Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung” seine Publikationsreihe fort, die zentrale mittelstandspolitische Themen aufgreift. Hierzu werden von ausgewiesenen Experten in Beiträgen verschiedene Einzelaspekte eines Generalthemas behandelt.

Ein Ziel der Publikationsreihe ist die Unterrichtung einer breiteren Öffentlichkeit über die wichtigsten Ergebnisse der sich mit den Mittelstandsfragen auseinandersetzenden Wirtschaftsforschung. In den hochentwickelten Volkswirtschaften ist die Wirtschaftsstruktur jeweils von der Existenz eines vielseitigen und starken Mittelstandes geprägt. In anderen Weltregionen wird zudem dem Aufbau mittelständischer Strukturen eine wichtige Funktion bei der Entwicklung der Volkswirtschaften zugesprochen. Die besondere Beschäftigung mit kleinen und mittleren Unternehmen und deren Entwicklung ist zudem gerechtfertigt durch die sich von Großunternehmen häufig stark unterscheidenden Entwicklungsmuster. Auch haben die verschiedenen Rahmenbedingungen für die Entwicklung mittelständischer Strukturen oft eine andere Bedeutung und führen deshalb zu anderen Konsequenzen als bei Großunternehmen. Dies hat natürlich auch wirtschaftspolitische Implikationen. Die Mitglieder des RTM möchten mit den in dieser Reihe veröffentlichten Beiträgen vor diesem Hintergrund auch Anstöße für die Weiterentwicklung von wirtschaftspolitischen Diskussionen geben.

An der Entstehung dieses Bandes haben zahlreiche Personen mitgewirkt. Unser Dank gilt zunächst den Autoren, die die Aufarbeitung der Diskussionsergebnisse des RTM in Einzelbeiträgen übernommen haben. Bei der redaktionellen Umsetzung hat Frau *Jutta Müller* mit großem Engagement mitgewirkt. Ihr sei auch an dieser Stelle dafür gedankt. Schließlich gilt unser Dank dem Verlag für die freundliche Unterstützung bei der Umsetzung dieser Reihe.

Dr. Rudolf Ridinger
(Geschäftsführender Herausgeber)

Inhaltsverzeichnis

Rudolf Ridinger und Peter Weiss

Einleitung	9
------------------	---

Rudolf Ridinger und Peter Weiss

Existenzgründungen in der Mittelstandspolitik	15
---	----

Rudolf Ridinger

Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung	29
--	----

Peter Weiss

Entwicklung von Existenzgründungen - Eine Bestandsaufnahme	41
--	----

Bernhard Lageman, Siegfried Frick und Friederike Welter

Kultur der Selbständigkeit	61
----------------------------------	----

Reinhard Schulte

Das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründungen	95
---	----

Klaus Müller

Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf den Generationswechsel am Beispiel des Handwerks	121
---	-----

Gerhard Heimpold und Brigitte Loose

Management-Buy-Out/Management-Buy-In als Weg zur Existenzgründung ...	143
---	-----

Monika Paulini

Entwicklungsmuster junger Unternehmen in Ostdeutschland	165
---	-----

Thesen der Autoren des Round Table Mittelstand

Verbesserung der Rahmenbedingungen für Existenzgründungen	181
---	-----

Einleitung

Von Rudolf Ridinger und Peter Weiss

Der vorliegende zweite Band des Round Table Mittelstand befaßt sich mit Existenzgründungen und ihrer Rolle als Motor einer dynamischer Wirtschaftsentwicklung. Im Mittelpunkt stehen die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Existenzgründungen für Wachstum und Beschäftigung und ihre Behandlung in der Mittelstandspolitik, die empirische Entwicklung von Existenzgründungen, die "fehlende" Kultur der Selbständigkeit, das Risikoverhalten von Banken im Existenzgründungsprozeß, die Rolle von Betriebsübernahmen im Handwerk als Weg der Existenzgründung und die Bedeutung von Existenzgründungen und Management-Buy-Outs bei der wirtschaftlichen Umstrukturierung Ostdeutschlands.

In den vergangenen Jahren ist die Entwicklung von Existenzgründungen in der politischen Aufmerksamkeit deutlich gestiegen. Ausgelöst durch hohe Arbeitslosen- und niedrige Selbständigenzahlen sind Existenzgründungsprogramme zu einem zentralen Bestandteil der Mittelstandspolitik geworden. Allerdings sind hohe Selbständigenzahlen nach Auffassung von *Ridinger/Weiss* keine geeignete Zielgröße für den Anstoß einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung: Denn hohe Selbständigenquoten gehen nicht zwangsläufig mit einer hohen Wachstums- und Beschäftigungsdynamik in Volkswirtschaften einher. Andere Faktoren - wie die Qualität der Gründungen - müssen stärkere Berücksichtigung bei der Konzeptionierung von Existenzgründungsprogrammen erhalten. Die verschiedenen Existenzgründungsoffensiven auf den föderalen Ebenen weisen viele Gemeinsamkeiten auf; darunter sind nicht nur neue Maßnahmen. *Ridinger/Weiss* resümieren, daß der Anstoß von qualitativen Gründungen für den Erfolg von Existenzgründungsprogrammen entscheidend ist. Bei einigen Offensiven sind mit der Unterstützung der Beteiligungsfinanzierung und dem Aufbau von sogenannten Existenzgründerlehrstühlen neue Wege beschritten worden, deren Wirksamkeit aber noch nicht abschließend bewertet werden kann. Die Wirksamkeit aller Programme würde dadurch beschränkt, daß sich Existenzgründungen im gleichen Umfeld wie die Weiterentwicklung bestehender Unternehmen vollziehen. Deshalb sei eine Politik, die die Rahmenbedingungen für unternehmerische Entwicklung verbesserte, stets auch ein positiver Beitrag zur Verbesserung der Gründungsgeschehens.

Ridinger geht in seinem Beitrag auf die Wechselwirkungen zwischen Existenzgründungen und dynamischer Wirtschaftsentwicklung ein. Dabei steht vor allem die Frage im Vordergrund, ob junge Unternehmen eine dynamische Wirtschaftsentwicklung auslösen und verstärken können, oder inwiefern durch eine dynamische Wirtschaftsentwicklung Entwicklungsmöglichkeiten für junge Unternehmen geschaffen werden. Nach der Untersuchung von unterschiedlichen Auslösern dynamischer Entwicklungen zeigt *Ridinger* die Auswirkungen der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auf die Beteiligung junger Unternehmen an dynamischen Entwicklungsprozessen sowie ihre Beteiligungschancen an neuen Märkten auf. *Ridinger* belegt, daß die jungen Unternehmen sowohl eine dynamische Wirtschaftsentwicklung anstoßen als auch von ihr profitieren können. Vor allem durch die Beherrschung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien könnten junge Unternehmen an einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung partizipieren. Die Betrachtung von einzelnen neuen Märkten zeigt aber auch, daß die Marktzutrittsbarrieren für junge Unternehmen z.T. sehr hoch sind und reduziert werden müssen. Darüber hinaus könnte der Beitrag junger Unternehmen zur dynamischen Wirtschaftsentwicklung gesteigert werden, wenn die nach wie vor bestehenden Finanzierungsprobleme der jungen Unternehmen im Bereich des Zugriffs auf Risikokapital gelöst würden, wenn die Vermittlung von beruflichen und von Managementfähigkeiten schon in der allgemeinen und beruflichen Bildung verstärkt und die bürokratischen Belastungen junger Unternehmen deutlich reduziert würden.

In der Vergangenheit wurde der Entwicklung der Existenzgründungszahlen als Gradmesser einer erfolgreichen Gründungspolitik besondere Bedeutung beigemessen. *Weiss* greift die Diskussion auf und zeigt, daß trotz der hohen Bedeutung der Anzahl neuer Unternehmen ein großes Defizit in der Empirie zu beobachten ist. So werden in der Öffentlichkeit stark variierende Angaben zur Entwicklung der Existenzgründungen verbreitet; der interpretatorische Spielraum ist beträchtlich. Nach einer Begriffsabgrenzung untersucht *Weiss* die vorliegenden Quellen für Existenzgründungsanalysen und legt darauf aufbauend den statistischen Befund vor. Er stellt fest, daß die Daten trotz der Fortschritte durch die Neuordnung der Gewerbeanzeigenstatistik mit Unsicherheiten behaftet seien. Trotz dieser Probleme ließen sich aus den Berechnungen einige wichtige Trends ablesen: So hätte sich die Gründungsdynamik Deutschlands in den vergangenen Jahren verstärkt und zu einer Wettbewerbsintensivierung auf den Inlandsmärkten beigetragen. Allerdings sei seit 1993 auch ein stärkerer Anstieg der Betriebsaufgaben im Vergleich zu den Neuerrichtungen zu beobachten. Von einem Gründungsdefizit oder gar einer Gründerlücke könne aufgrund dieses vorliegenden empirischen Befundes nicht gesprochen werden. Für die Zukunft sei eine aussagekräftige Existenzgründungsstatistik wünschenswert, die nicht nur verlässliche Zahlen liefert, sondern auch die Probleme der

Bestandsgrößenbetrachtung löst. Das aufzubauende Unternehmensregister sei ein geeigneter Ansatzpunkt.

In der Politik wird seit Jahren eine fehlende Kultur der Selbständigkeit angemahnt: Deutschland verfüge im Vergleich zu anderen Nationen über eine unzulängliche Selbständigenquote und müsse zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit aufbrechen. *Lagemann/Frick/Welter* nehmen sich der Frage an, was unter der Kultur der Selbständigkeit zu verstehen ist und welche Erkenntnisse existieren, in welchem Maße kulturelle Einflüsse die wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerisches Engagement beeinflussen. Sie kommen zum Ergebnis, daß Selbständigkeit eher wirtschaftsstrukturell als kulturell bedingt ist, die Kultur der Selbständigkeit aber gleichwohl durch staatliches Handeln beeinflußbar sei - allerdings nur indirekt über die Gestaltung der Wirtschaftsordnung. Als direktes Betätigungsfeld für den Staat sehen *Lagemann/Frick/Welter* vor allem die Bildungspolitik an: In allgemeinbildenden Bildungseinrichtungen aller Bildungsstufen seien Distanz zum Unternehmertum und Defizite bei der Vermittlung relevanten Wissens um die wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung festzustellen. Entrepreneurship-Lehrstühle, Gründerkollegs und modulare Angebote unternehmerisch relevanten Wissens an Hochschulen könnten die deutsche Hochschullandschaft um ein wesentliches - und in Deutschland schwach ausgeprägtes - Element erweitern.

Schulte geht in seinem Beitrag auf das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründungen ein. Die Kreditvergabe der Banken wurde in der Vergangenheit oftmals als risikoscheu und als Behinderungselement für potentielle Existenzgründer kritisiert. *Schulte* zeigt demgegenüber auf, daß das Kreditvergabeverhalten der Banken gegenüber Gründungsunternehmen vor dem Hintergrund von Informationsasymmetrien als durchaus rational und risikokompatibel betrachtet werden muß. Seiner Ansicht brauchen Gründer vor allem eine fundierte Unterstützung bei der Entwicklung tragfähiger und inhaltlich und formal angemessener Unternehmenskonzepte. Solche Konzepte könnten auch zum Abbau der Informationsasymmetrien beitragen und die Transaktionskosten der Banken hinsichtlich der Risikobewertung eines Gründungskredites reduzieren. Trotz dieser Probleme bestünde seiner Ansicht nach aber kaum Anlaß zu der Vermutung, daß es an der Verfügbarkeit von Fremdkapital zur Gründungsfinanzierung mangle. Gründungshindernisse lägen eher im Gefüge ökonomischer Risiko-Anreiz-Strukturen zwischen Bank und Gründer begründet.

Neben den originären Existenzgründungen durch die Neuerrichtung eines Betriebes kann eine wirtschaftliche Existenz auch durch Betriebsübernahme eines bestehenden Betriebes gegründet werden. *Müller* zeigt am Beispiel des Generationswechsels im Handwerk auf, daß die Zahl der Existenzgründungen

nicht zuletzt auch von der demographischen Entwicklung abhängt. Seinen Modellrechnungen zufolge sinkt in den nächsten Jahren die Zahl der Jugendlichen in der für die Existenzgründung relevanten Altersschicht, und gleichzeitig steigt die Anzahl der das Ruhestandsalter erreichenden Handwerksmeister. Dadurch entstünde eine Lücke von bis zu 33.000 Nachfolgern im westdeutschen Handwerk, was einen Verlust von bis zu 350.000 Arbeitsplätzen bedeuten könnte. Müller schlägt diesbezüglich vor, schon jetzt verschiedene Maßnahmen zur Vermeidung dieses drohenden Defizits zu ergreifen. Die Maßnahmen sollten sich aber nicht nur auf die Übernehmer konzentrieren, sondern sie sollten auch die Übergeber berücksichtigen.

Neben originären Gründungen zählen die sogenannten derivativen Gründungen in Form von Management-Buy-Outs und Management-Buy-Ins (MBO/MBI) zu den Existenzgründungen. Im Zuge der Umstrukturierung der ostdeutschen Unternehmenslandschaft nach der Wiedervereinigung waren MBOs/MBIs ein häufig gewählter Weg der Umstrukturierung. *Heimpold/Loose* zeigen auf, daß die MBOs in Ostdeutschland zu einem nicht mehr wegzudenkenden Bestandteil des regional verwurzelten Mittelstands geworden seien. Zu den zentralen Erfolgsgrößen zählten der Untersuchung zufolge eine stabile Ertragslage, die Findung der geeigneten und risikoadäquaten Finanzierungsstruktur, die Einbeziehung externen Know-hows und ein hochmotiviertes MBO-Team. *Heimpold/Loose* sehen in MBOs/MBIs nicht nur ein probates Instrument, die Unternehmensbasis in Ostdeutschland weiter auszudifferenzieren, sondern auch als einen geeigneten Weg an, die Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen Westdeutschlands zu lösen.

Acht Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung zieht *Paulini* eine Bilanz der Entwicklung junger ostdeutscher Unternehmen. Aufbauend auf den Ergebnissen der Begleitforschung des ifm Bonn stellt sie die Entwicklungsmuster junger Unternehmen in unterschiedlichen Unternehmensstilpopulationen dar. *Paulini* stellt fest, daß bei Neugründungen generell ein höheres Wachstumspotential zu beobachten war als bei den Altbetrieben. In differenzierter Ausprägung waren jedoch in allen Gruppen erfolgreiche sowie weniger erfolgreiche Unternehmen zu beobachten. Daraus schlußfolgert sie, daß es stärker auf die individuellen unternehmerischen Fähigkeiten ankomme als auf die betrieblichen Entstehungshintergründe. Für den einzelbetrieblichen Erfolg zeigten sich zumeist die gleichen Faktoren, wie sie die Gründungsforschung im Westen identifiziert hat, verantwortlich. Weil die marktaktiven Unternehmen nunmehr in der Marktbewährungsphase seien, sollte sich die Wirtschaftspolitik verstärkt der Existenzsicherung dieser Betrieb annehmen.

Den Abschluß des vorliegenden Bandes bilden die Thesen der Autoren des Round Table Mittelstand zur "Verbesserung der Rahmenbedingungen für Existenzgründungen". Die Thesen zeigen die gesamtwirtschaftlichen Bedeutung

von Existenzgründungen auf und formulieren aufbauend auf der Charakterisierung der bisherigen Existenzgründungspolitik, dem empirischen Befund und der Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen die zentralen Handlungsfelder für die Wirtschaftspolitik im Bereich der Existenzgründungsförderung. Sie sollen nicht zuletzt der Politik einen Leitfaden an die Hand geben, wie die Rahmenbedingungen für Existenzgründungen verbessert werden können.

Existenzgründungen in der Mittelstandspolitik

Von Rudolf Ridinger und Peter Weiss

A. Existenzgründungen: Schwerpunkt der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten

„Deutschland benötigt mehr Selbständige, damit sich die Aussichten der volkswirtschaftlichen Entwicklung grundlegend verbessern.“ So lautet eine der gängigen politischen Hypothesen der Existenzgründungspolitik der letzten Jahre. Die sogenannte „Kultur der Selbständigkeit“, die in Deutschland wieder gesteigert werden müsse, ist ein in Politikeräußerungen häufig zu hörendes Schlagwort. In der Politik reicht die diesem Themenfeld gewidmete Aufmerksamkeit sogar weit über die Grenzen der Mittelstandspolitik hinaus. Es steht in der wirtschaftspolitischen Agenda ganz weit oben.

Die politischen Debatten verharren in den letzten Jahren nicht nur in der Betonung der Bedeutung der „Kultur der Selbständigkeit“. Gleichzeitig wurden mehrere Existenzgründungsoffensiven auf Bundes- und Landesebene gestartet. Es handelt sich dabei um Maßnahmenpakete, die speziell auf Existenzgründungen ausgerichtet und häufig in politische Programme zum Abbau der Arbeitslosigkeit eingebunden sind. Die Maßnahmenbündel dieser Initiativen haben als Ziel die Ankurbelung einer verstärkten Existenzgründungsdynamik gemein.

Dieser Beitrag hat vor diesem Hintergrund eine doppelte Zielsetzung. So erfolgt in einem ersten Schritt eine kritische Auseinandersetzung mit dem Ausgangspunkt der Existenzgründungsdebatten der letzten Jahre, dabei insbesondere der Ausgangshypothese einer „Selbständigenlücke“¹. Der zweite Teil beschäftigt sich mit den Existenzgründungsoffensiven. Dabei steht die Frage im Vordergrund, welche qualitativen Neuerungen der Existenzgründungspolitik mit diesen Initiativen verbunden sind.

¹ Eine ausführlichere Aufbereitung der zu beobachtenden Existenzgründungsentwicklung und der Aussagekraft von Selbständigenquoten ist zu finden in dem Beitrag von Weiss in diesem Band.

B. Entwicklung der Selbständigenquote als Hintergrund mittelstandspolitischer Existenzgründungsoffensiven

In den wirtschaftspolitischen Debatten wird unterstellt, daß in Deutschland mehrere Hunderttausend KMU (kleine und mittlere Unternehmen) fehlen. Dieser Befund wird nicht zuletzt aus dem Vergleich mit den Selbständigenquoten anderer Volkswirtschaften abgeleitet².

Die Selbständigenquote ist die Relation zwischen der absoluten Anzahl der Selbständigen und der Gesamtzahl der Erwerbstätigen. Die Entwicklung von Selbständigenquoten wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion häufig als Maßstab für die Existenzgründungsdynamik herangezogen. Dabei wird ein enger Zusammenhang mit der Entwicklung auf den Arbeitsmärkten unterstellt. Die gängige Argumentationskette lautet:

„Je höher der Anteil der Selbständigen an den gesamten Erwerbstätigen, desto mehr Unternehmer treiben den Strukturwandel in der Volkswirtschaft voran und desto stärker dringen Unternehmer in neue Marktsegmente vor bzw. kreieren selber neue Märkte. Um so mehr steigen die Chancen auf zusätzliche Arbeitsplätze durch selbständiges gewinnorientiertes Unternehmertum. Sinkt die Selbständigenquote dagegen im Zeitablauf, so ist dies ein Indiz für den nachlassenden Gründergeist, für eine Verlangsamung des unternehmensinduzierten Strukturwandels und insbesondere für nachlassende Beschäftigungsmöglichkeiten“³.

I. Entwicklung der Selbständigenquote

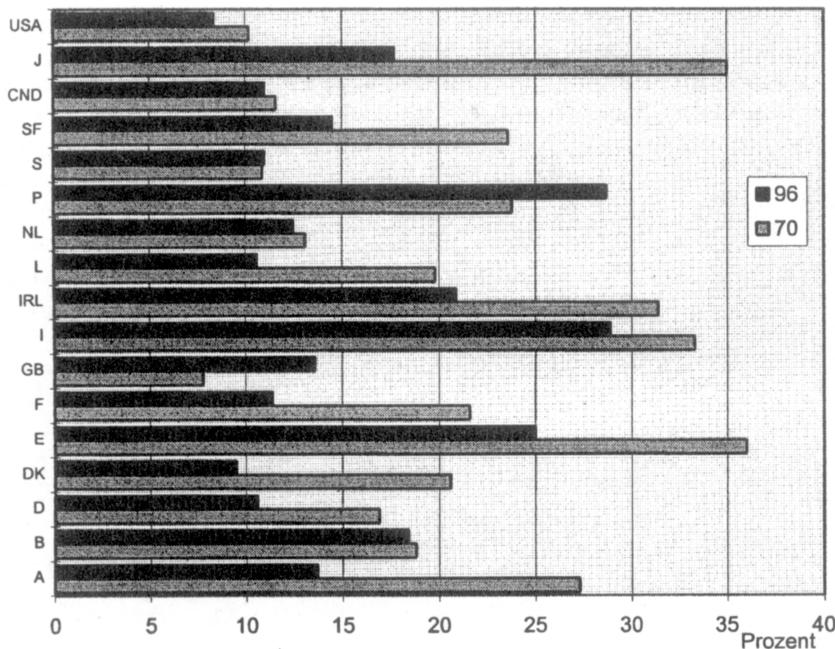
Bei der Betrachtung der Entwicklung der Selbständigenquote in Deutschland für den Zeitraum von 1960-1996 ist ein kontinuierlicher Rückgang über die ersten beiden Jahrzehnte festzustellen. Während des Zeitraums von 1960-1981 sank die Anzahl der Selbständigen an den gesamten Erwerbstätigen im alten Bundesgebiet von 12,5 Prozent auf 8,4 Prozent. Erst ab 1982 stieg der Anteil bis 1996 wieder auf 10,0 Prozent in den alten Bundesländern an. Mit der deutschen Wiedervereinigung hat zudem ein regelrechter "Gründungsboom" in den neuen Bundesländern eingesetzt. Die gesamtdeutsche Selbständigenquote ist kontinuierlich von 8,1 Prozent (1991) auf 9,5 Prozent (1996) angestiegen. Ein nachlassender Gründergeist kann damit aus der Entwicklung der Selbständigenquote nicht abgeleitet werden⁴.

² Vgl. z.B. Rüttgers: Nur neue Gründerwelle schafft den Aufbau, in: Die Welt, 7.10.1996, und Mainz: Wir brauchen wieder mehr Gründergeist, in: Die Welt, 22.10.1996.

³ Vgl. Henkel: Gründungsoffensive, in: FAZ, 30.9.1996.

⁴ s. Beitrag III zu den Problematiken, die Selbständigenzahlen und die Selbständigenquote als Maße für die Existenzgründungsdynamik heranzuziehen.

Der internationale Vergleich⁵ zeigt, daß die Selbständigenquote nicht nur in Deutschland, sondern vielmehr in zahlreichen OECD-Ländern im Zeitraum von 1970-1996 rückläufig war. Lediglich in Portugal und Großbritannien fand ein Wachstum der Selbständigenquote statt. Die stärksten Rückgänge erfolgten in Österreich und in Japan (Abbildung 1). Die Parallelitäten sind ein deutliches Indiz, daß sich international vollziehende strukturelle Wandlungsprozesse in diesem Zeitraum erheblich die Richtung der Entwicklung der Selbständigenquoten geprägt haben.



Quelle: OECD.

Abb. 1: Selbständigenquoten im internationalen Vergleich 1970-96

Allerdings liegen die Quoten in den OECD-Staaten auf unterschiedlichem Niveau, zudem fielen die Entwicklungen unterschiedlich stark aus. Während Deutschland zu Beginn der 70er Jahre über eine im internationalen Vergleich

⁵ Die Selbständigenquote nach OECD-Definition gibt den Anteil der Selbständigen einschließlich der mithelfenden Familienangehörigen an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen an. Die Zahlenangaben differieren damit von denen im Text; sie liegen höher als die von der amtlichen deutschen Statistik ausgewiesenen Quoten.

relativ hohe Selbständigenquote verfügte (16,9 Prozent), lag diese 1996 auf einem sehr niedrigen Niveau (10,6 Prozent). Nur in Dänemark (9,5 Prozent) und in den Vereinigten Staaten (8,4 Prozent) waren die Selbständigenquoten noch niedriger als in Deutschland. Allerdings verzeichneten auch Frankreich, Luxemburg, die Niederlande und Kanada im Jahr 1996 nur unwesentlich höhere Selbständigenquoten.

II. Selbständigenquoten und regionale Entwicklungsunterschiede

Niedrige Selbständigenquoten werden - wie bereits ausgeführt - häufig als Anzeichen für eine unzureichende Wachstums- und Beschäftigungsdynamik einer Volkswirtschaft gewertet. Setzt man allerdings die Selbständigenquoten der betrachteten Länder in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) je Einwohner, dann kann diese Hypothese nicht aufrechterhalten werden. Vielmehr zeigt sich eine inverse Beziehung: Je höher die Selbständigenquote, desto geringer das BIP je Einwohner. Abbildung 2 verdeutlicht den statistischen Befund: Unter den europäischen Staaten sind es die Südländer Italien, Portugal und Spanien, die über einen besonders hohen Anteil an Selbständigen verfü-

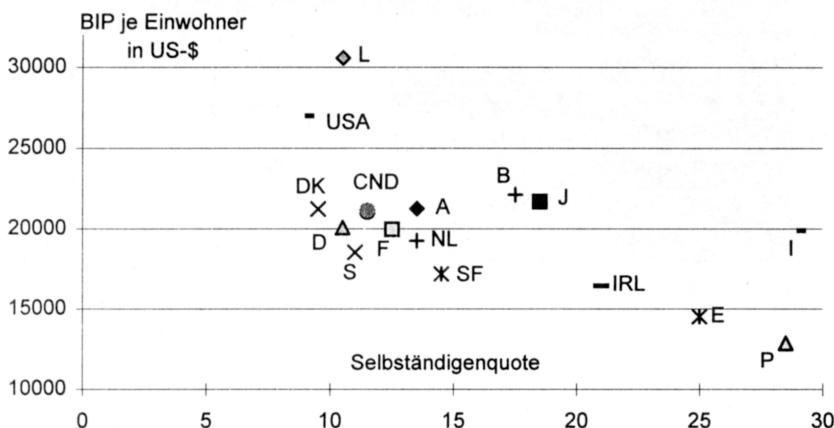


Abb. 2: Relation zwischen Selbständigenquote und BIP je Einwohner, 1995⁶

gen. Auch Irland sticht mit einer hohen Selbständigenquote aus dem Kreis hervor. Allerdings sind dies - bis auf Italien - auch diejenigen Länder mit dem niedrigsten BIP je Einwohner. Dies zeigt, daß eine hohe Selbständigenquote

⁶ Die Selbständigenquoten beziehen sich auf das Jahr 1996.

keineswegs eine hohe wirtschaftliche Prosperität garantiert. Weitere Faktoren, wie etwa die sektorale Wirtschaftsstruktur und die unternehmerische Arbeitsteilung, sind für die Erklärung regionaler Entwicklungsunterschiede hinzuzuziehen.

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Relation zwischen der Selbständigenquote und der Arbeitslosenquote in den verschiedenen OECD-Ländern. Dabei fällt auf, daß die Länder mit einer im internationalen Vergleich relativ niedrigen Selbständigenquote auch relativ niedrige Arbeitslosenquoten aufweisen. Finnland, Belgien, Irland und insbesondere Spanien haben trotz eines hohen Anteils an Selbständigen hohe Arbeitslosenzahlen zu beklagen. Ein Zusammenhang zwischen hohen Selbständigen- und niedrigen Arbeitslosenquoten ist damit nicht erkennbar.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß der statistische Befund die in der Wirtschaftspolitik weit verbreitete These zur Bedeutung von Selbständigenquoten für Prosperität und Beschäftigungshöhe einer Volkswirtschaft nicht bestätigt. Damit ist allerdings nicht die Irrelevanz von Existenzgründungsentwicklungen für die diversen wirtschaftspolitischen Ziele belegt. Lediglich der Blick auf quantitative Entwicklungen ist für die Fixierung wirtschaftspolitischer Zielvorgaben nicht ausreichend.

C. Neue Existenzgründungsoffensiven

Existenzgründungsprogramme bilden traditionell einen Schwerpunkt der Mittelstandspolitik. Vor dem Hintergrund steigender Arbeitslosenzahlen und einer nachlassenden Wachstumsdynamik wurden darüber hinaus zur Mitte der 90er Jahre zahlreiche Initiativen auf Bundes- und Landesebene ergriffen, um die Anzahl von Gründungen zu erhöhen und potentiellen Existenzgründern den Weg in die Selbständigkeit zu erleichtern.

Die Existenzgründungsoffensiven wurden dabei nur teilweise in Form eines eigenständigen Maßnahmenbündels umgesetzt. Auf Bundesebene wurden vor dem Hintergrund der Diskussionen um die Notwendigkeit steigender Gründungszahlen verschiedene Maßnahmen, dabei vor allem von den beiden Förderbanken DtA und KfW, in die Wege geleitet. Dabei waren häufiger einzelne Maßnahmen Programmbestandteile eines umfassenderen wirtschaftspolitischen Maßnahmenpakets. In einigen Bundesländern wurde ebenfalls diese Vorgehensweise gewählt⁷. In anderen Bundesländern wurden hingegen spezielle

⁷ So in Baden-Württemberg in der „Zukunfts-Offensive Junge Generation“ und in Bayern in der „Offensive Zukunft Bayern“.

Gründungsoffensiven aufgelegt. So stand und steht etwa in Nordrhein-Westfalen die Gründungsoffensive GO im Mittelpunkt der Bemühungen um die Initiierung neuer Existenzgründungen⁸.

I. „Klassische“ Existenzgründungsprogramme

Die Förderung von Existenzgründungen durch Bund und Länder konzentriert sich in den „klassischen“ Programmen auf die finanzielle Förderung, zu meist durch zinsverbilligte Darlehen und Bürgschaften, und auf die Unterstützung bei der Inanspruchnahme von Beratungsleistungen⁹. Einen zentralen Stellenwert hat dabei das Eigenkapitalhilfeprogramm der Deutschen Ausgleichsbank, durch das Existenzgründer eigenkapitalähnliche Darlehen erhalten¹⁰. Kennzeichnend für die meisten Existenzgründungsprogramme ist eine breite Definition der Zielgruppen der Förderung. Die Förderung erfolgt dabei unabhängig von der Branche und unabhängig von der Gründungsart.

Die Bereitstellung von öffentlichen Darlehen erfolgt in der Existenzgründungsförderung vor folgendem Hintergrund¹¹.

- Der Kapitalgeber verfügt nur über unsichere Informationen über das zu finanzierende Unternehmen. Weder kennt er den genauen Hintergrund noch die genaue Zielsetzung der Unternehmensgründung. Er ist dabei auf die Informationen des Kapitalnehmers angewiesen. Hinzu kommt, daß gerade bei Existenzgründungen in neuen Märkten die Abschätzung des zukünftigen Marktvolumens und des potentiellen Erfolgs einer Geschäftsidee mit hohen Unsicherheiten verbunden ist.

⁸ Ein Überblick über die verschiedenen Landesinitiativen gibt „Ein Herz für den Mittelstand. Es herrscht Aufbruchstimmung“, in: Handelsblatt, 14.07.1997.

⁹ Einen Überblick über die Maßnahmen von Europäischer Union, Bund und Ländern gibt die BMWi-Dokumentation Nr. 379 „Verbesserung der Transparenz und Konsistenz der Mittelstandsförderung. 1. Bericht der gemeinsamen Arbeitsgruppe des Bundes und der Länder unter Vorsitz des Beauftragten der Bundesregierung für den Mittelstand“, Bonn, Juli 1995.

¹⁰ Zur Bedeutung des Eigenkapitalhilfeprogramms vgl. insbesondere „Gesamtwirtschaftliche Wirkungen der Existenzgründungspolitik sowie Entwicklungen der mit öffentlichen Mitteln - insbesondere Eigenkapitalhilfe - geförderten Unternehmensgründungen“, ein Gemeinschaftsgutachten von ifo und bifego, ifo studien zur Finanzpolitik 56, München-Dortmund 1994. Eine kritische Auseinandersetzung mit der Notwendigkeit von Finanzierungshilfen erfolgt in Schmidt: Ziele und Instrumente der Mittelstandspolitik in der Bundesrepublik Deutschland, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik 76/88, Köln (Institut für Wirtschaftspolitik) 1988.

¹¹ Vgl. hierzu RWI/WSF: Mittelstandsförderung in Deutschland - Konsistenz und Transparenz sowie Ansatzpunkte für Verbesserungsmöglichkeiten, Teil I, Essen und Kerpen 1996, S. 70.

- Für den Kapitalgeber fallen hohe Transaktionskosten der Informationsbeschaffung über den potentiellen Existenzgründer und seine Geschäftsidee an. Kreditwürdigkeitsprüfungen, Marktstudien etc. rechtfertigen aus Sicht der Kapitalgeber gerade bei relativ kleinen Investitionssummen und Klein-Krediten nicht die Kosten der Informationsbeschaffung.
- In der Regel verfügen potentielle Existenzgründer nur über geringe materielle Sicherheiten zur Aufnahme von Fremdfinanzierungsmitteln, so daß der Kapitalgeber oftmals - trotz vorliegender Bürgschaften aus dem familiären Umkreis des Kreditnehmers - abgeschreckt wird.

In der Mittelstandsforschung wird vor diesem Hintergrund der öffentlichen Existenzgründungsförderung ein positiver Einfluß auf das Existenzgründungs-geschehen bescheinigt¹².

II. Neue Existenzgründungsoffensiven im Überblick

Bei der Betrachtung der zahlreichen Gründungsoffensiven auf Bundes- und Landesebene fallen mehrere Gemeinsamkeiten auf. So herrschen bei den Initiativen bestimmte Maßnahmentypen vor. Bei den Gemeinsamkeiten handelt es sich sowohl um Übereinstimmungen bei inhaltlichen Schwerpunkten der Maßnahmen als auch bei den institutionellen Ausgestaltungen. Im folgenden werden die zentralen Schwerpunkte der neuen Gründungsoffensiven anhand einiger Beispiele aufgezeigt.

So spielen bei allen Offensiven Veranstaltungen beziehungsweise Aktionswochen eine wichtige Rolle. Ein Ziel ist dabei die Realisierung einer gesellschaftlichen Neubewertung der unternehmerischen Selbständigkeit. Angesprochen werden sollen insbesondere potentielle Existenzgründer. Dabei erfolgt die Ausrichtung nicht zuletzt auf bestimmte Adressatenkreise, wie z.B. Hochschul-abgänger und Frauen. Gleichzeitig sollen durch diese Veranstaltungen gezielte Informationen über Voraussetzungen, Wege zur Selbständigkeit sowie über Inanspruchnahmemöglichkeiten von Förderprogrammen vermittelt werden. Die Veranstaltungen werden in der Regel von mehreren öffentlichen, halböffentlichen und privaten Einrichtungen gemeinsam durchgeführt. Ziel ist dabei auch die Bildung eines Netzes von Einrichtungen, die bislang unabhängig voneinander Dienstleistungen für Existenzgründer offeriert haben. Ausgangspunkt dieser Bemühungen ist die Feststellung, daß für potentielle Existenzgründer das Dienstleistungsangebot häufig nicht ausreichend transparent ist. Besonders

¹² Vgl. ebenda.

stark ist diese Zielrichtung bei der nordrhein-westfälischen Gründungsoffensive GO ausgeprägt¹³.

Einen weiteren inhaltlichen Schwerpunkt verschiedener Offensiven bilden Maßnahmen, die an der universitären Ausbildung ansetzen. Durch diese Maßnahmen sollen Studenten für die Möglichkeiten der Gründung eines Unternehmens sensibilisiert und das notwendige Rüstzeug vermittelt bekommen¹⁴. Ein Beispiel hierfür ist auf Bundesebene die Initiative zur Einrichtung von sogenannten Existenzgründungslehrstühlen. Der erste Existenzgründungslehrstuhl hat im Jahr 1997 seine Arbeit an der hessischen European Business School aufgenommen¹⁵. Einige Maßnahmen zielen zudem auf den Weg von der beruflichen Ausbildung in die Selbständigkeit. Ein solcher Ansatz wurde mit der 1995 in Nordrhein-Westfalen eingeführten Meistergründungsprämie gewählt¹⁶.

Auf allen Ebenen sind in den letzten Jahren zudem Programme zur Förderung der Unternehmensfinanzierung durch Beteiligungen gestartet worden. Diese Programme sollen die Eigenkapitalbasis junger Unternehmen, dabei vor allem von technologieorientierten Unternehmen verbessern helfen. Hintergrund ist die sich gerade bei kleinen Unternehmen zunehmend verschlechternde Eigenkapitalbasis. Internationale Vergleiche zeigen zudem, daß die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung in Deutschland gering ausgeprägt sind. Zudem bevorzugen Kapitalbeteiligungsgesellschaften die Beteiligung an Unternehmen, die sich in der Expansionsphase befinden. Für Existenzgründer bietet der Markt damit praktisch keine Möglichkeit der Eigenkapitalaufstockung durch Beteiligungskapital¹⁷. Die Unternehmensbeteiligungsprogramme sollen

¹³ GO wurde 1995 gestartet. Vgl. *Institut für Mittelstandsforschung* Bonn (IfM): Wissenschaftliche Begleitforschung 1996 zur Gründungsoffensive Nordrhein-Westfalen. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, IfM-Materialien Nr. 123, Bonn Februar 1997. In GO wurden Unternehmen, Kammern, Verbände, Banken, Sparkassen, Arbeitsämter, Hochschulen, Technologiezentren, Gewerkschaften und Arbeitgeberorganisationen eingebunden.

¹⁴ Diese Schwerpunktsetzung erfolgt vor dem Hintergrund, daß gerade bei Hochschulabsolventen die Existenzgründungsraten sehr niedrig sind. Einen Überblick über verschiedene Maßnahmen mit dieser Zielrichtung gibt „Gleich als Chef starten“, Handelsblatt, 11.4.1997, S. K 9.

¹⁵ s. Kolb: Erste Existenzgründungslehrstühle an deutschen Hochschulen entstehen - weitere müssen folgen, Pressemitteilung des Bundesministeriums für Wirtschaft, 27. Oktober 1997.

¹⁶ Vgl. *Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks* (LGH): 2 Jahre Meistergründungsprämie in Nordrhein-Westfalen. Eine Zwischenbilanz, Düsseldorf 1997.

¹⁷ Zur Anlayse der Beteiligungsfinanzierungsmöglichkeiten s. insbesondere Gerke u.a.: Probleme deutscher mittelständischer Unternehmen beim Zugang zum Kapital-

hierbei eine Anschubwirkung erzielen. Diese Programme dienen der Refinanzierung von Beteiligungen, zudem sind zusätzliche Beteiligungen möglich, wenn sich ein sogenannter Leadinvestor an einem kleinen Unternehmen beteiligt.

Ein Beispiel für den neuen Programmtypus ist auf Bundesebene das Programm zur "Förderung und Unterstützung technologieorientierter Unternehmensgründungen" (FUTOUR), das seit 1997 technologieorientierte Existenzgründungen in den neuen Bundesländern unterstützt. Die Förderung setzt dabei bereits an der Gründungsidee an. FUTOUR beinhaltet eine intensive Gründungsberatung und -betreuung, eine maximalen Zuschuß von 800.000 DM während der Entwicklungsphase und der Bereitstellung von Beteiligungskapital während der Entwicklungsphase. Ein anderes Beispiel auf Bundesebene ist das Programm „Beteiligungsprogramm für Technologieunternehmen“ (BTU). Begünstigt werden in diesem Programm kleine Technologieunternehmen im Alter von bis zu zehn Jahren. Zielsetzung ist, diesen Unternehmen den Zugang zu Beteiligungskapital zu ermöglichen und die Konditionen der Beteiligung den Bedingungen des Kapitalmarktes für weniger risikoreiche Beteiligungen anzupassen. So können durch die Refinanzierung der Kreditanstalt für Wiederaufbau Beteiligungsgesellschaften zu günstigen Konditionen Beteiligungsmittel für kleine Technologieunternehmen erhalten. Das von Beteiligungsgesellschaften bereitgestellte Kapital kann durch ein Koinvestment der Technologiebeteiligungsgesellschaft der DtA in gleicher Höhe aufgestockt werden.

III. Qualitative Veränderung der Existenzgründungspolitik

Die Existenzgründungsoffensiven ergänzen die bisherige Ausrichtung der Existenzgründungspolitik. Sie sind kein politischer Quantensprung. Mit ihnen sind zudem in der Regel keine größeren haushaltspolitischen Umschichtungen verbunden.

Zentrale Maßnahmenbereiche der Offensiven zielen auf eine Effizienzsteigerung bisheriger Maßnahmen. Dies gilt insbesondere für den Bereich des allgemeinen Informations- und Dienstleistungsangebots für potentielle Existenzgründer. Dieses Angebot ist sehr vielfältig. Eine Zusammenführung in einem Informations- und Beratungsnetz sorgt dabei für potentielle Existenzgründer für eine bessere Transparenz des Angebots, zudem können in einem die Dienstleistungsangebote besser aufeinander abgestimmt werden. Die Zusammenführung der verschiedenen Aktivitäten ist deshalb durchaus ein bedarfsges-

markt. Analyse und wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen, Baden-Baden 1995, und *Kaufmann/Kokalj: Risikokapitalmärkte für mittelständische Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforchung Nr. 68 NF*, Stuttgart 1996.

rechter Ansatz, wenngleich mit ihm nicht eine völlig neue Qualität des Informations- und Beratungsangebots verbunden ist¹⁸.

Verschiedene Maßnahmen zielen zudem mit der Ausrichtung auf die Universitätsabsolventen auf eine Zielgruppe, die bislang in Deutschland eine besonders niedrige Gründungsquote zu verzeichnen hat. Ziel sollte hierbei allerdings nicht nur die Realisierung von größeren Gründungsquoten, sondern auch die Integration von Bausteinen in die universitäre Ausbildung sein, die die Universitätsabsolventen in die Lage versetzt, die an einen Gründer gestellten Anforderungen besser zu erfüllen. Bislang sind viele Aktivitäten hingegen lediglich darauf ausgerichtet, den Absolventen im universitären Umfeld eine geeignete Infrastruktur für die Existenzgründung zur Verfügung zu stellen. Einen Versuch, die für eine erfolgreiche Existenzgründung erforderlichen Inhalte bereits während der universitären Ausbildung zu vermitteln, stellen die Existenzgründungslehrstühle dar. Diese stellen insofern einen qualitativen Sprung in der Vorbereitung von Universitätsabsolventen auf eine potentielle Existenzgründung dar. Diese Einrichtung ist allerdings noch zu neu, um eine Bewertung im Hinblick auf die Eignung dieses Instruments vornehmen zu können.

Als innovatives Element der Gründungsoffensiven sind auch die Bemühungen um eine Verbesserung der Eigenkapitalquoten durch eine geförderte Beteiligungsfinanzierung einzustufen. Allerdings darf die Eignung der Beteiligungsfinanzierung für Existenzgründungen nicht überbewertet werden. Größere Effekte sind hier nur durch die Realisierung eines Beteiligungsmarktes möglich. Eines der größten Probleme bei der Beteiligungsfinanzierung von kleinen Unternehmen ist allerdings für den Beteiligungsgeber die Möglichkeit der späteren Veräußerung der Beteiligung¹⁹. Zudem treten auch bei Beteiligungsfinanzierungen Probleme bei der Bewertung von Gründungen auf, da Vergangenheitswerte nicht als Bewertungsgrundlage herangezogen werden können. Dies erklärt auch den bereits erwähnten niedrigen Anteil von Gründungen bei Beteiligungsfinanzierungen.

IV. Ergebnisse der Existenzgründungsoffensiven

Eine Bewertung der Existenzgründungsoffensiven kann unter verschiedenen Gesichtspunkten erfolgen. So stellt sich im Hinblick auf die gemeinsame Ziel-

¹⁸ Zum Aufbau eines Beratungsnetzes für Existenzgründungen s. ebenda. Das IfM zieht für die Gründungsoffensive in Nordrhein-Westfalen schon nach kurzer Zeit ein insgesamt positives Fazit des Aufbaus eines Informations- und Dienstleistungsnetzwerks.

¹⁹ Zum sogenannten Exitproblem bei Beteiligungen vgl. *Kaufmann/Kokalj* (1996), S. 48 f.

setzung der Initiativen nach Auslösung eines Schubs von zusätzlichen Existenzgründungen die Frage, ob diese Initiativen bereits innerhalb weniger Jahre Fortschritte erzielen konnten²⁰. Eine fundierte Bewertung der Effekte auf die Entwicklung der Existenzgründungen innerhalb nur weniger Jahre seit dem Beginn der Offensiven ist allerdings nicht möglich. Auch ist das Herausfiltern der spezifischen Effekte der Offensiven auf das Existenzgründungsgeschehen schwierig, zumal - wie bereits festgestellt - die Selbständigenquoten bereits vor dem Start der Offensiven gestiegen sind.

Untersuchungen zeigen zudem, daß bei den Gründungsmotiven die Arbeitsmarktlage eine erhebliche Rolle spielt²¹. Vor diesem Hintergrund können steigende Gründungszahlen nur sehr bedingt als Erfolge von Gründungsoffensiven angesehen werden²².

Bei steigenden Gründungszahlen stellt sich zudem die Frage nach der Qualität der Gründungen. Nach der Einschätzung von Beratungsinstitutionen in Nordrhein-Westfalen ist seit dem Beginn der Gründungsoffensive GO der Anteil von Gründungsinteressierten, die nicht für eine Selbständigkeit geeignet sind, gestiegen. Da die Befragten gleichzeitig mehrheitlich davon ausgehen, daß die Zahl der Gründungen nicht gestiegen ist, kann angenommen werden, daß die Beratung eine nicht unwesentliche Filterfunktion im Gründungsgeschehen erfüllt²³. Gründungsoffensiven können - wie das Beispiel zeigt - dazu beitragen, daß unqualifizierte Gründungen verhindert werden. Dies setzt allerdings voraus, daß ein entsprechendes Beratungsangebot bereitgestellt und durch eine geeignete Werbung auch der Anreiz steigt, das Beratungsangebot in Anspruch zu nehmen.

Schließlich ist die Frage zu stellen, ob Gründungsoffensiven mit ihren Maßnahmen dazu beitragen, mit Existenzgründungen verbundene Probleme deutlich zu reduzieren. Die Beantwortung dieser Frage erleichtert ein Blick auf den in Abbildung 3 dargestellten Bezugsrahmen für Unternehmen. In diesem Be-

²⁰ Der Wirtschaftsminister Nordrhein-Westfalens führte bei seiner Rede anlässlich des „GO!“-Forums „Neue Kultur der Selbständigkeit in Nordrhein-Westfalen“ am 6. Oktober 1997 in Duisburg die hohe Gründungsquote seines Landes im Jahr 1996 auf die Gründungsoffensive zurück.

²¹ Bei einer Befragung durch das Institut für Mittelstandsforschung von Gründern in Nordrhein-Westfalen gaben rund 38 Prozent der Befragten an, daß für den Schritt in die Selbständigkeit die Situation auf dem Arbeitsmarkt eine Rolle gespielt habe. Dieses Motiv stand dabei unter allen genannten Motiven sogar an erster Stelle. Vgl. IfM (1997), S. 17 ff.

²² Zu einer eher skeptischen Beurteilung für Nordrhein Westfalen kommt IfM (1997), S. 93 ff.

²³ Vgl. ebenda, S. 89 ff.

zugsrahmen sind die verschiedenen für ein Unternehmen relevanten Einflußfaktoren dargestellt. Dabei handelt es sich beim äußeren Kreis um Rahmenbedingungen, auf die ein Unternehmen keine Einflußmöglichkeiten hat, an die es sich aber, um erfolgreich zu agieren, anpassen muß. Beim inneren Kreis sind die Märkte dargestellt, mit denen eine enge Wechselbeziehung besteht.

Die Gründungsoffensiven nehmen auf mehrere der in der Abbildung dargestellten Faktoren Einfluß. Dabei handelt es sich insbesondere um die Faktoren sozio-kulturelles Umfeld und Kapitalmarkt. Wobei bei letzterem mit dem Schwerpunkt der Beteiligungsfinanzierung nur ein Teilbereich tangiert wird. Ein zentrales Ziel der verschiedenen Maßnahmen der Gründungsoffensiven ist

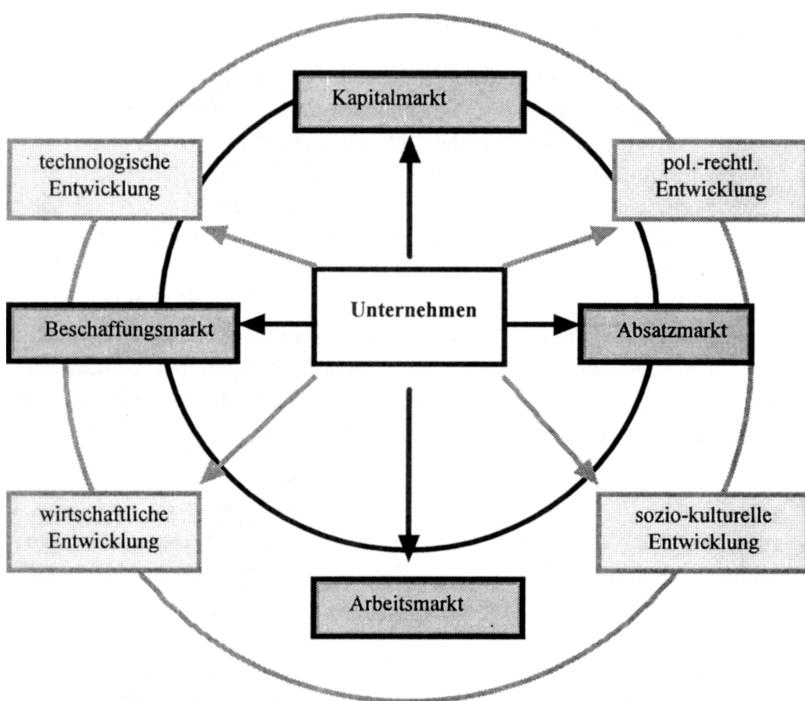


Abb.3: Bezugsrahmen der Existenzgründung²⁴

zudem die Befähigung der Gründer, sich auf die Anpassungsanforderungen einzustellen. Auf diesen Bereich zielen Ausbildungs- und Beratungsmaßnahmen. Andere Faktoren sind hingegen bei den Gründungsoffensiven völlig aus-

²⁴ In Anlehnung an IfM (1997), S. 12.

geblendet. An erster Stelle sind dabei die politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen zu nennen. Beispiele hierfür sind die Belastungen mit Steuern und Abgaben sowie bürokratische Lasten. Diese Belastungen werden von der Politik gestaltet. Da diese Bereiche bei den Gründungsoffensiven ausgeblendet werden, sind - unabhängig von den Effekten der einzelnen Maßnahmen - die erzielbaren Ergebnisse der Gründungsoffensiven schon konzeptionell erheblich eingeschränkt.

D. Fazit

Die Entwicklung von Existenzgründungen ist in der politischen Aufmerksamkeit in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Angekurbelt durch niedrige Selbstständigen- und hohe Arbeitslosenzahlen sind Existenzgründungsprogramme zu einem zentralen Bestandteil zahlreicher politischer Initiativen geworden. Seit der Mitte der 90er Jahre sind Existenzgründungsoffensiven gestartet worden. Sie haben zum Ziel, die Selbständigenquote zu steigern und dabei den Arbeitsmarkt wirksam zu entlasten.

Bei näherer Betrachtung zeigt sich allerdings, daß die absolute Anzahl an Selbständigen und ihr Anteil an der Erwerbsbevölkerung keinen Zusammenhang zu Wachstums- und Beschäftigungsdynamik einer Volkswirtschaft zulassen. Die Ausgangsbasis der Existenzgründungsoffensiven ist damit - für sich genommen - wenig aussagekräftig. Andere Faktoren - wie Qualitäten von Existenzgründungen und Unternehmensgrößenverteilung - müssen als Erklärungsfaktoren hinzugezogen werden.

Die verschiedenen Existenzgründungsoffensiven weisen viele Gemeinsamkeiten auf. Darunter sind nicht nur neue Maßnahmen, wie zum Beispiel die Unterstützung von Beteiligungsfinanzierungen, zu finden, gleichzeitig zielen einige Maßnahmen auf eine Effizienzsteigerung der Existenzgründungspolitik. Vielen Maßnahmen ist zu bescheinigen, daß sie bedarfsgerecht gewählt und - soweit bereits feststellbar - auch positive Effekte auslösen. Allerdings sind die Maßnahmen teilweise noch zu neu, um ihre Wirkung abschließend bewerten zu können. Unklar ist vor allem noch, ob die Offensiven tatsächlich einen positiven Effekt auf das Gründungsgeschehen haben. Auch ist für den Erfolg entscheidend, daß qualitative Gründungen angestoßen werden. Das Anstoßen von zahlreichen Ad-hoc-Gründungen ohne Aussicht auf unternehmerische Erfolge kann nicht das Ziel der Offensiven sein. So müssen die Initiativen eine schwierige Gratwanderung zwischen Weckung von Gründungsinteresse einerseits und Verhinderung von Gründungen ohne Aussicht auf Erfolg andererseits beschreiben. Einige Maßnahmen der Offensiven befinden sich zudem noch in einem frühen Entwicklungsstadium. Zu nennen sind hier die Bemühungen im Rahmen der universitären Ausbildung. Die auf diesem Feld gestarteten Maßnahmen

sollten schon bald einer fundierten Auswertung unterzogen und dann entsprechend weiterentwickelt werden.

Die Konzeptionierung der Initiativen beschränkt allerdings die mit den Offensiven erzielbaren Effekte bei der Entwicklung des Gründungsgeschehens. Gründungen erfolgen im gleichen Umfeld wie die Weiterentwicklung von bestehenden Unternehmen. Deshalb ist eine Politik, die die Rahmenbedingungen für die unternehmerische Entwicklung verbessert, auch ein Beitrag zur positiven Beeinflussung des Gründungsgeschehens.

Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung

Von Rudolf Ridinger

A. Einleitung und Fragestellung

Im Mittelpunkt der aktuellen Existenzgründungspolitik steht das Ziel der Steigerung der Selbständigenquote. Höhere Existenzgründungszahlen sollen insbesondere zum Abbau der Arbeitslosigkeit beitragen. Andere Wechselwirkungen zwischen Existenzgründungen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen spielen demgegenüber in den öffentlichen Debatten eine untergeordnete Rolle.

Die aktuelle Politik ist damit im wesentlichen auf quantitative Aspekte der Gründungsentwicklung ausgerichtet. Mit der Existenzgründungsentwicklung sind aber auch erhebliche qualitative Fragestellungen verbunden. Bei der Entwicklung von Existenzgründungen sind dabei vor allem zwei qualitative Aspekte von besonderem Interesse:

- So stellt sich die Frage, ob sich Existenzgründungen auf dem Markt durchsetzen, d.h. ihre Existenz dauerhaft sichern können. Dabei geht es insbesondere um die Frage nach den Voraussetzungen für eine dauerhafte Existenzsicherung. Ziel der Existenzgründungspolitik kann es schließlich nicht sein, die Zahl von solchen Neugründungen zu erhöhen, die mittelfristig keine Perspektive am Markt haben. Natürlich gehört es zu den Grundprinzipien eines marktwirtschaftlichen Systems, daß ein Teil der jungen Unternehmen wieder vom Markt verschwindet. Ein wettbewerbliches Selektionsverfahren erfüllt allerdings nur dann seine Funktion, wenn hierbei junge innovative Unternehmen eine Durchsetzungschance haben.
- Im Rahmen der Existenzgründungspolitik stellt sich zudem die Frage nach den Wechselwirkungen zwischen Existenzgründungen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen. Hierbei ist vor allem die Frage von Interesse, ob junge Unternehmen eine dynamische Wirtschaftsentwicklung auslösen können oder ob durch dynamische Wirtschaftsentwicklungen Entwicklungsmöglichkeiten für junge Unternehmen geschaffen werden. Die Frage nach dem Verhältnis zwischen Existenzgründungen und dynamischer Wirtschaftsentwicklung stellt sich damit nicht im Sinne der Existenz einer ein-

seitigen Abhängigkeit. Die Betrachtung und Untersuchung einer einseitigen Abhängigkeit erfolgt zumeist in Anlehnung an Joseph Schumpeters Definition der Funktion des Unternehmers. Schumpeter sah das Wesen der Unternehmerfunktion „im Erkennen und Durchsetzen neuer Möglichkeiten auf wirtschaftlichem Gebiet“¹. Diese Betrachtung greift jedoch zu kurz, wenn das Verhältnis zwischen Existenzgründungen und dynamischer Wirtschaftsentwicklung betrachtet wird. Dynamische Wirtschaftsentwicklungen können vielmehr auch Räume für neue Unternehmen öffnen, die durch Existenzgründungen ausgefüllt werden können, sofern dem keine Hindernisse im Wege stehen.

Bei der letzteren Frage konzentriert sich die wirtschaftspolitische Aufmerksamkeit zumeist auf die sogenannten technologieorientierten Existenzgründungen². Diesen Unternehmen wird dabei ein besonders großer Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklungsdynamik zugesprochen. Vor diesem Hintergrund sind in den letzten Jahren zahlreiche Förderprogramme auf Bundes- und Landesebene entstanden, die die Entwicklung dieser Unternehmen unterstützen sollen. Auf lokaler Ebene stehen zudem technologieorientierte Gründungen im Mittelpunkt der Aktivitäten von Technologie- und Gründerzentren³. In Deutschland erhielten die Bemühungen zur Förderung technologieintensiver Unternehmen besonders Auftrieb durch die Befürchtungen, im globalisierten Technologiewettbewerb weiter deutlich hinter den Weltmarktkonurrenten zurückzufallen⁴.

Die Bemühungen um die Erhöhung des Beitrags junger Unternehmen zur technologischen Leistungsfähigkeit sind im Hinblick auf das Ziel der Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Dynamik sehr stark auf einen kleinen Teil des Gründungsgeschehens konzentriert. Neue wirtschaftliche Entwicklungschancen können hingegen entstehen durch die

¹ Zitiert nach *Mugler*: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, zweite, neu bearbeitete Auflage, Wien und New York 1995, S. 13.

² Zur Diskussion der Bedeutung technologieorientierter Existenzgründungen und der besonderen Probleme in diesem Bereich vgl. *Schiller*: Förderung innovativer Existenzgründungen. Investitionen in die Zukunft Deutschlands, in: *trend* 3/97, S. 28-32.

³ Einen Überblick zu den Aktivitäten dieser Zentren und den damit verbundenen Problemen gibt *Sternberg*: Technologie- und Gründerzentren als Instrument kommunaler Wirtschafts- und Technologieförderung, in: *Ridinger/Steinrös* (Hrsg.): Regionale Wirtschaftsförderung in der Praxis, Köln 1995, S. 201-224.

⁴ Zur Problematisierung der Debatte um die technologische Leistungsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft vgl. „Technologische Leistungsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft trotz einzelner Schwachstellen unterschätzt“, in: *DIW Wochbericht* 33/95, S. 571-578.

- Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte und Dienstleistungen oder einer neuen Qualität dieser,
- Einführung neuer Produktionsmethoden,
- Schaffung neuer Organisationen,
- Erschließung neuer Absatzmärkte und
- Erschließung neuer Bezugsquellen.

Es handelt sich damit um ein breites Spektrum von Möglichkeiten, durch die über unternehmerische Tätigkeiten wirtschaftliche Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet werden. Der Anstoß für eine dynamische Entwicklung erfolgt dabei auf sehr unterschiedliche Weise. Die Erfüllung der unternehmerischen Funktion im Sinne Schumpeters ist dabei nur eine Quelle. Ein Anstoß kann aber auch durch staatliche Rahmensetzungen erfolgen.

Die Entstehung von Wirtschaftsdynamik einerseits und das Verhältnis zwischen jungen Unternehmen und Wirtschaftsdynamik andererseits haben zahlreiche Facetten. Die zu diesem Themenkomplex geführten Diskussionen greifen zumeist nur Einzelaspekte heraus. Im folgenden soll die Vielschichtigkeit dieser Facetten aufgegriffen werden; dies kann im Rahmen eines kurzen Beitrags freilich nur auf einem abstrakten Niveau erfolgen. Im Mittelpunkt steht die Frage, durch welche wirtschaftspolitische Maßnahmen die Wirtschaftsdynamik und dabei vor allem der Beitrag junger Unternehmen zu diesem Prozeß gesteigert werden kann.

