

Anita Wöfl

Corona – Krise oder Chance für Start-ups?

IN KÜRZE

Start-ups sind ein wesentlicher Treiber für Innovation, Wachstum und neue Arbeitsplätze. Durch die Coronakrise droht jedoch vielen bestehenden Jungunternehmen das Aus, und das könnte auch zukünftige Gründer*innen abschrecken. Gleichzeitig ergeben sich durch Corona aber gerade für Start-ups neue Geschäftsfelder, indem sie flexibel und innovativ auf sich ändernde Bedingungen reagieren. Wie steht es in der Start-up-Landschaft Deutschland – bedeutet die Corona-Pandemie eher eine Krise oder eine Chance? Und was folgt daraus für die Politik?

Die Krise infolge der Corona-Pandemie trifft Start-ups, also innovative und junge Wachstumsunternehmen, mit voller Wucht: Ende März 2020 waren neun von zehn Startups negativ von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise betroffen, und über 70% fürchteten sogar um die Existenz (BDS 2020a). Als sehr junge Unternehmen können sie noch wenig Umsätze erwirtschaften, geschweige denn ausreichende Rücklagen bilden, um eine Krisensituation zu überstehen. Zudem bekommen Start-ups von Seiten der Finanzierungsgeber verstärkt Gegenwind. Banken werden infolge der Coronakrise mit Krediten immer vorsichtiger, und auch Wagniskapitalgeber (Venture Capital) sind zunehmend verunsichert. Sie gehen kaum neue Projekte mit Start-ups ein, und selbst zugesagte Finanzierungsgeschäfte werden doch nicht getätigt (Metzger 2020).

Zudem werden Gründer*innen als Selbständige nicht so gut durch die sozialen Sicherungssysteme aufgefangen wie abhängig Beschäftigte (ILO und OECD 2020). Darauf hat Dr. Monika Queisser von der OECD, Panellistin beim ifo Branchen-Dialog 2020, hingewiesen. In Deutschland können sich Selbständige zwar erwerbslos melden, wenn ihre wöchentliche Arbeitszeit weniger als 15 Stunden beträgt und sie in den 30 Monaten vor Eintritt der Arbeitslosigkeit mindestens zwölf Monate in der Arbeitslosenversicherung versichert waren. Bedingung für eine freiwillige Versicherung in der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung sind jedoch wiederum entspre-

* Mit Dank an Przemyslaw Brandt und Oliver Falck für hilfreiche Anregungen und Kommentare.

chende Versicherungszeiten als abhängig Beschäftigte (BA 2019).

Besteht nun die Sorge, durch die Coronakrise eine ganze Generation an Start-ups zu verlieren? Das wäre fatal, gelten doch Start-ups als Motor für Innovation, Wachstum und Beschäftigung. Gründer*innen entwickeln neue Technologien und Produkte, spornen die Diffusion von Innovationen an und erschließen neue Märkte; durch ihren Markteintritt verschärfen sie den Wettbewerb, drängen ineffiziente etablierte Unternehmen aus dem Markt und steigern so zusätzlich die Produktivität; außerdem schaffen sie neue Arbeitsplätze (Kritikos 2014; Calvino et al. 2016).

Start-ups bilden also wesentliche Potenziale für Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Dabei können fast 75% aller Start-ups zu wirtschaftsnahen Dienstleistungen gezählt werden, und insgesamt sind ein Drittel aller Start-ups im Bereich der Informations- und Kommunikationstechniken und mit digitalen Geschäftsmodellen tätig (BDS 2020b). Wenn Start-ups also aufgrund der Coronakrise zu großen Anteilen aus dem Markt ausscheiden müssten, dann gingen auch viele innovative Ideen verloren, die sich nach der Coronakrise nicht einfach durch eine Neugründung reaktivieren lassen (Egeln et al. 2020).

