



centre for entrepreneurship
centrum für existenzgründung
in theory & application
in theorie & anwendung

**Begleitforschung zum NRW-Förderprogramm
"Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU
Ziel 2-Gebieten"**

Ergebnisse der Befragungswelle 2005

Januar 2006



Landes-Gewerbe-
förderungsstelle
des nordrhein-
westfälischen
Handwerks e.V.

Inhalt

1. Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten Nordrhein-Westfalens
2. Konzept und Stichprobe der Befragung von Existenzgründungen
3. Größe und wirtschaftliche Situation der befragten Unternehmen
4. Einschätzung der eigenen Wettbewerbsvorteile
5. Zahlungsverhalten von Kunden und Forderungsausfälle
6. Fazit

1. Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten

Existenzgründungen und junge Unternehmen spielen eine bedeutende Rolle für die Entstehung neuer Beschäftigung. Diesem Umstand trägt das Land Nordrhein-Westfalen durch die Gewährung von Existenzgründungsprämien Rechnung. Dazu gehören die **Meistergründungsprämie NRW** (seit 1995, unter neuen Konditionen seit 2004, nachfolgend kurz als „MGP alt“ bzw. „neu“ bezeichnet) und die **Go ! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten** (seit 2003, nachfolgend kurz als Go! Prämie bezeichnet). Förderfähige Existenzgründungen in Nordrhein-Westfalen erhalten durch diesen nicht rückzahlbaren Zuschuss eine Unterstützung in Höhe von 10.000 € (Go! Prämie und MGP alt) bzw. 5.000 € (MGP neu)¹. Bis Ende des Jahres 2005 sind durch diese Förderprogramme über 11.000 Existenzgründungen gefördert worden. Ein wesentliches Ziel der Förderprogramme ist die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) ist Bewilligungsbehörde im Rahmen der NRW-Förderprogramme "Go! Gründungsprämie für Existenzgründungen in den NRW/EU Ziel 2-Gebieten" bzw. „Meistergründungsprämie NRW“. Bei der Abwicklung der Fördermaßnahmen hält sie über einen längeren Zeitraum engen Kontakt zu den Gründern und prüft die Entwicklung der jungen Unternehmen (u.a. auch bezüglich der geschaffenen Arbeitsplätze). Die Begleitforschung zu dem Förderprogramm soll dazu bei-

tragen, eine empirisch fundierte Datenbasis zu schaffen, die es ermöglicht, innovative Ansätze zur Unterstützung und besseren Vorbereitung von Gründungen und Entwicklung von jungen Unternehmen zu erarbeiten sowie neue Gründungspotenziale zu erschließen. Mittelbar soll das Projekt damit auch einen Beitrag zur Schließung der Selbständigenlücke und damit zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur in den EU-NRW-Ziel-2-Gebieten leisten.

Der vorliegende Bericht dokumentiert die Ergebnisse der zweiten von zwei Befragungswellen im Rahmen der laufenden Begleitforschung zur Go! Prämie. Die Erhebungen sollen dazu beitragen, neue und statistisch solide absicherbare Erkenntnisse über Existenzgründerinnen und -gründer sowie über die Frühentwicklung ihrer Unternehmen zu gewinnen. Alle hier nicht genannten Einzelergebnisse der Befragung können einer gesonderten tabellarischen Ergebnisübersicht entnommen werden, die auf Anfrage erhältlich ist.

Die Erhebungen sind für ein laufendes Monitoring dieser Existenzgründungen nach Art eines Unternehmenspanels (zum Begriff Panel vgl. Infobox unten) konzipiert worden, um unternehmerische Entwicklungen besser nachvollziehen zu können. Der besondere Vorteil dieses Konzeptes liegt in seiner dynamischen, auch zeitliche Entwicklungen einbeziehenden Perspektive.

Hintergrund: Die Panel-Methode

Als **Panel** wird eine besondere Form empirischer Zeitreihenuntersuchungen bezeichnet, bei der in bestimmten zeitlichen Abständen derselbe Teilnehmerkreis mehrmals zu den gleichen Sachverhalten befragt wird. Ein wesentlicher Vorteil von Panelanalysen ist in der Möglichkeit der Abbildung des dynamischen Verhaltens von Variablen zu sehen. Anders als bei sonstigen Zeitreihenuntersuchungen zeichnet sich ein Unternehmenspanel zudem dadurch aus, dass eine Verknüpfung von Daten verschiedener Zeitpunkte auf mikroökonomischer Ebene möglich ist, d.h. die Zeitreihen müssen nicht über alle Unternehmen „verdurchschnittlicht“, sondern können betriebsindividuell betrachtet werden.