Hierzu werden im ersten Teil die Ursachen von dynamischen Entwicklungen aufgelistet. Anschließend wird die Frage aufgegriffen, welche grundlegenden Voraussetzungen Unternehmen zur erfolgreichen Integration in ein dynamisches Umfeld erfüllen müssen. Anschließend werden anhand einiger Beispielmarkte die Chancen von jungen Unternehmen zur Beteiligung an dynamischen Entwicklungsprozessen diskutiert. Dabei soll vor allem die Frage aufgegriffen werden, ob marktspezifische Besonderheiten die Chancen für junge Unternehmen erheblich beeinflussen und wodurch diese marktspezifischen Besonderheiten bedingt sind. Zum Abschluß erfolgen schließlich einige Hinweise zu wirtschaftspolitischen Handlungsansätzen, die jungen Unternehmen eine stärkere Beteiligung an dynamischen Entwicklungsprozessen ermöglichen.

B. Unterschiedliche Auslöser dynamischer Entwicklungen

Dynamische Entwicklungen haben unterschiedliche Ursachen. Diese unterschiedlichen Ursachen sind dabei für die folgenden Überlegungen von besonderer Relevanz, da sie für Unternehmensgründungen sehr unterschiedliche Herausforderungen auslösen.

I. Technologisch induzierter Fortschritt

Im Mittelpunkt der Betrachtung dynamischer Entwicklungen steht - wie bereits festgestellt - zumeist der technologische Fortschritt. Herausragende Rollen werden dabei Hochtechnologien und Schlüsseltechnologien zugesprochen. Zu letzteren zählen insbesondere Bio- und Informations- und Kommunikationstechnologien.

Unternehmerische Aktivitäten in Hochtechnologiebereichen sind mit einem hohen Aufwand verbunden. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, daß die Gründungszahlen in diesem Bereich stark rückläufig sind. Allerdings sind im Gegenzug die Gründungszahlen in technologieintensiven Dienstleistungsbereichen in den letzten Jahren stark gestiegen. Dieser Gründungsbereich ist dabei durch einen besonders hohen Anteil von Softwareherstellern gekennzeichnet. Bei der regionalen Verteilung der Gründung technologieorientierter Dienstleistungsunternehmen fällt auf, daß diese häufig in Regionen angesiedelt sind, in denen auch ein überproportionaler Anteil von Gründungen in Spitzentechnologiebereichen erfolgt. Es handelt sich dabei um Regionen mit industriellen FuE-Kapazitäten⁵.

Diese Beobachtungen weisen darauf hin, daß der technologische Wandel auf der Seite des unternehmerischen Angebots in „arbeitsteilig“ vollzogen wird. Wenn auch Existenzgründungen in Hoch- und Schlüsseltechnologiebereichen, insbesondere wenn diese einen hohen Kapitaleinsatz erfordern, auf hohe EINTRITSbarrieren stoßen, so schafft der technologische Wandel gleichzeitig die Voraussetzungen für neue Angebotsmöglichkeiten von kleinen Unternehmen. Die von der Mikroelektronik ausgehenden technologischen Entwicklungen haben dabei in vielen Bereichen sogar zu einer Herabsetzung optimaler Betriebsgrößen geführt⁶. Die Mikroelektronik und deren Grundlegung der Schaffung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien haben die Rahmenbedingungen allerdings noch grundsätzlicher verändert als es in der Existenzgründungsentwicklung in diesem Technologiefeld zum Ausdruck kommt. Auf die Auswirkungen dieser Technologien wird deshalb im nächsten Abschnitt näher eingegangen.

⁵ Vgl. *Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung* u.a.: Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zusammenfassender Endbericht an das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, Hannover u.a. 1997, S. 12 f.

⁶ Vgl. *Pfeiffer*: Existenzgründungen und Beschäftigung - eine empirische Untersuchung, Kurzbericht, unveröffentlichtes Manuskript, Mannheim 18. Februar 1998, S. 14 f.

II. Nachfrageänderungen

Neue Marktpotentiale werden nicht selten durch Nachfrageänderungen geschaffen. Solche Nachfrageänderungen können dabei durch Verschiebungen sowohl von der unternehmerischen als auch der Nachfrage der Endverbraucher ausgehen.

Änderungen der unternehmerischen Nachfrage erfolgen etwa im Zuge struktureller Wandlungsprozesse. Zu nennen ist in diesem Zusammenhang etwa die Verschiebung von Zulieferstrukturen innerhalb der Industrie, in der sogenannten Zulieferpyramide. Dadurch eröffnen sich nicht zuletzt für kleine Unternehmen neue Aktivitätsfelder, allerdings intensiviert auch gleichzeitig der Verdrängungswettbewerb unter den Zulieferern auf den verschiedenen Produktionsstufen⁷.

Nachfrageänderungen beim Endverbraucher haben verschiedene Ursachen. Hierzu zählen Änderungen von Präferenzen. Mittel- bis langfristig findet eine Veränderung der Zusammensetzung der Nachfrage auch durch den demografischen Wandel statt. Ein Beispiel hierfür ist etwa die vermehrte Nachfrage nach Pflegedienstleistungen.

Bei der Reaktion auf Nachfrageänderungen durch die Bereitstellung entsprechender Produkt- und Dienstleistungsangebote liegt eine besondere Stärke kleiner und mittlerer Unternehmen. So gelingt es sogar kleinen und mittleren Unternehmen, erhebliche Weltmarktanteile in Nischenmärkten zu besetzen. Dabei pflegen diese Unternehmen in der Regel sehr intensive Kundenkontakte⁸. Diese Erfolge kleiner Unternehmen sprechen dafür, daß über diese Strategie auch Entwicklungschancen für junge Unternehmen bestehen.

III. Einfluß staatlicher Maßnahmen auf Angebots- und Nachfrageänderungen

Staatliche Maßnahmen beeinflussen auf unterschiedliche Weise die Entstehung neuer Märkte und unternehmerischer Entwicklungsmöglichkeiten. Dieser Einfluß erfolgt indirekt - so z.B. durch die Steuerpolitik - und durch direkte Eingriffe, besonders deutlich etwa über den Umweltschutz. Gerade im Bereich des Umweltschutzes wird das Spektrum des staatlichen Einflusses deutlich. So erfolgt Umweltschutzpolitik einerseits über Instrumente, die Kosten bei den

⁷ Ausführlich hierzu *Fieten/Friedrich/Lageman*: Globalisierung der Märkte - Herausforderung und Optionen für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere für Zulieferer, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Stuttgart 1997.

⁸ Vgl. *Simon*: Die heimlichen Gewinner. „Hidden Champions“ - Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer, München 1996.

Unternehmen verursachen. Gleichzeitig trägt die Umweltschutzpolitik zur Entstehung neuer Märkte bei. Die Auswirkungen des staatlichen Einflusses auf die Entwicklungsbedingungen kleiner Unternehmen sind dabei sehr stark von der konkreten Gestaltung der staatlichen Instrumente abhängig⁹.

Eine ausführlichere Diskussion dieser Zusammenhänge ist im Rahmen dieses Beitrags nicht möglich. Im folgenden liegt der Schwerpunkt vielmehr bei der allgemeinen wirtschaftspolitischen Rahmensexzung und Wirtschaftsförderung. Diesem Bereich ist der Abschnitt E dieses Beitrags gewidmet.

Zusammenfassend ist zu den Auswirkungen der verschiedenen Anstöße für dynamische Wirtschaftsentwicklungen festzustellen, daß sie jungen Unternehmen erhebliche Entwicklungschancen eröffnen. Existenzgründungen können damit in den verschiedenen Zusammenhängen einen positiven Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Dynamik leisten. Dies ist allerdings das vorläufige Ergebnis allgemeiner Überlegungen. Zur Konkretisierung dieser werden im folgenden die besonders für junge Unternehmen relevanten Bedingungen aufgegriffen, die ihre Nutzungsmöglichkeiten der Wirtschaftsdynamik beeinflussen.

C. Auswirkungen der Informations- und Kommunikationstechnologien auf die Beteiligung junger Unternehmen an dynamischen Entwicklungsprozessen

Eine grundlegende Änderung dieser Nutzungsmöglichkeiten erfolgt durch die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien. Diese Technologien haben bereits heute dazu geführt, daß die Verfügbarkeit von Informationen eine zentrale Ressource für die erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit darstellt. Die Verfügbarkeit von Informationen stellt sozusagen das Rückgrat der unternehmerischen Tätigkeit dar. Das gilt natürlich nicht zuletzt für Unternehmen, die in einem dynamischen Umfeld agieren.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei die Zeit: „Nur derjenige, der zuerst über neue Bedürfnistrends informiert und mit neuen Produkten und Dienstleistungen am Markt ist, kann Pioniergevinne verbuchen, Wettbewerbsvorteile erringen und seine Teilnahmehandnungen verbessern“¹⁰. Gleichzeitig haben die Informations- und Kommunikationstechnologien die Schaffung weltumspannender Informationsnetze mit niedrigen Kosten für den Informationsaustausch ermöglicht. Dies erhöht den internationalen Wettbewerbsdruck und zwingt damit

⁹ Eine ausführliche Diskussion über diese Zusammenhänge erfolgt bei Stefan: Umweltschutz als Wettbewerbsfaktor für den Mittelstand, Stuttgart 1995.

¹⁰ Meier: Technischer Fortschritt und Mobilität. Neue Herausforderungen durch die Globalisierung, Köln 1997, S. 25.

die Unternehmen zu permanenten Produkt-, Dienstleistungs- und Verfahrensverbesserungen. Die Rahmenbedingungen für den Schumpeterschen Unternehmer haben sich damit grundlegend gewandelt. Noch vor wenigen Jahrzehnten konnten innovative Unternehmen längere Marktvoorteile nutzen, bis ihr Innovationsvorsprung von Imitatoren eingeholt wurde. Heute besteht praktisch keine Möglichkeit mehr, auf einem durch eine Innovation erreichten Innovationsvorsprung - wenn auch nur für geringe Zeit - auszuruhen.

Deutschland verzeichnetet im Verhältnis zu europäischen Nachbarländern bei den Indikatoren für den Einsatz der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien überdurchschnittliche Werte. Allerdings besteht eine deutliche Lücke gegenüber wichtigen Weltmarktkonkurrenten. So ist beispielsweise der Anteil der Ausgaben für Informationstechnologien in den USA doppelt so hoch wie in Deutschland. Großbritannien und Japan erreichen immerhin fast 70 Prozent des US-Wertes¹¹. Auch die Dynamik des Informations- und Kommunikationstechnologiemarktes ist sehr unterschiedlich. In Deutschland lag das Marktwachstum in diesem Bereich in den Jahren 1994 bis 1998 bei unter 30 Prozent, in den USA im gleichen Zeitraum hingegen bei nahezu 43 Prozent¹². Das Umfeld für die Entwicklung einer hohen Wirtschaftsdynamik in diesem Bereich ist damit im Vergleich zu wichtigen Konkurrenten auf den Weltmärkten in Deutschland nicht gerade als besonders gut anzusehen.

Angesichts der veränderten Rahmenbedingungen für erfolgreiche Innovationen sind die Erfolgssäussichten für junge innovative Unternehmen nur dann gegeben, wenn sie die Voraussetzungen für eine dauerhafte Innovationsfähigkeit mitbringen. In der Unterstützung der Entwicklung dieser dauerhaften Innovationsfähigkeit liegt deshalb eine zentrale wirtschaftspolitische Herausforderung bei der Verfolgung des Ziels, den Beitrag junger Unternehmen zur Wirtschaftsdynamik zu sichern oder noch weiter auszubauen.

D. Beteiligungschancen junger Unternehmen an neuen Märkten

Bevor allerdings die wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen weiter konkretisiert werden, sollen im folgenden die Chancen junger Unternehmen auf

¹¹ Vgl. „Informationsgesellschaft in Deutschland. Daten und Fakten im internationalen Vergleich, Zwischenbericht der Prognos AG zum Benchmarking Projekt“, BMWi-Dokumentation Nr. 428, August 1997, S. 13.

¹² Vgl. Meier, a.a.O., S. 30 f.

neuen Märkten und deren Bedingungen anhand einiger ausgewählter Märkte untersucht werden¹³.

Einen guten Überblick über die Chancen von jungen Unternehmen verschafft dabei ein Blick auf die Märkte Bio- und Gentechnologie, ambulante Pflege, Software und Autorecycling. Diese Märkte haben sehr unterschiedliche Charakteristiken, weshalb junge Unternehmen sehr unterschiedliche Voraussetzungen vorfinden. Zudem haben sich diese Märkte aufgrund unterschiedlicher Anstöße entwickelt. So sind die Märkte Bio- und Gentechnologie sowie Software durch technologische Neuerungen entstanden. Die ambulanten Pflegedienste haben einen Aufschwung durch den demographischen Wandel und die Einführung der Pflegeversicherung erhalten. Der Markt des Autorecycling unterliegt bei seiner Entstehung sehr stark der staatlichen Einflußnahme aufgrund umweltpolitischer Gesichtspunkte.

Tabelle 1
**Verteilung der Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen
in ausgewählten neuen Märkten und in der Gesamtwirtschaft**
(Angaben in Prozent)

Beschäftigtengrößenklassen (von ... bis ... Mitarbeiter)	Bio- und Gentech- nologie	ambulante Pflege	Software	Autore- cycling	Gesamt- wirtschaft
1-9	34	41	45	85	87
10-19	16	30	24	14	8
20-99	27	26	25	1	6
100-499	13	3	5	-	-
500 und mehr	10	-	1	-	-

Quelle: Menke, S. 205 u. 217.

Tabelle 1 zeigt die Unternehmensgrößenverteilung auf diesen Märkten. Auf allen aufgeführten Märkten weist die Unternehmensgrößenverteilung gegenüber der Gesamtwirtschaft ein höheres Gewicht größerer Unternehmen aus.

¹³ Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Ergebnisse von *Menke* u.a.: Wettbewerbsbedingungen auf neuen Märkten für mittelständische Unternehmen. Eine empirische Untersuchung der Märkte für ambulante Pflegeleistungen, Altautorecycling, Bio- und Gentechnologie, Software, Stuttgart 1996.

Allerdings dominieren auch auf diesen Märkten die kleinen und mittleren Unternehmen. Bei der näheren Betrachtung der Unternehmensgrößenverteilung fällt auf, daß besonders die Gruppe der Unternehmen mit 20-99 Beschäftigten - mit Ausnahme des Marktes Autorecycling - jeweils stark vertreten ist. Dies spricht dafür, daß sich in diesen Märkten vor allem deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Betriebsgrößendurchschnitt liegende Unternehmen etablieren können.

Die Vermutung liegt auf der Hand, daß die Unternehmensgrößenverteilung nicht zuletzt eine Folge von Markteintrittsbarrieren für neue Unternehmen ist. Solche Barrieren entstehen auf unterschiedliche Weise und sind dabei nicht zuletzt von den Charakteristiken der jeweiligen Märkte geprägt:

- So ist die Betriebsgrößenverteilung etwa eine Folge der Vorteilhaftigkeit von Skalenerträgen in den jeweiligen Märkten. In den angeführten Beispilmärkten spielt dies beim Autorecycling und den Bio- und Gentechnologien eine erhebliche Rolle.
- Auf diesen Märkten ist zudem ein überdurchschnittlich hoher Kapitaleinsatz erforderlich. Dies schränkt natürlich die Marktzugangsmöglichkeiten von jungen Unternehmen erheblich ein. Die Verfügbarkeit von Risikokapital ist für sie auf diesen Märkten ein zentraler Engpaßfaktor.
- Außerdem können auch die Notwendigkeiten des Angebots einer breiteren Produkt- oder Dienstleistungspalette die Notwendigkeit erheblicher finanzieller Aufwendungen zum Eintritt auf neuen Märkten erschweren. In vielen Märkten ist zu beobachten, daß die Nachfrage nach „Leistungen aus einer Hand“ zunimmt. Dies erschwert auch auf neuen Märkten jungen Unternehmen den Marktzugang. Bei den angeführten Beispilmärkten ist diese Tendenz der Nachfrageentwicklung bei den Pflegediensten gegeben.
- Der Marktzutritt wird neuen Unternehmen durch die Preispolitik etablierter Unternehmen erschwert. Ein Beispiel hierfür ist etwa der Softwaremarkt, auf dem durch niedrige Preise für Standardsoftware eine hohe Marktdurchdringung erreicht werden kann. Gewinne können bei dieser Strategie über den Verkauf von Updates erzielt werden.
- Nicht zuletzt spielen natürlich auch Auflagen, die teilweise von den etablierten Marktteilnehmern gesetzt oder gesetzlich reguliert werden, eine erhebliche Rolle bei den Marktzugangsmöglichkeiten junger Unternehmen. Diese bestehen beispielsweise bei den Bio- und Gentechnologien sowie bei den Pflegediensten. Diese Regulierungen können durch andere gesellschaftliche Ziele gerechtfertigt sein. Ihre konkrete Ausgestaltung kann sich allerdings als Zutrittsbarriere für neue Unternehmen erweisen.

E. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Bei der Betrachtung des Verhältnisses der Entwicklung von Existenzgründungen und dynamischen Wirtschaftsentwicklungen ergibt sich ein sehr differenziertes Bild. Die Betrachtung der verschiedenen Facetten des Themenkomplexes führt sogar zu widersprüchlichen Aussagen. Dies gilt besonders für die Frage, ob junge Unternehmen größere Chancen bei der Beteiligung an dynamischen Wirtschaftsentwicklungen haben:

- Für gute Chancen spricht der durch die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien ausgelöste Zwang der Sicherung einer dauerhaften Innovationsfähigkeit. Dies setzt bei den Unternehmen eine intensive Nutzung dieser Technologien und eine ausreichende Flexibilität voraus. Die Notwendigkeit einer hohen dauerhaften Flexibilität muß als eine zentrale Voraussetzung für die Beteiligung junger Unternehmen an dynamischen Wirtschaftsentwicklungen angesehen werden.
- Die Betrachtung von einzelnen neuen Märkten zeigt allerdings auch, daß die Marktzutrittsbarrieren für junge Unternehmen aus vielerlei Gründen sehr groß sind. Diese hängen nicht unerheblich mit den spezifischen Charakteristiken der einzelnen Märkte zusammen. Das wirtschaftspolitische Ziel muß es sein, einen Beitrag zur Reduktion dieser Marktzutrittsbarrieren zu leisten.

Als besonders zentrale Handlungsfelder für die Steigerung des Beitrags von Existenzgründungen zu einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung sind die folgenden drei Bereiche zu nennen:

- Junge Unternehmen haben gerade auf neuen Märkten erhebliche Finanzierungsprobleme zu bewältigen. Dabei muß nicht nur häufig die Finanzierung von kapitalintensiven Anfangsinvestitionen sichergestellt werden, zudem benötigen die Unternehmen häufig einen langen Atem, um den Break-Even-Point zu erreichen. Eine zufriedenstellende Bereitstellung von Risikokapital¹⁴ ist deshalb eine zentrale Voraussetzung für die Steigerung der Beteiligungsmöglichkeiten junger Unternehmen an einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung. Dies gilt nicht nur für Hochtechnologiebereiche.
- Zur Durchsetzung am Markt sind bei Unternehmern umfangreiche berufliche und Managementfähigkeiten erforderlich. Die Durchsetzungsfähigkeit kann durch eine entsprechende Vermittlung von Kenntnissen in der allge-

¹⁴ Vgl. hierzu insbesondere *Kaufmann/Kokalj*: Risikokapitalmärkte für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 1996, und *Gerke* u.a.: Probleme deutscher mittelständischer Unternehmen beim Zugang zum Kapitalmarkt. Analyse und wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen, Baden-Baden 1995.

meinen und beruflichen Bildung verbessert werden. Verlangt werden auf dynamischen Märkten zudem immer mehr Fähigkeiten zur Aufnahme und Verarbeitung neuen Wissens. In der Vermittlung dieser Fähigkeiten muß deshalb ein zentraler Schwerpunkt bei der allgemeinen und beruflichen Bildung gesetzt werden¹⁵.

- Minimiert werden müssen vor allem alle Belastungen, die die Flexibilität junger Unternehmen behindern. Hier setzt der Staat zentrale Rahmenbedingungen für junge Unternehmen. Bürokratische Kosten schlagen sich gerade bei kleinen Unternehmen besonders stark nieder¹⁶. Diese Kosten sind gerade für junge Unternehmen auf dynamischen Märkten eine doppelte Belastung, da sie gerade die besonders dringlich erforderlichen Ressourcen zur Durchsetzung auf den Märkten binden.

¹⁵ Zur Lage der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in Deutschland vgl. insbesondere INMIT/Ifm: Erfolgsfaktor Qualifikation. Unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Deutschland, Kurzfassung eines Gutachtens im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, BMWi Studienreihe Nr. 98, Februar 1998.

¹⁶ Vgl. Clemens/Kokalj (unter Mitarbeit von Hauser): Bürokratie - ein Kostenfaktor. Eine Belastungsuntersuchung bei mittelständischen Unternehmen, Stuttgart 1995.

Entwicklung von Existenzgründungen

Eine Bestandsaufnahme

Von Peter Weiss

A. Einführung

Neuen Unternehmen wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion eine große Bedeutung für Beschäftigung, Strukturwandel und Wachstum einer Volkswirtschaft beigemessen. Damit verbunden ist ein starkes Interesse der Öffentlichkeit, der Politik und der Wissenschaft an empirischen Angaben über das Gründungsgeschehen. Um so erstaunlicher ist, daß in Deutschland bislang weder eine bundesweite Existenzgründungsstatistik existiert, noch Daten erhältlich sind, die es erlauben, das Gründungsgeschehen für Deutschland systematisch darzustellen.

Denn obwohl alle Neugründungen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen verschiedenen Behörden gemeldet werden müssen, sind die vorhandenen Datenquellen jeweils mit zahlreichen Problemen verbunden, die eine zuverlässige Ermittlung der Existenzgründungszahlen verhindern. Diese unbefriedigende Lage findet ihren Ausdruck in einer - verglichen mit der Nachfrage nach Existenzgründungsanalysen - ausgesprochen geringen Anzahl empirischer Untersuchungen in der Bundesrepublik. Zwar haben sich vor allem seit der deutschen Wiedervereinigung verschiedene wissenschaftliche Forschungsinstitute verstärkt dieser Thematik angenommen¹, aber sie konzentrieren sich vorrangig

¹ Die längste Tradition haben Gründungsanalysen beim Institut für Mittelstandsfor- schung in Bonn. Vgl. *Dahremöller*: Existenzgründungsstatistik - Nutzung amtlicher Datenquellen zur Erfassung des Gründungsgeschehens, Stuttgart, 1986.

Vgl. ebenso *Clemens/Freund*: Die Erfassung von Gründungen und Liquidationen in der Bundesrepublik Deutschland - Statistische Grundlagen und empirische Ergebnisse aus Nordrhein-Westfalen und Sachsen, Stuttgart, 1994.

Vgl. *Clemens/Friede*, unter Mitarbeit von *Dahremöller*: Existenzgründungen in der Bundesrepublik Deutschland - Grundlagen einer Existenzgründungsstatistik, Stuttgart, 1986.

Das Zentrum für Europ. Wirtschaftsforschung in Mannheim hat in Zusammenarbeit mit der Verein CREDITREFORM ein Gründungspanel entwickelt. Vgl. *Harhoff* (Hrsg.): Unternehmensgründungen - Empirische Analysen für die alten und neuen Bun- desländer, Band 7.

auf das Gründungsgeschehen in den neuen Bundesländern, und selbst diese Untersuchungen sind durch ein hohes Maß an Unsicherheiten sowie mangelnde Aussagekraft charakterisiert. Verlässliche Angaben zur Anzahl der Existenzgründungen im gesamten Bundesgebiet sind auch von wissenschaftlicher Seite nicht erhältlich.

Allerdings existieren verschiedene quantitative Ansatzpunkte, das Gründungsgeschehen samt seiner Dynamik darzustellen: Beginnend bei Selbständigenzahlen und Gewerbeanmeldungen über Eintragungen in der Umsatzsteuerstatistik sind für unterschiedliche Zeiträume Daten verfügbar. Sie finden auch regelmäßig in der wirtschaftspolitischen Diskussion Verwendung. Die mit diesen Statistiken verbundenen Probleme werden bei der Argumentation allerdings in den meisten Fällen nicht ausreichend berücksichtigt.

Dieser Aufsatz stellt eine Bestandsaufnahme der verfügbaren statistischen Angaben zum Existenzgründungsgeschehen in der Bundesrepublik dar. Aufbauend auf einer Auseinandersetzung mit der Begriffsproblematik der Existenzgründung werden die Vor- und Nachteile der gängigsten quantitativen Ansatzpunkte herausgearbeitet, um daraufhin den statistischen Befund zur Existenzgründungsdynamik in Deutschland zu liefern. Dabei werden die neuesten verfügbaren Daten der Gewerbeanzeigenstatistik herangezogen, die beginnend mit dem Jahr 1996 zwischen verschiedenen Formen der Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen unterscheidet und dabei vor allem „Neueröffnungen“ sowie „vollständige Betriebsaufgaben“ ausweist. Abschließend werden die theoretischen Überlegungen und die empirischen Ergebnisse zusammengefaßt und bewertet.

B. Begriffsproblematik

Die Schwierigkeiten des statistischen Ausweises und der Analyse von Existenzgründungen beginnen bereits mit dem Begriff selbst. Weder ist der Begriff der Existenzgründung eindeutig definiert, noch wird er einheitlich verwendet. Vielmehr kursieren in der wirtschaftspolitischen Diskussion die verschiedensten Bezeichnungen, mit denen jeweils Existenzgründungen gemeint sind. So ist die Rede von „Gründungen“, „Unternehmens(neu)gründungen“, „Gewerbeanmeldungen“, „Jungunternehmen“ und „Selbständigen“. Dabei wird regelmäßig vernachlässigt, daß den Begriffen unterschiedliche Inhalte zugrunde liegen, und daß die statistische Aussagekraft sowie die Verwertbarkeit der korrespondierenden Daten problematisch sind. Denn ein Jungunternehmer ist statistisch betrachtet nicht in jedem Fall auch ein Existenzgründer, eine Gewerbeanmeldung muß nicht unbedingt mit der Gründung einer neuen wirtschaftlichen Existenz einhergehen, und auch Gründungen selber lassen keinen eindeu-

tigen Rückschuß darauf zu, ob tatsächlich auch eine Existenz neu etabliert wurde.

Somit muß einer Untersuchung über das Existenzgründungsgeschehen zunächst eine inhaltliche Abgrenzung des Begriffs vorausgehen. Dem Neuheitscharakter muß bei der inhaltlichen Begriffsbestimmung eine besondere Bedeutung zukommen. Demnach ist eine Existenzgründung darauf ausgerichtet, dem Initiator durch die Errichtung eines bislang noch nicht bestehenden Gewerbes eine dauerhaft überlebensfähige Existenz zu sichern, womit eine Nachhaltigkeit der Gewinnerzielungsabsichten verbunden sein muß. Die Existenzgründung geht mit dem Schritt in die Selbständigkeit einher und erfordert die Gewerbeanmeldung eines zulässigen Gewerbes².

Ein Beispiel soll diese Begriffsproblematik und die statistischen Verzerrungen verdeutlichen. Schon die Begrifflichkeit der Gründungen, deren Anzahl sich in der Umsatzsteuerstatistik wiederfindet und oftmals den Gewerbeanmeldungen gleichgesetzt wird, läßt sich vierfach unterteilen:

- Ein Wirtschaftsakteur kann ein vollkommen neues Gewerbe errichten, das in dieser Form bislang noch nicht bestanden hat. In diesem Fall sind notwendige Betriebsgebäude, maschinelle Anlagen und Mitarbeiter nicht vorhanden. Die wirtschaftliche Existenz wird vollkommen neu aufgebaut, ohne auf Bestehendes zurückgreifen zu können.
- Eine weitere Möglichkeit besteht darin, daß ein Wirtschaftsakteur ein bereits bestehendes Gewerbe durch Kauf, Pacht oder Erbe übernimmt. Die Betriebsübernahme ist in der Regel gekoppelt mit der Übernahme der bestehenden Betriebsgebäude, Anlagen und Mitarbeiter. Sie umfaßt auch die Übernahme des vorhandenen Kundenstamms sowie der Einkaufs- und Vertriebswege.
- Drittens kann der Eintritt von Gesellschaftern oder die Änderung der Rechtsform eine Unternehmensneugründung bewirken.
- Schließlich entspricht die Änderung oder Erweiterung der wirtschaftlichen Tätigkeit auch der Begrifflichkeit der Gründung.

Jeder der vier Beispiele wird mit einer Gründung in der Umsatzsteuerstatistik und mit einer Gewerbeanmeldung in der Gewerbeanzeigenstatistik amtlich ausgewiesen. Dennoch sind nicht alle vier Fälle mit einer Existenzgründung gleichzusetzen, weil bis auf den ersten Fall nur ein bedingter oder gar kein Neuheitscharakter bei den einzelnen Gründungsarten vorliegt.

² Vgl. hierzu auch *Klandt/Nathusius: Zur Struktur und Entwicklung der Gewerbeanmeldungen 1973 bis 1975 in Nordrhein-Westfalen*, Göttingen 1977, S. 12 ff.

Damit sind für eine Existenzgründungsstatistik nur die Fälle relevant, in denen neue wirtschaftliche Existenzen gegründet werden, die sich direkt auf den absoluten Unternehmensbestand auswirken³.

C. Quantitative Ansatzpunkte zur Erfassung von Existenzgründungen und ihre Problematiken

Obwohl auf der Landes- und auf der Bundesebene keine eindeutigen statistischen Quellen zur Erfassung des Existenzgründungsgeschehens verfügbar sind, gibt es einige quantitative Ansatzpunkte, die als Näherungswerte herangezogen werden können. Mit Hilfe von Plausibilitätsargumenten werden diese Kennzahlen nicht nur in der wirtschaftspolitischen Diskussion eingesetzt, sondern auch für die Ausrichtung der Existenzgründungsförderung benutzt. Im folgenden werden die Aussagekraft und die Problematiken verschiedener Kennzahlen näher betrachtet.

I. Zahl der Selbständigen und Selbständigenquote

Die Zahl der Selbständigen wird immer wieder zur Untermauerung der Dynamik einer Volkswirtschaft herangezogen. Dabei wird argumentiert, daß eine dauerhaft hohe Anzahl von Selbständigen notwendig sei, um Arbeitsplätze und Wertschöpfung zu sichern⁴. Diese Argumentation basiert auf der Annahme, daß jeder Selbständige Arbeitsplätze schafft. Rückläufige Zahlen der Selbständigkeit seien demnach ein Indiz für mangelnde positive Anreize für den Schritt in die Selbständigkeit, für eine unzureichende Selbständigenkultur und für die nachlassende Dynamik einer Volkswirtschaft, was sich letztlich auch in hohen Arbeitslosenzahlen manifestierte.

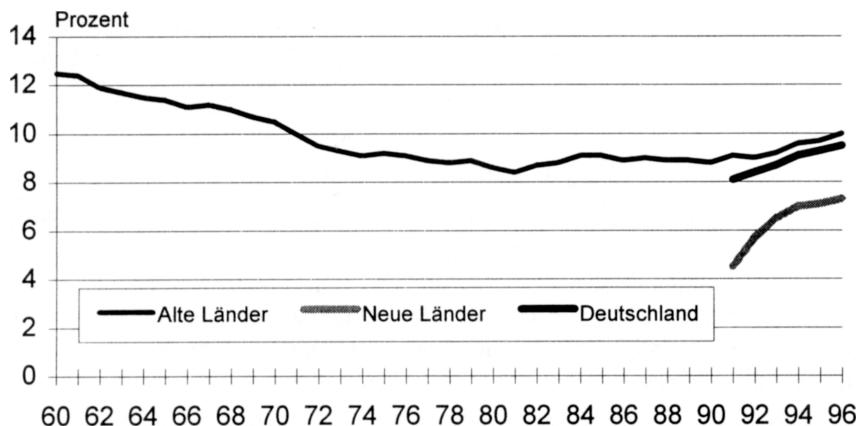
Weil die absolute Zahl an Selbständigen in einer Volkswirtschaft nur geringe Aussagekraft besitzt, wird zumeist auf die sogenannte Selbständigenquote

³ Damit soll nicht bestritten werden, daß Betriebsübernahmen eine wichtige volkswirtschaftliche Bedeutung zukommt. Sie leisten einen zentralen Beitrag zur Sicherung von Beschäftigung und Wertschöpfung, wobei in den Folgejahren oftmals zu beobachten ist, daß durch die Auweitung der Geschäftsaktivitäten zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten aufgebaut werden.

⁴ Häufig wird fälschlicherweise argumentiert, daß Deutschland im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften über eine zu geringe Anzahl an Selbständigen verfüge. Dies sei ein Grund für die vergleichsweise geringe Wachstumsdynamik in der Bundesrepublik. Gegen diese Vermutungen spricht die Tatsache, daß es gerade schwach entwickelte Volkswirtschaften und Regionen sind, in denen die höchsten Anteile der Selbständigen an der erwerbstätigen Bevölkerung zu beobachten sind. Eine hohe Anzahl von Kleinewerbetreibenden ist somit noch kein Garant für die wirtschaftliche Prosperität einer Volkswirtschaft.

abgestellt, also die Relation zwischen den Selbständigen und der Gesamtzahl der Erwerbstätigen. Sinkende Selbständigenquoten im Zeitablauf seien danach ein Indiz für eine nachlassende Gründungsdynamik und verringerte Wachstums- und Beschäftigungsmöglichkeiten, während steigende Selbständigenquoten Ausdruck einer erhöhten Gründungsdynamik wären und Wachstums- und Beschäftigungsprobleme lösten.. Allerdings wird hierbei schon deutlich, daß die Selbständigenquote immer auch abhängig ist von der Entwicklung der Erwerbstätigkeit insgesamt. Rückläufige Zahlen bei abhängig Beschäftigten als wichtigstem Bestandteil der Erwerbstätigen erhöhen die Selbständigenquote auch dann, wenn sich die Selbständigenzahlen absolut nicht verändert haben.

Betrachtet man die Selbständigenquoten in der Bundesrepublik für die Jahre 1960-1996, so läßt sich für das frühere Bundesgebiet zunächst ein stetiger Rückgang bis 1982 beobachten, dem eine Stagnation bis 1990 folgte. Erst seit 1991 sind die Selbständigenquoten in den alten Bundesländern und in Gesamtdeutschland wieder aufwärtsgerichtet. Die rasant zunehmende Selbständigkeit in den neuen Bundesländern hat für die gesamtdeutsche Selbständigenquote zwar nur eine marginale Bedeutung gehabt, spiegelt aber den enormen Nachholbedarf und den notwendigen Strukturwandel in Ostdeutschland wider (Abbildung 1).



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Abb. 1: Selbständigenquoten in Deutschland, 1960-1996

Allerdings lässt der Anstieg der Selbständigenquote in der Bundesrepublik nur begrenzt auch einen Rückschluß auf die Gründungsdynamik zu. Denn die Daten der Selbständigenquoten basieren auf der Erwerbstätigenstatistik, die zuallererst eine Personen- und keine Betriebsstatistik ist. Zudem kann ein Teil

der Erwerbstätigen im Rahmen des Mikrozensus eine zweite Erwerbstätigkeit angeben, so daß die Angaben zur Selbständigenquote mit einem deutlich positiven Bias versehen sein dürften. Schließlich liegt die Auffassung darüber, ob ein Wirtschaftsakteur sich freiberuflich oder abhängig beschäftigt sieht, in der Entscheidungsbefugnis der Befragten⁵.

Damit sind Selbständigenzahlen für Aussagen über die Gründungsdynamik einer Volkswirtschaft nicht geeignet. Dieses Urteil wird durch das Problem der „Scheinselbständigkeit“ noch verstärkt. Als „scheinselbständig“ werden Personen betrachtet, die als sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer anzusehen sind (abhängig Beschäftigte), formal aber in die Selbständigkeit gedrängt werden, ohne daß sie ein wirtschaftlich selbständiges Gewerbe betreiben. Die Anzahl der Scheinselbständigen läßt sich statistisch nur schwer erfassen, so daß die im Umlauf befindlichen Angaben stark variieren: In der Literatur werden Zahlen von bis zu 1,5 Millionen Scheinselbständigen für das Bundesgebiet genannt⁶. In einer neuen Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsfor-schung (IAB) wird die Anzahl der Scheinselbständigen dagegen auf 179.000 geschätzt. Unabhängig von ihrer tatsächlichen Höhe sind Verfälschungen der Selbständigenzahlen vorprogrammiert, die um so stärker ausfallen, je mehr Anreize bestehen, abhängige Beschäftigung in Selbständigkeit umzuwandeln, sei es aus steuerlichen Gründen oder aus Gründen übermäßig hoher Belastungen der Unternehmen mit Personalzusatzkosten. Selbständigenzahlen sind als Grundlage für die Darstellung des Existenzgründungsgeschehen und seiner Dynamik nicht geeignet.

II. Umsatzsteuerpflichtige

Beginnend mit dem Jahr 1987 weist das Statistische Bundesamt im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik eine Gründungsstatistik aus, die nach der Wirtschaftszweigsystematik, nach Rechtsformen, nach Regionen und nach Umsatzgrößenklassen untergliedert ist. Sie erfaßt Unternehmer, die eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbständig und nachhaltig zur Erzielung von Gewinnen ausüben. Diese Gründungsstatistik bietet den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß sie nur diejenigen Umsatzsteuerpflichtigen ausweist, deren Steuerpflicht im Berichtsjahr begonnen hat und nicht im gleichen, beziehungsweise im darauf folgenden Jahr wieder endete. Damit ist der wichtige Baustein in der Umsatzsteuerstatistik enthalten, zumindest die kurzfristige Nachhaltigkeit der Gründung zu erfassen. Zudem bietet die Umsatzsteuerstatistik die Vorteile ei-

⁵ Vgl. hierzu IfM: Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998 - Daten und Fakten, Bonn 1997, S. 135.

⁶ Vgl. BDA: Zahl der „Scheinselbständigen“ wird hochgespielt, in: Kurz-Nachrich-ten-Dienst, Nr. 54, 15. Juli 1997, S. 1.

ner regelmäßigen Erhebung im 2-Jahres-Rhythmus sowie von vergleichbaren Ergebnissen für regionalökonomische Analysen. Des Weiteren sind unternehmensgrößenstrukturelle Veränderungen nachweisbar. Damit sind prinzipiell einige Vorteile enthalten, die die Umsatzsteuerstatistik zur Verwendung als Gründungsstatistik qualifizieren.

Doch auch die Umsatzsteuerstatistik birgt zahlreiche Probleme, aufgrund derer das Gründungsgeschehen nicht adäquat nachgezeichnet werden kann. So erfaßt die Umsatzsteuerstatistik nicht:

- Unternehmer mit einem steuerbaren Umsatz von 25.000 DM oder weniger (bis 1990: 20.000 DM oder weniger). Allerdings kann man davon ausgehen, daß mit Umsätzen unterhalb dieser Abschneidegrenze kein Wirtschaftssubjekt seine wirtschaftliche Existenz bestreiten kann. Aus dieser Perspektive ist die Abschneidegrenze eher als Vorteil denn als Nachteil der Gründungsstatistik anzusehen⁷.
- Kleinunternehmer im Sinne von § 19 Abs. 1 UStG, bei denen keine Steuer entsteht.
- Steuerpflichtige, die keine Umsatzsteuer-Voranmeldung abzugeben haben, weil ihre Jahressteuer im vorangegangenen Kalenderjahr 600 DM nicht überstiegen hat. Zu diesem Kreis gehören vor allem Steuerpflichtige mit hohen steuerbaren Umsätzen, aber niedrigen darin enthaltenen steuerpflichtigen Umsätzen. Als Beispiel sind Freiberufler im Bereich der Humanmedizin zu nennen.
- Land- und forstwirtschaftliche Betriebe, für die aufgrund der Durchschnittsbesteuerung keine Steuerlast entsteht (§ 24 UStG). Diese Sonderregelung trifft für die Mehrzahl der Betriebe zu.
- Organtöchter, die gemäß § 2 Abs. 2 UStG zusammen mit der Organmutter einen Steuerpflichtigen bilden.
- Selbständige, die nicht umsatzsteuerpflichtigen Tätigkeiten nachgehen, wie dies vorrangig in der Versicherungswirtschaft anzutreffen ist.

Damit wird ein beträchtlicher Teil des Gründungsgeschehens, und zwar insbesondere im stark wachsenden Bereich der Dienstleistungen nicht oder nur unzureichend erfaßt. Es ist davon auszugehen, daß die Umsatzsteuerstatistik das Existenzgründungsgeschehen unterzeichnet. Hinzu kommt, daß die ausgewiesenen Gründungen in der Umsatzsteuerstatistik nicht nach „echten“ Neugründungen, Übernahmen und Umgründungen differenzieren.

⁷ Zur gegenteiligen Meinung siehe IfM: a.a.O., S. 135.

III. Gewerbeanmeldungen

Gewerbeanmeldedaten stellen bislang die wichtigste Quelle zur Analyse des Gründungsgeschehens dar. Sie bieten vor allem die Vorteile, daß sie grundsätzlich eine zeitnahe Erfassung des Gründungsgeschehens ermöglichen und daß sie für die meisten Bundesländer über einen langen Zeitraum vorliegen und dadurch Entwicklungsanalysen für das Bundesgebiet am ehesten ermöglichen.

Allerdings sind auch die Gewerbeanmeldedaten mit zahlreichen Nachteilen behaftet, die ihre grundsätzliche Eignung als Basis für eine Gründungsstatistik in Frage stellen⁸:

- Ebenso wie bei den Selbständigenzahlen kommt es durch die Nutzung steuerlicher und anderer Vorteile in großem Umfang zu Gewerbeanmeldungen, ohne daß damit tatsächlich die Aufnahme einer wirtschaftlichen Tätigkeit einhergeht. In einer Untersuchung für den Großraum München lag der Anteil der Scheingründungen an den Gewerbeanmeldungen bei ca. 20 Prozent⁹. Harhoff/Steil (1997) schätzen, daß die Anzahl der Scheingründungen für Ostdeutschland noch deutlich höher liegen dürfte, weil die hohe finanzielle Förderung neuer Unternehmen einen Anreiz zur Anmeldung von Scheingewerben ausübt.
- Durch Unsicherheiten über die wirtschaftliche Entwicklung werden anmeldete Gründungen oft nicht realisiert¹⁰.
- Bei der Änderung bzw. Erweiterung des Geschäftsgegenstandes, der Gesellschaftsform oder der Sitzverlegung erfolgt jeweils eine neue Gewerbeanmeldung.
- Bei der Datenerfassung kann es zudem zu Doppelzählungen kommen, weil alle gesellschaftsführenden Gesellschafter von Personen- und BGB-Gesellschaften meldepflichtig sind.

⁸ Vgl. zur Kritik Harhoff/Steil: Die ZEW-Gründungspanels - Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in Harhoff (Hrsg.): Unternehmensgründungen - Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, Baden-Baden 1997, S. 11-28, hier S. 18 f.

⁹ Vgl. Brüderle/Preisendorfer/Ziegler: Survival Chances of Newly Founded Business Organizations, in: American Sociological Review, Vol. 57 (1992), S. 227-242.

¹⁰ Dies trifft vor allem für die neuen Bundesländer zu, wie das IfM ermittelt hat, dürfte aber auch in den alten Bundesländern in beträchtlichem Ausmaß zu beobachten sein. Vgl. hierzu May-Strobl/Paulini: Gründungsreport - Laufende Berichterstattung über das Gründungsgeschehen in den neuen Bundesländern (IfM-Materialien Nr. 83), Bonn 1991, S. 38.

Damit neigen die Gewerbeanmeldedaten zu einer erheblichen Überzeichnung des Gründungsgeschehens, während zugleich die Gruppe der freien Berufe sowie der Großteil der land- und forstwirtschaftlichen Betriebe nach § 6 GewO nicht erfaßt wird. Auch „Überlebensquoten“ sowie Beschäftigungs- und Umsatzwirkungen werden nicht ausgewiesen. Vor allem der Ausweis von „operativen“ Gewerbeanmeldungen wäre ein wichtiges Kriterium zur Nutzbarkeit der Gewerbeanzeigenstatistik als Existenzgründungsstatistik.

Diese grundsätzlichen Probleme wurden auch bei der 1996 einsetzenden Neukonzeption der Gewerbeanzeigenstatistik nicht ausgeräumt. Dennoch stellt die nunmehr bundeseinheitliche Erfassung der Gewerbemeldungen auf monatlicher Basis einen erheblichen Fortschritt zur bisherigen Praxis dar. Auf der Basis des novellierten Gewerberechts von 1994 werden die Gewerbeanmeldungen nunmehr nach „Neueinrichtungen“, „Übernahmen“ und „Verlagerungen“ unterschieden. Dadurch entfällt die bisherige Problematik, die tatsächliche Anzahl der „echten“ Existenzgründungen abschätzen zu müssen. Dennoch löst auch die neue Gewerbeanzeigenstatistik nicht gänzlich das Problem der Scheinselbständigkeit und der Scheingründungen. Zwar wird aufgrund von Plausibilitätsprüfungen versucht, die Mehrzahl dieser zweifelhaften Fälle zu isolieren, eine 100prozentige Erfassung ist aber unwahrscheinlich¹¹; dies bestätigen die bereits vorliegenden Bundesergebnisse für 1996. Ungeachtet dieser Probleme führt die neue Gewerbeanzeigenstatistik zu einer deutlichen Verbesserung der Datenlage für die Analyse des bundesdeutschen Gründungsgeschehens.

D. Der statistische Befund

Der Versuch, Aussagen über die Entwicklung des Existenzgründungs geschehens in der Bundesrepublik zu geben, birgt schon bei den quantitativen Ansatzpunkten zahlreiche Probleme in sich, so daß wissenschaftlich „exakte“ Angaben unmöglich sind. Lediglich Tendenzaussagen sind zu leisten.

Bei der statistischen Auswertung der vorhandenen Daten stellt sich das generelle Problem, ob die alleinige Betrachtung der Existenzgründungszahlen eine ausreichende Aussagekraft besitzt. Denn neben den dem Markt hinzutretenden Unternehmen sind natürlich auch Liquidationen zu beobachten, die das Gründungsgeschehen im Hinblick auf seine Auswirkungen auf den Unternehmensbestand in der Bundesrepublik relativieren.

¹¹ Vgl. zur neuen Gewerbeanzeigenstatistik *Angele*: Zur Einführung einer Gewerbeanzeigenstatistik, in: Wirtschaft und Statistik (1997,7), S. 462-466.

Aber schon die alleinige Betrachtung der Existenzgründungen ist deshalb sinnvoll, weil Rückschlüsse auf die Entwicklung der Gründungsdynamik in der Volkswirtschaft gezogen werden können, und darüber die Anpassungsfähigkeit und die Anpassungswilligkeit der inländischen Wirtschaftsakteure auf die Zwänge des national und international verschärften Strukturanpassungsdrucks zum Ausdruck kommen. In diesen Zahlen spiegeln sich somit zum einen die Anreize zur Existenzgründung, aber auch die Zwänge wider, die beispielsweise durch zunehmende Arbeitslosigkeit ausgelöst werden. Der aus Gründungen und Liquidationen gebildete Saldo von Existenzgründungen bietet dagegen noch weitergehende Analysemöglichkeiten: Denn hierüber werden auch Aussagen über das Fluktuationsgeschehen in der Volkswirtschaft möglich. Zudem stellt die Betrachtung der Nettogröße „Existenzgründungen“ einen Ansatzpunkt für Aussagen über die Entwicklung des absoluten Unternehmensbestands dar. Im folgenden werden deshalb beide Perspektiven näher beleuchtet, soweit dies aufgrund der Datenbasis möglich ist.

I. Neugründungen in der Umsatzsteuerstatistik

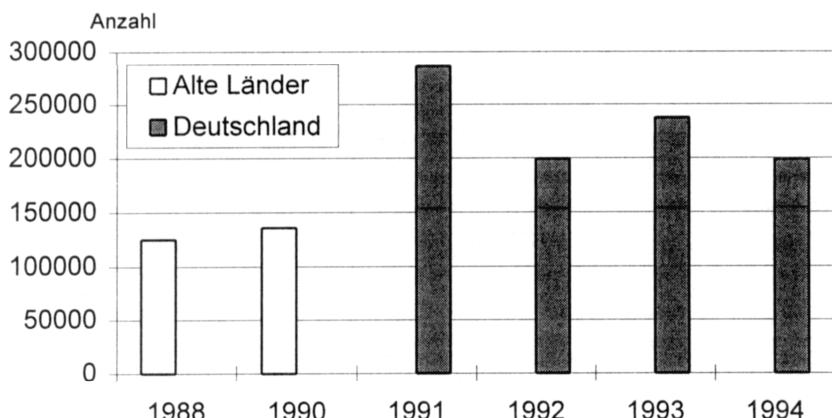
Aus den vorhandenen Gründungsdaten der Umsatzsteuerstatistik lassen sich nur sehr unsichere empirische Befunde ableiten. Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Gründungszahlen für den Zeitraum von 1987-1994. Dabei liegen die Daten für 1987-1990 nur für die alten Bundesländer vor, während der statistische Ausweis ab 1991 auf das gesamte Bundesgebiet abstellt. Dadurch ist die Zeitreihe für das frühere Bundesgebiet nicht fortschreibbar, während mit der Zeitreihe für Deutschland ein Sprung im Jahr 1991 zu beobachten ist, der durch die deutsche Wiedervereinigung und den damals zu beobachtenden „Gründungsboom“ in den neuen Bundesländern ausgelöst wurde. Weil die Beobachtungszeiträume der Zeitreihen für das frühere Bundesgebiet und für die Bundesrepublik nicht ausreichend lang sind, lassen sich nur Tendenzaussagen formulieren:

- Schon in den Jahren 1987-1990 waren im früheren Bundesgebiet jeweils z.T. weit über 120.000 jährliche Gründungen in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesen. Während der Unternehmensbestand in diesen vier Jahren um ca. 167.700 Einheiten gewachsen ist, sind den Märkten mehr als eine halbe Million Unternehmen neu hinzugereten. Damit lag die Marktzutrittszahl mehr als dreimal so hoch wie die Bestandsveränderung¹².

¹² Vgl. Paulini: Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Existenzgründungen, in Ridinger: Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstands, Berlin 1997, S. 27-40, hier S. 30 ff.

- Mit der deutschen Wiedervereinigung schnellten die Gründungszahlen im Jahr 1991 auf fast 300.000 im gesamten Bundesgebiet hoch. Mit dem Ausklingen dieses „Nachholeffektes“ in den neuen Bundesländern sanken die ausgewiesenen Gründungen auf rd. 200.000 in den Folgejahren ab. Die Relation zwischen jährlichen Gründungen und dem Bestand an Umsatzsteuerpflichtigen, die Gründungsquote, hat sich in diesem Zeitraum von 10,2 auf 7,1 Prozent reduziert.

Ein Abgleich mit den Marktaustritten während des Beobachtungszeitraums ist nicht möglich, da diese in der Umsatzsteuerstatistik nur im Zweijahresrhythmus erfolgen. Damit fehlt eine wichtige Kennzahl, um durch den Vergleich der Nettogröße der Gründungen und des Bestands der Umsatzsteuerpflichtigen die tatsächliche Anzahl des jährlichen Existenzgründerwachstums festzustellen. Allerdings zeigt sich in der Anzahl der Umsatzsteuerpflichtigen, daß es über den Beobachtungszeitraum hinweg zu einem stetigen Bestandswachstum gekommen ist. Mit anderen Worten: Es sind weniger Umsatzsteuerpflichtige von den Märkten verdrängt worden, als zusätzliche Umsatzsteuerpflichtige eingetreten sind. Für beide Zeiträume - 1987-1990 und 1991-1994 - läßt sich zudem festhalten, daß es im früheren Bundesgebiet als auch in Gesamtdeutschland zu einer Intensivierung der Konkurrenzsituation gekommen ist. Über alle Wirtschaftsbereiche hinweg bestanden somit positive Anreize und Chancen, erfolgreich in die Märkte einzutreten. Diese positive Entwicklung war sicherlich auch begünstigt durch die anziehende Konjunkturentwicklung im früheren Bundesgebiet seit 1987 und den Wiedervereinigungsboom von 1990-1993.



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Abb. 2: Neugründungen in der Umsatzsteuerstatistik

Besonders wachstumsstark war die Dienstleistungsbranche, in der vor allem 1991 der große Nachholbedarf in den neuen Bundesländern zu einer Gründungswelle führte. Eine ähnliche Entwicklung war im Handelsbereich zu verzeichnen. Aber auch im Baugewerbe und bei der Sparte „Kreditinstitute und Versicherungen“ belegen die deutlichen absoluten Zuwächse der Gründungsanzahlen die starken Nachholeffekte auf dem Gebiet der ehemaligen DDR und den Weg zu marktwirtschaftlichen Strukturen. Das Verarbeitende Gewerbe konnte an dieser Entwicklung allerdings nur unterdurchschnittlich partizipieren; eine solche Gründungsschwäche war bereits im Zeitraum bis 1990 zu beobachten¹³.

Tabelle 1
Gründungen nach Wirtschaftszeichen, 1988-1994

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Σ 1988-1994
<i>Energie- und Wasserver- sorgung</i>	69	101	65	330	237	502	279	1.583
<i>Verarbeiten- des Gewerbe</i>	12.771	15.570	13.752	23.513	18.771	18.887	15.826	119.090
<i>Baugewerbe</i>	12.154	14.537	14.640	26.183	24.174	28.821	28.175	148.684
<i>Handel</i>	37.232	43.341	39.444	79.762	58.252	64.678	56.435	379.144
<i>Verkehr und Nachrichten- übermittlung</i>	6.433	7.911	6.318	14.158	9.595	11.303	5.762	61.480
<i>Kreditinstitu- te und Versi- cherungen</i>	411	771	552	1.614	1.092	1.955	1.334	7.729
<i>Dienstleistun- gen</i>	54.092	72.109	58.701	111.904	82.525	81.167	62.062	522.560
<i>Gesamt</i>	123.162	154.340	133.472	257.464	194.646	207.313	169.873	

Quelle: Statistisches Bundesamt.

¹³ Vgl. Paulini (1997), S. 35.

Eine weitergehende Analyse nach Wirtschaftszweigen ist für die Jahre 1993 und 1994 nur sehr eingeschränkt möglich, weil aufgrund der Einführung der neuen Wirtschaftszweigsystematik '93 die Zuordnung zu den Gewerbezweigen im Vergleich zum Vorzeitraum stark abweicht.

II. Gewerbean- und -abmeldungen

Nach der Neuordnung der Gewerbeanzeigenstatistik liegen die Daten aller Bundesländer für das Jahr 1996 vor. Sie liefern wertvolle Hinweise auf die Relationen zwischen den gesamten Gewerbeanmeldungen und den Neuerrichtungen darunter. Auch die Relation zwischen Gewerbeabmeldungen und den vollständigen Betriebsaufgaben wird nunmehr ausgewiesen. Die vorliegenden Ergebnisse zeigen, daß der Anteil der Neuerrichtungen in den alten Bundesländern zwischen 77 und fast 86 Prozent variiert, während die neuen Bundesländer Werte zwischen 78 und 84 Prozent ausweisen. Beim Anteil der vollständigen Betriebsaufgaben an den Gewerbeabmeldungen schwanken die Angaben in den alten Bundesländern zwischen 68 und 81 Prozent; auch in den neuen Bundesländern variiert der Anteil stark zwischen 63 und 75 Prozent (siehe Tabelle 2).

Mit diesen ersten Anhaltspunkten lassen sich auch die Gewerbeanmeldungen früherer Jahre bereinigen. Unter der Annahme, daß sich die Relationen zwischen Gewerbeanmeldungen und Neuerrichtungen sowie zwischen Abmeldungen und vollständigen Betriebsaufgaben in der Vergangenheit nicht grundlegend verschoben haben, wurden für die bereits berichtenden Länder die Gewerbean- und -abmeldungen mit den jeweiligen Landesrelationen bereinigt. Abbildung 3 stellt die unbereinigten und bereinigten Ergebnisse für Gesamtdeutschland im Zeitraum von 1985-1996 dar¹⁴.

Der Vergleich zwischen unbereinigten und bereinigten Daten zeigt den wichtigsten Schwachpunkt der Nutzung der Gewerbeanzeigenstatistik nach alter Systematik: Während unbereinigt über 780.000 Gewerbeanmeldungen im Jahr 1996 ausgewiesen wurden, waren es bereinigt nur knapp über 630.000. Aber schon bei diesen Zahlen wird deutlich, daß die Gewerbeamededaten stark überzeichnen dürften, gerade vor dem Hintergrund der Gründungsdaten aus der Umsatzsteuerstatistik. Während dort für das Jahr 1994 knapp 200.000 Gründungen ausgewiesen wurden, verzeichnete die Gewerbeanzeigenstatistik knapp 610.000 originäre Gründungen im Bundesgebiet. Die Gründe dürften vor allem darin zu finden sein, daß die Neuordnung der Gewerbeanzeigenstatistik ihre grundsätzlichen Probleme nicht ausräumen konnte. Vor allem die „Schein-

¹⁴ Für das frühere Bundesgebiet sind die meldenden Bundesländer Bayern, Berlin, Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Saarland berücksichtigt. Beginnend mit dem Jahr 1993 geht auch Baden-Württemberg in die Berechnung ein. Die neuen Bundesländer sind samt Ost-Berlin ab 1991 erfaßt.

gründungen“ treiben nach wie vor die absolute Anzahl von Neuerrichtungen stark in die Höhe.

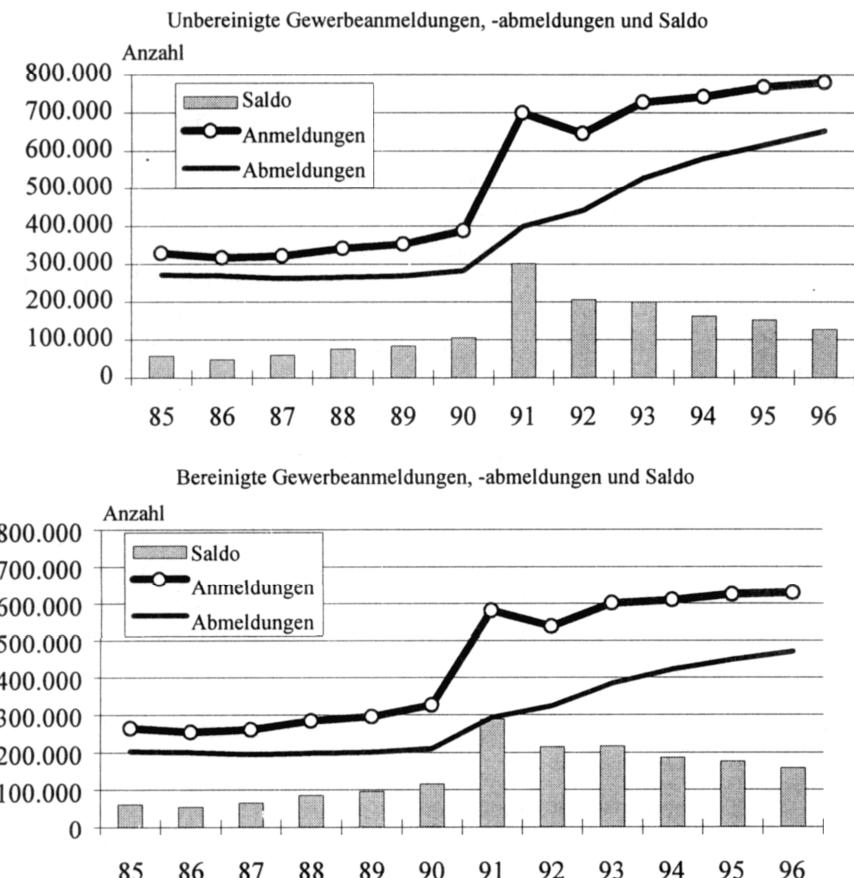
Tabelle 2
Neuerrichtungen und vollständige Betriebsaufgaben als Anteil an den Gewerbean- und -abmeldungen, 1996

	Anmel-dungen	Neu-errich-tungen	Abmel-dungen	vollst. Betriebsa-ufl-gabe	Neuerr. in %	Aufgabe in %
Baden-Württemberg	98.809	76.802	89.941	61.410	77,73	68,28
Bayern	126.009	99.294	101.247	69.084	78,80	68,23
Berlin	40.375	31.924	33.528	23.771	79,07	70,90
Bremen	5.670	4.586	4.809	3.878	80,88	80,64
Hamburg	19.951	16.050	15.069	11.312	80,45	75,07
Hessen	64.745	52.423	59.417	45.315	80,97	76,27
Niedersachsen	60.581	46.930	49.513	35.126	77,47	70,94
NRW	157.971	133.355	134.612	107.559	84,42	79,90
Rheinland-Pfalz	35.972	30.908	23.532	18.673	85,92	79,35
Saarland	8.435	6.643	6.839	4.674	78,76	68,34
Schleswig-Holstein	27.913	21.571	23.099	16.090	77,28	69,66
<i>Westdeutschland</i>	646.431	520.486	541.606	392.636	80,52	72,49
Brandenburg	25.009	20.797	20.544	15.149	83,16	73,74
Mecklenburg-Vorpommern	15.561	12.827	12.092	8.594	82,43	71,07
Sachsen	45.337	35.675	36.167	22.833	78,69	63,13
Sachsen-Anhalt	22.735	19.051	20.316	15.186	83,80	74,75
Thüringen	24.940	20.336	22.164	16.090	81,54	72,60
<i>Ostdeutschland</i>	133.582	108.686	111.283	77.852	81,36	69,96
<i>Deutschland</i>	780.013	629.172	652.889	470.488	80,66	72,06

Quelle: Landesämter für Statistik.

