Neue Gründerzeiten in Deutschland?

Probleme, Chancen, Risiken

Ulrich Cichy

April 2001

- ◆ Durch neue Unternehmen das Wachstum und die Beschäftigung zu fördern, ist seit Mitte der 90er Jahre verstärkt das Ziel von Gründungsoffensiven, Businessplan-Wettbewerben und ähnlichen Aktivitäten.
- ◆ Alle Indikatoren weisen auf eine steigende Anzahl von Gründungen hin. Gründungen schaffen in Deutschland jährlich zwischen 600.000 und 700.000 neue Arbeitsplätze.
- ◆ 80 Prozent der neuen Unternehmer und Unternehmerinnen waren vorher abhängig erwerbstätig, mindestens jede zehnte Gründung ist das Werk von Arbeitslosen.
- ◆ Beratung begrenzt das mit einer Gründung verbundene Risiko nachhaltig.
- ◆ Klare Gründungskonzepte sind die Voraussetzung für Verhandlungen mit den Banken. Eine generelle Bankenschele wegen zu geringer Risikobereitschaft ist nicht berechtigt.
- ◆ Öffentliche Förderung trägt wesentlich zur Finanzierung von Gründungen bei, ist einfacher als allgemein vermutet zu erlangen und wird nachfrageorientiert fortentwickelt.
- ◆ Es besteht kein Mangel an Wagniskapital. Zwischenzeitlich bringen in Deutschland über 100 Wagniskapitalgesellschaften und mehr als 20 Business-Angels-Netzwerke haftendes Kapital für junge Unternehmen auf.
- ◆ Die administrativen Belastungen für Gründungen sind hoch, werden im allgemeinen aber überschätzt. Nicht nur der Staat hat hier eine Verpflichtung – auch die Gründer müssen sich früher und aktiver mit unumgänglichen Anmelde- und Genehmigungsverfahren befassen.
- ◆ Generell sind die Rahmenbedingungen für Gründer in Deutschland gut, wenn sie sich frühzeitig beraten lassen.

Neue Gründerzeit in Deutschland?

Seit Mitte der 90er Jahre erfahren in Deutschland Privatinitiative und die Gründung neuer Unternehmen verstärkte Förderung. Gründungs-offensiven, Businessplan-Wettbewerbe und andere Initiativen sollen nicht nur zu einer verstärkten Gründertätigkeit anregen, sondern auch das Image der Unternehmertätigkeit aufwerten.

Diese Initiativen sind nicht erst mit den New Economy-Fieber entstanden, sondern suchen Lösungen zu den Wachstums- und Beschäftigungsproblemen in Deutschland. Die Potentiale der mittelständischen Unternehmen, die als Motor der deutschen Wirtschaft fungieren, wurden hierbei wiederentdeckt. Es wurde auch erkannt,

dass der Mittelstand weit stärker zu Innovationen beiträgt, als man lange wahrnahm.

Über den vielen Aktivitäten und Initiativen schwebt die – bislang berechtigte Hoffnung – in Deutschland eine neue Gründerzeit anzustoßen. Zwischen 1994 und 1999 sind in Deutschland die Gewerbeanmeldungen nicht nur um rund 9 Prozent gestiegen – es lässt sich zudem eine Klimaverbesserung „pro Gründung“ und „pro Selbständigkeit“ erkennen. Es bleibt aber nicht nur die Frage, ob sich der angestrebte Wandel tatsächlich langfristig stabilisiert, sondern auch, ob der nachwachsende Mittelstand tatsächlich zur erstrebten Förderung von Wachstum und Beschäftigung führen wird.

Die Zahl der Gründungen weiß niemand genau, ...

Für ein kontinuierliches Nachwachsen des Mittelstands sind vor allem Gründungen wichtig, bei denen ein „Gründer“ – bei voller Risikoübernahme – eine Personen- oder auch Kapitalgesellschaft zur Sicherung seiner Existenz neu aufbaut. Neben dieser „Existenzgründung“ im eigentlichen Sinne gibt es aber weitere Formen wie z.B. die Gründung einer Kapitalgesellschaft durch eine andere oder die rechtliche Verselbständigung von Teilen bereits bestehender Unternehmen. Diese Mehrdeutigkeit des Begriffs Gründung führt zu Problemen bei der statistischen Erfassung. **Es gibt in Deutschland daher keine eindeutige Gründungsstatistik, sondern verschiedene statistische Konzepte, mit denen man versucht, das Gründungsgeschehen nachzuvollziehen.** Die Tabelle zeigt

die am häufigsten verwendeten Größen, die sich jeweils auf die alten Bundesländer beziehen (in Ostdeutschland wirken eine Reihe Sonderfaktoren fort).

Jahr	Gewerbemelderegister Anmeldungen*	Handelsregister Eintragungen	Selbständige (in Mio.)
1994	566.578	68.000	2.823
1995	590.930	66.900	2.850
1996	606.056	68.000	2.921
1997	627.644	72.300	3.014
1998	636.722	78.500	3.051
1999	618.037	82.000	3.049

Quellen: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM),
Creditreform (* = ohne Berlin).

