

Innovation ist Trumpf

Im Frühjahr 2004 führten das Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) und die StartUp-Initiative, getragen von den Sparkassen, McKinsey, Stern und ZDF, eine Online-Befragung durch, um mehr über die Entwicklung und die Erfolgskriterien junger, innovativer Unternehmen in Deutschland zu erfahren. Zu diesem Zweck wurden die besten Unternehmen, die in den Jahren 1997 bis 2003 am Start-Up-Wettbewerb teilgenommen hatten, zu ihrer aktuellen Unternehmenssituation befragt. Im Folgenden eine Auswahl der wichtigsten Ergebnisse:

Mehr als zwei Drittel der Gründer haben einen Hochschulabschluss, fast ein Fünftel ist promoviert. Ingenieure, Wirtschafts- und Naturwissenschaftler machen fast die Hälfte aus. Höhere Absolventenzahlen in diesen Bereichen können sich somit auf die gesamtwirtschaftliche Gründungstätigkeit positiv auswirken.

Wer sich selbstständig machen möchte, muss einplanen, dass die erfolgreiche Gründung und Entwicklung eines Unternehmens einige Jahre in Anspruch nimmt. Dies gilt umso mehr für innovative Geschäftsmodelle. Da innovative Gründungen mehr Zeit brauchen, um »cashflowpositiv« zu werden, sind aus politischer Sicht vor allem Finanzierungsmöglichkeiten für diese erste Wachstumsphase zu fördern. So stoßen gerade die volkswirtschaftlich wichtigen innovativen Gründungen sowohl beim Beschaffen von Eigen- als auch von Fremdkapital auf erhebliche Hindernisse. Eine Stärkung der Eigenkapitalmärkte würde daher insbesondere die Finanzierungsmöglichkeiten junger, innovativer Unternehmen deutlich verbessern.

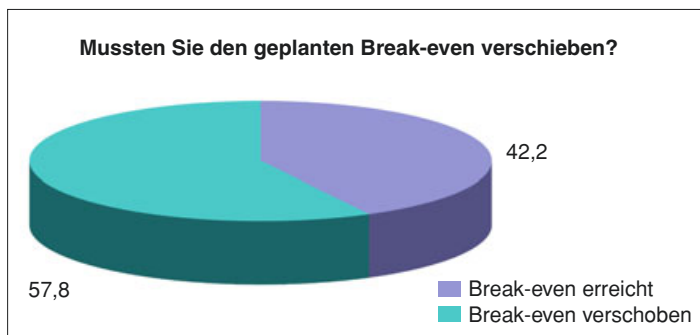
Je höher der Innovationsgrad, desto höheren Umsatz erzielt das Unternehmen und desto mehr Ar-



beitsplätze werden geschaffen. Der Jahresumsatz der Unternehmen, die sich als sehr innovativ einschätzen, ist fast dreimal so hoch wie der Jahresumsatz derer, die für sich einen geringen Innovationsgrad in Anspruch nehmen; die Anzahl der Vollzeitstellen ist mehr als doppelt so groß. Innovative Unternehmensgründungen leisten also vermutlich einen höheren volkswirtschaftlichen Beitrag.

*Angela Poech,
Martin Brixner*

Dr. Angela Poech
Center for Entrepreneurial and Financial Studies
Tel.: 089/289-25182
angela.poech@cefs.de



Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen verfehlt den in der Geschäftsplanung vorgesehenen Break-even-Zeitpunkt. Als Gründe werden unterschätzte Kosten für Marketing und Vertrieb, zu optimistisch geschätztes Marktvolumen und Marktanteile gesehen. Der am Markt erzielbare Preis wird in der Regel richtig eingeschätzt.

Das Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) wurde 2003 gegründet. Es wird geleitet von Prof. Ann-Kristin Achleitner, Ordinaria des KfW-Stiftungslehrstuhls für Entrepreneurial Finance der TUM, und Prof. Christoph Kaserer, Ordinarius für Finanzmanagement und Kapitalmärkte der TUM. Ziel des CEFS ist es, eine Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis zu bilden. Der Fokus liegt dabei auf Forschung und Lehre in den Bereichen Unternehmertum und Finanzierung, wobei besonderer Schwerpunkt die Finanzierung von jungen Unternehmen und jenen des Mittelstands ist. Bei gleichzeitiger Abdeckung aller damit verbundenen Fragen - der Ebene des Unternehmens, der finanzierenden Intermediäre und Private Equity als Anlageklasse - hat das CEFS unter Berücksichtigung der Schnittstelle zu anderen Disziplinen wie Psychologie oder Recht eine herausragende Stellung in Deutschland.

www.cefs.de