

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Albach, Horst

Working Paper

Unternehmensgründungen in Deutschland: Potentiale und Lücken

Discussion papers // WZB, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung,
Forschungsschwerpunkt Marktprozeß und Unternehmensentwicklung, No. FS IV 98-1

Provided in cooperation with:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB)

Suggested citation: Albach, Horst (1998) : Unternehmensgründungen in Deutschland:
Potentiale und Lücken, Discussion papers // WZB, Wissenschaftszentrum Berlin für
Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Marktprozeß und Unternehmensentwicklung, No. FS
IV 98-1, <http://hdl.handle.net/10419/51186>

Nutzungsbedingungen:

Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche,
räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts
beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen
der unter

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu
vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die
erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:

*The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use
the selected work free of charge, territorially unrestricted and
within the time limit of the term of the property rights according
to the terms specified at*

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
*By the first use of the selected work the user agrees and
declares to comply with these terms of use.*



WISSENSCHAFTSZENTRUM BERLIN
FÜR SOZIALFORSCHUNG

SOCIAL SCIENCE RESEARCH
CENTER BERLIN

discussion papers

FS IV 98 - 1

**Unternehmensgründungen in Deutschland
Potentiale und Lücken**

Horst Albach

März 1998

ISSN Nr. 0722 - 6748

**Forschungsschwerpunkt
Marktprozeß und Unter-
nehmensentwicklung**

**Research Area
Market Processes and
Corporate Development**

Zitierweise/Citation:

Horst Albach, **Unternehmensgründungen in Deutschland - Potentiale und Lücken**, Discussion Paper FS IV 98 - 1, Wissenschaftszentrum Berlin, 1998.

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH,
Reichpietschufer 50, 10785 Berlin, Tel. (030) 2 54 91 - 0

ZUSAMMENFASSUNG

Unternehmensgründungen in Deutschland

von Horst Albach

Warum bleibt in Deutschland bisher die von allen Seiten geforderte Gründungsoffensive aus? Die Ursache: Drei Potentiale werden nicht ausreichend genutzt. Erstens, das Potential an kreativen Menschen: Es existiert keine Kultur der Selbständigkeit, es fehlt aber auch an einem organisierten „Arbeitsmarkt für Unternehmer“. Zweitens, das Potential an Wissen in Universitäten und Hochschulen: Diese Institutionen müssen bei potentiellen Unternehmensgründern neben dem notwendigen Wissen auch Mut und Durchhaltevermögen entwickeln können. Drittens, das Potential an anlagebereitem Kapital: Es muß vor allem ein effizienter Markt für Risiko-Kapital aufgebaut werden. Ansätze zur Schließung dieser Lücken sind zwar vorhanden, aber einzig ein integriertes Existenzgründer-Programm könnte erfolgreich sein. Selbst dann jedoch werden nur auf lange Sicht größere Beschäftigungseffekte entstehen.

ABSTRACT

Entrepreneurial Start-Ups in Germany

All political parties in Germany claim an entrepreneurial start-up offensive. But why has it not taken place yet? The major reason seems to be that three important resources have not been sufficiently exploited. First, the potential of creative people: Germany does not only lack a culture of entrepreneurship, but also an organized „market for entrepreneurs“. Second, the potential of knowledge in colleges, universities and professional schools: These institutions should enable prospective entrepreneurs to develop, in addition to the necessary knowledge, courage and stamina. Third, the potential of investment capital: It is particularly important to build up an efficient venture capital market. First efforts have been made to close all three gaps, but only an integrated start up-program could be successful. Even then, however, major job creation would only occur in the long run.

Unternehmensgründungen in Deutschland Potentiale und Lücken¹

von Horst Albach

A. Problemstellung

Der Gründungssaldo in Deutschland ist positiv. Ist das gut oder schlecht?

Wie würde sich der Gründungssaldo verändern, wenn die sogenannten Scheinselbständigen zu angestellten Mitarbeitern gemacht werden?

Er würde wohl sinken.

Wie würde sich der Gründungssaldo verändern, wenn man die Selbständigen auf Vollzeitäquivalente umrechnet?

Er würde wohl steigen.

Wie würde sich der Gründungssaldo verändern, wenn man alle diejenigen herausrechnet, die aus dem Generationenvertrag aussteigen wollten?

Er würde wohl deutlich sinken.

Der Gründungssaldo ist also, darauf sollten diese Fragen aufmerksam machen, kein verlässliches Kriterium zur Beurteilung des Gründungsgeschehens in Deutschland und wohl auch kaum Maßstab für politischen Handlungsbedarf.