Das am häufigsten verwendete Konzept ist das der Gewerbeanmeldungen. Diese Statistik basiert auf einem ordnungsrechtlichen Hintergrund, der auf die Erfassung von Betriebsstätten ausgerichtet ist. So werden neben neuen Unternehmen auch Verlagerungen bestehender Firmen oder Rechtsformänderungen als Anmeldung erfasst. Wegen dieser Überschätzung legt das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) einen Korrekturfaktor von knapp 70 Prozent an, um das tatsächliche Gründungsgeschehen abzubilden. In einer Veröffentlichung der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) wird ein ähnlicher Korrekturfaktor vorgeschlagen.

Die Statistik der Handelsregistereintragen bzw. -lösungen wiederum führt zu einer Unterschätzung der Gründungen, da hier i.d.R. nur größere Gründungen erfasst sind. Die Masse der Klein- und Nebenerwerbsgründungen fehlt.

Einen weiteren Überblick gibt die Zahl der Selbständigen, die auf der Basis des Mikrozensus ermittelt wird. Sie hat den Vorteil, dass neben den Unternehmern in eigentlichen Sinne auch die Freiberufler erfasst sind. Ungenauigkeiten entstehen allerdings dadurch, dass beim Mikrozensus in einer Stichprobe zu einem bestimmten Zeitpunkt danach gefragt wird, ob das Einkommen einer Person überwiegend aus einer selbständigen Tätigkeit fließt.

... sie vermehren sich aber auf einem sensiblen Wachstumstrend

Trotz aller Abbildungsprobleme: Die vorliegenden Zahlen weisen im Trend nach oben. Damit zeigt sich, dass in Deutschland die unternehmerische Selbständigkeit im Kurs gestiegen ist und entsprechend viele Personen das Wagnis einer Gründung auf sich nehmen. Zwischen 1994 und 1999 ist die Anzahl der Gewerbeanmeldungen um 9,1 Prozent, die der Handelsregistereintragen um 20,6 Prozent und die der Selbständigen um 8,0 Prozent gewachsen. Diese Zahlen zeigen klar die Unterschiede der verschiedenen Messgrößen.

Für das Jahr 1999 allerdings weisen alle Wachstumsraten einen Rückgang auf. In diesem Jahr führten die Diskussion und die gesetzlichen Re-

gelungen zum Thema „Scheinselbständigkeit“ sowohl auf Gründer- wie auf Auftraggeberseite zu besonderer Vorsicht und damit zu weniger Neugründungen. Gleichzeitig waren mehr Abmeldungen zu verzeichnen. So zeigt das Jahr 1999 die hohe Sensibilität der Gründer sowie der bereits bestehenden Unternehmen, die häufig durch den „ersten Auftrag“ den Auftakt zu einer erfolgreichen Firmenentwicklung initiieren.

Die erneute Zunahme der Gründungen in 2000 zeigt, dass sich das Gründungsklima – wohl nicht zuletzt aufgrund der kurzfristigen Novelisierung und der ersten Erfahrungen mit dem Gesetz gegen die Scheinselbständigkeit – wieder verbessert hat.

Mehr Unternehmen schaffen mehr Beschäftigung?

So wie eine genaue Erfassung der Gründungen schwierig ist, so sind auch deren Beschäftigungseffekte nur schwer abzuschätzen. Die Erfahrungen der 90er Jahre sprechen allerdings für positive Effekte. Während Großunternehmen, insbesondere wegen des Wettbewerbsdrucks auf den globalen Märkten, massiv Beschäftigung abbauten, schufen kleine und mittlere Unternehmen (KMU = Unternehmen mit bis zu 500 Arbeitnehmern) neue Arbeitsplätze. Besonders groß war der Anteil der Neugründungen hieran. Schätzungsweise 30 bis 50 Prozent der neuen Arbeitsplätze entstehen in diesen Unternehmen, die damit die Aufgabe einer „Job-Maschine“ erfüllen.

Auch wenn international vergleichende Untersuchungen einen positiven Zusammenhang zwischen Gründungen und dem Wachstum des Sozialprodukts bzw. der Erwerbstätigkeit nachweisen – es gibt keinen „1:1-Effekt“ in dem Sinne, dass jedes neue Unternehmen per Saldo auch neue Arbeitsplätze schafft. **Das liegt unter anderem daran, dass nur maximal 5 Prozent der Gründungen in innovativen bzw. technologieorientierten Branchen erfolgen, die nachhaltig Beschäftigung aufbauen. Die meisten Gründungen konzentrieren sich in**

Branchen, die nur leicht wachsen oder gar stagnieren. Diese Gründungen fangen allerdings häufig Arbeitnehmer von Unternehmen auf, die wegen mangelnder Entwicklungs- und Wettbewerbspotentiale vom Markt gehen müssen. Zudem wirken hier Gründungen dem Konzentrationsprozess mit seinen langfristigen Folgen für Arbeitnehmer und Verbraucher entgegen.

Bei jährlich rund 400.000 neuen Unternehmen und unter der Annahme, dass bei einer Durchschnittsbetrachtung auf jeden Gründer mindestens „ein halber Arbeitnehmer“ entfällt, ergibt sich ein jährlicher Zuwachs von 600.000 bis 700.000 Arbeitsplätzen in Deutschland.

