

Unternehmertum im Fokus

Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) und IfM Bonn

Ausgabe 02/20

Gründungsprozesse und der Einfluss von Krisen

Andrea M. Herrmann, Teita Bijedić, Jonas Löher, Sebastian Nielen, Nadine Schlömer-Laufen

Zusammenfassung

Krisen haben eine beschleunigende Wirkung auf Gründungsprozesse. Dies belegt die Analyse von Gründungen während der Finanzkrise 2007/09 und könnte bedingt auch in der Corona Pandemie gelten. Die Dauer des Gründungsprozesses wird grundsätzlich aber auch vom Innovationsgrad des Gründungsvorhabens, der Branche sowie vom Land, in dem die Gründung vorgenommen wurde, beeinflusst.

"Not macht erfinderisch" – so der Volksmund. Krisenperioden können den Gründergeist wecken – ob aufgrund von drohender Arbeitslosigkeit oder im Zuge von neuen Geschäftsmöglichkeiten, die sich durch die Krise ergeben.

Um abzuschätzen, wie sich Krisen auf die Umsetzung von Gründungsplänen auswirken, gehen wir folgenden Fragen nach:

- (1) Wie verlaufen Gründungsprozesse im Allgemeinen und wie viel Zeit müssen die Gründer und Gründerinnen für die einzelnen Schritte aufwenden?
- (2) Welche Faktoren beeinflussen die Dauer des Gründungsprozesses?
- (3) Wie wirkt sich eine akute wirtschaftliche Krisensituation auf den Gründungsprozess und die frühe Unternehmensentwicklung aus?

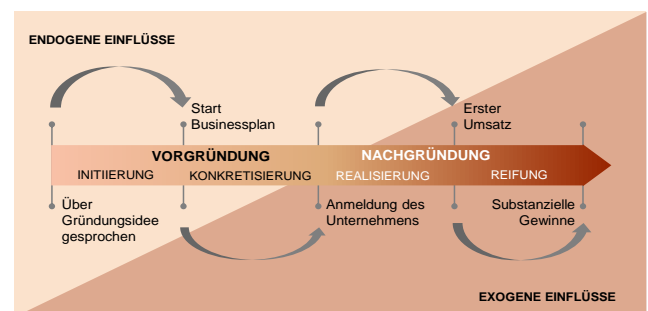
Basis für die Auswertung war der ‚Perfect Timing‘ Datensatz (<https://projectfires.eu/work-packages/work-package-5/>). Darin wurden Gründer und Gründerinnen aus der Informations-technologie sowie den alternativen Energien in Deutschland, USA, Italien und Großbritannien retrospektiv zu ihrem Gründungsprozess befragt. Ziel war es, die wesentlichen Meilensteine von Neugründungen sowie deren Einflussfaktoren zu erfassen.

Gründungsdauer äußerst heterogen

Um zu beantworten, wie lange eine Neugründung dauert, gilt es zunächst die Phasen, die ein Gründer bzw. eine Gründerin im Zuge der Gründung durchläuft, zu bestimmen und an konkreten Ereignissen festzumachen: Dazu gehört zunächst die Vorgründungsphase – der Zeitraum vom erstmaligen Gespräch über die Gründungsidee bis hin zur Anmeldung des Unternehmens. Anschließend folgt die Nachgründungsphase, die sich in eine Realisierungs- und Reifungsphase unterteilen lässt.

Während die Realisierungsphase mit der Generierung erster Umsätze abgeschlossen ist, endet die Phase der Reifung mit der Erwirtschaftung substanzieller Gewinne (während drei aufeinanderfolgender Monate).

Prozessmodell der frühen Unternehmensentwicklung



© IfM Bonn 20 1906 003

Quelle: Bijedić et al. (2020).

Aus der Abfolge der einzelnen Phasen lassen sich Aussagen zum (idealtypischen) Verlauf und zur Dauer des Gründungsprozesses ableiten.

Im Durchschnitt dauert es bei den von uns untersuchten 524 Neugründungen rund 29 Monate, bis aus einer Idee ein Unternehmen entsteht, das substanzielle Gewinne erwirtschaften konnte. Davon entfallen durchschnittlich ungefähr 12 Monate auf die Vorgründungsphase, 6 Monate auf die Realisierungsphase und knapp 11 Monate auf die Reifungsphase. Die Gesamtzeit der Gründung variiert jedoch stark: Während einige Neugründungen nach wenigen Monaten bereits die Gewinnzone erreichen, waren es in anderen Fällen mehrere Jahre.

Vor allem drei Faktoren haben Einfluss auf die Gründungsdauer

Von allen untersuchten Gründungsumständen haben insbesondere der Innovationsgrad, sowie die Branche und das Gründungsland einen Einfluss auf die Geschwindigkeit des Gründungsprozesses.

Je innovativer ein Geschäftsmodell desto länger dauert der Gründungsprozess: So weisen Gründungen, die auf radikalen Innovationen beruhen, eine um bis zu neun Monate längere Realisierungsphase auf.

Dies ist wenig überraschend, benötigen radikale Innovationen in der Regel mehr Zeit, um das zum Zeitpunkt der Markteinführung noch weitgehend unbekanntes Produkt bzw. die Dienstleistung am Markt zu etablieren. Darüber hinaus dauern Gründungen in den alternativen Energien fast neun Monate länger als Gründungen im Bereich der Informationstechnologie. Dies ist insbesondere durch eine längere Realisierungsphase bedingt, da die Neuentwicklung von Produkten alternativer Energien oftmals mit dem Bau entsprechender Anlagen (wie etwa im Falle von Biogas) einhergeht, der i. d. R. Zeit bedarf. Schließlich zeigt sich auch, dass Gründungsprozesse in den USA eine um mehr als drei Monate längere Vorgründungsphase aufweisen als in Deutschland. Eine mögliche Erklärung ist, dass Gründerinnen und Gründer in den USA eher dazu bereit sind, sich auf ein Gründungsvorhaben einzulassen. Deutsche Gründer und Gründerinnen hingegen wagen es in der Tendenz erst, eine sichere Beschäftigung aufzugeben, wenn sie genau wissen, worauf ihre Unternehmensgründung hinauslaufen soll. Daher treffen die Deutschen dann möglicherweise auf weniger Herausforderungen, was den Gründungsprozess von Beginn an beschleunigt.