Aussagen über Tendenzen und Entwicklungen im Gründungsgeschehen der Bundesrepublik Deutschland mögen von derartigen Niveauproblemen der Kennzahl "Gründungssaldo" nicht berührt sein. Aber auch hier liegen die Probleme auf der Hand. Die Wahl des Basisjahres 1991, des Jahres, in dem die Statistik der Gewerbeanmeldungen und der Gewerbeabmeldungen in den neuen Bundesländern beginnt, mag die negative Entwicklung des Gründungssaldos in den neuen Bundesländern fälschlich dramatisieren. Das Jahr 1991 war noch geprägt von der Euphorie der Vereinigung und der Hoffnung auf ein Wirtschaftswunder in den neuen Bundesländern. Die Anzahl der Unternehmensgründungen war entsprechend hoch. So mag in dem drastischen Absinken der Gründungssalden auch ein Basiseffekt enthalten sein. Daher wird man vorsichtig sein bei der Analyse

¹ Vortrag, gehalten bei der Tagung der Schmalenbach-Gesellschaft über "Unternehmensgründungen, Wege in die Selbständigkeit, Chancen für innovative Unternehmen", Düsseldorf am 11. März 1998.

der Unternehmensgründungen in Deutschland auf der Grundlage statistischer Zahlen. Sie geben ein in vieler Hinsicht unvollkommenes Bild der Situation in den alten und in den neuen Bundesländern. Gleichwohl bilden sie eine wichtige Basis für die Analyse der Gründungspotentiale und ihrer Lücken sowie der Mängel bei der Ausschöpfung dieser Potentiale.

Im folgenden möchte ich mich auf drei Potentiale und die Mängel ihrer Nutzung konzentrieren:

1. Wir haben intelligente, kreative Menschen, aber keine Kultur der Selbständigkeit.
2. Wir haben viele und auch manche guten Fachhochschulen und Universitäten, aber dieses Potential wird für Unternehmensgründungen ungenügend genutzt.
3. Wir haben genügend Kapital, aber keine effiziente Organisation des Kapitalmarktes, auf dem Venture Businesses und Venture Capitalists zusammenkommen könnten.

Diese Analyse der Potentiale für Unternehmensgründungen in Deutschland und die Untersuchung der Lücken bei ihrer Ausschöpfung führt zwangsläufig zu der Frage, wie diese Lücken geschlossen werden können. Es wird der Versuch gemacht werden, Antworten auf diese Fragen zu finden.

B. Humankapital und Unternehmertum

I. Die Bedingungen für den Innovationserfolg

Die fünf Erfolgsfaktoren für Innovationen sind auch Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründer:

1. Wissen
2. Kompetenz
3. Integration

sind Faktoren, die dem kognitiven Bereich zugerechnet werden können.

4. der Drang nach Freiräumen, Unabhängigkeit und Selbständigkeit
5. die Hingabe an die Sache, das Commitment

sind Faktoren, die stärker emotional verankert sind.

Wir fassen die Faktoren Wissen, Kompetenz und Integration zum Faktor "Humankapital", die Faktoren Selbständigkeit und Commitment zum Faktor "Unternehmertum" zusammen.

Offenbar ist nur derjenige Unternehmensgründer erfolgreich, der über das erforderliche Fachwissen verfügt und es kompetent anwenden kann. Er muß darüber hinaus die Fähigkeit besitzen, Wissen aus verschiedenen Fachbereichen zu integrieren.

Nicht jeder, der über das notwendige Humankapital verfügt, ist auch von dem Wunsch besessen, es in eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko einzusetzen. Das erfordert den Willen zur Selbständigkeit und eine unbedingte Hingabe an die Sache. Es erfordert die Kraft, nicht aufzugeben. Wir nennen diese Verbindung von Streben nach Unabhängigkeit und Hingabe an die Sache "Unternehmertum". In dieser Definition liegt nichts Idealisierendes. Der Unternehmer ist nichts anderes als ein Bergsteiger. Auch dieser hat den Wunsch, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Er verfügt über das nötige Wissen. Er besitzt die notwendige Kompetenz. Er nimmt ein kalkuliertes Risiko auf sich und ist während der Bewältigung einer schwierigen Passage so konzentriert und entschlossen, daß er nichts anderes wahrnimmt.

II. Das Humankapital

1. Der Befund

Man mag behaupten, das Potential an Menschen, die über diese Eigenschaften verfügen, sei in Deutschland groß und es sei sicher nicht kleiner als in anderen Industriegesellschaften. Dem steht die Behauptung entgegen, daß es nicht nur Defizite beim Unternehmertum gibt, sondern auch Lücken im erforderlichen Humankapital.

Viele Existenzgründer kennen den Markt nicht gut genug. Sie verfügen vielfach zwar über gute Fachkenntnisse, weisen jedoch erhebliche Lücken bei den kaufmännischen Kenntnissen und Fertigkeiten auf. Viele Gründer haben auch keine Kenntnis der eigenen Kenntnisse. So ist zu erklären, daß in den neuen Bundesländern 50% aller Unternehmensgründungen das 5. Jahr und 80% aller Gründungen das 7. Jahr nicht erleben².

Die Kenntnisse weisen besonders große Lücken im Bereich der Informationsbeschaffung auf. Wie eine Untersuchung des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen des Landes Brandenburg zeigt³, nehmen fast die Hälfte der Existenzgründer keine professionelle oder private Beratung in Anspruch. Das gilt auch für die kostenlosen bzw. kostengünstigen Beratungsangebote der Kammern. Es nimmt daher nicht wunder, daß 40% der Gründer in den neuen Bundesländern ihr Unternehmen ohne gründliche Vorbereitung gründen⁴.

