

Kurzfassung

Von der Idee bis zum Gewinn – eine empirische Analyse
der Entwicklungsprozesse von Neugründungen

von Teita Bijedić, Jonas Löher, Sebastian Nielen, Nadine Schlömer-Laufen,
Andrea M. Herrmann unter Mitarbeit von Maximilian Zimmermann

IfM-Materialien Nr. 281

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Kurzfassung

Die vorliegende Studie analysiert den frühen Prozess der Gründung in den Branchen alternative Energien und Informationstechnologie. Betrachtet wird dabei der gesamte Gründungsprozess: Vom Zeitpunkt des ersten Gesprächs über die Gründungsidee bis zu den ersten substanziellen Gewinnen, sowie die jeweils hierfür benötigte Zeit.

Sechs von zehn Gründungen folgen dem klassischen Gründungsverlauf

Eine Mehrheit der Gründerinnen und Gründer weist den klassischen Gründungsverlauf auf: Nachdem über die Idee gesprochen wurde, erstellen sie einen Businessplan und melden ihr Unternehmen an. Anschließend generieren sie erste Umsätze und werden profitabel. Jedoch weichen vier von zehn Unternehmen von diesem Verlauf ab: Sie verzichten entweder gänzlich auf einen Businessplan oder erstellen diesen zu einem anderen Zeitpunkt innerhalb des Gründungsprozesses. Insgesamt konnten vier unterschiedliche Gründungsverlaufstypen identifiziert werden.

Businessplan wird aus unterschiedlichen Gründen erstellt

Der Businessplan scheint unterschiedliche Funktionen zu haben: Während einige Gründerinnen und Gründer diesen eher als internes Planungs- und Steuerungswerkzeug nutzen, verwenden andere diesen eher als Informations- und Kommunikationsmittel, beispielsweise um Kapitalgeber zu überzeugen. Gründer und Gründerinnen mit weniger komplexen Geschäftsmodellen und solche, die nicht auf externe Kapitalgeber angewiesen sind, verzichten dagegen teilweise gänzlich auf einen Businessplan.

Profitables Geschäftsmodell in weniger als zweieinhalb Jahren

Im Durchschnitt dauert es rund 29 Monate, bis aus einer Idee ein Unternehmen entsteht, das substanzielle Gewinne erwirtschaftet. Davon entfallen durchschnittlich 12 Monate auf den Zeitraum bis zur Anmeldung des Unternehmens. Ab diesem Zeitpunkt dauert es durchschnittlich weitere 17 Monate, bis substanzielle Gewinne erwirtschaftet werden. Die Gesamtdauer der Gründung kann jedoch stark variieren: Während einige Gründungstypen nach einem guten Jahr bereits die Gewinnzone erreichen, sind es in anderen Fällen fast vier Jahre.

Innovationsgrad entscheidet über Geschwindigkeit

Die Gesamtdauer des Gründungsprozesses wird durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst. Grundsätzlich gilt: Je innovativer ein Geschäftsmodell ist, desto länger dauert der Gründungsprozess. Beruht das Geschäftsmodell bspw. auf einer radikalen Innovation, verlängert dies die Gesamtdauer um fast 16 Monate – im Falle eines Patents etwa um neun Monate. Gründungen in den alternativen Energien dauern ebenfalls fast neun Monate länger als Gründungen im Bereich der Informationstechnologie. Im Vergleich zu den USA sind die Gründungsgeschwindigkeiten des gesamten Gründungsprozesses in Deutschland kürzer.

Nicht alle Gründungen sind radikal innovativ

Neugründungen in den alternativen Energien und in der Informationstechnologie sind nicht automatisch radikal neuartig. So basiert nur jede neunte Gründung auf einer radikalen Innovation und gut jede Dritte auf einer Verbesserung. Die Hälfte der Gründungen basiert auf einer Imitation. Gerade Geschäftsmodelle, die auf solchen Imitationen beruhen, etablieren sich besonders schnell auf dem Markt und schaffen ebenfalls Arbeitsplätze. Dies sollte sich entsprechend auch in der Ausgestaltung der Maßnahmen der Wirtschafts- und Mittelstandspolitik widerspiegeln.

Wirtschaftspolitik sollte unterschiedliche Verläufe berücksichtigen

Bisher ging man davon aus, dass Unternehmen einem uniformen Gründungsverlauf folgen. Jedoch zeigt sich, dass immerhin vier von zehn Gründungen einen abweichenden Prozess beschreiten. Um das Potenzial dieser Gründungen nicht durch falsche Annahmen zu hemmen, ist darauf zu achten, dass bestimmte Gruppen nicht systematisch von Förderprogrammen ausgeschlossen werden, weil sie aufgrund ihres abweichenden Gründungsverlaufs unter Umständen die formalen Anforderungen nicht erfüllen.