Unabhängig von dieser Problematik lassen sich aus Abbildung 4 aber auch interessante Entwicklungen ablesen: Während des Beobachtungszeitraums sind die Gewerbeanmeldungen - abgesehen vom Sprung kurz nach der Wiedervereinigung - stetig gestiegen. Seit 1992 haben sich die Gründungsaktivitäten auf einen moderaten Wachstumskurs eingependelt. Abbildung 4 verzerrt diesbe-

züglich, weil Baden-Württemberg ab 1993 mit den Gewerbean- und -abmeldungen in die Absolutzahl eingeht. Ohne die Berücksichtigung Baden-Württembergs sind die Neuerrichtungen im Zeitraum von 1993-1996 um jahresdurchschnittlich 0,4 Prozent gestiegen. Dagegen war bei den Betriebsaufgaben ein wesentlich stärkeres Wachstum zu verzeichnen: Sie wuchsen während des gleichen Zeitraums um jahresdurchschnittlich 6,6 Prozent.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Landesämter für Statistik, eigene Berechnungen.

Abb. 3: Unbereinigte und bereinigte Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen in Deutschland, 1985-1996

Der Saldo zwischen Neuerrichtungen und Betriebsaufgaben hat sich seit der Wiedervereinigung folgerichtig kontinuierlich verringert. Dennoch lag die be-

reinigte Nettogröße an Existenzgründungen auch im Jahr 1996 noch bei fast 160.000¹⁵.

Problematisch bleiben diese Ergebnisse hinsichtlich der anzunehmenden Überzeichnung durch „Scheingründungen“. Aufgrund der nicht möglichen Quantifizierbarkeit bleibt ungeklärt, in welcher absoluten Höhe der für Wertschöpfung und Arbeitsplätze relevante Unternehmensbestand tatsächlich gewachsen ist.

Trotz der statistischen Probleme ist die deutsche Volkswirtschaft aber nicht nur durch eine hohe Gründungsdynamik gekennzeichnet, sondern auch durch eine hohe Fluktuation. Seit der deutschen Wiedervereinigung hat sich der Wettbewerbsdruck auf den Märkten intensiviert, und die zunehmende Konkurrenz hat zudem den Zwang zum Marktaustritt erheblich verschärft. Dies ist ein Anzeichen dafür, daß die Wettbewerbsintensität immer noch nicht ihr „optimales“ Maß erreicht hat und durchaus noch Spielräume für innovative Marktzutritte vorhanden sind, wenn sie auch jetzt mit wesentlich höheren Scheiterrisiken verbunden sein dürften als Mitte der 80er Jahre. Beachtliche Unterschiede der Gründungsentwicklung und der Fluktuation ergeben sich dabei in der Gebietsabgrenzung.

III. Westdeutschland

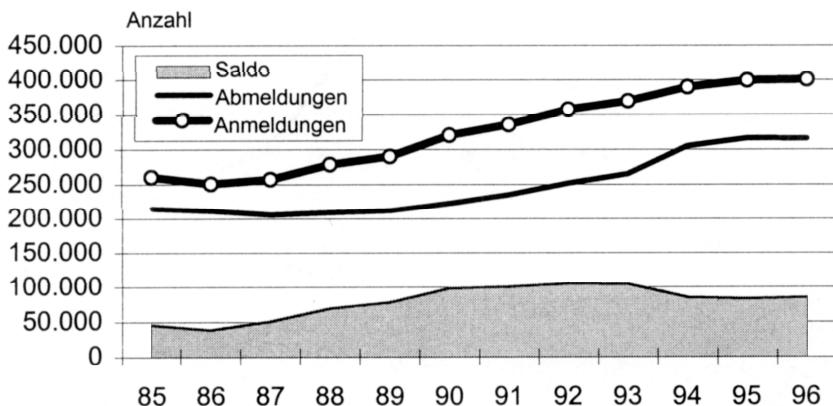
Im früheren Bundesgebiet hat sich seit der deutschen Wiedervereinigung das Gründungswachstum fortgesetzt. Mit jahresdurchschnittlich 3,8 Prozent im Zeitraum von 1991-1996 lag das Neuerichtungswachstum nur leicht unter dem Wert von 1986-1990¹⁶. Allerdings stand diesem Trend ein wesentlich stärkeres Wachstum der Betriebsaufgaben entgegen. Jahresdurchschnittlich war im Zeitraum von 1991-1996 ein Wachstum von 6,1 Prozent zu beobachten; in der Periode von 1986-1990 waren es nur 0,8 Prozent. Damit hat sich die Fluktionsdynamik in den alten Bundesländern in den vergangenen 10 Jahren stark erhöht (Abbildung 4).

Begünstigt durch ein positives konjunkturelles Umfeld von 1987 bis 1993 waren die Anreize für potentielle Unternehmer besonders hoch, sich selbstständig zu machen. Aber nicht nur die prosperierende deutsche Wirtschaft, sondern vor allem die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien haben diesen Trend begünstigt: Auf dem Weg zur Informationsgesellschaft war gerade in der Bundesrepublik ein beträchtlicher Nachholbedarf an Dienstleistungs-

¹⁵ Vgl. zu einem anderen Ergebnis auf Basis abweichender Annahmen BMWi: Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 - Daten und Fakten, Bonn 1997.

¹⁶ Jeweils ohne Baden-Württemberg.

unternehmen in diesem Bereich zu beobachten. Neben diesen komplementären Marktzutritten in neuen technologischen Bereichen dürfte auch eine erhebliche Erneuerung des Unternehmensbestands in den „traditionellen“ Wirtschaftsbereichen stattgefunden haben.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Landesämter für Statistik und eigene Berechnungen.

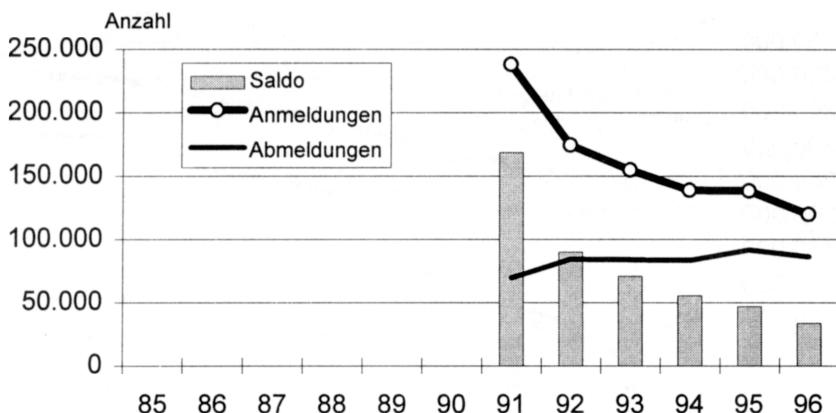
Abb.4: Gewerbeanmeldungen, -abmeldung und Saldo,
Westdeutschland ohne Baden-Württemberg, 1985-1996

Dagegen stellt sich die Situation bei den Betriebsaufgaben grundlegend anders dar: Erst ab 1993 ist der Wachstumspfad deutlich steiler geworden, was vor allem durch die einsetzende Rezession und den hohen Wettbewerbsdruck auf den Inlandsmärkten bei gleichzeitig schwachem privatem Verbrauch zu erklären sein dürfte. Die verschlechterten Rahmenbedingungen mit steigenden Steuer- und Abgabenlasten sowie hohen Personalzusatzkosten haben diese negativen Voraussetzungen für die Unternehmensentwicklung verstärkt.

IV. Ostdeutschland

Die Situation in den neuen Bundesländern hat sich mittlerweile stabilisiert: Nachdem durch die Zersplitterung und Privatisierung volkseigener Betriebe, aber auch und vor allem durch den Gründungswillen ost- und westdeutscher Unternehmer - begünstigt durch staatliche Förderprogramme - die grundlegenden marktwirtschaftlichen Strukturen einer Vielzahl kleiner und mittelständischer Unternehmen etabliert wurden, hat die Gründungsdynamik in den neuen Bundesländern merklich an Kraft verloren. Parallel dazu stieg die Anzahl der

Betriebsaufgaben im Zuge der konjunkturellen Rezession an, so daß auch der Saldo an Existenzgründungen stetig zurückging (Abbildung 5). Nichtsdestotrotz liegt der Anteil der Neuerrichtungen am Unternehmensbestand in Ostdeutschland höher als im früheren Bundesgebiet.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Landesämter für Statistik und eigene Berechnungen.

Abb. 5: Gewerbeanmeldungen, -abmeldungen und Saldo,
Ostdeutschland 1985-1996

E. Fazit

Obwohl quantitative Ansatzpunkte zur Erfassung des Existenzgründungssehens in Deutschland vorliegen, sind aussagekräftige Analysen auf deren Basis nicht möglich. Zu hoch sind die in den Daten enthaltenen Unsicherheiten hinsichtlich tatsächlicher Neuerrichtungen von Unternehmen, die den Unternehmensbestand ergänzen oder ausgeschiedene Unternehmen ersetzen und damit die Möglichkeiten zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze und Wertschöpfung bieten.

Die Neuordnung der Gewerbeanzeigenstatistik enthält zwar grundlegende Verbesserungen, weil sie für alle Bundesländer die Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen nach verschiedenen Sparten getrennt ausweist, doch löst dies nicht die grundsätzlichen Bedenken gegen die Verwendung der Gewerbeanzeigen als Existenzgründungsstatistik. Durch Isolationsprobleme dürfte die Anzahl der tatsächlichen Neuerrichtungen deutlich niedriger liegen als die ausgewiesenen amtlichen Zahlen. Ein weiteres grundlegendes Problem besteht darin, daß die Dynamik des Gründungsgeschehens in der Bestandsgrößenbe-

trachtung nicht zum Ausdruck kommt. Ob und wie lange ein den Märkten neu hinzugekommenes Unternehmen den Konkurrenzkampf überlebt, bleibt ungeklärt.

Dadurch bleiben die Möglichkeiten einer aussagekräftigen Existenzgründungsstatistik auch weiterhin unbefriedigend. Als Lösungsweg für die Zukunft bietet sich das bis zum Jahr 2000 aufzubauende Unternehmensregister für Deutschland an, in dem alle Unternehmen - und damit auch Marktzutritte und -austritte - regelmäßig erfaßt werden. Ein weiterer vielversprechender Ansatzpunkt ist die Zusammenarbeit des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung mit der Wirtschaftsauskunftei CREDITREFORM, die über die größte Wirtschaftsdatenbank der Welt über deutsche Unternehmen und somit über die wichtigen Kennziffern für eine Existenzgründungsstatistik verfügt. Eine Ausweitung des Unternehmenspanels Ost auf Gesamtdeutschland ist für die Zukunft allerdings unerlässlich.

Aus dem gegebenen Datenmaterial läßt sich aber unabhängig von den statistischen Problemen festhalten, daß sich die Gründungsdynamik Deutschlands in den vergangenen Jahren verstärkt und darüber zu einer Wettbewerbsintensivierung auf den Inlandsmärkten beigetragen hat. Parallel zu dieser Entwicklung stiegen die Betriebsaufgaben seit 1993 stärker als die Neuerrichtungen; der Saldo zwischen Neuerrichtungen und Betriebsaufgaben sank kontinuierlich. Dennoch verzeichnete Deutschland auch zur Mitte des Jahrzehnts einen Gründungsschub, der zum Ersatz bzw. zur Erneuerung des Unternehmensbestandes beigetragen haben dürfte.

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49657-0>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 06:18:03
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kultur der Selbständigkeit

Von Bernhard Lageman, Siegfried Frick und Friederike Welter

A. Der Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“

Die öffentliche Diskussion über die Befindlichkeiten der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft war in jüngster Zeit vielfach durch negative Einschätzungen geprägt. „Immobilismus“, „mentale Erstarrung“, „Innovationsstau“, „Reformunfähigkeit“, „blockierte Gesellschaft“ sind Vokabeln, deren sich Meinungsäußerungen aus Kreisen der Politik, Wissenschaft und Publizistik über die deutschen Angelegenheiten bedienten. In diesem Zusammenhang wurde der deutschen Wirtschaft auch ein Defizit an unternehmerischen Impulsen attestiert und der Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ oder - in anderer Diktion - einer „unternehmerischen Gesellschaft“ laut¹.

Der Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ ist in Deutschland vor einer breiteren Öffentlichkeit erstmals 1991 auf einem Symposium der Bertelsmann-Stiftung zum 70. Geburtstag Reinhart Mohns erhoben wurden und hat in der Folge in Politik und Wirtschaft immer breitere Akzeptanz gefunden. Ausdruck dieser Akzeptanz ist die jüngst erfolgte Aufnahme einer entsprechenden Forderung in die Petersberger Erklärung der im Gemeinschaftsausschuß der deutschen gewerblichen Wirtschaft zusammengeschlossenen Verbände². Damit hat im deutschen politischen Vokabular ein Terminus Fuß gefaßt, der seinerzeit in der wirtschaftspolitischen Rhetorik Margaret Thatchers als „enterprise culture“ eine wichtige Rolle spielte und heute - zur „entrepreneurial society“ abgewandelt - auch zum rhetorischen Repertoire der Labour-Regierung gehört³.

¹ Vgl. zu kritischen Diagnosen der deutschen Befindlichkeiten insbesondere die „Berliner Rede“ des Bundespräsidenten vom 26. April 1997. In: *Büssinger* (Hrsg.): *Stimmen gegen den Stillstand. Roman Herzogs „Berliner Rede“ und 33 Antworten*. Hamburg 1997, S. 13-30; ferner z.B. *Mathiopoulos*: Die geschlossene Gesellschaft und ihre Freunde. Hamburg 1997 sowie *Schoenbaum/Pond*: Annäherung an Deutschland. Die Strapazen der Normalität, Stuttgart 1997, S. 115 f.

² Vgl. hierzu v. *Amerongen*: Die Gesellschaft braucht eine neue Kultur der Selbständigkeit, in: „Handelsblatt“ vom 27.5.1998, S. 59.

³ Vgl. die Untersuchung des labour-nahen Institute for Public Policy Research (IPPR) durch *Gavron* u.a.: *The Entrepreneurial Society*. London 1998, zur britischen

Eine Durchsicht unterschiedlicher Stellungnahmen zur „neuen Kultur der Selbständigkeit“ zeigt, daß diesem Ausdruck recht unterschiedliche Begrifflichkeiten zugeordnet werden. Zum einen wird ein zumeist nicht präzis formuliertes Unbehagen an den deutschen Zuständen artikuliert, das nicht bei der Feststellung unternehmerischer Defizite in der deutschen Wirtschaft stehenbleibt, sondern auch eine massive Kritik an institutionellen Gegebenheiten - z.B. sozialstaatliches Regelwerk, Arbeitsmarktvfassung, föderale Abstimmungsprozeduren - einschließt, die im gebräuchlichen Sinn des Wortes nicht unter „Kultur“ einzuordnen wären. Zum anderen wird eine grundlegende gesellschaftliche Neuorientierung eingefordert. Dabei geht es letztlich wohl um wesentlich mehr als „nur“ eine bessere Mobilisierung unternehmerischer Potentiale, zur Diskussion steht vielmehr die künftige Ausgestaltung der Sozialen Marktwirtschaft bzw. - in einer international vergleichenden Perspektive - die Zukunftsfähigkeit des deutschen Modells des „rheinischen Kapitalismus“.

Mit der Bezugnahme auf eine „neue Kultur der Selbständigkeit“ werden freilich zunächst einmal Themen aufgenommen, welche die Mittelstandsfor schung seit langem beschäftigen - z.B. die Fragen nach den Bestimmungsfaktoren der Unternehmensgrößenstrukturen und Selbständigenquoten, nach der Motivation von Unternehmensgründern oder nach der Kontinuität traditioneller Erwerbskulturen. Dabei fällt auf, daß die einschlägigen Erkenntnisse der For schung zur Bedeutung kultureller Determinanten des Unternehmertums in der öffentlichen Diskussion über die „neue Kultur der Selbständigkeit“ bisweilen unzureichend zur Kenntnis genommen werden. Dies mindert die Überzeugungskraft des Rufs nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ und ist dem wichtigen und berechtigten Anliegen, eine öffentliche Diskussion um die zukünftige Ausgestaltung der Sozialen Marktwirtschaft zu fördern, abträglich.

Anliegen des vorliegenden Beitrags ist es, nach der Bedeutung des „kulturellen Faktors“ für wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung und etwaigen kulturellen Hemmnissen für die Mobilisierung unternehmerischer Potentiale in Deutschland zu fragen. Vor dem Einstieg in die Diskussion um die Kultur der Selbständigkeit ist zunächst auf einen grundlegenden begrifflichen Unterschied im öffentlichen Gebrauch des Ausdrucks „Kultur der Selbständigkeit“ hinzuweisen. Diese schließt sich an die Doppeldeutigkeit des deutschen Terminus „Selbständigkeit“ an.

- Vielfach verbirgt sich hinter dem Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ das Streben nach Umsetzung eines Gesellschaftsideals, das auf

Diskussion um das Konzept vgl. *Burrow* (Hrsg.): Deciphering the enterprise culture. Entrepreneurship, petty capitalism and the restructuring of Britain (Social Analysis), London 1991.

vermutete emanzipatorische Potentiale der modernen Informationstechnologien und der Einführung flexibler Produktionssysteme setzt. „Selbständigkeit“ ist aus dieser Sicht nicht primär Attribut eines bestimmten Erwerbsstatus, sondern eine Handlungsmaxime, die jeder Erwerbstätige (gleich ob in abhängiger oder selbständiger Position) in seinem beruflichen Wirkungskreis befolgen kann. Die Tätigkeit des wirtschaftlich Selbständigen erscheint in dieser (durch die Mittelstandsforschung nur schwer nachvollziehbaren) Perspektive als „Spezialfall“ eines allgemeinen Aufbruchs in eine Gesellschaft emanzipierter Individuen.

- Die andere Sichtweise rückt die wirtschaftliche Selbständigkeit in den Mittelpunkt: Vor dem Hintergrund einer überwiegend negativen Diagnose der Mobilisierung des unternehmerischen Potentials in Deutschland wird die Schaffung eines günstigen sozio-kulturellen Umfelds für Unternehmensgründungen eingefordert, das den Nährboden für eine größere Zahl von Gründungen und eine verstärkte Mobilisierung „unternehmerischer Impulse“ in den bestehenden Unternehmen bilden kann.

Der vorliegende Beitrag nimmt primär Bezug auf die zweitgenannte Bedeutung des Konzepts. Er fragt danach, inwieweit die zugrundeliegende Diagnose - ungünstiges kulturelles Umfeld für unternehmerische Betätigung und kulturell bedingte mangelnde Mobilisierung unternehmerischer Potentiale - den wirtschaftlichen Realitäten gerecht wird und welche Schlußfolgerungen sich hieraus bezüglich der „neuen Kultur der Selbständigkeit“ ergeben.

Der folgende zweite Abschnitt beschäftigt sich zunächst generell mit dem Einfluß kultureller Faktoren auf wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerisches Engagement, im dritten Abschnitt wird danach gefragt, wie es in Deutschland um den Beitrag der „Kultur“ zur Mobilisierung unternehmerischer Potentiale steht. Im Fazit werden schließlich die Gestaltungsmöglichkeiten der Politik angesprochen.

B. Kulturelle Einflüsse auf wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerisches Engagement

I. Forschungsbefunde zum Einfluß kultureller Faktoren auf Selbständigkeit und unternehmerisches Engagement

Einflüsse der Kultur auf das Wirtschaftsleben wurden zwar durch die ökonomische Forschung seit deren Anfängen immer wieder sporadisch thematisiert, zu deren eigentlichem Gegenstand sind sie indes weder in der klassischen Ökonomie und der Grenznutzenschule noch in der modernen Wirtschaftstheorie geworden. Daß letztere sich kaum für derartige Fragen interessiert, ist schon

durch ihren Hang zur Modellbildung und die fortschreitende Mathematisierung bedingt. Eine stärkere Beschäftigung mit derartigen Fragen blieb somit im wesentlichen großen Ausnahmegestalten der ökonomischen Forschung wie Schumpeter, aus abstrakt-philosophischer Sicht auch Hayek und weiteren Vertretern der österreichischen Schule wie Kirzner, den deutschen Ordoliberalen sowie den in kritischer Distanz zur modernen Wirtschaftstheorie verharrenden institutionalistischen Schulen vorbehalten. Neuerdings hat sich die Neue Institutionenökonomik derartiger Fragen angenommen, ein distanziert kritisches Verhältnis zum - angesichts der Vielgestaltigkeit und Unbestimmtheit des Kulturbegriffs - diffusen Problemkomplex „Kultur“ allerdings nie überwunden; nicht von ungefähr gilt „Kultur“ als das von der Neuen Institutionenökonomik am meisten gemiedene Wort⁴. Sporadische Hinweise von North auf die unter „informelle Institutionen“ eingeordneten kulturellen Faktoren bilden eine Ausnahme.

Die Soziologie stand der Frage nach den Einflüssen der Kultur auf unternehmerische Betätigung und wirtschaftliche Dynamik stets offener gegenüber als der Hauptstrom der modernen Wirtschaftswissenschaften. Herausragend ist dabei der Beitrag Max Webers zum Einfluß der protestantischen Ethik auf die Entwicklung des Kapitalismus, der ganze Forschergenerationen geprägt hat. Stark von Weber inspiriert sind die Arbeiten McClellands zu kulturellen Prägungen der Leistungsmotivation. Von besonderem Belang für unser Thema ist in neuerer Zeit auch die kulturvergleichende Erforschung des Wertewandels, für die neben anderen insbesondere Inglehart steht.

Ein Blick auf einschlägige Forschungsergebnisse zum Thema „Kultur und Unternehmertum“ führt insgesamt zu einem eher skeptischen Resümee: Zwar liegt eine Vielzahl von Untersuchungen zu einzelnen Aspekten des Einflusses von „Kultur“ auf das Wirtschaftsleben in den Industrieländern vor, von der Entwicklung einer anspruchsvollen Theorie, die das Wirken kultureller Faktoren adäquat beschreiben und quantitativ erfaßbar machen könnte, ist indessen sowohl die Ökonomie als auch die Soziologie weit entfernt. Auch die ambitionierteren Arbeiten basieren „nur“ auf Theorien mittlerer Reichweite, die zwar wesentliche Erkenntnisse zum besseren Verständnis der Kultur einer bestimmten Gesellschaft, religiösen oder sozialen Gruppe beisteuern, kaum aber den Stoff verallgemeinerungsfähigerer Aussagen liefern, die sich ihrem erkenntnistümäßigen Status nach dem Theoriegebäude der modernen Wirtschaftstheorie als ebenbürtig erwiesen. Die empirische Wirtschafts- und Sozialforschung kann somit derzeit *keine exakten Aussagen* dahingehend treffen, daß das kulturelle

⁴ Vgl. Dore: The Distinctiveness of Japan, in: Crouchy/Streeck (Hrsg.): Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity. London 1997, S. 19-32, hier S. 27.

Milieu in einem Land unternehmerischer Betätigung „um so und soviel Grade“ förderlicher sei als in einem anderen.

Vor diesem Hintergrund wird verständlich, daß auch wissenschaftliche Beiträge über wirtschaftlich relevante kulturelle Tatbestände oftmals das Odium empiriefernen, spekulativen Denkens anhaftet und Vieles in einem feuilletonistischen Rahmen verbleibt. Dies trifft natürlich noch weitaus stärker auf publizistische und journalistische Meinungäußerungen zu. Der jüngst im Zusammenhang mit der Asienkrise zu beobachtende abrupte Wandel in den publizistischen Einschätzungen der Entwicklungen in den Ländern des Fernen Ostens ist hierfür ein Beispiel: Wo eben noch der Konfuzianismus als kulturelle Urquelle eines dynamischen asiatischen Unternehmertums und „asiatischer Werte“ galt, ist er über Nacht unversehens zum Ausgangspunkt grassierender Korruption, eines unausrottbaren Nepotismus, politischer Unterdrückung und eines die Marktkräfte erstickenden staatlichen Dirigismus mutiert⁵. Die Unbestimmtheit des Kulturbegriffs, an dessen Präzisierung Generationen von Ethnologen und Soziologen sich vergeblich versucht haben, erleichtert freilich den hier zum Ausdruck kommenden unbefangenen Umgang mit der „Kultur“, sind doch bei de Sichtweisen unter Rückgriff auf bestimmte Elemente konfuzianisch geprägter asiatischer Kulturen zu rechtfertigen.

Festzuhalten ist trotz der eben getroffenen Einschränkungen, daß sich Einflüsse der Kultur auf das Wirtschaftsleben identifizieren lassen, die für die „Kultur der Selbständigkeit“ von Belang sind. Kultur - hier verstanden als Gesamtheit der von den Individuen geteilten Werte, Haltungen, gemeinschaftlichen Handlungsmuster und Normen, die der einzelne im Sozialisationsprozeß verinnerlicht und die von Generation zu Generation überliefert werden - beeinflußt das wirtschaftliche Verhalten u.a. auf den nachstehend genannten Feldern, die für unsere Fragestellung von besonderem Interesse sind:

- *Leistungsmotivation und Arbeitsethos* unterliegen in allen Gesellschaften kulturellen Prägungen und sind sowohl im historischen Rückblick als auch im Querschnittsvergleich verschiedener Gesellschaften variabel.
- Bestimmte Gesellschaften und soziale Gruppen zeigen sich gegenüber *unternehmerischer Betätigung aufgeschlossener* als andere Gesellschaften bzw. Gruppen. Bekannt wurde vor allem die besondere Rolle bestimmter religiöser Gemeinschaften und ethnischer Minoritäten.

⁵ Die Asienwissenschaften zeichnen im Unterschied zu den hier angesprochenen Arbeiten ein sehr kompetentes und vielfältiges Bild von der Rolle der asiatischen Kulturen. Vgl. z.B. Weggel: Die Asiaten. Gesellschaftsordnungen - Wirtschaftssysteme - Denkformen - Glaubensweisen - Alltagsleben - Verhaltensstile, München 1990; ferner den oben zitierten Dore.

- *Konsummuster, Sparverhalten und die Bereitschaft zu investieren* sind in einzelnen Gesellschaften unterschiedlich entwickelt und wenigstens zum Teil durch kulturelle Vorprägungen beeinflußt.
- Die Bereitschaft der einzelnen, sich im Wirtschaftsleben auf kooperative Arrangements einzulassen, wird maßgeblich durch tradierte Muster des Sozialverhaltens, insbesondere *Vertrauen und Mißtrauen*, sowie die vorherrschenden sozialen Beziehungsmuster wie familiäre Beziehungen und Gruppenbindungen beeinflußt.
- Im Verlauf des 19. und 20. Jahrhunderts haben sich in den Industriegesellschaften jeweils unterschiedliche *Werthaltungen und Erwartungen der einzelnen zur Rolle des Staates im Wirtschaftsleben* und zu den Rechten und Pflichten des einzelnen gegenüber der öffentlichen Hand herauskristallisiert. Hierbei hat die Entwicklung der staatlichen Institutionen sowohl kulturprägend gewirkt als auch selbst von der Kultur prägende Impulse empfangen.

Wie McClelland gezeigt hat, unterscheiden sich Gesellschaften durch eine *unterschiedlich ausgeprägte Leistungsmotivation* der Individuen voneinander, die als Ausdruck kultureller Prägungen zu werten ist. Höhere Leistungsmotivation geht mit einem ausgeprägten Arbeitsethos einher und mit stark auf den Erwerb materieller Güter gerichteten Erwerbsorientierungen. Einige Gesellschaften betrachten ökonomische Leistung als positives Ziel, während andere ihr indifferent gegenüberstehen. McClelland stützte sich in seinen Untersuchungen vor allem auf die inhaltliche Auswertung von Schul- und Kinderbüchern, also von schriftlichen Kulturprodukten, die für den schulischen und familiären Sozialisationsprozeß wichtig sind. Größer angelegte, auf Bevölkerungsumfragen gestützte Untersuchungen - so der World-Values-Survey - führten in der Tendenz zu ähnlichen Ergebnissen. Bemerkenswerterweise ist in entwickelten Industrieländern durchweg eine höhere Leistungsmotivation zu erkennen wie in Entwicklungsländern bzw. Ländern, die sich noch in einem Frühstadium des Industrialisierungsprozesses befinden⁶. Vieles spricht dafür, daß die Leistungsmotivation im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß zunimmt. Hier zeigt sich ein wechselseitiger Zusammenhang zwischen entwicklungsförderlichen Elementen der Kultur und wirtschaftlicher Entwicklung: Ein günstiges kulturelles Umfeld für wirtschaftliches Erwerbstreben fördert nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung, sondern wird auch - in einem Rückkopplungsprozeß - durch die wirtschaftliche Entwicklung gestärkt.

⁶ Vgl. Inglehart: Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt und New York 1998, insbesondere S. 307 ff.

Ein hohes Niveau der Leistungsmotivation und ein ausgeprägtes Arbeitsethos schaffen ein günstiges kulturelles Umfeld für die *unternehmerische Betätigung*. In der Forschung ist indes umstritten, ob eine hohe Leistungsmotivation zwangsläufig zu einer hohen unternehmerischen Mobilisierung führt. Untersuchungen in der Weber'schen Tradition, welche die große Bedeutung des Einflusses religiöser, neuerdings auch säkularisierter Glaubenssysteme betonen, sprechen eher dafür, daß hohe Leistungsmotivation nicht automatisch mit großer unternehmerischer Mobilisierung einhergeht. Analysen des herausragenden unternehmerischen Engagements bei Angehörigen ethnischer Minoritäten lassen sich ähnlich deuten. Versuche, die kulturellen Wurzeln des Unternehmertums systematisch zu erfassen, führten indessen eher zu dem Ergebnis, daß die unternehmerischen Potentiale in Gesellschaften vergleichbarer Entwicklungsstufe sich kaum voneinander unterscheiden. Die Mobilisierung unternehmerischer Potentiale hängt aus dieser Sicht vor allem von den institutionellen Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Aktivität ab⁷.

Unternehmerische Betätigung kann sich im übrigen in sehr unterschiedlichen Formen artikulieren. Für die „klassische“ unternehmerische Betätigung des sparsamen, persönlich haftenden Einzelunternehmers, der neue Kombinationen der Produktionsfaktoren durchsetzt, bedarf es der Tugenden, die Max Weber in der protestantischen Ethik entdeckt hat. Die als „Intrapreneure“ handelnden leitenden Angestellten großer Kapitalgesellschaften bedürfen dagegen in stärkerem Maße solcher Eigenschaften, die dem Avancement in bürokratischen Organisationen dienlich sind⁸.

Kulturelle Faktoren haben auch Einfluß auf *Sparneigung und Investitionspräferenzen*. Der wirtschaftliche Aufstieg der ostasiatischen Länder in den vergangenen Jahrzehnten ist wesentlich auf hohe Spar- und Investitionsquoten und weniger auf technologisch bedingte Produktivitätsfortschritte zurückzuführen. In diesem Zusammenhang ist eine wesentliche kulturelle Differenz zwischen asiatischen „Produzentenökonomien“ festzustellen, die Werte der Sparsamkeit und Zukunftsorientierung betonen, und europäischen „Konsumentenökonomien“, deren Bürger weitaus stärker konsumorientiert sind⁹.

⁷ Vgl. *Leff*: Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited, in: „Journal of Economic Literature“, Nashville, TN, vol. 17 (1979), S. 46-64.

⁸ Vgl. zu den unterschiedlichen sozialpsychologischen Profilen von selbständig agierenden Unternehmern und Intrapreneuren *Jenning/Cox/Cooper*: Business Elites. The Psychology of Entrepreneurs and Intrapreneurs, London und New York 1994.

⁹ Vgl. *Weber*: Zwischen asiatischem und anglo-amerikanischem Kapitalismus - das deutsche industrielle System in der Klemme, in: *Bullmann/Heinze* (Hrsg.): Regionale Modernisierungspolitik, Opladen 1997, S. 53-75.

Soziales Vertrauen bildet eine wesentliche Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung. Die Institutionen des Marktes können nur dann funktionieren, wenn die Marktteilnehmer ein Mindestmaß an Vertrauen in die Verlässlichkeit getroffener Arrangements, damit auch die Redlichkeit ihrer Geschäftspartner und in die Sanktionierbarkeit von Regelverstößen entwickeln. Vertrauen ist auch, wie jüngst von Fukuyama hervorgehoben, eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß sich Menschen zu gemeinsamem unternehmerischen Handeln in gesellschaftlich verfaßten Unternehmensformen bereitfinden. Anders wäre der Aufstieg der großen Kapitalgesellschaften zu wirtschaftsprägenden Institutionen im 20. Jahrhundert nicht möglich gewesen. In denjenigen Gesellschaften, deren kleingruppenübergreifende Beziehungen eher durch Mißtrauen und Distanz geprägt sind - z.B. der französischen oder italienischen Gesellschaft - ist die Entwicklung der Großunternehmen im 20. Jahrhundert langsamer vonstatten gegangen und wurde durch einen Mangel an „trust“ behindert¹⁰.

Dabei stellt sich der Einfluß des Vertrauens und der damit einhergehenden Bereitschaft der einzelnen, sich auf gruppenübergreifende Bindungen einzulassen, jedoch durchaus ambivalent dar. Die Neigung zu kooperativen Arrangements begünstigt zugleich die Durchsetzung von Gruppeninteressen, die zu Immobilität und Erstarrung der Gesellschaft führen können. Kehrseite des eindrucksvollen Aufstiegs der deutschen Großunternehmen am Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts war die erst in der Sozialen Marktwirtschaft gestoppte Neigung der industriellen Großunternehmen zur Kartellbildung. Die starke Präsenz von Sozialkapital kann - wie in Deutschland und den skandinavischen Ländern - die Entwicklung korporatistischer Strukturen begünstigen und letztlich zur Verkrustung der wirtschaftlichen Strukturen führen¹¹.

Seit den Anfängen der Industrialisierung hat sich schließlich in den Industrieländern ein *unterschiedliches Verhältnis der einzelnen zum Staat* und staatlichen Handeln im Wirtschaftsleben herausgebildet. Wohlfahrtsstaatliche Regime begünstigten in der Tendenz hohe Erwartungshaltungen der Bürger an den Staat, stärker liberal geprägte Ausprägungen der Wettbewerbsordnung waren dagegen der Tendenz zum Individualismus und zum Mißtrauen gegen staatliche Betätigung in der Wirtschaft förderlich. Hieraus resultierende unterschiedliche Erwerbsorientierungen, die sich unter anderem in einer stärkeren unternehmerischen Betätigung niederschlagen, sind zumindest anzunehmen.

¹⁰ Vgl. Fukuyama: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. London 1995, S. 61 ff.

¹¹ Vgl. Olson: The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities, New Haven und London 1982, S. 75 ff.

„Kultur“ kann - so zeigen die vorstehenden Ausführungen - als Sammelbegriff für sehr unterschiedliche Einflüsse auf wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung interpretiert werden. Selbständigkeit und Unternehmertum sind von einer Vielzahl von Faktoren abhängig, die untereinander in einem wechselseitigen, multikausalen Beziehungsgeflecht stehen. Kulturelle Faktoren üben zweifellos einen Einfluß auf die wirtschaftliche Dynamik, auf Unternehmensgründungen und Unternehmensstrukturen aus. Gleichzeitig werden kulturelle Prädispositionen der einzelnen für ein unternehmerisches Engagement ihrerseits durch vorherrschende Erwerbsstrukturen, ordnungspolitische Rahmensexzenzen und die bestehenden formellen Institutionen - z.B. Schulen, öffentliche Verwaltung, Justiz - geprägt. Diese wechselseitigen Einflüsse sind durch die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Forschung indessen bislang allenfalls ansatzweise aufgeklärt worden¹².

Vieles spricht dafür, daß sich die Kulturen des abendländischen Kulturreiches in Bezug auf die für die unternehmerische Betätigung relevanten soziokulturellen Prägungen nicht gravierend voneinander unterscheiden und bestehende kulturelle Unterschiede substanzialer Natur - z.B. zwischen dem protestantischen und katholischen Europa - im 20. Jahrhundert weitgehend nivelliert wurden. Weiter bestehende kulturelle Differenzen in Detailfragen - z.B. in den Finanzierungskulturen der Vereinigten Staaten und Deutschlands oder in den Erwerbsorientierungen der deutschen und britischen Oberschicht - können die wirtschaftliche Dynamik sehr wohl beeinflussen. Es ist jedoch anzunehmen, daß die Kulturen aller frühindustrialisierten Staaten jeweils sowohl Elemente beinhalten, die in einer gegebenen Konstellation zugunsten des unternehmerischen Engagements ausschlagen als auch solche, die diesem abträglich sind. Vergleiche zwischen Deutschland und - beispielsweise - den Vereinigten Staaten oder Japan, die auf der Kultur der einen Seite nur fördernde Element des unternehmerischen Engagements sehen, auf der anderen Seite hingegen nur abträgliche, werden den wirtschaftlichen Realitäten somit nicht gerecht.

II. Selbständigkeit - eher wirtschaftsstrukturell als kulturell bedingt

Selbständigenquoten - d.h. die prozentualen Anteile der wirtschaftlich Selbständigen an den Erwerbstätigen - werden häufig als Indikator für das Ausmaß der unternehmerischen Mobilisierung der Bevölkerung eines Landes gewertet. Ein Blick auf die Entwicklung der Selbständigenquoten im zurückliegenden

¹² Vgl. Bowles: Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions, in: „Journal of Economic Literature“, vol. 36 (1998), S. 75-111.

Jahrhundert und internationale Erwerbstätigenstatistiken zeigt indes schnell, daß eine solche Deutung verfehlt ist.

Die wirtschaftliche Selbständigkeit war in allen Industrieländern seit der Frühzeit der Industrialisierung in einem fast stetigen - nur kurzzeitig in Krisenzeiten unterbrochenen - Rückgang begriffen, der durch die Entwicklung des industriellen Produktionssystems und die mit dieser einhergehenden Verbreitung der Lohnbeschäftigung verursacht wurde. Der säkulare Rückgang der Selbständigenquoten setzte in den frühindustrialisierten Ländern mit Beginn des Industrialisierungsprozesses im frühen 19. Jahrhundert ein, läßt sich stellenweise aber auch noch weiter bis zur Entwicklung der ländlichen Gewerbe vor der Industrialisierung - der „Protoindustrialisierung“ - zurückverfolgen¹³. Dieses grundlegende Entwicklungsmuster ist nicht nur für die heute hochentwickelten Volkswirtschaften typisch, sondern läßt sich in der Gegenwart auch im Entwicklungsprozeß der Staaten Asiens, Lateinamerika und Afrikas nachweisen. Die Entwicklung der Selbständigenquoten ist also aufs engste mit dem sektoralen Strukturwandel und mit der Verbreitung großbetrieblicher Produktionsformen in Industrie und einigen Bereichen der Dienstleistungsproduktion verbunden. *Hohe Selbständigenquoten sind vor diesem Hintergrund in erster Linie als Gradmesser eines niedrigen industriellen Entwicklungsstandes zu interpretieren.*

Internationale Vergleiche von Selbständigenquoten sind aufgrund unterschiedlicher nationaler Erfassungspraktiken stets mit Unsicherheitsfaktoren belastet und sollten daher mit einiger Vorsicht behandelt werden. Die durch die OECD veröffentlichten Statistiken liefern aber immerhin zuverlässige Anhaltspunkte für die relevanten Größenordnungen und Entwicklungstendenzen (vgl. Tabelle 1). Die Selbständigenquoten (ohne Landwirtschaft) liegen in Deutschland und einigen anderen frühindustrialisierten Ländern derzeit unter 10 vH. Sie erreichen in denjenigen europäischen OECD-Ländern, in denen der Industrialisierungsprozeß relativ spät einsetzte - z.B. Griechenland, Italien und Spanien - ein besonders hohes Niveau. In Griechenland, dem am schwächsten entwickelten EU-Land, liegt die Selbständigenquote derzeit bei fast 28 vH.

Es wäre jedoch verfehlt, einen schematischen Zusammenhang zwischen industriellem Entwicklungsniveau und Selbständigenquoten herstellen zu wollen. Deutliche Unterschiede zwischen Volkswirtschaften, die einen vergleichbaren Entwicklungsstand erreicht haben, weisen darauf hin, daß das Ausmaß der

¹³ Vgl. zum wirtschaftshistorischen Hintergrund Bergier: The Industrial Bourgeoisie and the Rise of the Working Class 1700-1914, in: Cipolla (Hrsg.): The Industrial Revolution (The Fontana Economic History of Europe, vol. 3), Glasgow 1978, S. 397-451, hier S. 418 ff.

Selbständigkeit auch durch andere Faktoren beeinflußt wird. Hinzuweisen ist hier auf folgende Tatbestände:

- Die anhaltend hohen Selbständigenquoten in Italien, dessen nördliche Regionen mittlerweile zu den Regionen Europas mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen gehören, lassen sich nicht allein durch den statistischen Einfluß des spätindustrialisierten Südens dieses Landes erklären. Vielmehr wirken sich hier auch die Merkmale des Industrialisierungspfades einer Reihe von hochindustrialisierten mittel- und norditalienischen Regionen aus. In den „industrial districts“ Mittel- und Norditaliens sind eng geknüpfte Netze kleiner und mittlerer Unternehmen entstanden, die im Rahmen kooperativer Arrangements (wie Großunternehmen) von Skalen- und Verbundvorteilen größerer Organisationseinheiten profitieren, ohne selbst ihre organisatorische Selbständigkeit aufgegeben zu haben. Diese kleinbetriebliche Struktur geht mit einer hohen Selbständigenquote einher.

*Tabelle 1
Selbständigenquote^{a)} im internationalen Vergleich*

	1975	1977	1980	1983	1985	1987	1990	1993	1995	1996
Europa										
Belgien	11,1	11,1	11,3	12,3	12,5	12,8	12,9	13,3 ^{b)}	-	-
Dänemark	9,4	8,8	8,2 ^{c)}	8,5	7,2	6,8	7,2	7,0	6,9	7,1
Deutschland	7,3	8,5	7,0	7,4	7,6	7,6	7,7	7,5 ^{d)}	8,5 ^{d)}	8,5 ^{d)}
Finnland	8,0	5,9	6,0	7,0	6,5	8,0	8,8	9,5	9,7	9,8
Frankreich	10,9	10,7	10,5	10,5	10,5	10,6	9,3	8,8	8,6	8,4
Griechenland	-	30,9	30,9	27,9	27,2	27,7	27,4	28,2	27,7	-
Großbritannien	7,0	6,8	7,1	8,6	10,6	11,4	12,4	12,2	12,6	12,2
Irland	10,5	10,4	10,2	10,7	11,6	11,7	12,5	12,7	12,9	11,5
Italien	22,5	18,4	19,2	20,7	21,3	21,7	22,2	22,0	22,8	23,0
Luxemburg	10,3	9,5	9,4	8,7	8,5	8,0	7,1	6,1	5,8	-
Niederlande	8,9	8,7	9,1	8,6	8,4	7,9	7,8	8,7	9,6	9,8
Österreich	9,5	9,7	8,8	8,1	6,0	6,2	6,6	6,4	6,6 ^{e)}	-
Portugal	11,5	11,9	14,9	17,0	16,6	17,3	16,7	18,0	19,5	19,9
Schweden	4,4	4,4	4,5	4,8	4,5	6,8	7,3	8,7	9,3	9,1
Spanien	14,9	15,0	16,3	17,0	18,1	18,7	17,1	18,6	18,6	18,5
Amerika										
Kanada	6,1	6,5	6,6	7,1	7,5	7,3	7,5	8,6	8,8	9,5
USA	6,5	6,6	7,0	7,5	7,3	7,2	7,3	7,4	7,1	7,0
Asien										
Japan	12,0	12,0	12,3	12,1	11,8	11,5	10,7	9,7	9,4	9,2

Eigene Berechnungen nach OECD, Labour Force Statistics 1976-1996. Paris 1997. - ^{a)}Anteil der Selbständigen außerhalb der Landwirtschaft an allen Erwerbstägigen ohne Landwirtschaft. -

^{b)}1992. - ^{c)}1981. - ^{d)}ab 1991 mit Ostdeutschland. - ^{e)}1994.

- Deutlich zunehmende Selbständigenquoten in Großbritannien und Schweden deuten auf einen Zusammenhang zwischen der Redimensionierung des Wohlfahrtsstaates und der Entwicklung der Selbständigkeit hin. Beide Länder haben im vergangenen Jahrzehnt (auf unterschiedlichen Wegen) ihr sozialstaatliches Netz ausgedünnt und dabei selbständige Erwerbstätigkeit am unteren Rand der Einkommensskala wieder attraktiver gemacht.
- Ausgeprägte Unterschiede zwischen den Selbständigenquoten kleinerer europäischer Länder wie der Niederlande, Österreichs und Dänemarks deuten ebenso wie erhebliche Schwankungen der Quoten einzelner Länder im Zeitverlauf darauf hin, daß im einzelnen jeweils sehr spezifische nationale Entwicklungskonstellationen für die Entwicklung der Selbständigkeit maßgebend sind.
- Obgleich sich die Frage nach dem Einfluß kultureller Faktoren auf die Entwicklung der Selbständigkeit in den OECD-Ländern nicht ohne weiteres beantworten läßt, führt die Statistik eine naive Gleichsetzung von Selbständigenquote und unternehmerischer Mobilisierung schnell ad absurdum. Die Vereinigten Staaten, die zurecht ob ihres für „entrepreneurship“ günstigen soziokulturellen Klimas gerühmt werden, weisen z.B. im Vergleich zu Deutschland eine deutlich niedrigere Selbständigenquote auf. Daß den Luxemburgern zwischen 1980 und 1995 der „unternehmerische Geist“ (Rückgang der Selbständigenquote von 9,4 auf 5,8 vH) abhanden gekommen sei, ist nicht anzunehmen. Auch Frankreich hatte im gleichen Zeitraum einen deutlichen Rückgang der Selbständigkeit zu verzeichnen (von 10,5 auf 8,6 vH). Interessanterweise hat Frankreich gerade in diesem Zeitraum die dirigistische Ausrichtung seiner Wirtschaftspolitik deutlich abgeschwächt. Dies dürfte die unternehmerischen Kräfte Frankreichs gestärkt und nicht, wie eine naive Lesart der Selbständigenquote nahelegen würde, geschwächt haben.

Insgesamt ist festzuhalten, daß die auf hoher - nämlich volkswirtschaftlicher - Aggregationsebene ermittelten Selbständigenquoten nur bedingt Aussagen über die relevanten Einflußfaktoren, darunter die Wirkungen kultureller Faktoren zulassen¹⁴. „Kultur“ als alleiniger und erster Erklärungsfaktor für das relative Niveau der Selbständigkeit scheidet vor diesem Hintergrund aus. Offensichtlich wird das Ausmaß der wirtschaftlichen Selbständigkeit - neben dem elementaren Zusammenhang zwischen industriellem Entwicklungsniveau und Selbständigkeit - durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt, die in einem durch wechselseitige Abhängigkeiten bestimmten Beziehungsgeflecht zusam-

¹⁴ Vgl. hierzu auch die differenzierte Darstellung in Luber/Gangl/Leicht: Fehlende Kultur der Selbständigkeit? (ifsm-Strukturbericht, Nr. 4), Mannheim 1998.

menwirken¹⁵. Hervorzuheben sind hier z.B. Pfadabhängigkeiten der Entwicklung industrieller Produktionssysteme, die Größe des nationalen Marktes, Ordnungspolitik, Steuerpolitik, die Strukturen des Banksystems und die Sozialstrukturen. Mit Blick auf den engen Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Selbständigkeit ist dabei vom Primat des wirtschaftlichen Strukturbildungsprozesses auszugehen.

III. Aufbruch in die Informationsgesellschaft - vor einer säkularen Trendwende in der Entwicklung der Selbständigkeit?

Der oben angesprochene säkulare Trend zum Rückgang der Selbständigkeit ist in den letzten beiden Jahrzehnten in den meisten Industrieländern zum Stillstand gekommen. Stellenweise ist ein Anstieg der Selbständigenquoten zu beobachten. Die Entwicklung der Selbständigkeit zeigt indessen erhebliche Unterschiede zwischen den entwickelten Ländern (vgl. Tabelle 2). In einigen Fällen ist ein wiederholtes Auf und Ab zwischen Phasen zunehmender und abnehmender Selbständigenquoten zu beobachten. Von einer eindeutigen und generellen Umkehr des säkularen Trends in der Entwicklung der Selbständigkeit kann demnach bislang nicht gesprochen werden¹⁶.

Die in (West-) Deutschland und anderen Ländern zu beobachtende jüngste Gewichtszunahme selbständiger Erwerbsarbeit ist insbesondere auf den sektoralen Strukturwandel zurückzuführen, ein stärkerer Einfluß kultureller Faktoren ist demgegenüber nicht anzunehmen. Die fortschreitende Tertiarisierung eröffnet vor allem den KMU neue Betätigungsfelder. Hierzu trägt der Wandel des industriellen Produktionssystems - über das Outsourcing von Dienstleistungsfunktionen - wesentlich bei.

Der Wandel des industriellen Produktionssystems folgt in der Gegenwart unterschiedlichen Mustern und lässt sich - wie schon die Entwicklung der gewerblichen Wirtschaft im zurückliegenden Jahrhundert - nicht auf einen „one best way“ reduzieren. Generell ist mit ihm aber eine grundlegende Verschiebung der Relationen zwischen der Nachfrage nach qualifizierter und derjenigen nach unqualifizierter Arbeit verbunden. Die Freisetzung vornehmlich schwach qualifizierter Arbeitskräfte in der Industrie führt in der Tendenz zu einer stärkeren Lohnspreizung. Die starke Zunahme der Ungleichheit der Einkommensver-

¹⁵ Zur Erklärung unterschiedlicher nationaler Selbständigenquoten vgl. *Acs/Audretsch/Evans: The determinants of variations in self-employment rates across countries over time* (WZB, Discussion Papers, FS IV 92-3), Berlin.

¹⁶ Vgl. *Pfeiffer*: Selbständige und abhängige Ewerbstätigkeit. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven (Reihe „Wirtschaftswissenschaft“, Bd. 30), Frankfurt am Main 1994, S. 19.

teilung in den Vereinigten Staaten und Großbritannien dürfte vor allem hierdurch und nur am Rande durch die in diesem Zusammenhang zu Unrecht geschmähte Globalisierung verursacht worden sein¹⁷. In den kontinentaleuropäi-

Tabelle 2
**Entwicklung von Erwerbstätigkeit
und Selbständigkeit in den OECD-Ländern**
- Veränderungsraten in vH -

	1975- 1980	1980- 1985	1985- 1990	1990- 1995	1975- 1980	1980- 1985	1985- 1990	1990- 1995
	Erwerbstätigkeit				Selbständigkeit			
Europa								
Belgien	0,9	-3,8	6,4	0,1 ^{a)}	2,8	7,0	9,8	11,1 ^{a)}
Dänemark	3,7	7,2 ^{b)}	5,9	-1,6	-9,0	-6,6	5,9	-6,1
Deutschland	5,5	-1,0	8,6	28,1 ^{c)}	1,0	8,2	10,3	39,7 ^{c)}
Finnland	5,4	7,1	4,8	-	-	14,9	42,4	-6,6
Frankreich	2,9	-0,8	7,7	0,4	-0,8	-1,1	-4,5	-7,7
Griechenland		9,0	10,9	7,5		-4,1	11,8	8,8
Großbritannien	2,2	-2,7	10,8	-3,6	3,5	44,7	30,0	-2,0
Irland	13,9	-2,4	12,1	14,4	10,5	11,6	19,8	18,9
Italien	6,3	4,6	6,1	-4,5	-9,4	16,3	10,5	-1,9
Luxemburg	2,1	2,7	19,6	13,1	-6,7	-7,1	0,0	-7,7
Niederlande	7,6	2,2	23,8	10,1	9,2	-5,6	16,1	35,2
Österreich	6,3	7,1	6,8	10,3 ^{d)}	-1,2	-	18,2	10,6 ^{d)}
Portugal	14,4	7,7	23,9	2,1	47,8	19,9	25,0	19,1
Schweden	4,2	2,4	5,4	-	7,1	1,7	71,0	14,4
Spanien	-4,1	-6,8	27,7	-1,3	4,6	3,8	20,9	7,2
Amerika								
Kanada	13,6	6,6	13,3	2,8	23,1	20,4	13,4	21,5
USA	11,9	7,9	10,9	5,1	20,9	11,7	11,6	2,1
Asien								
Japan	5,0	4,9	7,6	3,3	8,1	0,9	-2,9	-9,4

Eigene Berechnungen nach OECD, Labour Force Statistics 1976-1996. Paris 1997. - ^{a)}1990-1992. - ^{b)}1981. - ^{c)}ab 1991 mit Ostdeutschland. - ^{d)}1990-1994.

¹⁷ Vgl. hierzu Krugman: Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations, New York und London 1994, S. 146 ff., sowie Cohen: Fehldiagnose Globalisierung. Die Neuverteilung des Wohlstands in der dritten industriellen Revolution, Frankfurt am Main 1998.

schen Ländern, so in Deutschland, sind ansatzweise ähnliche Entwicklungen zu beobachten.

Die Verschiebungen der Nachfragerelationen auf dem Arbeitsmarkt, Tendenzen zur Ausbildung eines stärkeren Einkommensgefälles und hohe Arbeitslosigkeit begünstigen selbständige Erwerbsarbeit am unteren Rand der Einkommensskala sowie Beschäftigungen mit unsicherem Erwerbsstatus. Der Wandel des industriellen Produktionssystems und die Verbreitung der modernen Informationstechnologien führen zudem zur Entstehung neuer Übergangsformen zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbsarbeit. Beide Entwicklungen haben zur Verbreiterung des Graubereichs zwischen abhängiger und selbständiger Beschäftigung bzw. zur Zunahme neuer Erwerbsformen beigetragen. Diese wurden in jüngster Zeit vor allem unter den Schlagwörtern - mit negativem Unterton - der „Scheinselbständigkeit“ und - mit positivem Unterton - des „Neuen Mittelstands“ thematisiert¹⁸. Die tendenzielle Zunahme der Selbständigkeit geht also mit einem Ausdifferenzierungsprozeß bei den Erwerbsformen einher - u.a. mehr Übergangsformen von abhängiger und selbständiger Erwerbsarbeit, Zeitverträge, Teilzeitarbeit -, der auf längere Sicht zu einer starken Erosion der Normalarbeitsverhältnisse führen könnte¹⁹.

Für kleine und mittlere Unternehmen eröffnen sich im Zuge der schnellen Verbreitung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien viele neue Betätigungsfelder. Generell dürfte die wirtschaftliche Selbständigkeit durch diese Entwicklungen Auftrieb erhalten. Eine langfristige Zunahme der Selbständigenquoten erscheint wahrscheinlich, obwohl diese - nach der Entwicklung des vergangenen Jahrzehnts zu urteilen - weitaus langsamer verlaufen dürfte, als dies von optimistischen Beobachtern dieser strukturellen Wandlungen zuweilen unterstellt wird. Die „neue Selbständigkeit“ stellt sich ebenso heterogen dar wie der heutige Mittelstand. Wirtschaftlich erfolgreichen pro-

¹⁸ Vgl. zu den Übergangsformen zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbsarbeit Dietrich: Empirische Befunde zur „Scheinselbständigkeit“. Zentrale Ergebnisse des IAB-Projektes „Freie Mitarbeiter und selbständige Einzelunternehmer mit persönlicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit“ (IAB Werkstattbericht, Nr. 7/25.11.1996), Nürnberg 1996; zur Diskussion um den neuen Mittelstand vgl. Reiß: Der Neue Mittelstand: eine Herausforderung an Management, Politik und Wissenschaft, in: Reiß (Hrsg.): Der Neue Mittelstand. Start up - Unternehmen in agilen Netzwerken, Frankfurt am Main 1998, S. 1-96.

¹⁹ Vgl. Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland. Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen. Teil I: Entwicklung von Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland und anderen frühindustrialisierten Ländern, Bonn 1996, S 60 ff.; ferner Hoffmann/Walwei: Längerfristige Entwicklung von Erwerbsformen in Westdeutschland. Beschäftigung: Formenvielfalt als Perspektive? - Teil 1 (IAB-Kurzbericht, Nr. 2/27.1.1998), Nürnberg 1998, S. 7.

sperierenden Unternehmen stehen am unteren Rand der Ertragsskala kurzlebige Selbständigenexistenzen mit prekären Einkommenschancen gegenüber. Vor diesem Hintergrund besteht weder Anlaß für euphorische Darstellungen einer heraufziehenden Selbständigenkultur, noch zu düsteren Visionen bezüglich einer befürchteten starken Verbreitung „proletaroider“ Selbständigenexistenzen.

Die Entwicklung der Informationsgesellschaft begünstigt in den Unternehmen die Verbreitung flexibler, netzwerkartiger Koordinationsstrukturen. Die hier zu beobachtende Flexibilisierung hat tiefgreifende Auswirkungen auf die Strukturierung der Arbeitsbeziehungen, eigenverantwortliches, selbständiges Handeln gewinnt an Gewicht. Hierauf nimmt die eingangs erwähnte emanzipatorische Version des Rufs nach einer neuen Kultur der Selbständigkeit Bezug. In dieser Sicht haben die Emanzipationstendenzen in den westlichen Industriegesellschaften die Flexibilisierung und Enthierarchisierung des industriellen Produktionssystems gefördert und werden ihrerseits durch diese Entwicklungen verstärkt. Die Behandlung dieser Seite des Themas „Kultur der Selbständigkeit“ würde den Rahmen des vorliegenden Beitrags sprengen. Hingewiesen sei an dieser Stelle nur darauf, daß die emanzipatorischen Potentiale der neuen Technologien und Produktionsformen durchaus kontrovers diskutiert werden²⁰.

Daß sich die absehbaren Wandlungen der Erwerbsgesellschaft bereits als Vorboten einer neuen Kultur der Selbständigkeit interpretieren lassen, erscheint fraglich. Die Möglichkeiten einer massiven Ausweitung selbständiger Erwerbsarbeit sind in den kommenden Jahrzehnten bei realistischer Einschätzung durchaus begrenzt. Auch sollte nicht übersehen werden, daß die Informationsgesellschaft zur Verbreitung sehr unterschiedlicher Typen wirtschaftlicher Selbständigkeit - einkommenstarke Gründungen und randständige Existenzen - führen dürfte. Die zu erwartenden mentalen Veränderungen werden sich in Reaktion auf den wirtschaftsstrukturellen Wandel einstellen und diesen kaum selbst in entscheidender Weise prägen.

C. Deutsche Befindlichkeiten: Das kulturelle Umfeld für wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung

I. Facetten des Problems

Mit dem Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ werden - wie ein Blick in einschlägige Veröffentlichungen schnell zeigt - unterschiedlichste Aspekte der kulturellen Dimension einzelwirtschaftlichen Erwerbstreibens an-

²⁰ Einer per saldo eher optimistischen Sichtweise neigt Giddens zu. Vgl. *Giddens: Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie* (Edition Zweite Moderne), Frankfurt am Main 1997. - Eine sehr negative Sicht findet sich demgegenüber bei Sennett: *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*, Berlin 1998.

gesprochen. In den folgenden Ausführungen wird versucht, diesem Faktum dadurch gerecht zu werden, daß unterschiedliche Facetten des „kulturellen Faktors“ thematisiert und auf diesem Wege die Implikationen des Konzepts ausgeleuchtet werden.

