

Michael Fritsch

Die Arbeitplatzeffekte von Gründungen – Ein Überblick über den Stand der Forschung

Öffentlichkeit und Politik scheinen selbstverständlich davon auszugehen, dass die Gründung von neuen Betrieben bzw. Unternehmen zu einem Zuwachs an Arbeitsplätzen führt. Neuere empirische Untersuchungen zeigen, dass die Entwicklung der Gründungen in der Regel nur einen kleinen Teil ihrer Effekte abbildet. Für den Gesamteffekt der Gründungen sind mehrere Arten von indirekten Wirkungen von großer Bedeutung. Zum einen verdrängen erfolgreiche Gründungen etablierte Anbieter, sodass einem Arbeitsplatzzuwachs durch erfolgreiche Gründungen entsprechende Arbeitsplatzverluste bei anderen Firmen gegenüberstehen. Zum anderen kann der durch das Auftreten neuer Anbieter bewirkte Wettbewerbsdruck Verbesserungen bei den Etablierten bewirken, sodass die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft selbst dann zunimmt, wenn die Gründungen sich nicht dauerhaft am Markt behaupten können. Für das Zustandekommen solcher Angebotsverbesserungen ist es von zentraler Bedeutung, dass der Wettbewerb zwischen neuen und etablierten Anbietern entsprechend dem „Survival of the Fittest“ erfolgt und nicht etwa durch eine staatliche Subventionierung der Gründungen verzerrt wird.

Studien für eine Reihe von Ländern zeigen übereinstimmend, dass sich die Arbeitsplatzwirkungen der Gründungen über Zeiträume von bis zu zehn Jahren entfalten. Dabei sind ausgeprägte regionale Unterschiede im Ausmaß der Effekte zu verzeichnen. Im Allgemeinen gehen vom Gründungsgeschehen positive Wirkungen auf die Arbeitsplatzentwicklung aus, allerdings zeigen sich die wesentlichen positiven Effekte in der Regel erst nach einem Zeitraum von ca. fünf bis sechs Jahren. In bestimmten Fällen kann der Gesamteffekt der Gründungen auf die Arbeitsplatzentwicklung aber durchaus auch negativ sein. Für das Ausmaß der positiven Effekte kommt offenbar der Qualität der Gründungen wesentliche Bedeutung zu, die sich etwa anhand der unternehmerischen Qualifikation des oder der Gründer(s), der Sorgfalt der Gründungsplanung, der vorhandenen Wissensbasis, der Ressourcenstärke der Newcomer sowie in ihrer Innovativität zeigt.

Eine wesentliche Schlussfolgerung für die Wirtschaftsförderung besteht darin, dass die Stimulierung von Gründungsaktivitäten offensichtlich nicht für alle Regionen bzw. unter allen Umständen eine sinnvolle Strategie darstellt. Die Gründungsförderung sollte so ausgestaltet sein, dass Wettbewerbsverzerrungen möglichst vermieden werden. Aus diesem Grunde ist jede Politik fragwürdig, die Gründungen nach erfolgtem Marktzutritt unterstützt. Politische Maßnahmen zur Förderung von Gründungsaktivitäten sollten eher versuchen, die Fähigkeit und die Bereitschaft zur Unternehmensgründung zu stärken („enabling policy“), also Unternehmergeist stimulieren, Beratung für werdende Gründer bereitstellen, administrative Hürden für Gründungen zu reduzieren etc. Da offenbar nicht von allen Typen von Gründungen ein wesentlicher Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung ausgeht, wäre daran zu denken, die Gründungsförderung auf bestimmte Arten von Gründungen zu konzentrieren.