Darüber hinaus wurden die Erhebungen gezielt auf die Vergleichbarkeit mit den Erkenntnissen aus dem Projekt „Gründungsforschung im Handwerk“ hin angelegt, die im Rahmen der Begleitforschung der Meistergründungsprämie in bisheriger Konditionengestaltung gewonnen wurden. Dieses Projekt stellt Paneldaten zu Existenzgründungen in NRW seit dem Jahr 2000 bereit. Im Sinne

¹ Weitere Informationen unter www.lgh.de.

einer qualifizierten Analyse der Go! Prämie erschien es darüber hinaus zweckmäßig, Vergleiche nicht nur mit vorhandenen Daten anzustellen, sondern die auf das Handwerk bezogenen Erhebungen auch flankierend fortzusetzen, um somit über belastbare aktuelle Vergleichswerte verfügen zu können, mit deren Hilfe die gewonnenen Erkenntnisse reflektiert und in einen größeren Kontext gestellt werden können.

2. Konzept und Stichprobe der Befragung von Existenzgründungen

Die Grundlage der Erhebungen bildet eine schriftliche Befragung der durch eine der oben genannten Gründungsprämien geförderten Existenzgründerinnen und -gründer. Sie orientiert sich an der bereits im Rahmen des „Gründungspanel NRW“ bewährten Form eines einseitigen, strukturierten Fragebogens, der konzeptionell aus zwei Teilen besteht, die in der folgenden Übersicht verdeutlicht werden. Im in jeder Erhebungswelle enthaltenen allgemeinen Teil („Basismodul“) werden wichtige betriebswirtschaftliche Daten sowie die Einschätzung der Geschäftslage ermittelt. Daneben werden in einem zweiten Teil des Fragebogens jeweils einmalig bestimmte Schwerpunktthemen aufgegriffen („Vertiefungsmodul“).

Konzept der empirischen Untersuchungen



Themen des Vertiefungsmoduls 2005 waren auf Vorschlag des zuständigen Ministeriums sowie der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks die Themen „Wettbewerbsvorteile“ und „Kundenzahlungsverhalten“.

Die Erhebung fand im Sommer des Jahres 2005 statt. Es handelt sich um eine Vollerhebung aller bis zum 31. Juli 2005 bewilligten Anträge auf die Go! Prämie und die Meistergründungsprämie in der seit 2004 geltenden Fassung (MGP neu) sowie um eine nach dem bisherigen Antwortverhalten getroffene Aus-

wahl aus dem Gründungspanel NRW (MGP alt).

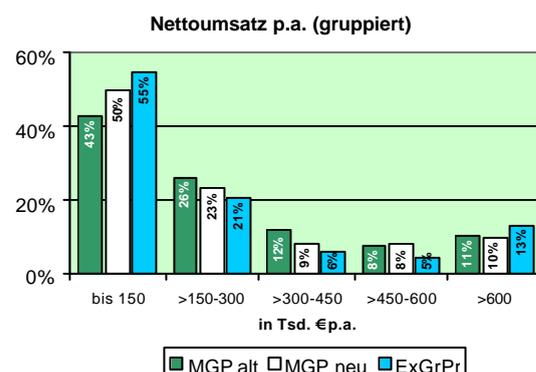
Die Grundgesamtheit umfasst damit 8.153 Fälle. Davon gingen 3.978 auswertbare Antwortbögen ein, so dass mit 48,8 % wie bereits bei der Vorjahresbefragung eine außergewöhnlich hohe Rücklaufquote erreicht werden konnte.

Rücklauf nach Förderprogramm	N	Rücklauf absolut	Rücklauf in %
MGP alt	5696	2519	44,2
MGP neu	892	609	68,3
Go! Prämie	1565	850	54,3
Summe	8153	3978	48,8

Unter den Empfängern der Go! Prämie liegt dieser Anteil mit rund 55 % sogar noch darüber.