Im einzelnen sollen folgende Punkte angesprochen werden:

- die ökonomischen Anreizstrukturen für selbständige Erwerbsarbeit,
- die Akzeptanz selbständiger Erwerbsarbeit und unternehmerischer Betätigung in der Gesellschaft,
- die Auswirkungen des Wertewandels auf die unternehmerische Betätigung,
- die Rolle der traditionellen milieuspezifischen Erwerbskulturen,
- die Problematik kultureller Deutungen des „Gründerdefizits“,
- die Verflechtung institutioneller und kultureller Aspekte in der Diskussion um die deutsche „Risikoaversion“ am Beispiel des Risikokapitalmarkts, und
- der institutionelle Hintergrund des Rufs nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“.

II. Kultur, Ökonomische Anreize und Erwerbsorientierungen

Ehe „Kultur“ als Erklärung für die vorherrschenden Erwerbsorientierungen ins Spiel gebracht wird, ist ein Blick auf die maßgeblichen ökonomischen Anreizstrukturen angebracht. Die Bereitschaft des einzelnen, sich auf ein unternehmerisches Engagement einzulassen, hängt - eine entsprechende intrinsische Motivation und individualpsychologische Ausstattung vorausgesetzt - zugleich von der wirtschaftlichen Attraktivität eines solchen Engagements, den Einflüssen des institutionellen Umfelds (staatliche Bürokratie, Finanzmarktinstitutionen u.ä.) sowie dem sozio-kulturellen Umfeld ab, in dem sich der einzelne bewegt.

Dabei ist jedoch davon auszugehen, daß den wirtschaftlichen Anreizstrukturen eine Schlüsselbedeutung beim Entscheid des einzelnen für oder gegen wirtschaftliche Selbständigkeit zukommt. Bei der Entscheidung des einzelnen für die Aufnahme einer selbständigen wirtschaftlichen Betätigung ist ein Opportunitätskostenkalkül maßgebend, in das die Erwartungen bezüglich der Verdienstchancen und sonstige Attribute des Einkommenserwerbs in alternativen abhängigen Beschäftigungen, aber auch das Niveau und die Konditionen sozialstaatlicher Versorgungsleistungen eingehen. Die Entwicklung der selbständigen Erwerbstätigkeit unterliegt - ohne daß man deswegen einem platten Ökonomismus das Wort reden müßte - einem Primat der wirtschaftlichen Anreiz-

Tabelle 3
Monatliches Haushaltsnettoeinkommen nach Stellung im Beruf
 (Deutschland, 1994)

monatliches Haushaltsnetto- -einkommen	Selbständige		Angestellte		Arbeiter		Beamte	
	insgesamt	in vH	in vH kumuliert	in vH	in vH kumuliert	in vH	in vH kumuliert	in vH kumuliert
unter 1 000	235138	12,0	12,0	389142	4,2	438813	6,8	67513
1 000- 2 000	178343	9,1	21,1	865473	9,4	886522	13,7	37899
2 000- 3 000	327218	16,7	37,8	1800046	19,5	1669301	25,8	217148
3 000- 4 000	292356	14,9	52,7	2075357	22,4	1834900	28,4	350499
4 000- 5 000	292869	14,9	67,6	1972709	21,3	1012124	15,6	361571
5 000- 6 000	208224	10,6	78,3	1033527	11,2	88,0	314464	95,2
6 000- 7 000	114141	5,8	84,1	422744	4,6	92,6	140749	2,2
7 000- 8 000	107688	5,5	89,6	3513116	3,8	96,4	113275	1,8
8 000- 9 000	8297	4,2	93,8	154135	1,7	98,0	29227	0,5
9 000-10 000	53014	2,7	96,5	89999	1,0	99,0	21013	0,3
10 000-15 000	37080	1,9	98,4	55752	0,6	99,6	9255	0,1
15 000-20 000	27025	1,4	99,8	3524	0,0	99,6	-	-
über 20 000	4644	0,2	100,0	32771	0,4	100,0	-	-
Insgesamt	1960536	100,0		9246485	100,0		6469642	100,0
Hochgerechnete SOEP-Daten.							1921003	100,0

strukturen, d.h. der relativen Preise für selbständige und unselbständige Erwerbsarbeit im weitesten Sinn des Wortes.

Ein Blick auf die Einkommensverhältnisse wirtschaftlich Selbständiger, Angestellter und Beamter in Deutschland lässt durchaus gemischte Einkommenschancen der Selbständigen erkennen (vgl. Tabelle 3). Zwar sind die Selbständigen stark auf den oberen Stufen der Einkommensskala vertreten, 1994 erzielten gemäß dem Sozio-Ökonomischen Panel 3,3 vH aller Selbständigen ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 10 000 DM, aber nur 1 vH der Angestellten, 0,2 vH der Beamten und 0,1 vH der Arbeiter. Berücksichtigt man, daß es sich bei den meisten der hier erfaßten Angestellten um leitende Angestellte von Großunternehmen mit dispositiven Befugnissen - Intrapreneure - handeln dürfte, verschiebt sich das Bild noch mehr zugunsten der im weiteren Sinn unternehmerisch tätigen Menschen.

Das positive Bild von den Einkommensverhältnissen der Selbständigen relativiert sich allerdings, wenn man die breite Streuung der Selbständigeneinkommen auf die Einkommensklassen berücksichtigt. 21,1 vH der Selbständigen, aber nur 5,5 vH der Beamten und 13,6 vH der Angestellten verfügten 1994 über ein Haushaltsnettoeinkommen von bis zu 2 000 DM. Selbständigkeit ist also nicht per se mit hohen Einkommenserwartungen verbunden. Ein beachtlicher Teil der Selbständigen muß sich - zusätzlich zu längeren Arbeitszeiten und größeren beruflichen Risiken - mit vergleichsweise niedrigen Einkommen begnügen.

III. Soziale Akzeptanz von Selbständigkeit und unternehmerischer Betätigung

Wenn das kulturelle Umfeld für selbständige Erwerbsarbeit und unternehmerische Betätigung in Deutschland besonders ungünstig wäre, müßte sich dies in den einschlägigen Befragungen der Meinungsforschungsinstitute in Gestalt negativer Bewertungen von Selbständigkeit und Unternehmertum niederschlagen. Faktisch vermitteln demoskopische Erhebungen einen anderen Eindruck. Die 1997 von Infratest Burke in Zusammenarbeit mit dem RWI auf Basis einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe durchgeführte Umfrage zeigt z.B. ein überraschend positives und hinsichtlich der Einschätzungen der positiven und negativen Seiten selbständiger Erwerbstätigkeit sehr differenziertes und realistisches Bild. Während 70 vH der abhängig Beschäftigten der wirtschaftlichen Selbständigkeit ein höheres Ansehen beimaßen, verbanden bei der nachwachsenden Generation - Lehrlinge, Schüler, Studenten - sogar 77 vH aller Befragten mit der beruflichen Selbständigkeit ein höheres Ansehen (vgl. Schaubild 1). Die deutlich niedrigeren Prestigewerte der Selbständigkeit bei den befragten Selbständigen nehmen sich vor diesem Hintergrund überraschend aus, dürften

jedoch stark durch die wechselhaften beruflichen Erfahrungen der Selbständigen geprägt sein²¹.

Mit dem positiven Bild der Selbständigkeit korrespondiert eine überraschend große Bereitschaft insbesondere der nachwachsenden Generation, sich beruflich selbständig zu machen. In der angesprochenen Untersuchung wurde nach den beruflichen Lebenszielen gefragt sowie danach, inwieweit diese bereits konkretere Gestalt angenommen haben. 42 vH der befragten Lehrlinge, Studenten und Schüler gaben an, sie strebten eine berufliche Selbständigkeit als Ziel an. Unter den abhängig Beschäftigten lag dieser Wert mit 18 vH deutlich niedriger. Hier spiegelt sich eine beachtliche Bereitschaft wider, sich auf eine wirtschaftliche Selbständigkeit einzulassen. Berührungsängste gegenüber der Selbständigkeit sind demnach in der deutschen Bevölkerung nur schwach entwickelt²².

Im Gegensatz zum allgemein positiven Bild der wirtschaftlichen Selbständigkeit fällt das Unternehmerbild in demoskopischen Umfragen eher ambivalent aus. Negative Einschätzungen der unternehmerischen Betätigung kommen unter anderem darin zum Ausdruck, daß ein erheblicher Teil der Befragten die Unternehmer als „Ausbeuter“, „rücksichtslos“ und „raffgierig“ charakterisiert. Annähernd die Hälfte der Befragten in Westdeutschland äußerten 1993 die Auffassung, Unternehmer dächten nur an Gewinn, nur ein Drittel hielt sie auch für „sozial eingestellt“. Die Belegung der Unternehmertätigkeit mit vorwiegend negativen Stereotypen durch eine Mehrheit der Befragten in jüngeren Untersuchungen stellt an sich kein Novum dar; allerdings haben einige negative Attributzuweisungen in den vergangenen Jahrzehnten deutlich an Gewicht zugenommen. Dem stehen allerdings auch verstärkte positive Stereotype gegenüber. So hielten 1995 in einer Allensbacher Untersuchung 70 vH der Befragten die Unternehmer für „energisch“ und 63 vH für „tüchtig“. Auf der Berufsprestige-Rangskala des Instituts für Demoskopie Allensbach liegen die Unternehmer deutlich hinter Ärzten, Rechtsanwälten und Pfarrern. Sie nehmen hier indessen noch einen respektablen mittleren Platz ein²³. In einer jüngst durchgeführten

²¹ Vgl. *Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung/Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung/Infratest Burke Sozialforschung*: Möglichkeiten zur Verbesserung des wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Umfeldes für Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen - Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Essen u.a. 1997, S. 59 ff.

²² Vgl. ebenda, S. 63 ff.

²³ Zu den angeführten demoskopischen Befunden vgl. Noelle-Neumann: Der Unternehmer - das unbekannte Wesen. Das Unternehmerleitbild nach dem Zusammenbruch des Marxismus (Lilienbergschrift des Unternehmerforums Lilienberg, Nr. 7), Frauenfeld 1995; sowie *Institut für Demoskopie Allensbach* (Hrsg.): Das Image der Unternehmer

Bevölkerungsumfrage des Forschungsinstituts für Ordnungspolitik Köln sprachen 83 vH der Befragten dem Unternehmer die Rolle des „Motors der Wirtschaft“ zu²⁴.

Insgesamt hat sich das Unternehmerbild in Westdeutschland in den letzten Jahrzehnten nur geringfügig verändert. Partiell negative Einschätzungen der Unternehmer in demoskopischen Befragungen können also keinesfalls als Indiz für einen Verfall des Unternehmerbildes in der Öffentlichkeit bzw. die Auszehrung einer in den Nachkriegsjahrzehnten blühenden Kultur der Selbständigkeit in jüngster Zeit gewertet werden.

Im internationalen Vergleich des demoskopisch ermittelten Unternehmerbildes schneiden die deutschen Unternehmer im übrigen vergleichsweise günstig ab. So sollen sich Briten 1992 wesentlich despektierlicher über Unternehmer geäußert haben als im gleichen Jahr befragte (West-) Deutsche²⁵. Dies mag in der traditionell stärkeren Ausprägung und Wahrnehmung des sozialen Schichtungssystem in Großbritannien und der vergleichsweise milden Form der Austragung von Tarifkonflikten in Deutschland begründet sein. Für die Differenzen zwischen dem sehr positiven Selbständigen- und dem gemischten Unternehmerbild lassen sich naheliegende Gründe anführen. Die soziale Distanz der meisten abhängig Beschäftigten zu den aus dem Alltagsleben wohl bekannten Selbständigen ist geringer als zu dem im persönlichen Umfeld kaum präsenten Unternehmer. Eher negativ dürften sich auch die Arbeitgeberrolle der Unternehmer und nicht immer konfliktfreie Arbeitsbeziehungen in den Augen vieler Befragter - bei denen es sich mehrheitlich um Arbeitnehmer handelte - ausgewirkt haben. Unternehmertätigkeit wird durch die Befragten, wie ein Blick auf die Einkommens- und Vermögensstatistik zeigt, zurecht mit höherem Einkommen und größerem Vermögen assoziiert; bei der Formierung des Bildes des Unternehmers in den Augen Dritter könnte somit sehr wohl auch ein Neidkomplex im Spiel sein.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß sich das kulturelle Umfeld für die selbständige wirtschaftliche Erwerbsarbeit in Deutschland vor dem Hintergrund einschlägiger Erhebungen der empirischen Sozialforschung nicht ungünstig darstellt. Selbständige erfreuen sich eines relativ hohen Ansehens, das sich allerdings im Selbstbild der Selbständigen nur bedingt widerspiegelt; die Vorteile und Nachteile selbständiger Erwerbsarbeit werden in der Bevölkerung eher realistisch eingeschätzt. Die Bereitschaft zur Aufnahme einer selbständigen

(IfD-Umfrage, Nr. 22/1993), Allensbach 1993. *Institut für Demoskopie Allensbach* (Hrsg.): Arzt, Pfarrer, Rechtsanwalt. Drei Berufe aus der Allensbacher Berufsprästige-Skala ganz vorn (Allensbacher Bericht, Nr. 22/1993), Allensbach 1993.

²⁴ Vgl. v. Amerongen, a.a.O.

²⁵ Vgl. Gavron u.a., a.a.O., S. 15.

wirtschaftlichen Betätigung ist gerade bei der nachwachsenden Generation stark ausgeprägt.

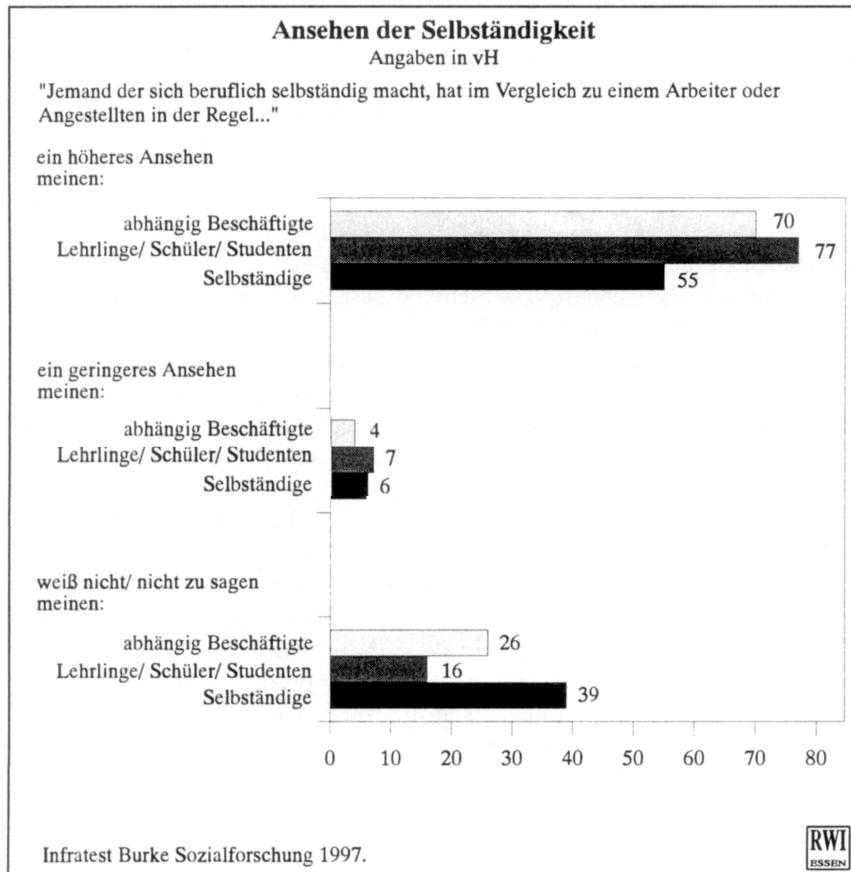


Schaubild 1

IV. Leistungsmotivation, „postmoderner“ Wertewandel und unternehmerisches Engagement

In demoskopischen Erhebungen der vergangenen Jahrzehnte wurde ein tiefgreifender Wertewandel festgestellt. Selbstverwirklichungs-, Freizeit- und Partizipationswerte erfreuen sich steigender Beliebtheit. Werte, die „klassische“ Tugenden des Unternehmers wie Sparsamkeit, hohes Arbeitsethos, und Disziplin verkörpern, verlieren dagegen an Gewicht. Zwar sind die methodischen Grundlagen entsprechender empirischer Untersuchungen kritisch hinterfragt

worden und ihre Ergebnisse werden im einzelnen unterschiedlich interpretiert. Daran, daß die Wertesysteme der Industriegesellschaften sich tendenziell verändern, besteht kein Zweifel.

In der Forschung wird der Wertewandel unterschiedlich interpretiert und gewertet. Während die einen im Wertewandel primär einen Werteverzehr sehen, der zur allmählichen Aushöhlung der Wertebasis der sozialen Marktwirtschaft führt, sehen die anderen ihn als Ausdruck eines bis zur Aufklärung zurückreichenden befreienden Rationalisierungsprozesses an und werten die neue Freiheit der „Kinder der Moderne“ als Positivum²⁶.

Festzuhalten ist, daß es sich beim „postmodernen“ Wertewandel nicht um ein deutsches Spezifikum handelt, Hiervon sind in ähnlicher Form alle europäischen Gesellschaften betroffen, aber auch die Gesellschaften Nordamerikas und Japans. Der „World Values Survey“ läßt zwar Unterschiede im Fortschreiten dieses Prozesses erkennen - so ist der Wertewandel in den Vereinigten Staaten weniger weit vorangeschritten als in Westeuropa - die Tendenzen dieser Verschiebungen in der Wertestruktur stimmen jedoch überein²⁷.

Die künftige Kultur der Selbständigkeit wird im Unterschied zu den Selbständigenkulturen der Vergangenheit und Gegenwart demnach in einem weiteren gesellschaftlichen Umfeld angesiedelt sein, welches stark durch „postmoderne“ Werte geprägt ist. Was dies im einzelnen für das unternehmerische Engagement bedeuten wird, läßt sich derzeit nicht mit Sicherheit sagen. Ein Blick auf die sehr unterschiedlichen Arbeitszeitbudgets von Selbständigen und leitenden Angestellten einerseits und der Masse der Erwerbstätigen andererseits läßt auf handfeste Friktionen schließen. 60-Stunden-Wochen sind kaum mit einer überwiegenden Freizeitorientierung der einzelnen vereinbar.

Festzustellen ist aber auch, daß wirtschaftliche Selbständigkeit einem großen Teil der Angehörigen der jungen Generation als attraktiv erscheint, obgleich diese sehr gut über die Widrigkeiten des Selbständigendaseins informiert sind. Hier kommt ein anderer Faktor ins Spiel: Berufliche Selbständigkeit wird

²⁶ Vgl. als kritische Stimme *Leipold*: Wertewandel und Werteverzehr: Moraleische Dimensionen der Sozialen Marktwirtschaft, in: *Cassel*: 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Ordnungstheoretische Grundlagen, Realisierungsprobleme und Zukunftsperspektiven einer wirtschaftspolitischen Konzeption (Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 57), Stuttgart 1998, S. 153-175, sowie zur Gegenposition *Beck*: Kinder der Freiheit: Wider das Lamento über den Werteverfall, in: *Beck* (Hrsg.): Kinder der Freiheit (Edition Zweite Moderne), Frankfurt am Main 1998, S. 9-33.

²⁷ Vgl. hierzu die empirischen Befunde in *Inglehart*: Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt und New York 1998, insbesondere S. 189 ff. - Vgl. auch die kritische Wertung *Ingleharts* bei *Leipold*, a.a.O.

möglicherweise durch postmoderne Werte stärker unterstützt, als dies auf den ersten Blick erscheinen mag. Vielleicht erscheint eine berufliche Tätigkeit in selbständiger Position vielen jungen Menschen gerade deswegen attraktiv, weil sie in dieser die Chancen zur Realisierung von Selbstverwirklichungswerten erblicken.

Die von der vergleichenden Kulturoziologie festgestellte Zunahme des Anteils „postmaterialistisch“ eingestellten Menschen an der Bevölkerung muß somit keineswegs auf eine Absage an Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung hinauslaufen, sondern könnte einen geeigneten kulturellen Nährboden für eine positive Aufnahme des Rufs nach einer neuen Kultur der Selbständigkeit in der Bevölkerung abgeben. Ein abschließendes Urteil über das Pro und Contra des Einflusses des Wertewandels auf die Bereitschaft zum unternehmerischen Engagement ist derzeit nicht möglich.

V. Niedergang der milieuspezifischen Erwerbskulturen?

Selbständiges wirtschaftliches Erwerbsstreben hat sich in den vorindustriellen Gesellschaften überwiegend im Rahmen bestimmter sozialer Gruppen vollzogen, die sich unter anderem durch gemeinsame Werte, Lebensmuster und wirtschaftliche Orientierungen voneinander unterschieden. Der Einzelne wurde in ein bestimmtes sozio-kulturelles Umfeld hineingeboren und wuchs in „seine“ gruppenspezifische Erwerbskultur hinein, die im Normalfall seinen beruflichen Lebensweg bestimmte. Diese gruppenspezifischen Erwerbskulturen sind im Ergebnis des Industrialisierungsprozesses zwar überwiegend in einer nivellierten Mittelstandsgesellschaft aufgegangen. Stellenweise haben sich jedoch traditionelle Erwerbskulturen - in sehr stark modifizierter Form - bis zur Gegenwart behauptet, in einigen Bereichen haben sich milieuspezifische Erwerbskulturen sogar ansatzweise neu konstituiert. Als Beispiel für den erstgenannten Fall sind die handwerklichen Berufe anzuführen, denen es im 20. Jahrhundert gelang, ihre handwerkliche Identität zu bewahren bzw. - für die neu entstandenen Handwerke - eine handwerkliche Identität unter Rückgriff auf ältere handwerkliche Traditionen zu schaffen²⁸. Ein Beispiel für den zweitgenannten Fall sind die älteren akademischen freien Berufe (z.B. Ärzte, Zahnärzte, Notare), die ihre Nachkommenschaft ebenso wie die Handwerker relativ stark auf gruppenspezifische wirtschaftliche Erwerbsmuster hin orientieren.

Hinzuweisen ist an dieser Stelle auf die Bedeutung des Unterschieds zwischen Erwerbskulturen („Kulturen der Selbständigkeit“), die vornehmlich im

²⁸ Zur Spezifität handwerklicher Erwerbskultur vgl. z.B. *Wernet*: Die soziologische Stellung des Handwerks, in: *Wernert*: Handwerk in moderner Sicht (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 13), Münster 1965, S. 97-101.

kleingewerblichen Milieu verhaftet sind, und Erwerbskulturen, die stärker mit dem modernen Unternehmertum verbunden sind²⁹. Dieser Unterschied ist historisch bedingt und nicht nur in der deutschen Geschichte, sondern auch in der sozio-ökonomischen Entwicklung anderer Industrieländer begründet. Auf politischem Gebiet führte er in Deutschland im 19. Jahrhundert zur Entstehung der Mittelstandsbewegung, die sich zunächst wesentlich als Interessenvertretung der Gewerbetreibenden gegen das vordringende „Großkapital“ verstand. Diese politische Frontstellung ist heute längst überholt, kulturelle Unterschiede zwischen Selbständigen- und Unternehmermilieus bestehen jedoch fort. Die Grenzen zwischen diesen Milieus waren allerdings von jeher fließend, wie z.B. der starke Beitrag des Handwerks zur Rekrutierung der industriellen Unternehmerschaft im 19. Jahrhundert zeigt. Überdies verlieren im Zuge des Vordringens des wirtschaftlichen Rationalisierungsprozesses in die Bereiche kleingewerblicher Produktion traditionelle Differenzierungen der milieuspezifischen Erwerbskulturen zunehmend an Bedeutung.

Die milieuspezifischen Erwerbskulturen sind insbesondere im Zuge des postmodernen Wertewandels unter Druck geraten. Das in weiten Teilen der mittelständischen Wirtschaft viel diskutierte Nachfolgeproblem ist in diesem Zusammenhang als Krisensymptom zu werten.

Bei einer zunehmenden Zahl von Unternehmen stellt sich ein ungelöstes Nachfolgeproblem, weil die Bereitschaft der nachwachsenden Generation, dem beruflichen Beispiel der Eltern zu folgen, abnimmt. Verfehlt wäre es allerdings, hieraus schon die Schlußfolgerung zu ziehen, die in der Tradition verwurzelten Erwerbskulturen hätten ihre Lebenskraft gänzlich eingebüßt oder seien gar in den letzten Jahrzehnten verschwunden³⁰. Empirische Forschungsarbeiten zur Berufswahl von Unternehmensgründern in Deutschland weisen darauf hin, daß familiäre Sozialisationsprozesse in Selbständigenhaushalten nach wie vor eine außerordentlich große Bedeutung für die Rekrutierung von Unternehmensgründern und Betriebsnachfolgern haben. Viele Selbständige orientieren sich in ihrer grundlegenden Berufsentscheidung weiterhin am beruflichen Vorbild des Vaters - im Ausnahmefall auch der selbständigen Mutter. Es kann also von einer erheblichen Selbstdrekrutierung von Selbständigen aus Selbständigenmilieus

²⁹ Vgl. Geiger: Die soziale Schichtung des deutschen Volkes. Soziographischer Versuch auf statistischer Grundlage, Darmstadt 1967, S. 106 f.

³⁰ Vgl. hierzu z.B. Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland: Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen. Teil II: Ursachen steigender Arbeitslosigkeit in Deutschland und anderen frühindustrialisierten Ländern, Bonn 1997, S. 53.

und somit von einer bemerkenswerten Vitalität der traditionellen Selbständigenkulturen ausgegangen werden³¹.

VI. „Gründerdefizit“ - ein kulturelles Problem?

In der öffentlichen Diskussion wird vielfach ein Mangel an Unternehmensgründungen beklagt und dieser bisweilen auf eine kulturell bedingte fehlende Bereitschaft der Deutschen zum unternehmerischen Engagement zurückgeführt. Hier stellt sich zunächst die Frage, ob und in welchem Sinne in Deutschland ein „Gründerdefizit“ festzustellen ist. Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung kann bekanntlich ebensowenig einen theoretisch begründeten wissenschaftlichen Maßstab für eine „optimale“ Gründungsquote (Unternehmensgründungen/Unternehmensbestand) wie für eine „optimale“ Selbständigenquote (Selbständige/Erwerbstätige) liefern. Die zwischen den Markteintritten in einer Branche und der wirtschaftlichen Dynamik innerhalb dieser Branche bestehenden Zusammenhänge sind zweifellos stets komplexer Natur und von einer Vielzahl von Faktoren abhängig (z.B. Unternehmenspopulation, Marktstruktur und Wettbewerbssituation, Stellung im Produktlebenszyklus, Nachfrageentwicklung, Innovationen und Marktzutrittsbarrieren). Besonders hohe Gründungsquoten gehen - außer in besonders dynamisch wachsenden Märkten - in der Regel mit höheren Marktaustrittsquoten, also mit einer höheren Fluktuation des Unternehmensbestandes einher. Es ist davon auszugehen, daß in einer gut funktionierenden Wettbewerbsordnung das von Hayek beschriebene „Entdeckungsverfahren des Wettbewerbs“ zu einer „adäquaten Versorgung“ einer Branche bzw. der Volkswirtschaft insgesamt mit neuen Unternehmen führt.

Die Zahl der Unternehmensgründungen hat im früheren Bundesgebiet in den letzten Jahrzehnten deutlich zugenommen, kaum überraschend hat zugleich die Zahl der Marktaustritte stark zugelegt (vgl. Tabelle 4). Detaillierte Statistiken über das Gründungsgeschehen in den frühindustrialisierten Ländern, die verlässliche Aussagen darüber zuließen, wie sich die Gründungstätigkeit in Deutschland im Vergleich zu anderen Industrieländern entwickelt hat, sind nicht verfügbar. Die vorliegenden Statistiken liefern indessen keine stichhaltigen Anhaltspunkte dafür, daß das Gründungsgeschehen in (West-) Deutschland in den letzten Jahrzehnten deutlich hinter demjenigen anderer Industrieländer - z.B. der Vereinigten Staaten oder Japans - zurückgeblieben ist. Höhere Gründungsquoten in den Vereinigten Staaten sind mit höheren Marktaustrittsquoten

³¹ Vgl. Pfeiffer: Selbständige und abhängige Erwerbstätigkeit. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven (Reihe „Wirtschaftswissenschaft“, Bd. 30), Frankfurt am Main 1994, S. 187.

Tabelle 4
Unternehmensgründungen in Deutschland
- in 1.000 -

Jahr	Gründungen	Liquidationen	Saldo
Alte Bundesländer			
1975	137	139	-2
1980	178	135	43
1981	215	184	31
1982	269	206	63
1983	297	235	62
1984	310	250	60
1985	310	267	43
1986	302	268	34
1987	307	261	46
1988	326	264	62
1989	337	268	69
1990	372	280	92
1991	391	297	94
1992	398	288	110
1993	407	298	109
1994	419	328	91
1995	452	358	94
1996	434	373	61
Neue Bundesländer			
1990	110	-	-
1991	140	11	129
1992	96	24	72
1993	79	41	38
1994	74	44	30
1995	76	49	27
1996	68	58	10
Deutschland			
1991	531	280	223
1992	494	308	182
1993	486	312	147
1994	493	339	121
1995	528	372	121
1996	502	407	71

Hochrechnung des IfM Bonn. - Vgl. BMWi (Hrsg.), Unternehmensgrößenstatistik

1997/98. Daten und Fakten. (BMW-Studienreihe, Nr. 96.), Bonn 1997, S. 142.

verbunden, die Überlebenswahrscheinlichkeit amerikanischer Neugründungen ist im Vergleich zu deutschen Gründungen geringer.

Von einem volkswirtschaftlichen „Gründungsdefizit“ lässt sich allerdings in Bezug auf die hohe Arbeitslosigkeit sprechen. Unternehmensgründungen können einen direkten Beitrag zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten sowie indirekt, über ihren Beitrag zum Wettbewerbssgeschehen und zur Innovationstätigkeit, mit dem sie die wirtschaftliche Dynamik fördern.

Kulturell bedingte Defizite werden in der öffentlichen Diskussion vor allem bei der vergleichsweise zögerlichen Entwicklung von High-tech-Branchen identifiziert. Es ist nicht zu übersehen, daß die deutsche Industrie im Vergleich insbesondere zu den Vereinigten Staaten in den vergangenen Jahrzehnten hier zumeist nur relativ bescheidene Erfolge zu verzeichnen hatte. An der primär „kulturellen“ Natur dieses Entwicklungsrückstands sind indes Zweifel angebracht. Vor allem hat das institutionelle Umfeld Versuche zur Gründung von technologieorientierten Unternehmen in Deutschland nur in relativ bescheidenem Maße unterstützt. Dies trifft insbesondere auf die Universitäten zu, die sich im Unterschied zu den Vereinigten Staaten in traditionellen Bahnen bewegen und den Kontakt zur Wirtschaft kaum gesucht haben. Die Ausbildungsgänge sind denn auch nach wie vor ganz überwiegend auf berufliche Karrieren der Absolventen in abhängigen Beschäftigungen ausgerichtet. Aktive Anstrengungen zur Stärkung der Verbindungen zur Wirtschaft - z.B. in Gestalt des „Science Brokerage“ und von Gründerkollegs - sind überwiegend neueren Datums. Institutionen, Strukturen und mentale Prägungen wirkten hier bei der Entstehung jener Spezifika der deutschen Universität zusammen, welche die „Wirtschaftsferne“ der Hochschulen ausmachen. Bemühungen um die Verbreitung einer Kultur der Selbständigkeit an den deutschen Hochschulen zielen vor diesem Hintergrund mindestens ebenso sehr auf Veränderungen des institutionellen Umfelds und der Strukturen der Universitäten ab wie auf die Veränderungen mentaler Prägungen.

VII. Die „deutsche Risikoaversion“ - das Beispiel des Risikokapitalmarkts

Die enge Verflechtung von institutionellen und kulturellen Zusammenhängen lässt sich auch am Beispiel des Risikokapitalangebots nachweisen. Die schwache Entwicklung des Risikokapitalmarkts in Deutschland wurde in der öffentlichen Diskussion immer wieder in Verbindung mit einer mangelhaften Bereitschaft der Deutschen gebracht, unternehmerische Risiken einzugehen. In der Tat scheint die „Risikoaversion“ deutscher Anleger ausgeprägter zu sein als diejenige amerikanischer Investoren. Ein „Mentalitätsaspekt“ spielt beim Finanzierungsverhalten der Unternehmen und beim Anlageverhalten potentieller Investoren zweifellos eine Rolle. Allerdings wäre es verfehlt, diesen als aus-

schlaggebenden Faktor für die Entwicklung des Risikokapitalmarkts anzusehen. Auszugehen ist vielmehr von einem engen Wechselverhältnis zwischen kulturell bedingten Einstellungen und institutionellen Faktoren.

Die in jüngster Zeit in Deutschland monierte Risikoaversion ist Teil einer Finanzierungskultur, die sich im Wechselspiel mit der Entwicklung der Finanzinstitutionen seit Beginn des Industrialisierungsprozesses in Deutschland herausgebildet hat. Das deutsche Finanzierungssystem unterscheidet sich von denjenigen der Vereinigten Staaten und Großbritanniens unter anderem durch die Schlüsselstellung der Geschäftsbanken bei der Unternehmensfinanzierung, die Kontrollfunktion der Banken als Anwalt der Anteilseigner in den Aufsichtsräten der Großunternehmen (Depotstimmrecht) und eine vergleichsweise sehr schwach entwickelte Börsenkapitalisierung der Aktiengesellschaften. Das finanzielle Engagement Privater in fremden Unternehmen („Business Angels“) ist in Deutschland vermutlich weitaus weniger entwickelt als in den Vereinigten Staaten - verlässliche Zahlen hierzu sind allerdings trotz der Beliebtheit des Themas in der Literatur nicht verfügbar. Das deutsche Finanzierungssystem hat in der Vergangenheit einen insgesamt hervorragenden Beitrag zur Entwicklung der Wirtschaft geleistet, der angesichts nunmehr offenkundiger Schwächen bei der Finanzierung kostspieliger Investitionsprojekte in jungen High-tech-Unternehmen nicht in Vergessenheit geraten sollte³². Auch sollte nicht übersehen werden, daß bei der Entwicklung des amerikanischen formellen Risikokapitalmarkts nach dem Zweiten Weltkrieg die öffentliche Hand eine in der deutschen Diskussion oft übersehene erhebliche Rolle gespielt hat³³.

Die deutsche Politik hat in den letzten Jahren zurecht der Bereitstellung von Risikokapital besondere Aufmerksamkeit geschenkt und eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die günstigere Rahmenbedingungen für die Bereitstellung von Risikokapital schaffen sollen. Ausgangspunkt dieser Anstrengungen bildeten kritische Einschätzungen des im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern schwach entwickelten Risikokapitalangebots in Deutschland. Die vorliegenden Informationen lassen darauf schließen, daß diese Maßnahmen sich sehr positiv auf die Entwicklung des Risikokapitalmarkts auswirken werden.

Mentalitäten bezüglich des Umgangs mit Risikokapital werden sich mit der Entwicklung des Risikokapitalmarkts in Deutschland und den anderen kontinentaleuropäischen Ländern allmählich verändern. Gleiches läßt sich z.B. auch im bezug auf die Anzeichen dafür sagen, daß sich die deutsche Aktienkultur

³² Vgl. die Eloge auf das deutsche Banksystem aus britischer Sicht bei *Hutton: The State we're in*, London 1996, S. 267 f.

³³ Vgl. *Pfirrmann/Wupperfeld/Lerner: Venture Capital and Technology Based Firms. An US-German Comparison (Technology, Innovation and Policy, vol. 4)*, Heidelberg 1997, S. 21 ff.

allmählich stärker den angelsächsischen Modellen annähert. Die Politik hat mit ihrem primär auf die Veränderungen der Institutionen abzielenden Ansatz den richtigen Weg gewählt. Der moralische Appell an die Deutschen, sich künftig risikofreudiger zu verhalten, würde hingegen nicht fruchten.

VIII. „Krise der Kultur“ oder „Krise des Sozialstaats“?

Die Zunahme der Selbständigenquoten in Großbritannien und Schweden, aber auch die Entwicklung in den Vereinigten Staaten, wo - bei einer relativ konstanten Selbständigenquote - die Zahl der Selbständigen parallel zur Zahl der Erwerbstätigen angestiegen ist, wäre nicht möglich gewesen, wenn nicht ein erheblicher Teil der Unternehmensgründer der letzten Jahrzehnte mit relativ bescheidenen Einkommen vorlieb genommen hätte. Ein Zusammenhang zwischen der Spreizung der Einkommensskala und Entwicklung der Selbständigkeit kann als sehr wahrscheinlich gelten. Mit geringen alternativen Erwerbschancen - stabiler Arbeitsplatz, Einkommenserwartungen, Aussichten auf Sozialleistungen - nimmt die Attraktivität selbständiger Erwerbsarbeit zu. Alleinunternehmen und Kleinstunternehmen mit sporadischer oder geringer Lohnbeschäftigung können angesichts ihres quantitativen Gewichts die Selbständigenquoten in die Höhe treiben. Nun wäre es falsch, die positive Beschäftigtenentwicklung in den Vereinigten Staaten vornehmlich auf die Zunahme von „Hamburger-Jobs“ zurückzuführen zu wollen. Fundierte Analysen zeigen, daß eine starke Zunahme qualitativ hochstehender und eher „geringwertiger“ Arbeitsplätze zugleich eingetreten ist und einseitige Einschätzungen des amerikanischen „Job-Wunders“ verfehlt sind³⁴.

Deutlich wird hier, daß mit dem Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ letztlich auch die Frage nach der künftigen Ausgestaltung der Arbeitsmarkt- und sozialstaatlichen Regelungen aufgeworfen wird. Ökonomische Sachzwänge werden den einzelnen letztlich eher zur Aufnahme einer nur bedingt präferierten selbständigen Betätigung animieren als moralische Appelle. Eine Neuzeichnung der Grenzen zwischen wirtschaftlich attraktiver und nicht attraktiver Selbständigkeit und ein Abbau bestehender Arbeitsmarktrigiditäten wird auf längere Sicht auch die kulturellen Prädispositionen der einzelnen bezüglich der wirtschaftlichen Selbständigkeit beeinflussen³⁵. Eine empirische

³⁴ Vgl. *Meisenheimer II: The services industry in the ‘good’ versus ‘bad’ jobs debate*, in: „Monthly Labor Review“, Washington, Jg. 1998, Heft 2, S. 22-47.

³⁵ Zur Reform des „Sozialstaates“ vgl. *Heinze: Die blockierte Gesellschaft. Soziökonomischer Wandel und die Krise des „Modell Deutschland“*, Opladen 1998, insbesondere S. 158 ff.; zur Arbeitsmarktverfassung *Bickenbach/Soltwedel: Produktionsystem, Arbeitsorganisation und Anreizstrukturen: der Paradigmenwechsel in der Unternehmensorganisation und seine Konsequenzen für die Arbeitsmarktverfassung*, in:

Untersuchung zur Entwicklung der Selbständigkeit in der Europäischen Union zeigt, daß die institutionellen und legislativen Regelwerke des Staates erheblichen Einfluß auf die Entwicklung der Selbständigkeit haben. Eine erhöhte Arbeitslosigkeit führt danach nicht zwangsläufig, sondern nur in Verbindung mit einer relativ restriktiven Ausgestaltung der sozialstaatlichen Regelungen zu erhöhten Selbständigenquoten³⁶.

Aus dem Zusammenhang zwischen arbeitsmarktbezogenen und sozialstaatlichen Regelwerken einerseits und wirtschaftlicher Selbständigkeit andererseits lassen sich keine zwangsläufigen Folgerungen für die Reform des Sozialstaates ableiten. Hierfür sind vielmehr soziale Konsenslösungen zu entwickeln, ohne die in Deutschland derartige Reformen kaum durchführbar erscheinen. Die Diskussion über die „neue Kultur der Selbständigkeit“ kann indessen an analytischer Tiefe gewinnen, wenn in ihr die hier angesprochenen Probleme nicht ausgespart bleiben, sondern offen zur Sprache gebracht werden.

Am Rande sei darauf verwiesen, daß mit den institutionellen Reformen auch die praktisch bedeutungsvolle Frage der Rolle der staatlichen Bürokratie im Wirtschaftsleben angesprochen ist. Die in der deutschen Staats- und Verwaltungstradition angelegte notorische „Reglementierungswut“ wirkt als Hemmschuh bei der Entwicklung der Selbständigkeit. Durch übermäßige bürokratische Reglementierung wird zu häufig die intrinsische Motivation angehender Unternehmensgründer in Mitleidenschaft gezogen³⁷. Die Stärke der deutschen Verwaltungsbürokratie - das im internationalen Vergleich relativ geringe Maß an Korruption - kann diesen Mangel nur zum Teil wettmachen.

D. Fazit und Schlußfolgerungen

Der Ruf nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ artikuliert ein *legitimes und wichtiges politisches Anliegen, das im Kern eher institutioneller als*

Cassel: 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Ordnungstheoretische Grundlagen, Realisierungsprobleme und Zukunftsperspektiven einer wirtschaftspolitischen Konzeption (Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 57), Stuttgart 1998., S. 491-533, hier S. 525 ff.

³⁶ Vgl. Meager: Self Employment and Labour market Policy in the European Community (WZB Discussion Papers, FS I 93 - 201), Berlin 1993, S. 64 ff., vgl. hierzu auch die eher zurückhaltende Einschätzung der Einflußmöglichkeiten der Arbeitsmarktpolitik bei Walwei: Bestimmungsfaktoren für den Wandel der Erwerbsformen. Beschäftigung: Formenvielfalt als Perspektive? - Teil 2 (IAB-Kurzbericht, Nr. 3/28.1.1998), Nürnberg 1998, S. 7.

³⁷ Vgl. zur Bedeutung der intrinsischen Motivation der Menschen im Wirtschaftsleben Frey: Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-) Moral verdrängen, München 1997.

kultureller Natur ist. Gravierende Veränderungen des industriellen Produktionsystems, des europäischen und des globalen wirtschaftlichen Umfeldes fordern die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft zu Anstrengungen heraus, auf welche die Institutionen - z.B. die staatlichen Bildungseinrichtungen, die Arbeitsmarktinstitutionen, die sozialstaatlichen Einrichtungen, die staatliche Bürokratie - bislang nur unzureichend vorbereitet sind. Die Berufung auf eine „Kultur der Selbständigkeit“ eignet sich zwar als einigendes, weil relativ unverbindliches Motto für die Sensibilisierung der Öffentlichkeit für Reformstau und politische Handlungsbedarfe, zumal ungewiß bleibt, ob hierbei unverbindlich zu mehr Eigenverantwortlichkeit und selbständigem Handeln aller Bürger aufgerufen oder eine Lanze für das Unternehmertum gebrochen wird. Dabei sollte jedoch nicht übersehen werden, daß sich kulturelle Einflüsse auf wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerisches Engagement aus der Sicht der Wissenschaft weitaus subtiler und differenzierter darstellen, als im Ruf nach einer neuen Kultur der Selbständigkeit zumeist unterstellt.

Kulturelle Einflüsse auf Selbständigkeit und Unternehmertum vollziehen sich stets in einem komplexen, multikausalen Wirkungsgeflecht unterschiedlichster Faktoren. Monokausale Erklärungen von Branchenentwicklungen oder gar aggregierter volkswirtschaftlicher Entwicklungstrends durch kulturelle Faktoren erweisen sich als ebenso einseitig wie „ökonomistische“ Erklärungen. Unternehmens- und Selbständigenkulturen beeinflussen nicht nur das wirtschaftliche Handeln der einzelnen und damit die wirtschaftsstrukturelle Entwicklung, sondern werden ihrerseits stark durch wirtschaftliche Strukturen, formelle Institutionen - insbesondere die wirtschaftliche Rahmenordnung - geprägt. Die oft kritisierte „Angestelltenmentalität“ vieler Deutscher, die in demoskopischen Untersuchungen allenfalls partiell nachzuweisen ist, ist somit als normale psycho-soziale Reaktion von Generationen abhängig. Beschäftigter auf strukturelle Realitäten zu interpretieren und wird sich auf längere Sicht ebenso wie die zuweilen beklagte „Risikoaversion“ mit dem Wandel der wirtschaftlichen und institutionellen Strukturen verändern.

Selbständigenquoten sind kein geeigneter Maßstab für die unternehmerische Mobilisierung einer Gesellschaft. Eine niedrige Selbständigenquote - wie z.B. diejenige der Vereinigten Staaten oder Deutschlands - ist in erster Linie als Ausdruck eines hohen industriellen Entwicklungsstandes zu werten. Der sektorale Strukturwandel begünstigt im Zuge der Tertiarisierung eine Zunahme der Selbständigkeit; der säkulare Trend zur Abnahme der Selbständigenquote ist in den meisten hochentwickelten Ländern zum Stillstand gekommen, eine eigentliche Trendumkehr hin zu wachsenden Selbständigenquoten ist indes statistisch bislang noch nicht zu belegen. Kulturelle Einflüsse auf wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung sind anzunehmen, bislang aber durch die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Forschung nur in bescheide-

nem Maße erfaßt worden. Vielfach verbergen sich hinter dem Hinweis auf kulturelle Determinanten der Mobilisierung unternehmerischer Potentiale institutionelle Zusammenhänge - z.B. Arbeitsmarktregime, Sozialpolitik, Kapitalmarktinstitutionen oder Steuerpolitik.

Mit dem Ruf nach einer neuen Kultur der Selbständigkeit wird nicht nur an ein verstärktes unternehmerisches Engagement appelliert - ein angesichts der hohen Arbeitslosigkeit vernünftiges und unterstützungswürdiges Ziel -, sondern auch die fällige Modernisierung des Sozialstaats angesprochen. Bei der Anpassung der sozialen Marktwirtschaft an ein verändertes gesamtwirtschaftliches und globales Umfeld sind in Deutschland in der Tat in den nächsten Jahren entscheidende Aufgaben zu lösen. Folgt man dem ganzheitlichen Ordnungsdenken der Vordenker der Sozialen Marktwirtschaft (insbesondere Müller-Armacks) ist von diesen Gestaltungsaufgaben über die Interdependenz der Ordnungen auch die herrschende Werteordnung, somit die Kultur, berührt.

Kultur selbst ist allerdings durch staatliches Handeln vor allem indirekt - über die Gestaltung der Wirtschaftsordnung - beeinflußbar, aber, wie Hayek betonte, keinesfalls „machbar“³⁸. Dies spricht gegen konstruktivistische Sozialexperimente zur Manipulation wirtschaftlicher Kultur und Mentalitäten, nicht jedoch gegen solche relativ bescheidenen Aktionen der Politik, die - im Sinne der Popper'schen „Stückwerktechnologie“ - darauf abzielen, unternehmerisches Engagement durch moralischen Zuspruch zu ermutigen und in der Bevölkerung populär zu machen. Derartige Maßnahmen können das soziokulturelle Umfeld für Unternehmensgründungen positiv beeinflussen und den Weg für fällige institutionelle Reformen bereiten; sie können indes keinesfalls die Wirkung gegenläufiger ökonomischer Anreizstrukturen für unternehmerisches Handeln außer Kraft setzen.

Als Betätigungsfeld par excellence zur mentalen Förderung unternehmerischer Potentiale bietet sich für den Staat die Bildungspolitik an. Distanz zum Unternehmertum und Defizite in der Vermittlung relevanten Wissens über wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung sind in allgemeinbildenden Bildungseinrichtungen aller Bildungsstufen festzustellen. Entrepreneurship-Lehrstühle, Gründerkollegs und modulare Angebote unternehmerisch relevanten Wissens an Hochschulen könnten die deutsche Hochschullandschaft um ein Element bereichern, das hierzulande bislang - im Vergleich z.B. zum angelsächsischen Raum - noch recht schwach ausgeprägt ist.

³⁸ Vgl. *Habermann*: Der Wohlfahrtsstaat. Die Geschichte eines Irrwegs, Frankfurt am Main und Berlin 1997, S. 46.

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49657-0>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 06:18:03
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründungen

Von Reinhard Schulte

A. Bankwirtschaft als Bedingungsfaktor erfolgreicher Existenzgründungen

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Unternehmensgründung befindet sich in mancherlei Hinsicht noch in ihren Anfängen. Etwa seit Mitte der siebziger Jahre haben Unternehmensgründungen das Interesse deutschsprachiger Wissenschaftler erfahren¹.

Gegenstand wissenschaftlicher Arbeiten zur Gründungsforschung sind meist die Gründerperson, die Gründungsfinanzierung (im Sinne institutioneller Beitrachtungen von Finanzierungsmöglichkeiten für neue und technologieorientierte Unternehmungen und der Förderung solcher Finanzierungen) oder generell die Ursachen für die Entstehung, das Scheitern oder den Erfolg neu gegründeter Unternehmungen. Eine Reihe von Fragen aber ist bislang noch gar nicht oder nur rudimentär behandelt worden. Dazu gehört auch die Analyse der Beziehung von Bank und Gründungsunternehmung als (potentieller oder tatsächlicher) Gläubiger-Schuldner-Beziehung. Zwar liegen hier Analysen zu den quantitativen Ursache-Wirkungs-Beziehungen auf der Ebene der regionalen kreditwirtschaftlichen Versorgung vor², nicht aber einzelwirtschaftlich orien-

¹ Vgl. z.B. Szyperski/Nathusius: Probleme der Unternehmensgründung, Stuttgart 1977; Szyperski: Betriebswirtschaftliche Probleme der Unternehmensgründung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 32. Jg. (1980), S. 309-320; Klandt: Überlegungen und Vorschläge zur Abgrenzung und Strukturierung des Objektbereichs der Gründungsforschung, in: Nathusius/Klandt/Kirschbaum (Hrsg.): Unternehmensgründung. Konfrontation von Forschung und Praxis - Festschrift für Norbert Szyperski, Bergisch-Gladbach 1984, S. 37-64; Müller-Böling: Überlegungen zu Strategien der Gründungsforschung, in: Nathusius/Klandt/Kirschbaum (Hrsg.): Unternehmensgründung. Konfrontation von Forschung und Praxis - Festschrift für Norbert Szyperski, Bergisch-Gladbach 1984, S. 17-35.

² Vgl. Schulte: Kreditwirtschaft und Unternehmensgründungen (bifego - Schriften zur Gründungsforschung, Band 2), Dortmund 1997; Müller-Böling/Schulte: Regionale Bankenindikatoren und Gründungsaktivität, in: Research Institute of Management and Economics (Hrsg.): Wirtschaftsentwicklung und Regionalprobleme, Chungnam 1990, S. 161-181.

tierte, d.h. auf den Individualkontrakt zwischen Bank und Schuldner bezogene Untersuchungen. Arbeiten, die sich aus bankwirtschaftlicher Perspektive diesem Thema nähern, stellen typischerweise die formale Bonitätsprüfung des Antragstellers, also die Prüfung seiner Bereitschaft und Fähigkeit zur späteren Rückzahlung eines Kredites, in den Vordergrund, wobei die Spezifika einer eben gegründeten bzw. zu gründenden Unternehmung meist gar nicht berücksichtigt werden. Dabei ist dieses Problem nicht nur für die Gründungsforschung von Interesse, sondern auch für die bankbetriebliche Mittelstandspolitik und - mittelbar - auch für die öffentliche Förderpolitik.

Die Beziehung zu Kreditinstituten wird von potentiellen und tatsächlichen Firmenkunden häufig als problematisch empfunden. Im Vordergrund steht dabei der Vorwurf übertriebener Risikoscheu, verbunden mit Klagen über Beamtenmentalität und Bürokratie in den Banken. In besonderem Maße gilt dies für Unternehmungen, die noch nicht oder erst seit kurzer Zeit am Markt sind, die neue, noch nicht etablierte Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftskonzepte entwickelt haben, oder in anderer Form vom typischen Kreditgeschäft abweichen. Sie sind wirtschaftlich anonym und entziehen sich daher einer standardisierten (Kreditwürdigkeits-)Prüfung durch Banken. In diesen Fällen ist die ohnehin zwischen Gläubiger und Schuldner bestehende Asymmetrie³ von Informationen - im Falle des Zustandekommens eines Kontraktes auch von Kompetenzen und Betroffenheiten - besonders ausgeprägt. Folgt man der von solchen Unternehmungen geäußerten Argumentation, scheitern zahlreiche Neugründungen und Innovationen, unabhängig von der technologischen Kompetenz des potentiellen Gläubigers in bezug auf das zu finanzierende Projekt, vornehmlich an deren Desinteresse und ihrer mangelnden Risikobereitschaft. Mittelbare Folgen für den Strukturwandel wären dann nicht auszuschließen. Damit tritt eine Lücke zwischen dem bankenseitig häufig erneuerten Bekenntnis ausgeprägter Unterstützungsbereitschaft gerade für Unternehmungsgründer einerseits, und der gründerseitigen Bankenwahrnehmung andererseits zutage.

Gegenstand der folgenden Ausführungen ist es, sowohl das Bild der Banken bei potentiellen Gründerpersonen, als auch das bankbetriebliche Anlageverhalten - und dabei insbesondere das Risikoverhalten - in bezug auf anonyme Unternehmungen näher zu untersuchen. Zielsetzung ist dabei, zu erklären, warum sich Banken in dieser von Gründerpersonen wahrgenommenen Weise verhalten. Wie sich zeigen wird, legt die neuere Finanzierungstheorie den Schluß nahe, daß sich Banken dieser Zielgruppe gegenüber sogar äußerst vorsichtig verhalten müssen, da dem potentiellen Schuldner hier wesentliche Möglichkeiten,

³ Vgl. dazu grundlegend Bitz: Asymmetrien von Information, Einfluß und Betroffenheit als Determinanten des Finanzmanagements, Diskussionsbeitrag Nr. 136 des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Fern-Universität Hagen, Hagen 1988.

Qualitäten seiner Person und seines Vorhabens zu signalisieren, genommen sind.

Dazu wird zunächst untersucht, wie das bankbetriebliche Verhalten aus der Sicht von Gründerpersonen eingeschätzt wird (Abschnitt B). Die Sekundäranalyse von Daten einer im Jahr 1996 durchgeführten explorativen Befragung von jungen Unternehmungen liefert hierzu interessante erste Hinweise. Auf der Grundlage dieser Indizien werden anschließend einige risikotheoretische Überlegungen präsentiert, die die bankbetriebliche Geschäftspolitik gegenüber Gründungsunternehmungen erklären und auf Rationalität prüfen (Abschnitt C). Die Ausführungen schließen mit einer kurzen Zusammenfassung und daraus abgeleiteten Thesen zur Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen für Existenzgründungen (Abschnitt D).

B. Bankenverhalten aus der Sicht potentieller Gründerpersonen

Im Rahmen einer im Herbst 1996 vom Betriebswirtschaftlichen Institut für empirische Gründungs- und Organisationsforschung (bifego) durchgeführten explorativen Kurzerhebung wurden Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach ihren Kontakten zu Banken, an die sie Kreditwünsche zur Unternehmungsgründung herangetragen haben, und ihrer persönlichen Beurteilung der jeweiligen Banken befragt. Mit Hilfe von Schulnoten sollte dieser Personenkreis u.a. Konditionen, Verhalten, Engagement und Kompetenz der jeweiligen Bank subjektiv einschätzen. Individuelle Subjektivität der Befragten war hier erwünscht, da nicht die tatsächliche Ausprägung der genannten Aspekte, sondern deren subjektive Wahrnehmung gemessen werden sollte. Die Auswertungen stützen sich auf insgesamt 681 Bankkontakte von Gründer/inne/n in ganz Deutschland. Die Untersuchung ist nicht repräsentativ. Die einzelnen Beurteilungsbereiche sind bei den Einzelanalysen weiter unten tabellarisch aufgeführt.

Die befragten Unternehmer/innen haben schwerpunktmäßig im Zeitraum zwischen 1991 und 1994 gegründet und beschäftigen heute im Mittel (außer sich selbst) zwei angestellte Personen in Vollzeitarbeitsverhältnissen. Dabei sind Handel, Handwerk, freie Berufe, aber auch Gastronomie und andere Dienstleistungen vertreten. Durchschnittlich wird ein Umsatz zwischen 300 und 500 TDM p.a. erzielt. Bei den angefragten Krediten handelt es sich in 80 Prozent der Fälle um eine Größenordnung von bis zu 200 TDM. Millionenkreditwünsche betreffen weniger als sieben Prozent der Nennungen. Durchschnittlich wurden 50 TDM (Median) beantragt.

Die gewonnenen Daten zeigen in Grenzen auch, wovon die abgegebenen Beurteilungen abhängen. So konnte untersucht werden, welche Rolle Alter, Größe und Kreditbedarf der Unternehmung spielen. Einige dieser Merkmale liefern interessante Erklärungsbeiträge.

Die einzelnen Beurteilungskriterien und die durchschnittlichen Bewertungen können der Abbildung 1 entnommen werden. Die explizite Abfrage der kontaktierten Bank erlaubt auch eine überregionale Zusammenfassung zu (insti-

Kriterium	arithm. Mittel	Sign. ⁴	2	3	4	5	6
Interesse an Existenzgründern	3,799	***	3,39	4,86			
Engagement bei d. Antragsbearbeitung	3,544		3,10	4,23			
Höhe des Kredits (falls erhalten)	3,858	***	3,39	4,89			
Zinskonditionen	3,527	**	3,00	4,05			
Sonst. Konditionen/ Gebühren	3,522	*	3,00	4,10			
Unterstützung bei juristischen und betriebswirtschaftlichen Problemen	4,510		4,07	5,67			
Vermittlung von Kontakten	4,753		4,17	5,30			
Fachliche Kompetenz	3,370		2,50	3,92			
Unterstützung bei der Informationsbeschaffung	4,214		3,17	4,87			
Persönliche Betreuung	3,366	*	2,83	4,42			
Bearbeitungstempo	3,256		3,00	3,73			
Unbürokratische Kundenbehandlung	3,504	**	3,12	4,42			
Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprechpartner	2,984		2,50	4,08			
Durchschnittliche Bewertung	3,778		3,45	4,53			

Abb. 1: Beurteilung der Banken durch Jungunternehmer(innen)

4

Signifikanzniveau	
***	p<1%
**	p≤5%
*	p≤10%

tuts-) gruppenbezogenen Wertungen. Eine derartige Analyse zeigt erhebliche, z. T. statistisch hoch signifikante Differenzen zwischen den einzelnen Gruppen. Die abgebildeten Spannweiten zeigen die Differenzen zwischen jeweils bester und schlechtester Bankengruppe.

Betrachtet man alle Kriterien, ergibt sich dabei mit einer durchschnittlichen Bewertung, die kaum besser als „ausreichend“ ist, ein ausgesprochen negatives Bild. Der einzige Aspekt, der im arithmetischen Mittel leicht besser als „befriedigend“ beurteilt wurde, ist die „Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprechpartner“. Andererseits fällt die Beurteilung besonders negativ aus bei den Aspekten „Unterstützung bei der Informationsbeschaffung“, „Unterstützung bei juristischen und betriebswirtschaftlichen Problemen“ und „Vermittlung von Kontakten“. Dieses obere, also notenmäßig schlechtere Ende der Skala bewegt sich sogar überwiegend im Bereich zwischen 4,0 und 5,0. Bei rund der Hälfte der Kriterien sind die gruppenbezogenen Differenzen im Mittelwertvergleich statistisch signifikant⁵.

Die Ergebnisse zeigen deutlich, daß die Befragten eine sehr differenzierte Kritik an Kreditinstituten äußern. Eindeutig bemängelt werden insbesondere ein allgemeines Desinteresse sowie mangelnde Unterstützungsbereitschaft. Hingegen bleibt die Kritik in bezug auf Konditionen, Fachkompetenz und betreuende Personen eher moderat. Gerade beim Kriterium „Zinskonditionen“, das bankenseitig nur in Grenzen variabel zu gestalten ist, ergibt sich ein Wert, der nahezu exakt in Mitte der vorgegebenen Notenskala von „1“ bis „6“ liegt. Das kann als erster Hinweis verstanden werden, daß Kreditinstitute nicht generell verteufelt werden, sondern daß offenbar Bereitschaft besteht, Marktgegebenheiten und bankbetriebliche Sachzwänge als gegeben zu akzeptieren.

Im Hinblick auf das Unternehmungsalter zeigt sich, daß „ältere“ der jungen Unternehmungen (Gründung bis einschließlich 1994) ein durchgängig positives Bild ihrer Bank zeichnen als sehr junge Unternehmungen (Gründung in den Jahren 1995 oder 1996)⁶. Offensichtlich wächst das Ansehen einer Gründerbank mit der Dauer der unternehmerischen Tätigkeit ihrer jungen Firmenkunden. Der Aufbau eines Hausbankkontaktes, der mit regelmäßigen, oft sehr intensiven Verhandlungen und Gesprächen verbunden ist, dürfte dazu beitragen, auf beiden Seiten Vertrauen aufzubauen, das sich auch der gründerseitigen Bankenwahrnehmung niederschlägt. Tabelle 1 zeigt die entsprechenden Beur-

⁵ F-Test auf der Basis von 11 Gruppen.

