

Bericht der Deutsch-Britischen Stiftung

Überleben und Wachstum „jugendlicher“ Hightech-Unternehmen in Deutschland und dem Vereinigten Königreich, 1997–2003

Marc Cowling, Helmut Fryges, Georg Licht und Gordon Murray

Zusammenfassung

Dieser Bericht dokumentiert die Entwicklung von 600 unabhängigen, in Deutschland und dem Vereinigten Königreich zwischen 1987 und 1996 gegründeten, technologieintensiven Unternehmen (New Technology Based Firms, NTBFs) über einen Zeitraum von zwölf Jahren (1991–2003). Unsere Erkenntnisse zu diesen oft als „Hightech-Startups“ bezeichneten Unternehmen sind für die politischen Entscheidungsträger in den Bereichen Unternehmensgründung und Innovationen von erheblicher Bedeutung.

Es wurden folgende für Erfolg oder Misserfolg entscheidende Faktoren identifiziert:

Überlebenschancen von NTBFs

- Wenn NTBFs erst einmal fünf Jahre überlebt haben, besteht eine ungefähr 80%ige Wahrscheinlichkeit, dass sie auch nach zwölf Jahren noch wirtschaftlich aktiv sind.
- Die Gefahr des Scheiterns auf den dynamischen und wettbewerbsintensiven Hightech-Märkten ist, nach gelungenem Start, für junge technologieintensive Unternehmen geringer als allgemein angenommen.
- Trotz des 2000 einsetzenden Konjunkturrückgangs auf den Hightech-Märkten gelang den Unternehmen der Stichprobe überwiegend auch *weiterhin* eine Umsatzsteigerung und die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Über Erfolg und Misserfolg entscheidende Faktoren

- Im Vereinigten Königreich zeigte sich, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit umso höher ist, je mehr Personen an der Gründung beteiligt waren.
- In Deutschland korrelierte eine Frühphasenfinanzierung durch „Business Angels“ (die sich in jungen Unternehmen finanziell wie unternehmerisch engagieren) mit einer geringeren Überlebenswahrscheinlichkeit. Im Vereinigten Königreich ging die Finanzierung durch ein Venture-Capital-Unternehmen in einem fortgeschrittenen Stadium der Unternehmensentwicklung mit einer niedrigeren Überlebenswahrscheinlichkeit einher.
- Bei Unternehmen, die erprobte und allgemein gebräuchliche Techniken nutzten – eine eher konservative Strategie, die häufiger von Unternehmen im Vereinigten Königreich verfolgt wurde –, ergab sich eine geringere langfristige Überlebensquote.
- In kleinen Hightech-Unternehmen sind der Erwerb und die Pflege von Managementkompetenzen nach wie vor von weit reichender Bedeutung sowohl für das Überleben als auch für das Wachstum. So erhöhen beispielsweise länger bestehende und nicht behobene Managementdefizite (Deutschland) und Schwächen in der Finanzkontrolle (Vereinigtes Königreich) das langfristige Risiko eines Scheiterns.

Leistungsvergleich deutscher und britischer NTBFs

In den ersten fünf Wachstumsjahren bis 1997 wiesen britische Startups im Allgemeinen eine bessere Performance auf als deutsche Hightech-Unternehmen, zwischen 1997 und 2002 verhielt es sich umgekehrt.

- Insgesamt war das typische deutsche Unternehmen erfolgreicher als ein vergleichbares britisches Unternehmen. In den ersten zehn Jahren seit Gründung wuchs das deutsche Median-Unternehmen um das Elffache, gegenüber einem achtfachen Wachstum im Vereinigten Königreich.
- Im Jahr 2003 (also im 12. Jahr) hatte das deutsche Median-Unternehmen 12 Beschäftigte, im Vereinigten Königreich waren es 10 Personen.
- Die deutschen NTBFs in der Stichprobe schufen in jedem der beiden aufeinander folgenden Fünfjahreszeiträume *mehr* Arbeitsplätze in *mehr* Technologiesektoren als die britischen Unternehmen.

Unsichere Erfolgsprognosen

- Es ist *nicht* möglich, anhand früher Wachstumsmuster zutreffend vorauszusagen, welche Unternehmen auch auf lange Sicht einen steilen Wachstumspfad beschreiten werden. Bei Unternehmen mit einem schnellen Wachstum im ersten Fünfjahreszeitraum erwies sich eine Aufrechterhaltung dieser außergewöhnlichen

Performance als wenig wahrscheinlich. Wesentlich ist, dass zukünftig erfolgreiche Unternehmen in ihren Anfangsjahren noch nicht identifiziert werden können. Dies hat wichtige politische Implikationen im Hinblick auf die Unterstützung und die Beratung kleiner Unternehmen.

- Das im Rahmen der Lissabon-Strategie beschriebene europäische Dilemma (Europäische Kommission, 2000) besteht nach wie vor darin, dass die Volkswirtschaften der Mitgliedsstaaten keine nennenswerte Anzahl so genannter „Gazellen“ hervorbringen (d.h. junger Unternehmen, die über mehrere Jahre anhaltend schnell wachsen und auf diese Weise zu großen und global dominierenden Unternehmen werden).
- Während die fünf größten Unternehmen in unserer zweiten Erhebung einen jährlichen Gesamtumsatz von 203 Millionen Euro erzielten und insgesamt 1.830 Mitarbeiter beschäftigten, liegt der eigentliche Wert der befragten Unternehmen in ihrer *Gesamtwirkung* auf die Wirtschaft des Heimatlandes. In Deutschland und dem Vereinigten Königreich wurde der größte volkswirtschaftliche Nutzen durch den kumulativen Beitrag mehrerer Tausend Unternehmen mit eher moderaten Wachstumsraten geschaffen. Politische Vorgaben müssen dieser etwas nüchternen Realität Rechnung tragen.