GRÜNDUNGSBEREITSCHAFT OHNEHIN NIEDRIG

Die Coronakrise könnte zudem für zukünftige Gründer*innen abschreckend wirken. Dabei steht es in Deutschland mit der Gründungsbereitschaft ohnehin eher schlecht (vgl. Abb. 1). Dem Global Entrepreneurship Monitor zufolge gaben 2018 in Deutschland unter den 18- bis 64-Jährigen nur 5% der Befragten an, entweder gerade ein Unternehmen gegründet zu haben oder Eigentümer*innen eines jungen Unternehmens zu sein. Damit ist die Gründungsbereitschaft zwar im Vergleich zu früheren Jahren gestiegen, und dieser positive Trend hat sich auch 2019 bekräftigt. Allerdings ist eine Gründungstätigkeit von 5% niedriger als in den untersten 10% der mehr als 50 Länder weltweit, für die regelmäßig vergleichbare Daten gesammelt werden (GEM 2020).

Dabei sind es gar nicht so sehr unausgereifte Geschäftsideen oder fehlende kaufmännische oder fachliche Kenntnisse, die potenzielle Unternehmer*innen von einer Existenzgründung abhalten. Vielmehr machen ihnen am häufigsten das finanzielle Risiko bzw. Schwierigkeiten, an angemessene externe Finan-

zierung zu gelangen, zu schaffen. Wichtige Barrieren sind auch die Bürokratie, hohe Opportunitätskosten einer Unternehmensgründung im Vergleich zu einer abhängigen Beschäftigung sowie die geringe Work-Life-Balance. Schließlich ist vor allem bei den Gründungsplanabbrecher*innen immer noch die Angst vor dem Scheitern groß (vgl. Abb. 2).

DIE CORONAKRISE ALS CHANCE FÜR START-UPS?

Die Krise infolge der Corona-Pandemie könnte jedoch auch eine Chance für Start-ups bedeuten. Tatsächlich bleiben nach Einschätzung von Prof. Helmut Schönenberger, Panellist am ifo Branchen-Dialog 2020, die an der UnternehmerTUM GmbH in München betreuten Start-ups und Studierenden optimistisch. Dies bestätigt sich auch in den Umfragen des Start-up Monitors 2020 (BDS 2020b). Einige Start-ups können sogar als Gewinner der Krise gesehen werden, etwa weil ihre Produkte aktuell gefragt sind. Dazu zählen unter anderem Softwarefirmen, die Unternehmen bei Fragen zu Homeoffice oder virtueller Kommunikation zur Hand gehen können (Egeln et al. 2020).

Zudem reagieren Start-ups flexibel auf sich ändernde Präferenzen und Bedürfnisse und liefern innovative Lösungen für schwierige Bedingungen. Dazu zählen etwa IT-Dienstleister, die Software für Lernplattformen oder zur Kontaktverfolgung entwickeln, sowie Biotech-Unternehmen, die an Impfstoffen oder Medikamenten gegen Viren arbeiten. Neue Geschäftsmodelle können sich auch dadurch ergeben, dass die Coronakrise längerfristige Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft anstößt, wie etwa bei Homeoffice, E-Commerce, Bildung, Gesundheit, globale Wertschöpfungsketten oder die urbane Mobilität (Egeln et al. 2020; OECD 2020).

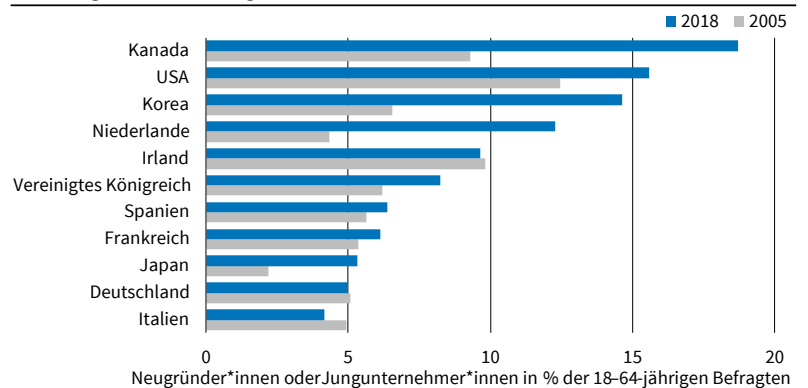
WO DIE POLITIK ANSETZEN KANN

Die Politik hat bereits reagiert und zahlreiche Programme aufgelegt, mit denen sie kurzfristig Start-ups zur Bewältigung der Coronakrise finanziell unterstützt. Dazu zählt unter anderem ein für Start-ups maßgeschneidertes Programm mit insgesamt 2 Mrd. Euro: Mit der »Corona-Matching Fazilität« erhalten Wagniskapitalfonds öffentliche Mittel, damit sie auch während der Coronakrise innovative Start-ups finanzieren können. Mit der »Corona-Liquidity-Fazilität« können Start-ups direkt über die öffentlichen Wagniskapitalgesellschaften Finanzierung erhalten. Für andere Start-ups werden in Kooperation mit den Förderinstituten der Bundesländer Mittel zur Verfügung gestellt (BMW 2020).

