

HEINZ SCHRUMPF

Existenzgründungen, technologische Innovationen und regionalwirtschaftliche Entwicklung

Kurzfassung

Im Vergleich zu den USA ist die Arbeitsplatzentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland in den 70er Jahren unbefriedigend verlaufen¹. Der vom Arbeitsmarkt ausgehende Problemdruck führte im politischen Bereich zu einer hektischen Suche nach neuen Instrumenten, mit deren Hilfe dieser Trend umgekehrt werden sollte. Die Ursachen des relativen Zurückfallens der Bundesrepublik schienen bald geklärt:

- *Fehlender technologischer Fortschritt. In einigen technischen Sparten, so der Mikroelektronik, der darauf basierenden Computertechnik und der Biotechnologie, schien sich ein zunehmend größerer Abstand zwischen den USA und Japan einerseits, den westeuropäischen Staaten andererseits zu öffnen².*
- *Mangel an innovativen Unternehmensgründungen. Träger des technischen Fortschritts in den USA waren in den angesprochenen Bereichen weniger die bekannten Großunternehmen der Datenverarbeitung³. Vor allem neugegründete Unternehmen, die räumlich konzentriert in der Nähe von Universitäten und unter Ausnutzung der dort gebotenen Infrastruktur in Marktlücken vorstießen, schienen wesentlichen Anteil an diesem Erfolg zu haben⁴.*

Verschiedene Maßnahmen der sektoralen Strukturpolitik sind darauf gerichtet, diese Entwicklungshemmnisse abzubauen. Aber auch aus der Sicht der Regionalpolitik wäre es wünschenswert, wenn eine „Zweite Gründungswelle“ überwiegend in die Problemregionen gelenkt werden könnte⁵. Das ist um so wichtiger, weil die Errichtung von Zweigwerken immer seltener wird.

In diesem Beitrag werden die mit dieser Ausrichtung regionaler Entwicklungspolitik verbundenen Probleme, Instrumente und Handlungsspielräume diskutiert.

1. Entwicklungshemmnisse und Strategien zu ihrer Überwindung

Ein wesentlicher Grund für den Mangel an Existenzgründungen wurde in der Unterentwicklung des deutschen Kapitalmarktes gesehen⁶. Im Gegensatz zu den USA ist die Beteiligungsfinanzierung in Deutschland faktisch auf die großen Aktiengesellschaften beschränkt, wobei der Markt seit Jahren chronische Stagnationstendenzen zeigte⁷. Neben quantitativen Marktzugangsbeschränkungen in Form von Mindestemissionsvolumina bestehen qualitative Marktzugangsbeschränkungen, insbesondere Prüfungs- und Publikationsverpflichtungen, die von neugegründeten Unternehmen so gut wie nie, von bestehenden nur von einer in Promille zu messenden Zahl erfüllt werden

können⁸. Nicht zu vergessen sind auch die erheblichen Kosten des Marktzutritts.

Aus Studien über die Insolvenzursachen junger Unternehmen ist bekannt, daß diese neben der ungenügenden Eigenkapitalfinanzierung häufig auch an dem mangelnden kaufmännischen Know-how scheitern. In den USA wurden aus diesem Grund auf privatwirtschaftlicher Basis die Venture Capital-Gesellschaften entwickelt, die neben der Basisfinanzierung auch eine Beratung in unternehmenspolitischer Hinsicht leisten.

Ein weiterer, bedeutender Unterschied zwischen den USA und Westeuropa wurde in dem Bereich des Technologietransfers gesehen. So ist der rasche Wechsel wissenschaftlichen Personals zwischen Hochschule und Wirtschaft, der in den USA üblich ist, in Europa nahezu unbekannt. Auch spielt die anwendungsorientierte Auftragsforschung als Basisfinanzierung der Hochschulen in den USA eine wichtige Rolle; die Hochschulen gehen selbst (gewinnorientierte) Unternehmensbeteiligungen ein, usw.

Spätestens seit 1978 wurden in den Bundesländern als Antwort auf diese Entwicklungshemmnisse Modelle des Technologietransfers entwickelt. Neben den Mittelstandsbeteiligungsgesellschaften wurden, wobei die frühere Bundesregierung eine Vorreiterrolle übernahm, Wagnisfinanzierungsgesellschaften gegründet, die sich explizit der Förderung von Unternehmensgründungen aus dem „Hochtechnologiebereich“ widmeten. In Form von meist bei den Sparkassen angesiedelten Sonderfonds hat dieses Modell auch im kommunalen Bereich Fuß gefaßt. Eine besondere Form der Koppelung von Technologieförderung, Wagnisfinanzierung und betriebswirtschaftlicher Beratung stellt das Instrument des Technologieparks dar, das vor allem auch als regionalpolitischer „Hoffnungsträger“ angesehen wird.

Dieser Instrumentenkatalog ist als Teilbereich der allgemeinen unternehmensgrößenbezogenen Strukturpolitik zu sehen. Diese hatte bereits seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre außerordentlich hohe Zuwachsraten im Mittelvolumen zu verzeichnen und übertrifft heute in dieser Beziehung die regionale Strukturpolitik bereits bei weitem⁹. Steht letztere zudem häufig im Mittelpunkt der politischen und wissenschaftlichen Kritik, so besteht über die Notwendigkeit und angemessenen Ausgestaltung der ersteren ein bemerkenswert breiter Konsens.

2. Zur Wirksamkeit des Instrumentariums

2.1 Kapitalmarktinterventionen

Die Ursachen der unbefriedigenden Ergebnisse in Hinblick auf die Beteiligungsfinanzierung können entweder in einem Marktversagen, falsch ausgestalteten Rahmenbedingungen für diesen

Markt oder in Größeneffekten bestehen, die eine Versorgung kleiner und mittlerer Unternehmen verhindern.