Es wäre allerdings falsch, die Ursache für die ungenügenden Kenntnisse der Existenzgründer über ihren Markt und über die Finanzierungsmöglichkeiten allein bei den Existenzgründern zu suchen. Nach einer Untersuchung des Betriebswirtschaftlichen Instituts für empirische Gründungsforschung unterlassen es die Kreditinstitute in den neuen Bundesländern vielfach, die Gründer ausreichend zu betreuen und mit Informationen über Fördermöglichkeiten zu versorgen. 86% der befragten Existenzgründer stellten fest, daß die Kreditinstitute es vermeiden, Fördergelder zu vermitteln⁵.

2. *Die Schließung der Lücken*

Wie lassen sich nun die Lücken im Humankapital von Existenzgründern schließen? Die Antwort scheint einfach: durch sorgfältige Gründungsvorberei-

² Verband der Vereine Creditreform e.V. (Hrsg.): Unternehmensentwicklung 1997, Neuss 1997, S. 1 ff.

³ vgl. Grimm, H.M.: Existenzgründungen in den neuen Bundesländern. Die Transformations- und Mobilisierungsimpulse kleiner und mittlerer Unternehmen in den neuen Bundesländern unter besonderer Berücksichtigung des Landes Brandenburg., Frankfurt 1997, S. 105.

⁴ vgl. Hüfner, P., May-Strobl, E., Paulini, M.: Mittelstand und Mittelstandspolitik in den neuen Bundesländern: Unternehmensgründungen, in: Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 45 NF, Stuttgart 1992, S. 28 ff.

⁵ o.V.: CHEF - Bankenranking, in: CHEF: Das Wirtschaftsmagazin 1996, Heft 6, S. 17 f.

tung. Das erfordert drei Schritte:

- die Überprüfung der Gründungsidee
- die Sammlung von Informationen über den Gründungsprozeß und ihre Vorbereitung
- die Integration des Gründungsteams.

Beginnen wir mit der Gründungsidee. Ein Student fragte kürzlich einen Venture Capitalist, ob er ihm einen Tip für eine gute Gründungsidee geben könne. Dieser antwortete: Lesen Sie die gelben Seiten des New Yorker Telefonbuchs. Alles das, was da drin steht und was es hier noch nicht gibt, wird es bei uns in fünf Jahren geben! Die Frage zeugt von einer Überschätzung der Bedeutung der Gründungsidee, die Antwort von einer Unterschätzung der kulturellen Besonderheiten des Gründungsgeschehens. Untersuchungen von Existenzgründungen im 19. Jahrhundert belegen, daß es für eine erfolgreiche Unternehmensgründung keiner zündenden neuen Produktidee bedarf. August Borsig z.B. hatte überhaupt keine neue Idee. Er hatte nur gutes Fachwissen, den Wunsch nach Unabhängigkeit und das Selbstvertrauen, vieles besser machen zu können als sein alter Arbeitgeber.

Die Sammlung von Informationen über den Gründungsprozeß ist der zweite Schritt. Er kann erheblich erleichtert werden, wenn alle Institutionen, die am Gründungsprozeß beteiligt sind, sich zusammenschließen und ein in sich geschlossenes, leicht verständliches und leicht anzuwendendes Informationsangebot machen. Die Region Ulm hat ein solches Informationsangebot in Form einer "Gründungsbox" entwickelt. Das Zustandekommen dieser Gründungsbox ist sehr lehrreich. Es zeigt deutlich, vor welchen Schwierigkeiten der Existenzgründer steht, wenn sich die beteiligten Institutionen nicht auf ein solches einheitliches Informationsangebot einigen können.

Kein Gründer kann über das gesamte Wissen verfügen, das heute erforderlich ist, um ein Unternehmen mit Aussicht auf Erfolg zu gründen. Carl Zimmerer hat die Situation einmal ironisch so beschrieben: In Zukunft werden nur noch Ausländer, die des Deutschen nicht mächtig sind, in Deutschland Unternehmen gründen, denn nur sie kommen nicht in die Versuchung, alle Gesetze lesen zu wollen, die bei einer Unternehmensgründung zu beachten sind! Sei dem, wie ihm wolle: auf jeden Fall ist es sinnvoll, daß sich Gründungswillige, deren Kenntnisse sich ergänzen, zusammenschließen und eine "Teamgründung" vornehmen. Unsere

Untersuchungen über technologieorientierte Unternehmensgründungen⁶ haben gezeigt, daß die Wahrscheinlichkeit des Gründungserfolges steigt, wenn das Unternehmen von einem Team, bestehend aus einem Techniker oder Naturwissenschaftler und aus einem Betriebswirt gegründet wird. Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern sind erfolgreicher, wenn ein Gründer mit technischen oder gewerblichen Fachkenntnissen aus den neuen Bundesländern sich mit einem Gründer mit guten kaufmännischen Kenntnissen aus den alten Bundesländern zusammentut.

III. Unternehmertum

1. Der Befund

Unternehmertum, also der Drang nach Selbständigkeit und das Commitment, die Gründungsidee zum Erfolg zu führen, ist in unserer Gesellschaft sicher vorhanden. Ein großer Teil der Gründungen in Deutschland ist in den letzten Jahren aber auch vor dem Hintergrund drohender Arbeitslosigkeit erfolgt⁷. Die Möglichkeit, wieder eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen, war für viele Existenzgründer Anlaß, die selbständige wirtschaftliche Existenz zu beenden und das Gewerbe abzumelden⁸. Wir wissen, daß Unternehmen, die aus Angst vor Arbeitslosigkeit gegründet werden, nur geringe Erfolgchancen haben. Diesen Gründern fehlt der unbändige Wille zur Selbständigkeit und die unbeirrbar Entschlossenheit, das Gründungskonzept durchzusetzen.