Die Bedeutung der Internationalisierung als „Ursache und Wirkung“

- Obwohl Deutschland den Ruf einer führenden Exportnation genießt, sind britische Unternehmen nach wie vor globaler ausgerichtet als vergleichbare deutsche Unternehmen. Im Jahr 2003 exportierten 72% aller britischen Unternehmen der Stichprobe, gegenüber 60% der deutschen Unternehmen.
- Britische Exporteure bedienten im Durchschnitt 16 ausländische Märkte, deutsche hingegen nur elf.
- Die Exporte machten für die international tätigen Unternehmen im Vereinigten Königreich nahezu die Hälfte des Gesamtumsatzes aus, gegenüber einem knappen Drittel bei den deutschen Unternehmen. Außerdem blieb der deutsche Exportschwerpunkt gegenüber dem britischen stark eurozentrisch. Zum Beispiel waren für Exporteure aus dem Vereinigten Königreich die USA der wichtigste Auslandsmarkt, für deutsche Exporteure war es die Schweiz.
- Unternehmen mit internationalen Geschäftsaktivitäten erzielten im Durchschnitt höhere Umsätze, tätigten mehr Investitionen und beschäftigten mehr Mitarbeiter (FuE-Mitarbeiter wie auch Nicht-FuE-Mitarbeiter).
- International agierende Unternehmen wuchsen außerdem schneller, gemessen am Umsatz- und Beschäftigtenwachstum.
- Während die Internationalisierung in den ersten fünf Jahren des Bestehens der untersuchten Unternehmen zu einem schnelleren Wachstum führte, war sie *keine* treibende Kraft für anhaltendes Wachstum. Die ökonometrische Analyse ergab, dass Unternehmen mit überdurchschnittlichem Humankapital und technischer Kompetenz schneller wuchsen. Diese Unternehmen wiesen auch umfangreichere internationale Geschäftsaktivitäten auf. Allerdings erwiesen sich Exporte mit der Zeit als *Resultat* der besseren Performance dieser Unternehmen, nicht jedoch als *Ursache* ihres schnelleren Wachstum.

Wo sind die neuen Weltmarktführer Europas?

- Es ist bedauerlich, dass in einer relativ großen Stichprobe von britischen und deutschen Hightech-Startups nur sehr wenige „Gazellen“ ermittelt werden konnten. Der Schwerpunkt unserer Studie lag zwar auf dem langfristigen Wachstum europäischer Unternehmen. Dennoch bleibt die Frage, warum die USA anscheinend so viel besser abschneiden, wenn es darum geht, Generationen von global operierenden Unternehmen hervorzubringen, die neue Technologiepotenziale nutzen?
- Uns steht nun ein Kriterienraster zur Verfügung, welches das Umfeld, das Handeln und die Konsequenzen des Verhaltens von NTBFs in zwei bedeutenden europäischen Volkswirtschaften beschreibt. Dieses Kriterienraster kann und sollte zu einem Vergleich mit dem Verhalten und der Performance US-amerikanischer Unternehmen herangezogen werden. Wir hoffen, dass unsere Studie wesentlich zu einem besseren Verständnis eines Aspekts beiträgt, der für das künftige wirtschaftliche Wohlergehen eines von Dynamik und Unternehmergeist geprägten Europas zentral ist.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Annette Birkholz
Anglo-German Foundation/Deutsch-Britische Stiftung
Hackescher Markt 1, D-10178 Berlin
Tel +49 30 2063 4985, Fax +49 30 311 099 20
E-mail ab@agf.org.uk, Website www.agf.org.uk

Dr. Georg Licht
Head of Department of Industrial Economics and International Management,
Centre for European Economic Research (ZEW)
L 7, 168161 Mannheim, Germany
Tel +49 62 1123 5177, Mobile +49 16 3623 5177, E-mail licht@zew.de

Dr. Gordon Murray
Professor of Management, School of Business and Economics, University of Exeter
Streatham Court, Rennes Drive, Exeter EX4 4PU, UK
Tel Office (PA Carole Marshall) +44 1392 264501/263458, Mobile +44 793 915 5775,
E-mail gmurray@ex.ac.uk

Hinweis für die Redaktion:

Die Deutsch-Britische Stiftung trägt zur politischen Entscheidungsfindung in Deutschland und Großbritannien bei, indem sie vergleichende Forschungsprojekte im Bereich Wirtschafts-, Umwelt- und Sozialpolitik fördert. Neben regelmäßigen Publikationen werden von der Stiftung Konferenzen, Seminare und Vorträge organisiert und unterstützend begleitet. Ziel ist es, den Ideen-, Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen deutschen und britischen Experten aus Theorie und Praxis anzuregen und den Transfer von Best Practice zu fördern.

Rezensionsexemplare des Berichtes können Sie bei der Deutsch-Britischen Stiftung anfordern. Es besteht auch die Möglichkeit, den Bericht unentgeltlich direkt von der Website der Stiftung herunterzuladen. Gedruckte Exemplare können Sie auf unserer Website per Kreditkarte bestellen.

Die Autoren des Berichts:

Marc Cowling, Institute for Employment Studies, University of Sussex (and visiting professor, University of Exeter), UK; Helmut Fryges, Centre for European Economic Research (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung), Germany; Georg Licht, Centre for European Economic Research (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung), Germany; und Gordon Murray, School of Business and Economics, University of Exeter, UK.