



## Aktueller Kommentar



### „Gründerland Deutschland“: Was sollten wir von Silicon Valley lernen?

1. März 2010

**Die Initiative „Gründerland Deutschland“ will die Zahl der Gründungen erhöhen. Das ist ein guter Start. Aber sie sollte noch weitergehen, denn nicht die Zahl der Startups ist entscheidend, sondern deren Innovationskraft und Fähigkeit, sich am Markt durchzusetzen.**

Die Bundesregierung will mit der neuen Initiative „Gründerland Deutschland“ den Deutschen mehr Lust auf selbständige oder unternehmerische Aktivitäten machen. Durch ein ganzes Maßnahmenbündel – von Öffentlichkeitsarbeit bis zur Neuauflage des High-Tech Gründerfonds – soll der Gründungsgedanke gefördert werden.

Die USA gelten vielen als Vorbild in Sachen Gründungskultur. Das hat zwei Gründe: Zum einen gibt es in keiner anderen entwickelten Ökonomie einen höheren Anteil an Startups. Gerade bei den besonders interessanten Gründungen in High-Tech-Branchen konnten die USA die Gründungsaktivität in den letzten Jahren ausbauen, während sie in Deutschland zurückgegangen ist (Chart).

Zum anderen gelingt es jungen Unternehmen in den USA immer wieder ganz nach oben zu kommen. Der Aufstieg Googles von einem Silicon-Valley-Startup zur gefragten Suchmaschine im Internet ist wohl das bekannteste Beispiel.

Wir haben uns in einer Untersuchung die Gründungsdynamik in den USA genauer angeschaut. Welche Lehren lassen sich aus den US-Erfahrungen für Deutschland ziehen?

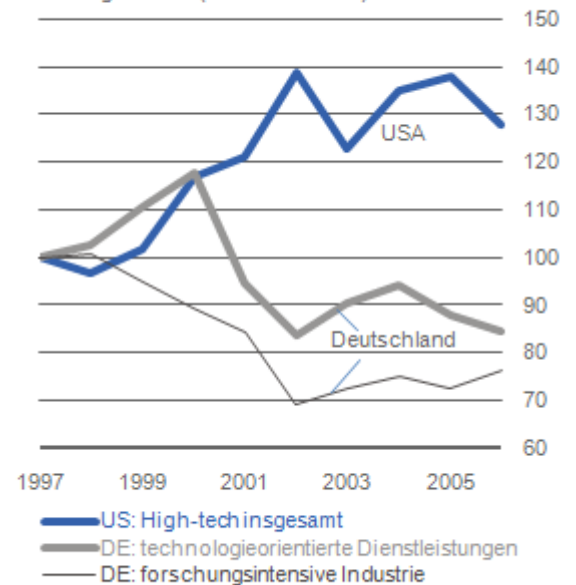
Direkte Fördermaßnahmen haben bloß begrenzte Bedeutung. In den USA stellt der Staat nur rund 1,5% der Gründungsfinanzierung bereit. Banken und Kreditkartengesellschaften finanzieren – entgegen vieler Vorurteile – mit 39% den Löwenanteil. Auch hat die Zusammenarbeit mit staatlichen Forschungseinrichtungen für innovative US-Startups eine geringere Bedeutung als etwa die Kooperation mit Universitäten oder anderen Unternehmen.

Zudem erfüllen Investoren und Kreditgeber eine wichtige Kontrollfunktion: Wen sie finanzieren, der hat im Schnitt eine niedrigere Ausfallwahrscheinlichkeit, schließlich geht jedem Engagement eine intensive Prüfung voraus. Der Marktmechanismus ist also notwendig, um gute von schlechten Geschäftsideen zu trennen, und darf nicht durch staatliche Eingriffe verzerrt werden.

Gleichwohl bleiben Unternehmensgründungen sehr riskant. In den USA überleben weniger als 30% der Startups mehr als 10 Jahre. Scheitern ist also die Regel, nicht die Ausnahme. Daher ist es wichtig, den Prozess der Insolvenz, d.h. dessen finanzielle und gesellschaftliche Härten, für die Betroffenen zu mildern. Die Initiative „Gründerland Deutschland“ nimmt diesen Gedanken auf, konzentriert sich aber zu sehr auf den Gründer (z.B. durch die Idee, die Frist zur Restschuldbefreiung zu halbieren). Hier gilt es, den gesamten Insolvenzprozess effizienter zu gestalten. In den USA profitieren auch die Gläubiger: Sie erhalten rund  $\frac{3}{4}$  ihrer Forderungen bei einer Unternehmensinsolvenz zurück; in Deutschland nur etwas mehr als die Hälfte.

#### Inspiration gebraucht

Gründungsaktivität (Index 1997=100)



Quellen: DB Research, Failie, KIAA, ZEW, 2009

Daneben gilt es, weitere regulatorische und bürokratische Hemmnisse für Startups zu senken. In Deutschland sind die Kosten der Unternehmensgründung beispielsweise deutlich höher als in den USA oder vielen anderen Ländern. Hier sollte die Initiative „Gründerland Deutschland“ in Zukunft noch mutigere Akzente setzen.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Gründungen in den USA und Deutschland ist die Motivation. Während viele Gründer in den USA vor allem mehr Geld verdienen wollen, steht in Deutschland häufig der Wunsch nach Selbstverwirklichung im Vordergrund. Idealerweise sollten Gründer beides erreichen können, aber das ist nicht immer möglich. Manchmal stehen diese Ziele im Konflikt, beispielsweise bei der Frage ob man die Beteiligung eines Venture-Capital-Fonds akzeptiert. Dessen Beteiligung steigert in der Regel die Wachstumsaussichten und den wirtschaftlichen Erfolg, beschneidet aber auch die Entscheidungshoheit des Gründers.

Die Initiative „Gründerland Deutschland“ will die Zahl der Gründungen erhöhen. Das ist ein guter Start. Aber sie sollte noch weitergehen, z.B. beim Bürokratieabbau und der Reform des Insolvenzprozesses. Auch der kommerzielle Erfolg sollte stärker in den Vordergrund rücken. Gründungen sind kein Selbstzweck: Sie entfalten ihre positive Wirkung nur, wenn sie sich auch am Markt durchzusetzen. Es geht also grundsätzlich darum, eine moderne, wettbewerbsfähige und dynamische Wirtschaft zu fördern, in der es innovativen Startups leichter fällt, zu wachsen und Gewinne zu machen. Erfolgreiche Startups sind zudem die beste Werbung für eine dynamische Gründungskultur: Richtige Vorbilder überzeugen stärker als jede Öffentlichkeitsarbeit.

Siehe auch:

[Mutige neue Firmen: High-Tech-Gründungen in den USA](#)

Die Aktuellen Kommentare im Audio-Format finden Sie [hier...](#)



Thomas Meyer (+49) 69 910-46830

[...mehr zum Research-Bereich eResearch](#)

[Aktuelle Kommentare - Archiv](#)

© Copyright 2010. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.