Die positiven Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen machen nachvollziehbar, dass Politik und Öffentlichkeit nach mehr Gründungen rufen bzw. wachsende Unternehmensmeldungen als Erfolg feiern. Es besteht Konsens darüber, dass Gründungen zu unterstützen sind. Dabei ist jedoch oft gar nicht bekannt, wie differenziert die Gründerszene ist, welche unterschiedlichen Problemlagen und Handlungsbedarfe bestehen.

Heterogene Gründerstruktur: Frauen, Arbeitslose, Hochschulabsolventen, Unternehmensnachfolger

80 Prozent der Gründungen werden von Personen initiiert, die abhängig erwerbstätig sind und in der Selbständigkeit die Fortentwicklung ihres Erwerbslebens sehen. Dies ist aber keine homogene Grup-

pe. Die Motive der Gründerin bzw. des Gründers sind auch unter ihnen sehr unterschiedlich und variieren je nach der persönlichen Lebenslage. Folgende Typen kann man unterscheiden:

– Rückkehr in die Erwerbstätigkeit

Gründungen sind eine Möglichkeit, z.B. für Frauen nach einer Familienphase, in das Erwerbsleben (zurück)zufinden. Diese Gründungen setzen – trotz möglichen Branchenwechsels – an beruflichen Vorerfahrungen an und sind überwiegend dienstleistungsorientiert.

Da Frauen, gleich ob im Haupt- oder Nebenerwerb, häufig geringere Investitionen als Männer tätigen und oft über weniger Eigenkapital verfügen, sind Banken bei ihnen zurückhaltender. Dabei ist für Deutschland bei einem Anteil von nur einem Drittel ein Nachholbedarf bei Gründungen durch Frauen festzustellen.

– Neueinstieg in das Erwerbsleben

Besondere Probleme haben Arbeitslose, die in einer Gründung die Chance für den Neueinstieg in das Erwerbsleben sehen. Insbesondere nach einer längeren Arbeitslosenphase fehlt es ihnen an dem notwendigen Vermögen für den eigenen Finanzierungsanteil. Trotzdem ist davon auszugehen, dass mindestens jede zehnte Gründung durch einen Arbeitslosen erfolgt.

– Gründungen von Hochschulabsolventen

Einen anderen Bereich bilden Gründungen von Hochschulabsolventen. Laut HIS (Hochschul-Informationssystem) in Hannover gehen 13 Prozent der Universitätsabsolventen in eine freiberufliche unternehmerische Selbstständigkeit – als klassische Freiberufler wie Ärzte und Rechtsanwälte oder aber als Unternehmer.

8 Prozent der ingenieurwissenschaftlichen Absolventen und Informatiker sowie 20 Pro-

zent der Geisteswissenschaftler (Magister) gründen ein Unternehmen.

Eine Gemeinsamkeit vieler Gründungen von Hochschulabsolventen ist die mangelnde unternehmerisch-betriebswirtschaftliche Vorerfahrung und die unzureichende Ausstattung mit Eigenmitteln. Besondere Finanzierungsprobleme entstehen häufig bei innovativen und schnell wachsenden Unternehmen. So ist zum Beispiel ein Informatiker, ohne kaufmännische Vorerfahrung und noch belastet mit den Schulden des Studiums, der mit gemieteten Anlagen in gemieteten Räumen Software herstellt, für die Banken ein nur schwer einzuschätzender Partner.

– Übernahme durch Nachfolger

Ein ganz anderes Feld ist das der Übernahme bereits bestehender Betriebe durch einen Nachfolger, wenn der bisherige Inhaber sich z.B. aus Altersgründen aus dem Unternehmen zurückziehen will. Laut IfM betrifft dies in Deutschland in den nächsten fünf Jahren rund 380.000 Unternehmen. 43 Prozent der Unternehmen verbleiben voraussichtlich in der Familie, 22 Prozent werden an andere Unternehmen verkauft. Bei den übrigen 35 Prozent steht eine Veräußerung an Mitarbeiter oder Externe an bzw. ist die Zukunft noch offen.

Erfahrungen aus Pilotprojekten im Rahmen der Gründungs-Offensive „GO!“ in Nordrhein-Westfalen zeigen, dass potentielle Nachfolger häufig über erhebliche Eigenmittel verfügen. Das schließt aber nicht aus, dass hochqualifizierte Personen, z.B. nach einer längeren Arbeitslosenphase und einem entsprechenden Vermögensverzehr, nicht über das notwendige Eigenkapital für eine Übernahme verfügen.

Neue Tendenzen in der Gründerszene

Die Einstellung zur Unternehmertätigkeit in der Gründerszene ist einem Wandel unterworfen. Es ist insbesondere ein zunehmender Anteil von Nebenerwerbsgründungen festzustellen, z.B. 1999 in Nordrhein-Westfalen 45 Prozent aller Gründungen. Nur jede zweite hiervon soll zu einem Vollerwerbsunternehmen wachsen. Die Nebenerwerbsgründungen zeigen einen Motivwandel bzw. den Trend zu einer „Amerikanisierung“ des Erwerbsverhaltens. Nach der Ausbildung oder parallel zum Haupterwerb werden die Chancen einer Selbständigkeit getestet.