Für die längerfristige Ausrichtung der Politik für Start-ups bietet die Coronakrise dann eine Chance, wenn mögliche altbekannte Problembereiche neu in die politische Diskussion gebracht und Lösungen vorangetrieben werden können. Als solche Problembereiche haben die Panellist*innen beim Dienstleis-

Abb. 1

Gründungsaktivität in ausgewählten Ländern



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor, 2020.

© ifo Institut

tungsforum des ifo Branchen-Dialogs 2020 folgende Themen hervorgehoben:

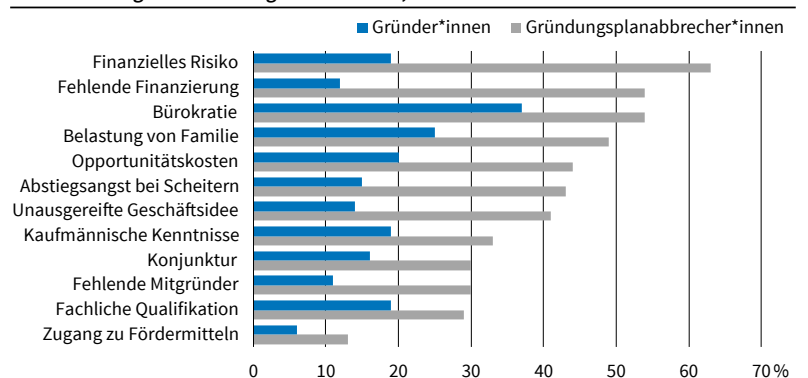
THEMA FINANZIERUNG

Für Start-ups würden sich angesichts geringer Sicherheiten sowie der hohen Risiken vor allem bei High-Tech-Gründungen Venture Capital (VC) Investitionen als Form der Finanzierung anbieten. Venture Capital ist vor allem in der Früh- und der Wachstumsphase interessant, wenn es darum geht, das Unternehmen auf dem Markt zu etablieren und zu wachsen. Der VC-Markt ist in Deutschland jedoch nur schwach ausgeprägt. Umfragen zufolge nutzen nur etwa 15% der Start-ups VC, und selbst davon geben ein Drittel der Unternehmen an, von öffentlichen Investoren, zum Beispiel dem High-Tech Gründerfonds, Kapital zu erhalten (BDS 2020b).

In Deutschland wurden 2018 1,4 Mrd. Euro in Venture Capital investiert, was circa 4,5% des Bruttoinlandsproduktes (BIP) entspricht (vgl. Abb. 3). Wie auch bei der Gründungstätigkeit hatten die VC-Investitionen 2018 schon diejenigen der Vorjahre übertroffen, und Prof. Helmut Schönenberger rechnet für die anschließenden Finanzierungsrunden durchaus mit bis zu 6 Mrd. Euro. Allerdings wird durch diese VC-Investitionen seiner Einschätzung nach nur eine sehr

Abb. 2

Wahrnehmung von Gründungshemmnissen, 2019

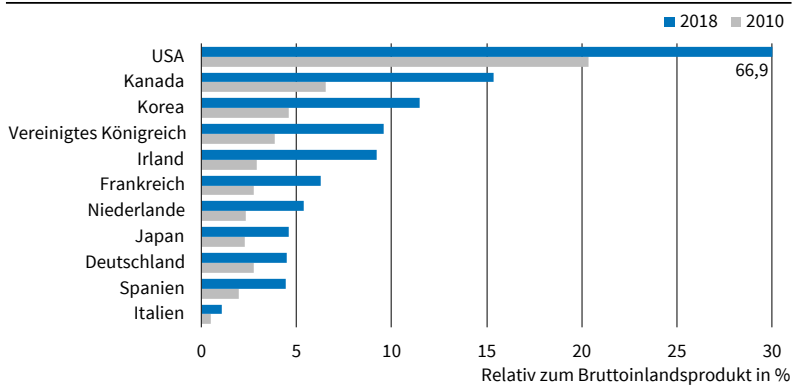


Quelle: KfW Research (2020b).