Von einem Marktversagen kann in diesem Zusammenhang dann gesprochen werden, wenn sich am Markt keine Formen der Beteiligungsfinanzierung herausbilden, die eine Versorgung kleiner und mittlerer Unternehmen — trotz gleicher Ertragskraft wie Großunternehmen — zulassen. Dies wäre der Fall, wenn der Konditionenwettbewerb keine standardisierten Finanzierungsformen hervorbringt, die die Interessen von Anlegern (leichte und schnelle Liquidierbarkeit der Beteiligung, geringer Aufwand für das Eingehen und das Lösen des Engagements, Stückelungsmöglichkeit zur Risikostreuung) und Nachfragern (unbefristete Verfügbarkeit des Kapitals, Risikoteilung, geringer Einfluß auf das Management) zum Ausgleich bringen. Ein derartiges Marktversagen ist nicht feststellbar, da auch der Aktienmarkt, für den der Ausgleich der genannten unterschiedlichen Interessen weitgehend gilt, unbefriedigende Ergebnisse zeigt und da z. B. in der Form der Genußscheinfinanzierung ein Instrument zur Verfügung steht, das diesen Forderungen weitgehend Rechnung trägt.

Der Markt für Beteiligungskapital ist jedoch nur ein Partialmarkt des Marktes für langfristige Finanzanlagen. Es läßt sich jedoch zeigen, daß diese Partialmärkte unterschiedlichen Rahmenbedingungen unterliegen, die zu erheblichen Verzerrungen der Ertragsrelationen führen¹⁰:

- Das deutsche Steuerrecht ist nicht neutral ausgestaltet, sondern begünstigt einseitig bestimmte Anlageformen, insbesondere Investitionen in dem eigengenutzten oder vermieteten Wohnungsbau.
- Durch staatliche Lenkungsinterventionen werden die Netto-Ertragsrelationen über das Rückwirkungsprinzip der Steuer auf die Handelsbilanz zusätzlich verzerrt.
- Einzelne Vermögensarten und Rechtsformen unterliegen Sondersteuern in Form der fehlenden Anrechenbarkeit der Körperschaftsteuer auf einbehaltene Gewinne, der Gewerbesteuer und der Vermögensteuer der juristischen Person.
- Durch das Recht des Vorstandes einer Aktiengesellschaft, über die Hälfte des Gewinns quasi autonom entscheiden zu können, fühlen sich insbesondere Kleinaktionäre faktisch enteignet.

Diese Faktoren haben dazu geführt, daß die Anlage von Kapital in Unternehmensbeteiligungen von einem durchschnittlichen Anleger in der Bundesrepublik als irrelevante Alternative betrachtet werden muß. Dies hat aber wiederum Rückwirkungen auf die Wagnisfinanzierung. Die Anleger müssen darauf hoffen, daß eine Beteiligung so erfolgreich verläuft, daß eine Liquidierung der Beteiligung über den (extrem schwierigen) Gang zur Börse möglich wird oder die Gründer selbst diese zurückkaufen. Ist beides nicht möglich, was nach amerikanischen Erfahrungen sehr häufig der Fall sein wird¹¹, so ist die Lähmung der Anlegergesellschaft über nicht mehr lösbare Kapitalbindungen nahezu vorprogrammiert. Dies gilt verschärft für nur regional tätige Anlegergesellschaften, denen die Möglichkeit zur breiteren Risikostreuung fehlt. Ohne eine Reformierung des Marktes für langfristige Finanzierungen sind diese Ansätze, zu einer Lösung der Eigenkapitallucke zu kommen, als relativ aussichtslos zu beurteilen.

Diese Kritik an den Rahmenbedingungen des Kapitalmarktes sollte nicht als Plädoyer für undifferenzierte Steuersenkungen mißverstanden werden. Gefordert wird hingegen eine gleiche Behandlung der Erträge aus unterschiedlichen Vermögensarten. Es kann wohl kaum ernsthaft behauptet werden, daß 1000-DM-Erträge aus Vermietung und Verpachtung eine geringere Leistungsfähigkeit widerspiegeln als der gleiche Betrag aus einem Kapitalvermögen. Durch eine steuerlich unterschiedliche Behandlung werden aber ungewollte Reallokationseffekte ausgelöst, die zu der geschilderten Misere führen.

Entsprechend den Forderungen des Kronberger Kreises¹² sollten ergänzend zu den zentralisierten Aktienbörsen Regionalbörsen eingerichtet werden, die dem monatlichen Genußscheinhandel dienen. Skeptisch ist dagegen der Vorschlag zu beurteilen, neben der Aktie auch GmbH- und KG-Anteile zum Börsenhandel zuzulassen. Wer eine unternehmerische Beteiligung sucht, wird auch eine GmbH-Beteiligung eingehen. Wer dagegen eine reine Finanzanlage bevorzugt, ist mit einer Genußscheinfinanzierung, wenn über das Bewertungsrecht durch Untergrenzen eine volle Partizipation an den Gewinnen sichergestellt ist, besser bedient.

Auch die Eigenkapitalhilfen des Bundes und der Länder im Rahmen der Mittelstandspolitik sind unter diesen Gesichtspunkten kritisch zu beurteilen. Aus der Sicht des Existenzgründers behalten sie aufgrund ihrer zeitlichen Limitierung, der Form der Verzinsung und des Ausschlusses einer vollen Haftungsübernahme den Charakter von Fremdkapital.

Die Regionalisierung des Genußscheinhandels, geringere Ansprüche an Nachprüfungspflichten und die Haftung der Banken könnten zudem einige der Größeneffekte, die im Bereich der Aktienfinanzierung in Form von Unteilbarkeiten bestehen, beseitigen.

2.2 *Das technologiepolitische Instrumentarium*

Wendet man sich den konzeptionellen Schwierigkeiten des Technologieparks zu, so ist zunächst zu fragen, welche Techniken, die noch dazu zum sogenannten High-Tech-Bereich gehören, für Existenzgründungen in Frage kommen, wie diese Techniken ex ante identifiziert werden können und vor allem, wo die entsprechenden Existenzgründer zu rekrutieren sind.