Der flexible Übergang zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbstätigkeit, gerade in der Anfangsphase, zeichnet auch den neuen Unternehmertyp der sog. „Neuen Selbständigen“ aus. Wenn sich ihre Unternehmen fest etabliert haben, bestehen ihre dynamische Organisations- und Leitungsformen fort. So werden Mitarbeiter flexibel auf Honorarbasis oder per Zeitvertrag eingestellt, sind Festeinstellungen u.U. mit der Teilhabe an Eigentum und Fortentwicklung des Unternehmens verbunden. Charakteristisch sind flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle bei Nutzung modern-

ster Medien. So kann ein Softwareentwickler mit wenig Personal am Unternehmensstandort und mit einer großen Anzahl dezentraler Mitarbeiter tätig sein. Viele Unternehmen, die heute am Neuen Markt die Phantasien beflügeln, entstammen dieser neuen Unternehmeridentität.

Neben der Zahl der Technologieunternehmen haben in den 90er Jahre auch die Gründungen von Ein-Personen-Unternehmen ohne Wachstums- und Beschäftigungsabsichten zugenommen. Diese werden auf 30 bis 50 Prozent der Gründungen geschätzt. Berufliche Selbständigkeit wird verwirklicht, weitergehende Verpflichtungen möglichst vermieden. Unter den „Solo-Selbständigen“ finden sich nach dem Institut für Mittelstandsforschung in Mannheim in der Tendenz mehr junge, weibliche und weniger qualifizierte Personen als bei den Inhabern größerer Unternehmen. Zudem kommen diese Gründer überdurchschnittlich häufig aus der Arbeitslosigkeit. Insgesamt ist festzustellen, dass es „den Gründer“ bzw. „die Gründerin“ nicht gibt. Die Wirtschaftspolitik muss jeweils geeignete Konzepte zur Unterstützung der unterschiedlichen Ansätze und Problemlagen finden.

Banal, aber häufig vergessen: Keine Gründung ohne Wagnis und Risiko

Vorraussetzung für alle Gründungen ist eine hinreichende Anzahl von unternehmerischen Persönlichkeiten, die bereit sind das Wagnis auf sich nehmen und zu diesem Zweck eigenes und fremdes Kapital einsetzen.

Das Wagnis ist erheblich, da die langfristigen Folgen eines Scheiterns- auch bei der neuen

Insolvenzordnung – ein Leben lang nachwirken können, wenn z.B. privates Vermögen eingesetzt wurde und verloren geht. Auch der immaterielle Verlust durch ein Scheitern kann lange nachwirken. Ein erfolgloser Gründer muss heute noch mit Ansehensverlust in seinem privaten und mit Vorbehalten in seinem wirtschaft-

lichen Umfeld rechnen. Dies zeigt die Widersprüchlichkeit der Öffentlichkeit – auf der einen Seite werden die „deutsche Gründungsträgheit“ beklagt und die amerikanischen Verhältnisse hochgelobt, gleichzeitig aber werden erfolglose Gründer abgewertet. **Für eine gründungs-**

freundliche Kultur wie in den USA ist es jedoch kennzeichnend, dass auch der Erfolgreiche wegen seines Mutes Anerkennung findet und weitere Chancen erhält. Diese amerikanische „Second Chance-Kultur“ fehlt uns noch.

Keine Gründung ohne klares Konzept!

Wegen des persönlichen Risikos muss es freilich ein wichtiges Ziel sein, dass jede Gründung eine stabile Basis und damit eine erfolgversprechende Perspektive erhält.

Die Perspektive eines Unternehmens liegt in wesentlichem Maße in der Gründerpersönlichkeit selbst. Es ist ihre Aufgabe, das Vorhaben zu strukturieren und dann auf dieser Grundlage mit den Banken über Kredite und öffentliche Förderung zu verhandeln. **Gute Voraussetzungen für eine erfolgversprechende Gründung ist die Entwicklung eines Geschäftsplans und die Inanspruchnahme von Beratungshilfen.**

Die Erstellung des Geschäftsplans und dessen kritische Reflexion mit kompetenten Partnern hilft nicht nur, die Gründungsidee zu strukturieren, sie gibt auch Anstöße, Kompetenz- und Planungslücken aufzudecken und dann zu schließen. Hierbei haben Beratungshilfen eine

ganz besondere Bedeutung. Insbesondere die Industrie- und Handelskammern bzw. die Handwerkskammern stehen im allgemeinen für eine kostenlose Erstberatung zur Verfügung. Ergänzend bieten Bund und Länder Programme an, mit denen die Zusammenarbeit mit freiberuflichen Beratern finanziell gefördert wird.

Den nachhaltigen Erfolg konzeptionell durchdachter und beratener Gründungen zeigt die nordrhein-westfälische Gründungs-Offensive „GO!“, eine Gemeinschaftsaktion von Land und Wirtschaft. Die Anzahl der Gründer, die eine gezielte Beratung in Anspruch nehmen, konnte von 20 Prozent auf 60 Prozent erhöht werden. Parallel mit der gestiegenen Beratungsintensität sank die Rate der Unternehmensschließungen. Allgemein liegt diese bei etwa einem Drittel in den ersten drei Jahre, in Nordrhein-Westfalen aber ist sie gegenwärtig geringer als ein Fünftel.

