

Versuch, Irrtum, Erfolg: Seid hungriger!

Eine Unternehmensgründung ist kein einfacher Weg – für innovative Köpfe aber der beste

Sarah Meixner

Freie Redakteurin

Deutschland steht 2016 gut da: fast 43 Millionen Erwerbstätige [1], knapp 77.000 neue Patentanmeldungen [2], steigende Exportzahlen [3], und die Wirtschaft soll weiter brummen. Aber wie so oft im Leben hat jede Medaille ihre zwei Seiten: In diesem Fall gibt es zu wenige Neugründungen.

2015 wurden knapp 125.000 Betriebe neu gegründet, deren Rechtsform und Beschäftigtenzahl auf eine größere wirtschaftliche Bedeutung schließen lassen. In Zahlen sind das 0,6 % mehr als im Jahr 2014. Schlechter sieht es allerdings bei den neu gegründeten Kleinunternehmen aus: Deren Zahl ging um 5,8 % auf rund 198.000 zurück. Das passt zum bundesweiten Trend, denn insgesamt sank die Gesamtzahl der Gewerbeanmeldungen im Jahr 2015 auf knapp 707.000, was 2,1 % weniger als 2014 entspricht [4].

Auch die Zahl der gewerblichen Existenzgründungen ging zurück: So lag sie im Jahr 2015 bei etwa 298.500, was einem Minus von rund 11.300 entspricht, bzw. 3,7% niedriger als im Vorjahr, und der fünfte Rückgang seit 2011 ist [5].

Weniger Neugründungen: ein Erklärungsversuch

Ist ein Volk (scheinbar) satt, wird der Einzelne bequem, sucht sich einen sicheren und

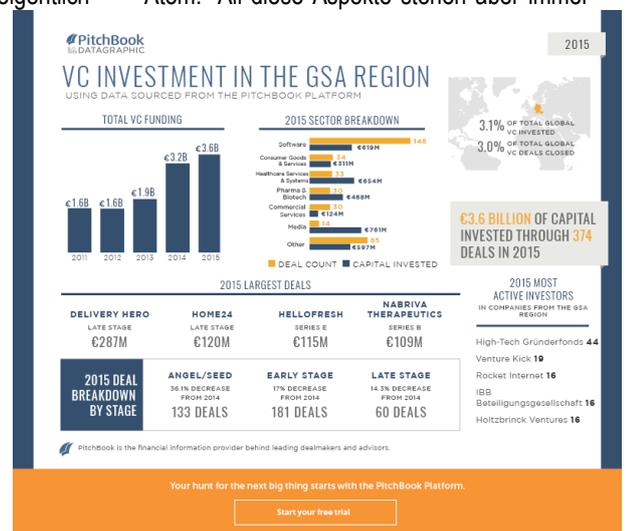
bequemen Hafen, also einen Arbeitsplatz mit festem Gehalt und bezahltem Urlaub. Im Umfeld von Unternehmensgründungen zeigt sich dann der Schatten, den die eigentlich wachsende Wirtschaft wirft: sinkende Gründerzahlen, kaum noch interessante Start-ups, dadurch weniger Innovationen und dadurch der drohende Effekt inklusive Angst, weltweit den Anschluss zu verlieren. In diesem Moment schweift der Blick meist gen USA, wo Internetunternehmen wie Google oder Einzelunternehmer wie Elon Musk zum Beispiel der deutschen Automobilindustrie nicht erst seit gestern das Leben schwer machen.

Life Science: bietet viel Potenzial, braucht aber auch Wagemut

Günter Steffen, Fondsmanager beim Zukunftsfonds Heilbronn, sieht aber mehr als diese deutsche Vorzeigebranche. Er ist Experte für die zukunftssträchtige Life-Science-Branche, begleitet auch den zweiten **Life Science Management Kongress** im Oktober 2016 in Heilbronn und freut sich auf viele neugierige Teilnehmer.