Die Erkenntnisse der US-amerikanischen Forschung auf diesem Gebiet besagen¹³, daß typischerweise technologieorientierte Existenzgründungen in Märkten stattfinden, die sich noch in der Experimentierphase befinden. Diese ist dadurch gekennzeichnet, daß noch kein deutliches, eine Standardisierung erlaubendes Profil der Nachfrage besteht, aber ein potentiell hohes Nachfragevolumen erkennbar ist. Zudem müssen genügend Pioniernachfrager vorhanden sein, um die relativ teuren Produkte aus den ersten Serien abzunehmen. Sieht man von der Technik als Selektionskriterium ab, so scheinen kleine und mittlere Firmen da Chancen zu haben, wo es im Bereich herkömmlicher Techniken um die „radikale“ Neuerung geht, ein technisch anspruchsvolles Produkt in Einzelfertigung zu produzieren ist, oder der Stand der Fertigungstechnik nur mittlere Betriebsgrößen zuläßt¹⁴. Diese Bereiche legen einerseits die einzuschlagende Strategie fest: Nachwuchsunternehmer machen sich entweder mit einer Idee selbstständig, die sie entweder an einer Universität oder in der Forschungsabteilung eines Großunternehmens oder als Geschäftsführer eines mittelständischen Familienunternehmens ohne weitere Aufstiegschancen entwickelt haben.

Für die Wagnisfinanzierung sind diese Unterschiede, abgesehen von Risikoaspekten, ohne Belang, nicht aber für ein Technologieparkmanagement. Betont man nämlich bei diesem Ansatz den technologiepolitischen Aspekt, so sind folgende Ausgestaltungsformen denkbar:

1. Der Entwicklungspark. Bei diesem Ansatz wird versucht, durch eine Symbiose der anwendungsorientierten und der Hochschulforschung neue Produkte bis zur Serienreife zu entwickeln, die anschließend außerhalb des Parks produziert werden. Vorteile dieses Konzeptes werden darin gesehen, daß die Geräteinfrastruktur der Hochschule und das dort vorhandene Wissen nutzbar gemacht werden können. Zudem ist das Konzept flexibel genug, auch Forschungsabteilungen von Großunternehmen einzubeziehen. Nachteilig wirkt sich aus, daß nach dem empirischen Material die Entwicklung des Produktes nicht der entscheidende Engpaß zu sein scheint, wohl aber die Organisation der Produktion und die in dieser Phase regelmäßig auftretenden Finanzierungs- und Managementprobleme¹⁵.
2. Der produzierende Technologiepark. Dabei handelt es sich um einen Park, der eine quasi angebotsorientierte Konzeption darstellt. Der technologische Bereich, aus dem die Existenzgründer kommen sollen, wird ex ante festgelegt, ein Produkt sollte zumindest als Prototyp bereits vorhanden sein. Die Dienstleistung des Parks besteht neben der technischen Beratung durch eine Hochschule häufig in einem variablen, auf die Bedürfnisse des Gründers zugeschnittenen Flächenangebot, einer betriebswirtschaftlichen Beratung und nach der konkreten Konzeption divergierenden Gemeinschaftsleistungen. Dieser Idealtypus ist regionalpolitisch insofern von Interesse, als er den Nachteil des Entwicklungsparks, der in dem regionalen Auseinanderfallen von Forschung und Entwicklung und dadurch induzierter Beschäftigung in der Produktion zu sehen ist, vermeidet. Probleme bereitet diese Konzeption dann, wenn Unternehmen, die aktuelle oder zumindest potentielle Konkurrenten sind, in einem Park zusammengefaßt werden und über die Gemeinschaftsleistungen ein Geheimhaltungsschutz nicht in vollem Umfang gewährleistet ist.
3. In der weitaus überwiegenden Zahl der in der Bundesrepublik Deutschland bekannt gewordenen Fälle stellt die Bezeichnung „Technologiepark“ jedoch überwiegend ein Marketingkonzept dar, nicht jedoch ein explizit technologiepolitisches Instrument. Dabei handelt es sich um Gewerbeparks, die um auch bereits früher praktizierte Gemeinschaftsleistungen bereichert werden und deren Bezeichnung sich daraus rechtfertigt, daß laut Satzung für den Park technisch „innovative“ Existenzgründer gewonnen werden sollen. Diesen stehen bei Bedarf Beratungsleistungen von Hochschulen zur Verfügung, es erfolgen jedoch nur vage Angaben über die Technikbereiche, die betreut werden sollen und die Ansprüche, die an den Begriff „innovativ“ gestellt werden.

Mit Ausnahme des dritten Typus, der außer der Existenzgründungsorientierung keine neuen Aspekte aufzuweisen hat, sind die beiden ersteren mit erheblichen Problemen behaftet. Zunächst stellt sich die Frage, wie man bei einem angebotsorientierten Konzept rechtzeitig die zukünftig stark expandierenden

Techniken erkennen kann. Diese sind also bereits in der frühen Experimentierphase zu identifizieren. Dieses Problem ist bisher als ungelöst zu betrachten. Das übliche Vorgehen ist dadurch gekennzeichnet, daß die USA als Testmarkt betrachtet werden. Sobald sich dort eine Technik durchzusetzen beginnt, werden entsprechende Aktivitäten in Westeuropa und auch in Japan ausgelöst. Diese Pilotfunktion der USA hat nun Ursachen, die bei allen vorgestellten Modellen selten richtig eingeschätzt werden. Die Vorteile des schnelleren Technologie- und insbesondere Personaltransfers zwischen Hochschule und Praxis, ohne daß dies wie in Westeuropa eine nicht korrigierbare Entscheidung darstellt, wurden bereits ebenso wie die Vorteile eines differenzierten Kapitalmarktes behandelt. Entscheidend ist aber das Volumen der Nachfrage. Die USA stellen einen Binnenmarkt von kontinentalen Ausmaß dar, auf dem ein Unternehmen auch in der Experimentierphase die ökonomisch notwendige Mindestabsatzmenge erreichen kann. Im Gegensatz dazu huldigen die Staaten der Europäischen Gemeinschaften gerade in bezug auf neue Techniken einer neomerkantilistischen Strategie, die ein Scheitern junger Unternehmen vorprogrammiert¹⁶. Geht man von der Hypothese aus, daß Anstrengungen zur Innovation gerade auf risikoreichen Märkten nur dann unternommen werden, wenn auch entsprechende Absatz- und Gewinnerwartungen damit verbunden sind, so besteht hier ein entscheidendes Manko der westeuropäischen Staaten. Wiederum sind es eher die selbstgesetzten Rahmenbedingungen, die einen selbsttragenden Prozeß der Gründung und Expansion neuer Unternehmen im Bereich junger Techniken verhindern.