⁶ Als Trennwert wurde hier wie auch bei den folgenden Dichotomisierungen der jeweilige Median gewählt. Die Medianwerte selbst wurden der jeweils kleineren der zwei gebildeten Klassen zugeordnet, um möglichst gleichmäßig besetzte Klassen zu erhalten.

teilungen, wobei die jeweils bessere Benotung durch Kursivdruck hervorgehoben wird.

Tabelle 1
Bewertungen differenziert nach Gründungsjahr

<i>Kriterium</i>	<i>Gründung bis 1994</i>	<i>Gründung 1995/96</i>	<i>Sign.</i>
	<i>n = 441</i>	<i>n = 231</i>	
Interesse an Existenzgründern	<i>3,66</i>	<i>4,10</i>	***
Engagement bei der Antragsbearbeitung	<i>3,47</i>	<i>3,71</i>	-
Höhe des Kredits (falls erhalten)	<i>3,75</i>	<i>4,09</i>	**
Zinskonditionen	<i>3,52</i>	<i>3,55</i>	-
Sonst. Konditionen/ Gebühren	<i>3,52</i>	<i>3,54</i>	-
Unterstützung bei juristischen und betriebs- wirtschaftlichen Problemen	<i>4,47</i>	<i>4,60</i>	-
Vermittlung von Kontakten	<i>4,69</i>	<i>4,87</i>	-
Fachliche Kompetenz	<i>3,36</i>	<i>3,43</i>	-
Unterstützung bei der Informationsbeschaf- fung	<i>4,16</i>	<i>4,36</i>	-
Persönliche Betreuung	<i>3,25</i>	<i>3,43</i>	-
Bearbeitungstempo	<i>3,20</i>	<i>3,38</i>	-
Unbürokratische Kundenbehandlung	<i>3,44</i>	<i>3,66</i>	-
Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprech- partner	<i>2,98</i>	<i>2,99</i>	-
<i>Durchschnittliche Bewertung</i>	<i>3,72</i>	<i>3,92</i>	*

Ein ähnlich eindeutiges Ergebnis zeigt sich im Hinblick auf die Unternehmungsgröße. Operationalisiert man Größe zunächst durch Umsatz und trennt auch hier in die zwei dichotomen Gruppen „Umsatz bis 300.000 DM“ und „Umsatz über 300.000 DM“, so erweisen sich die umsatztstärkeren als durchgängig zufriedener mit ihrer Bank⁷. Wie Tabelle 2 zeigt, gilt dies - zwar bei überwiegend fehlender Signifikanz - ausnahmslos für alle untersuchten Kriterien. Die prägnantesten Unterschiede treten bei den Aspekten „Vermittlung von Kontakten“ und „Unterstützung bei der Informationsbeschaffung“ auf, also gerade in jenen Bereichen, die insgesamt besonders negativ gesehen werden. Auffallend ist auch der signifikante Mittelwertunterschied bei der Variablen „Fachliche Kompetenz“. Dies kann als Hinweis darauf interpretiert werden,

⁷ Wegen der deutlich positiven Korrelation von Unternehmungsalter und Umsatz ($\rho = +0,385$) ist dieser Effekt nicht isoliert auf die Variable Umsatz zu beziehen. Alters- und Größenindikatoren sind vielmehr im Zusammenhang zu betrachten.

daß bestimmte, das Kreditengagement begleitende Bankleistungen, die den Firmenkunden nicht unmittelbar in Rechnung gestellt werden können, noch nicht bei der Gründung erbracht werden, sondern erst später, nachdem die junge Unternehmung sich etabliert und gefestigt hat. Dadurch kann auch die Wahrnehmung der Fachkompetenz in der hier festgestellten Weise beeinflußt werden. Offensichtlich gibt es also gewisse Mechanismen, die Banken zu einer Angebotssegmentation in bezug auf junge Unternehmungen veranlassen.

Tabelle 2
Bewertungen differenziert nach Umsatz

<i>Kriterium</i>	<i>Umsatz bis 300 TDM</i>	<i>Umsatz > 300 TDM</i>	<i>Sign.</i>
	<i>n = 265</i>	<i>n = 290</i>	
Interesse an Existenzgründern	3,75	3,69	-
Engagement bei der Antragsbearbeitung	3,56	3,47	-
Höhe des Kredits (falls erhalten)	3,93	3,72	-
Zinskonditionen	3,57	3,52	-
Sonst. Konditionen/ Gebühren	3,57	3,44	-
Unterstützung bei juristischen und betriebs- wirtschaftlichen Problemen	4,59	4,38	-
Vermittlung von Kontakten	4,90	4,54	**
Fachliche Kompetenz	3,50	3,18	**
Unterstützung bei der Informationsbeschaf- fung	4,45	3,97	***
Persönliche Betreuung	3,40	3,21	-
Bearbeitungstempo	3,31	3,19	-
Unbürokratische Kundenbehandlung	3,51	3,43	-
Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprech- partner	3,10	2,82	*
<i>Durchschnittliche Bewertung</i>	3,81	3,71	-

Sehr uneinheitlich sind die Ergebnisse bei einer auf die Mitarbeiterzahl bezogenen Größendifferenzierung. Erfragt wurde die Zahl der angestellten Vollzeitkräfte der Unternehmung, wobei Teilzeitkräfte entsprechend umzurechnen waren. Auch hier wurden die Angaben der besseren Übersichtlichkeit halber in die zwei dichotomen Gruppen gespalten, nämlich in Unternehmungen mit „bis zu zwei Mitarbeiter/inne/n“ und Unternehmungen mit „mehr als zwei Mitarbei-
ter/inne/n“.

Wie sich zeigt, sind personalstärkere Unternehmungen zwar in den meisten Beurteilungsbereichen zufriedener (siehe Tabelle 3). Ausnahmen davon sind

die konditionenorientierten Kriterien sowie die Bereiche „Bearbeitungstempo“ und „unbürokratische Kundenbehandlung“. Allerdings bestehen - mit Ausnahme der Variable „Kontaktvermittlung“ - keinerlei Signifikanzen. Insgesamt ist der Unterschied vernachlässigbar gering, so daß die personelle Größe offensichtlich nicht als Determinante der Bankenwahrnehmung anzusehen ist.

Tabelle 3
Bewertungen differenziert nach Mitarbeiterzahl

<i>Kriterium</i>	<i>bis zu 2 Mit- arb.</i>	<i>mehr als 2 Mitarb.</i>	<i>Sign.</i>
	<i>n = 260</i>	<i>n = 394</i>	
Interesse an Existenzgründern	3,88	3,74	-
Engagement bei der Antragsbearbeitung	3,55	3,52	-
Höhe des Kredits (falls erhalten)	3,88	3,84	-
Zinskonditionen	3,44	3,55	-
Sonst. Konditionen/ Gebühren	3,49	3,51	-
Unterstützung bei juristischen und betriebs- wirtschaftlichen Problemen	4,59	4,44	-
Vermittlung von Kontakten	4,95	4,63	**
Fachliche Kompetenz	3,42	3,31	-
Unterstützung bei der Informationsbeschaf- fung	4,37	4,12	-
Persönliche Betreuung	3,31	3,29	-
Bearbeitungstempo	3,17	3,29	-
Unbürokratische Kundenbehandlung	3,38	3,58	-
Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprech- partner	3,02	2,93	-
<i>Durchschnittliche Bewertung</i>	3,77	3,78	-

Als dritte Einflußgröße bietet sich die Höhe des Kreditbedarfs an. Folgt man der Hypothese, daß kleine Losgrößen auch im Kreditgeschäft nicht profitabel sind, ist damit zu rechnen, daß Banken vor allem die sehr klein dimensionierten Gründungskreditvolumina ablehnen müssen, was sich auch in Form von entsprechend geringen Bewilligungsquoten und schlechten Beurteilungen auswirken dürfte.

Tatsächlich bestehen hier deutliche, z.T. sogar extreme Differenzen. Wie Tabelle 4 zeigt, urteilen Unternehmungen mit hohem Kreditbedarf wesentlich positiver über ihre Bank als solche mit geringem Kreditbedarf. Einzige Ausnahme stellt die Variable zum Bürokratieempfinden dar, bei der Unternehmungen mit geringem Kreditbedarf unsignifikant besser urteilen. Grundlage des

Mittelwertvergleiches bildet hier eine Zweiteilung in die beiden Klassen „Kreditbedarf bis zu 50.000 DM“ und „Kreditbedarf über 50.000 DM“.

Tabelle 4
Bewertungen differenziert nach Kreditbedarf

<i>Kriterium</i>	<i>bis 50 TDM</i>	<i>über 50 TDM</i>	<i>Sign.</i>
	<i>n = 343</i>	<i>n = 277</i>	
Interesse an Existenzgründern	4,03	3,37	***
Engagement bei der Antragsbearbeitung	3,68	3,29	***
Höhe des Kredits (falls erhalten)	3,98	3,64	**
Zinskonditionen	3,57	3,46	-
Sonst. Konditionen/ Gebühren	3,58	3,46	-
Unterstützung bei juristischen und betriebswirtschaftlichen Problemen	4,65	4,37	*
Vermittlung von Kontakten	4,95	4,56	***
Fachliche Kompetenz	3,47	3,25	-
Unterstützung bei der Informationsbeschaffung	4,39	3,99	***
Persönliche Betreuung	3,39	3,20	-
Bearbeitungstempo	3,29	3,21	-
Unbürokratische Kundenbehandlung	3,45	3,58	-
Klarheit der Zuständigkeiten und Ansprechpartner	3,11	2,84	*
<i>Durchschnittliche Bewertung</i>	3,82	3,62	*

Es wird deutlich, daß große Kreditnachfrager offensichtlich eine merklich andere Behandlung bei ihrer Bank genießen als kleine. Besonders prägnant wird das hinsichtlich des allgemeinen Interesses an und des Engagements für Existenzgründer. Große Kreditnachfrager kommen auch eher in den Genuß von Bankleistungen, die den Firmenkunden nicht unmittelbar in Rechnung gestellt werden können (Informationsbeschaffung, Kontaktvermittlung, verschiedene Beratungsleistungen). Plausibel erklärbar werden diese Ergebnisse vor dem Hintergrund eines unterschiedlichen Kreditbewilligungsverhaltens gegenüber großen und kleinen Kreditnachfragern.

Für eine explorative Analyse des Kreditvergabeverhaltens ist es von besonderem Interesse, in welchem Verhältnis die Zahl der beantragten und der bewilligten Kredite (*stückemäßige Kreditbewilligungsquote*) bzw. das Volumen der beantragten und der bewilligten Kredite (*volumenmäßige Kreditbewilligungsquote*) stehen.

Demnach wurden 44,7 Prozent, also weniger als die Hälfte der Kreditwünsche von Existenzgründern, positiv beschieden. Insgesamt wurden (einschließlich der Ablehnungen) 45 Prozent der gewünschten Kreditvolumina gewährt. Auch dabei bestehen krasse Unterschiede zwischen den Institutsgruppen. Diese große und im Verhältnis zu anderen Segmenten des Kreditgeschäfts zweifellos überdurchschnittliche Ablehnungsquote bestimmt dominant die gründerseitige Einschätzung der Banken und die Beurteilung ihres Verhaltens. Die darin zum Ausdruck kommende, aus Gründersicht scheinbar übertriebene Risikoscheu wird in Kapitel C zu diskutieren sein.

Die Kreditbewilligungsquoten sind dabei für große Kreditnachfrager signifikant höher als für kleine⁸. So werden im Durchschnitt 58,8 Prozent der Großanträge, aber nur 37 Prozent der Kleinanträge bewilligt. Darüber hinaus werden ältere Unternehmungen offenbar den ganz jungen vorgezogen: Durchschnittlich wurde Gründungen, die bis 1994 stattfanden, 52,1 Prozent des gewünschten Kreditvolumens gewährt, wobei 51,3 Prozent der Anträge erfolgreich waren. Gründungen der Jahre 1995 und 1996 erhielten dagegen durchschnittlich nur 31,6 Prozent der gewünschten Kreditsumme, bei Bewilligung von 33,5 Prozent aller Anträge⁹. Für die Interpretation ist zu beachten, daß zwischen Kreditbewilligung und Unternehmungsentwicklung Interdependenzen bestehen. So muß die Kreditvergabe nicht zwingend Folge, sondern kann mittelbar auch Ursache eines Personal- oder Umsatzwachstums sein.

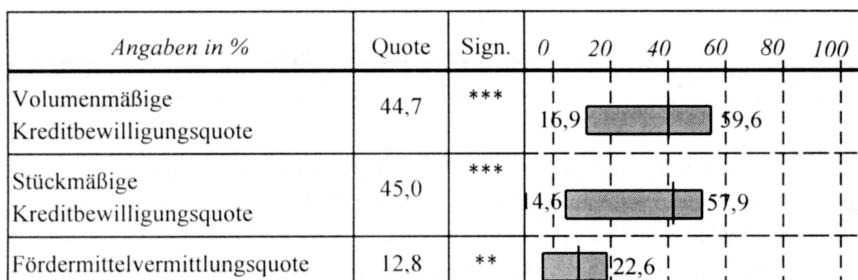


Abb. 2: Verhältnis von beantragten zu bewilligten Krediten

⁸ Stückmäßige Bewilligungsquote: 58,8 Prozent im Vergleich zu 37,0 Prozent (n=620, p=0,000), volumenmäßige Bewilligungsquote: 49,9 Prozent im Vergleich zu 42,0 Prozent (n=527, p=0,0536). Das Ergebnis einer im Vergleich zur Stückquote höheren Volumenquote bei Kleinnachfragern erklärt sich durch ein unterschiedliches Antwortverhalten bei den betroffenen Variablen (vgl. n-Werte).

⁹ n=537, p<0,0001 (volumenmäßige Bewilligungsquote), n=669, p<0,001 (stückmäßige Bewilligungsquote).

Da Banken häufig auch für die Abwicklung von öffentlichen Förderprogrammen herangezogen werden (z.B. KfW-Innovationsprogramm oder Eigenkapitalhilfeprogramm), wurde danach gefragt, ob und in welcher Höhe den neuen Unternehmungen Fördermittel durch ihre Bank vermittelt wurden. Wie die Abbildung 2 zeigt, fand eine Fördermittelvermittlung nur in etwa jedem achten Fall statt, wobei im Rahmen dieser Kurzbefragung nicht geklärt werden konnte, aus welchen Gründen keine Fördermittel herangezogen wurden. Angesichts der Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten erscheint diese Vermittlungsquote allerdings recht gering. Es ist daher zu vermuten, daß die vom Förderungsträger für die bearbeitenden Geschäftsbanken vorgesehenen Vermittlungs- und Bearbeitungsprovisionen gerade bei geringen Kreditvolumina wirtschaftlich zu unattraktiv sind, um Banken den Anreiz zu geben, eine aktive Vermittlungspolitik zu betreiben.

Diese Vermutung bestätigt sich, wenn nach der Höhe des Kreditbedarfs differenziert wird. Während 25,6 Prozent der Großkreditnachfrager auch Fördermittel durch Unterstützung ihrer Bank erhielten, waren dies nur 3,2 Prozent der jungen Unternehmen mit einem geringen Kreditbedarf von bis zu 50.000 DM. Der Zusammenhang ist stark signifikant¹⁰.

Deutliche Zusammenhänge lassen sich auch in bezug auf das Umsatzvolumen und die Mitarbeiterzahl erkennen:

- Umsatzstarken Jungunternehmungen werden in 18,3 Prozent aller Fälle, umsatzschwächeren aber nur in 7,2 Prozent aller Fälle Fördermittel vermittelt¹¹.
- Personalstarken Jungunternehmungen werden in 17,9 Prozent aller Fälle, personalschwächeren aber nur in 6,2 Prozent aller Fälle Fördermittel vermittelt¹².

Bei den in Zusammenhang mit der Fördermittelvermittlung erkannten Korrelationen muß allerdings einschränkend darauf hingewiesen werden, daß die Förderkriterien häufig die Einhaltung bestimmter Mindestwerte in bezug auf die Unternehmungsgröße vorschreiben, so daß personal- oder umsatzarme Unternehmen für eine Förderung gar nicht in Betracht kommen. Ähnliches gilt für Unternehmen mit nur geringen Finanzbedarf, wenn etwa eine Untergrenze der Kreditaufnahme einzuhalten ist.

Die abschließende Frage nach der grundsätzlichen Zufriedenheit der Gründer mit ihrer Bank¹³ bestätigt die vorgenannten Ergebnisse: Nur 36,7 Prozent

¹⁰ n=620, p<0,0001.

¹¹ n=552, p=0,0001.

¹² n=651, p<0,0001.

aller Existenzgründer/innen würden erneut zur ehemals kontaktierten Bank gehen (siehe Abbildung 3).

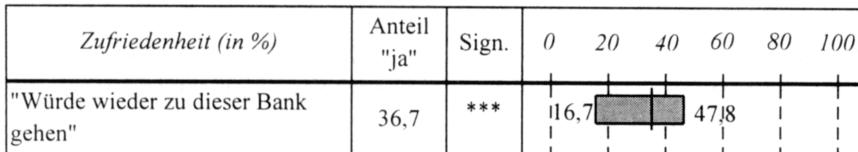


Abb. 3: Zufriedenheit mit der bisherigen Bank

Die damit geäußerte grundsätzliche Zufriedenheit hängt sowohl von Unternehmungsalter, als auch von der Höhe der Kreditnachfrage ab. So war die Gruppe der älteren Unternehmungen ebenso wie die der Großkreditnachfrager signifikant zufriedener als die der jüngeren Unternehmungen bzw. der Kleinkreditnachfrager¹⁴. Personalstärke und Umsatz bleiben hier ohne nennenswerten Einfluß.

C. Rationalität bankbetrieblichen Risikoverhaltens

Die wissenschaftliche Analyse des Verhaltens von Anlegern rückt heute zunehmend von der Annahme ab, daß der Anleger bzw. Entscheider ein vollständig informiertes und exakt definierbare Erwartungen hegendes Wesen sei¹⁵. Vielmehr wird davon ausgegangen, daß Anleger - und damit auch kreditvergebende Banken - nur über beschränktes Wissen verfügen, nicht vollständig informiert sind und Erwartungen über die Zukunft bilden, nach denen sie aber nicht zwangsläufig auch handeln. Wissensbeschränkungen werden dabei durch ständiges Suchen und Lernen zu überwinden versucht¹⁶.

Anlegerverhalten umfaßt ein Bündel von Entscheidungen unter Risiko. Unter Risiko wird hier die aus der Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen resultierende Gefahr der negativen Abweichung einer Zielgröße von einem Referenzwert verstanden¹⁷. Da die Möglichkeit von Entscheidungen, die zu einer

¹³ Sinngemäß: „Würden Sie vor dem Hintergrund der gewonnenen Erfahrungen wieder zu dieser Bank gehen?“

¹⁴ Unternehmungsalter: 38,8 Prozent bei älterer Gruppe im Vergleich zu 32,0 Prozent bei jüngerer Gruppe ($n=669$, $p=0,0836$), Kreditbedarf: 42,8 Prozent bei Großkreditnachfragern im Vergleich zu 34,6 Prozent bei Kleinkreditnachfragern ($n=617$, $p=0,0384$).

¹⁵ Vgl. *Bitz/Oehler*: Überlegungen zu einer verhaltenswissenschaftlich fundierten Kapitalmarktforschung, in: *Kredit und Kapital*, 26. Jg. (1993), S. 246-273 (Teil I) und S. 375-416 (Teil II), hier S. 248.

¹⁶ Vgl. *Oehler*: Die Erklärung des Verhaltens privater Anleger, Stuttgart 1995, S. 58, *Bitz/Oehler* (1993), S. 248 und die dort jeweils zitierten Quellen.

solchen Abweichung führen („Fehlentscheidungen“), immer auch personen- und situationsabhängig ist, ist auch der Risikobegriff in diesem Sinne zielniveauabhängig und subjektiv.

Um zu einer begründeten Theorie des Risikoverhaltens zu gelangen, kann die neo-institutionalistische Finanzierungstheorie herangezogen werden¹⁸. Sie bietet Ansätze, die Existenz von Informations- und Gestaltungsrisiken zu erklären und legt damit auch die Grundlage für eine umfassende Erklärung des Risikoverhaltens von Banken gegenüber anonymen Unternehmungen¹⁹.

Zur Untersuchung der Rationalität bankbetrieblichen Verhaltens gegenüber Gründungsunternehmungen bedarf es zunächst einer Analyse der von Banken gewünschten Risikobegrenzungswirkungen. In den Vordergrund der Analyse von Risikobegrenzungswirkungen müssen Unterschiede der Informationen und der Gestaltungsmöglichkeiten gestellt werden²⁰. Banken stellen ihrem Schuldner Geld gegen das Versprechen zukünftiger Zahlungen zur Verfügung. Informationen über den Schuldner und dessen Geschäftspolitik, die Gestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf diese Geschäftspolitik und die vermögensmäßige Betroffenheit beider Parteien unterscheiden sich dabei deutlich²¹. Gläubiger und Schuldner stehen sich hier in einer Prinzipal-Agenten-Beziehung gegenüber.

Prinzipal-Agenten-Beziehungen sind in menschlichen Gesellschaften ubiquitär²². Wesentliches Grundmuster ist dabei eine Kooperation mit einem Auftragshandeln zwischen zwei Parteien, wobei eine Partei, der Agent, im Auftra-

¹⁷ Vgl. Bitz: Finanzanalyse II, Kurseinheit 2: Risikotheoretische Analysen, Kurs 0923 des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Fern-Universität Hagen, Hagen 1992, S. 1-2.

¹⁸ Vgl. grundlegend Schmidt: Ein neo-institutionalistischer Ansatz der Finanzierungstheorie, in: Rühli/Thommen (Hrsg.): Unternehmensführung aus finanz- und bankwirtschaftlicher Sicht, Stuttgart 1981a, S. 135-154, und Schmidt/Terberger: Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 3. Aufl., Wiesbaden 1996, sowie zu den folgenden Ausführungen auch Schulte: Kursänderungsrisiken festverzinslicher Wertpapiere, Wiesbaden 1996, S. 188-191.

¹⁹ Dieser Grundgedanke ist kennzeichnend für die sogenannte neo-institutionalistische Finanzierungstheorie. Die Bezeichnung „neo-institutionalistisch“ leitet sich daraus ab, daß in dieser Theorie, anders als in der neoklassischen Finanzierungstheorie, erstmals real existierende Institutionen wie etwa Finanzintermediäre oder Kreditsicherheiten nicht nur berücksichtigt, sondern auch aus der Theorie heraus erklärbar werden, vgl. Schmidt (1981a), S. 137. Dadurch wird auch die Kluft zwischen der neoklassischen Finanzierungstheorie als institutionenfreier Finanzierungstheorie und der reinen Finanzierungs-Institutionenlehre überwunden.

²⁰ Vgl. Schmidt (1981a), S. 140.

²¹ Für eine formale Darstellung der Asymmetrien in bezug auf Informationen, Einfluß und Betroffenheit vgl. Bitz (1988), S. 4-11.

ge der anderen, des Prinzipals, handelt²³. Wer den Auftrag und die Anweisung erteilt, wird zum Prinzipal, wer sie empfängt und ausführt, wird zum Agenten²⁴.

Dem Agenten entstehen dadurch Entscheidungsspielräume, die sich der Kontrolle durch den Prinzipal weitgehend entziehen²⁵. Darüber hinaus besitzt der Beauftragte gegenüber dem Auftraggeber einen Informationsvorsprung.

Konstitutives Element von Prinzipal-Agenten-Beziehungen sind also asymmetrisch zu Lasten des Prinzipals verteilte Informationen und/oder Gestaltungskompetenzen²⁶. Bei Gläubiger-Schuldner-Beziehungen kommt zusätzlich hinzu, daß die finanziellen Auswirkungen des Auftragshandelns asymmetrisch zu Lasten des Gläubigers verteilt sind. In der hier vorliegenden Gläubiger-Schuldner-Beziehung nimmt die Bank die Stellung des Prinzipals ein²⁷ und der existenzgründende Schuldner die des Agenten, der für bestimmte Zeit weitgehend frei über Mittel verfügen kann, die später an die Gläubiger zurückzuzahlen sind.

Der Agent besitzt nicht nur direkte Gestaltungskompetenz, sondern in der Regel auch bessere Informationen über die zugrundeliegenden Sachverhalte. Andererseits ist nicht der Agent, sondern der Prinzipal von den innerhalb der Spielräume getroffenen Entscheidungen des Agenten betroffen, wenn der Kredit notleidend wird, weil der Prinzipal die finanziellen Konsequenzen dieser das Ausfallrisiko des Kredites beeinflussenden Entscheidungen trägt. Der Prinzipal kennt in der Regel weder die Handlungsalternativen bei Entscheidungen des Agenten, noch die damit jeweils verbundenen Konsequenzen.

Auch kann der Prinzipal an den Folgen der gewählten Handlungsalternative nicht erkennen, ob der Agent nach bestem Wissen und Gewissen in seinem, al-

²² Vgl. Pratt/Zeckhauser: Principals and Agents. An Overview, in: Pratt/Zeckhauser (eds.): Principals and Agents. The structure of Business, Boston 1985, S. 1-35, hier S. 35.

²³ Zur Problematik anderer, unterschiedlich weiter Auslegungen des Begriffs „Prinzipal-Agenten-Beziehungen“ vgl. Schneider: Investition, Finanzierung und Besteuerung, 7. Aufl., Wiesbaden 1992, S. 617 f.

²⁴ Vgl. Pratt/Zeckhauser (1985), S. 2.

²⁵ Vgl. Hax et al.: Moderne Entwicklung der Finanzierungstheorie, in: Christians (Hrsg.): Finanzierungshandbuch, 2. Aufl., Wiesbaden 1988, S. 689-713, hier S. 708.

²⁶ Vgl. Hartmann-Wendels: Zur Integration von Moral Hazard und Signaling in finanzierungstheoretischen Ansätzen, in: Kredit und Kapital, 23. Jg. (1990), S. 228-250, hier S. 229 f.

²⁷ Nicht selten handelt es sich sogar um eine Vielzahl von Prinzipalen, was die Situation zum Vorteil des Schuldners weiter verschärft, wie Stiglitz: Credit Markets and the Control of Capital, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 17 (1985), S. 133-152 zeigt. Stiglitz spricht dabei von einem „multiple principal agent model“, vgl. ebd., S. 142.

so im Interesse des Prinzipals, gehandelt hat, da das Ergebnis zwar von der Wahl des Agenten beeinflußt, nicht aber festgelegt wird²⁸.

Prinzipal und Agent weisen also asymmetrisch verteilte Informationen, Gestaltungskompetenzen und Betroffenheiten auf. Diese drei Kategorien von Asymmetrien sind charakteristisch für Prinzipal-Agenten-Beziehungen²⁹.

In dieser Konstellation ergeben sich für den Agenten Anreize, den Prinzipal durch seine Handlungsweise zu schädigen oder ihm unrichtige bzw. unvollständige Informationen zu übermitteln. So sind zwei Formen des Fehlverhaltens zu unterscheiden: Hidden Action und Hidden Information³⁰.

Unter Hidden Action wird allgemein verstanden, daß der Agent nach Abschluß des Kontrakts eine andere Handlungsalternative als diejenige wählt, die der Prinzipal in seinem besten Interesse erwarten kann, etwa der Übergang auf eine riskantere, das Ausfallrisiko erhöhende Investitionspolitik³¹ oder die Ausschüttung von Vermögen in einer Höhe, die über die vorher in Aussicht gestellte Höhe hinausgeht. Dieses Verhalten wird in der Literatur oft mit Moral Hazard gleichgesetzt³².

²⁸ Vgl. Arrow: The Economics of Agency, in: Pratt/Zeckhauser. (eds.): Principals and Agents: The Structure of Business, Boston 1985, S. 37-51, hier S. 37.

²⁹ Vgl. Bitz (1988), S. 4-11. Typisch für solche Verhältnisse ist neben der Gläubiger-Schuldner-Beziehung insbesondere auch die Beziehung zwischen Anteilseignern und Management einer Kapitalgesellschaft, vgl. Neus: Ökonomische Agency-Theorie und Kapitalmarktgleichgewicht, Wiesbaden 1989; Hax et al. (1988); Schmidt: Neuere Property-Rights-Analysen in der Finanzierungstheorie, in: Budäus/Gernen/Zimmermann (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und die Theorie der Verfügungsrechte, Wiesbaden 1988, S. 240-267; Jensen/Meckling: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3 (1976), S. 305-360; Fama: Agency Problems and the Theory of the Firm, in: Journal of Political Economy, Vol. 88 (1980), S. 288-307; Zechner: Managerverhalten und die optimale Kapitalstruktur von Unternehmungen - Ein Überblick zur Theorie der Agency Costs, in: Journal für Betriebswirtschaft, 32. Jg. (1982), S. 180-197; Ross: The determination of financial structure: the incentive-signaling approach, in: Journal of Economics, Vol. 8 (1977), S. 23-40. Im Falle von Existenzgründungen darf unterstellt werden, daß die Interessen von Managern und Eigenmittelgebern vollständig gleichgerichtet sind, so daß nur noch die Beziehung zwischen Unternehmung und Bank zu betrachten ist.

³⁰ Vgl. Arrow (1985), S. 38-42.

³¹ Vgl. Hartmann-Wendels (1990), S. 229, und Bitz (1988), S. 10-11.

³² Arrow (1985), S. 38. Zum Begriff des „moral hazard“ vgl. auch Hax et al. (1988), Green/Talmor: Asset Substitution and the Agency Costs of Debt Financing, in: Journal of Banking and Finance, Vol. 10 (1986), S. 391-399; Gavish/Kalay: On the Asset-Substitution Problem, in: Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 18 (1983), S. 21-30; Schmidt (1981a); Schmidt: Grundformen der Finanzierung. Eine Anwendung des neo-institutionalistischen Ansatzes der Finanzierungstheorie, in: Kredit und Kapital, 14. Jg. (1981b), S. 186-221; Eisen: Asymmetrische Information und Beob-

Unter Hidden Information ist zu verstehen, daß der Agent über Kenntnisse oder Beobachtungen verfügt, die er bei Auswahl seiner Handlungsalternative einsetzt, während der Prinzipal, der über diese Informationen nicht verfügt, nicht beurteilen kann, ob der Agent diese Informationen im besten Interesse des Prinzipals verwandt hat. Hidden Information ist bereits vor Beginn einer Prinzipal-Agenten-Beziehung von Bedeutung, nämlich bei der Frage, ob eine Bank bei Kenntnis aller der Unternehmung zur Verfügung stehenden Informationen überhaupt zur Mittelvergabe bereit wäre. Im Extremfall wird die Bank ganz auf ein Engagement verzichten, um die daraus resultierenden Informationsrisiken zu vermeiden³³. Diese Überlegungen sind grundsätzlich für alle Individualkontakte relevant. Wegen der besonderen Informationsprobleme in bezug auf anonyme Unternehmungen erhalten sie hier jedoch zusätzliches Gewicht.

Im Bemühen um eine Angleichung des Informations-, Kompetenz- und Betroffenheitsniveaus zwischen Prinzipal und Agent muß die Bank im eigenen Interesse versuchen, Vorkehrungen zur Risikobegrenzung zu treffen, die jeweils mit bestimmten Transaktionskosten verbunden sind. Unter Transaktionskosten werden hier Kosten der Information, Kommunikation und Koordination des potentiellen Geldgebers in bezug auf die Kreditbeziehung zur Gründungsunternehmung verstanden³⁴. Dazu gehören bei Existenzgründungskrediten insbesondere Kosten der Informationssuche (über die zu gründende Unternehmung, deren Leitungspersonen, Marktchancen, etc.) und Kosten der Schuldnerüberwachung (z.B. Kontrolle der Geschäftsentwicklung und der Geschäftspolitik nach der Kreditvergabe)³⁵. Zur Risikobegrenzung bieten sich grundsätzlich drei verschiedene Möglichkeiten:

1. Die Beschaffung von Informationen, die über die von den Gründerpersonen bereitgestellten Auskünfte hinausgehen oder diese zu objektivieren vermögen,

achtbarkeit - Einige Bemerkungen zum ökonomischen Problem des moralischen Risikos, in: *Göppel/Henn* (Hrsg.): *Geld, Banken und Versicherungen*, Königstein 1981, S. 763-779; *Fama* (1980) und *Jensen/Meckling* (1976).

³³ Der Rückzug vom Markt als Möglichkeit zum Schutz vor informationsbedingten Risiken und die entsprechenden Folgen für das Marktgleichgewicht sind beschrieben bei *Akerlof*: *The Market for „Lemons“: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism*, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84 (1970), S. 488-500. Als abgeschwächte Form des Schutzes kann eine durch eine Risikoprämie erhöhte Verzinsung der eingesetzten Mittel angesehen werden, vgl. *Schmidt* (1981b), S. 191.

³⁴ Vgl. auch *Picot*: *Organisation*, in: *Bitz/Dellmann/Domsch/Egner*: *Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 2, 3. Aufl. 1993, S. 95-158, S. 101.

³⁵ Zu den Transaktionskosten zählen darüber hinaus auch Vereinbarungskosten (z.B. Verhandlungskosten, Kosten der Vertragsformulierung, etc.) und Anpassungskosten (Kosten der Reaktion auf veränderte Bedingungen während der Kreditlaufzeit).

2. die Besicherung des Kontraktes zur Schaffung von Ersatzansprüchen im Falle des Kreditausfalls³⁶, und
3. die Verpflichtung oder Anreizung der Gründungsunternehmung zu gewissen Verhaltensweisen oder deren Unterlassung.

Im erstgenannten Fall geht es darum, zu einer realistischen Bewertung des Kreditrisikos zu gelangen, indem das Gründungs- bzw. Unternehmungskonzept geprüft und die Gründerperson einzuschätzen versucht werden (*screening*). Dieser Prozeß ist bei Gründungsunternehmungen mit überdurchschnittlichen Transaktionskosten verbunden. Die Abschätzung des Kreditrisikos ist aufwendiger, da die junge oder noch zu gründende Unternehmung über keinerlei Vergangenheitsdaten verfügt. Darüber hinaus erfordert eine Gründungsunternehmung im Vergleich zu etablierten Firmenkunden intensivere Beratungs- und Betreuungstätigkeiten. Diesen Einschränkungen steht die Chance gegenüber, Informationsasymmetrien teilweise abzubauen. Die Informationsbeschaffung mindert grundsätzlich nicht die Gefahren eines späteren Kreditengagements der Bank, sondern hilft, diese Gefahren zu bewerten. Sie determiniert mithin die Entscheidung, ob der Gründungskredit überhaupt vergeben werden soll. Einen - wenn auch begrenzten - Beitrag zum ansatzweisen Abbau von Asymmetrien können regelmäßig mit der Bank zusammenarbeitende Mittler wie etwa Berater leisten, die ihr Vertrauen genießen und bereits im Vorfeld eines Kreditantrages mit dem Gründer und seinem Konzept vertraut sind. Sie können als qualifizierte und vertrauenswürdige Mittler für die Glaubwürdigkeit von Informationen bürgen. Häufig können solche Mittler allein durch die Verbesserung der Kommunikation zwischen Bank und Gründerperson Transparenz schaffen und unnötige Probleme entschärfen.

Die als zweite Gruppe genannten Maßnahmen haben durch die Möglichkeit der Verwertung von Ersatzansprüchen unmittelbare vermögensmäßige Konsequenzen für die Bank. Sie sind unmittelbar auf die Erfüllung ihrer Zahlungsansprüche gerichtet, indem sie die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Zahlungsrückflüsse beeinflussen. Die Berechtigung des Zugriffs auf ein Sicherungsobjekt entsteht dabei durch eine Verletzung der Zahlungsverpflichtungen der Gründungsunternehmung. Zu diesem Maßnahmentyp gehören bei Gründungsunternehmungen vor allem die Funktionsmechanismen der Reservierung und der Gläubigersubstitution³⁷.

³⁶ Besicherung im engeren Sinne, vgl. *Schulte* (1996), S. 192.

³⁷ Vgl. *Bitz*: Finanzdienstleistungen, München, Wien 1993, S. 53-55. Die Haftungserweiterung (z.B. in Form von Patronatserklärungen oder Verlustübernahmeverklärungen Dritter) als weiterer Besicherungsmechanismus spielt bei Existenzgründungen praktisch keine Rolle.

Das Sicherungsprinzip der Reservierung beruht auf einer exklusiven Vorabbefriedigung des Gläubigers aus dem Unternehmungsvermögen im Konkursfall³⁸. Dazu werden bestimmte Vermögensgegenstände ausschließlich einem einzelnen Gläubiger zugeordnet, die diesen bis zur Höhe des Liquidationserlöses vom sonstigen Vermögen des Schuldners unabhängig macht.

Mit der Reservierung bietet der Schuldner also keinen Zugriff auf zusätzliche Haftungsmasse, sondern weist dem Gläubiger einen Teil seines Vermögens unter Ausschluß aller anderen bisherigen oder zukünftigen Gläubiger zu. Reservierungstatbestände können sich durch die vertragliche Festlegung von Sicherungsübereignungen, Sicherungsabtretungen und Pfandrechten ergeben. Als Sicherungsobjekte kommen bewegliche Güter, Immobilien und Rechte in Betracht.

Durch das Recht am reservierten Objekt reduziert sich bei kompletter, d.h. wertmäßig vollständiger Besicherung der Informationsbedarf der Bank nachhaltig, da sie nicht mehr die junge Unternehmung als Ganzes und damit auch nicht deren Geschäftsentwicklung, Geschäftspolitik, Projektrisiken und Absichten beobachten muß, sondern nur noch die Werthaltigkeit des Sicherungsobjekts³⁹. Die Informationshandlungen der Bank sind im Falle der Reservierung deshalb allein auf die zu erwartenden Liquidationserlöse des Sicherungsobjektes gerichtet. Das Informationsbedürfnis der Bank wird also reduziert, gegebenenfalls sogar überflüssig. Informationen über das Sicherungsobjekt kann die Bank in der Regel ähnlich gut gewinnen und verarbeiten wie der Schuldner selbst⁴⁰. Zu Mißtrauen ihm gegenüber besteht weniger Anlaß.

Darüber hinaus wird der Gestaltungsspielraum der jungen Unternehmung verengt, weil überreservierte Objekte nicht beliebig verfügt werden kann. Die Möglichkeit von Vermögensverschiebungen verringert sich. Ausreichende Besicherung vorausgesetzt, kann sie sich auch nach der Kreditvergabe keine Vorteile zu Lasten der Bank verschaffen⁴¹. Damit ist nicht nur die Verfügungsgewalt über diesen Gegenstand begrenzt, sondern auch die Investitionspolitik wird insoweit festgelegt⁴².

³⁸ Vgl. *Rudolph*: Können die Banken ihre Kreditsicherheiten "vergessen"?, in: *Kredit und Kapital*, 15. Jg. (1982), S. 317-340, S. 20.

³⁹ Die allgemeine Bonität des Unternehmens gewinnt erst dadurch Relevanz, daß der Wert des reservierten Objektes geringer als die ausstehende Verbindlichkeit ist.

⁴⁰ Vgl. *Schmidt* (1981b), S. 211 f.

⁴¹ Zum Anreiz zur Risikoerhöhung für Schuldner in Gläubiger-Schuldner-Beziehungen vgl. *Bitz* (1988), S. 4-11.

⁴² Vgl. *Rudolph*: Kreditsicherheiten als Instrumente zur Umverteilung und Begrenzung von Kreditrisiken, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 36. Jg. (1984), S. 16-43, S. 36.

Außerdem können spätere zusätzliche Fremdmittelaufnahmen die Bank nicht beeinträchtigen. Sie engen auch die Gestaltungsfreiheit ein, weil andere Gläubiger oft nur gegen Sicherheitenstellung bereit sind, Mittel bereitzustellen. Sind dazu geeignete Vermögensgegenstände schon für andere Gläubiger reserviert, werden weitere Verschuldungsmöglichkeiten erschwert oder verhindert⁴³. Die Reservierung reduziert also auch das moralische Risiko⁴⁴.

Die Besicherung in Form der Gläubigersubstitution bewirkt eine exklusive Gläubigerbefriedigung durch die Zahlung eines Garanten oder Bürgen als *externem* Haftungsträger, sofern das originäre Zahlungsversprechen des Schuldners nicht eingehalten wird. Die externe Haftungszusage stellt der Bank mithin zusätzliches Haftungspotential zur Verfügung. Bürge und Garant sind, soweit sie in Anspruch genommen werden, im Anschluß daran selbst Gläubiger des Emittenten, so daß ein Gläubigerwechsel stattfindet⁴⁵. Ähnlich den Reservierungen verändert eine solche Haftungszusage von Dritten bei voller Besicherung den Informationsbedarf der Bank. Von Interesse ist dabei vor allem die Werthaltigkeit der Zusage, die wiederum von der Bonität des Garanten abhängt. Auch von Bürgschaften und Garantien gehen - neben der primären Absicherungswirkung - Sekundärwirkungen aus: Sie belegen, daß ein außenstehender Dritter von der Bonität der jungen Unternehmung derart überzeugt ist, daß dieser sich der Gefahr einer Haftung aussetzt, in der Regel also gar nicht mit einem Schadensfall rechnet. Der Bank wird damit signalisiert, daß ein Insider, d.h. ein Akteur, der mutmaßlich wesentlich geringere Informationsdifferenzen zum Schuldner als sie selbst aufweist, die Schuldnerqualität hoch einschätzt.

Die Gestaltungsfreiraume des Schuldners werden ebenfalls mittelbar eingeschränkt. Da der Garant oder Bürge aufgrund der Haftungszusage zumindest partiell ähnliche Interessen wie die Bank selbst hat, kann in vielen Fällen unterstellt werden, daß von den in der Regel vorhandenen geschäftspolitischen Einwirkungsmöglichkeiten auf den Schuldner insoweit Gebrauch gemacht wird, daß eine vereinbarungsgemäße Leistungserfüllung zu erwarten ist. Konkretere Bindungen, wie sie aus Reservierungen resultieren, unterbleiben allerdings.

Besicherungsmaßnahmen wirken sekundär - also auch verhaltenssteuernd - auf die Gründungsunternehmung. Insofern stellen solche Maßnahmen ein über

⁴³ Vgl. Bitz (1988), S. 13.

⁴⁴ Vgl. Schmidt (1981b), S. 212.

⁴⁵ Vgl. Bitz (1993), S. 54. Je nach Ausgestaltung der (legaldefinitorisch nicht fixierten) Garantie kann der Gläubigerwechsel auch entfallen, so daß dann eine reine Haftungserweiterung vorliegt.

die reine Bereitstellung von Ersatzansprüchen hinausgehendes Qualitätssignal der Gründungsunternehmung an die Bank dar, weil daraus Selbstbindungen entstehen, die Verhaltensabsichten glaubhaft machen können. Die genannten Sicherungsinstrumente haben mithin über die bereits in der neoklassischen Theorie erkannte Funktion der Umverteilung von Kreditrisiken zwischen Gläubigern verschiedener Risikopräferenz⁴⁶ hinaus auch folgende beiden Funktionen:

1. Sie können Instrumente zur Selbstbindung der Gründungsunternehmung sein, indem sie deren Handlungsspielraum einengen⁴⁷. Die Kosten von Handlungen gegen die Interessen der Bank werden auf ein prohibitiv hohes Niveau angehoben. Damit wird erreicht, daß es für rational handelnde Gründer/inne/n nicht mehr lukrativ ist, gegen die Interessen der Bank zu handeln. Verpflichtet sich etwa ein Gründer, weitere Verschuldungsaktivitäten zu unterlassen, so riskiert er bei Zuwiderhandlung die sofortige Kündigung des Kredites mit allen Folgekosten.
2. Sie können ein Instrument des sog. „Signaling“ sein⁴⁸. Gründer signalisieren der Bank durch das Angebot von Sicherheiten, daß sie gewillt sind, im Interesse der Bank zu handeln⁴⁹.

Die als dritte Gruppe genannten Formen der Verhaltenssteuerung sind ohne solche Ersatzansprüche konstruiert und üben eher indirekte Wirkung auf die Zahlungsansprüche der Gläubiger aus, indem sie über die Vereinbarung bestimmter Anreize, Rechte und Pflichten das Verhalten der Gründungsunternehmung in einer Weise zu lenken versuchen, die zu den Interessen der Bank kompatibel ist. Solche Verhaltensbeschränkungen dienen letztlich ebenfalls der Sicherung der Zahlungsansprüche, nehmen aber nicht unmittelbar darauf Bezug. Der auslösende Mechanismus ist hier nicht die Verletzung von Zahlungs-

⁴⁶ vgl. Rudolph (1982), S. 321 f.; Krümmel: Finanzierungsrisiken und Kreditspielraum, in: Büschgen (Hrsg.): Handbuch der Finanzwirtschaft, München 1976, Sp. 491-503, Sp. 501 f.

⁴⁷ Vgl. Schmidt: Kreditsicherung und Konkursrecht, in: Göppel/Henn (Hrsg.): Geld, Banken und Versicherungen, Königstein 1981c, S. 569-573, S. 571.

⁴⁸ Vgl. Kaas: Marktinformationen: Screening und Signaling unter Partnern und Rivalen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 61. Jg. (1991), S. 357-370, S. 360 f.; Spremann: Asymmetrische Information, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 60. Jg. (1990), S. 561-586, S. 579 f.; Hartmann-Wendels (1990), S. 232 f.; Gischer: Kreditmärkte, Investitionsentscheidung und Grenzen der Geldpolitik, Baden-Baden 1988, S. 102 f. Der Signaling-Ansatz wurde ursprünglich für den Arbeitsmarkt entwickelt, vgl. Spence: Market Signaling, Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes, Cambridge (Mass.) 1974.

⁴⁹ Vgl. Schmidt (1981c), S. 571.

verpflichtungen, sondern die Verletzung von nicht zahlungsbezogenen Abreden.

Die Verhaltenssteuerung lässt sich weiter in zwei Grundtypen differenzieren, nämlich einerseits in solche Maßnahmen, die eine Interessenharmonisierung über Anreize schaffen sollen, und andererseits in solche, die die schuldnerische Handlungsfreiheit durch explizite Ver- oder Gebote einengen sollen.

Maßnahmen der Interessenharmonisierung zielen darauf, Rahmenbedingungen zu schaffen, die die Interessenslage der Gründungsunternehmung denen der Bank annähert, also Anreize zu geben, Bankinteressen zu berücksichtigen. Dies kann durch die Androhung von Sanktionen erreicht werden.

So führt ein unbedingtes gläubigerseitiges Kündigungsrecht dazu, daß die Bank auf Grund von Informationen, die im Verlauf des Kontraktes zufließen, unmittelbar handeln und weiteren Schaden verhindern kann, indem sie ihre Mittel zurückfordert. Der jungen Unternehmung kann dies gegebenenfalls so großen Schaden zufügen, daß es schon im eigenen Interesse keinen Anlaß zur Kündigung bietet. Dieses Drohpotential sichert die Bank.

Für die Gründungsunternehmung ist eine solche Anreizsteuerung äußerst problematisch, weil nicht gesichert ist, daß die Sanktionierung nur bei drohender Gläubigerschädigung eingesetzt wird. Dies mag ein Grund für die Unbeliebtheit unbedingter Kündigungsklauseln sein. Typischerweise werden Kündigungsrechte deshalb an Pflichtverletzungen des Kreditnehmers gekoppelt.

Die andere Variante der Verhaltenssteuerung ergibt sich dadurch, der Gründungsunternehmung bestimmte Handlungsweisen explizit zu verbieten. Die Gruppe der verbotenen Handlungsweisen kann dabei immer nur eine mehr oder weniger vollständige Auflistung von möglichen, die Bank tatsächlich schädigenden Handlungsweisen sein, weil ex ante nicht alle Umweltzustände und Handlungsalternativen bekannt und beschreibbar sind⁵⁰. Zu enge Bindungen können wiederum der Bank selbst schaden, indem sie der Gründungsunternehmung Freiräume nehmen, die auch im eigenen Interesse der Bank wären. Vorteilhafte Handlungen können nicht gewählt werden, weil sie im Zeitpunkt der Vertragsfixierung nicht von den unerwünschten Schädigungen unterscheidbar waren⁵¹.

Beide Varianten der Verhaltenssteuerung sind bei Unternehmungsgründungen wiederum mit überdurchschnittlichen Kontrollkosten verbunden. Anders als bestimmte Kreditsicherheiten erfordern Verhaltensaufflagn meist eine lau-

⁵⁰ Vgl. Adams: Ökonomische Analyse der Sicherungsrechte, Königstein 1980, S. 108.

⁵¹ Vgl. Schmidt (1981a), S. 147.

fende Überwachung des Schuldnerverhaltens auf eventuelle Vertragsabweichungen (*monitoring*). Auch dadurch ist also mit erhöhten Transaktionskosten zu rechnen.

Verhaltensbindungen mildern unmittelbar die Asymmetrie der Gestaltungskompetenzen, mittelbar aber auch die Betroffenheit von den finanziellen Konsequenzen des Verhaltens der Gründungsunternehmung.

Vor diesem Hintergrund wird der ausgeprägte Wunsch von Banken verständlich, sich auch bei Gründungskrediten möglichst auf traditionelle Sicherheiten zurückzuziehen. Diese bauen die oben genannten Asymmetrien ab und reduzieren Konflikte bereits im Vorfeld der Kreditbeziehung, indem sie das Verhalten der Gründerperson, insbesondere in bezug auf deren Investitions-, Entnahme- und Verschuldungspolitik, beeinflussen⁵². Sie tun dies, indem sie Anreizstrukturen verändern, Handlungsspielräume einengen oder sonstige Selbstbindungen des Schuldners erzeugen⁵³.

Sie produzieren damit eine Glaubwürdigkeit, die sonst nicht oder nicht in gleichem Maße bestünde. Sie stellen damit auch ein Mittel zur Kompensation mangelnder Qualität des unternehmerischen Konzeptes dar. Eine solcherart besicherte Bank genießt also den Vorzug, daß über die allein aus der eigentlichen Kreditbeziehung ableitbaren allgemeinen Ansprüche hinaus besondere Rechte eingeräumt oder dem Gründer besondere Pflichten auferlegt werden. So hängt die Sicherheit des letztlich aus der Kreditbeziehung resultierenden Zahlungsstromes zum einen von der originären Bonität des Gründungskonzeptes, zum anderen aber auch von der Qualität der Sicherheit ab.

Die damit verbundenen Transaktionskosten sind vergleichsweise gering. Die Transaktionskosten bei Existenzgründungskrediten werden im wesentlichen durch Informations- und Kontrollkosten determiniert. Diese sind um so höher, je unklarer der Gründungs- und Unternehmungsplan, also das unternehmerische Konzept ist. Dies kann beispielsweise daran liegen, daß

- die geplante Leistungserstellung oder -verwertung noch einmalig ist, so daß entsprechende Vergleichsmöglichkeiten fehlen,
- die geplante Leistungserstellung oder -verwertung in ihren Teilprozessen nicht standardisiert ist,
- Input- oder Outputfaktoren schwer meßbar sind (z.B. bei F&E-Leistungen) oder

⁵² Vgl. Rudolph (1984), S. 33-37.

⁵³ Vgl. Schmidt (1981a), S. 145; Schmidt (1981c), S. 571.

- der angestrebte Markt (produktbezogen oder regional) bisher gar nicht erschlossen wurde.

In der Praxis wird jede Bank bemüht sein, in mehr oder weniger ausgeprägter Form alle drei genannten Maßnahmentypen zu realisieren, um eine möglichst weitreichende Absicherung ihrer Kreditengagements zu erzielen. Eindeutig zu bevorzugen ist jedoch der zweite Typ (Besicherung), da hier mit vergleichsweise geringen Aufwand und unter Einsatz weitgehend standardisierter Instrumente gearbeitet werden kann. Die mit der Sicherheitenstellung verbundenen Transaktionskosten für die Bank sind entsprechend gering. Den geringen Kosten stehen zudem äußerst wirksame Schutzmechanismen gegenüber, wie oben gezeigt werden konnte.

Die Einbeziehung von Transaktionskosten ermöglicht darüber hinaus auch eine Erklärung des empirisch beobachteten Verhaltens in bezug auf die den Gründer/inne/n angebotenen Leistungen.

Ein wichtiges Ergebnis der in Abschnitt B. unternommenen Analysen war, daß Banken ihr Leistungsangebot gegenüber jungen Unternehmungen offenbar gezielt segmentieren. Den relativ größeren, etablierten der jungen Unternehmungen werden eher als den kleineren, jüngeren, wenig etablierten auch Serviceleistungen wie die Anbahnung von Geschäftskontakten oder die Informationsbeschaffung erbracht. Auch genießen große Kreditnachfrager offenbar eine deutlich komfortablere Behandlung ihrer Bank als kleinere. Hinsichtlich der Fördermittelvermittlung zeigte sich ebenfalls, daß umsatz- und personalstarke Unternehmungen mit größerem Kreditbedarf bevorzugt werden.

Alle genannten Leistungen verschaffen einem Kreditinstitut keine oder nur geringe direkt zurechenbare Erlöse. Die aus dem originären (Kredit-) Geschäft erzielbaren Erlöse ermöglichen es aber, die dabei anfallenden Transaktionskosten mehr als abzudecken, wobei potentielle Risiken durch den von einer etablierten Jungunternehmung mittlerweile erreichten Status (z.B. Umsatz, Personal, Alter) überschaubar werden. Das mit der offenbar weniger bevorzugten Gegengruppe junger Unternehmungen durchgeführte oder potentiell erreichbare Kreditgeschäft hingegen erlaubt diese Transaktionskostendeckung weitaus seltener.

Ganz analog ist die von volumenbezogenen Margen ausgehende Anreizwirkung der Durchreichung von Förderprogrammen zu beurteilen. Erst wenn bestimmte Mindestvolumina erreicht werden, können die durch den Vermittlungsprozeß ausgelösten Transaktionskosten, die ihrerseits weitgehend fix sind, gedeckt werden. So kann es nicht verwundern, daß die Anstrengungen im Hinblick auf eine Fördermittelvermittlung unterhalb gewisser Betragsgrenzen bescheiden bleiben, bei sehr großen Volumina aber ein überproportionaler Anreiz entsteht.

D. Zusammenfassung und Folgerungen

Wie sich gezeigt hat, muß das Kreditvergabeverhalten von Banken gegenüber Gründungsunternehmungen als durchaus rational betrachtet werden. Nicht selten steht dieses Verhalten in mehr oder weniger deutlichem Widerspruch zu wohl marketingpolitisch motivierten Werbeaussagen, die bei potentiellen und tatsächlichen Gründern offensichtlich zu gewissen Frustrationen führen. Noch offen bleibt bisher die Frage, in welchem Umfang sich hier auch objektive Mängel in den vorgelegten unternehmerischen Konzepten (z.B.: Gründungsplanung fehlt, ist unzureichend oder faktisch falsch; Informationen sind falsch; Daten wurden zu euphemistisch geschätzt, etc.) niederschlagen, die zwangsläufig zu entsprechender Kreditzurückhaltung der Bank führen müssen. Unstrittig dürfte sein, daß dieser Aspekt eine Rolle spielt, was wiederum auf einen gewissen konzeptionellen Unterstützungsbedarf potentieller Gründerpersonen verweist.

Die oben dargestellten Ergebnisse lassen folgende vier elementaren Folgerungen zu:

1. Banken verhalten sich rational und risikokompatibel. Im gegebenen Anreizsystem müssen sie exakt so handeln, wie sie es tun.
2. Den Geschäftsbanken ist hinsichtlich ihrer Mittelstandspolitik im eigenen Interesse zu empfehlen, keine Diskrepanzen zwischen dem tatsächlichen, wie gezeigt wohlgegrundeten Verhalten und den Darstellungen im Rahmen ihrer eigenen Öffentlichkeitsarbeit klaffen zu lassen, da andernfalls ihre Glaubwürdigkeit grundsätzlich leidet. Vielmehr sollte eine größere Transparenz in bezug auf die Problemlage und bankbetriebliche Sachzwänge geschaffen werden.
3. Gründer/inne/n brauchen fundierte Unterstützung bei der Entwicklung wirtschaftlich tragfähiger und inhaltlich und formal angemessener Unternehmungskonzepte. Damit sind nicht nur öffentliche und private Beratungsinstitutionen angesprochen, sondern vor allem auch der Bereich der beruflichen Bildung. Gerade in der akademischen Ausbildung, die die Perspektive einer beruflichen Selbständigkeit typischerweise gar nicht vermittelt, sind hier erhebliche Defizite zu beklagen⁵⁴.
4. Vor dem Hintergrund der überproportionalen Transaktionskosten, die mit einem Engagement in Gründungskredite verbunden sind, sind die Erträge, die von den Geschäftsbanken durch eine Fördermittelvermittlung erwirt-

⁵⁴ Vgl. Schulte/Klandt: Aus- und Weiterbildungsangebote für Unternehmungsgründer und selbständige Unternehmer, Reihe Forschungsberichte des Bundesministeriums für Bildung und Wissenschaft, Forschung und Technologie, Bonn 1996, S. 99.

schaftet werden können, unattraktiv. Um den Förderzielen gerecht zu werden, erscheint eine Anpassung der Vermittlungskonditionen an bankbetriebliche Ertragskalküle angebracht.

Zusammenfassend betrachtet besteht kaum Anlaß zu der Vermutung, es mangele an der Verfügbarkeit von Fremdkapital zur Gründungsfinanzierung. Gründungshindernisse liegen eher im Gefüge ökonomischer Risiko-Anreiz-Strukturen zwischen Bank und Gründungsunternehmung.

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49657-0>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 06:18:03
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf den Generationenwechsel am Beispiel des Handwerks

Von Klaus Müller

A. Besonderheiten des Generationenwechsels im Handwerk

Eine Existenzgründung muß nicht unbedingt durch die Neuerrichtung eines Betriebes erfolgen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, einen bereits bestehenden Betrieb im Rahmen des Generationswechsels zu übernehmen. Dieser Aspekt ist in den letzten Jahren zunehmend in den Blickpunkt des wirtschaftspolitischen Interesses gerückt. Angesichts einer großen Zahl von Unternehmen, die in den nächsten Jahren übergeben werden müssen, wird befürchtet, daß durch den Übergabeprozeß viele Unternehmen in Schwierigkeiten kommen und einige durch eine falsche Nachfolgeregelung sogar Konkurs anmelden müssen.

Für den industriellen Bereich des Mittelstandes sind Fragen des Generationswechsels schon häufiger ausführlich analysiert worden¹. Dagegen war das Handwerk als ein sehr wichtiger Teil der mittelständischen Wirtschaft bislang noch nicht Gegenstand einer umfangreichen Untersuchung², obwohl sich die Nachfolgefrage in diesem Wirtschaftsbereich in einigen Punkten nicht unerheblich von der Übergabeproblematik industrieller Einheiten unterscheidet. Dies hängt mit den besonderen Eigenheiten des Handwerks zusammen, das anhand bestimmter Wesensmerkmale, wie bspw. Einzelfertigung, dominierende

¹ Vgl. hierzu bspw. *Freund* u.a.: Generationswechsel im Mittelstand - Unternehmensübertragungen und -übernahmen 1995 bis 2000 -, Bonn 1995; *Droege* und *Comp.*: Zukunftssicherung durch Strategische Unternehmensführung - Perspektiven mittelständischer Unternehmen für die 90er Jahre, Düsseldorf 1991; *Spielmann*: Der Generationswechsel in mittelständischen Unternehmungen bei Gründern und Nachfolgern, Bamberg 1994.

² Bislang liegen im Handwerksbereich lediglich Umfragen verschiedener Handwerkskammern zu einzelnen Aspekten des Generationswechsels vor, siehe z.B. *Handwerkskammer Düsseldorf*: Fünf Jahre nach der Meisterprüfung (Schriftenreihe: Information/Dokumentation 5/91), Düsseldorf 1991; *Handwerkskammer für München und Oberbayern*: Der Generationswechsel im Handwerksbetrieb. Probleme und Lösungsansätze, München 1993; *Handwerkskammer Koblenz*: 5 Jahre danach ... eine halbe Dekade Selbständigkeit im Handwerk, Koblenz 1983; *Handwerkskammer Rheinhessen*: Probleme der Betriebsübergabe und Altersabsicherung der Handwerksunternehmer im rheinhessischen Handwerk, Mainz 1995.