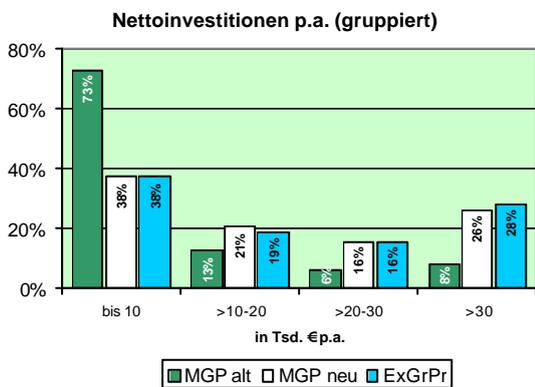
3. Größe und wirtschaftliche Situation der befragten Unternehmen

Die antwortenden Betriebe erreichten zum Befragungszeitpunkt einen durchschnittlichen Jahres-**Nettoumsatz** von fast 350.000 € (davon Go! Prämie: 379.500 €). Die Empfänger der Go! Prämie zeichnen sich weiterhin durch einen recht hohen Anteil besonders umsatzträchtiger Unternehmen aus: Etwa jeder Vierte Befragte nennt bereits Jahresumsätze über 300.000 €. Wie im Vorjahr gibt fast jedes siebte Unternehmen mehr als 600.000 € p.a. an. Andererseits bleibt aber auch ein erheblich höherer Anteil (55,0 % gegenüber 46,6 % bei allen Befragten) dieser Unternehmen in der untersten Umsatzkategorie (bis 150 Tsd. €). Wiederum zeigt sich also, dass die Umsätze der Go! Prämienempfänger erheblich stärker streuen als bei den Vergleichsunternehmen. Gemessen am Medianwert (120.000 €) liegen sie durchschnittlich noch unterhalb der Vergleichsunternehmen im Handwerk (bei MGP neu 156.000 €). Ursache dafür ist die Tat-



sache, dass es sich bei den Go! Prämiengeförderten um eine im Vergleich zum Handwerk äußerst heterogene Gruppe unterschiedlichster Geschäftsmodelle mit einem sehr breiten Spektrum wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit handelt. Da die Go! Prämie für nahezu alle Wirtschaftsbereiche zugänglich ist, sind auch besonders große und wachstumsstarke Gründungen förderfähig und tauchen dementsprechend in der Erhebung auf.

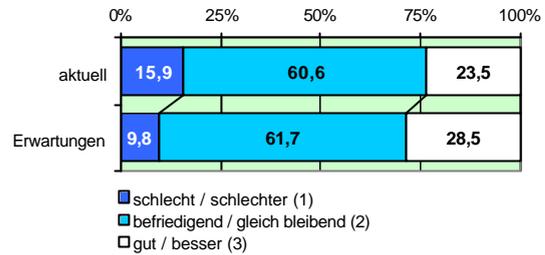
Ein vergleichbares Bild ergibt die Auswertung der **Nettoinvestitionen**. Hier erreichen die Go! Prämiengeförderten im Mittel deutlich höhere Werte als die durch die neue MGP geförderten Unternehmen (39 Tsd. bzw. 28 Tsd. €), während die Mediane beider Gruppen sich nur unwesentlich unterscheiden (18 Tsd. bzw. 17 Tsd. €). Da Investitionen gerade in der unternehmerischen Startphase anfallen, bleiben die relativ älteren Unternehmen der Vergleichsgruppe MGP alt hinter diesen Werten zurück (Mittelwert rund 12,8 Tsd. €, Median 5 Tsd. €). Alle genannten Werte bleiben übrigens hinter den entsprechenden Zahlen des Jahres 2004 zurück. Junge Unternehmen sind gegenwärtig also erheblich zurückhaltender im Hinblick auf Investitionen als sie es noch vor einem Jahr waren.



Die **Kapazitätsauslastung** der befragten Unternehmen differiert zwischen den Förderprogrammen nur wenig und bewegt sich zwischen 70 und 80 %. Jeder zweite Go! Prämien-Empfänger übertrifft eine Auslastung von 75 %. Junge Handwerksexistenzen erreichen in dieser Hinsicht insgesamt noch etwas höhere Auslastungsgrade als die Go! Prämiengeförderten (80 % im Vergleich zu 72 % durchschnittlicher Auslastung).