Finanzierung: Bankenschelte aus der Sicht der Gründer

Trotz der vielfältigen Anstrengungen, Gründungen mit einem tragfähigen Konzept zu verbinden, bleibt die Finanzierung oft eine erhebliche Hürde. Da die Banken häufig die fehlenden Mittel nicht zur Verfügung stellen, wird ihnen zu große Vorsicht und die Fixierung auf dingli-

che Sicherheiten vorgeworfen. Zudem würden sie sich zu schwerfällig den Bedürfnissen und den Instrumenten einer neuen und damit flexibleren Finanzierungskultur stellen. Die Erfahrung, dass Banken nicht immer auf öffentliche Förderhilfen verweisen, lässt vermuten, dass sie

vor allem eigene Produkte an den Gründer verkaufen wollen.

Diese Kritik widerspricht dem Selbstbild der Banken. Durch das Kreditwesengesetz sind sie zum vorsichtigen Umgang mit dem Geld der Anleger bzw. einer entsprechenden Besicherung der Kredite verpflichtet. Zudem haben die Banken die Erfahrung gemacht, dass engagierte Phasen bei Gründern einen Anstieg von illiquide werdenden Unternehmen nach sich ziehen. Als Misserfolge schlagen diese bis hin zur Ebene der einzelnen Firmenkundenbetreuer durch. Trotzdem hat die Kreditwirtschaft in den letzten Jahren erhebliche Anstrengungen unternommen, sich den Bedürfnissen und Fragestellungen der Gründer anzupassen. So wird z.B. die Betreuung von Gründern professionalisiert, in

dem sie von einer zentralen Stelle, die über die gebotene Routine und Spezialisierung auch hinsichtlich komplizierter Gründungsvorhaben verfügt, übernommen. Ein anderer Ansatz ist die Entwicklung spezieller Software, um bei der Beratung der zukünftigen Unternehmen unmittelbar zu den geeigneten öffentlichen Fördermitteln hinzuführen.

Fazit: Wenngleich sich die Kreditwirtschaft weiterhin um Verbesserungen in der Förderung von Gründungen bemühen muss, ist eine generelle Bankenshelte nicht angebracht. Die Erfahrung zeigt, dass eine überzeugende Gründerpersönlichkeit mit einem klaren Gründungskonzept i.d.R. eine Bank findet, mit der sie eine Finanzierung des Vorhabens sicherstellen kann.

Rückzug der Privatbanken?

Unter den Banken fördern die Sparkassen und Genossenschaftsbanken am aktivsten die Gründer (und den Mittelstand insgesamt). Zwischen 1996 und 1999 stiegen die Forderungen der Privatbanken gegenüber dem Mittelstand nur um 3,5 Prozent, während die Sparkassen um 17,5 Prozent und die Genossenschaftsbanken um 13,1 Prozent zulegten. Der Marktanteil der Privatbanken am mittelständischen Kreditgeschäft sank im gleichen Zeitraum um 2,3 Prozent, während die Sparkassen einen Zuwachs von 1,8

Prozent und die Genossenschaftsbanken von 0,2 Prozent erreichten.

So entsteht der Eindruck, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der breiten Fläche die Funktion des Säens haben. Die ausgewachsenen Pflanzen aber werden dann gerne von den Privatbanken und anderen Finanziers übernommen. Vor diesem Hintergrund hat die Diskussion über die öffentliche Gewährträgerhaftung gegenüber den Sparkassen eine ganz besondere Bedeutung.

Öffentliche Finanzierungshilfen erfolgen wirtschaftsnah, sind unabdingbar ...

Die Finanzierungsprobleme der Gründer werfen die Frage auf, ob der Staat die Neu-Unterneh-

mer mit speziellen Programmen unterstützen soll. Es wird häufig kritisiert, dass in Deutsch-

land ein unübersichtliches Wirrwarr von rund zweihundert Förderprogramme für Gründungen existiert. Faktisch kann ein Gründer aber nur auf die gleichgerichteten Programme seines Bundeslandes und des Bundes zurückgreifen, so dass sich die Anzahl der tatsächlichen Angebote auf einen kleinen Bruchteil beschränkt. Zudem haben nach Nordrhein-Westfalen nun auch Brandenburg und Baden-Württemberg mit dem Bund ein einheitliches Förderverfahren mit einheitlichen Formularen verabredet, dem andere Bundesländer noch folgen werden. Die gemeinsamen Verfahren führen zu einer enormen Verfahrensbeschleunigung, so werden über 80 Prozent der in Nordrhein-Westfalen eingereichten Anträge binnen 14 Tagen entschieden. Bei diesem Vorgehen ist es für den Gründer unerheblich, wie viele unterschiedliche Förderansätze hinter dem Antragsverfahren stehen.

Die Wirtschaftsnähe der Förderung wird durch das „Bankenverfahren“ hergestellt. Die Anträge werden von der Bank durchgeleitet, mit der der Gründer sein Vorhaben finanziert. Damit wird bereits bei Antragstellung eine fundierte Risikoeinschätzung sichergestellt.