2. Die Schließung der Lücken

Zu fragen ist, ob dieser Wille, diese Entschlossenheit so gefördert werden können, daß es zu mehr und zu mehr erfolgreichen Gründungen kommt. Kulturvergleichende psychologische Untersuchungen weisen nach, daß diese Eigenschaften bereits in der frühkindlichen Erziehung ausgeprägt werden. Sie ent-

⁶ vgl. Hunsdiek, D.: Financing of Start-up and Growth of New Technology-Based Firms in West-Germany, in: International Small Business Journal, Band 4 (Winter 1985/1986), Nr. 2, S. 10-24.

⁷ vgl. Pieplow, G.: Der Kapitalbedarf von Existenzgründern in Berlin und Brandenburg, Diplomarbeit Humboldt-Universität zu Berlin, Berlin 1997, S. 52.

⁸ vgl. May-Strobl, E., Paulini, M.: Gründungsreport, Bonn 1993.

wickeln sich aus der Frustration über die Umfeldbedingungen und aus dem Selbstvertrauen, die ungeliebten Bedingungen ändern zu können. In der frühen Kindheit äußert sich das in dem Aggressionsmotiv. Autoritäre Erziehung stärkt das Aggressionsmotiv, antiautoritäre Erziehung schwächt es⁹.

Hier soll nicht einer autoritären Erziehung im Interesse von mehr Unternehmensgründungen das Wort geredet werden. Das wäre vielleicht doch allzu kurz gezurrt. Aber es sollte darauf hingewiesen werden, daß es einen Zusammenhang zwischen dem Willen zur Selbständigkeit und zu unternehmerischem Handeln und dem Erziehungssystem und den ihm zugrundeliegenden Idealen gibt, und zwar von frühester Jugend an bis in die Studienzeit. Mir hat ein Student, der ein Jahr an einer amerikanischen Business School verbrachte und in diesem Jahr 200 Fälle aus der Unternehmenspraxis lösen mußte, gesagt: Die formale wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung ist in Deutschland sicher besser, aber wer 200 Fälle in einem Jahr gelöst hat, der ist fest davon überzeugt, daß die Welt nur noch aus selbstverantwortlich handelnden Unternehmern in einer marktwirtschaftlichen Ordnung besteht und bestehen kann und daß man sich so schnell wie möglich selbständig machen muß, um an dieser faszinierenden Welt teilzuhaben.

Die Lücken bei der Ausschöpfung des Potentials an Bereitschaft zu Unternehmertum ließen sich aber auch durch eine bessere Arbeitsmarktorganisation schließen.

Zum internen Arbeitsmarkt mag man noch die spin-offs rechnen, die heute von einer Reihe großer Unternehmen in Deutschland gefördert werden. Dabei hilft das Unternehmen Mitarbeitern, die eine Produktidee haben und diese im eigenen Unternehmen nicht durchsetzen können, sich mit finanzieller Unterstützung des Unternehmens oder einer unternehmenseigenen Venture Capital-Gesellschaft selbständig zu machen.

Es gibt aber auch gründungsbereite Menschen, die gern ein Unternehmen übernehmen möchten, aber nicht das geeignete Unternehmen finden. Andererseits gibt es Unternehmersöhne und -töchter, die das Familienunternehmen gerne fortführen möchten, aber keine Gelegenheit finden, ihre Bewährungsprobe in einem anderen Unternehmen unter gleichen Bedingungen wie familienfremde

⁹ Kornadt, H.-J.: The Aggression Motive and Personal Development: Japan and Germany, in: Habisch, F., Kuhl, J. (Hrsg.): Motivation, Intention and Volition, Berlin-Heidelberg 1987.

Arbeitnehmer zu bestehen. Im einen wie im anderen Falle fehlt es an einem "Arbeitsmarkt für Selbständige". Unternehmensmakler und Personalberater, zumeist auch die Kreditinstitute, arbeiten als "Selbständigkeitsintermediäre" sicher nach bestem Wissen und Gewissen. Aber sie bilden doch nur einen sehr unvollkommenen Arbeitsmarkt für Selbständige. Eine bessere Organisation dieses Arbeitsmarktes könnte sicher die Potentiale an Unternehmertum in unserer Gesellschaft besser erschließen.

C. Universitäten und Selbständige

I. Universitäten und Freie Berufe

Wir betrachten nun das zweite Potential für Unternehmensgründungen: die Hochschulen und Universitäten. Einige ihrer Fakultäten vermitteln das Fachwissen und die Zugangsberechtigung zur Gründung eines eigenen Unternehmens, andere wiederum haben den Unselbständigen als Leitbild. Zu den ersteren gehören die Medizinischen und die Rechtswissenschaftlichen Fakultäten, zu den letzteren die Philosophischen Fakultäten mit ihrer Lehrerausbildung.

Die Leitung einer großen Privatklinik ist sicher nicht typisch für den Berufsweg des Mediziners, wohl aber der niedergelassene Arzt mit eigener Praxis oder Praxissozietät. Das sind im betriebswirtschaftlichen Sinne kleine oder gar mittlere Unternehmen.