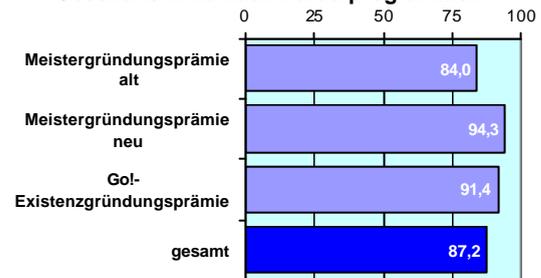
Wie im Vorjahr schätzen die Go! Prämienempfänger ihre **Geschäftslage**, einer Größe, die neben betriebswirtschaftlichen Fakten auch eine subjektive Komponente enthält und dadurch einer persönlichen Situationsbeurteilung gleich kommt, überaus positiv ein. Im Vorjahresvergleich hat sich der Geschäftsklima-

index sogar noch leicht auf 91,4 % erhöht. Die Befragten sind dabei weitgehend einig mit der Vergleichsgruppe junger Handwerksunternehmen (MGP neu: 94,3 %). Ein Geschäftsklima



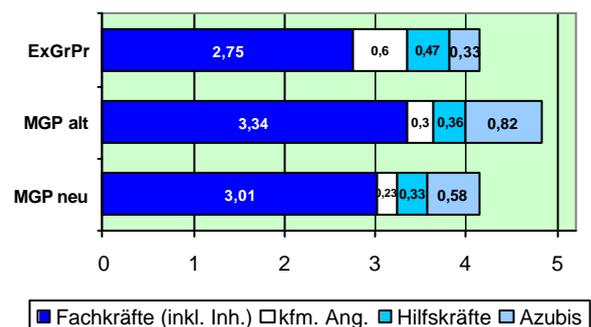
index von 87,2 % (über alle Programme) zeigt, dass die Beurteilung der aktuellen und zukünftig erwarteten Geschäftslage in allen Programmen erneut sehr positiv ausfällt und sich gegenüber dem Vorjahr (84,0 %) noch erhöht hat.

Geschäftsklima nach Förderprogrammen



Die **Beschäftigtenzahlen** der durch die Go! Prämie geförderten Unternehmen erreichen einen bemerkenswert hohen Durchschnittswert von 4,15 Arbeitsplätzen (Vollzeitäquivalente) und liegen damit nahezu gleichauf mit den MGP-Geförderten (MGP neu: 4,16 Beschäftigte) – jede/r Gründer/in hat also rund 3 weitere Arbeitsplätze geschaffen. Auch dies ist allerdings wiederum mit einer starken Streuung der Daten und einem geringeren Medianwert als in den Vergleichsgruppen verbunden (2,5 im Vergleich zu 3,0 bei MGP neu).

Beschäftigte gesamt (nach Förderprogramm)



Den Trend des Vorjahres bestätigend, ist weiterhin ein sehr hoher Anteil an 1-Personen-Unternehmen in der Go! Prämien-Gruppe festzustellen. Über 22 % der Unternehmen wiesen außer dem Inhaber bzw. der Inhaberin kein weiteres Personal aus.

Differenziert man die Unternehmen der Go! Prämien-Gruppe nach der Gründungsform in Neuerrichtungen, Übernahmen und tätige Beteiligungen, ergeben sich folgende Werte:

Beschäftigte gesamt (Anteile in %)	Go! Prämie		
	Neugrün- dung	Über- nahme	tätige Beteilig.
Bis 1	27,4	4,7	23,8
> 1 bis 2	29,7	17,2	4,8
> 2 bis 3	18,3	19,5	9,5
> 3 bis 4	6,8	18,3	23,8
> 4 bis 5	5,5	7,7	9,5
> 5 bis 6	3,2	7,7	28,6
> 6	9,1	24,9	23,8
Summe	100	100	100
Fallzahl	657	169	21
<i>Mittelwert</i>	3,63	5,95	5,90
<i>Median</i>	2,00	4,00	5,00

Neugründungen erreichen eine Gesamtmitarbeiterzahl von insgesamt 3,6; Übernahmen und tätige Beteiligungen, die mit einem vorhandenen Mitarbeiterbestand beginnen, liegen bei rund 5,9 erhaltenen Arbeitsplätzen. Die zahlenmäßig mit Abstand häufigste Existenzgründungsform der Neugründung wird weit überwiegend von sehr kleinen Unternehmen geprägt. Rund 75 % aller Neugründungen beschäftigen neben der Person des Gründers höchstens zwei weitere Beschäftigte. Große Unternehmen sind dagegen relativ häufiger im Bereich der Übernahmen und tätigen Beteiligungen vertreten.