Eine Strategie des „Schnellen Zweiten“ oder eines frühen Imitators, die unter diesen Bedingungen den westeuropäischen Staaten verbleibt, ist aber nicht mehr eindeutig auf kleine und mittlere Unternehmen zugeschnitten¹⁷. Dies belegt nicht nur das japanische Beispiel, wo Großunternehmen sehr schnell in ausländischen Unternehmen erzielte Innovationen nicht nur übernehmen, sondern insbesondere in Hinblick auf die zur Anwendung kommenden Produktionstechnik weiterentwickeln. Beispiele finden sich auch in den USA selbst und hier insbesondere auf dem Gebiet der Mikroelektronik. Typisch dafür ist das Verhalten der Firma IBM, die den Markt für Personalcomputer zunächst völlig jungen Unternehmen wie Apple oder Commodore überließ. Erst als sich deutliche Nachfrageprofile abzuzeichnen begannen, stieß IBM mit einer Eigenentwicklung nach, die technisch sogar als nur durchschnittlich beurteilt wurde. Die Fähigkeit des Großunternehmens, das eigene Geräte als Basis einer Standardisierung auf dem Markt durchzusetzen, machte es jedoch möglich, durch große Anfangsserien aus dem Stand heraus schnell Stückkostendegressionseffekte zu erreichen und die in der Regel selbständigen Softwarehäuser zu einer Orientierung am eigenen Produkt zu bewegen. Die Folge sind nunmehr zu verzeichnende serienweise Konkurse und Übernahmen technisch profilierter Mittelunternehmen.

Dieses Beispiel zeigt: wenn es um eine Aufholstrategie in Märkten geht, in denen sich eine Standardisierung bereits abzeichnet, kann es sinnvoller sein, sich auf die Großunternehmen zu konzentrieren. Dabei ist häufig die Innovation in der Produktionstechnik, die Verfügbarkeit einer international schlagkräftigen Absatzorganisation wichtiger, als technisch führend bei der Produktentwicklung selbst zu sein. Ein Gleichstand reicht hier voll-

auf. Bei der Konzeptierung von Technologieparks ist es außerdem sehr bedenklich, wenn auf Modetechniken gesetzt wird. Diese sind häufig bereits am Ende der Experimentierphase angelangt, bieten für kleine und mittlere Unternehmen also nur noch geringe Chancen.

Diese Aussage bedarf einer Einschränkung: In jeder Branche existieren eine Reihe von Produkten bzw. Produktgruppen, die aufgrund einer hohen Arbeitsintensität, relativ kleiner Serien oder eines Vorherrschens von Auftragsfertigung nur in kleinen und mittleren Betrieben hergestellt werden. Häufig sind diese Produkte sogar dadurch besonders interessant, daß sie mit einer hohen Humankapitalintensität (gemessen am erforderlichen Facharbeitereinsatz) hergestellt werden. Diese Produkte versprechen aber nicht die exorbitant hohen Wachstumsraten, die von Firmen in der Mikroelektronik zeitweise erzielt wurden und auf die anscheinend bei einzelnen Parkprojekten spekuliert wird.

Gehen wir an dieser Stelle noch einmal auf den Nachfrageaspekt ein. Im Bereich der Mikroelektronik war in den USA die Rüstungswirtschaft ein tragender Faktor für die schnelle Expansion des Mikroelektroniksektors. Die Bereitschaft der US-Regierung, Aufträge für Komponenten auch komplexer Waffensysteme an bis dahin völlig unbekannte, junge Firmen zu vergeben, hat wesentlich zum Entstehen der Phänomene „Silicon Valley“ und „Route 123“ beigetragen. Dieser Markt stand in Japan nicht zur Verfügung, hier war aber die Unterhaltungselektronik die Branche, die über ihre Vorleistungsnachfrage zunächst die Basis für den Aufbau für den Inlandsmarkt bestimmter Kapazitäten schuf. Darauf aufbauend wurde das Potential zum Export mikroelektronischer Komponenten geschaffen.

Anders dagegen die Situation in Westeuropa: Bei einer zersplitterten und vom Volumen der Nachfrage her nicht ausreichenden Rüstungsindustrie sowie einer in der Rückbildungsphase befindlichen Industrie der Unterhaltungselektronik fehlten nachfrageseitig einfach die Anstöße, die zur Entwicklung dieser Technik hätten führen können. Der einzige Bereich, von dem kompensatorische Effekte hätten ausgehen können, ist die Nachrichtentechnik, die jedoch insbesondere in der Bundesrepublik in ihrer Entwicklung durch eine jahrelange und noch dazu unter falschen Vorzeichen geführte Diskussion (Verkabelung als wesentliches Problem, aber eindeutiges Überwiegen der aus der Digitalisierung resultierenden ökonomischen Effekte) behindert wurde.