Das Leitbild der Juristischen Fakultäten ist sicherlich nicht der Rechtsanwalt oder der Steuerberater mit eigener Praxis, gleichwohl bildet das abgeschlossene Studium der Rechtswissenschaften die Voraussetzung für die Eröffnung einer eigenen Anwaltspraxis bzw. für den Eintritt in eine Sozietät als Partner. In den großen internationalen Rechtsanwaltsbüros arbeiten heute mehr als 1000 Partner: sie sind Großunternehmen im wahrsten Sinne des Wortes.

Die Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten bilden viele junge Menschen aus, die sich später selbständig machen: als Unternehmensberater, als Wirtschaftsprüfer, als Softwareberater, als Inhaber einer Werbeagentur, als Handelsvertreter, als Unternehmer. Sie alle haben eine zumeist vorzügliche betriebswirtschaftliche Ausbildung erhalten. Aber an dem Leitbild des selbständigen Unternehmers hat sich diese Ausbildung nicht orientiert.

II. Universitäten und Unternehmer

Der einzige Ausbildungsgang, der in Deutschland unter dem Leitbild des selbständigen Unternehmers steht, ist die Ausbildung zum Handwerksmeister. Sie ist gut und teuer. Man hat bisher auch nicht von einem Versuch gehört, die Gebührenfreiheit der Meisterausbildung in der Handwerksordnung oder gar im Grundgesetz zu verankern.

Auch die Universitäten werden sich in Zukunft stärker am Leitbild des Unternehmers orientieren müssen, ohne dabei ihren wissenschaftlichen Charakter aufgeben zu dürfen.

Die Universitäten besitzen ein hohes Potential an Fähigkeiten, neues Wissen zu erarbeiten und es auch zu vermitteln. Sie sind Stätten der weltweiten Informationsgewinnung und -verarbeitung. Alles das sind Fähigkeiten, über die auch ein Unternehmer verfügen muß, der im internationalen Wettbewerb steht. Das sind praktisch alle: die gewerblichen Unternehmer, die freien Berufe, selbst das Handwerk ist heute hier und da international ausgerichtet.

Dieses Potential der Hochschulen und Universitäten aber reicht nicht aus, um selbständige Unternehmer mit dem für ihre Aufgabe nötigen Rüstzeug zu versorgen. Man kann zwei klar unterscheidbare Lücken im Potential der Hochschulen feststellen:

- die Interdisziplinarität
- die Förderung des Willens zur Selbständigkeit.

Den Unternehmer von heute kennzeichnet, daß er modernste Technologie mit modernen Instrumenten der Unternehmens- und Personalführung verbindet und dabei die kulturspezifischen Unterschiede von Kunden und Lieferanten berücksichtigt und sich in unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen ohne allzu große Fehler bewegt.

In der Vergangenheit haben es die Universitäten ihren Absolventen selbst oder außeruniversitären Weiterbildungsinstitutionen überlassen, die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten für die Lösung interdisziplinärer Probleme zu entwickeln. Inzwischen haben viele Hochschulen erkannt, daß sie damit ihrem eigenen wissenschaftlichen Auftrag nicht mehr gerecht werden. Interdisziplinäre

Forschung findet heute an einer Reihe von Universitäten statt, und, wäre die finanzielle Lage der Hochschulen nicht so prekär, die interdisziplinäre Forschung wäre heute sicher schon ein prägendes Merkmal der Forschung.

Die Förderung des Willens zur Selbständigkeit ist bisher an keiner deutschen Hochschule als ein Bildungsziel angesehen worden. Hier vollzieht sich gegenwärtig ein Wandel. In den Münchener und Berliner Business Plan-Wettbewerben waren und sind alle Hochschulen am Ort einbezogen. In den Zielsetzungen dieser Wettbewerbe ist interessanterweise die Förderung des Willens zur Selbständigkeit nicht enthalten. Es geht vielmehr um die "Mobilisierung wirtschaftlicher Wachstumspotentiale", um die "Sicherung zukunftsorientierter Wirtschaftsregionen" und um die "Gründung innovativer Unternehmen mit neuen Arbeitsplätzen".

Das Bayerische Förderprogramm zum leichteren Übergang in die Existenzgründung, abgekürzt: FLÜGGE, dagegen führt unter seinen Leitsätzen an erster Stelle die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit auf. Es will den gesellschaftlichen Wert unternehmerischer Tätigkeit stärken, natürlich auch die fachliche und ökonomische Kompetenz verbessern und Grundkenntnisse der Unternehmensführung vermitteln. Mit der Idee, ein allmähliches Abnabeln von der Universität durch Halbtagsbeschäftigung zu unterstützen, wird dieses Programm sicherlich nicht nur den Willen, sondern auch die Bereitschaft fördern, sich selbständig zu machen.

Neue Formen der Zusammenarbeit mit der Praxis sollen gewährleisten, daß nicht nur die notwendigen Potentiale an den Hochschulen vorhanden sind, sondern auch von der Praxis genutzt werden. So ist im Raum Nürnberg eine Art virtueller Unternehmung für Wirtschaftsinformatik aus Lehrstühlen, Forschungsgruppen und Spin-off-Unternehmen entstanden, die Existenzgründungen in einer Art "Virtual Valley" fördert. An dieser Gründung hat Professor Peter Mertens maßgeblichen Anteil.

