

Veröffentlichungsdatum: 12 Juni 2001

## **DIE SCHNELLE INTERNATIONALE AUSDEHNUNG NEUER HI-TECH-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND UND GROSSBRITANNIEN**

Zusammenfassung:

Zielsetzung dieses Forschungsprojektes war die Zusammenstellung quantitativer wie auch qualitativer Angaben über das Ausmaß der Auslands-Geschäftstätigkeit neugegründeter, unabhängiger deutscher und britischer Hi-Tech-Unternehmen. Es wurden das Vorhandensein und der Umfang internationaler Geschäftsbeziehungen erforscht, sowie die Geschwindigkeit, mit der diese Internationalisierung vorangetrieben wird. Als Vergleichsgruppe diente eine Gruppe nicht international tätiger Firmen. Weiterhin wurde der Einfluss der Außenhandelstätigkeit auf die Unternehmensleistung beobachtet. Als Indikatoren dienten jeweils der Umsatz des Unternehmens und die Steigerung des Personalbestandes.

### **Die wichtigsten Ergebnisse**

- Die Mehrzahl aller neuen deutschen und britischen Hi-Tech-Unternehmen verkauft ins Ausland. Für das typische Hi-Tech-Unternehmen stellt sich im Zusammenhang mit einer grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit nicht die Frage 'ob' sondern 'wann'.
- Junge deutsche und britische Hi-Tech-Firmen bauen schon bald nach der Unternehmensgründung Geschäftsbeziehungen zum Ausland auf. Ein Viertel der Stichprobe war bereits im ersten Geschäftsjahr international tätig. 80% der Stichprobe werden innerhalb von 10 Jahren nach der Firmengründung Geschäfte mit dem Ausland abschließen.
- Im Hinblick auf Umsatz, Zunahme des Personalbestandes und Mitarbeiter-Produktivität erscheinen auf dem internationalen Sektor tätige Firmen leistungsfähiger als ausschließlich im Inland agierende Firmen.
- Das Alter des Unternehmens, seine Größe bei der Gründung, in den Betriebsablauf integrierte Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten und bereits mit dem internationalen Sektor vertraute Firmengründer sind jeweils einflussreiche und positive Faktoren für die Aufnahme internationaler Geschäftsbeziehungen.
- Bei Unternehmen, mit betont individuellen Waren- oder Dienstleistungsangeboten bzw. auf dem Software-Sektor tätigen Firmen ist die Aufnahme einer grenzüberschreitenden Handelstätigkeit weniger wahrscheinlich.
- Neugegründete Hi-Tech-Unternehmen in Großbritannien haben im Durchschnitt höhere Umsätze im Ausland als deutsche, obwohl diese früher eine internationale Tätigkeit aufnehmen.

- Das Ausmaß der Internationalisierung eines Unternehmens wird stark von den Erfahrungen der Geschäftsleitung auf dem Exportsektor sowie vom Umfang der Zusammenarbeit des Unternehmens mit ausländischen Geschäftspartnern beeinflusst. In Unternehmen mit umfangreichen Exporterfahrungen ist im Normalfall eine intensivere internationale Verkaufstätigkeit zu finden.
- Deutsche und britische Exportfirmen konzentrieren ihre Tätigkeit in erster Linie auf europäische Märkte. Amerika steht jedoch an erster Stelle als Abnehmer für britische Exporte, während Frankreich der wichtigste Exportmarkt für deutsche Unternehmen ist.
- Die geschäftsführenden Firmengründer neuer deutscher Hi-Tech-Unternehmen sind generell weniger risikofreudig als ihre britischen Kollegen. Diese ausgeprägtere Risikoscheu kommt in den von ihnen gewählten Exportstrategien zum Ausdruck.
- Direktexporte und Exporte über eine Vertriebsorganisation sind für neue Hi-Tech-Unternehmen in Deutschland wie auch in Großbritannien die populärste Verkaufsmethode. Gegenwärtig werden mehr als 70% aller Exporte auf diese Art und Weise abgewickelt.
- Neugegründeten Firmen stellt sich auf dem Markt eine 'Unbekanntheits-Schranke' in den Weg. Dies bedeutet, dass Großunternehmen ungern direkt von neuen, kaum bekannten Firmen ohne nachweisbaren Markterfolg kaufen. Diese Schranke zwingt junge Hi-Tech-Firmen in vielen Fällen zur Einschaltung von Vertriebsorganisationen, obwohl dieser Absatzweg im Normalfall eine kostspieligere Alternative zum Direktverkauf darstellt.
- Es gilt als allgemein anerkannt, dass spekulative Kapitalgeber 'eine Nase' für erfolgreiche Unternehmen haben. Die Finanzmittel und der beratende Beistand derartiger Geldgeber steigern die Mitarbeiterproduktivität des Kapitalempfängers, tragen aber kaum zur Beschleunigung der Internationalisierung oder des Firmenwachstums bei, es sei denn, das Unternehmen hatte sich bereits vor dem Eintritt des Kapitalgebers zu Export-Aktivitäten entschieden. Die positiven Auswirkungen des beratenden Beistands von spekulativen Kapitalgebern auf die Unternehmensleistung sind bei britischen Firmen evidenter als in Deutschland.
- Bewilligungen oder Subventionen der öffentlichen Hand haben keine offensichtlichen positiven Auswirkungen auf den Absatz, den Personalbestand oder die Unternehmensleistung. Der Wissensstand in jungen Hi-Tech-Unternehmen hinsichtlich zur Verfügung stehender Fördermaßnahmen bzw. das Interesse an derartigen Projekten ist auch weiterhin sehr uneinheitlich.

- ENDE -

Tel: (0)20 7706 6772 Email: [Gmurray@london.edu](mailto:Gmurray@london.edu)