Handarbeit, lokal begrenzte Absatzmärkte und geringe Betriebsgröße charakterisiert werden kann.

Dabei sind für den Generationenwechsel vor allem folgende Wesensmerkmale von Bedeutung:

- Geringe Betriebsgröße,
- Eigentum und Geschäftsführung in einer Person,
- Unternehmen mit einer Betriebsstätte.

Anhand dieser Wesensmerkmale lassen sich die Besonderheiten des Generationswechsels im Handwerk im Gegensatz zur mittelständischen Industrie verdeutlichen (vgl. Übersicht 1). Als erstes ist die geringe Betriebsgröße im Handwerk zu erwähnen. Daraus folgt u.a., daß im Gegensatz zur Industrie Betriebe oft nicht übergabefähig sind und daher stillgelegt werden, wobei es sich hierbei - wie später gezeigt wird - etwa um zwei Drittel der Betriebe, deren Inhaber ausscheiden, handelt. Eine Liquidation von mittelständischen Industriebetrieben findet dagegen nur in Ausnahmefällen statt, denn hier wird mit allen Mitteln versucht, den Verlust an Arbeitsplätzen zu verhindern.

Der notwendige Strukturwandel findet im Handwerk somit zu einem großen Teil über Schließungen und Neugründungen von Betrieben statt, während in der Industrie der Strukturwandel vor allem über die Neustrukturierung der bestehenden Betriebe erfolgt.

Der typische Handwerksbetrieb ist in der Regel sehr stark durch eine Person, die sowohl Eigentümer als auch Geschäftsführer ist, geprägt. Daher erweist es sich nicht als sinnvoll, bei Fehlen eines Nachfolgers einen fremden Geschäftsführer einzustellen. Der Grund hierfür liegt vor allem darin, daß der Handwerksbetrieb in kurzer Zeit durch die Person des angestellten Geschäftsführers geprägt wäre. Damit würde für diesen der Gedanke einer eigenen Existenzgründung nahe liegen. Aus diesem Kriterium folgt zweitens, daß der Betrieb in der Regel nur einem Eigentümer gehört. Allerdings sind in der letzten Zeit im Handwerk vermehrt gemeinsame Existenzgründungen von mehreren Personen zu beobachten.

In der mittelständischen Industrie bieten sich dagegen mehrere Varianten, wenn ein Nachfolger fehlt. In der Regel wird ein fremder Geschäftsführer eingestellt, und das Eigentum des Unternehmens wird in die Hände einer Kapitalgesellschaft, der die Familienmitglieder als Gesellschafter angehören, einer Familienstiftung oder einer kleinen AG gelegt. Aber auch hier besteht die Möglichkeit, daß das Eigentum des Betriebes entweder durch einen Management Buy-Out (MBO) oder durch ein Management Buy-In (MBI) an im Unternehmen angestellte Manager oder an Unternehmensexterne übertragen wird.

Übersicht 1
Besonderheiten des Generationswechsels im Handwerk im Gegensatz zur Industrie

		<i>Handwerk</i>		<i>mittelständische Industrie</i>
<i>Merkmal</i>	<i>Ausprägung</i>	<i>Auswirkungen</i>	<i>Ausprägung</i>	<i>Auswirkungen</i>
<i>Unternehmensgröße</i>	<i>klein</i>	Nicht übergabefähige Unternehmen werden stillgelegt. Der Strukturwandel findet zu einem großen Teil über Schließungen und Neugründungen statt.	<i>mittel</i>	Unternehmen werden i.d.R. nicht stillgelegt. Der Strukturwandel findet vor allem über die Neustrukturierung von bestehenden Unternehmen statt.
<i>Personalität</i>	<i>Eigentum und Geschäftsführung in einer Person</i>	Bei Nachfolgermangel innerhalb der eigenen Familie wird kein fremder Geschäftsführer eingesetzt, sondern das Unternehmen an einen fremden Existenzgründer verkauft (oder verpachtet).	<i>Eigentum und Geschäftsführung häufig getrennt</i>	Bei Nachfolgermangel innerhalb der Familie wird ein fremder Geschäftsführer eingesetzt. Damit findet eine Trennung von Kapital und Geschäftsführung statt.
<i>Zahl der Betriebsstätten</i>	<i>eine Betriebsstätte</i>	Bei Nachfolgermangel findet kein Verkauf des Handwerksunternehmens an ein bereits bestehendes Unternehmen statt (Aussahme: z.B. Filialisierung im Bäckerhandwerk).	<i>mehrere Betriebsstätten</i>	Übernahmen durch ein anderes Unternehmen, welches das übernommene Unternehmen als Zweigniederlassung weiterführt, sind häufig.

Aus dem Wesensmerkmal der Ein-Betriebsstättenunternehmung folgt, daß ein Handwerksbetrieb in der Regel keine Zweigniederlassung oder Filiale besitzt³. In den letzten Jahren ist dieses Merkmal insbesondere in einigen Handwerkszweigen (Bäcker, Augenoptiker) relativiert worden. Mit Ausnahme dieser Zweige dürften der Filialisierung aber wegen der oben erwähnten Personalität eines Handwerksbetriebes enge Grenzen gesetzt sein. Aus diesem Grund kommen Verkäufe von Handwerksbetrieben an bereits bestehende Unternehmen auch relativ selten vor.

In der mittelständischen Industrie haben dagegen Übernahmen durch ein anderes Unternehmen eine größere Bedeutung. Für diese Übernahmen sprechen oft strategische Gründe, wie bspw. Erlangung eines Synergieeffektes, bessere Bearbeitung eines neuen Absatzmarktes oder eine Produktion mit geringeren Lohnkosten.

B. Datengrundlage

Das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut, hat durch eine umfangreiche Untersuchung den Generationswechsel im Handwerk detailliert untersucht. Diese Analyse fand im Auftrag des Niedersächsischen Wirtschaftsministeriums statt. Grundlage der Analyse waren zwei größere empirische Erhebungen bei handwerklichen Existenzgründern und Inhabern von gelöschten Betrieben. Weiter wurden ausführliche Sonderauswertungen der Handwerksrollen verschiedener Kammern in die Untersuchung einbezogen. Durch zusätzliche Erhebungen wurden die Daten, die ursprünglich nur für Niedersachsen erhoben wurden, ergänzt, so daß Aussagen für das gesamte Bundesgebiet (differenziert nach alten und neuen Bundesländern) getroffen werden können.

C. Analyse der Zugänge und Abgänge

Für eine Analyse des Generationswechsels im Handwerk muß nun untersucht werden, was aus denjenigen Betrieben, deren Inhaber sich zurückziehen, wird, d.h. ob sie übergeben oder aufgelöst werden. Entsprechend muß gefragt werden, ob die Existenzgründer einen Handwerksbetrieb neu gründen oder ob sie einen bestehenden übernehmen. Nach der empirischen Untersuchung des Seminars für Handwerkswesen werden in den *alten Bundesländern* etwa zwei Drittel aller gelöschten Betriebe aufgelöst und ein Drittel übergeben (vgl.

³ Auch durch die Handwerksordnung sind dem enge Grenzen gesetzt, weil in der Regel jede Filiale von einer Person mit Großem Befähigungsnachweis geleitet werden muß.

Schaubild 1)⁴. Von den *Übergaben* erfolgt etwa die Hälfte innerhalb der Familie, wobei dieser Anteil in den letzten Jahren gefallen ist. Der Grund hierfür liegt vor allem darin, daß die Kinder einen anderen Berufsweg eingeschlagen haben und deshalb für die Nachfolge nicht in Betracht kommen. Die andere Berufswahl erfolgt oft deshalb, weil die Kinder eine hohe Arbeitsbelastung als Selbständiger befürchten.

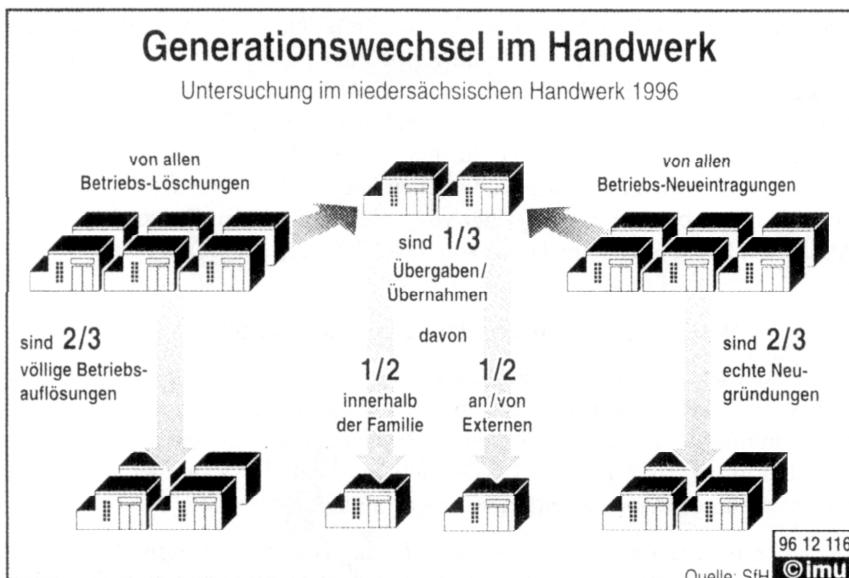


Schaubild 1

Die andere Hälfte der Übergaben erfolgt an Externe, wobei ein Drittel davon ehemalige Mitarbeiter darstellen. Dieser Anteil ist deshalb so gering, weil die Mitarbeiter meist kein großes Interesse an der Selbständigkeit haben, nach Ansicht des Betriebsinhabers nicht genügend qualifiziert sind oder zu wenig Kapital aufweisen. Die Übergabe an außenstehende Personen kommt häufig durch informelle Kontakte auf Ebene der Kreishandwerkerschaft bzw. Innung oder auch durch die Betriebsbörsen einer Handwerkskammer zustande.

⁴ Vgl. Müller: Generationswechsel im Handwerk - eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 50, Göttingen 1997, S. 20.

Geht man davon aus, daß bis auf die letzten Jahre jährlich die Zahl der Zugänge etwa der Zahl der Abgänge entspricht⁵, lassen sich die Existenzgründungen in ein Drittel Übernahmen und zwei Drittel Neugründungen aufteilen. Dieses Ergebnis wird durch die Daten der letzten Handwerkszählung im wesentlichen bestätigt. Danach stellten im Jahr 1994 genau 36,9 Prozent der Existenzgründungen Übernahmen und 63,1 Prozent Neugründungen dar⁶.

Für die *neuen Bundesländer* treffen die oben genannten Anteilswerte derzeit sicherlich nicht zu, da die Zahl der Existenzgründungen nach der Wende sehr hoch war. Nach den Daten der Handwerkszählung 1995 waren von den 8.005 Existenzgründern des Jahres 1994 exakt 22,4 Prozent Übernehmer und 77,6 Prozent Neugründer. Obwohl der Übernahmeanteil im Vergleich zum westdeutschen Wert relativ gering ist, dürften nach der Wende viele Altinhaber ihren Betrieb an einen Nachfolger übergeben haben. Darauf deutet hin, daß 34,4 Prozent aller Übernahmen seit 1990 vorgenommen wurden. In den alten Bundesländern liegt der entsprechende Anteil nur bei 25,9 Prozent.

D. Eintragungsvoraussetzung der Existenzgründungen

Lt. Handwerksordnung - und dies ist eine der Besonderheiten beim Generationswechsel im Handwerk - muß für die Eintragung in die Handwerksrolle eine bestimmte Voraussetzung vorliegen. Dies ist in der Regel das Bestehen einer Meisterprüfung (lt. § 7.1 HWO). Deshalb verdient die Zahl der abgelegten Meisterprüfungen eine besondere Aufmerksamkeit.

Leider ist aus der *Eintragungsstatistik* der Handwerkskammern nicht erkennbar, wieviel Prozent der Existenzgründer im Handwerk sich aufgrund einer Meisterprüfung selbstständig machen, da bei juristischen Personen und Personengesellschaften die Information fehlt, ob der Inhaber bzw. Geschäftsführer eine Meister- oder eine andere vergleichbare andere Prüfung abgelegt hat. Daraus wurde vom Seminar für Handwerkswesen eine Sonderauswertung der Neueintragungen bei verschiedenen Handwerkskammern in den *alten Bundesländern* vorgenommen. Hierdurch konnte festgestellt werden, daß sich 70 Prozent der Existenzgründer aufgrund einer Meisterprüfung und 30 Prozent auf-

⁵ Das Übergewicht an Existenzgründungen in den letzten Jahren ist möglicherweise auf eine Flucht in die Selbständigkeit infolge der hohen Arbeitslosigkeit zurückzuführen.

⁶ Vgl. *Statistisches Bundesamt*: Handwerkszählung 1995, unveröffentlichte Daten. Der Anteil der Übernahmen dürfte in dieser Statistik etwas zu hoch ausfallen, weil die Neugründungen im letzten Quartal 1994 nicht in die Statistik eingingen.

grund einer gleichwertigen Zulassungsvoraussetzung selbständig gemacht haben⁷.

Für die *neuen Bundesländer* konnte eine derartige Sonderauswertung bislang noch nicht durchgeführt werden. Aus der Eintragungsstatistik der Handwerkskammern ist jedoch ersichtlich, daß der Anteil der Existenzgründer mit Meisterprüfung gegenwärtig sehr viel geringer als im Westen sein dürfte⁸. Dafür werden die Eintragungsvoraussetzungen nach § 7.2 der Handwerksordnung (gleichwertige Prüfung) und § 7.3 (Ausnahmebewilligung) sehr viel häufiger in Anspruch genommen.

E. Selbständigkeit der Jungmeister im Handwerk

In den letzten Jahren wurden in den *alten Bundesländern* jährlich etwa 33.000 bis 38.000 Meisterprüfungen erfolgreich abgelegt. Leider läßt sich nicht exakt ermitteln, wieviel Prozent dieser Jungmeister sich später selbständig machen. Zwar befragen einige Handwerkskammern regelmäßig die frisch gebakkenen Meister nach ihren Zukunftsplänen, ob diese jedoch realisiert werden, läßt sich auf diese Weise nicht ermitteln.⁹

Daher hat die Handwerkskammer Düsseldorf die Existenzgründer in einer Untersuchung auch fünf Jahre nach ihrer Prüfung befragt¹⁰. Danach hatten sich zu diesem Zeitpunkt 30,9 Prozent der Jungmeister selbständig gemacht. Aus den empirischen Erhebungen des Seminars für Handwerkswesen wurde jedoch deutlich, daß dieser Zeitraum von fünf Jahren viel zu kurz ist, um alle Existenzgründungen im Handwerk nach der Meisterprüfung erfassen zu können.¹¹ Zwar macht sich etwa die Hälfte der Existenzgründer innerhalb von drei Jahren nach der Meisterprüfung selbständig, ein Drittel wagt jedoch diesen Schritt erst nach fünf Jahren bzw. 10 Prozent sogar erst nach fünfzehn Jahren (Vgl. Abbildung 1). Rechnet man den Anteil der Meisterprüflinge, die sich erst nach fünf Jahren selbständig machen, zu der Selbständigkeitssquote, die von der Kammer Düsseldorf ermittelt wurde, hinzu, erhält man das Ergebnis, daß etwa die Hälfte der Jungmeister später einen Handwerksbetrieb gründet oder übernimmt.

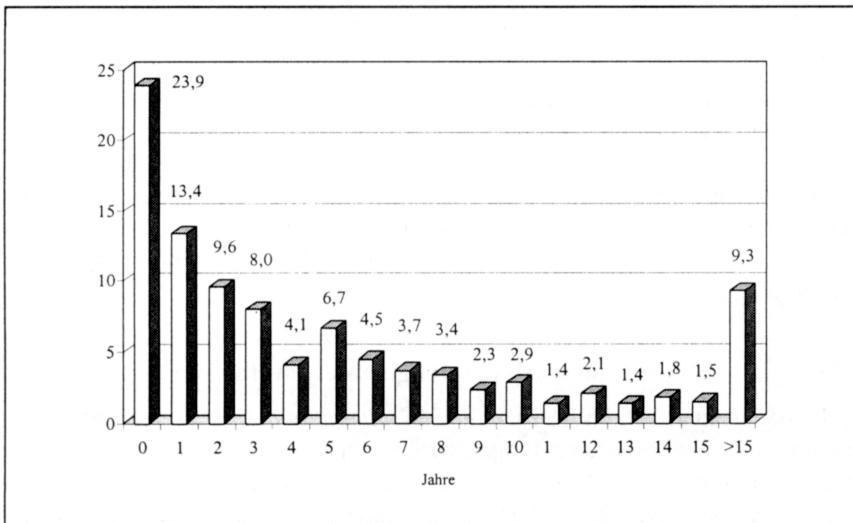
⁷ Bei einer gleichwertigen Zulassungsvoraussetzung kann unterschieden werden, ob es sich um eine gleichwertige Prüfung oder eine Ausnahmebewilligung handelt (jeweils 10 Prozent) oder ob ein abhängig beschäftigter Meister die Voraussetzung erfüllt.

⁸ Vgl. Müller/Mecke: Handwerk in Sachsen-Anhalt, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 52, Duderstadt 1997, S. 270.

⁹ In der Regel antworten die Hälfte bis zwei Drittel der befragten Jungmeister, daß sie sich später selbständig machen wollen. Vgl. Müller (1997), S. 46 f.

¹⁰ Vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (1991).

¹¹ Vgl. Müller (1997), S. 41 - 43.



Quelle: Müller (1997, S. 42); SfH Göttingen.

Abb. 1: Zeitdauer zwischen Meisterprüfung/Studiumabschluß und Selbständigkeit

Für die *neuen Bundesländer* lassen sich gesicherte Aussagen über die Selbständigungsbereitschaft der Jungmeister bislang nicht treffen. Dazu war und ist wegen der Dynamik des Umstrukturierungsprozesses die Zukunft für die Jungmeister zu wenig planbar. Die Selbständigkeitsschafft der Jungmeister hat für die Untersuchung aber auch deshalb eine geringere Bedeutung, weil - wie oben gezeigt - die Meisterprüfung als Eintragungsvoraussetzung eine weitaus geringere Rolle spielt.

F. Prognose der Zahl der Meisterprüfungen und der Existenzgründungen

Eine Prognose über die Zahl der Existenzgründungen erscheint außerordentlich schwierig, da der Schritt in die Selbständigkeit von sehr vielen Faktoren wie bspw. wirtschaftliche Situation, erwartete Einkommen, Ansehen in der Bevölkerung, neue Marktchancen, Gründungsförderung und vieles mehr beeinflußt wird, die sich einer Vorhersage weitgehend entziehen. Da Existenzgründungen jedoch meist in einer bestimmten Altersperiode vorgenommen werden, kommt als weiterer Faktor die demographische Entwicklung hinzu, wozu für eine Prognose die detaillierten Bevölkerungsvorausschätzungen des Statistischen Bundesamtes herangezogen werden kann. Dabei müssen folgende Fragen gestellt werden: In welchem Alter werden Existenzgründungen meist vorgenommen und wie verändert sich die Zahl der Personen dieser Altersgruppe?

Die Prognose kann noch verbessert werden, wenn man zuerst die Zahl der bestandenen Meisterprüfungen (Jungmeister) und erst dann über die Selbständigkeitssquote und die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk aufgrund einer anderen Eintragungsvoraussetzung die Zahl der Existenzgründungen berechnet. Der Grund hierfür liegt darin, daß der Zusammenhang zwischen der Zahl der Jungmeister und den demographischen Faktoren bedeutend größer ausfällt.

Nach der breit angelegten Untersuchung des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen für Niedersachsen liegt das Alter bei Ablegung einer Meisterprüfung im Durchschnitt zwischen 29 und 30 Jahren, wobei jedoch vermerkt werden muß, daß etwa 60 Prozent der Jungmeister jünger war, jedoch durch einige ältere Meisterprüflinge dieser Durchschnittswert zustande kommt¹². Diese Daten sind durch andere Erhebungen bei Meisterprüflingen bestätigt worden¹³.

Zieht man nun für das *frühere Bundesgebiet* die Zahl der Jugendlichen im durchschnittlichen Meisterprüfungsalter von 29 - 30 Jahren heran und vergleicht diese Daten mit der Zahl der Jungmeister für die letzten 47 Jahre, so zeigt sich ein relativ ähnlicher Kurvenverlauf (vgl. Abbildung 2). Die oben geäußerte These, daß ein Zusammenhang zwischen der Zahl der Jugendlichen in einem bestimmten Alter und der Zahl der Jungmeister besteht, kann somit bestätigt werden¹⁴. Dieser Zusammenhang wird als *Bevölkerungseffekt* bezeichnet¹⁵.

Die beiden Kurven verlaufen jedoch nicht genau parallel. Vielmehr scheint es so, daß in bestimmten Zeiten mehr Jugendliche dieser Altersgruppe eine Meisterprüfung im Handwerk ablegen und in anderen Zeiten weniger. Dieser Effekt soll *Berufswahleffekt* benannt werden. Er drückt aus, wieviel Prozent der Jugendlichen im durchschnittlichen Meisterprüfungsalter von 29 - 30 Jahren eine Meisterprüfung im Handwerk ablegen. Er wird über die sogenannte Meisterquote (Zahl der bestandenen Meisterprüfungen eines Jahrgangs geteilt durch die Zahl der Jugendlichen im Alter von 29 - 30 Jahre) berechnet. In Tabelle 1 sind die wichtigsten dem Kurvenverlauf in der Graphik (Abbildung 2)

¹² Vgl. Müller (1997), S. 81

¹³ Vgl. bspw. *Handwerkskammer Koblenz*: Warum wird heute die Meisterprüfung abgelegt? Meisterjahrgang 1994/1995, Koblenz 1996, S. 12.

¹⁴ Statt des Durchschnittsalter von 29 - 30 Jahren wurden in einem zweiten Arbeitsschritt auch der Medianwert, der etwa bei 27 Jahren liegt, und die Zahl der Jungmeister gegenübergestellt. Das Ergebnis unterscheidet sich jedoch nicht wesentlich, so daß auf die Darstellung verzichtet wird.

¹⁵ Dieser Effekt gibt genau an, wie sich die Zahl der Personen in jener Altersgruppe (29 - 30 Jahre), in der im Durchschnitt eine Meisterprüfung abgelegt wird, entwickelt.

zugrundeliegenden Werte aufgeführt. Es zeigt sich, daß die Zahl der Jugendlichen im Alter zwischen 29 und 30 Jahren in den alten Bundesländern seit 1975 fast kontinuierlich gestiegen ist. Der Bevölkerungseffekt war also positiv. Die Meisterquote ist aber insgesamt gefallen. Legten im Jahr 1975 noch 4 Prozent der Jugendlichen erfolgreich eine Meisterprüfung im Handwerk ab, waren es im Jahr 1996 nur noch 2,8 Prozent. Somit war der Berufswahleffekt negativ. Die Zahl der Meisterprüfungen ist bis zum Jahr 1992 nur deshalb gestiegen, weil der positive Bevölkerungseffekt den negativen Berufswahleffekt überkompensiert hat.

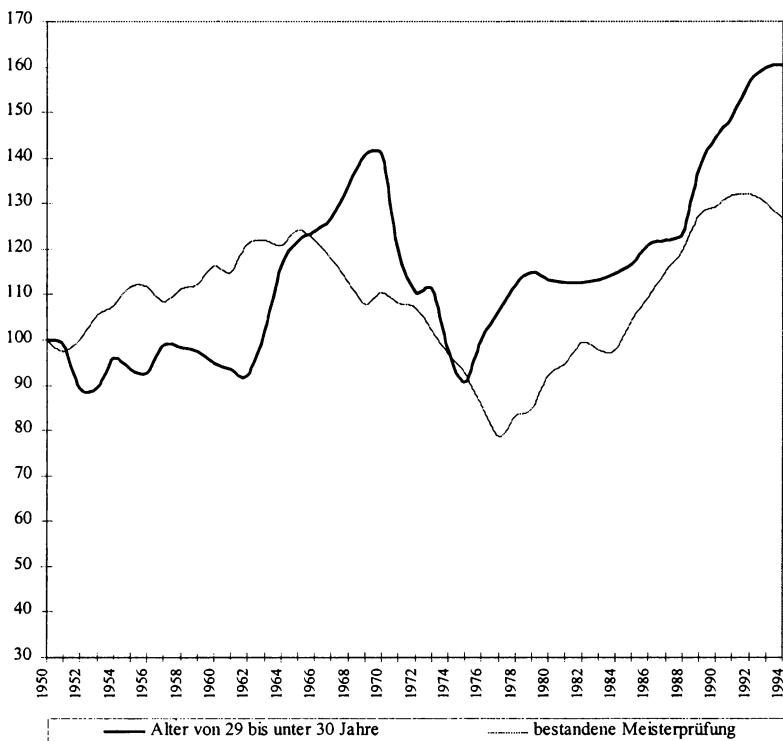
Tabelle 1
**Zusammenhang zwischen Bevölkerungsentwicklung
 und Zahl der Jungmeister im Handwerk**
 (Bestandene Meisterprüfungen im Verhältnis zur Bevölkerung
 im Alter von 29 bis 30 Jahren) - Früheres Bundesgebiet -

Jahr	bestandene Meister- prüfungen	Alter von 29 bis un- ter 30 Jahren ^{a)}	Meisterquote (%)
1950	34.516	760.319	4,5
1960	34.792	722.000	4,8
1965	37.151	925.600	4,0
1970	32.994	1.071.000	3,1
1975	27.717	690.100	4,0
1980	27.585	860.200	3,2
1985	31.149	885.700	3,5
1990	38.679	1.098.600	3,5
1991	39.444	1.131.900	3,5
1992	39.520	1.191.400	3,3
1993	38.912	1.216.400	3,2
1994	37.882	1.201.520	3,2
1995	36.047	1.230.860	2,9
1996	33.902	1.213.000	2,8

^{a)} Jeweils Stand: 31.12.

SfH Göttingen

Quellen: Statistisches Bundesamt, versch. Jahrgänge; Zentralverband des Deutschen Handwerks, versch. Jahrgänge; eigene Berechnungen.



Früheres Bundesgebiet (1950 = 100)

SfH Göttingen

Quelle: Statistisches Bundesamt; Statistisches Jahrbuch, versch. Jg.; Zentralverband des Deutschen Handwerks, versch. Jg.; eigene Berechnungen.

Abb. 2: Bevölkerung im Alter von 29 bis 30 Jahren und bestandene Meisterprüfungen im Handwerk

Die Prognose der Meisterprüfungen sollen nun nacheinander für den Bevölkerungs- und den Berufswahleffekt vorgenommen werden. Für die Prognose des *Bevölkerungseffektes* wird die Meisterquote konstant gesetzt. Hierzu soll die Durchschnittsquote der letzten fünf Jahre¹⁶, die bei 3,2 Prozent liegt, herangezogen werden. Die Prognose der Bevölkerung soll anhand der Variante 2 der Achten koordinierten Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes vorgenommen werden (vgl. Tabelle 2). Hier wird davon ausgegan-

¹⁶ 1991-1995. Das Jahr 1996 wurde nicht herangezogen, um die besondere Situation der letzten Jahre zu relativieren (zeitweiliger Wegfall der finanziellen Förderung).

gen, daß die Zahl der Jugendlichen im Alter von 29 - 30 Jahre im früheren Bundesgebiet von 1.213.000 Personen im Jahr 1996 auf den Tiefstwert im Jahr 2007 von 740.000, d.h. um etwa 40 Prozent, fällt. Danach wird vom Statistischen Bundesamt ein leichter Anstieg prognostiziert. Bei konstanter Meisterquote bedeutet dies, daß die Zahl der Jungmeister auf unter 24.000 (im Jahr 2007) sinkt.

Tabelle 2
Projektion der Zahl der handwerklichen Jungmeister bis 2007
unter Berücksichtigung des Bevölkerungseffektes
- Früheres Bundesgebiet -

Jahr	Bevölkerungsprognose ^{a)} Zahl der 29-30-jährigen absolut (in Tsd.) 1993=100	Zahl der Jungmeister ^{b)} (Quote: 3,2 %) ca.
1997	1.187.397,6	38.000
1998	1.129.792,9	36.150
1999	1.035.385,1	33.150
2000	980.380,6	31.350
2001	887.273,0	28.400
2002	800.365,8	25.600
2003	781.264,2	25.000
2004	758.662,4	24.300
2005	762.462,7	24.400
2006	742.661,0	23.750
2007	740.660,9	23.700

SfH Göttingen

^{a)} Variante 2 der Achten koordinierten Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes bis 2040

^{b)} Unterstellte Meisterquote (Anteil der handwerklichen Jungmeister an der Altersgruppe der 29-30-jährigen) von 3,2 Prozent.

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Eine Prognose des *Berufswahleffektes* ist äußerst schwierig, da dieser auf Berufswahlentscheidungen der Jugendlichen beruht und diese Entscheidungen nur schwer vorausgesagt werden können. Als Hilfsindikator bietet sich jedoch die Zahl der bestandenen Gesellenprüfungen im Handwerk an. Denn bei der Entscheidung, eine Gesellenprüfung im Handwerk abzulegen, ist indirekt bereits eine Entscheidung über eine Berufskarriere im Handwerk und damit auch die Ablegung der Meisterprüfung vorgenommen worden.

Berücksichtigt man, daß der durchschnittliche Zeitraum zwischen Gesellen und Meisterprüfung bei acht Jahren liegt¹⁷, läßt sich der Anteil der Jugendlichen, die später eine Meisterprüfung ablegen, berechnen. Diese sogenannte Meister-Gesellenquote lag in den letzten Jahren bei etwas über 20 Prozent, d.h. etwa jeder fünfte Junggeselle (wobei hier nur die gewerblich-technischen Berufe herangezogen werden) legt später erfolgreich eine Meisterprüfung im Handwerk ab (vgl. Tabelle 3). Diese Quote ist in den letzten drei Jahren etwas gefallen. Hierfür sind sicherlich der zeitweilige Wegfall einer finanziellen Förderung von Meisterprüfungen und die Konjunkturlage verantwortlich¹⁸. Berechnet man wiederum die durchschnittliche Meister-Gesellenquote der letzten fünf Jahre, erhält man einen Durchschnittswert von 21,6 Prozent. Dieser wird für die Prognose verwendet. Danach erhält man das Ergebnis, daß die Zahl der Jungmeister im Handwerk bis zum Jahr 2004 (ein weiterer Zeithorizont ist bei diesem Verfahren nicht möglich) noch um etwa 2.000 Personen stärker fallen wird als bei der Prognose, die sich auf den Bevölkerungseffekt stützt. Daraus folgt, daß nicht nur der Bevölkerungs-, sondern auch der Berufswahleffekt in den nächsten Jahren negativ ausfallen dürfte.

Für die *Prognose der Existenzgründer* im Handwerk wird die Zahl der bestandenen Meisterprüfungen nach dem Berufswahleffekt herangezogen werden. Zusätzlich muß berücksichtigt werden, daß eine Existenzgründung im Durchschnitt drei Jahre nach Ablegung der Meisterprüfung vorgenommen wird (vgl. Abbildung 1). Weiter wird für diese Prognose unterstellt, daß die anderen Parameter, so die Zahl der Jugendlichen, die sich aufgrund einer anderen Zulassungsvoraussetzung im Handwerk selbstständig machen, konstant bleiben. Danach erhält man das Ergebnis, daß die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk bis zum Jahr 2007 auf 20.000 absinkt (vgl. Tabelle 3)¹⁹. Geht man davon aus, daß ein Drittel der Existenzgründer, wie oben gezeigt, einen Handwerksbetrieb übernimmt, erhält man die Zahl der zukünftigen Übernahmen in Höhe von etwa 6.600. Für die Dekade von 1998 - 2007 werden insgesamt 239.950 Existenzgründungen und 79.950 Übernahmen im Handwerk prognostiziert. Gegenüber der letzten Dekade (1987 - 1996) ist dies ein Rückgang an Existenzgründungen von etwa 33 Prozent.

¹⁷ Vgl. *Handwerkskammer Koblenz* (1996), S. 13, und *Müller* (1997), S. 87.

¹⁸ Vgl. *Müller* (1997), S. 84.

¹⁹ Die Ableitung der Zahl der Existenzgründer aus der Zahl der Jungmeister wird vereinfacht über die sogenannte Existenzgründer-Meisterquote vorgenommen. Diese Quote betrug im Durchschnitt der letzten Jahre 89,5 Prozent. Zu berücksichtigen ist, daß sie nur einen statistischen Zusammenhang wiedergibt und nicht besagt, daß knapp 90 Prozent der Meister eine Existenzgründung im Handwerk vornehmen.

Für die *neuen Bundesländer* lässt sich eine entsprechende Prognose wegen der Sonderfaktoren der deutschen Vereinigung nicht durchführen. Insbesondere ergeben sich folgende Probleme:

- Eine Berechnung des Berufswahleffektes ist nicht möglich, da sich die Zahl der bestandenen Gesellenprüfungen der letzten Jahre nicht als Grundlage eignet.

Tabelle 3

**Projektion der Zahl der handwerklichen Jungmeister
unter Berücksichtigung des Berufswahleffektes**
Daten seit 1980/88 und **Projektion** bis zum Jahr 2004
- Früheres Bundesgebiet -

Junggesellen (nur gewerbl.- techn. Berufe)		Jungmeister		Meister- Gesellenquote ^{a)}
Jahr	Anzahl	Jahr	Anzahl	%
1980	163.218	1988	35.833	22,0
1981	175.325	1989	38.110	21,7
1982	186.693	1990	38.679	20,7
1983	183.750	1991	39.444	21,5
1984	170.174	1992	39.520	23,2
1985	173.633	1993	38.912	22,4
1986	182.567	1994	37.882	20,7
1987	179.131	1995	36.047	20,1
1988	165.695	1996	33.902	20,4
1989	150.146	1997	32.400	21,6
1990	136.824	1998	29.550	21,6
1991	121.661	1999	26.300	21,6
1992	96.712	2000	20.900	21,6
1993	103.816	2001	22.400	21,6
1994	103.505	2002	22.350	21,6
1995	101.374	2003	21.900	21,6
1996	103.804	2004	22.400	21,6

SfH Göttingen

^{a)} Annahme: Durchschnittliche Dauer zwischen Gesellen- und Meisterprüfung: 8 Jahre. Kursiv gedruckte Zahlen stellen Annahmen bzw. Projektionswerte dar.

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks, eigene Berechnungen.

- Die Meisterprüfungen spielen - wie oben bereits gezeigt - als Eintragungs-voraussetzung derzeit eine viel geringere Rolle als in den alten Bundesländern. Daher kann die Vorhersage nicht über die zukünftigen Meisterprüfungen

gen erfolgen, sondern muß sich direkt auf den (viel schwächer ausgeprägten) Zusammenhang zwischen demographischer Entwicklung und durchschnittlichem Alter der Existenzgründer beziehen.

- Das Alter der Existenzgründer ist nicht auf wenige Jahre beschränkt, sondern differiert in der gegenwärtigen Umbruchphase sehr stark.

Um angesichts dieser Situation überhaupt Aussagen über die Zahl der Existenzgründungen und der Übernahmen in den nächsten Jahren treffen zu können, soll angenommen werden, daß sich bestimmte Werte, wie vor allem das durchschnittliche Alter bei einer Existenzgründung im Handwerk oder der Anteil der handwerklichen Existenzgründer an allen Personen im durchschnittlichen Existenzgründungsalter (Existenzgründungsquote), denen des Westens annähern. Wann die Angleichung erfolgt, kann nicht genau vorausgesagt werden. Für unsere Überlegungen soll jedoch angenommen werden, daß die Werte der neuen Bundesländer denen der alten Länder etwa ab dem Jahr 2000 entsprechen.

Tabelle 4
**Modellrechnung zur Ermittlung des Gründungs- und
Übernahmepotentials im Handwerk bis 2007**
- Früheres Bundesgebiet -

Jahr	Jungmeister ^{a)}	Jahr ^{b)}	Existenzgründer ^{c)}	Übernehmer ^{d)}
1995	36.047	1998	32.250	10.750
1996	33.902	1999	30.350	10.100
1997	32.400	2000	29.000	9.650
1998	29.550	2001	26.450	8.800
1999	26.300	2002	23.550	7.850
2000	20.900	2003	18.700	6.250
2001	22.400	2004	20.050	6.700
2002	22.350	2005	20.000	6.650
2003	21.900	2006	19.600	6.550
2004	22.400	2007	20.000	6.650
Gesamt	268.150		239.950	79.950

SfH Göttingen

^{a)} Projektion unter Berücksichtigung des Berufswahleffektes

^{b)} Unterstellter Zeitraum zwischen Meisterprüfung und Existenzgründung: 3 Jahre

^{c)} Existenzgründer-Meisterquote: 89,5 Prozent

^{d)} Übernahmenquote: 33 Prozent

Quelle: Müller (1997); eigene Berechnungen.

Für die Prognose der handwerklichen *Existenzgründer* in den neuen Bundesländern soll daher die errechnete Existenzgründungsquote für das Handwerk in den alten Bundesländern verwendet werden. Da das Alter bei einer Existenzgründung sehr viel stärker schwankt als bei der Ablegung einer Meisterprüfung, wird nicht ein bestimmter Jahrgang, sondern die durchschnittliche Jahrgangsgröße der Altersgruppe zwischen 30 und 35 Jahren²⁰ als Grundlage der Prognose verwendet. Stellt man diesem durchschnittlichen Jahrgangswert die Zahl der Existenzgründung des Jahres 1995 gegenüber, erhält man für das frühere Bundesgebiet einen Quotienten von 2,8 Prozent. D.h., daß sich knapp 3 Prozent der Personen eines Jahrgangs im Handwerk selbstständig machen.

Tabelle 5
**Modellrechnung zur Ermittlung des Gründungs- und
Übernahmepotentials im Handwerk bis 2007**
- Neue Bundesländer -

Jahr	Bevölkerungsprognose ^{a) b)} Zahl der 30 - 35jährigen Durchschnittswert pro Jahrgang			Existenz- gründer ^{c)}	Übernehmer ^{d)}
	absol.	1994 = 100	Alte Bundes- länder ^{e)}		
2000	226.340	85,3	100,8	6.338	2.091
2001	220.700	83,2	96,3	6.180	2.039
2002	212.860	80,3	90,5	5.960	1.967
2003	203.980	76,9	83,8	5.711	1.885
2004	196.040	73,9	77,8	5.489	1.811
2005	189.880	71,6	73,0	5.317	1.754
2006	187.220	70,6	69,3	5.242	1.730
2007	194.980	73,5	66,8	5.459	1.802
2008	206.640	77,9	65,8	5.786	1.909
2009	219.040	82,6	65,2	6.133	2.024
<i>Gesamt</i>	-	-	-	57.615	19.013

SfH Göttingen

^{a)} Variante 2 der Achten koordinierten Bevölkerungsvorausschätzung für das Land Sachsen-Anhalt

^{b)} Jeweils am 31.12.

^{c)} Annahme: Existenzgründungsquote 2,8 Prozent

^{d)} Annahme: Übernahmeprozent 33 Prozent

^{e)} 1994 = 100

²⁰ In dieser Altersspanne werden in den alten Bundesländern die meisten Existenzgründungen im Handwerk vorgenommen. Der Medianwert für das Alter aller Existenzgründungen liegt bei etwa 33 Jahren.

Diese Quote wird im folgenden für die Prognose der Existenzgründungen in den neuen Bundesländern übernommen. In Tabelle 5 ist eine Prognose der Durchschnittsjahrgänge der 30 - 35jährigen für die neuen Bundesländer bis zum Jahr 2009 aufgeführt. Diese Prognose beruht wiederum auf Variante 2 der Achten koordinierten Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes²¹. Nach dieser Prognose wird die Zahl der Personen im durchschnittlichen Existenzgründungsalter von heute 226.340 auf ca. 187.000 im Jahr 2006 sinken, um danach wieder auf knapp 220.000 (im Jahr 2009) anzusteigen. Multipliziert man diese Bevölkerungszahl mit der angenommenen Existenzgründungsquote von 2,8 Prozent, ergibt sich, daß im Jahr 2000 etwa 6.300 Existenzgründungen im Handwerk der neuen Bundesländer erwartet werden können. Diese Zahl fällt nach der Prognose auf etwa 5.200 und steigt dann bis zum Jahr 2009 wieder auf 6.100 an. Geht man davon aus, daß sich der Anteil der Übernahmen an den Existenzgründungen wie im Westen Deutschlands auch für die neuen Bundesländer längerfristig bei etwa einem Drittel einpendeln wird, können jährlich 1.700 bis 2.100 Übernahmen erwartet werden.

Wenn diese Vorhersage zutrifft, wird die Zahl der jährlichen Existenzgründungen im Handwerk nur noch bei gut 50 - 60 Prozent des heutigen Wertes liegen. Hierbei muß jedoch berücksichtigt werden, daß die heutigen Existenzgründungszahlen wegen der starken Fluktuation überdurchschnittlich hoch ausfallen.

Im Vergleich zu den alten Bundesländern ist zu bemerken, daß der Rückgang der Personenzahl im durchschnittlichen Existenzgründungsalter bis zum Jahr 2004 (im Vergleich zu 1994) stärker ausfällt, danach jedoch im Gegensatz zum Westen wieder eine Zunahme zu erwarten ist. Der Grund hierfür liegt in der aktiven Bevölkerungspolitik in der DDR, wodurch der Pillenknick weitgehend aufgefangen wurde. Dies wird deutlich, wenn man den *Altersaufbau der Bevölkerung* graphisch darstellt (vgl. Schaubild 2). Leider stehen entsprechende Graphiken für die alten und die neuen Bundesländer insgesamt nicht zur Verfügung, so daß für jedes Gebiet beispielhaft ein Bundesland abgebildet wird (Niedersachsen und Sachsen-Anhalt), wobei davon auszugehen ist, daß die Daten dieser beiden Bundesländer für den jeweiligen Teil Deutschlands repräsentativ sind.

Sieht man sich die beiden Graphiken genauer an, wird deutlich, daß die Kurvenverläufe etwa ab dem 20. Lebensjahr relativ stark übereinstimmen. Bei den jüngeren Personen unterscheiden sich die Jahrgangsrößen in Niedersachsen (bzw. im früheren Bundesgebiet) kaum, während in Sachsen-Anhalt (bzw.

²¹ Die Daten sind erst ab dem Jahr 2000 aufgelistet, da, wie oben erwähnt, eine Prognose für frühere Jahr nicht verantwortet werden kann.

Sachsen-Anhalt

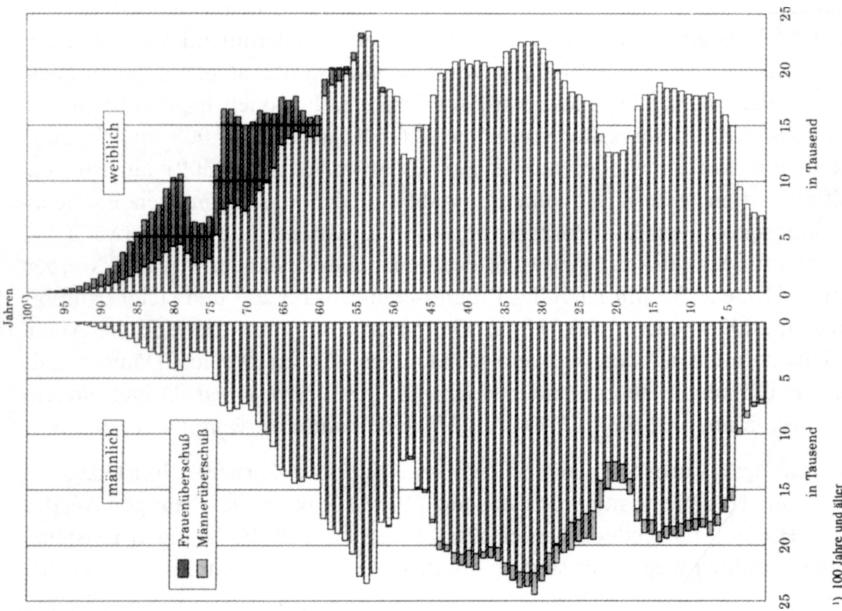
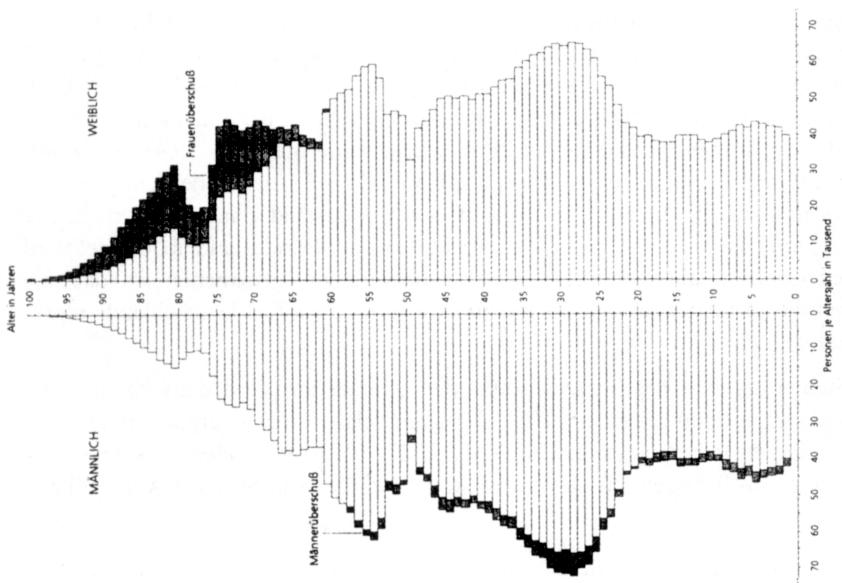


Schaubild 2: Bevölkerungsaufbau nach Altersjahrgängen in Niedersachsen und Sachsen-Anhalt (am 31.12.1994)

Niedersachsen



Quellen: Niedersächsisches Landesamt für Statistik, Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt.

den neuen Ländern) der bereits erwähnte Anstieg (etwa ab dem Geburtsjahr-
gang 1975) zu beobachten ist. Ein zweiter Unterschied besteht durch den soge-
nannten „Wendeknick“ und den starken Geburtenrückgang in den neuen Bun-
desländern nach 1989. Dieser wird sich etwa ab dem Jahr 2006 auf die Zahl der
Lehrlinge, etwa ab dem Jahr 2009 auf die Zahl der Gesellen, etwa ab dem
Jahr 2015 auf die Zahl der Meister und etwa ab dem Jahr 2018 auf die Zahl der
Existenzgründungen im Handwerk niederschlagen.

G. Berechnung eines Nachfolgedefizites

Für die Berechnung des Nachfolgedefizit muß zusätzlich eine Prognose der *Löschen* und *Übergaben* im Handwerk durchgeführt werden. Für diese Prognose sind vor allem die Altersstruktur der handwerklichen Betriebsinhaber, das durchschnittliche Ruhestandsalter und die Übergabefähigkeit der Betriebe zu untersuchen. Auf die genaue Darstellung des Prognoseverfahrens soll an dieser Stelle verzichtet werden²². Als Ergebnis konnte ermittelt werden, daß in den alten Bundesländern in den nächsten 10 Jahren etwa 340.000 Betriebe aus der Handwerksrolle gelöscht werden, von denen etwa ein Drittel, das sind 113.500 Betriebe, an einen Nachfolger übergeben wird. Damit zeigt sich ein nicht unbeträchtlicher Anstieg der Löschen gegenüber den letzten Jahren. Ein Grund hierfür liegt an den vielen Betriebsinhabern, die heute zwischen 50 und 60 Jahren alt sind (geborenstarke 30er Jahre). In den neuen Bundesländern ist die Altersstruktur der handwerklichen Betriebsinhaber derzeit wesentlich günstiger, was auf die vielen Existenzgründungen nach der Wende zurückzu-
führen ist.

Damit werden, bezogen auf die *alten Bundesländer*, für die nächsten zehn Jahre insgesamt 79.950 Übernahmen erwartet, denen 113.500 Übergaben ge-
genüberstehen. Dies ergibt ein rechnerisches Defizit in Höhe von etwa 33.000 Nachfolgern. Gelingt es nicht, für diese Betriebe einen Nachfolger zu finden, besteht die Gefahr, daß sie schließen müssen. Dies würde einen Verlust von etwa 350.000 Arbeitsplätzen bedeuten.

Dieses Defizit dürfte sich jedoch nicht gleichmäßig über die betrachtete Periode verteilen (vgl. Abbildung 3). Bis zum Jahr 2000 dürfte ein Ausgleich von Übernahmen und Übergaben möglich sein. In den folgenden Jahren wird nach der Prognose jedoch verstärkt ein Defizit auftreten, das etwa im Jahr 2002 am größten ausfallen könnte. Jährlich fehlen dann etwa 5.000 - 6.000 Nachfolger. Danach bleibt das jährliche Defizit auf etwa gleicher Höhe bestehen.

²² Siehe hierzu die anfangs erwähnte ausführliche Studie des Autors, vgl. Müller (1997), S. 58 ff.

Das in der Prognose berechnete *Defizit* in Höhe von 33.000 Betrieben kann jedoch

- *höher ausfallen*, wenn mehr Handwerksbetriebe übergabefähig sind. In der Untersuchung des Seminars für Handwerkswesen wurde ermittelt, daß 40 Prozent der aufgelösten Betriebe nach dem Wunsch des Altinhabers ursprünglich weitergeführt werden sollte, dies jedoch nicht möglich war. Zwar beruhte dieser Wunsch offensichtlich nicht in allen Fällen auf einer realistischen Grundlage vor allem deshalb, weil es sich hierbei in der Regel um Kleinstbetriebe handelte, jedoch dürfte ein gewisser Teil dieser Betriebe potentiell übergabefähig sein²³,
- *geringer ausfallen*, wenn mehr Jugendliche einen Handwerksbetrieb übernehmen als bisher. In der empirischen Erhebung des Seminars für Handwerkswesen gab ein Drittel der Existenzgründer, die einen Betrieb neu gegründet hatten, an, daß sie ursprünglich einen Betrieb übernehmen wollten, dies jedoch aus verschiedenen Gründen (keinen geeigneten Betrieb gefunden, zu hohe Forderungen des Altinhabers, wirtschaftliche Lage des potentiellen Betriebes so schlecht), nicht realisieren konnten²⁴.

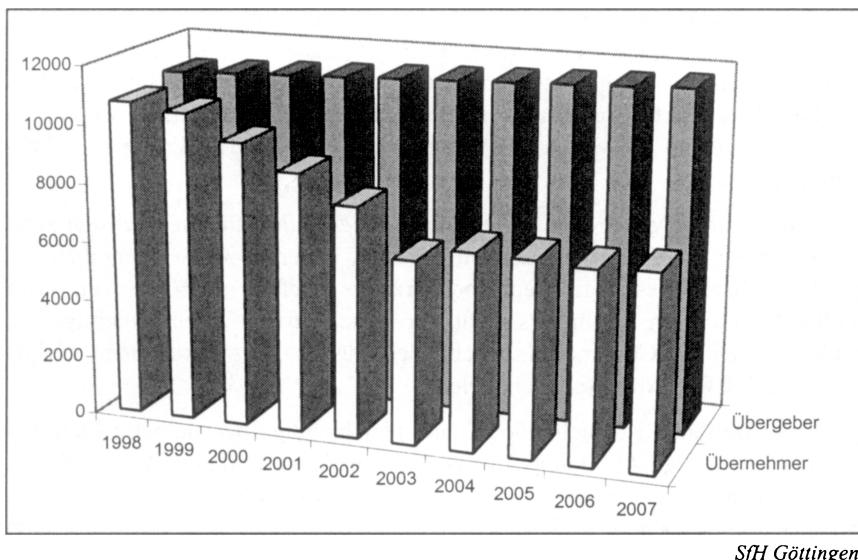


Abb. 3: Prognose der Übergaben und Übernahmen 1998 - 2007
- Früheres Bundesgebiet -

²³ Vgl. Müller (1997), S. 28 - 30.

²⁴ Vgl. Müller (1997), S. 54 - 57.

Wie hoch das Defizit letztlich ausfallen wird, dürfte vor allem davon abhängen, ob es gelingt, die potentiellen Übergeber und Übernehmer zusammenzuführen. Hier spielen die Betriebsbörsen der Handwerkskammern eine sehr wichtige Rolle.

Weiter ist daran zu erinnern, daß dieser Prognose bestimmte *Annahmen* zugrunde liegen, wie bspw.

- eine konstante Selbständigkeitssquote von 50 Prozent,
- ein konstanter Anteil der Existenzgründer mit einer anderen Eintragungsvoraussetzung als der Meisterprüfung in Höhe von 30 Prozent und
- eine konstante Meister-Gesellenquote in Höhe von 21,6 Prozent.

Wenn es gelingt, diese Annahmen zu ändern, was eine Erhöhung der obigen Prozentsätze bedeuten würde, kann das vorausgesagte Defizit ebenfalls reduziert werden. Hier müssen die Maßnahmen ansetzen, um das drohende Defizit zu verringern.

Ob der durch den Nachfolgemangel drohende Verlust an Arbeitsplätzen wirklich eintreffen wird, hängt von verschiedenen *weiteren Faktoren* ab, die im Rahmen dieser Untersuchung nicht berücksichtigt werden konnten. Hier sind insbesondere zu nennen:

- Entwicklung der Nachfrage nach handwerklichen Gütern und Diensten,
- Marktanteil des Handwerks gegenüber den Konkurrenten aus Industrie und Handel,
- Vergrößerung der Mitarbeiterzahl der verbleibenden Handwerksbetriebe,
- Verkauf von Handwerksbetrieben an bereits bestehende Unternehmen (im Bäckerhandwerk bereits häufig der Fall).

Im Rahmen dieses Aufsatzes kann hierauf jedoch nicht näher eingegangen werden.

Wie bereits erwähnt, ist die Berechnung eines Nachfolgerdefizites für die *neuen Bundesländer* bedeutend schwieriger. Anhand der aufgestellten Plausibilitätsüberlegungen kann jedoch davon ausgegangen werden, daß in den nächsten Jahren sicher genügend potentielle Übernehmer bereitstehen. Etwa ab dem Jahr 2002 könnte ein leichtes Defizit eintreten, wenn einerseits vermehrt Inhaber in das typische Übergabealter kommen und andererseits die Zahl der potentiellen Übernehmer etwas zurückgeht. Dieses rechnerische Defizit dürfte etwa jährlich 200 Nachfolger betragen, was im Gegensatz zu den *alten Bundesländern* (Defizit ab dem Jahr 2003 jährlich etwa bei 5.000 Nachfolgern) auch bei Berücksichtigung der unterschiedlichen Bevölkerungszahlen relativ gering ist.

H. Zusammenfassung und Ansatzpunkte für Handlungsempfehlungen

Die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk hängt nicht unwe sentlich von der demographischen Entwicklung ab. Da in den nächsten Jahren die Zahl der Jugendlichen in der Altersschicht, in der die meisten Existenzgründungen vorgenommen werden, stark sinken wird, sind auch fallende Existenzgründungszahlen im Handwerk zu erwarten.

Da gleichzeitig die Zahl der Handwerksmeister, die das typische Ruhestandsalter erreichen, steigen wird, droht eine Lücke von bis zu 33.000 Nachfolgern im westdeutschen Handwerk. Dies wird einen Verlust von bis zu 350.000 Arbeitsplätzen bedeuten.

Um diesem drohenden Defizit vorzubeugen, sollten bereits heute verschiedene Maßnahmen ergriffen werden. Dies betrifft vor allem das Übernahmepotential, das durch eine Förderung der Bereitschaft zur Selbständigkeit bzw. Übernahme von bestehenden Handwerksbetrieben erhöht werden muß. Da die Voraussetzung zur Existenzgründung im Handwerk in einer Meister- oder an einer vergleichbaren Prüfung liegt, muß gleichzeitig überlegt werden, wie die Zahl der Handwerksmeister erhöht oder wie die Absolventen von Fachhochschulen vermehrt für das Handwerk gewonnen werden können.

Die Maßnahmen dürfen aber nicht nur bei den Übernahmen ansetzen, auch die Altinhaber müssen sich rechtzeitig die Nachfolgefrage stellen. Hierzu können Aktivitäten der Handwerksorganisationen erheblich beitragen. Zuletzt müssen die Übergeber und Übernehmer zusammengebracht werden. Dabei können die Betriebsbörsen der Handwerkskammern eine große Hilfe leisten. Es muß überlegt werden, wie die Effizienz dieser Börsen noch verbessert werden kann.

Management-Buy-Out/Management-Buy-In als Weg zur Existenzgründung

Von Gerhard Heimpold und Brigitte Loose

A. Management-Buy-Out als derivative Unternehmensgründung

Zu den Existenzgründungen werden nicht nur originäre Gründungen gezählt, die sozusagen „vom Punkt Null“ beginnen. Hierzu gehört auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch unternehmerisch ambitionierte Personen, die bisher in einem nichtselbständigen Beschäftigungsverhältnis standen. Die Gründungsforschung bezeichnet diesen Fall der Unternehmensgründung als „derivativ“ oder „selbständig-derivativ“¹. Zu dieser Art von Unternehmensgründungen gehören auch das Management-Buy-Out (MBO) und das Management-Buy-In (MBI). Diesen MBOs/MBIs wendet sich der nachfolgende Beitrag zu. Er klärt zunächst die Begrifflichkeiten und die Bedeutung dieser Form derivativer Existenzgründung. Anschließend werden im Abschnitt B am Beispiel von MBOs, die in Ostdeutschland im Zuge der Privatisierung durchgeführt wurden, empirische Befunde zu Erfolgs- und Risikofaktoren dieser Unternehmen vorgestellt. Aus diesen Untersuchungen wird in Abschnitt C ein kurzes Fazit über die Nutzungsmöglichkeiten des MBO-Weges gezogen, das über die ostdeutschen Erfahrungen hinausgeht.

Mit Rücksicht auf die definitorische Heterogenität sollen zunächst die Begriffe MBO und MBI von anderen Formen der Unternehmensübernahme abgegrenzt werden. Beim MBO erwerben Angehörige des Managements das Unternehmen (oder Teile davon), in dem sie bisher als Angestellte tätig waren. Auf diese Weise werden Eigentum und Management zusammengeführt. Beim begrifflich verwandten Management-Buy-In (MBI) erfolgt der Kauf des Unternehmens bzw. von Unternehmensteilen durch externe Manager, die bislang nicht dem Unternehmen angehörten. Möglich ist auch eine Kombination beider Varianten des Unternehmenskaufs. Im Falle des Employee-Buy-Out (EBO) er-

¹ Vgl. Natusius: Management-Buy-Out (MBO), Eine aktuelle Form der unternehmerischen Verselbständigung, in: Dieterle/Winckler (Hrsg.): Unternehmensgründung, Handbuch des Gründungsmanagements, München 1990, S. 541-547, hier S. 541.

folgt der Unternehmenskauf durch die Mehrzahl der Mitarbeiter². Der Begriff des Leveraged-Buy-Out (LBO) charakterisiert dagegen eine bestimmte Finanzierungstechnik, die vor allem bei MBOs/MBIs in reifen Marktwirtschaften zur Anwendung kommt, indem hier der sogenannte Leverage-Effekt, d.h. eine „Hebelwirkung zunehmender Verschuldung auf die Eigenkapitalrentabilität“³ ausgenutzt wird. Kommt diese Finanzierungstechnik beim MBO zur Anwendung, handelt es sich um ein Leveraged-Management-Buy-Out (LMBO).

Im folgenden wird aus Vereinfachungsgründen von MBOs gesprochen. Mit Blick auf die hier interessierende Thematik schließt dies gedanklich auch die Kombination von MBO und MBI und auch das reine MBI ein. Damit soll keinesfalls verkannt werden, daß ein MBI Besonderheiten aufweist, die z.B. aus mangelndem spezifischen Wissen externer Manager über das zu erwerbende Unternehmen herrühren können⁴. Aufgrund der gebotenen Kürze soll jedoch auf diese Spezifik nicht weiter eingegangen werden. Mit Blick auf das Rahmenthema MBO als Weg der Existenzgründung steht vielmehr im Vordergrund, daß sich hier das Streben nach unternehmerischer Selbständigkeit mit einer bereits gegebenen Unternehmensstruktur verknüpft. Die Tatsache, daß beispielsweise Personal, Kundenstruktur und unternehmensspezifisches Know-how übernommen werden können, läßt das MBO zu einer interessanten Alternative zur originären Existenzgründung werden⁵.