Am Lehrstuhl für Betriebsinformatik und Operations Research der Universität Kaiserslautern (Professor Müller-Merbach) wird sehr erfolgreich das Existenzgründungstraining "ExTra" durchgeführt. Aus diesen Seminaren sind bereits eine Reihe preisgekrönter innovativer Unternehmensgründungen hervorgegangen.

An der Fachhochschule Ulm wird seit vielen Jahren ein von Professor Liebig geleitetes Gründungstraining teilweise auch in Zusammenarbeit mit der Stein-

beis-Stiftung durchgeführt. Aus den Erfahrungen in der Betreuung von gründungswilligen Studenten und erfolgreichen Existenzgründern ist ein Software-Paket zur Unternehmensgründung hervorgegangen, das alle Gründungsschritte simuliert.

An der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung in Vallendar steht die Gründung eines "Zentrums für Unternehmertum und Existenzgründung" bevor, das nicht nur den Willen und die Bereitschaft der eigenen Studenten zur Unternehmensgründung stärken, sondern eng mit den Kammern der Region, aber auch mit Hochschulen im In- und Ausland zusammenarbeiten wird, da die Erfahrung lehrt, daß der Schritt ins Ausland ziemlich rasch nach der Unternehmensgründung erfolgt. Vereinbarungen über die Zusammenarbeit mit den Centers for Entrepreneurship an den Universitäten Harvard, Northwestern, Waseda und Krems sind bereits getroffen. Das Netzwerk im Inland umfaßt Lehrstühle und Institute für Mittelstandsökonomie in Siegen, Trier und Kaiserslautern.

Die Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums zur Schaffung von fünf Lehrstühlen für Existenzgründung hat weitere Bewegung in die Hochschulen gebracht. Die European Business School hat bereits einen Lehrstuhl für Existenzgründung als Stiftungslehrstuhl mit Mitteln der Deutschen Ausgleichsbank eingerichtet. An der privaten Universität Witten-Herdecke sind mit Unterstützung der Deutschen Bank drei Stiftungslehrstühle für Existenzgründung eingerichtet worden. Die Universitäten Magdeburg, Dresden, Köln, Mannheim und die Humboldt-Universität zu Berlin bewerben sich um die von der Deutschen Ausgleichsbank finanziell geförderten Lehrstühle. Magdeburg und Berlin haben dafür auch interessante neue Konzeptionen entwickelt.

Es ist festzustellen, daß sich alle diese Aktivitäten nicht auf die Vermittlung von Wissen beschränken, wie man einen Business Plan aufstellt oder welche Rechtsform man für das zu gründende Unternehmen wählt. Sie versuchen auch, die Bereitschaft zur Selbständigkeit zu wecken und den Schritt in die Selbständigkeit zu erleichtern. Es ist deshalb nicht zu viel gesagt, wenn es im STERN vor einiger Zeit hieß: "Gründungen sind das Aushängeschild einer Hochschule"¹⁰.

¹⁰ Dohle, P.: Von der Uni in die eigene Firma, in: STERN 40/97, S. 142 ff., hier S. 143.

D. Venture Business und Venture Capital

I. Der Befund

Wir wenden uns nun dem dritten Potential zu, dem Kapital. Wenn sich die Idee von FLÜGGE allgemein durchsetzt, die spin-offs aus Hochschulen dadurch zu erleichtern, daß die Mitarbeiter der Hochschule eine halbe Assistentenstelle für die Zeit von zwei Jahren einnehmen und gleichzeitig ihr eigenes Unternehmen gründen und aufbauen können, dann ist damit eine weitere Quelle der Finanzierung von Existenzgründungen erschlossen.

Die Hauptquelle zur Deckung des Kapitalbedarfs von Existenzgründern sind jedoch die Eigenkapitalhilfe- und die Kreditprogramme der öffentlichen Hand. Der Kapitalbedarf von Existenzgründern betrug z.B. im Land Berlin 1992 258.000 DM, im Land Brandenburg 245.000 DM. Das bedeutet bei 40.000 Gewerbeanmeldungen in Berlin und 27.000 Anmeldungen in Brandenburg im Jahre 1996 einen Kapitalbedarf von insgesamt 17 Mrd. DM. Die vorhandenen Eigenmittel machten jedoch je Gründung nur 20.000 bzw. 17.000 DM in Berlin bzw. Brandenburg aus. Das sind nur 7,7% bzw. 6,8% des erforderlichen Gründungskapitals. Durch die Eigenkapitalhilfeprogramme konnte das Eigenkapital auf 40% bzw. 39% aufgestockt werden. Rechnet man noch die Gründungskredite der öffentlichen Hand hinzu, kommt man auf 85% des Kapitalbedarfs von Existenzgründern in den neuen Bundesländern, die aus Programmen der staatlichen Existenzgründungsförderung gedeckt werden¹¹.