Welches Fazit läßt sich aus dieser Entwicklung ziehen? Für eine technologiepolitisch orientierte Existenzgründungspolitik sind Ansätze, die zu einer Integration der europäischen Märkte führen, wesentlicher als noch so großzügig ausgestaltete Förderprogramme. Die Unterlassung von Behinderungen nachgelagerter Techniken wird sich ebenso, da nur so die Nachfragebasis entstehen kann, in diesem Sinne auswirken. Die grundlegenden Hindernisse, die einer Ausdehnung technologieorientierter Unternehmensgründungen in der Bundesrepublik Deutschland entgegenstehen, lassen sich durch Technologie- und Entwicklungsparks somit nicht beseitigen. Ein weiterer Gesichtspunkt kommt hinzu: Technologieorientierte Unternehmensgründungen¹⁸ finden fast ausschließlich im Bereich der Investitionsgüterindustrie statt. Es kommt dann aber nicht nur darauf an, ein technisch gutes Produkt zu haben, das den Konkurrenten am Markt in dieser Hinsicht überlegen ist, sondern dieses Produkt muß sich auch in die Produktionstechnik des Kunden organisch einfügen. Diese

Bedingung wird häufig nicht beachtet mit der Folge, daß in der Entwicklung als erfolgversprechend betrachtete Produkte sich ex post als Fehlschlag herausstellen. Der Hauptteil¹⁹ aller technologieorientierten Unternehmensgründungen scheitert aber an derartigen, nicht genügend berücksichtigten marktstrategischen Fragen.

Es kommt hinzu, daß auch bei technisch hervorragenden Produkten nach Aussagen von Vertretern der Industrie- und Handelskammern ein entscheidendes Manko bei kleinen Unternehmen darin zu sehen ist, daß von Seiten der Nachfrager Bedenken in Hinblick auf die langfristige Überlebensfähigkeit bestehen. Da bei Investitionsgütern der Herstellerservice und damit die Sicherstellung von Ersatzteillieferungen eine entscheidende Rolle spielt, tragen auch derartige Bedenken zu einem Scheitern der betriebswirtschaftlichen Konzeption von Unternehmensgründungen bei.

Daraus lassen sich aber einige Instrumente ableiten, die problemadäquater sind. So könnte von Seiten der Wirtschaftsministerien Hilfestellung bei der Gründung mittelständisch orientierter Exportgesellschaften gegeben werden. Eine Beratung der jungen Firmen auf betriebswirtschaftlichem Gebiet ist wesentlich als technologische Unterstützung, kann aber unabhängig von einem Technologiepark erfolgen. In einer Hinsicht war jedoch zumindest der erste Technologiepark in Berlin ein Erfolg. Die Imageverbesserung für die Stadt, aber auch das vielfältige Interesse in der ganzen Bundesrepublik an den im Park angesiedelten Unternehmen stellt unter Wirtschaftsförderungsgesichtspunkten unbestreitbar einen Erfolg dar. Bei den folgenden Gründungen nutzt sich dieser Neuigkeitseffekt jedoch sehr schnell ab, zumal wenn es zu nicht realisierbaren Projekten oder Firmenzusammenbrüchen innerhalb von Parks kommt. Ein Fehlschlag wird bei vielen Projekten nach Ansicht des Verfassers aber bereits durch folgende, häufig anzutreffende Konzeptionsmerkmale geradezu provoziert:

1. Eine Gruppe von Parks sieht vor, daß die Unternehmen nach drei bis fünf Jahren den Parks verlassen müssen. Dies ist eine Folge der bewußt betriebenen Subventionspolitik, die nicht unbegrenzt auf einzelne Existenzgründer beschränkt bleiben soll. Ein Blick in die Konkursstatistik zeigt aber, daß dieser Abschnitt einer der kritischsten Phasen im Leben eines Unternehmens ist. Standortverlagerungen sind mit einem erheblichen finanziellen Aufwand verbunden, die in dieser Phase selbst Unternehmen mit hohen Wachstumsraten und entsprechendem Investitionsbedarf überfordern können. Was geschieht zudem mit jenen Unternehmen, die zwar im Park noch lebensfähig sind, denen eine Umsiedelung aber nicht zugemutet werden kann? Wird hier flexibel verfahren, kann es zu einer den Park schließlich lähmenden Negativauswahl kommen. Die erfolgreichen Gründungen wandern fristgerecht ab, eine zweite Gruppe scheitert und eine dritte überlebt zwar im Park, blockiert aber die Kapazitäten für neue Unternehmen.
2. Bereits jetzt hat ein „Bürgermeisterwettbewerb“ um die Belegung der Parks, mit Unterstützung durch die jeweiligen Bundesländer, eingesetzt. Aktionsparameter ist dabei der Mietpreis, der zu Lasten der Gemeindehaushalte subventioniert wird. Genannt wird eine Kostenmiete von DM 15/qm, üblich

sind Preise zwischen DM 2,40 und DM 6,80. Bezieht man die laufenden Personal- und Sachkosten des Parks in die Betrachtung ein, so erscheint es zweifelhaft, ob alle Kommunen die finanziellen Konsequenzen des von ihnen gewählten Ansatzes bedacht haben.

3. Sehr unklare Vorstellungen scheinen darüber zu bestehen, wie eine „technologieorientierte“ Unternehmensgründung zu identifizieren ist und vor allem die Erfolgsaussichten der Gründung ex ante zu beurteilen sind. Dieses Selektionsproblem muß aber gelöst sein, wenn für den Park eine tragfähige Basis geschaffen werden soll. Entsprechende Erfahrungen liegen aus dem Bereich der Wagnisfinanzierung vor. US-amerikanische Venture Fonds²⁰ weisen eine Ablehnungsquote von 97 % aller Anträge auf. 90 % wurden bereits nach einer Grobanalyse verworfen. Der überwiegende Teil des Kapitals wird aber nicht in Existenzgründungen, sondern in die Expansion bestehender Unternehmen investiert. Gutachten zur technischen Durchführbarkeit des Projektes, Abfragen beim Patentamt und erste Marktanalysen erfordern einen Aufwand, der durchaus sechsstellige Beträge je Einzelfall erreichen kann. Trotzdem sind 30 % der Beteiligungen als völlige Fehlschläge, zwischen 30 und 60 % als teilweise Fehlschläge abzuschreiben, obwohl die Gesellschaften über ein spezialisiertes Management und jahrzehntelange Erfahrungen verfügen. Wie soll eine Kommune oder auch eine Industrie- und Handelskammer diese Probleme lösen?