Nachdem der Terminus MBO eingeführt worden ist, soll als nächstes die Frage nach der Bedeutung dieser Form des Gründungsgeschehens gestellt werden. Ursprünglich hatte der Unternehmenserwerb auf dem Weg des MBO in den achtziger Jahren in den USA und in Großbritannien beispielsweise im Zusammenhang mit der Ausgliederung und Abspaltung von Unternehmensteilen aus Konzernen (sog. „spin offs“ oder „split offs“) große Bedeutung erlangt und das Interesse der Öffentlichkeit und der Wissenschaft auf sich gezogen. Ferner spielen MBOs eine Rolle als Form zur Regelung der Unternehmensnachfolge,

² Vgl. z.B. *Kropp*: Management-Buy-Outs und die Theorie der Unternehmung. Wiesbaden 1992, (Schriftenreihe für Kreditwirtschaft und Finanzierung, Bd. 10), S. 17. In der Literatur wird diese Abgrenzung zum Teil noch vertieft. So ergänzt *Vest*, daß es beim EBO um „die Übernahme der Stimmrechtsmehrheit und damit der faktischen Leitungsbefugnis durch die Mehrzahl oder die Gesamtheit der Mitarbeiter, die nicht der obersten Leitungsebene angehören“, geht (*Vest*: Der Verkauf von Konzernunternehmen durch Management-Buy-Out. Wiesbaden 1995, S. 17). Damit wird eine Abgrenzung von MBOs bzw. MBOs/MBIs vorgenommen, bei denen zwar eine Mitarbeiterbeteiligung vorliegt, die aber die Leitungsbefugnis nicht berührt.

³ *Wöhe/Bilstein*: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, 6. überarbeitete und erweiterte Auflage. München 1991, S. 327.

⁴ Vgl. *Kropp* (1992), S. 16.

⁵ Vgl. ebd.

z.B. bei mittelständischen Familienunternehmen, sowie bei der Privatisierung von Staatsbetrieben.

Nach der deutschen Vereinigung und der politischen sowie wirtschaftlichen Öffnung in Mittel- und Osteuropa hat das MBO auch in die marktwirtschaftliche Umstrukturierung der früheren Planwirtschaften Eingang gefunden. So gehörte in Ostdeutschland der Unternehmensverkauf ehemaliger Staatsbetriebe auf dem Weg des MBO/MBI zu den Hauptsäulen der Privatisierung. Insgesamt wurden von der Treuhandanstalt rd. 3.000 Unternehmen auf dem Wege des MBO, des MBI oder als Kombination beider Formen veräußert.

Aufgrund der zahlenmäßigen Breite von MBO-Transaktionen in Ostdeutschland und ihrer Bedeutung bei der Entwicklung mittelständischer Strukturen lag es nahe, daß sich auch das wissenschaftliche Interesse auf diese Gruppe von Unternehmen richtete⁶. Zu den am breitesten angelegten empirischen Untersuchungen zählt diejenige des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH)⁷. Hier wurde im Herbst 1995, d.h. nachdem die Treuhandanstalt ihre Tätigkeit beendet hatte, im Auftrag der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben eine Untersuchung über Lage und Aussichten ostdeutscher MBOs durchgeführt, deren Hauptergebnisse im nachfolgenden Abschnitt vorgestellt werden sollen.

B. MBOs in Ostdeutschland - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung

I. Zum Herangehen in der Untersuchung

In der Analyse des IWH zu Lage und Aussichten von MBOs in Ostdeutschland wurde ein mehrgleisiges empirisches Vorgehen gewählt. Durchgeführt wurden u.a. eine schriftliche Befragung der aktiven MBOs (Vollerhebung), Interviews mit MBO-Managern sowie mit Experten aus dem Umfeld der MBOs (z.B. mit Unternehmensberatern, Bankenvertretern, Mitarbeitern wirtschafts-

⁶ Vgl. z. B. *Kokalj/Hüfner*: Management-Buy-Out/Buy-In als Übernahmestrategie ostdeutscher Unternehmen, Stuttgart 1994. (Schriften zur Mittelstandsforschung, N.F., Nr. 54); *Kokalj*: Die wirtschaftliche Entwicklung von MBO-Unternehmen in den neuen Bundesländern, Eine Längsschnituntersuchung, Bonn 1994. (ifm-Materialien Nr. 106); *Friedrich*: Management-Buy-Out und Management-Buy-In in den neuen Bundesländern, Untersuchung im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft, Köln 1993; *Dreher/Michler*: Die Entwicklung und Chancen der mittels MBO/MBI entstandenen mittelständischen Industrieunternehmen in Ostdeutschland, Karlsruhe 1992.

⁷ Vgl. *Barjak/Heimpold/Junkernheinrich/Loose/Skopp*: Management-Buy-Outs in Ostdeutschland, Hrsg. vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Halle/Saale 1996, (Sonderheft 2/96).

fördernder Institutionen). Das empirische „Kernstück“ der Studie bildete die schriftliche Unternehmensbefragung. Sie lieferte Antworten zu einer Reihe bislang ungeklärter Fragen. Der vom IWH entwickelte Fragebogen wurde im November 1995 an 1.793 Unternehmen verschickt. Die Befragung konzentrierte sich auf reine MBOs bzw. Kombinationen von MBO und MBI. Als Rücklauf konnten 601 Fragebögen verzeichnet werden (Rücklaufquote 36,5 vH)⁸. Die nachfolgend wiedergegebenen Untersuchungsergebnisse betreffen

- ausgewählte Erfolgs- und Risikofaktoren,
- die Zukunftsperspektiven der untersuchten Unternehmen.

II. Zu ausgewählten Erfolgs- und Risikofaktoren bei den untersuchten ostdeutschen MBOs

Obwohl ostdeutsche MBOs als Form der Unternehmensübernahme einzustufen sind, haben sie zugleich eine Reihe von Eigenschaften, in denen sie einer originären Existenzgründung ähneln. So handelt es sich um Erwerber, die Managementerfahrungen nicht unter marktwirtschaftlichen Verhältnissen sammeln konnten. Die ostdeutschen MBOs mußten sich neue Märkte erobern, neue Produkte entwickeln, umfangreich investieren. In der Restrukturierungsphase nach der Unternehmensübernahme war mit Anlaufverlusten zu rechnen. Daher lag bei den ostdeutschen MBOs eine Lageeinschätzung anhand solcher quantitativer und qualitativer Kenngrößen nahe, die typischerweise in der empirischen Gründungsforschung zur Erfolgseinschätzung junger Unternehmen verwendet werden⁹. Dies schloß zunächst die Frage nach der *Bestandsfestigkeit* der MBOs ein. Überhaupt noch am Markt zu sein, war sozusagen das „Minimalkriterium“¹⁰ des Erfolgs einer MBO-Transaktion. Anschließend wurde versucht, betrieblichen Erfolg anhand verschiedener quantitativer Maßgrößen festzumachen. Hierzu wurden die Entwicklung von *Beschäftigung*, *Umsatz*, *Produktivität* und *Personalkostenbelastung* herangezogen. Zwar gibt die Entwicklung der Beschäftigtenzahl selbst keine Auskunft über die betriebswirtschaftliche Performance, indirekt stellt sie aber gerade bei Klein- und Mittelbetrieben ein Indiz dar, ob sich eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung vollzogen hat. Es

⁸ Aufgrund von Informationen aus dem Fragebogenrücklauf erwiesen sich 145 Unternehmen als auf anderem Wege privatisiert oder nicht mehr existent, so daß das tatsächliche Umfragepotential bei 1.648 Unternehmen lag. Auf diese Unternehmenszahl bezieht sich auch die angeführte Rücklaufquote.

⁹ Zur Auswahl von Erfolgsmaßstäben bei neugegründeten Betrieben vgl. z. B. *Brüderl/Preisendorfer/Ziegler: Der Erfolg neugegründeter Betriebe*, Berlin 1996, S. 91 ff. (*Betriebswirtschaftliche Schriften*, H. 140), S. 91 ff.; *Kokalj/Hüfner* (1994), S. 178 ff.

¹⁰ *Brüderl/Preisendorfer/Ziegler* (1996), S. 91.

erscheint plausibel, daß Personalaufstockungen dann erfolgen, wenn die Auftragslage günstig und die Perspektiven am Markt positiv eingeschätzt werden. Im Falle der ostdeutschen MBOs muß aber auch ein Personalabbau nicht Ausdruck unternehmerischen Mißerfolgs sein, denn in der Nachprivatisierungsphase waren aus betriebswirtschaftlichen Gründen weitere Personalanpassungen sehr häufig unvermeidlich. Die Entwicklung des Umsatzes gibt - trotz aller Einschränkungen - Auskunft über die Akzeptanz der MBOs am Markt. Die Produktivitätsentwicklung reflektiert das Bemühen um Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Schließlich wird die *Ertragslage* untersucht, die angesichts der anstehenden Verpflichtungen zur Leistung von Tilgungen und Zinszahlungen (Kaufpreisrefinanzierung bzw. Investitionskredite) von Bedeutung ist. Ergänzend wurden einige Kennzahlen ermittelt, die aus Angaben der MBOs zu ihren Jahresabschlüssen stammen (Umsatzrendite, Umsatz-Cash-Flow-Rate), die das Bild über die betriebswirtschaftliche Performance der MBOs abrunden sollen. Weil im Rahmen einer Unternehmensumfrage der Erfolg bzw. die Risiken nur in begrenztem Umfang an „harten“ Fakten und Zahlen festgemacht werden können, wurden in der Untersuchung verschiedene weitere erfolgsrelevante Größen qualitativ hinterfragt. Aus dem Spektrum dieser vertiefenden qualitativen Fragestellungen werden hier die Problemkreise Absatz- und Kundenstruktur, Innovationstätigkeit sowie Finanzierungsprobleme und Fördermöglichkeiten angesprochen.

1. Quantitative Größen des Unternehmenserfolgs

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, daß die Entwicklung der ostdeutschen MBOs zum Untersuchungszeitpunkt im ganzen durchaus positiv war, wobei eine große Differenzierung in der Unternehmensentwicklung festgestellt werden konnte.

Nimmt man zunächst das Kriterium der *Bestandsfestigkeit*, so waren zum Zeitpunkt der Untersuchung rd. 88 vH der untersuchten Unternehmen noch am Markt. Rund 12 vH waren aus dem Markt ausgeschieden¹¹. Weil junge Unter-

¹¹ Diese Marktaustrittsquote ist nicht mit der häufig verwendeten Insolvenzquote zu vergleichen, da sie neben dem Kreis der in Gesamtvollstreckung gegangenen Unternehmen auch liquidierte Unternehmen umfaßt, die nicht insolvent geworden sind. Da die „wirtschaftliche Aktivität“ - d.h. der Marktverbleib - das relevante Differenzierungskriterium für die Analyse darstellt, ist die Einbeziehung von Unternehmen, die nicht durch eine Insolvenz aus dem Markt ausgeschieden sind, sinnvoll. Dementsprechend liegt die Insolvenzquote niedriger als die hier verwendete Marktaustrittsquote. Die ausgewiesene Marktaustrittsquote dürfte die Zahl der Marktaustritte zum Untersuchungszeitpunkt weitgehend vollständig erfaßt haben. Sie fußt auf Angaben der BvS, die im Fortgang der Untersuchung vom IWH um Informationen aus der telefonischen „Nachfaßaktion“ zur schriftlichen Umfrage ergänzt worden sind.

nehmen auch in länger bestehenden Marktwirtschaften typischerweise ein hohes Marktaustrittsrisiko haben, bringt die hier ermittelte Marktaustrittsquote keine negative Sonderentwicklung, sondern eher „Normalität“ zum Ausdruck. Dies gilt um so mehr, wenn man berücksichtigt, daß ostdeutsche MBOs im Regelfall nicht dem „Idealbild“ eines MBO entsprachen. Denn für MBOs in westlichen Marktwirtschaften werden in Fachkreisen Eignungskriterien vorausgesetzt, die bei den ostdeutschen Unternehmen im Regelfall nicht als erfüllt gelten können¹²: Führungskräfte mit langer Erfahrung in der Marktwirtschaft, ein hoher Cash-Flow zur möglichst schnellen Tilgung des Kaufpreises und eingeführte Produkte auf angestammten Märkten mit hohen Erträgen. Pessimistische Erwartungen bezüglich eines massenhaften Scheiterns der ostdeutschen MBOs, wie sie in der Vergangenheit verschiedentlich geäußert wurden, lassen sich anhand der empirischen Befunde nicht bestätigen. Gleichwohl ist die bloße Existenz ein notwendiges, aber kein hinreichendes Erfolgskriterium.

In bezug auf die *Beschäftigungsentwicklung* bestand ein annäherndes Gleichgewicht zwischen den MBOs mit Personalstabilisierung/-aufstockung einerseits und jenen mit Personalabbau andererseits. Diese Tatsache war insgesamt als Erfolg anzusehen, da im Zuge der marktwirtschaftlichen Anpassung - auch nach dem Vollzug der Privatisierung und unabhängig von der Privatisierungsform - umfangreiche strukturelle Veränderungen vollzogen werden mußten, die mit einer Modernisierung des Kapitalstocks und einer Anpassung des Personalbestandes verbunden waren. Die Personalfreisetzungen fielen bei einer ganzen Reihe von MBOs überdies so hoch aus, daß die positiven Arbeitsplatzeffekte der expandierenden Unternehmen per Saldo überkompensiert wurden. So ergab sich im Durchschnitt ein Beschäftigungsabbau um mehr als ein Zehntel im Vergleich zum ersten Jahr nach der Privatisierung, d.h. um durchschnittlich neun Personen pro Unternehmen. Die expandierenden Unternehmen hatten ihren Personalbestand um durchschnittlich 13 Personen aufgestockt.

Die ostdeutschen MBOs sind laut Umfrage mit durchschnittlich 61 Beschäftigten überwiegend mittelständisch geprägt. Über die Hälfte der Unternehmen gehört der Gruppe von 20 bis 99 Beschäftigten an. Auch die Kleinbetriebe mit bis zu 19 Beschäftigten haben im Umfang von 30 vH einen vergleichsweise hohen Anteil. Etwa 11 vH MBOs beschäftigten 100 bis 199 Mitarbeiter und 5 vH mehr als 200 Mitarbeiter.

Die *Umsatzentwicklung* der ostdeutschen MBOs war in den ersten Jahren durchaus vielversprechend und deutet darauf hin, daß die Produkte vom Markt

¹² Vgl. z.B. Enke: Entstehung effizienter Unternehmen durch Management Buy Out's? Die Politik der Treuhandanstalt, in: Bühner/Haase/Wilhelm (Hrsg.): Die Dimensionierung des Unternehmens. Stuttgart 1995, S. 259-275, hier S. 263.

mehrheitlich aufgenommen wurden. Über die Hälfte der Unternehmen konnte mit einer Umsatzsteigerung von durchschnittlich jährlich mehr als 5 vH als ausgesprochene „Wachstumsträger“ eingestuft werden (vgl. Tabelle 1)¹³. Mehr als ein Drittel konnte den Umsatz sogar um mehr als 15 vH steigern. Bei reichlich einem Fünftel blieb der Umsatz in etwa auf dem Ausgangsniveau, ein Viertel mußte allerdings Umsatzschrumpfungen hinnehmen. Mit einer höheren Tendenz zur Umsatzsteigerung hob sich dabei vor allem das Baugewerbe ab, das bis in das Jahr 1995 hinein von der starken Nachfragedynamik auf dem ostdeutschen Baumarkt profitieren konnte.

Die *Arbeitsproduktivität*, gemessen als Umsatz pro Beschäftigten, konnte im Umfang von etwa einem Viertel der MBOs vergleichsweise kräftig erhöht werden. Diese Entwicklung ergab sich mit annähernd gleichem Gewicht aus der

Tabelle 1

Anteil der MBOs mit Zunahme von Produktivität, Umsatz und Beschäftigung
- in vH der MBOs insgesamt -

	Anteil der Unternehmen mit Zunahme ^{a)} von				
	Produkti- vität ^{b) c)}	Umsatz ^{c)}	Beschäf- tigung	Produktivi- tät und Umsatz	Produktivität, Umsatz und Beschäftigung
Verarbeitendes Gewerbe	62	60	40	46	17
Baugewerbe	53	61	46	39	15
Handel	53	41	35	27	10
Dienstleistungen	62	42	26	28	8
MBOs insgesamt	60	53	37	38	15

Fälle: 413.

a) Bezogen auf den Zeitraum vom ersten vollen Geschäftsjahr bis 1994.

b) Gemessen als Zunahme des Umsatzes je Beschäftigten.

c) Gemessen als jahresbezogene Produktivitäts- und Umsatzentwicklung von mehr als 5 vH.

Quelle: IWH-Umfrage.

¹³ Die Umsatzentwicklung ostdeutscher MBOs nach der Übernahme weicht übrigens nicht wesentlich von empirischen Werten westdeutscher MBO/MBIs ab. Nach einer vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn durchgeführten Studie über die betriebliche Entwicklung westdeutscher MBO/MBIs nach der Übernahme ist bei 57 vH der spin-off-Fälle und 54 vH der Familien-MBO/MBI eine Umsatzentwicklung von jährlich mehr als 5 vH zu beobachten. Vgl. Forst: Management-Buy-Out und Management-Buy-In als Form der Übernahmen mittelständischer Unternehmen. Stuttgart 1992, S. 75. (Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 48 NF), S. 75.

Umsatzsteigerung (+ 10 vH) und aus dem Beschäftigungsrückgang (- 13 vH). In der unternehmensbezogenen Darstellung zeigte sich bei der Arbeitsproduktivität ein noch hoffnungsvoller Bild zugunsten der produktiven Leistungsträger als es im Rahmen der Umsatzentwicklung sichtbar wurde (vgl. Tabelle 1): Drei Fünftel der MBOs konnten die Produktivität in den zurückliegenden Jahren um durchschnittlich jährlich mehr als 5 vH steigern - ein klares Überge wicht der potentiellen Hoffnungsträger. Mehr als ein Drittel steigerte die jährliche Leistung pro Arbeitnehmer sogar um mehr als 15 vH.

Der Anteil der Unternehmen, der die Produktivitätssteigerung bei gleichzeitiger Umsatzexpansion erreichen konnte, fiel allerdings geringer aus (vgl. Tabelle 1). Aber immerhin zwei Fünftel der MBOs konnten sowohl auf eine durchschnittliche jährliche Umsatz- als auch Produktivitätssteigerung um mehr als 5 vH verweisen. Für 15 vH der MBOs ergab sich sogar eine Umsatz- und Produktivitätssteigerung bei gleichzeitigem Beschäftigungsaufbau.

Die von den MBOs konstatierten Absatzprobleme wiesen allerdings darauf hin, daß immer noch erhebliche Schwachpunkte in der Wettbewerbsfähigkeit bestanden (vgl. dazu Abschn. B.II.a). Tatsächlich war - gemessen an den westdeutschen Vergleichswerten - ein beträchtlicher *Produktivitätsrückstand* zu beobachten, der im Zusammenwirken mit einer raschen Entwicklung der Tariflöhne in Ostdeutschland die Wettbewerbssituation der MBOs schwieriger gestaltete. Bei den MBOs im Investitionsgütergewerbe lag die Produktivität, berechnet als Wertschöpfung¹⁴ je Beschäftigten, bei rd. 60 vH des Wertes westdeutscher Unternehmen dieser Branche. Der Anteil der Personalkosten an der Wertschöpfung übertraf dagegen den westdeutschen Vergleichswert um 13 vH. Das Auseinanderlaufen von Produktivitäts- und Lohnentwicklung ist aber kein MBO-spezifisches, sondern generell ein ostdeutsches Problem. Wie entscheidend die Verringerung der Lohnkostenbelastung für den ostdeutschen Unternehmenssektor tatsächlich ist, verdeutlicht ein vergleichsweise enger statistischer Zusammenhang zwischen der Umsatzentwicklung und der *Personalkostenbelastung* der MBOs. Eine Umsatzexpansion ging vorwiegend mit einer Reduzierung der Personalkostenlast einher, während umgekehrt eine steigende Personalkostenbelastung bei der Mehrzahl der Fälle auch mit einem Umsatzrückgang oder einer Umsatzstagnation verbunden war (vgl. Tabelle 2). Im Verarbeitenden Gewerbe war eine hohe Personalkostenlast auf Wertschöpfungsbasis auch mit einer hohen Bewertung der Zweifel der Abnehmer an der Sta-

¹⁴ Die Wertschöpfung wurde als Differenz zwischen dem Umsatz und den bezogenen Vorleistungen in Form des Materialverbrauchs, des Einsatzes an Handelsware und der Kosten für Lohnarbeit berechnet. Die sogenannten sonstigen Vorleistungen sind im Interesse der Begrenzung des Befragungsumfangs nicht abgefragt und deshalb nicht berücksichtigt worden.

bilität des Unternehmens verbunden. Zusammenhänge ergaben sich auch mit dem Problem der Nichtfinanzierbarkeit von Markterschließungsmaßnahmen.

Für die wirtschaftliche Lebensfähigkeit der jungen ostdeutschen MBOs war entscheidend, in einem vergleichsweise kurzen Zeitraum zu einer stabilen positiven *Ertragslage* zu kommen. Dabei bestand die Besonderheit in Ostdeutschland darin, daß in fast allen Betriebsbereichen, von der Produkterneuerung über die Markterschließung bis hin zur Produktions- und Verwaltungsorganisation, umfangreiche Anpassungsmaßnahmen durchgeführt werden mußten. Vor dem Hintergrund dieser Transformationsbesonderheiten war eine längere Anlaufphase und damit ein zeitlich verzögertes Erreichen des Break-Even-Point zu erwarten. Um so bemerkenswerter war, daß im Jahr 1994 annähernd zwei Drittel der Befragten gewinnbringend oder kostendeckend produzierten und nur etwa ein Drittel Verluste auswies. Analysiert man den Zusammenhang zwischen Unternehmensalter und Zeitpunkt des Eintritts in die Gewinnzone, so er gab sich für die Befragungsgesamtheit eine durchschnittliche „Durststrecke“ bis zur Gewinnerwirtschaftung von etwa drei Jahren. Zwischen Ertragslage und Wirtschaftszweig waren im allgemeinen nur geringfügige Zusammenhänge meßbar, was darauf hindeutete, daß der Anpassungsprozeß an marktwirtschaftliche Verhältnisse eher unabhängig von der Branche stattfand. Erfolge und Mißerfolge waren deshalb in aller Regel nicht maßgeblich an nachfrageseitige Branchenvor- oder -nachteile gebunden.

Tabelle 2
Entwicklung der wertschöpfungsbezogenen Personalkostenquote und des Umsatzes der MBOs vom ersten Geschäftsjahr bis 1994
- in vH der vom IWH befragten MBOs -

Personalkosten- quote ^{a)}	Durchschnittliche jährliche Umsatzentwicklung					Alle MBOs
	< - 15 vH	von - 5 bis - 15 vH	von - 5 bis 5 vH	von 5 bis 15 vH	> 15 vH	
Rückgang bzw. Gleichstand	22	36	46	49	65	49
Erhöhung	78	64	54	51	35	51
	100	100	100	100	100	100

Fälle: 391.

^{a)} Die Entwicklung der Personalkostenquote ergibt sich aus einem Vergleich des Anteils der Löhne und Gehälter (einschl. Sozialkosten) an der Wertschöpfung im 1. Geschäftsjahr und 1994 (zur Berechnung der Größe Wertschöpfung - vgl. Fußnote 14).

Quelle: IWH-Umfrage.

Gleichwohl konnte aus der insgesamt positiven Gesamtentwicklung noch nicht auf eine endgültige Stabilisierung und Konsolidierung der ostdeutschen

MBOs geschlossen werden. Eine tiefergehende Analyse der Leistungsfähigkeit der MBOs anhand ausgewählter Kennziffernrelationen - wie Umsatzrendite und Umsatz-Cash-Flow-Rate - verdeutlichte eine breite Streuung sowie eine unterschiedliche Entwicklung im Zeitverlauf:

- Die durchschnittliche *Umsatzrendite* der befragten MBOs lag für das Jahr 1994 noch knapp im Verlustbereich. Im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr ergab sich allerdings eine klare Tendenz zum Verlustabbau. Die Polarisierung zwischen Gewinnern und Verlierern war groß, im Baugewerbe und im Handel nicht so stark ausgeprägt wie im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich. Eine Klassifizierung der MBOs nach der Höhe ihrer Umsatzrendite demonstriert die Streuung: Die MBOs im untersten Quartil¹⁵ der Umsatzrendite wiesen für 1994 einen Verlust von 8 vH des Umsatzes aus. Die Firmen im zweiten Quartil befanden sich in etwa an der Gewinnschwelle. Im dritten Quartil erwirtschafteten die MBOs schon eine Rendite von 1 vH. Im obersten Quartil wurde im Durchschnitt ein Jahresüberschuss von etwa 5 vH des Umsatzes erzielt. Im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr ergab sich annähernd eine Dreiteilung zwischen den Unternehmen mit Verbesserung, Stagnation oder Rückgang der Umsatzrendite. Nicht zu unterschätzen ist der hohe Wettbewerbsdruck, dem die jungen MBOs in Ostdeutschland ausgesetzt sind: Die Durchschnittsrenditen der Gewinnbetriebe hatten in allen Wirtschaftszweigen im Zeitverlauf leicht nachgegeben. Ein Viertel der MBOs mit Gewinn und ein Drittel der MBOs mit Kostendekkung schlossen 1994 mit niedrigeren Renditen ab als im ersten Jahr. Die Durchschnittsrenditen in den obersten Quartilen gingen in allen Wirtschaftszweigen zurück, besonders deutlich im Dienstleistungsbereich (um fast 4 Prozentpunkte), aber auch in den MBOs des Baugewerbes und des Handels (um ca. 1,5 Prozentpunkte). Der Zwang zur Festigung der Wettbewerbsfähigkeit nimmt offensichtlich im Zeitverlauf stark zu.
- Angesichts des beträchtlichen Finanzierungsbedarfs war es wichtig, eine Vorstellung über die den MBOs zur Verfügung stehenden Finanzmittel zu erhalten, die für die dringend notwendigen Investitionen, die Schuldendekkung oder Aufstockung von Liquiditätsbeständen benutzt werden können. Zu diesem Zweck wurde eine eingeschränkte Variante des *Cash-Flow*¹⁶

¹⁵ Ein Quartil umfaßt jeweils ein Viertel der in der Reihenfolge der Umsatzrendite sortierten Unternehmen.

¹⁶ Der hier verwendete Cash-Flow stellt die Summe aus Jahresüberschuß und Abschreibungen dar. Die Veränderung der Rückstellungen wurde mit Rücksicht auf den Befragungsumfang nicht abgefragt und deshalb nicht in der Kennziffer des Cash-Flow berücksichtigt. Analysiert wurde das Verhältnis des Cash-Flow zum Umsatz. „Mit dieser Beziehungszahl wird zum Ausdruck gebracht, wieviel Prozent des Umsatzes über den Cash-Flow als Mittel der Finanzierung, Schuldentlastung und Dividendenzahlung

ermittelt und ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Für immerhin vier Fünftel der MBOs fiel die Umsatz-Cash-Flow-Rate im Jahr 1994 positiv aus. Im untersten Quartil der in aufsteigender Reihenfolge sortierten Unternehmen wurde eine negative oder sehr geringe Umsatz-Cash-Flow-Rate erzielt. Im zweiten Quartil erarbeiteten die MBOs im Durchschnitt bereits einen Cash-flow von etwa 3 vH des Umsatzes. Im dritten Quartil erreichte dieser Anteil eine Größenordnung von 6,5 vH und im obersten Quartil von 19 vH. Die eigenerwirtschafteten Mittel reichten allerdings für die finanziellen Belange der MBOs noch nicht aus. Dies schlägt sich nach eigenen Angaben der Manager in Absatz- und Liquiditätsproblemen nieder. Zwar nimmt die Relevanz dieser Probleme mit steigender Umsatz- Cash-Flow-Rate ab, erreichte aber im obersten Quartil immer noch eine beachtliche Größenordnung: So klagte noch knapp die Hälfte der MBOs im obersten Quartil über Eigenkapitalmangel, für ein Fünftel waren die zu eng bemessenen Kreditrahmen ein entscheidendes Entwicklungsproblem, für ein Viertel war das Eindringen in neue Märkte nicht finanzierbar.

Um eine annähernde Vorstellung über die Bestandsfestigkeit der MBOs zu erhalten, wurde eine Gruppierung der Unternehmen nach ihrer Ertragslage 1994 und der Renditeentwicklung seit dem ersten Geschäftsjahr vorgenommen (vgl. Tabelle 3). Geht man davon aus, daß ein MBO eher eine Tendenz zur Bestandsfestigkeit aufweist, wenn es 1994 mit Gewinn oder Kostendeckung abgeschlossen hat und diese Ertragslage über Renditeverbesserung oder -stabilisierung erreichen konnte, so halten sich die beständigeren Unternehmen (49 vH) mit den noch um Stabilität ringenden Unternehmen in etwa die Waage. Die Verlustbetriebe mit Renditesteigerung oder Gleichstand (14 vH) sowie die MBOs mit Gewinn oder Kostendeckung und einem Renditerückgang im Zeitverlauf (18 vH) dürften dabei eher noch Chancen für ein zukünftig erfolgreiches Bestehen haben als die Verlustbetriebe mit einem Renditerückgang (19 vH), die möglicherweise echte Risikofälle darstellen¹⁷ (vgl. auch Abschnitt III).

zugeflossen sind". Harrmann: Bilanzanalyse für die Praxis unter Berücksichtigung moderner Kennzahlen und Einbeziehung der neuen Rechnungslegung (BiRiLiG), 3., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Herne und Berlin 1988, S. 122).

¹⁷ Langfristige Analysen der wirtschaftlichen Lage von klassischen westlichen MBOs zeigen, daß die Performance ertragreicher MBOs nach drei Jahren des Bestehens stark abnimmt und danach eine Tendenz zur kurzfristigen Exit-Neigung besteht. Vgl. Wright/Robbie/Romanet/Thomson/Joachimsson/Bruining/Herst: Harvesting and the Longevity of Management-Buy-Outs and Buy-Ins: A Four Country Study, in: Baylor University (Hrsg.): Entrepreneurship. Theory and Practice. Waco (Texas), Vol. 18 (1993), No. 2, S.90-109, hier S. 91. Aus diesem Grund wurde der Zusammenhang zwischen Renditeentwicklung und Alter untersucht, der aber keine statistische Signifikanz aufweist. Die ostdeutschen MBOs sind von der Gründungsidee her weniger auf kurz-

Die Analyse der betrieblichen Leistungsfähigkeit bestätigt zusammenfassend, daß der Privatisierungsweg des MBO in Ostdeutschland durchaus aussichtsreiche Unternehmen hervorgebracht hat. Angesichts der unternehmerischen Risiken der Transformationsphase war als Erfolg zu werten, daß die befragten MBOs mehrheitlich den Weg zur Stabilisierung der Ertrags- und Finanzlage eingeschlagen hatten. Diese Bilanz soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß der Anpassungs- und Selektionsprozeß der MBOs, wie auch der ostdeutschen Unternehmen insgesamt, bis heute in vollem Gange ist: Bei den meisten MBOs konnte die Stabilisierungs- und Konsolidierungsphase aus der Sicht der Daten von 1994 noch nicht als abgeschlossen gelten. Der Produktivitätsrückstand zu den vergleichbaren westdeutschen Niveaugrößen und der Kostensturz waren und sind bis heute immer noch erheblich. Die Finanzbasis der MBOs scheint sehr breit gestreut und - gemessen am finanziellen Bedarf - unzureichend. Selbst kurzfristige hohe Gewinne bedeuten noch keine langfristige Bestandsfestigkeit. Der Markttest auf konsistentes Überleben wird ständig neu geführt.

Tabelle 3
Entwicklungs- und Ertragstypen der ostdeutschen MBOs^{a)}
- in vH der MBOs -

	Verlust	Gewinn oder Kostendeckung
Renditerückgang	19	18
Renditestiegerung oder Renditegleichstand	14	49

Fälle: n = 383.

^{a)} Aussagen beziehen sich auf die Ertragslage 1994 bzw. die Entwicklung der Umsatzrendite vom 1. Geschäftsjahr zu 1994.

Quelle: MBO-Umfrage des IWH.

Die besondere Situation der MBOs in Ostdeutschland, die u.a. darin besteht, daß nach der Unternehmensübernahme neue Absatzmärkte erobert werden müssen, daß Innovationen notwendig sind und unter diesen Bedingungen ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf entsteht, legt nahe, diese drei neuralgischen Bereiche gesondert zu betrachten.

fristige Gewinne als auf längerfristiges Bestehen bzw. Arbeitsplatzerhaltung ausgerichtet, was auf verschiedene Lebenszyklen ostdeutscher und klassischer MBOs hindeutet.

2. Qualitative Erfolgs- und Risikofaktoren

a) Absatz- und Kundenstrukturen

Das Ende der zentralen Lenkung von Produktion und Absatz in Ostdeutschland und in Mittel- und Osteuropa setzte die MBOs unter starken Anpassungsdruck. Die Etablierung neuer und stabiler Absatzbeziehungen auf Binnen- und Exportmärkten gewann für das Überleben der Unternehmen eine hohe Bedeutung. Die Nachfragebindung bzw. die Struktur des Absatzes war daher ein wichtiger Indikator zur Beschreibung des erreichten Leistungsstandes von MBOs. Vor allem der räumlichen Absatzstruktur, dem Ausmaß der Konzentration auf einen oder mehrere Kunden sowie der Aufteilung auf private und öffentliche Abnehmer kam dabei besondere Bedeutung zu.

Drei Viertel der ostdeutschen MBOs produzierten überwiegend für die regionale Nachfrage (Angaben für 1994). Überregionaler Absatz spielte bei einem großen Teil der MBOs - auch im Verarbeitenden Gewerbe - eine nur geringe Rolle. Außerdem konzentrierte sich der Absatz nur auf wenige Kunden: Über ein Viertel der Unternehmen erzielte 60 vH, ein weiteres Fünftel 40-60 vH des Umsatzes mit nur einem Kunden. Dabei zeigte sich: Je höher die Abhängigkeit vom wichtigsten Kunden, desto positiver war die Ertragslage. Auch wenn diese ausgeprägte Absatzkonzentration kurzfristig einen stabilisierenden Faktor darstellte, muß darin mittel- und langfristig ein Risikopotential gesehen werden. Für die wirtschaftliche Stabilität ostdeutscher MBOs spielte nicht zuletzt der Anteil öffentlicher Auftraggeber am Umsatz eine Rolle. Die Bedeutung der öffentlichen Hand als Auftraggeber für MBOs war in hohem Maße von der Branchenzugehörigkeit abhängig. Insbesondere der Absatz des Baugewerbes, aber auch der Sonstigen Dienstleistungen, wurde durch öffentliche Aufträge gestützt. In einer hohen Abhängigkeit vom Staatssektor kann aber - angesichts finanzieller Engpässe von Bund, Ländern und Kommunen - auch ein Risiko gesehen werden.

Als Hindernisse bei der Ausweitung des Umsatzes wurden von den MBOs vor allem der intensive Preis- und Verdrängungswettbewerb, Strukturprobleme der Branche und die Nichtfinanzierbarkeit des Eindringens in neue Märkte genannt. Deutlich geringere Bedeutung wurde dagegen eigenen Schwächen in der Angebotspalette, in der Qualität der Produkte und im Vertrieb beigegeben. Bei dem Übergang vom Angestelltenverhältnis zum Unternehmer ist aber ein grundlegender Wandel erforderlich: Statt einer Problemverdrängung müssen von den neuen Unternehmern ganz bewußt Analysen interner betriebswirtschaftlicher Probleme durchgeführt werden, und zwar permanent und unabhängig vom erreichten Erfolgsstand. Zudem dürfte gerade in den ostdeutschen MBOs wegen der noch nicht endgültig gesicherten Marktpositionen und der oft eingeschliffenen betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten genügend Veränderungs- und Anpassungsbedarf auf betriebswirtschaftlichem Gebiet bestehen.

b) Innovationen

Studien zu „klassischen“ MBOs in Westeuropa heben hervor, daß dort Produkte in der Reife phase einen hohen Anteil am Produktpotfolio ausmachen sollten¹⁸, weil auf diese Weise jener hohe Cash-Flow generiert werden kann, der zur Rückführung einer hohen Verschuldung benötigt wird. Vor diesem Hintergrund ist die Situation in Ostdeutschland besonders problematisch: In einer ohnehin schwierigen Finanzierungslage müssen Innovationen durchgeführt und finanziert werden, weil nur so die Wettbewerbsfähigkeit erreicht und gesteigert werden kann.

Mehr als ein Drittel der Unternehmen gab an, daß sie Marktneuheiten eingeführt haben. Diese wurden überwiegend auf der Basis eigener FuE, aber auch in Kooperation mit Dritten, entwickelt. Erwartungsgemäß konzentriert sich die Einführung neuer Produkte auf das Verarbeitende Gewerbe und auf große MBOs. So hatte im Verarbeitenden Gewerbe mehr als die Hälfte der Unternehmen Marktneuheiten in ihre Produktpalette aufgenommen. Ein Zusammenhang bestand zwischen der Innovationstätigkeit und der Höhe der Eigenkapitalquote. Unternehmen mit „breiter“ Eigenkapitalbasis, die also über ein entsprechendes Risikopolster verfügen, hatten auch in höherem Maße neue Produkte eingeführt. Die Innovationstätigkeit schlug sich allerdings noch nicht in der Umsatzentwicklung oder der Ertragslage nieder. Für die Zukunft hatten innovierende Unternehmen optimistischere Umsatzerwartungen als nicht innovierende Unternehmen. Darüber hinaus planten innovierende Unternehmen häufiger starke Veränderungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb.

c) Finanzierungsprobleme und Fördermöglichkeiten

In der Phase nach der Unternehmensübernahme waren die MBOs mit vielfältigen finanziellen Herausforderungen (Schuldenentlastung, Investitionen, Wachstum) konfrontiert. Dies stellte hohe Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und an die Liquidität.

Die überwiegende Mehrzahl der befragten Unternehmen - über 90 vH - hatte nach eigener Einschätzung Liquiditätsprobleme. Diese Probleme traten faktisch „flächendeckend“ auf, d.h. in der Auffächerung nach Branchen bzw. nach der Unternehmensgröße waren im wesentlichen keine Unterschiede zu beobachten. Am häufigsten wurden schlechte Zahlungsmoral, Eigenkapitalmangel und Forderungsausfälle als stark belastend für die Liquidität des eigenen Unternehmens empfunden. Auch bestimmte Umstände der Fremdfinanzierung bereiteten Pro-

¹⁸ Vgl. z.B. *Luippold*: Management Buy-Outs. Evaluation ihrer Einsatzmöglichkeiten in Deutschland, 2. Auflage, Bern, Stuttgart, Wien 1992. (Bank- und finanzwissenschaftliche Forschungen, Bd. 145), S. 56.

bleme. Hier stellten die Belastungen durch Zinszahlungen und Tilgungen, der Mangel an Kreditsicherheiten und ein zu enger Kontokorrentrahmen die häufigsten Erschwernisse dar.

Die Liquiditätsschwierigkeiten traten typischerweise als Bündel mehrerer ungünstiger Umstände in Erscheinung. Die Eigenkapitalschwäche bildete in diesem Problemgeflecht ein zentrales Problem. Eine dünne Eigenkapitaldecke macht anfällig für verschiedene andere Finanzierungsprobleme. Die Umfrageergebnisse bestätigten die These der Unternehmungskrisenforschung, wonach Liquiditätsengpässe häufig nur das Symptom, nicht aber die eigentliche Ursache des Problems sind. So auch bei den befragten MBOs. Hier zeigten sich deutliche Zusammenhänge zwischen verschiedenen Finanzierungsschwierigkeiten, konkret zwischen dem Eigenkapitalproblem, der Fähigkeit, Zinszahlungen und Tilgungen problemlos zu leisten, sowie der Verfügbarkeit über einen ausreichenden Kontokorrentrahmen auf der einen Seite und der Ertragslage bzw. dem Zeitpunkt des Eintritts in die Gewinnzone auf der anderen Seite.

Weil die ostdeutschen Erwerber kaum im nennenswerten Umfang eigenes Vermögen als Eigenkapital einbringen konnten, hätte sich eine Ergänzung und Stärkung der eigenen Mittel der Erwerber durch eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft angeboten. Für MBO-Finanzierungen in entwickelten Marktwirtschaften ist nach Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn ein Engagement institutioneller Eigenkapitalgeber, z.B. in Gestalt von Kapitalbeteiligungsgesellschaften, sehr häufig anzutreffen¹⁹. Bei den ostdeutschen MBOs war dies dagegen sehr selten der Fall. Nur 3,4 vH der befragten MBOs hatten eine Beteiligung einer Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft in Anspruch genommen. Auch Engagements von anderen Kapitalbeteiligungsgesellschaften waren nur bei 4 vH der Befragten zu verzeichnen. Für die bislang geringe Bedeutung externer institutioneller Eigenkapitalgeber für ostdeutsche MBOs dürften nicht Probleme auf der Angebotsseite des Marktes für Beteiligungskapital verantwortlich sein²⁰, sondern eher der Umstand, daß ostdeutsche MBOs bzw. MBOs/MBIs sich aus der Sicht der erwerbswirtschaftlichen Kapitalbeteiligungsgesellschaften nur selten als attraktiv und hinreichend gewinnbringend darstellen²¹. Bei einem Vergleich mit MBOs in den alten Bundeslä-

¹⁹ Forst ermittelte bei einer entsprechenden Umfrage unter 38 westdeutschen MBOs, daß dort in 94,6 vH der Fälle Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Eigenkapitalgeber fungieren. Vgl. Forst (1992), S. 135.

²⁰ MBO/MBI-Finanzierungen bilden bei einer Betrachtung der Struktur der Investments von BVK-Mitgliedern die zweitwichtigste Gruppe nach Expansionsfinanzierungen. Vgl. *Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften: Das Jahr 1996 in Zahlen*. BVK-Statistik 1996, Berlin 1997, S. 7.

dern sollte auch berücksichtigt werden, daß in Ostdeutschland in ganz anderem Umfang als in den alten Bundesländern finanzielle Fördermaßnahmen²² zur Verfügung stehen, die zur Verbesserung der Eigenkapitalbasis und zur Stärkung der Liquidität beitragen können. Dies könnte ein gewisser „Ersatz“ für den Einsatz von Beteiligungskapital sein.

Das breite Unterstützungsangebot reicht von eigenkapitalstärkenden Maßnahmen über die Förderung von Investitionen sowie Forschung und Entwicklung bis hin zu Hilfen für den Absatz und für Beratungsleistungen. Diese Förderangebote sind von den befragten MBOs in breitem Umfang genutzt worden. Am häufigsten wurden Investitionsfördermaßnahmen (von rd. 86 vH der Befragten) sowie Eigenkapitalhilfe-Darlehen (von rd. 68 vH der Befragten) genutzt. Daß Bürgschaften und verschiedene Konsolidierungs- und Liquiditätshilfen seltener in Anspruch genommen worden sind (von 18 vH bzw. 14 vH der Befragten), dürfte mit dem subsidiären Charakter dieser Hilfen zusammenhängen, die im Grunde erst zur Anwendung kommen, wenn andere Lösungen zur Kreditbesicherung bzw. zur Beseitigung von Finanzierungsengpässen erschöpft sind. In ihrer Wirksamkeit werden jene Instrumente, die direkt an Grundfragen der MBO-Finanzierung, d.h. an der Herstellung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung und an der Finanzierung von Investitionen und FuE-Aufgaben, an der Lösung des Kreditbesicherungsproblems sowie an der Liquiditätssicherung anknüpfen, als besonders hoch eingeschätzt.

III. Die Zukunftsperspektiven der untersuchten Unternehmen

Die Erwartungen der MBOs hinsichtlich der Umsatzentwicklung bis Ende 1996 waren laut Umfrage mehrheitlich vielversprechend. Die positiven Aussichten wurden vor allem durch die MBOs des Verarbeitenden Gewerbes getragen, die für 1996 den eigentlichen unternehmerischen Durchbruch erwarteten. MBOs, die im Jahr 1994 Verluste erwirtschafteten, gingen per Saldo für

²¹ Bei einer Umfrage des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, München bei den Mitgliedern des Bundesverbandes der Kapitalbeteiligungsgesellschaften wurden Hindernissegründe für ein stärkeres Engagement in den neuen Bundesländern „in der hohen Beratungsintensität und im Mangel an hierfür erforderlichen Professionals gesehen (...). Die Aufwendigkeit der Prüfung der Vorhaben in Verbindung mit zu geringen Renditen, insbesondere bei den privaten, erwerbswirtschaftlichen KBGen, bilden weitere Hemmnisse“ (*Hummel: Auswirkungen von Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalausstattung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in den neuen Bundesländern*. Unter Mitarbeit von *Köddermann und Saul*, München 1995 [ifo Studien zur Strukturforschung, Bd. 21], S. 11).

²² Vgl. *Heimpold/Junkernheinrich: Konzeptionen der Wirtschaftsförderung*, in: *Pohl* (Hrsg.): *Herausforderung Ostdeutschland, Fünf Jahre Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion*, Berlin 1995, S. 371-392.

die Zukunft besonders häufig von steigenden Umsätzen aus²³. Bis zum Jahr 1996 beabsichtigten vier von fünf der Unternehmen, in der Gewinnzone zu sein. Allerdings kann davon ausgegangen werden, daß die Erwartungen zur Ertragslage mit gewissen Unsicherheiten behaftet waren.

Für die wirtschaftspolitische Diskussion war die Frage von Interesse, welche Entwicklungs- und Gefährdungspotentiale sich aus den Umfrageergebnissen ableiten lassen. Bei den verschiedensten monokausalen Zusammenhängen aus der Sicht solcher Erfolgskennziffern von 1994, wie Umsatzrendite, Umsatz-Cash-Flow-Rate und Personalkostenbelastung, deutete sich eine Quote von etwa 75 bis 80 vH potentieller „Erfolgsträger“ im Bestand an. Diese Erfolgsquote bestätigte letztlich auch die Selbsteinschätzung der MBOs über den erwarteten Eintritt in die Gewinnzone. Um die Erfolgs- und Risikopotentiale der MBOs und ihre bestimmenden Einflußgrößen aus multikausaler Sicht weiter präzisieren zu können, wurde anhand ausgewählter vergangenheits- und zukunftsorientierter Merkmale aus der schriftlichen Unternehmensbefragung eine Typisierung der MBOs vorgenommen²⁴. Dabei erwies sich die Orientierung an den Ertragsgruppen Gewinn, Kostendeckung und Verlust als sinnvoll. Im Ergebnis kristallisierten sich drei Gruppen von MBOs heraus, die als Entwicklungstypen bezeichnet werden können und sich im weitesten Sinne hinsichtlich der Ausgangsbasis, des Wachstums und vorhandener Absatz- und Liquiditätsprobleme unterscheiden (vgl. Abbildung 1):

- Typ 1: Unternehmen mit einer guten Ausgangsbasis und Tendenz zur Stabilisierung,
- Typ 2: Unternehmen mit Wachstumstendenzen in Vergangenheit und Zukunft, aber umfangreichen Liquiditäts- und Absatzproblemen,
- Typ 3: Unternehmen mit hohem Sanierungs- und Konsolidierungsbedarf.

Die *MBOs des ersten Entwicklungstyps*, zu denen fast die Hälfte der untersuchten MBOs gehört, können auf eine vergleichsweise gute Ertrags- und Liquiditätslage verweisen. Die Gewinnzone wurde in der Mehrzahl bereits sehr frühzeitig erreicht. Die Erfolge bei der Personalkostensenkung und Produktivitätssteigerung waren zunehmend sichtbar geworden, Absatz- und Liquiditäts-

²³ Hier wird die Sicht der MBOs zum Befragungszeitpunkt im Herbst 1995 wiedergegeben. Möglicherweise haben sich inzwischen die Erwartungen der Unternehmen verschlechtert.

²⁴ Die Typenbildung wurde mit Hilfe statistischer Methoden vorgenommen. Dabei kamen die Faktoren-, Cluster- und Diskriminanzanalyse zum Einsatz. An die Typologie wurden folgende Anforderungen gestellt: Unabhängigkeit der Typologiemerkmale, ausreichende Erklärungskraft der ausgewählten Variablen, ausreichende Trennschärfe der Untergruppen, Bildung hinreichend großer Untergruppen.

probleme traten hier im geringeren Umfang auf. Die Eigenkapitalsituation konnte in dem zurückliegenden Zeitraum stabilisiert oder sogar verbessert werden.

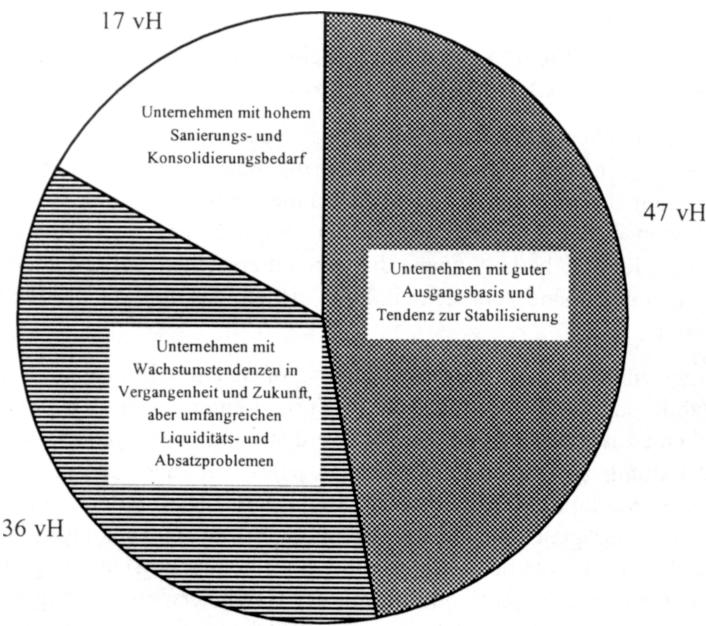
Den *zweiten Entwicklungstyp* kennzeichnete ein Wachstumspotential in der Vergangenheit und für die Zukunft. Den Wachstumsperspektiven waren aber offensichtlich von seiten der Erträge und der Eigenkapitalausstattung, aber auch infolge fehlender Kreditsicherheiten, finanzieller Belastungen durch Zinsen und Tilgungen sowie nicht oder zu spät beantragter Fördermittel Grenzen gesetzt. Produktivitätsseitig bestand noch erheblicher Nachholbedarf. Deshalb waren umfangreiche Veränderungen in den Bereichen Fertigung, Marketing/Vertrieb und Rechnungswesen geplant. Zum Zeitpunkt der Befragung produzierten diese MBOs eher kostendeckend, die Gewinnzone soll aber in einem vergleichsweise kurzen Zeitrahmen erreicht werden.

Der *dritte Entwicklungstyp* wies hinsichtlich der wirtschaftlichen Kennziffern den größten Nachholbedarf auf. In der Regel befanden sich diese Unternehmen in der Verlustzone. Die laufenden Einnahmeüberschüsse waren äußerst gering, zum Teil konnten die laufenden Ausgaben durch die Einnahmen nicht gedeckt werden. Bei der Mehrzahl dieser Unternehmen war ein Eigenkapitalverzehr zu verzeichnen, und die Kürzung von Kreditlinien bzw. die Kündigung von Bankkrediten spielte bereits eine große Rolle. Die wertschöpfungsbezogene Personalkostenbelastung war signifikant höher als bei den anderen Entwicklungstypen. Die Signale über bestehende Absatz- und Liquiditätsprobleme waren offenkundig.

Wenn die knappe Hälfte der untersuchten MBOs laut Typisierung eine gute Ausgangsbasis aufweist und sich tendenziell stabilisiert hat, kann dies angesichts der vielfältigen Herausforderungen, die nach der Privatisierung praktisch zeitgleich zu bewältigen waren (Investitionen, Innovationen, innerbetriebliche Umstrukturierung, Neuorientierung auf den Märkten), als positives Ergebnis angesehen werden.

Die Untersuchung hat allerdings ein sehr facettenreiches Bild über ostdeutsche Management-Buy-Outs gezeichnet. Es hat sich nicht der „Erfolgstyp“ oder der „Problemtyp“ schlechthin herauskristallisiert, sondern Erfolgs- und Risikofaktoren lagen teilweise dicht beieinander und waren unternehmensindividuell sehr verschieden ausgeprägt. Weitet man den Blick über die Gruppe der ostdeutschen MBOs hinaus auf die mittelständische Unternehmenslandschaft in Ostdeutschland insgesamt aus, so sind die Felder, auf denen - am Beispiel der MBOs - Anpassungsfortschritte, aber auch Defizite festgemacht wurden, wohl weniger eine MBO-Spezifität als ein Reflex auf die Situation junger mittelständischer Unternehmen in der ostdeutschen Transformationswirtschaft insgesamt. So dürften beispielsweise bestimmte Eigenkapital- und Liquiditätsprobleme

nicht nur für MBOs, sondern auch für andere kleine und mittlere Unternehmen in der jetzigen Aufbauphase in Ostdeutschland kennzeichnend sein. Und manche Schwachstelle unternehmerischen Handelns ist nicht „typisch MBO“ und auch nicht „typisch ostdeutsch“, sondern bringt Probleme mittelständischer Unternehmen schlechthin zum Ausdruck.



Quelle: IWH-Umfrage.

Abb. 1: Entwicklungsorientierte Typisierung von MBOs (in vH der MBOs)

Zweifellos kann mit der vorliegenden Untersuchung kein endgültiges Urteil über die Chancen oder Existenzrisiken der ostdeutschen MBOs abgegeben werden, zumal sich das gesamtwirtschaftliche und konjunkturelle Umfeld seit dem Befragungszeitraum deutlich gewandelt hat: So dürfte die inzwischen deutlich rückläufige Baunachfrage um die MBOs im Baugewerbe keinen Bogen gemacht haben. Die enorm gestiegenen Anpassungserfordernisse haben in diesem Bereich einen tiefgreifenden Selektionsprozeß ausgelöst, in dem erhebliche Überkapazitäten im Baugewerbe abgebaut werden. Auch im Handel wirken sich die schwächer werdenden Wachstumsimpulse in einem steigenden

Anpassungsdruck aus. Im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungsbe- reich machte sich 1995 und 1996 die Abschwächung der Konjunktur in West- deutschland bemerkbar. Zwar nehmen die Nachfrageeffekte in den beiden letztgenannten Bereichen wieder sichtbar zu, so daß sich das Umfeld für die MBOs wieder günstiger gestaltet. Voraussetzung ist aber, daß es ihnen zugleich gelingt, Wettbewerbsschwächen abzubauen und sich erfolgreich in überregionale Märkte hineinzukonkurrieren.

C. Ein Fazit aus den Untersuchungen für die Nutzung von MBOs/MBIs als Weg zur Existenzgründung

Die empirischen Befunde haben gezeigt, daß die MBOs in Ostdeutschland inzwischen zu einem nicht mehr wegzudenkenden Bestandteil eines regional verwurzelten unternehmerischen Mittelstandes geworden sind. Bei allen Besonderheiten in der Ausgangslage, in der Durchführung und den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die den untersuchten MBO-Fällen in Ostdeutschland eigen sind, läßt sich ein Fazit ziehen, das über die dortige Spezifik hinausgeht.

Erstens zählt zu den zentralen Erfolgsgrößen eines Management-Buy-Out eine stabile positive Ertragslage, die in Vorbereitung auf die Übernahme auch hinreichend zuverlässig prognostiziert werden kann. Zwar gehört die Gewinnerwirtschaftung zu den originären Zielen jedes Unternehmens und stellt kein besonderes Merkmal eines MBO dar. Beim MBO kann jedoch von einer besonders ausgeprägten Sensibilität gegenüber Ertragsschwankungen ausgegangen werden. Denn vor dem Hintergrund einer hohen Verschuldung durch den Unternehmenserwerb steht und fällt mit der Gewinnerwirtschaftung die zügige Rückführung der Zins- und Tilgungsverpflichtungen. Dies gilt auch für die ostdeutschen MBOs, bei denen nach der Privatisierung angesichts der komplexen Restrukturierungsaufgaben eine längere Phase mit Anlaufverlusten antizipiert werden mußte. Der Typisierungsversuch bei den ostdeutschen MBOs hat die strategische Rolle der Gewinnerwirtschaftung bestätigt. Dort gehörten zur Gruppe der MBOs mit guter Ausgangsbasis und Tendenz zur Stabilisierung vor allem solche Unternehmen, die eine positive Umsatzrendite aufweisen und in relativ kurzer Frist die Gewinnzone erreichten. Die Eigenkapitalausstattung dieser Unternehmen war günstiger und die Anfälligkeit für Absatz- und Liquiditätsprobleme geringer. Eine breitere Eigenkapitalausstattung, die durch Gewinnerzielung begünstigt wird, verbesserte wiederum den Spielraum für Innovationen.

Zweitens spielt vor dem Hintergrund der skizzierten unternehmensspezifischen Risiken die Finanzierung eine herausragende Rolle für den Erfolg von MBOs. Weil bei einer MBO-Transaktion typischerweise Erwerber auftreten,

die - gemessen am Kaufpreis - relativ geringe eigene Mittel einbringen können, spielt die Findung der geeigneten und risikoadäquaten Finanzierungsstruktur sowie die Gewinnung von Finanzierungspartnern eine wichtige Rolle. In Abhängigkeit von den vorhandenen unternehmensspezifischen und den allgemeinen Marktrisiken wird die Festlegung der „richtigen“ Eigenkapitalausstattung eine zentrale Frage sein. Die ostdeutschen Erfahrungen in einer Situation hoher unternehmensspezifischer Risiken in der Nachprivatisierungsphase haben gezeigt, daß bei unzureichender Eigenkapitalausstattung eine erhöhte Gefahr für den Mißerfolg besteht. Um die Finanzierbarkeit des MBOs zu gewährleisten, wird häufig eine Hinzuziehung von externen Beteiligungspartnern erforderlich sein. Auf diese Weise wird nicht nur eine Lücke zwischen eigenen Mitteln und Fremdmitteln geschlossen, sondern mit der Hereinnahme von Beteiligungskapital ist auch ein Know-how-Transfer verbunden, der beispielsweise bei der Formulierung der künftigen Unternehmensstrategie oder bei der Markteinführung neuer Produkte von großem Wert sein kann.

Drittens verlangen die sehr komplexen Fragen, die im Interesse der optimalen Gestaltung einer MBO-Transaktion, z.B. bei der Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung, bei der steuer- und gesellschaftsrechtlichen Gestaltung der MBO-Transaktion sowie bei der Finanzierung zu lösen sind, eine solide Beratung - gegebenenfalls unter Einbeziehung externen Know-Hows. Vor der Transaktion muß die Eignung des Unternehmens und der potentiellen Erwerber für ein MBO einer gründlichen Analyse unterzogen werden. Die in der einschlägigen MBO-Fachliteratur angeführten Eignungskriterien für ein MBO sind in diesem Zusammenhang zwar ein Anhaltspunkt, jedoch kein starres Schema. Schwachstellen bei einzelnen Eignungskriterien können durch Stärken auf anderen Gebieten kompensierbar sein. Entscheidend ist, daß bei der konzeptionellen Vorbereitung eines MBOs/MBIs sämtliche Umstände, die auf Erlöse und Kosten maßgeblichen Einfluß haben, realistisch eingeschätzt und bei der Gestaltung der Übernahmekonditionen berücksichtigt werden. Wird ein MBO langfristig und ohne Zeitdruck im Zusammenspiel von Verkäufer und Erwerber vorbereitet, verbessern sich die Chancen einer erfolgreichen Unternehmensfortführung. Der Umstand, daß beim MBO anders als bei originären Existenzgründungen an bestehende Strukturen angeknüpft wird, kann Vorteile haben (am Markt eingeführte Produkte, qualifizierte Belegschaft usw.) - in dieser Eigenschaft einer derivativen Gründung kann aber auch ein Problem liegen: die Freiheitsgrade unternehmerischen Handelns sind eingeschränkter im Vergleich zur originären Gründung, wo die Unternehmensstrukturen von vornherein optimal gestaltet werden können. Auch aus dieser Sicht wird die Notwendigkeit einer soliden Eignungsprüfung des Übernahmeobjektes unterstrichen.

Viertens ist und bleibt ein hochmotiviertes, im Management erfahrenes MBO-Team, das durch seine unternehmerischen Ambitionen die zu erwartende

Wertsteigerung des MBO realisieren kann, ein zentraler Erfolgsfaktor. Die Vereinigung von Management, Unternehmenskontrolle und Eigentum lässt eine Effizienzsteigerung erwarten. Ein gesellschaftliches Umfeld, das dem Unternehmertum und dem unternehmerischen Risiko aufgeschlossen gegenübersteht, begünstigt die Entscheidung für ein MBO.