Es bleibt dann immer noch eine Finanzierungslücke von 15%, die nur durch Bankkredite gedeckt werden kann. Hier liegt das Problem der Unternehmensgründungen. Pieplow hat es auf die einfache Formel gebracht: "Junge Unternehmer sind auf die Banken angewiesen, aber die Banken nicht auf die Existenzgründer"¹². Das Institut für Mittelstandsforschung hat im Jahre 1992 eine Untersuchung über die Finanzierungsprobleme von Existenzgründern in den neuen Bundesländern vorgelegt¹³. Nach dieser Studie stellte jeder dritte

¹¹ vgl. Deutsche Ausgleichsbank: Geschäftsbericht 1996, Bonn-Bad Godesberg 1997, S. 14.

¹² Pieplow, G.: Der Kapitalbedarf von Existenzgründern in Berlin und Brandenburg, a.a.O., S. 58.

¹³ Hüfner, P., May-Strobl, E., Paulini, M.: Mittelstand und Mittelstandspolitik in den neuen Bundesländern: Unternehmensgründungen, a.a.O., S. 135.

Existenzgründer tiefgreifende Mängel im Bankensystem fest. An dieser Situation hat sich nach meinen Erfahrungen in den neuen Bundesländern nichts geändert. Wenn dann noch hinzukommt, daß private und öffentliche Kunden ihre Rechnungen nicht pünktlich bezahlen, dann braucht man sich nicht zu wundern, wenn viele Unternehmensgründungen an Liquiditätsschwierigkeiten und Kapitalmangel scheitern.

II. Die Schließung der Finanzierungslücke

Die Bundesregierung hat mit einem neuerlichen Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz den Problemen der Finanzierung von Unternehmensgründungen und von jungen Unternehmen Rechnung zu tragen versucht. Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium hat ihr dazu seinen Rat gegeben¹⁴. Der Beirat hält den Neuen Markt an der Frankfurter Börse nicht für eine Lösung des Problems, kann sich aber auch nicht zu dem Rat durchringen, einen Markt für Anteile an jungen Unternehmen in staatlicher Organisation zu empfehlen. Der Wissenschaftliche Beirat setzt auf das Prinzip Hoffnung: mehr ausländische Emissionshäuser dürften in Zukunft versuchen, im deutschen Emissionsgeschäft Fuß zu fassen. Das ist keine Lösung der drängenden Probleme. Es ist hinlänglich bekannt, daß die privaten Investment-Häuser nur Unternehmen an die EASDAQ bringen, die in den vorausgehenden Jahren eine Rendite von mindestens 40% erwirtschaftet haben.

Die Mehrzahl der jungen Unternehmen erwirtschaftet aber zwischen 20% und 40% Rendite. Sie haben daher ernste Finanzierungsprobleme, wenn sie nach erfolgreicher Gründung weiter wachsen wollen. Die Banken geben ihnen keine Kredite, und der Zugang zur Börse steht ihnen nicht offen. Der Technologieinitiativkreis Managementmethoden des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg hat deshalb vorgeschlagen, daß das Land Brandenburg oder die neuen Bundesländer insgesamt als Market-Maker eines neuen Marktes für Anteile an jungen erfolgreichen Unternehmen in den neuen Bundesländern fungieren¹⁵. In dieser Empfehlung heißt es: "Der Venture

¹⁴ Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Wirtschaft: Wagniskapital. Gutachten, Bonn 23.5.1997.

¹⁵ Technologieinitiativkreis Managementmethoden: Empfehlungen an den Minister für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg, Potsdam, 7.10.1996.

Capital-Markt in Potsdam hat die Aufgabe, innovative Unternehmen, vor allem solche, die nach einer erfolgreichen Gründungsphase erheblichen Kapitalbedarf für den Ausbau von Forschung und Entwicklung, für die Anmeldung von Patenten, für den Aufbau eines breiten Vertriebssystems zur erfolgreichen Einführung neuer Produkte am Markt haben, den Zugang zu einem geregelten Kapitalmarkt mit Börsencharakter zu ermöglichen..... Der Venture Capital-Markt Potsdam hat für potentielle Anleger die Aufgabe, risikobereites Kapital aus den Ländern Berlin und Brandenburg und darüber hinaus zu sammeln und Unternehmen mit guten Gewinnchancen zuzuführen. Bei den Anlegern wird es sich vor allem um Personen und Institutionen handeln, die bereit und in der Lage sind, größere Abschnitte zu zeichnen, und die die Möglichkeit zur persönlichen Inaugenscheinnahme des Unternehmens haben. Der Venture Capital-Markt Potsdam ist folglich auch in dem Sinne Regionalbörse, als er dem Kapital in Berlin, Brandenburg und darüber hinaus rentable Investitionsmöglichkeiten erschließt. Dafür betreibt der Venture Capital-Markt selbst intensive "Investor Relations". Er stellt den Kapitalgebern das Unternehmen und den Unternehmer zusammen mit seinem Broker vor. Das Unternehmen legt einen Bericht über die bisherigen Geschäftsjahre vor, der von einem Wirtschaftsprüfer testiert und von einem Broker oder einer Investment-Bank unterschrieben ist. Die Börse übernimmt keine Prospekthaftung. Wirtschaftsprüfer und Broker haften im Rahmen ihrer "due diligence". Das Zulassungsverfahren sieht vor, daß ein Börsenvorstand über die Zulassung zum Venture Capital-Markt entscheidet. "Dieser besteht mehrheitlich aus Vertretern der Wirtschaft, der Venture Capital-Gesellschaften als Investment-Banken, Brokern, Vertretern des Landes Brandenburg und Vertretern der Hochschulen des Landes, die in der Gründungs- und Innovationsberatung Erfahrung haben. Vertreter der Geschäftsbanken gehören dem Börsenvorstand nicht an". Market Maker dieses Venture Capital-Marktes sollte die Seed Capital GmbH sein, eine Tochtergesellschaft der Technologiestiftung des Landes Brandenburg. Sie sollte für den Fall, daß sich der Markt als nicht liquide genug erweisen sollte, selbst Anteile, die am Markt angeboten werden, aufkaufen, wenn nicht sofort eine entsprechende Nachfrage vorliegt, und sie halten, bis ein Käufer gefunden ist. Die Sorge, daß dieser Venture Capital-Markt nicht liquide genug sein könnte¹⁶, scheint mir jedoch unberechtigt. Immerhin dürfte sich der Kapitalbedarf für Unternehmensgründungen, multipliziert man die Anzahl der Gewerbeanmeldungen mit dem durchschnittlichen Kapitalbedarf je Anmeldung von 250.000