© ifo Institut

Abb. 3

Venture-Capital-Investitionen in ausgewählten Ländern

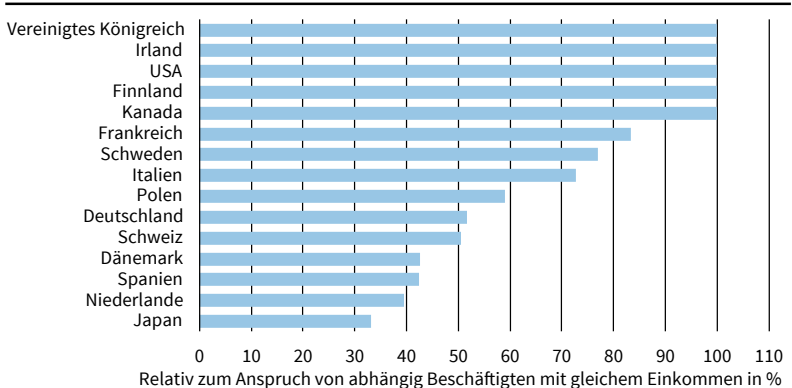


Quelle: OECD (2020).

© ifo Institut

Abb. 4

Theoretischer Rentenanspruch von Selbständigen in ausgewählten Ländern, 2018



Quelle: OECD (2019).

© ifo Institut

kleine Auswahl an Start-ups finanziert. Zudem liegt Deutschland mit einem VC-Anteil von 4,5% am BIP unter dem OECD-Durchschnitt (vgl. Abb. 3). Zum Vergleich: In den USA wurde selbst relativ zum BIP mehr als zehnmals so viel in Venture Capital investiert als in Deutschland.

THEMA SELBSTÄNDIGKEIT

In Deutschland scheinen Existenzgründungen als Alternative zur abhängigen Beschäftigung nicht sehr attraktiv zu sein. Zwar werden Start-ups seit Jahren durch eine Reihe staatlicher Programme gefördert; in dieser Hinsicht erhält Deutschland im internationalen Vergleich sogar erstklassige Noten (GEM 2020). Der Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit nimmt jedoch weiter ab (KfW Research 2020a). In den vergangenen konjunkturell guten Jahren waren hierfür auch die hohen Opportunitätskosten einer Existenzgründung verantwortlich, zumal in einigen für Start-ups relevanten Berufen Fachkräftemangel herrscht und Unternehmen mit hoch dotierten und sicheren Arbeitsplätzen locken konnten.

Dr. Monika Queisser von der OECD hofft zudem, dass das Thema »soziale Absicherung von Selbständigen« durch die Coronakrise in den Vordergrund gerückt wird. Denn hier steht Deutschland im inter-

nationalen Vergleich schlecht da (OECD 2019): Zwar können Selbständige freiwillig in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und sind damit zu einem gewissen Grad im Alter abgesichert (ILO und OECD 2020). Allerdings haben sie, auch wenn sie während ihrer gesamten Arbeitszeit in die Rentenversicherung einzahlen, nur auf etwas mehr als die Hälfte der theoretischen Bruttorente Anspruch, die sie als abhängig Beschäftigte mit dem gleichen Einkommen erhalten würden (vgl. Abb. 4).

Hinzu kommt, dass unterschiedliche soziale Sicherungssysteme nicht unmittelbar übertragbar sind, was Höhe und Anspruch auf Absicherung im Alter begrenzt (ILO und OECD 2020). Dieses Problem wird besonders in einer Krisensituation wie aktuell deutlich, wie Dr. Monika Queisser betont. So sind Selbständige sehr wohl über private Krankenversicherungen oder private Altersvorsorge abgesichert. Wenn Unternehmer*innen jedoch scheitern und in die Arbeitslosigkeit abrutschen, dann kann diese Absicherung auch bei einer späteren abhängigen Beschäftigung nicht in der gesetzlichen Sozialversicherung angerechnet werden.