MBOs haben als Weg zur Existenzgründung in der deutschen Unternehmenslandschaft in Ost und West ihren Platz. In Ostdeutschland werden in dem Maße, wie sich die Unternehmensbasis weiter ausdifferenziert und Unternehmen expandieren, weitere MBOs stattfinden und zur Normalität gehören. In Westdeutschland bietet sich das MBO nicht zuletzt mit Blick auf die große Zahl zu lösender Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Betrieben als ein hoffnungsvoller Weg in die unternehmerische Selbständigkeit an.

Entwicklungsmuster junger Unternehmen in Ostdeutschland

von Monika Paulini

A. Einleitung

Ostdeutschland stand zu Beginn der Transformation vor der Herausforderung, möglichst zügig wettbewerbsfähige Wirtschaftsstrukturen zu etablieren. In zentralgeleiteten Planwirtschaften existieren nur rudimentäre Marktbeziehungen, die für das volkswirtschaftliche Gesamtsystem kaum eine Wirkung entfalten können. Es waren folglich umfassende Marktentstehungsprozesse zu initiieren; sowohl die Marktteilnehmer - speziell die Anbieter - als auch die Koordinationsmechanismen mußten neu geschaffen werden.

Angesichts der langjährigen Erfahrungen aus den alten Bundesländern bezüglich der großen Bedeutung der Existenzgründungen für eine stetige Erneuerung und Effizienzsteigerung der Unternehmensstrukturen war offensichtlich, daß nur eine breite private unternehmerische Initiative den Umwandlungsprozeß vorantreiben konnte. Es galt, bei der erwerbstätigen Bevölkerung das Interesse an einer selbständigen wirtschaftlichen Tätigkeit zu wecken, um - flankiert durch staatliche Unterstützung bei der Beseitigung von Investitionshemmnissen - eine Gründungswelle einzuleiten.

Daß der Wunsch nach einer eigenverantwortlichen unternehmerischen Tätigkeit bei der ostdeutschen Bevölkerung noch in großem Umfang vorhanden war, zeigen die rd. 250.000 Existenzgründungen der Jahre 1990 und 1991. Damit wurde die vollständige Umgestaltung der Unternehmensstrukturen sowohl hinsichtlich der Anzahl marktaktiver Wirtschaftseinheiten als auch bezüglich der qualitativen Zusammensetzung begonnen. Bis Ende 1996 ist die Angleichung an westdeutsche Verhältnisse mit einer Anzahl von über eine halbe Million mittelständischer Unternehmen weitgehend abgeschlossen worden.

Die ersten neuen Unternehmen sind inzwischen sieben Jahre im Markt und haben damit die kritische Anfangsphase überwunden. Anhand der Gründungsjahrgänge 1990 und 1991 sollen nachfolgend die verschiedenen Entwicklungslinien der jungen Unternehmen in Ostdeutschland im einzelnen dargestellt, die Determinanten des Erfolgs oder Mißerfolgs identifiziert sowie daraus Schlußfolgerungen für eine effiziente Unterstützung junger Unternehmen gezogen werden.

Die Basis der Ausführungen dieses Beitrags bildet eine Längsschnittuntersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn. Die Analyse reicht über mindestens sechs Bestehensjahre und bietet ein umfassendes Bild über die Langfristentwicklung junger Unternehmen. 459 Unternehmen, die 1991 erstmals an einer Befragung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn teilgenommen haben, sind in den Folgejahren weiter fünf Mal zu ihrer Entwicklung befragt worden. An der letzten Erhebungswelle Mitte des Jahres 1996 haben sich noch 259 Unternehmen beteiligt. Bis zu diesem Zeitpunkt sind 101 Unternehmen definitiv aus dem Markt ausgeschieden¹.

Anknüpfend an dem Kriterium der Bestandsfestigkeit sollen in einem ersten Schritt erfolgreiche und erfolglose Unternehmen unterschieden werden, um anschließend auf der Basis der Beschäftigten- und Umsatzentwicklung die Survivor weiter zu differenzieren.

B. Die verschiedenen Teilpopulationen junger Unternehmen in Ostdeutschland

Die jungen Unternehmen, die heute das Fundament mittelständischer Strukturen in Ostdeutschland bilden, sind das Ergebnis von jahrzehntelanger sozialistischer Wirtschaftspolitik auf der einen Seite und der großen Bereitschaft der Bevölkerung, nach der Einführung der Wirtschafts- und Gewerbefreiheit selbständige unternehmerische Verantwortung zu übernehmen auf der anderen Seite. Aus diesen Ansatzpunkten ergeben sich verschiedene Quellen neuer Unternehmen, die nicht nur jeweils einen unterschiedlichen quantitativen und qualitativen Beitrag zum Aufbau wettbewerbsfähiger Unternehmensstrukturen leisten, sondern auch durch differenzierte Startbedingungen, unter denen sie in den Markt eingetreten sind und sich entwickelt haben, gekennzeichnet sind².

Die drei wichtigsten „Bausteine“ bilden die Privatisierungen ehemals staatlicher Unternehmen bzw. Unternehmensteile, die Übernahmen bereits zu DDR-Zeiten selbständig geführter Betriebe und die originären Gründungen, die Unternehmensneuerrichtungen. Alle Formen der Weiterführung von Betrieben, die sich ehemals in Gemeinschaftseigentum befanden, zählen nach dieser Systematisierung zur Gründungsform „Privatisierung“. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Betriebsteile, die aus der Zerlegung volkseigener Betriebe

¹ May-Strobl/Paulini (1997): Gründungsreport. Laufende Berichterstattung über das Gründungsgeschehen in den neuen Bundesländern, IfM-Materialien Nr. 124, Bonn.

² Kokalj/May-Strobl/Paulini (1997): Mittelstand in den neuen Bundesländern - Die Entwicklung von Gründungen, privatisierten Unternehmen und MBO, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 76 NF, Stuttgart.

oder Kombinate resultieren, wie z.B. Baugruppen, Architektur- und Planungsbüros, Fuhrparks, Instandhaltungsabteilungen aber auch Forschungs- und Entwicklungsabteilungen, um Ausgründungen aus Produktionsgenossenschaften des Handwerks und der Landwirtschaft sowie um Überführungen von HO-Einzelhandelsläden und HO-Gaststätten in private Trägerschaft.

Aus DDR-Zeiten existierten noch rd. 100.000 selbständige, privat wirtschaftende Unternehmen. Aufgrund der Reglementierungen der Vergangenheit, die den Betriebsinhabern nicht die uneingeschränkte Verfügungsgewalt über ihr Unternehmen zubilligten - so z.B. bezüglich der Weitergabe oder Veräußerung ihres Betriebs - standen viele dieser Unternehmen Anfang der neunziger Jahre zur Übernahme an. Diese „Übernahmen“ bilden die zweite Teilpopulation der jungen ostdeutschen Unternehmen. Den quantitativ größten Beitrag zur Entstehung neuer Unternehmenseinheiten und angesichts des notwendigen Strukturwandels auch qualitativ bedeutendsten Anteil haben jedoch die Neugründungen. Anfang der neunziger Jahre sind rd. drei Viertel aller neuen Betriebseinheiten als Neuerrichtungen entstanden.

Während für entwickelte Volkswirtschaften in zahlreichen Untersuchungen nachgewiesen werden konnte, daß der Gründungserfolg nicht primär von der Gründungsform abhängt, muß diese Aussage für die spezielle Situation Ostdeutschlands zu Beginn des Transformationsprozesses relativiert werden. Die potentiellen Vorteile der derivativen Gründungsformen haben sich hier vielfach als Hypotheken erwiesen. Weder boten die bestehenden Produktionsstrukturen aufgrund ihres technischen und baulichen Zustands einen Startvorteil noch waren die (einseitigen) Marktkontakte nach dem Zusammenbruch der Ostmärkte von Wert. Dies führte zu einer tendenziellen Überlegenheit der originären Gründungen, die unbelastet von einer unbewältigten Unternehmenshistorie einen vollständigen Neubeginn realisieren konnten.

Die unterschiedlichen Entwicklungsverläufe, die sich in Abhängigkeit von der gewählten Gründungsform ergeben, sind als dominierende Determinante bei der anschließenden Diskussion stets zu beachten, auch wenn sie nicht in jedem Einzelfall erneut angesprochen werden. Während sich bei der Beschränkung auf die „Gründer der ersten Stunde“ dieser Einfluß erst ansatzweise abzeichnet, weil aufgrund des zeitlichen Ablaufs des Privatisierungsprozesses, nur ein bestimmtes Segment - überwiegend die kleinen, unproblematischen Privatisierungsfälle - Berücksichtigung findet, schlägt sich der große Einfluß der Gründungsform in der umfassenden Betrachtung aller Gründungsjahrgänge in vollem Umfang nieder³.

³ Kokalj/May-Strob/ Paulini (1997): a.a.O.

C. Der Vergleich überlebender und ausgeschiedener Unternehmen

Einen nachhaltigen Einfluß auf eine dynamische Wirtschaftsentwicklung können Gründungen nur durch eine hohe Bestandsfestigkeit entfalten. In einem wettbewerblichen System gehören Unternehmensstillegungen als Bereinigungsmechanismus des Marktes zu einer gesunden Fluktuation genauso dazu wie Neugründungen. Dabei darf jedoch die Qualität der neuen Unternehmenseinheiten nicht außer Betracht gelassen werden. Sorgfältig konzeptionierte und gut vorbereitete Gründungen mit einer hohen Überlebenswahrscheinlichkeit führen zu einer Minimierung der Reibungsverluste im Trial-and-error-Ausleseprozeß. Speziell in Volkswirtschaften, wo die Unternehmensstrukturen von Grund auf neu aufgebaut werden, und die folglich durch typische Strukturprobleme junger und neugegründeter Unternehmen geprägt sind, kommt es darauf an, tragfähige Existenzen zu identifizieren und durch gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen zu fördern.

Die Marktaustrittsrate des Samples für die ersten sechs Jahre liegt zwischen 22 Prozent und 38 Prozent. Insgesamt 101 der begleitend untersuchten Unternehmen sind definitiv stillgelegt worden, zu rd. 70 Unternehmen konnte trotz intensiver Recherchen kein Kontakt mehr hergestellt werden. Damit haben sich die ostdeutschen Unternehmen aus den Jahren 1990/91 bestandsfester gezeigt, als vergleichbare Gründungsjahrgänge aus den alten Bundesländern⁴. Wie bei der Diskussion der Einflußfaktoren auf die Überlebensfähigkeit im einzelnen noch dargestellt wird, hängt die hohe Bestandsfestigkeit maßgeblich mit den besonderen Marktbedingungen, die zu diesem Zeitpunkt herrschten, zusammen.

Die Gründungsform hat also, trotz der oben dargelegten Besonderheiten im Beitrittsgebiet, keinen statistisch noch signifikanten Einfluß auf die Bestandsfestigkeit der jungen ostdeutschen Unternehmen; vom Marktaustritt sind originäre Gründungen genauso bedroht wie derivative. Dieser Befund gilt jedoch nur für die hier betrachteten Gründungsjahrgänge, eine Verallgemeinerung auf den gesamten ostdeutschen Unternehmensbestand ist nicht zulässig. Die unterschiedlichen Entwicklungsverläufe deuten darauf hin, daß die Zukunftsperspektiven der Neuerrichtungen günstiger sind, mit einem Auslaufen der speziellen staatlichen Förderung für die privatisierten Unternehmen dürften viele in bedrohliche Situationen geraten.

⁴ Brüderl/Preisendorfer/Ziegler (1996): *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 140, Berlin.

Vergleicht man die Gruppe der ausgeschiedenen Unternehmen mit den Survivor-Unternehmen, lassen sich neben dem bereits angesprochenen Markteintrittszeitpunkt noch folgende Unterscheidungskriterien identifizieren: Wirtschaftsbereich, Absatzmarkt, Gründungskapital, Investitionsbereitschaft und demographische Faktoren der Gründer.

I. Markteintrittszeitpunkt

Die frühen Gründungen sind bestandsfester als die späteren. Offensichtlich haben die Pionierzvorteile aus einem frühzeitigen Markteintritt die potentiellen Nachteile einer nicht ganz so umfassenden und sorgfältigen Gründungsplanung und -vorbereitung überkompensiert. Angesichts der sich gerade erst bildenden Wettbewerbsstrukturen auf der einen Seite und der großen Nachfrage auf der anderen Seite gestaltete sich die Besetzung von Marktanteilen sowie die Gewinnung von Nachfragegruppen Anfang 1990 besonders einfach. Die Startvorteile haben sich bereits nach einem Jahr weitgehend relativiert. Gründungsunternehmen aus 1991 mußten überproportional häufig wieder aufgeben (vgl. Tabelle 1). Dieses Ergebnis ist eine Bestätigung des für entwickelte Volkswirtschaften mehrfach nachgewiesenen Befunds, daß die Erfolgsaussichten von Gründungsunternehmen, die mit ihrem Angebot neue Märkte oder Marktneuen eröffnen, tendenziell höher sind als die imitierender Gründungen, deren Konzept allein auf einer Kopie oder Verbesserung von Konkurrenzangeboten basiert.

II. Wirtschaftsbereich

Die jungen Handwerksunternehmen in Ostdeutschland weisen eine überdurchschnittlich hohe Überlebensfähigkeit auf. Die konjunkturelle Situation unterstützte die Entwicklungsmöglichkeiten der Gründungen dieses Bereichs. Speziell die Betriebe des Bau-, Ausbau- und Metallgewerbes haben von der hohen privaten und öffentlichen Nachfrage profitiert. Dagegen stellte sich die Entwicklung der persönlichen Handwerksdienstleistungen wie auch der Dienstleistungen allgemein problematischer dar. Die hohe Abhängigkeit von der privaten Nachfrage gekoppelt mit stark steigenden Preisen führte zu einer vergleichsweise hohen Bestandsgefährdung. Einen überproportional hohen Beitrag zur Sterblichkeit im Dienstleistungsbereich trugen die Unternehmen des Hotel- und Gaststättengewerbes bei, die in großem Umfang aus dem Privatisierungsprozeß der HO-Ketten hervorgegangen sind. Die Handelsunternehmen waren ebenfalls von der nachlassenden Binnennachfrage betroffen. Mit der flächendeckenden Etablierung der großen westdeutschen Handelsketten und dem Vormarsch großbetrieblicher Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“ wuchs eine potente Konkurrenz für die kleinen Handelsbetriebe heran, die

Tabelle 1
**Einflußfaktoren auf die Bestandsfestigkeit junger ostdeutscher
Unternehmen (jeweils Vertikalstruktur in Prozent)**

	Ursprungs- stichprobe	Survivor 1996	Bis 1996 Aus- geschiedene
<i>Gründungszeitpunkt</i>			
1. Halbjahr 1990	22,8	25,6	11,5
2. Halbjahr 1990	43,5	45,4	43,7
1. Halbjahr 1991	33,6	29,0	44,8
<i>Wirtschaftsbereich</i>			
Produzierendes Gewerbe	1,8	0,8	2,0
Handwerk	45,0	57,3	27,3
Handwerksähnliches Gewerbe	3,5	3,3	4,0
Handel	26,5	17,0	44,4
Verkehr und Nachrichtenüber- mittlung	5,7	5,8	1,0
Dienstleistungen	17,4	15,8	21,2
<i>Absatzmarkt</i>			
Stadtteil	30,1	28,2	37,0
Stadt bzw. Gemeinde	74,3	79,3	64,0
Bundesland	25,7	27,0	21,0
Neue Bundesländer insgesamt	17,4	19,9	13,0
Gesamte Bundesrepublik	9,0	10,0	4,0
Ausland	3,1	2,5	4,0
<i>Startkapitalhöhe</i>			
0 - 19.000 DM	22,5	15,2	36,4
20.000 - 49.000 DM	21,0	22,2	28,6
50.000 - 149.000 DM	33,7	37,9	15,6
150.000 DM und mehr	22,8	24,7	19,5
Ø Gründungskapital in DM	201.496	197.717	148.273
Median	53.000	68.500	27.000
<i>Investitionsbereitschaft (in 1992)</i>			
Mit Investitionen	85,1	90,6	69,0
Ohne Investitionen	14,9	9,4	31,0
<i>Geschlecht</i>			
Weiblich	20,4	17,4	30,0
Männlich	79,6	82,6	70,0
<i>Motive</i>			
Streben nach Eigenverantwort- lichkeit	67,3	67,2	65,7
Umsetzung eigener Ideen	46,7	49,0	35,4
Persönliche Bestätigung	42,3	41,5	38,4
Drohende/bestehende Arbeits- losigkeit	41,8	36,9	49,5
Unzufriedenheit am früheren Arbeitsplatz	25,7	28,2	21,2
Streben nach materiellem Erfolg	21,7	20,3	22,2
Sonstiges	13,3	17,0	13,1
<i>Erwerbscharakter</i>			
Vollerwerb	89,8	94,6	80,8
Nebenerwerb	10,2	5,4	19,2

© IfM Bonn

kurzfristig zur Deckung der zurückgestauten Konsumentennachfrage häufig an suboptimalen Standorten erstanden waren.

III. Absatzmarkt

Nicht nur die anvisierte Branche beeinflußt die Überlebensfähigkeit der jungen Unternehmen, auch der innerhalb des gewählten Wirtschaftsbereichs angepeilte Absatzmarkt spielt eine Rolle. Eine überregionale Orientierung stärkte die Bestandsfestigkeit der Gründungen, ein zu enger Absatzmarkt schränkte die Entwicklungspotentiale ein und erhöhte damit das Risiko eines frühzeitigen Scheiterns. Angesichts des großen Einflusses der weltweiten Entwicklung auf die Binnenkonjunktur, in Zeiten, wo die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsimpulse weitgehend exportinduziert sind, gewinnt diese Determinante an Bedeutung. Der nachlassende Aufschwung Ost hat 1996 die hohe Anfälligkeit einer übermäßig regional ausgerichteten Volkswirtschaft deutlich bestätigt.

IV. Gründungskapital und Nachgründungsinvestitionen

Die Höhe des eingesetzten Gründungskapitals wirkte sich positiv auf die Bestandsfestigkeit aus. Größere Startinvestitionen bieten keine generelle Überlebensgarantie, kapitalintensivere Vorhaben - zumal öffentlich geförderte - werden jedoch in der Regel sorgfältiger vorbereitet und verfügen zudem über ein größeres Polster für wirtschaftliche Anlaufschwierigkeiten. Eine höhere Kapitalausstattung verhinderte besonders in den ersten drei Jahren einen Mißerfolg, mit zunehmendem Alter sind verstärkt auch höher kapitalisierte Gründungen zum Marktaustritt gezwungen worden.

Die Bereitschaft, mit Hilfe von Investitionen die vorhanden Kapazitäten zu modernisieren und effizienter zu gestalten oder zu erhöhen war bei den zwischenzeitlich gescheiterten Gründungsunternehmen von Anfang an geringer. Die Zurückhaltung bei der Investitionsneigung hatte auch in den späteren Jahren bis zum jeweiligen Marktaustritt Bestand. Ob dies in der geringen Zuversicht in die zukünftige Entwicklung oder an fehlenden finanziellen Möglichkeiten, worauf die vorhandene Unterkapitalisierung hindeutet, begründet ist, lässt sich im einzelnen nicht sagen.

V. Demographische Faktoren

Die hohe Bestandsgefährdung der von Frauen errichteten Unternehmen findet ihre Erklärung in der Struktur der Frauengründungen, generelle Unterschiede in der unternehmerischen Qualifikation sind hingegen nicht feststellbar. Frauen haben überdurchschnittlich häufig in Bereichen mit einer hohen Fluk-

tuation gegründet (Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe), ihre durchschnittlichen Startinvestitionen liegen weit unter denen der männlichen Gründer. Frauen haben zudem den Schritt in die berufliche Selbständigkeit häufiger vor dem Hintergrund drohender oder bestehender Arbeitslosigkeit vollzogen als Männer. Gründungen aus solchen beruflichen Zwangslagen weisen ein überdurchschnittliches Gefährdungspotential auf. Dies liegt nicht ausschließlich an Disparitäten hinsichtlich der Qualität der Gründungskonzepte oder Qualifikationsunterschieden bei der Gründerperson, sondern vielfach an der Bereitschaft, die selbständige Tätigkeit schneller aufzugeben, sofern sich die Möglichkeit einer abhängigen Beschäftigung ergibt.

Zusammenfassend kann man zu der Bestandsfestigkeit der jungen Unternehmen in Ostdeutschland festhalten, daß mit der Etablierung ausgeprägter Wettbewerbsstrukturen der Druck auf die Anbieter steigt. Während in den ersten Jahren mehrheitlich Nebenerwerbsgründungen und „Versuchsgründungen“, die nur ein geringes Aktivitätsniveau erreicht haben, aus dem Markt ausgeschieden sind, steigt das Liquidationsrisiko mit zunehmendem Alter auch bei größeren Unternehmen.

D. Entwicklungslinien der überlebenden Unternehmen

Die Entwicklungslinien der Survivor werden nachfolgend primär anhand der Beschäftigungsentwicklung dargestellt. Die Veränderung der Mitarbeiteranzahl stellt ein zuverlässiges Kriterium zur Beschreibung des wirtschaftlichen Werdegangs eines Gründungsunternehmens dar, weil Personalneueinstellungen und -entlassungen aufgrund der umfangreichen formalen Anforderungen nur getätigten werden, wenn sich ein nachhaltiger Trend im einzelbetrieblichen Entwicklungsprozeß abzeichnet. Dagegen sind Daten über den Umsatz in stärkerem Ausmaß saisonabhängig (speziell im Baugewerbe) und unterliegen zudem branchenspezifischen Preisentwicklungen.

Die Startgröße der Gründungen ist allgemein eher klein, viele Gründer beginnen ihre wirtschaftliche Selbständigkeit aus Risikoabwägungen ohne weitere abhängige Beschäftigte. Folglich sind die Gründungsunternehmen mehrheitlich gezwungen, innerhalb der ersten Jahre am Markt zu wachsen, um zumindest eine branchenminimale Größe, die ihnen das Überleben sichert, zu erreichen.

Mehr als zwei Drittel aller untersuchten Gründungsunternehmen sind seit der Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit bis Mitte 1996 gewachsen (vgl. Abb. 1). Der Beschäftigungsaufbau vollzog sich bei vier von zehn dieser expansiven Unternehmen stetig, während 59 Prozent zwischenzeitlich Schrumpfungsphasen überwinden mußten, jedoch 1996 insgesamt mehr Mitarbeiter beschäftigten als beim Markteintritt. Rund jedes fünfte Unternehmen hat in der Gesamtbe-

trachtung seine Beschäftigung nicht verändert. Auch bei dieser Gruppe verdeckt die Anfangs-Endzeitpunkt-Betrachtung die zwischenzeitliche Dynamik. Nahezu jedes zweite statische Gründungsunternehmen hat Beschäftigungsanpassungen nach unten oder oben vorgenommen, sah sich jedoch gezwungen, diese wieder zu revidieren. Rund 10 Prozent haben ihre Belegschaftsstärke insgesamt zurückgefahren. Der Beschäftigungsabbau erfolgte bei der Mehrheit diskontinuierlich, d.h. es wurden zwischenzeitlich Neueinstellungen vorgenommen, sie mußten anschließend jedoch zurückgenommen werden.

Die Beschäftigungsentwicklung wird durch eine gleichgerichtete Umsatzentwicklung begleitet: Beschäftigungsaufbauende Gründungsunternehmen haben signifikant höhere Umsatzwachstumsraten im Verlauf ihrer Marktpräsenz erreicht als statische Unternehmen, die schrumpfenden Unternehmen weisen die geringsten Umsatzzuwächse auf. Unterschiede innerhalb der drei Gruppen bezüglich der Stetigkeit der Entwicklung treten nur bei den statischen Unternehmen auf. Die stagnierenden Gründungen mit einer diskontinuierlichen Beschäftigungspolitik konnten ihren Umsatz stärker erhöhen als die vollkommen statischen Unternehmen.

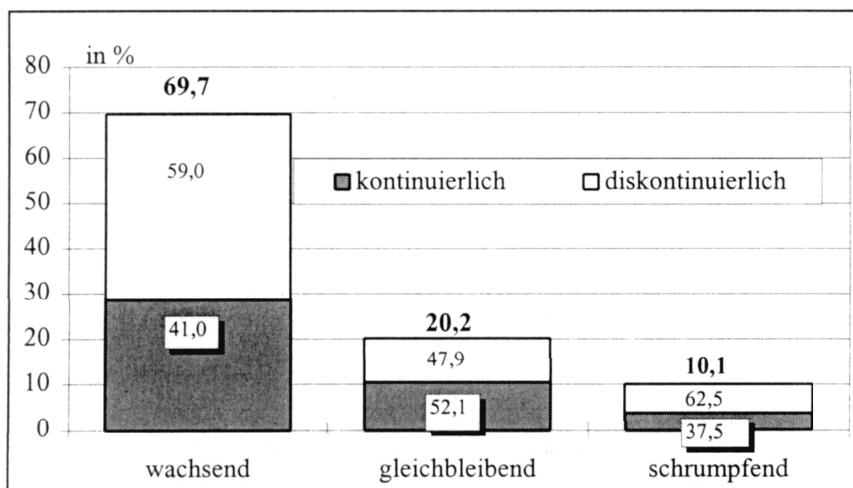


Abb. 1: Beschäftigungsentwicklung innerhalb der ersten sechs Jahre

I. Gründungsform

Für die originären ostdeutschen Gründungen der ersten Jahre gilt die Wachstumsnotwendigkeit in der ersten Entwicklungsphase in verstärktem Ausmaß, waren sie doch aufgrund der vielfältigen Markteintrittshemmnisse (z.B. Kapital-, Immobilienmarkt) besonders beeinträchtigt. Die derivativen Gründungen

haben dagegen ihren Neustart vielfach mit überdimensionierten Kapazitäten begonnen und waren in der Folge gezwungen, durch einen zum Teil radikalen Belegschaftsabbau wettbewerbsfähige Betriebsgrößen zu erreichen.

Wie Tabelle 2 zeigt, sind drei Viertel aller Neuerrichtungen expandiert und neue Arbeitsplätze geschaffen. Der Anteil der wachsenden Übernahmen liegt bei knapp 62 Prozent, die Privatisierungen haben mit rd. 54 Prozent am seltensten Beschäftigung aufbauen können. Entsprechend hoch ist der Anteil der schrumpfenden Privatisierungen ausgefallen, denn kaum ein übernommenes ehemals staatliches Unternehmen ist am Personalabbau vorbeigekommen: Mehr als ein Drittel beschäftigt 1996 weniger Mitarbeiter als beim Neustart. Auch von den wachsenden privatisierten Unternehmen haben drei Viertel zwischenzeitlich einmal Beschäftigung abbauen müssen, konnten die übernommene Belegschaftsstärke also nicht durchgängig halten.

Tabelle 2
Unternehmensentwicklung nach der Gründungsform
(Horizontalstruktur in Prozent)

Gründungsform	Wachsende Unternehmen	Stagnierende Unternehmen	Schrumpfende Unternehmen
Neuerrichtung	74,9	21,6	3,5
Übernahme	61,9	23,8	14,3
Privatisierung	53,5	11,6	34,9
Insgesamt	69,8	20,0	10,2

© IFM Bonn

Zieht man als weitere Erklärungsvariable die Gründungsgröße in einer zweidimensionalen Betrachtung hinzu, wird der Einfluß der Unternehmenshistorie und der damit einhergehenden Startbeschäftigung besonders hervorgehoben. Die privatisierten Unternehmen haben mit durchschnittlich 16 Mitarbeitern um ein Vielfaches größer begonnen als die originären Gründungen mit drei Beschäftigten (jeweils einschließlich Inhaber und mithelfenden Familienangehörigen). Für Neugründungen ergibt sich folglich aus zwei Argumenten eine höhere Wachstumswahrscheinlichkeit: Die Expansionsaussichten allgemein und besonders die Wahrscheinlichkeit einer hohen Wachstumsrate ist für kleine Unternehmen größer. Da sie in ihrer Entscheidung über das Markteintrittskonzept vollkommen frei sind, entfallen potentielle Hypothesen aus der Vergangenheit, z.B. in Form von Übernahmeverpflichtungen für die frühere Belegschaft.

Der Anteil der schrumpfenden Unternehmen steigt signifikant mit der Startbeschäftigung. Nachdem nur rd. jede zehnte Gründung der Größenklasse zwei

bis fünf Beschäftigte ihre Belegschaft reduziert hat, sind von den Gründungsunternehmen, die beim Markteintritt zwischen sechs und zehn Beschäftigten hatten, bereits rd. 29 Prozent geschrumpft, bei der Größenklasse elf und mehr Mitarbeiter liegt der Anteil der entlassenden Unternehmen schließlich bei rd. 40 Prozent. Von den Personaleinschnitten sind ab einer Startgröße von sechs Beschäftigten ausschließlich derivative Gründungen und hierunter besonders die Privatisierungen betroffen (vgl. Abb. 2). Originäre Gründungen konnten dagegen - soweit sie diese Startgrößenklassen erreicht haben - alle noch weiter zulegen.

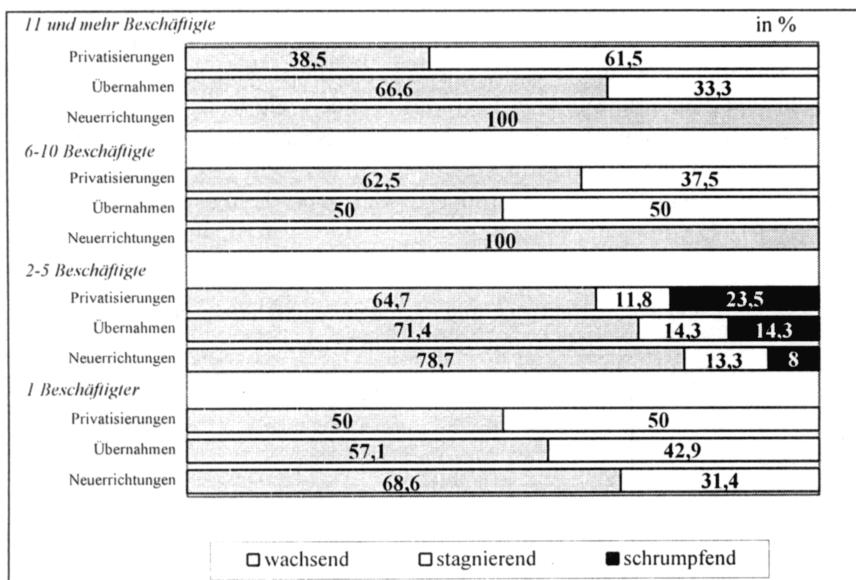


Abb. 2: Unternehmensentwicklung nach Startgröße und Markteintrittsform

Die geringen Wachstumsanstrengungen der Einpersonenunternehmen erscheinen auf den ersten Blick die aufgestellte Kausalität zu durchbrechen. Dabei ist jedoch die spezielle Motivationslage der Gründer von Einpersonenunternehmen zu beachten. Häufig streben diese mit dem Schritt in die Selbständigkeit lediglich den Aufbau einer Existenzsicherung für sich selber an und sind nicht bereit, darüber hinaus unternehmerische Verantwortung für abhängig Beschäftigte zu übernehmen.

II. Wirtschaftsbereich

Das Handwerk und die handwerksähnlichen Gewerbe haben sich in der Anfangszeit der Transformation in Ostdeutschland als die Träger des wirtschaftlichen Aufschwungs erwiesen. Sie verzeichneten den höchsten Anteil an expansiven Gründungen, die handwerksähnlichen Betriebe sogar in noch größerem Umfang als Handwerksunternehmen, die zu einem höheren Anteil aus Übernahmen bereits vorher selbständiger oder staatlicher Betriebe stammen.

Kritisch stellt sich die Situation im Handel dar. Nicht nur, daß dieser Bereich sich durch ein hohes Marktaustrittsrisiko auszeichnet, es sind auch überproportional viele junge Unternehmen geschrumpft oder konnten ihre Beschäftigung gerade halten. Der hohe Anteil an Unternehmen mit einer diskontinuierlichen Entwicklung zeichnet die zeitliche Entwicklung dieser Branche nach. Während die günstige Nachfragesituation nach der Wende viele Unternehmen zu Neueinstellungen veranlaßt hat, konnte diese Belegschaftsstärke in der anschließenden konjunkturellen Abschwungphase vielfach nicht gehalten werden. Die Beschäftigung wurde auf das Startniveau oder sogar darüber hinaus zurückgefahren.

Tabelle 3
Unternehmensentwicklung nach dem Wirtschaftsbereich
(Horizontalstruktur in Prozent)

Wirtschaftsbereich	Wachsende Unternehmen	Stagnierende Unternehmen	Schrumpfende Unternehmen
Handwerk	76,1	16,4	7,5
Handwerksähnliches Gewerbe	87,5	12,5	--
Handel	52,5	27,5	20,0
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	57,1	28,6	14,3
Dienstleistungen	68,4	23,7	7,9
Insgesamt	69,8	20,0	10,2

© IFM Bonn

III. Startkapital und Nachgründungsinvestitionen

Betrachtet man den Einfluß des Startkapitals auf die Entwicklung der jungen Unternehmen in Ostdeutschland fallen die überdurchschnittlich hohen Startinvestitionen der schrumpfenden Entwicklungstypen auf. Mit einem mittleren Investitionsvolumen von 750.000 DM haben sie deutlich höhere Summen in die Gründung investiert als die statischen oder auch die wachsenden Unternehmen (vgl. Tabelle 4). Dabei kommt der Gründungsform wiederum eine maßgebliche

Bedeutung zu. Privatisierungen haben im Schnitt rund dreimal so hohe Volumina aufgebracht als Neuerrichtungen. Jedoch konnten mehrheitlich nur die hochkapitalisierten Neugründungen durch ihre finanzielle Ausstattung Wachstumspotentiale erschließen: Bei drei Viertel der wachsenden Unternehmen, die mehr als 150.000 DM in ihre Gründungen eingesetzt haben, handelt es sich um Neuerrichtungen. Dagegen sind die Privatisierungen unter den schrumpfenden Typen mit hohen Startsummen überproportional vertreten.

Tabelle 4
Unternehmensentwicklung nach dem Startkapital
(Vertikalstruktur in Prozent)

Größenklassen (in DM)	Wachsende Unternehmen	Stagnierende Unternehmen	Schrumpfende Unternehmen
0 - 19.000	13,3	30,0	--
20.000 - 49.000	23,7	20,0	16,7
50.000 - 149.000	34,8	37,5	55,6
150.000 und mehr	28,1	12,5	27,8
Ø Gründungskapital in DM	157.844	80.975	750.722
Median	75.000	46.500	95.000

© IFM Bonn

In den jungen ostdeutschen Unternehmen bestand in der ersten Entwicklungsphase eine hohe aber abnehmende Investitionsbereitschaft (vgl. Tabelle 5). Mit den Investitionen sind in der Anfangszeit gleichermaßen Kapazitäten erweitert und modernisiert worden. Das Motiv der Kapazitätserweiterung hat im Zeitablauf erheblich an Bedeutung eingebüßt, Ersatzbeschaffungsinvestitionen traten in den Vordergrund. Die wachsenden Entwicklungstypen haben aus der Notwendigkeit, ihre Kapazitäten an die steigende Nachfrage anzupassen, in größerem Umfang investiert als schrumpfende Unternehmen, die in erster Linie ihre Kostenstruktur durch Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen zu verbessern versucht haben. Auch ist bei dem schrumpfenden Typ ein stärkerer Rückgang der Investitionen zu beobachten, wobei nicht gesagt werden kann, ob die Zurückhaltung auf ungünstigen Zukunftsaussichten beruhte oder die notwendigen Finanzierungsspielräume nicht vorhanden waren. Der drastische Einbruch im Jahr 1996 deutet angesichts der konjunkturell angespannten Situation zu diesem Zeitpunkt auf ernsthafte wirtschaftliche Schwierigkeiten hin. Am seltensten haben die statischen Unternehmen Investitionsvorhaben realisiert.

Tabelle 5
Unternehmensentwicklung und Investitionsbereitschaft
(Angaben in Prozent)

Jahr	Anteil der Unternehmen mit Investitionen			insgesamt
	wachsende	stagnierende	schrumpfende	
1992	94,4	78,4	94,1	91,0
1993	84,6	52,3	69,6	76,4
1994	83,3	43,2	60,0	72,6
1995	71,6	41,3	58,3	64,0
1996	64,0	30,8	21,1	53,1

© IFM Bonn

IV. Demographische Faktoren

Auf die Schwierigkeiten, demographische Einflüsse der Gründerperson auf den Erfolg des errichteten Unternehmens - angesichts der unterschiedlichen konstituierenden Merkmale - aufzuzeigen, ist bereits bei der Diskussion der Bestandsfestigkeit der jungen Unternehmen hingewiesen worden. In der monokausalen Betrachtung zählen Gründungen von Frauen häufiger zu dem schrumpfenden und besonders statischen Entwicklungstyp und seltener zu dem expansiven Typ als von Männern geführte Unternehmen. Dieser Befund hält einer multivariaten Überprüfung nur bedingt stand: Lediglich originäre, nicht aber derivative Gründungen von Frauen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Entwicklungslinien. Bezogen auf die Branche gilt dieser Zusammenhang ausschließlich für das Handwerk.

Tendenziell negativ geladene Gründungsmotive wie Arbeitslosigkeit oder Unmut im früheren Arbeitsverhältnis sind bei den statischen Unternehmen überproportional häufig anzutreffen, wirkten sich also nicht positiv auf den Gründungserfolg aus, bzw. gingen häufiger mit kleindimensionierten und wenig wachstumsorientierten Gründungen einher (vgl. Tabelle 6). Wachsende Unternehmen wurden dagegen häufiger mit dem Ziel, durch selbstverantwortliches Handeln eigene Ideen umzusetzen, gegründet. Diese Gründer ergriffen Wachstumschancen aktiver und strebten in größerem Umfang eine Ausweitung ihres unternehmerischen Aktivitätsniveaus an.

E. Zusammenfassung

Die verschiedenen analysierten Unternehmensteilpopulationen haben unterschiedliche Entstehens- und Entwicklungshintergründe. Sie unterscheiden sich maßgeblich hinsichtlich der Markteintritts- als auch der Marktanpassungsstrategie, die ihnen das Verbleiben im Markt sichern soll. Generell ist bei Neu-

gründungen ein höheres Wachstumspotential zu beobachten als bei den Altbetrieben, deren Neustart mehrheitlich durch Hypotheken aus der Vergangenheit belastet wird. Die detailliertere Analyse zeigt jedoch, daß es in allen Gruppen sowohl erfolgreiche als auch weniger erfolgreiche Unternehmen gibt, daß es also stärker auf die individuellen unternehmerischen Fähigkeiten und Potentiale ankommt als auf die betrieblichen Entstehungshintergründe im einzelnen.

Tabelle 6
Gründungsmotive und Unternehmensentwicklung
(Angaben in Prozent)

Motive	Wachsende Unternehmen	Stagnierende Unternehmen	Schrumpfende Unternehmen
Streben nach Eigenverantwortlichkeit	69,9	56,3	62,5
Persönliche Bestätigung	44,6	37,5	20,8
Umsetzung eigener Ideen	48,2	45,8	45,8
Drohende / bestehende Arbeitslosigkeit	36,7	43,8	33,3
Unzufriedenheit am früheren-Arbeitsplatz	30,7	29,2	12,5
Streben nach materiellem Erfolg	20,5	16,7	16,7

© IFM Bonn

Verantwortlich für den einzelbetrieblichen Erfolg oder Mißerfolg der jungen ostdeutschen Unternehmen zeichnen im wesentlichen die gleichen Faktoren, wie sie die langjährige Gründungsforschung im Westen identifiziert hat⁵. Die Eröffnung neuer Marktsegmente, sei es durch innovative Konzepte oder die zeitliche Komponente, ist für eine dynamische Entwicklung ebenso wichtig wie die Wahl der optimalen Gründungsgröße, eine sorgfältige Gründungsvorbereitung und Entwicklungsplanung, die permanente Anpassung des Produkt- und Leistungsangebots sowie die aktive Unterstützung durch einen qualifizierten und hochmotivierten Gründer oder ein Gründerteam.

⁵ Vgl. z.B. Hunsdiek/May-Strobl (1986): Entwicklungslinien und Entwicklungsrisiken neugegründeter Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 9 NF, Stuttgart.

Die ostdeutsche Unternehmenslandschaft ist zur Zeit geprägt durch die spezielle transformationsbedingte Altersstruktur der marktaktiven Betriebseinheiten. Es überwiegen Probleme der ersten Marktentwicklungs- und -bewährungsphase. Die vorrangige Aufgabe der begleitenden Wirtschaftspolitik darf folglich nicht mehr allein in einer Forcierung neuer Gründungen gesehen werden, so notwendig diese auch weiterhin sind, sondern muß vielmehr auch die Existenzsicherung der vorhandenen jungen Unternehmen im Visier haben. Es gilt jetzt, die Bestandsfestigkeit der vorhandenen Unternehmen durch absatzpolitische Anstrengungen, wie die Erschließung neuer Märkte und durch eine Verbesserung des Humankapitals speziell der Führungskräfte zu erhöhen. Damit die zahlreichen jungen Unternehmen einen langfristig substantiellen Beitrag zur dynamischen Wirtschaftsentwicklung leisten können, müssen sie für einen immer schärferen Wettbewerb der Zukunft gerüstet werden.

Verbesserung der Rahmenbedingungen für Existenzgründungen

Thesen der Autoren des Round Table Mittelstand

Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Existenzgründungen

1. Existenzgründungen leisten einen wesentlichen Beitrag zum Bestand und zur Dynamik von Volkswirtschaften. Zum einen ersetzen sie aus dem Markt scheidende Unternehmen, und zum anderen erweitern sie den gegebenen Unternehmensbestand. Sie intensivieren direkt und mittelbar den Wettbewerb und steigern darüber die Effizienz einer Volkswirtschaft.
2. Existenzgründungen können die Dynamik einer Volkswirtschaft erhöhen, wenn sie innovative Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen auf den Märkten anbieten und dadurch auch die Wirtschaftsstrukturen der Volkswirtschaft verändern und "erneuern". Zudem regen sie Innovationen bestehender Unternehmen an. Innovative Existenzgründungen sind geeignet, neue Märkte aufzubauen und zu erschließen und darüber Wertschöpfungs- gewinne zu realisieren.
3. Vor dem Hintergrund, daß neue Arbeitsplätze kaum in der Großindustrie und beim Staat entstehen werden, sind Existenzgründungen von KMU geeignet, die Arbeitsmärkte zu entlasten und zu einem hohen Beschäftigungsstand in der Volkswirtschaft beizutragen. Denn Existenzgründungen sichern die für einen hohen Beschäftigungsstand notwendige strukturelle Anpas- sungsfähigkeit der Volkswirtschaft.

Bisherige Ausrichtung der Existenzgründungspolitik

4. Die deutsche Existenzgründungspolitik war in der Vergangenheit darauf gerichtet, dem Gründungsgeschehen Auftrieb zu geben und damit den Unternehmensbestand auszuweiten. Im Mittelpunkt der staatlichen Gründungsförderung stehen Finanzierungshilfen, in jüngster Zeit wird Beratungsleis- tungen verstärktes Augenmerk geschenkt. Die explosionsartige Vermehrung der Existenzgründungsinitiativen ist vor allem auf das nur unzureichend koordinierte Zusammenwirken von Bund, Ländern und EU zurückzuführen.

5. Aufgrund der ungünstigen Arbeitsmarktentwicklung sind seit 1995 zahlreiche neue "Existenzgründungsoffensiven" auf den verschiedenen föderalen Ebenen aufgelegt worden. Wenn auch neue Elemente im Fördergeschehen nicht zu übersehen sind, kann bislang kaum von einer neuen Qualität der Gründungsförderung gesprochen werden: Denn auch die „neuen“ Existenzgründungsprogramme konzentrieren sich weitestgehend darauf, allein die Anzahl der Existenzgründungen zu steigern.
6. In den neuen "Existenzgründungsoffensiven" ist die Zentrierung auf technologie- und arbeitsmarktpolitische Aspekte zu beobachten. Dies birgt die Gefahr, die bisher übergreifend ausgerichtete Existenzgründungspolitik zu spezialisieren und dadurch Existenzgründungen in nicht geförderten Bereichen zu behindern oder im Extremfall zu verhindern.
7. Die deutsche Mittelstandspolitik sollte sich bei ihren weiteren Bemühungen, Existenzgründungen zu fördern, stärker auf die Aspekte Gründungsqualität, Gründungsberatung und die Steigerung des Privatengagements bei der Gründungsfinanzierung konzentrieren. Die alleinige Steigerung des Unternehmensbestandes darf nicht das Ziel der Existenzgründungspolitik werden.

Empirische Befunde

8. Obwohl zahlreiche Ansatzpunkte zur Erfassung des Gründungsgeschehens in Deutschland vorliegen, sind aussagekräftige Analysen auf deren Basis nur sehr eingeschränkt möglich. Die Neuordnung der Gewerbeanzeigenstatistik verbessert die Möglichkeiten zur Erfassung des Existenzgründungsgeschehens in Deutschland deutlich. Dennoch verbleiben grundsätzliche Bedenken gegen die Verwendung der Gewerbeanzeigen als Basis von Existenzgründungsstatistiken (Scheingründungen, Bestandsgrößenbetrachtung). Für die Zukunft ist wünschenswert, daß die Bemühungen zum Aufbau einer aussagekräftigen Existenzgründungsstatistik intensiviert werden.
9. Trotz der bestehenden Unsicherheiten zeigt das Datenmaterial, daß sich die Gründungsdynamik in Deutschland in den vergangenen Jahren verstärkt hat und zur Wettbewerbsintensivierung auf den Inlandsmärkten beigetragen haben dürfte. Von einer mangelnden Existenzgründungsdynamik in Deutschland kann kaum gesprochen werden. Seit 1993 ist allerdings bei den Betriebsaufgaben ein wesentlich stärkeres Wachstum als bei den Neuerrichtungen zu beobachten; der Saldo zwischen Neuerrichtungen und Betriebsaufgaben sank kontinuierlich. Diese Entwicklung, die sich auch in der Insolvenzstatistik widerspiegelt, ist nicht zuletzt auch eine Folge der verschlechterten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten.

10. Der ostdeutsche Unternehmensbestand setzt sich heute vor allem aus neu-gegründeten Unternehmen zusammen. Die Anteile von Privatisierungen einschließlich MBO am Gesamtbestand sind rückläufig, der Anteil der privaten Übernahmen wächst mit der steigenden Zahl übernahmefähiger Unternehmen.
11. Generell ist in Ostdeutschland ein höheres Wachstumspotential der Neugründungen gegenüber den Altbetrieben zu beobachten, deren Neustart mehrheitlich durch Hypotheken aus der Vergangenheit belastet wird. Hinter diesem übergreifenden Trend zeigt sich jedoch, daß es in allen Gruppen sowohl erfolgreiche als auch weniger erfolgreiche Unternehmen gibt, daß es also stärker auf die individuellen unternehmerischen Fähigkeiten ankommt als auf die betrieblichen Entstehungsgründe im einzelnen.
12. Die MBOs, die in Ostdeutschland im Zuge der Privatisierung erfolgten, haben sich - verschiedenen empirischen Untersuchungen zufolge - in den ersten Jahren nach der Unternehmensübernahme mehrheitlich erfolgreich entwickelt. Dennoch weisen diese Unternehmen in ihren Leistungsmerkmalen eine große Differenzierung auf. Die Unternehmen mit Markterfolgen und überdurchschnittlichem Niveau von Produktivität und Rentabilität werden in der Lage sein, die weitere Entwicklung zunehmend aus eigener Kraft und immer weniger mit Rückgriff auf Fördermittel zu bestreiten. Dort, wo typische Wachstumsprobleme auftreten, sind neben Fördermaßnahmen, die die Eigenkapitalbasis stärken und finanzielle Spielräume für die Unternehmensexansion schaffen, auch Hilfen zur Bewältigung der wachstumsbedingten neuen Anforderungen für das Management sinnvoll.

Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen

13. Die Güte der Existenzgründungsidee und eine genaue Einschätzung des Marktvoluments entscheiden maßgeblich über den Erfolg der Existenzgründung. Von wesentlicher Bedeutung sind Branchenkenntnisse, berufliches sowie technisches Know-how und die kaufmännische Kompetenz des Existenzgründers. Prüfungen durch erfahrene Marktbeobachter und Berater sind geeignet, Fehlentscheidungen von vornherein zu verhindern.
14. Die Individualität von Betriebsübernahmen als Weg in die Existenzgründung läßt keine generelle Festlegung von Erfolgsfaktoren zu. Entscheidend ist, daß bei der konzeptionellen Vorbereitung einer Betriebsübernahme sämtliche Umstände, die auf Erlöse und Kosten maßgeblichen Einfluß haben, realistisch eingeschätzt und bei der Gestaltung der Übernahmekonditionen berücksichtigt werden. Wird eine Betriebsübernahme langfristig und ohne Zeitdruck im Zusammenspiel von Verkäufer und Erwerber vorberei-

tet, verbessern sich die Chancen einer erfolgreichen Unternehmensfortführung.

15. Zu den wichtigsten äußeren Rahmenbedingungen für erfolgreiche Existenzgründungen gehören funktionsfähige Kredit- und Kapitalmärkte, insbesondere ein funktionsfähiger Markt für Beteiligungskapital. Denn der Erfolg junger Unternehmen sollte in einer Phase schnellen Wachstums nicht an Eigenkapitalmangel oder am Zugang zu langfristigem Fremdkapital scheitern.
16. Mit der Hereinnahme von Beteiligungskapital ist in der Regel auch ein Know-how-Transfer verbunden, der beispielsweise bei der Formulierung der künftigen Unternehmensstrategie oder bei der Markteinführung neuer Produkte von großem Wert sein kann.
17. Verantwortlich für den Erfolg oder Mißerfolg der jungen ostdeutschen Unternehmen zeichnen sich im wesentlichen die gleichen Faktoren, wie sie die Gründungsforschung im Westen identifiziert hat: Die Eröffnung neuer Marktsegmente, die Wahl der "optimalen" Gründungsgröße, eine sorgfältige Gründungsvorbereitung und Entwicklungsplanung und die permanente Anpassung des Produkt- und Leistungsangebots.

Politische Handlungsfelder

18. Ein gesellschaftliches Umfeld, das dem Unternehmertum und dem unternehmerischen Risiko aufgeschlossen gegenübersteht, begünstigt die Entscheidung für eine Unternehmensgründung.
19. Obgleich es nicht Aufgabe der Wirtschaftspolitik sein kann, für die Erreichung einer bestimmten Selbständigenquote Sorge zu tragen, beeinflusst die Politik die Entwicklung von Selbständigkeit und unternehmerischem Engagement über die Prägung der gesamtwirtschaftlichen, sozio-kulturellen und institutionellen Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Betätigung - ob gewollt oder ungewollt - stets in erheblichem Maße.
20. Ansatzpunkte für die Verbesserung des Umfelds für Existenzgründungen sind auf steuerpolitischem Gebiet zu suchen (z.B. Vereinfachung des Steuerrechts, verbesserte Möglichkeiten der Innenfinanzierung), aber auch in einer stärkeren Berücksichtigung der Belange von Existenzgründern und Selbständigen bei der Ausgestaltung der Systeme der sozialen Sicherung (z.B. Verringerung der Übergangskosten von abhängiger Beschäftigung in selbständige Tätigkeit), in der weiteren Privatisierung öffentlicher Leistungserbringung und der Verringerung administrativer Belastungen der Unternehmen.

21. Eine wesentliche Rolle bei der Stärkung der Bereitschaft zu Selbständigkeit und unternehmerischer Initiative kommt den intermediären Institutionen (Kammern, Verbände, Technologie- und Gründerzentren, Banken, Beteiligungskapitalgesellschaften u.a.) zu.
22. Die Versorgung der Existenzgründer mit öffentlichem Gründungskapital ist ausreichend. Vielfach fehlt aber gerade in der kritischen Unternehmensphase, nämlich bei der Markteinführung neuer Produkte oder Dienstleistungen, das notwendige Kapital, so daß die erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee behindert wird. Eine Mittelumschichtung aus bestehenden Fördervolumen kann dieses Problem ausräumen. Vorhandene Finanzierungsprogramme sind im Hinblick auf Existenzfestigung bzw. Wachstumsfinanzierung zu öffnen. Ebenso kann es zu Schwierigkeiten beim Aufbau der notwendigen Vertriebskanäle kommen. Auch nach der Gründungsphase können deshalb Beratungshilfen wertvolle Unterstützung leisten.
23. Die Bereitstellung von privatem Risikokapital ist zu fördern. Dazu bedarf es positiver Anreize für Anleger, die derzeit alternative Anlageformen präferieren. Eine Möglichkeit für die Stärkung des Engagements privater Anleger in Risikokapitalanlagen ist in steuerlichen Anreizen zu sehen. Ausfallbürgschaften, die einen bestimmten Prozentsatz des Risikos abdecken, können die Akzeptanz erhöhen und die Risikoaversion bei Privatanlegern mindern.
24. Haupthindernis für die Finanzierung von Gründungsvorhaben über klassische Bankkredite ist die Tatsache, daß häufig weder die üblichen Sicherheiten vorhanden sind, noch hinreichende Belege unternehmerischer Eignung in der Vergangenheit vorliegen. Insofern ist zu überlegen, ob größere Teile vorhandener Fördermittel zur Abdeckung von Bürgschaften herangezogen werden können.
25. In der Gründungsphase selber treten für den Existenzgründer die meisten Schwierigkeiten auf. Deshalb kann zu diesem Zeitpunkt die Hilfe durch einen Berater sehr nützlich sein. Mit dessen Hilfe kann in der Anfangsphase regelmäßig eine Schwachstellenanalyse durchgeführt werden, um Gründungsfehler noch rechtzeitig zu korrigieren. Eine wichtige Rolle können in diesem Zusammenhang auch Seniorexperten spielen, die den Existenzgründer eine Zeitlang begleiten. Außerdem sollte ein Hotline-Dienst mit Experten für aktuelle Probleme eingerichtet werden.
26. Existenzgründer benötigen eine fundierte Unterstützung bei der Entwicklung wirtschaftlich tragfähiger und inhaltlich sowie formal angemessener Unternehmenskonzepte. Die Beratung vor der Gründung sollte deshalb wesentlich stärker an den individuellen Bedarf der Gründer angepaßt werden.

27. Die ostdeutsche Unternehmenslandschaft ist zur Zeit geprägt durch die spezielle transformationsbedingte Altersstruktur der marktaktiven Betriebseinheiten. Es überwiegen die Probleme der Marktentwicklungs- und -bewährungsphase. Die vorrangige Aufgabe der Wirtschaftspolitik darf folglich nicht mehr allein in einer Forcierung neuer Gründungen gesehen werden, vielmehr muß zugleich die Bestandsfestigkeit der vorhandenen Unternehmen gestärkt werden.
28. Gründungspolitik darf nicht einseitig auf innovative Existenzgründungen in der Industrie, und dort vor allem auf Gründungen im Bereich der Spitzentechnologien, abstellen. Innovative Gründungen sind vielmehr in allen Wirtschaftsbereichen möglich und notwendig: Eine Konzentration auf die Gründungsförderung in bestimmten Gebieten diskriminiert Existenzgründungen in anderen Bereichen und schränkt die Bereiche ein, in denen durch Existenzgründungen neue Märkte aufgebaut oder erschlossen werden können.
29. Die Vorstufe zur Gründung ist häufig eine Erfindung. Eine konsequenteren Unterstützung von Erfindern insbesondere auf dem Weg zur Markteinführung ihrer Produkte ist wünschenswert. Die derzeitige Umsetzung des vorhandenen Kreativitätspotentials lässt stark zu wünschen übrig. Damit bleiben Gründungspotentiale ungenutzt.
30. Der Bildungssektor kann zur Verbesserung des sozio-kulturellen Umfelds für Existenzgründungen beitragen, obgleich vor zu stark vereinfachten Vorstellungen hinsichtlich des Einflusses von Bildungsmaßnahmen zu warnen ist. Defizite in der Vermittlung relevanten Wissens über wirtschaftliche Selbständigkeit und unternehmerische Betätigung müssen ausgeräumt werden.
31. Die Hochschulausbildung muß stärker als bislang auf die Vermittlung gründungsrelevanten Wissens abstellen. Die bestehende Vermittlung vorrangig theoretischen Wissens, das auf Laufbahnen in Großunternehmen bzw. dem öffentlichen Dienst ausgerichtet ist, muß durch die Vermittlung von praxisrelevantem Wissen zum Schritt in die Selbständigkeit ergänzt werden. Existenzgründungs-Lehrstühle sind ein erster und weiter zu verfolgender Ansatzpunkt. Gründerkollegs und modulare Angebote unternehmerisch relevanten Wissens an Hochschulen müssen die deutsche Hochschullandschaft um ein Element bereichern, das hierzulande bislang - im Unterschied z.B. zum angelsächsischen Raum - sehr schwach ausgeprägt ist.
32. Die aktuellen Lehrangebote berücksichtigen weder die speziellen Anforderungen der Gründungs- und Frühentwicklungsphase, noch die Größenspe-

zifika der betroffenen Unternehmen (Kleinunternehmen) in angemessener Weise. Viele Lehrangebote sind lediglich Übernahmen und intuitive Adaptationen aus der - in der (Hochschul-)Ausbildung durchweg vermittelten - Betriebswirtschaftslehre für gereifte Großunternehmen. Das Bildungsangebot muß speziell auf die Charakteristika von Gründungen abstellen.

33. Die Privatisierung öffentlicher Aufgaben, die genauso gut von der Privatwirtschaft erfüllt werden können, schafft die Grundlage für Existenzgründungen und dynamische Marktentwicklungen in zuvor regulierten Bereichen. Der Staat muß sich umfassender als bislang aus den Märkten zurückziehen: Alle öffentlichen Aufgaben müssen dahingehend überprüft werden, ob die staatliche Leistungserstellung gerechtfertigt ist. Wenn dies nicht der Fall ist, sind die Bereiche für die Privatwirtschaft zu öffnen. Dabei ist auch an Teilauslagerungen zu denken, die neben der Eröffnung von Marktchancen für Existenzgründer zugleich auch die Effizienz der verbleibenden öffentlichen Leistungserstellung erhöhen.
34. Die Ausweitung der Leistungspalette von öffentlichen Monopolunternehmen über das eigentliche Kerngeschäft hinaus muß unterbunden werden. Diese Aktivitäten deuten darauf hin, daß die Unternehmen entweder beträchtliche Gewinne im "Als-Ob-Wettbewerb" erzielen, oder die Aktivitätserweiterungen durch Quersubventionierungen aus dem Kerngeschäft finanzieren. Beides ist ungerechtfertigt und birgt die Gefahr, daß Existenzgründungen behindert und die mögliche Entfaltung einer hohen Marktdynamik verhindert werden.
35. Umfragen bei Existenzgründungswilligen machen deutlich, daß die verschiedenen administrativen Regelungen (z.B. Gewerbe-Genehmigung, Anmeldung bei verschiedenen Institutionen, Anforderungen der Bauordnung, Umweltschutzauflagen), die bei einer Existenzgründung zu beachten sind, ein großes Problem darstellen. Es muß überlegt werden, diese Hemmnisse abzubauen bzw. diese Regelungen so zu gestalten, daß sie von den Existenzgründern leichter erfüllt werden können.
36. Eine Existenzgründungspolitik muß der Übernahmeproblematik angesichts des drohenden Nachfolgedefizites und der vielen damit gefährdeten Arbeitsplätze zukünftig ein größeres Gewicht beimessen.
37. Bei der (nicht-familiären) Übernahme eines Handwerksbetriebes stellt die Finanzierungsfrage das größte Hindernis dar. Hierfür müssen geeignete Finanzierungsmodelle entwickelt werden.
38. Management-Buy-Outs (MBOs) haben als Weg zur Existenzgründung in der deutschen Unternehmenslandschaft in Ost und West ihren Platz. In Ostdeutschland werden in dem Maße, wie sich die Unternehmenslandschaft

weiter ausdifferenziert und Unternehmen expandieren, weitere MBOs stattfinden und zur Normalität gehören. In Westdeutschland bietet sich das MBO insbesondere angesichts der großen Zahl von Nachfolgeproblemen, die in mittelständischen Unternehmen existieren, als hoffnungsvoller Weg in die unternehmerische Selbständigkeit an.