¹⁶ Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Wirtschaft: Wagniskapital, a.a.O., S. 18.

DM, in allen neuen Bundesländern auf 43,5 Mrd. DM jährlich belaufen. Selbst wenn man davon ausgeht, daß 80% dieser Anmeldungen nicht an die Börse gehen, und die Unternehmensgründer nach dem Vorschlag 51% des Kapitals auch weiterhin halten sollen, so ergibt sich ein jährlicher Emissionsbetrag von rund 5 Mrd. DM und ein entsprechend der Anlagedauer steigender jährlicher Umsatz an Beteiligungstiteln.

Es ist auch nicht sinnvoll, einen staatlichen Market Maker aus ordoliberaler Prinzipientreue abzulehnen. Selbst in den USA, die zu den kapitalmarktorientierten Ländern und nicht wie Deutschland zu den bankenorientierten Ländern gehören, ist der Venture Capital-Markt mit Hilfe der Small Business Administration entwickelt worden. Es besteht also Handlungsbedarf beim Staat. Den Gedanken, daß sich auch die Universitäten an einem solchen Markt beteiligen könnten, füge ich nicht nur an, weil es in den Universitäten genügend Fachkenntnis gibt und weil FLÜGGE eine partielle Deckung des Eigenkapitalbedarfs bei Unternehmensgründung gegen Besicherung des Humankapitals darstellt. Ich füge diesen Gedanken auch an, um eine Brücke von unserem Thema zu Eugen Schmalenbach zu schlagen. Man erinnert sich, daß Eugen Schmalenbach eine "Anlagegemeinschaft der Kölner Universität" gründete, die als "Inflationsgesicherte Bank" arbeitete¹⁷. Währungsrisiken sind sicher nicht kleiner als die Risiken von Unternehmensgründungen.

E. Schluß

Wir haben von drei Potentialen gehandelt, die zusammen und richtig aufeinander abgestimmt eine neue Gründungsoffensive in Deutschland bewirken könnten:

- das Potential an kreativen Menschen
- das Potential an Wissen in Universitäten und Hochschulen
- das Potential an anlagebereitem Kapital.

Dieses Potential wird gegenwärtig nicht voll ausgeschöpft:

¹⁷ Kruk, M., Potthoff, E., Sieben, G.: Eugen Schmalenbach, Stuttgart 1984, S. 94.

- Es fehlt an Mut zur Selbständigkeit und an dem Willen, sich durchzusetzen. Es fehlt aber auch an einem organisierten "Arbeitsmarkt für Unternehmer"
- Es fehlt an der Fähigkeit und der Bereitschaft der Universitäten, neben dem notwendigen Wissen auch Mut und Durchhaltevermögen bei potentiellen Unternehmensgründern zu entwickeln
- Es fehlt an einer Kapitalmarktorganisation für Existenzgründer und junge Unternehmen.

Ansätze zur Schließung dieser Lücken sind vorhanden. Die Hochschulen und Universitäten spielen dabei eine wichtige Rolle. Es besteht Anlaß zu der Annahme, daß sie die Aufgabe erkannt haben und sich ihr nicht verschließen. Eine neue Gründungsoffensive wird aber nicht zustande kommen, wenn nur eine der Lücken geschlossen wird. Es ist ein integriertes Programm zur Förderung von Unternehmertum und Existenzgründungen erforderlich. Vielleicht ist es dieses integrierte Programm, das Bundeskanzler Kohl mit dem Wort von der "neuen Kultur der Selbständigkeit" umschrieben hat¹⁸. Daß eine solche Gründungsoffensive nicht den Beschäftigungseffekt haben wird, der dazu beiträgt, die Anzahl der Arbeitslosen bis zum Jahre 2000 zu halbieren, dürfte jedem klar sein¹⁹. Es ist ein langwieriger Prozeß, vorhandene Potentiale auszuschöpfen und Lücken bei den Potentialen zu schließen.

¹⁸ Kohl, H.: Unsere Gesellschaft braucht ein besseres Klima für Existenzgründer, in: Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Bulletin Nr. 89 vom 2. November 1995, S. 861ff., hier S. 863.

¹⁹ Zu einer ebenso skeptischen Sicht vgl. auch: Brüderl, J.: Wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 44. Jahrgang (1997), Heft 5, S. 426-435.