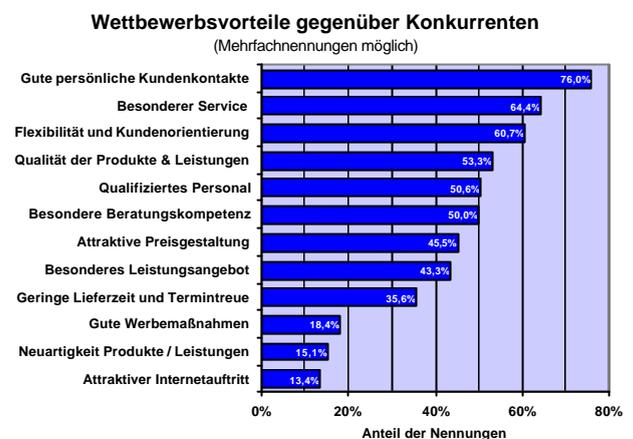
Ausbildung spielt bei den Go! Prämienempfängern eine sehr untergeordnete Rolle. Vier von fünf Betrieben haben keine Auszubildenden. Durchschnittlich werden 0,33 Auszubildende pro Betrieb beschäftigt. In vergleichbaren Handwerksunternehmen liegt dieser Wert fast doppelt so hoch. Weiterhin bilden bereits fast 40 % der jungen Handwerksbetriebe aus (Go! Prämie: 18 %).

4. Einschätzung der eigenen Wettbewerbsvorteile

Bestandsfestigkeit und Wachstumspotenzial der Geförderten gründen sich auf eine Reihe von Erfolgsfaktoren. Nach herrschender Meinung spielen konzeptionelle Wettbewerbsvorteile dabei eine wichtige Rolle. Um diesen Aspekt abzubilden, wurde die Einschätzung

der eigenen Wettbewerbsvorteile gegenüber unmittelbaren Konkurrenten zu einem Vertiefungsthemen dieser Befragungsrunde gemacht.

Als wichtigsten Wettbewerbsvorteil sehen die befragten Go! Gründungsprämienempfänger den guten persönlichen Kundenkontakt an (76 %). Weitere Wettbewerbsvorteile werden in einem besonderen Service (64,4 %) Flexibilität und Kundenorientierung (60,7 %), besonderer Qualität (53,3 %), qualifiziertem Personal (50,6 %) und besonderer Beratungskompetenz (50 %) gesehen. Als relativ unbedeutende Wettbewerbsvorteile werden gute Werbemaßnahmen (18,4 %), neuartige Produkte (15,1 %) und attraktive Internetauftritte (13,4 %) angesehen.

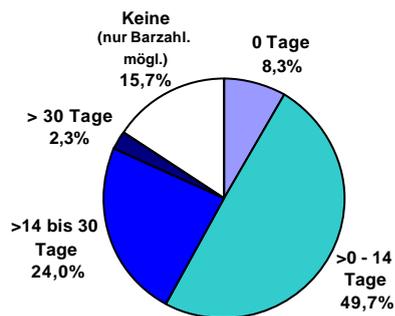


Die Unterschiede zu den Vergleichsgruppen sind überwiegend zu vernachlässigen. Die MGP-Geförderten setzen vergleichsweise stärker auf qualifiziertes Personal und Termintreue, aber erkennbar weniger auf eine attraktive Preisgestaltung.