Der Sinn der öffentlichen Förderung steht außer Frage, wenn man die Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen ins Auge fasst. 90 Prozent der von der DtA geförderten Unternehmen sind nach 5 Jahren noch am Markt, wogegen es von allen Gründungen nur 50 Prozent sind. Dabei entspringt die höhere Stabilität der Unternehmen nur zu einem Teil aus der finanziellen Förderung selbst. Öffentliche Hilfe gibt es nur, wenn tragfähige Unternehmenskonzepte vorgelegt werden, Gründer ihr Vorhaben auf

eine solide Basis gestellt haben. **Die Förderung schafft damit eine Art Zwang, die Zukunft eines neuen Unternehmens systematisch vorzustrukturieren.**

Es ist verfehlt, die Gründerförderung mit Subventionen im Sinne einer einfachen Übertragung von Finanzmitteln, wie man sie z.B. aus der Unterstützung von Problembranchen und Infrastrukturprojekten kennt, zu vergleichen. Die Gründungsförderung setzt an der Finanzierung durch eine (Haus-)Bank an, die das Gesamtprojekt begleitet. Die öffentliche Hilfe besteht darin, dass zunächst Kapital – so günstig, wie es kein Gründer kann – am Kapitalmarkt durch Auflage von Kreditplafonds beschafft wird. Das Geld fließt dann – um wenige Prozentpunkte verbilligt – als Kredit zur finanzierenden Hausbank und dann weiter zum Gründer. **Nur in Höhe der Zinsdifferenz erfolgt tatsächlich eine öffentliche Förderung.**

Von größerer Bedeutung ist die Gewährung von Haftungsfreistellungen und Bürgschaften gegenüber den finanzierenden Bankinstituten. Bei diesem Ansatz ist die öffentliche Bürgschaft der Hebel, mit dem bei den Banken erhebliche Gelder mobilisiert werden. Die Absicherung beträgt maximal 80 Prozent, so dass bei Banken und Gründern – letztere müssen über mindestens 15 Prozent Eigenkapital verfügen – noch ein Ausfallrisiko verbleibt. Es ist davon auszugehen, dass bei öffentlichen Garantien ein tatsächlicher Ausfall von rund 5 Prozent auftritt, somit der haushaltswirksame Finanzierungsaufwand mindestens das Zwanzigfache an Investitionen anstößt.

... und werden fortentwickelt

Es zeigt sich immer wieder, dass die Vielzahl der Gründungsformen ein differenziertes Förderangebot nötig macht. Neben dem „Idealtyp“ eines Gründers, der in einer wachstumsorientierten, aber gleichwohl schon eingesessenen und berechenbaren Branche mit einem Finanzbedarf von mindestens mehreren hunderttausend D-Mark und einem Eigenanteil von deutlich mehr als 15 Prozent gründet, gibt es noch viele andere Unternehmensideen, für die die eine oder andere Sicherheit nicht zutrifft. Deshalb hat z.B. die DtA – bei z.T. enger Zusammenarbeit mit dem Land Nordrhein-Westfalen – verschiedene neue Instrumente geschaffen:

- Seit 1999 gibt es das „**DtA-Startgeld**“. Es ist für kleine Gründungen gedacht, bei denen z.B. Engpässe bei der Aufbringung des notwendigen Eigenkapitalanteils bestehen oder aber aus der Sicht der Kreditwirtschaft ein so geringer Kapitalbedarf besteht, dass die Bearbeitungskosten in einem ungünstigen Verhältnis zu den Erträgen stehen. Hier

setzt das Startgeld mit einem Höchstkreditbetrag von 98.000 DM, einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung gegenüber der Bank und einer pauschalierten Bearbeitungsvergütung an. Neben Klein- und Nebenerwerbsgründungen sind z.B. Berufsrückkehrerinnen oder Arbeitslose die Nutznießer, die mit der Gründung den (Wieder-)Einstieg in das Erwerbsleben vollziehen.

- **Nachrangdarlehn**, die das Land Nordrhein-Westfalen seit 1999 gemeinsam mit der DtA vergibt, sind z.B. für die Personen vorgesehen, die ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder ein eigenes Unternehmen in einer Wachstumsphase fortentwickeln möchten, aber nicht über die notwendige Eigenkapitalausstattung verfügen. Die Nachrangdarlehn haben haftenden Eigenkapitalcharakter, so dass sie Grundlage weiterer externer Finanzierung sein können. Das Ausfallrisiko wird von staatlicher Seite durch eine Rücklage aus der Verzinsung abgedeckt (Versicherungsmodell).

Ein fortbestehendes Vorurteil: Es fehlt an Wagniskapital

Staatliche Hilfen können nicht alle Finanzierungsprobleme von Gründungen auffangen. Auch die Banken und die Wirtschaft selbst sind gefragt, geeignete Instrumente zu entwickeln.

In der US-amerikanischen Gründungskultur besteht eine höhere Bereitschaft, privates Kapital in Gründungen zu investieren. Dies gilt für schnell wachsende und risikoreiche innovative Gründungen ebenso wie für neue Unternehmen in konventionellen Sektoren, z.B. dem Einzel-

handel und dem Kleingewerbe. Das Spektrum reicht von speziellen Wagniskapital-Gesellschaften über sog. „Business Angels“ bis hin zum einfachen Privatkredit unter Freunden oder in der Familie.