Es zeigt sich, daß der diskutierte Ansatz kein ursachenadäquates Mittel zur Beseitigung der Probleme im technologiepolitischen Bereich ist. Es muß sogar bezweifelt werden, daß in bezug auf die Zahl der Existenzgründungen eine wesentliche Besserung erreichbar ist. Auch bei der klassischen Existenzgründungsförderung zeigt sich eine bemerkenswerte negative Korrelation zwischen Eigenmitteln und Inanspruchnahme öffentlicher Hilfen²². Dies spricht eher für Mitnahmeeffekte, die zwar zu einem Vorziehen von Projekten, nicht aber zu einer Steigerung der Anzahl der Projekte führen können.

3. Standortvoraussetzungen

Die klassische Standorttheorie stellt auf die Transportkosten und das Vorhandensein nicht transportierbarer Ressourcen als standortbildende Faktoren ab. Bekanntlich haben die Güter, die von diesen Phänomenen betroffen werden, mit Ausnahme der Dienstleistungen im Strukturwandel laufend an Gewicht verloren. Daraus wurde die Hypothese abgeleitet, daß gerade bei den jungen Techniken der Standort des Unternehmens kaum mehr eine Rolle spielt, die neue Telekommunikationstechnik sogar zu einem Überdenken der hierarchisch gegliederten Strukturkonzepte der Raumordnung zwingt. Folgt man dieser Auffassung, so können Unternehmen der hier interessierenden Technikbereiche an jedem beliebigen Standort gegründet werden. Dieses Ergebnis wäre zumindest aus der Sicht der Raumordnung sehr erfreulich, hält aber einer näheren Nachprüfung nicht stand.

Ein Unternehmer, der sich rational verhält, wird seine Standortwahl entweder absatz- oder vorleistungsorientiert treffen. Es kommen jene Sozialbindungen hinzu, die aus der früheren Tätig-

keit des Existenzgründers resultieren. Bei den verschiedenen Formen des Technologieparks sind auch Infrastrukturerfordernisse, die sich aus der theoretischen Konzeption begründen und in der Bundesrepublik als oberzentrale Ausstattungsmerkmale betrachtet werden, zu berücksichtigen.

Das Problem der Standortwahl ist eindeutig im Fall des Entwicklungsparks bestimmt. Dieser setzt eine auf dem gewählten Schwerpunktgebiet nach Möglichkeit international profilierte Hochschule voraus. Förderlich dürfte es in jedem Fall sein, wenn ein Institut der angewandten Forschung an die Hochschule angeschlossen ist. Damit wird nicht nur die Zahl der möglichen Standorte erheblich eingeschränkt. Bei der augenblicklichen Standortverteilung handelt es sich zudem überwiegend um Regionen, die aus der Sicht der Raumordnung im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unproblematisch sind.

Die Ansprüche des produzierenden Technologieparks an die regionale Infrastruktur sind zwar geringer. Damit ist aber nicht die Frage beantwortet, was einen Existenzgründer bewegen soll, einen Technologiepark in einer peripheren Region als Standort zu wählen, denn die durch diese Form der Gewerbeförderung gebotene Infrastruktur steht vor allem auch in Ballungsgebieten zur Verfügung. Und außerdem entstammen technologieorientierte Existenzgründer vor allem den Entwicklungsabteilungen von Großunternehmen, die ihren Sitz in Ballungsgebieten haben, oder dem Mittelbau der dort ebenfalls ansässigen technischen Universitäten. Diese Gründer präferieren aber einen Verbleib in der angestammten Region, da nur so die für viele wesentlichen informellen Kontakte zur alten Firma, deren Kunden und Konkurrenten erhalten bleiben.

In diesem Zusammenhang ist weiterhin zu berücksichtigen:

- In der angestammten Region sind neben diesen vor allem ökonomisch wichtigen Bindungen auch im Regelfall die sozialen Kontakte des Gründers angesiedelt. Es können zudem Abwanderungshemmnisse in Form von Wohnungseigentum und schulpflichtigen Kindern bestehen.
- In Bereichen wie der Mikroelektronik oder Biotechnologie ist der Kontakt zum Kunden immer dann besonders wichtig, wenn Einzel- oder Kleinserienfertigung für Kunden betrieben wird. Diese für junge Unternehmen typische Produktionsform läßt es aus der Sicht des Unternehmens aber wünschenswert erscheinen, möglichst nahe am Standort des Nachfragers angesiedelt zu sein.
- In Bereichen wie der Biotechnik, wo Vorleistungen in Form von Laborausstattungen nachgefragt werden, in der Fertigungstechnik, wo komplexes Wissen in verschiedensten Technikbereichen nachgefragt wird (z. B. Mechanik, Hydraulik, Mikroelektronik), kann es dagegen zu einer inputorientierten Standortwahl kommen. Diese Inputfaktoren sind im Regelfall nur in der Nähe der auf den jeweiligen Technikbereich spezialisierten Hochschulinstitute vorhanden.

Zusammenfassend ergibt sich, daß die diskutierten Formen der technologieorientierten Existenzgründungsförderung kein für die Raumordnung relevantes Instrument zur Förderung einer ausgleichsorientierten Politik der räumlichen Entwicklung sind. Unabhängig von der technologiepolitischen Problematik werden sich Technologieparks in jenen Ballungsräumen und deren Randzonen durchsetzen, die bereits einen Besatz mit For-

schungsinstituten (bei Inputorientierung) oder Nachfragern des gewählten Schwerpunktbereiches aufzuweisen haben. Die Zahl der 60 — 100 geplanten Parks wird sich bei dieser Perspektive auf eine Gruppe von höchstens 10 — 15 Projekten, die bei Vermeidung der aufgezeigten Fehlerquellen Erfolg haben könnten, verringern.