5. Zahlungsverhalten von Kunden und Forderungsausfälle

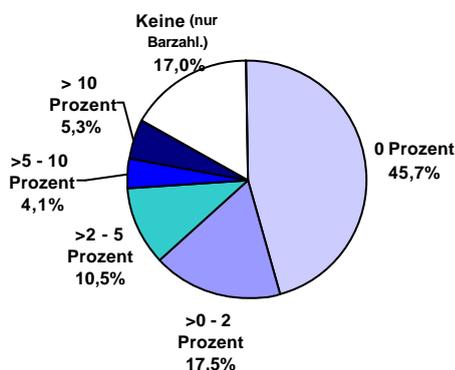
Das zweite Vertiefungsthema der Befragungswelle 2005 widmete sich dem Zahlungsverhalten der Kunden sowie eventuellen Forderungsausfällen. Diese Problembereiche gelten als Schlüsselursachen für Finanzierungsprobleme und daraus resultierende Existenzgefährdungen junger Unternehmen. Ermittelt wurde, welches Kundenzahlungsverhalten die Befragten erleben, welche Maßnahmen sie ergreifen, um einen frühzeitigen Zahlungseingang zu erzielen, und in welchem Ausmaß juristische Auseinandersetzungen nötig sind, um eigene Ansprüche durchzusetzen.

Zahlungsfrist ggü. Kunden



Die Fragen zum Zahlungsverhalten der Kunden offenbaren enorme betriebliche Probleme in diesem Bereich. Mehr als drei Viertel aller Betriebe räumen ihren Kunden Zahlungsfristen ein, die zum weit überwiegenden Teil bis zu 30 Tagen betragen. Nur rund 80 % der Kunden aber zahlen innerhalb der gesetzten Fristen. Jeder achte Betrieb verzeichnet gar einen Anteil von weniger als 50 % (!) fristgerecht zahlender Kunden.

Anteil der Forderungsausfälle an allen Forderungen



Kommt es zum Zahlungsverzug, werden fällige Beträge durchschnittlich erst 20 Tage nach Ablauf der Zahlungsfrist beglichen. Mehr als 37 % der Betriebe beklagen sogar Forderungsausfälle. Im Mittel fallen 3,3 % aller Forderungen ganz aus. Mit anderen Worten: Jede dreißigste Rechnung muss abgeschrieben werden. Im Bereich der Meistergründungsprämie ist ein größerer Anteil der Betriebe von Forderungsausfällen betroffen (MGP neu: 47 %, MGP alt: 67 %), dies allerdings bei tendenziell geringeren Ausfallquoten, so dass im Mittel keine größeren Differenzen zwischen beiden Gruppen bestehen. Gravierende Unterschiede zu den Vergleichsgruppen der Meistergründungsprämie sind auch ansonsten nicht festzustellen.

Um einen frühzeitigen Zahlungseingang zu sichern, setzen die Go! Prämien-Geförderten

vor allem auf eine persönliche Ansprache der Kunden (79 %) und eine systematische Überwachung ihres Zahlungsverhaltens (70 %). Externe Dienstleister für den Mahn- und Inkassobereich nutzen dagegen nur 8,4 % der Befragten. Sie unterscheiden sich insoweit kaum von den Vergleichsgruppen. Sie setzen jedoch deutlich seltener als die MGP-Geförderten Skontoabzüge (Lieferantenkredit) als Anreiz zur frühzeitigen Zahlung ein. Mit rund 45 % ist der Anteil der Skontogeber in den MGP-Programmen um etwa die Hälfte höher als im Bereich der Go! Prämie.

Rund jeder zweite Befragte musste bestehende Forderungen bereits auf juristischem Weg durchsetzen (alle Programme). Fast 10 % der Go! Prämienempfänger ging den juristischen Weg in den letzten zwei Jahren mehr als fünfmal (MGP neu: 12,5 %). Bezogen auf alle Forderungen mussten 3,45 % (MGP neu: 3,42 %) der Rechnungsbeträge juristisch durchgesetzt werden.

6. Fazit

Als vorläufiges Fazit der Begleitforschung zur Go! Prämie ist insgesamt festzustellen, dass die geförderten Unternehmen mehrheitlich durchaus erfolgreich wirtschaften oder dies zumindest in unmittelbarer Zukunft erwarten. Das geht insbesondere aus den Urteilen zur Geschäftslage und ihren recht optimistischen Zukunftserwartungen hervor.