Worauf Neugründer in diesem hochspannenden Bereich der biomedizinischen Industrie achten sollten, fasst der Experte – selbst mit viel Erfahrung im Kontext Neugründung und Life Science ausgestattet – prägnant zusammen: „Überzeugt sein von der eigenen Idee. Bereit sein, Opfer zu bringen – privat, beruflich und finanziell. Den Bedarf ermitteln und den Markt gründlich erproben. Einen Partner mit einer anderen Sicht und Begabung an der Seite haben, denn ein wissenschaftliches und ein

marktorientiertes Talent ergeben ein prima Paar. Und natürlich die Finanzierung sicherstellen – und zwar eine mit einem langen Atem.“ All diese Aspekte stehen aber immer



(Quelle: PitchBook)

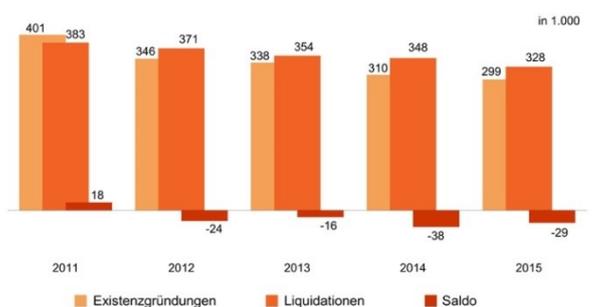
in einem noch größeren Kontext, und der lautet: Ab wann ist das Produkt verkäuflich?

Groß, stark und finanzsicher werden: es kann sich lohnen

Das Thema Verkäuflichkeit interessiert natürlich auch potenzielle Investoren. Erfreulicherweise gibt es zum Top-oder-Flop-Kriterium „Finanzierung“ Fortschritte in Deutschland: zum einen existiert nach wie vor der **High-Tech-Gründer-Fonds** als größter hiesiger Investor (siehe Grafik von PitchBook). Zum anderen gibt es immer mehr **Business-Angels-Netzwerke**, genauso wie steigendes Venture Capital mit dem notwendigen langfristigen Horizont.

So beliefen sich die Risikokapital-Investitionen 2015 in Deutschland gegenüber 2014 immerhin auf 900 Millionen Dollar, was einem Plus von 30 Prozent und einer Gesamtsumme von 3,9 Milliarden Euro entspricht. Ein Vergleich mit den USA zeigt Deutschland allerdings wieder seine Grenzen auf: Dort haben Investoren allein im Silicon Valley im

Gewerbliche Existenzgründungen, Liquidationen und deren Saldo 2011 bis 2015 in Deutschland



(Quelle: IfM Bonn)

vergangenen Jahr insgesamt knapp 34 Milliarden Dollar in fast 2.000 Deals gesteckt [6].

Föderalistische Strukturen hemmen Innovationswettbewerb

Warum derartige Summen bzw. Förderungen hierzulande nicht in dem Umfang funktionieren wie über dem Atlantik, das ist auf unterschiedliche Strukturen und föderale Eigenarten zurückzuführen. „Bayern ist hier auch als Vorbild zu nennen, hat viele Milliarden zum Beispiel in Finanzierungsgesellschaften gesteckt, die nun von cleveren Unternehmensgründern zurückkommen. Baden-Württemberg ist eher im Mittelfeld unterwegs, Thüringen und Brandenburg spielen in der unteren Liga – obwohl dort viele Menschen mit tollen Ideen sitzen“, berichtet Fondsmanager Günter Steffen aus seinem Alltag. Einen Anreiz für großzügigere und mehr Fördermittel wären an dieser Stelle steuerliche Erleichterungen für die Geldgeber. Eine Idee, um Risikobereitschaft zu unterstützen: Verluste von der Steuer absetzbar machen. Und mit dem eingesetzten Kapital lassen sich weitere Cluster mit sicherem Wachstum schaffen, die als Keimzellen überlebensfähig sind und Wirtschaftsregionen langfristig voranbringen.

Der alte Weg ist tot - lang lebe das Disruptive

Die Zeichen der Zeit erkannt haben auch die Unternehmen im Heilbronner Zukunftspark, wo z. B. unter dem Dach der Xenios AG mit der Entwicklung einer künstlichen Lunge ein weltweites Alleinstellungsmerkmal und eine echte Nachfrage geschaffen wurde – und das, obwohl die Region Heilbronn zuvor wenig medizintechnikaffin war. Es gilt also: Deutschland braucht Treiber. Keine Getriebenen. Denn der alte Weg ist tot. Es gibt so viele disruptive Innovationen, die alles auf den Kopf stellen und etablierte Produkte, Dienstleistungen und Unternehmen verdrängen werden. Genau jetzt. Und wer das erleben will, sollte mutig sein. Und Neues wagen.

Literaturhinweise

- [1] *Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 001 vom 04.01.2016*
- [2] *Deutsches Patent- und Markenamt, Statistiken, Patente, Stand vom 09.03.2016*
- [3] *Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 126 vom 08.04.2016*
- [4] *Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 115 vom 31.03.2016*
- [5] *Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Gründungen und Liquidationen im gewerblichen Bereich*
- [6] *Visual insight into 2015 VC activity in major U.S. markets, PitchBook January 13, 2016*