4. Technologieorientierte Existenzgründungen und regionale Entwicklung

Die Ausführungen in den vorhergehenden Abschnitten sollten nicht dahingehend interpretiert werden, daß zwischen Existenzgründungen und regionaler Entwicklung kein Zusammenhang besteht. Im folgenden soll in Form von Thesen ein Grobkonzept entwickelt werden, das dem mit technologieorientierten Existenzgründungen verfolgten Anliegen besser Rechnung tragen soll, zudem weitaus weniger subventionsintensiv als die vorgestellten angebotsorientierten Konzepte ist.

1. In Hinblick auf eine Verbesserung der Kapitalmarktbedingungen, die als *conditio sine qua non* zu betrachten ist, muß sich zunächst der Bund als alleiniger Träger der Ordnungspolitik gefordert fühlen.

2. Richtig am Gedanken des Technologieparks bzw. der darauf aufbauenden Formen der Existenzgründungsparks ist die These, daß der für eine Unternehmensgründung erforderliche Kapitaleinsatz und damit auch das Risiko durch eine konsequente Anwendung des Prinzips der Arbeitsteilung gesenkt werden kann. Dies ist aber nur dann möglich, wenn die kooperierenden Unternehmen sich nicht in einem Konkurrenzverhältnis zueinander befinden. Daraus folgt: Räumlich verbunden sollten nur solche Unternehmen werden, die sich in bezug auf den gewählten technischen Schwerpunkt und in Hinblick auf die Absatzmärkte in einem komplementären Verhältnis befinden. Nur so sind für alle Unternehmen vorteilhafte Verbundeffekte eines Existenzgründungsparks erreichbar.

3. In den ersten Phasen der Existenzgründung sollte die vertikale Produktionstiefe so gering wie möglich gehalten werden. Teile, die nicht eine, die Basis der Gründung darstellende Innovation beinhalten, sollten zunächst in Auftragsfertigung, erst bei einem Wachstum der Unternehmung in Abhängigkeit von einer genauen betriebswirtschaftlichen Kalkulation in Eigenfertigung übernommen werden. Nur so läßt sich ein überproportionaler Anstieg des Kapitalbedarfs und des Risikos durch Unteilbarkeiten der Produktionsaggregate vermeiden. Letztere sind regelmäßig eine Funktion des vertikalen Integrationsgrades, selten dagegen exogen vorgegeben.

4. Für eine Region besonders attraktiv sind Existenzgründungen, die sich in die historisch gewachsene Wirtschaftsstruktur integrieren lassen, diese modifizieren und um wachstums- und damit arbeitsplatzträchtige Produkte anreichern. In jeder Branche gibt es Produkte und erfolgreich spezialisierte Unternehmen, die sich vom allgemeinen Trend abheben. Ein junges Unternehmen, das in der Region weder über Absatzpotentiale noch über eine strategisch wichtige Vorleistung verfügt, ist auf Dauer nicht zu halten. Eine Fixierung auf Modetechniken wie die Biotechnik und die Mikroelektronik programmiert, wenn nicht entsprechende Bedingungen in der Region gegeben sind, ein Scheitern geradezu vor.

5. Fügt sich die Existenzgründung in die vorhandene Wirtschaftsstruktur ein, so ist auch das Selektionsproblem leichter zu lösen. Die in der Region vorhandenen Unternehmen, die als Kunden in Betracht kommen, sind am besten in der Lage, zu beurteilen, ob eine Produktinnovation sich in ihre Produktionstechnik bzw. als Zulieferung in ihre Produkte einfügen läßt.

6. Wenn die meisten Gründungen nicht an technischen Problemen, sondern an der Tatsache scheitern, daß eine Integration in die etablierten Marktbeziehungen nicht rechtzeitig gelingt, so ist das vorgestellte Konzept ein Weg, um Fehlschläge zu vermeiden. Es erfordert aber, daß der Ansatz von der in der Region bereits ansässigen Wirtschaft voll mitgetragen wird. Dieses kann also nur in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern und auch den in der Region u. U. vorhandenen Großunternehmen, nicht gegen diese, verwirklicht werden²³.

7. Von erheblicher Wichtigkeit sind zudem Hilfestellungen auf betriebswirtschaftlichem Gebiet. Nach einer empirischen Erhebung von H. Albach²⁴ zeichnen sich besonders erfolgreiche mittlere Unternehmen nicht durch eine hohe Technologieintensität, sondern eine strikt kundenorientierte Produktion und die Bereitschaft, auch extern entwickelte Neuerungen schnell zu übernehmen, aus. Damit wird die Wichtigkeit technischer Innovationen natürlich nicht negiert. Aber: Eine technisch hervorragende Innovation ist erst dann erfolgreich, wenn sie auch mit Hilfe einer guten Marketingkonzeption am Markt untergebracht wird. In dieser Beziehung kann es als ein Durchbruch betrachtet werden, wenn ein bekanntes Unternehmen der Nachfragerbranche einen ersten Auftrag erteilt. Hier wird wiederum die Bedeutung des Integrationsaspektes deutlich.

8. Die konsequente Absenkung der vertikalen Produktionstiefe in der Gründungsphase und die Integration des jungen Unternehmens in die vorhandene Wirtschaftsstruktur bedeutet außerdem eine Absenkung des Kapitalbedarfs bei der Gründung und ein verringertes Risiko für den Gründer selbst. Nehmen zudem potentielle Kunden des Unternehmens positiv zum Produkt Stellung, sind diese auch zur Erteilung erster Aufträge bereit, vermindert sich zuletzt das Kreditrisiko der Banken. Ein Unternehmen lebt von Aufträgen, nicht von Subventionen. Füllen erstere die Kapazität des Unternehmens für die Produktionsphase der Gründung aus, so ist dies eine bessere Sicherheit für Kredite als die einen Teilbetrag abdeckende staatliche Bürgschaft.