Mittlerweile ist auch in Deutschland ein deutlicher Wandel in diese Richtung festzustellen. In den vergangenen Jahren sind vielfältige Wagniskapitalgesellschaften entstanden (über 100 Anbieter). Es stoßen ständig neue Akteure (z.T.

aus der deutschen Kredit- und Versicherungswirtschaft, z.T. aus den USA und anderen Ländern) auf den deutschen Markt und stellen in zunehmendem Maße Mittel zur Verfügung, so dass die investierten Mittel überproportional zur Anzahl der Beteiligungen steigen. Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften gibt für 1998 Investments in Höhe von 3.326 Mio. DM an. 65 Prozent der Investitionen entfielen auf Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Bayern. Da die Ausfälle in 1998 nur rund 5,5 Prozent betragen, ist anzunehmen, dass die Risikoeinschätzungen in der Vergangenheit weitgehend zutreffend waren.

Relativ neu sind die Aktivitäten sog. Business-Angels. Das sind Personen, die neben haftendem Eigenkapitalanteil Rat, Wissen und Kontakte in den Aufbau junger Unternehmen einbringen. **Ähnlich wie auch die Wagniskapitalagenturen sind Business Angels keine Ansprechpartner für die breite Masse der „normalen“ Gründer, sondern für Unternehmen, mit deren Aufbau zwar ein hohes Wagnis**

verbunden ist, bei denen aber der Verkauf („Exit“) auch hohe Erträge verspricht.

In Deutschland hat sich zwischenzeitlich eine auf Wachstum angelegte Business-Angels-Struktur gebildet. Bundesweit entwickelt z.B. BAND – Business Angels Netzwerk Deutschland – entsprechende Netze, die ihre regionale Ergänzung finden. Insgesamt gibt zur Zeit über 20 regionale Netzwerke. Diese regionale Ausrichtung ist eine wesentliche Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit der Netzwerke. Sie begünstigt nicht nur das „Einander kennen“ innerhalb bestehender Beziehungsnetze, sondern durch die räumliche Nähe auch die Zusammenarbeit zwischen „Engeln“ und jungen Unternehmen.

Insgesamt steht in Deutschland über Wagniskapital-Agenturen und Business Angels ausreichend Beteiligungskapital für junge Wachstumsunternehmen zur Verfügung. Noch mangelt es aber an einer hinreichenden Transparenz und z.T. auch an der Bereitschaft der Träger von innovativen Unternehmensideen, Beteiligungskapital einzubinden.

Stimmen die staatlichen Rahmenbedingungen?

Bei der aktuellen Steuerreformpolitik zeigt sich hinsichtlich der Mobilisierung privater Wagniskapitalbeteiligungen ein irrationaler Vorgang. Auf der einen Seite erwartet die Öffentlichkeit, dass Privatpersonen ihr Vermögen nicht nur in Wertpapieren großer Konzerne, sondern auch in zukunftsorientierte junge Unternehmen anlegen. Auf der anderen Seite wurde die steuerliche Wesentlichkeitsschwelle für Kapitalbeteiligungen von Privatpersonen von 25 Prozent auf 10 Prozent und dann weiter auf 1 Prozent gesenkt (während Veräußerungsgewinne für Ka-

pitalgesellschaften generell befreit wurden). Hier ergibt sich für die Steuerpolitik der nächsten Jahre Handlungsbedarf. **Die Wesentlichkeitsschwelle muss wieder deutlich angehoben werden, damit für potentielle Business Angels klare Anreize entstehen, Geld in riskante Jungunternehmen zu investieren und von den Verkaufserlösen entsprechend zu profitieren.**

Neben der Besteuerung geben auch rechtliche Regelungen und der Verwaltungsvollzug immer

wieder Anlass zu Klagen von Gründern. Die Bürokratie erweckt den Eindruck, dass sie mit zeitaufwendigen Anmelde- und Genehmigungsverfahren Gründungen verzögert, im Einzelfall sogar ausbremst. Eine von der EU-Kommission 1997 veröffentlichte Untersuchung scheint dieses Bild zu bestätigen. **Deutschland übernimmt danach mit einem Zeitaufwand von bis zu 24 Wochen für eine Gründung international das Schlusslicht.** Die Diskussion nach der Veröffentlichung machte allerdings zwei Dinge deutlich:

Zunächst hat der EU-Bericht wegen deutlicher methodischer Mängel nur beschränkte Aussagekraft. **So weist z.B. das IfM für Deutschland (nach den Niederlanden) eine positive Spitzenposition für den nur geringen Zeitaufwand für eine Gründung nach. Eine Studie im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums kommt ergänzend zu dem Ergebnis, dass 58 Prozent der Gründer „keine“ bzw. 28 Prozent nur eine „geringe bzw. nicht problematische Behinderung“ erfahren. Ledig-**

lich 14 Prozent fühlen sich „erheblich“ bzw. „massiv“ behindert. Die starken Behinderungen scheinen sich z.B. im Bereich der Gastronomie, wo eine Fülle von Auflagen auf z.T. zu gering qualifizierte bzw. unzureichend vorbereitete Gründer trifft, zu konzentrieren.