In der Mehrzahl handelt es sich um kleine und kleinste Unternehmen. Sie sehen ihre Stärken dementsprechend im direkten Kundenkontakt und ihrer Kundenorientierung, weniger hingegen in ihrer Innovativität. Die Unternehmen beschäftigen im Durchschnitt 4,1 Mitarbeiter – jede/r Gründer/in hat also immerhin rund drei weitere Arbeitsplätze geschaffen. Sie liegen damit gleichauf zu den MGP-Geförderten vergleichbaren Unternehmensalters. Dabei ist jedoch zu beachten, dass dieser Mittelwert innerhalb der Gruppe der Gründungsprämienempfänger von wenigen besonders großen Unternehmen profitiert, während die meisten Fälle hinter vergleichbaren MGP-Geförderten zurück bleiben. So sind reine Inhabergeschäftsmodelle ohne weiteres Personal doppelt so häufig vertreten wie in der MGP-Vergleichsgruppe.

Wie vermutet, hat sich das Zahlungsverhalten der Kunden als besonders schwer wiegender Problembereich erwiesen. Ein erheblicher Anteil der Kunden zahlt nicht innerhalb der gesetzten Fristen. Durchschnittlich drei Wochen Zahlungsverzug sind durch die jungen Unternehmen vorzufinanzieren, wobei durchschnittlich

lich rund dreieinhalb Prozent der Forderungen ganz ausfallen. In der kurzen Zeit ihrer Geschäftstätigkeit war bereits mehr als jedes dritte Unternehmen von Forderungsausfällen betroffen. Gerade für junge Unternehmen stellt dies eine schwere, die Existenz gefährdende Bürde dar, weil das in der frühen Lebensphase ohnehin geringe Selbstfinanzierungspotenzial dadurch weiter ausgehöhlt wird. Existenzgründer bedürfen offenbar einer gezielten Vorbereitung auf diese Fälle durch entsprechende Beratungs- und Qualifizierungsangebote, zumal einzelne Äußerungen der Befragten die Vermutung nahe legen, dass die Unerfahrenheit junger Unternehmer in dieser Hinsicht mitunter gezielt von Kunden ausgenutzt wird.

Auf die durch die Vergleichsgruppen – basierend auf Existenzgründungen, die durch die „Meistergründungsprämie“ gefördert wurden – aufgedeckten Besonderheiten und Unterschiede wurde bereits im Bericht über die Ergebnisse der Befragungswelle 2004 hingewiesen. Die Go! Prämien-Unternehmen wiesen eine Reihe spezifischer Charakteristika auf, die sich u. a. in einer weitaus breiteren Streuung der Erfolgskennzahlen auswirken als dies bei den MGP-Geförderten der Fall ist.

Über die langfristige Bestandsfestigkeit der Go! Geförderten sind derzeit noch keine Aussagen möglich. Wegen der großen Varianz der Erfolgskennzahlen ist damit zu rechnen, dass der Anteil wirtschaftlich bedingter Marktaustritte mittel- und langfristig merklich höher als im MGP-Sektor liegen wird.

Entsprechende Analysen sind für das Jahr 2006 vorgesehen, wenn für einen nennenswerten Teil der Geförderten ein Zeitraum von mehr als zwei Jahren Geschäftstätigkeit über-

blickt werden kann. Neben einer darauf bezogenen Erhebungswelle soll zu diesem Zweck auch eine Dokumentenanalyse auf der Grundlage der vorhandenen Akten durchgeführt werden, die neben den Antragsunterlagen jeweils auch Gründungspläne, Lebensläufe und ergänzende Materialien bereit stellen.

Impressum

Herausgeber:

Centrum für Existenzgründung in Theorie und Anwendung e.V., c/o Universität Lüneburg
Scharnhorststr. 1, 21335 Lüneburg
Tel. 04131 / 677-2225, Fax 04131 / 677-2158
www.ceta-ev.de, info@ceta-ev.de

Projektleitung und Text:

Prof. Dr. Reinhard Schulte, Universität Lüneburg
schulte@uni-lueneburg.de

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Weitere Informationen zu den genannten Förderprogrammen:

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH),
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf.

Dipl.-Kfm. Kai Hambüchen
hambuechen@lgh.de, Tel. 0211/302715-10

www.lgh.de