9. Leistungen der Wirtschaftsförderung und anderer staatlicher Organe sollten zumindest nach dem Kostendeckungsprinzip, nach Möglichkeit zum Marktpreis abgewickelt werden. Diese zu subventionieren, belastet nicht nur die kommunalen und Länderhaushalte, sondern führt auch zu Kapitalfehlleitungen. Unternehmen, die bei angemieteten Büro- und Produktionsflächen nicht die marktübliche Miete zahlen können, sind auf einer derartig schwachen Basis gegründet, daß sie bei den ersten unvermeidlichen Durststrecken am Markt doch scheitern werden.

Es dürfte kaum möglich sein, ein für alle Regionen gültiges Konzept der Förderung von Existenzgründungen abzuleiten. Der hier vorgestellte Ansatz verspricht aber nach Ansicht des Verfassers nicht nur die größte Breitenwirkung im regionalen Sinne, sondern trägt auch den spezifischen Schwierigkeiten bei der Gründung eines mittelständischen Unternehmens verstärkt Rechnung.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Schmidt, K.-D. et al.: Im Anpassungsprozeß zurückgeworfen. Die deutsche Wirtschaft vor neuen Herausforderungen. Kieler Studien, Bd. 185. — Tübingen 1984, S. 47 ff.
- 2 Ebenda, S. 23.
- 3 Vgl. Birch, D.: The Job-Generation Process. — Cambridge (Mass.) 1979, MIT-Program on Neighbourhood and Regional Change.
- 4 Zur Relativierung dieser Hypothese vgl. Klemmer, P.; Schrumpf, H.: Kleine und mittlere Unternehmen im Ruhrgebiet unter besonderer Berücksichtigung des produzierenden Gewerbes. Gutachten im Rahmen der Strukturberichterstattung des KVR. — Sprockhövel 1984, S. 24 ff.
- 5 So z. B. Fritsch, M.: Die Arbeitsplatzentwicklung in kleinen und mittleren Betrieben bzw. Unternehmen. Einige empirische Evidenz für die Bundesrepublik Deutschland. In Informationen zur Raumentwicklung (1984), H. 9.
- 6 Vgl. Pütz, P.; Willgerodt, H.: Gleiches Recht für Beteiligungskapital — Vorschläge zur Reform von Unternehmensrecht und Kapitalmarkt. = Schriften zur Ordnungspolitik, Bd. 1. — Baden-Baden 1985, S. 15 ff.
- 7 Vgl. Thede, J.: Mehr Risikokapital über die Börse. Schriften aus dem Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel Nr. 135, Abschn. 2.1.2.
- 8 Ebenda, S. 55 ff.
- 9 Vgl. Clemens, R.; Kayser, G.: Mittelstandsförderungsgesetze und Mittelstandsförderung, 3. erg. und erw. Aufl. = Informationen zur Mittelstandsforschung, B. 52. — Bonn 1979.
- 10 Vgl. Engels, W. u. a.: Mehr Beteiligungskapital. Vorschläge zur Reform von Unternehmensrecht und Kapitalmarkt. = Schriftenreihe des Frankfurter Instituts für wirtschaftspolitische Forschung, Bd. 3.
- 11 Dies scheint auch einer der Gründe für das Scheitern der Deutschen Wagnisfinanzierungs AG zu sein. Vgl. o. V.: Bis zum Erfolg betreuen. In: Wirtschaftswoche 11/1983, S. 47 f.
- 12 Vgl. Engels, W. u. a.: Mehr Beteiligungskapital, a.a.O.
- 13 Vgl. Rothwell, R.; Zegfeld, W.: Industrial Innovation and Public Policy. Preparing for the 1980s and the 1990s. — London 1982, S. 176 ff.
- 14 Damit ist nicht gesagt, daß Großunternehmen in diesen Teilmärkten keine Rolle spielen. Sie müssen sich dann aber der gleichen Produktionstechnik und der gleichen Betriebsgrößen wie Mittelunternehmen bedienen.
- 15 Vgl. Oppenländer, K. H.: Das Verhalten kleiner und mittlerer Unternehmen im Innovationsprozeß. In: ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Die gesamtwirtschaftliche Funktion kleiner und mittlerer Unternehmen. — München 1976, S. 119 ff., insbes. Tab. 2, S. 135.
- 16 Vgl. Schrumpf, H.: Die Europäischen Gemeinschaften am Scheideweg. In: Zeitschrift der Universität Witten/Herdecke, Nr. 5/1985, S. 22 f.
- 17 Vgl. Kaufer, E.: Industrieökonomik. Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie. — München 1980, S. 172 ff.
- 18 Dies liegt allerdings wesentlich an der Definition der Technikbereiche, die üblicherweise bei der Abgrenzung technologieorientierter Gründungen verwendet werden.
- 19 Vgl. May, E.: Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung — Eine vergleichende empirische Analyse geförderter und nicht-geförderter Gründungsunternehmen. In: Beiträge zur Mittelstandsforschung, H. 81, Tab. 14, S. 28.
- 20 Vgl. o. V.: Lebenslauf eines Venture Fonds. In: Wirtschaftswoche Nr. 10/1983, S. 41.
- 21 Vgl. Nathusius, K.: Venture-Management — Ein Instrument zur innovativen Unternehmensentwicklung. — Berlin 1979, S. 198.
- 22 Vgl. May, E.: Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung, a.a.O., Tab. 60, S. 108.
- 23 Die Bedeutung dieses Ansatzes auch für die Großunternehmen zeigt das Beispiel eines niederländischen Elektrokonzerns, der Technologieparks mit dem Ziel einer Verbesserung seiner Zuliefererstruktur fördert.
- 24 Vgl. Albach, H.: Die Rolle des Schumpeter-Unternehmers heute — Mit besonderer Berücksichtigung der Innovationsdynamik in der mittelständischen Industrie in Deutschland. In: Bös, D.; Stolper, H.-D. (Hrsg.): Schumpeter oder Keynes? — Zur Wirtschaftspolitik der neunziger Jahre. — Berlin u. a. 1984.