Zum zweiten ergibt sich die Notwendigkeit, die Diskussion über die Behinderung zu versachlichen. **Der Staat ist in der Tat gefordert, weiterhin Wege zu verkürzen, Verfahren transparenter zu machen und Anlaufstellen zu konzentrieren. Dieser Sachverhalt darf aber nicht davon ablenken, dass es der staatlichen Regulierung auch bei der Anmeldung von Gründungen bedarf und dass die zukünftigen Unternehmer aufgefordert sind, sich frühzeitig über rechtliche Rahmenbedingungen zu informieren und entsprechende Schritte zu unternehmen. Noch rühren viele Konflikte mit der Verwaltung daher, dass rechtliche Aspekte nicht wahrgenommen oder aber verdrängt werden. Es gibt auch eine Holschuld des Gründers.**

Es bleibt noch viel zu tun

Gerade wegen der tatsächlichen oder angeblichen administrativen Behinderung von Gründungen wird in vielen Sonntagsreden hervorgehoben, wie gründerfeindlich Deutschland sei. Derartige Pauschalaussagen entbehren nicht nur der Grundlage, sie verschlechtern auch das Gründungsklima. Wie will man den Gründergeist anregen, wenn alte Vorurteile reproduziert und damit Initiativen abgeschreckt werden?

Trotz der im Kern guten Voraussetzungen für Gründungen bleibt natürlich noch viel zu tun.

Wichtig ist zunächst, dass noch mehr Gründer den Weg zu einer fundierten Startberatung finden. Hier bedarf es der verstärkten Werbung für öffentliche und private Beratungsangebote.

Finanzierung ist – nicht nur weil die Banken als sehr vorsichtig gelten – ein weiterer wichtiger Problembereich. Die Zunahme der Gründungen insbesondere bei Dienstleistungen und modernen Technologien macht es der Kreditwirtschaft zunehmend schwerer, Risiken zu beurteilen und eine entsprechende dingliche Sicherung zu er-

langen. Hier können auch staatliche Förderangebote nur bedingt ein Auffangnetz bilden. **Die Wirtschaft muss selbst passende Instrumente entwickeln.** Das bestehende Angebot an Wagniskapital muss noch transparenter gemacht werden, um die für die Entwicklung der Wirtschaft besonders wichtigen 5 Prozent innovativer und technologieintensiver Neugründungen zu unterstützen.

Neue Instrumente, die insbesondere den vielfältigen Gründungen in den eher traditionellen und oftmals tendenziell stagnierenden Wirtschaftsbereichen Rechnung tragen, müssen entwickelt werden. Diese Gründungen in Handwerk, Handel und Gewerbe sind oft weniger chic und spannend für die Öffentlichkeit, sichern aber die breite Basis von Beschäftigung und Wachstum – und drohen bei einer zu starken Orientierung auf innovative Technologieunternehmen vernachlässigt zu werden. Jetzt schon fehlt häufig die gebotene finanzielle Unterstützung. So besteht gerade im Bereich der Startfinanzierung von 100.000 bis 250.000 oftmals eine Lücke, die die Banken nicht schließen. **Für diese Unternehmen bedarf es marktnaher Lösungen zur Selbsthilfe.** So ließen sich z.B. die Modelle der Wagniskapitalgesellschaften oder der Business-Angels-Netzwerke auch für eher traditionelle Unternehmen nutzen, denen nicht das Flair der wachstumsgetragenen Wertsteigerung anhaftet. Es bieten sich genossenschaftlich orientierte Modelle privater Kapitaleigner an, die eine Kapitalbeteiligung vermitteln und in die regionale Kreditwirtschaft einbinden.

Nicht zuletzt gäben derartige Modelle den Anreiz, dass sich weitere Bevölkerungskreise mit Gründerinnen und Gründern auseinandersetzen. Dies vereinfacht nicht nur deren Finanzierung, sondern gibt Anstöße für ein Klima „pro Selbst-

ständigkeit“, das positive Rahmenbedingungen für die jungen Unternehmen bietet. Zur **Schaffung einer Kultur für mehr Selbständigkeit** können der Staat und seine Partner in der Wirtschaft (Kammern, Verbände, Kreditwirtschaft, kommunale Wirtschaftsfördereinrichtungen, Arbeitsverwaltung, Hochschulen, Unternehmen u.a.) wesentlich beitragen, wenn sie ihre Potentiale zu Gemeinschaftsaktionen wie der Gründungs-Offensive „GO!“ in Nordrhein-Westfalen (seit 1995) oder der Existenzgründungsinitiative EGO in Sachsen-Anhalt (seit 2000) zusammenführen. Das „Erfolgsgeheimnis“ entsprechender Initiativen ist nicht nur die Zusammenarbeit auf der „hohen“ politischen Ebene, die öffentliche Förderkonzepte fortentwickelt und gemeinsame Initiativen startet. **Wichtig ist, dass sich die Zusammenarbeit bis in die Regionen fortsetzt und dort in konkreten Maßnahmen (Gründertage, abgestimmte Beratungskonzepte, Hilfen für in eine Krise geratene junge Unternehmen, Initiierung von Wagniskapitalagenturen und Business Angels-Netzwerken u.v.m.) fortsetzt.** Derartige Konzepte geben nicht nur die Möglichkeit, abgestimmte Instrumente zur Unterstützung der Gründerin und des Gründers zu entwickeln und umzusetzen – wesentlich ist auch das gemeinsame Auftreten gegenüber der Öffentlichkeit, um das gesellschaftliche Umfeld für mehr Selbständigkeit zu fördern.