THEMA SCHEITERN

Scheitern gehört zum Gründen dazu; es wird sogar vermutet, dass neun von zehn Start-ups in den ersten vier Jahren scheitern. In Deutschland stehen jedoch bei einem Scheitern einem Neuanfang immense finanzielle und soziale Hürden im Weg. Attila von Unruh von Team U, Panellist beim ifo Branchen-Dialog 2020, verweist hier vor allem auf das komplexe Insolvenzverfahren. Zwar steht Deutschland, was alle Aspekte des Insolvenzverfahrens anbelangt, im OECD-Vergleich relativ gut da (vgl. Abb. 5). Das deutsche Insolvenzverfahren ist jedoch auf das – an sich berechnete – Ziel des Gläubigerschutzes ausgelegt. In den Hintergrund gerät dabei das Ziel, Unternehmer*innen die Chance für einen Neuanfang zu ermöglichen. Dies kommt in den sehr hohen persönlichen Kosten für gescheiterte Unternehmer*innen im OECD-Vergleich zum Ausdruck (vgl. Abb. 5). Auch fehlen Frühwarnsysteme, die eine Insolvenz eventuell sogar vermeiden könnten.

Als wesentliches Problem für Schuldner*innen erweist sich die Dauer des Insolvenzverfahrens. Ab der Eröffnung des eigentlichen Verfahrens können bis zur Erteilung der Restschuldbefreiung zwischen 3,5 und sechs Jahre vergehen. Hinzu kommt die Zeit, in der überhaupt erst auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens entschieden wird. Und selbst nach Restschuldbefreiung bleiben die Angaben zur Insolvenz weitere drei Jahre lang im Schufa-Register vermerkt. Insgesamt kann es also bis zu zehn Jahre dauern, bis Unternehmer*innen nach einer Insolvenz wieder als kreditwürdig angesehen werden.

Zudem ist, wie Attila von Unruh betont, Scheitern in Deutschland immer noch ein emotional sehr belastendes und stigmatisierendes Thema, bei dem die Betroffenen häufig allein dastehen. Ihnen scheint von

der Gesellschaft immer noch unterstellt zu werden: »Wer sich verschuldet hat, hat sich etwas zuschulden kommen lassen.« Dies zeigt sich auch in den Daten: Deutschland schneidet im internationalen Vergleich bei der Frage, ob die bestehenden sozialen und kulturellen Normen für eine Unternehmensgründung förderlich sind, eher schlecht ab (GEM 2020).

THEMA UNTERNEHMERTUM IN SCHULEN

Schließlich empfehlen die Panellist*innen beim Dienstleistungsforum des ifo Branchen-Dialogs 2020, Dr. Monica Queisser, Prof. Helmut Schönenberger und Attila von Unruh, sowie der Moderator Dr. Robert Obermeier von der IHK München und Oberbayern, junge Leute schon früh, am besten schon an der Schule, an das Thema Unternehmertum heranzuführen. Dabei geht es nicht nur darum, die kaufmännischen Grundlagen für eine erfolgreiche Existenzgründung zu vermitteln, sondern langfristig zu einer besseren Gründungskultur und einer konstruktiveren Kultur des Scheiterns beizutragen.

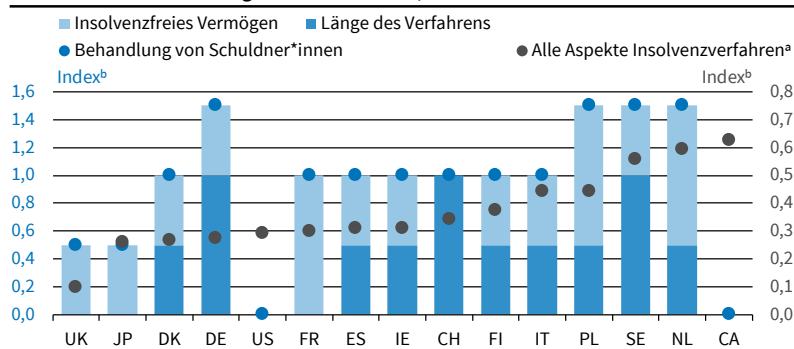
Dazu reicht es ihrer Einschätzung nach nicht aus, Unternehmertum als ein Unterrichtsfach zu verankern und Lehrer*innen entsprechend zu qualifizieren. Schüler*innen sollten auch mehr Möglichkeiten zum Lernen durch Ausprobieren gegeben werden, wie Attila von Unruh vorschlägt. Schüler*innen sollten verstärkt eigene Ideen entwickeln und Probleme eigenständig und kreativ lösen lernen. An einer Hochschule könnten dann Studierende schon einmal eine Start-up-Idee etwa in Form einer Studienarbeit konkret ausprobieren, wie es etwa an der UnternehmerTUM gemacht wird.