Einflussfaktor Krise

Zur Analyse des Einflusses von Krisen auf die Gründungsdauer schauen wir uns die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2007 bis 2009 genauer an. Interessanterweise haben die Krisenjahre – als einziger der untersuchten Gründungsstände – eine beschleunigende Wirkung: So ist der gesamte Gründungsprozess bei Unternehmen, deren Gründung erstmalig in den Krisenjahren 2008 oder 2009 besprochen wurde, im Schnitt über 10 Monate kürzer als bei Gründungen in der Vorkrisenzeit.

Der beschleunigende Effekt bleibt zwar auch in den Jahren nach der Krise bestehen, nimmt aber ab. Möglicherweise sind Gründer und Gründerinnen in Krisenzeiten bspw. aufgrund drohender Arbeitslosigkeit eher bereit alles auf eine Karte zu setzen und die Gründung zu wagen. Der erhöhte Erfolgsdruck verkürzt die Vorgründungsphase dann um durchschnittlich sechs Monate – also den Zeitraum, der durch Ereignisse geprägt ist, die der Gründer oder die Gründerin überwiegend selbst beeinflussen kann. Und auch die Reifungsphase verkürzt sich um 3 Monate, deren Ereignisse (insbesondere das wachsende Interesse für das neue Produkt/die neue Dienstleistung am Markt) durch die Gründer nur noch bedingt beeinflussbar sind.

Inwieweit dieses Ergebnis auf die Corona-Pandemiekrise übertragbar ist, lässt sich aktuell noch nicht gänzlich beurteilen. Beide Krisen sind unterschiedlich, sowohl in ihren Ursachen als auch insbesondere in ihren Auswirkungen auf bestimmte Branchen: So ist in einigen Sektoren die Nachfrage in der Corona Pandemie komplett eingebrochen, während andere mit geringfügigen Einbrüchen glimpflich davonkommen oder sogar profitieren.

Auch deshalb ist davon auszugehen, dass das Gründungsgeschehen insbesondere in stark betroffenen Branchen auf kurze Sicht zunächst rückläufig sein wird, da Gründungsinteressierte ihre Pläne entweder aufgeben oder verschieben werden. Mittelfristig – also nach Abflauen der akuten Krise – ist davon auszugehen, dass diese aufgeschobenen Gründungspläne realisiert werden, was zu einem kurzfristigen Anstieg des Gründungsgeschehens führen kann (Welter et al. 2020). In Branchen mit großen Strukturbrüche ist anzunehmen, dass viele der aufgeschobenen Gründungsprojekte mittelfristig (in der ursprünglich geplanten) Form aufgegeben werden, weil sie aufgrund der Umbrüche nicht mehr von Relevanz sind. Anders dürfte es sich in weniger stark betroffenen Branchen darstellen: Hier ist anzunehmen, dass es keinen starken Einbruch des Gründungsgeschehens geben wird. Vielmehr ist davon auszugehen, dass einige Gründerinnen und Gründer an ihren Gründungsplänen festhalten und diese vermutlich ähnlich schnell umsetzen, wie die von uns untersuchten Gründungen in der Finanzkrise. Zudem ist anzunehmen, dass die Corona Pandemie zukünftig auch zu gänzlich neuen Geschäftsmodellen und unternehmerischen Gelegenheiten führen kann, weil die Corona-Krise in vielen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, sozialen und kulturellen Bereichen vermutlich starke Folgewirkungen durch Präferenz- und Verhaltensänderungen haben wird.

Andrea M. Herrmann ist Associate Professorin an der Universität Utrecht (Niederlande). Dr. Teita Bijedić, Dr. Jonas Löher und Dr. Sebastian Nielen sind wissenschaftliche Mitarbeiter am IfM Bonn, Dr. Nadine Schlömer Laufen ist Projektleiterin am IfM Bonn.

Weiterführende Studien:

Bijedić, T.; Löher, J.; Nielen, S.; Schlömer-Laufen, N.; Herrmann, A.M.; Zimmermann, M. (2020): Von der Idee bis zum Gewinn – eine empirische Analyse der Entwicklungsprozesse von Neugründungen, in: IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 281, Bonn.

Held, L.; Herrmann, A.; Mossel, A. (2018): Team formation processes in new ventures, in: Small Business Economics, Vol. 51, S. 441-464.

Vogel, P. (2016): From Venture Idea to Venture Opportunity, in: Entrepreneurship Theory & Practice, DOI: 10.1111/etap.12234.

Welter, F.; Wolter, H.-J.; Kranzusch, P. (2020): Vorläufige Einschätzungen des IfM Bonn zu den wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronaviruspandemie auf den Mittelstand. Stand 26. März 2020, IfM Hintergrundpapier, Bonn.

Impressum

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind ausschließlich die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Hrsg.: **Prof. Dr. Friederike Welter** (IfM Bonn, Universität Siegen)
Prof. Dr. Jörn Block (FGF e.V., Universität Trier, Universität Witten/Herdecke)

V.i.S.d.P.: **Dr. Jutta Gröschl** (IfM Bonn).
Ulrich Knaup (FGF e.V.)

Websites: www.ifm-bonn.org

www.fgf-ev.de