Essenziell ist zudem der Kontakt zu Unternehmen, sei es erfolgreiche Start-ups oder Unternehmer*innen, die schon einen fehlgeschlagenen Start-up-Versuch hinter sich haben: Sie können, so Dr. Monika Queisser, die Begeisterung für Start-ups sowie ihre eigenen Erfahrungen an Schüler*innen und Studierende weitergeben. Hochschulen könnten zudem Ausgangspunkt für Start-up-Hotspots werden, indem sie den Ideenreichtum von Studierenden mit einem Unternehmensnetzwerk zusammenbringen. Solche Hotspots würden dann wiederum Venture-Capital-Investor*innen anlocken. Das Potenzial dazu sei da, so Prof. Helmut Schönenberger, denn an deutschen Hochschulen gebe es viele exzellente und begeisterungsfähige junge Leute.

Vor allem liegt den Panellist*innen sehr daran, Mädchen für Start-ups zu gewinnen. Zwar ist der Anteil von Gründerinnen an allen Start-ups in den letzten fünf Jahren kontinuierlich gestiegen; er lag jedoch 2019 immer noch erst bei knapp 16% (BDS

Abb. 5

Insolvenzverfahren in ausgewählten Ländern, 2016



^a Gesamtindikator: Die zwölf Teilindikatoren der Insolvenzverfahren gehen gewichtet ein.

^b Die Werte sind desto größer, je stärker das Verfahren einen geordneten Marktaustritt verzögert oder erschwert.

Quelle: OECD (2018).

© ifo Institut

2020c). Unter anderem zeigen sich Gründerinnen dem Female Founders Monitor zufolge weniger risikobereit, vermutlich weil ihnen die Erfahrung mit Erfolg und Misserfolg fehlt, wie sie Gründer schon früh gesammelt haben (BDS 2020c). Durch eine Heranführung von jungen Leuten an Unternehmertum von der Schule an könnten derartige Barrieren für Gründer*innen beseitigt werden.

LITERATUR

BA – Bundesagentur für Arbeit (2019), *Hinweise zum Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung*, Nürnberg.

BWwi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020), *Corona Unterstützungspaket für Start-ups*, Berlin.

BDS – Bundesverband Deutsche Startups (2020a), *Auswirkung der Corona-Krise auf das Startup-Ökosystem*, Berlin.

BDS – Bundesverband Deutsche Startups (2020b), *Deutscher Startup-Monitor 2020*, Berlin.

BDS – Bundesverband Deutsche Startups (2020c), *Female Founders Monitor 2020*, Berlin.

Calvino, F., C. Criscuolo u C. Menon (2016), »No Country for Young Firms? Start-up Dynamics and National Policies«, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 29, OECD Publishing, Paris.

Egeln, J., L. Fünér, S. Gottschalk, M. Lubczyk (2020), *Junge Unternehmen in der Corona-Krise im Frühjahr 2020*, ZEW, Mannheim.

GEM (2020), *Global Entrepreneurship Monitor*, verfügbar unter: <https://www.gemconsortium.org>.

ILO und /OECD (2020), »Ensuring better social protection for self-employed workers«, Background paper prepared for the 2nd Employment Working Group meeting under the Saudi G20 Presidency.

KfW Research (2020a), *KfW-Gründungsmonitor 2020*, Frankfurt am Main.

KfW Research (2020b), *KfW-Gründungsmonitor 2020 – Tabellen- und Methodenband*, Frankfurt am Main.

Kritikos, A.S. (2014), *Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth*, IZA World of Labor 2014, 8, Bonn.

Metzger (2020), *Corona-Krise verunsichert den VC-Markt und verändert Investorenlandschaft*, KfW Research – Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 202, Frankfurt am Main.

OECD (2018), *Insolvency Regimes Indicators*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2019), *Pensions at a Glance 2019*, OECD Publishing, Paris

OECD (2020), *Start-Ups in the Time of Covid-19: Facing the Challenges, Seizing the Opportunities.*, OECD Publishing, Paris.