



Förderkreis Gründungs-Forschung e.V.
Entrepreneurship Research

FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“

Diskussionspapier

„Theoretische Argumente für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen“

von Jörn H. Block^a, Thorsten Staak^b und Philipp Tilleßen^c

^a Technische Universität München, block@wi.tum.de

^b Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, thorsten.staak@ww.uni-magdeburg.de

^c KfW Bankengruppe, philipp.tillessen@kfw.de

1. Einleitung

Die wirtschaftspolitische Grundsatzfrage, ob und wenn ja wie Gründungen geeignet zu fördern sind, kann bisher noch nicht hinreichend gut beantwortet werden.

¹ Ziel des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ ist es daher, einen wissenschaftlich fundierten Beitrag zur Beantwortung dieser Frage zu leisten.

In einem ersten Schritt diskutiert das vorliegende Papier, ob staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen mit wohlfahrtstheoretischen Argumenten zu rechtfertigen sind. Der Diskussionsrahmen wird hierbei im wesentlichen auf die abstrakte Ebene der Wohlfahrts- bzw. Marktversagenstheorie beschränkt.

In weiteren Schritten wird sich der Arbeitskreis unter Einbezug der Resultate des vorliegenden Diskussionspapiers den Gründungshemmnissen in Deutschland aus empirischer Sicht widmen. Auch sollen geeignete Förderinstrumente für bestimmte Gründertypen identifiziert und so Ansatzpunkte für eine effektive und effiziente Gründungsförderung erarbeitet werden.

2. Marktversagenstheorie und Unternehmensgründungen

2.1 Allokatives Marktversagen und Staatseingriffe

Nach der Wohlfahrtstheorie² vermag der Preismechanismus auf vollkommenen Märkten das ökonomische Grundproblem – die prinzipiell unbegrenzten Bedürfnisse der Menschen auf der einen und die begrenzten Ressourcen zur Bedürfnisbefriedigung auf der anderen Seite – bestmöglich zu lösen (Erstes Wohlfahrtstheorem). So lässt sich mit Hilfe allokationstheoretischer Gleichgewichtsmodelle zeigen, dass der Preismechanismus im Zusammenspiel mit vollkommenem Wettbewerb zu Marktgleichgewichten mit effizienten Ressourcenallokationen³ führen kann. Aufgrund dieses Effizienzaspektes sowie aufgrund des Prinzips der persönlichen Freiheit als ideologischer Basis erfolgte in der westlichen industrialisierten Welt eine Grundentscheidung für eine polyzentrische Ordnung der Wirtschaft durch Markt und Wettbewerb.

Allerdings werden in den theoretischen Modellen gleichgewichtige effiziente Ressourcenallokationen nur in einer Welt vollkommener Märkte erreicht. Vollkommene Märkte zeichnen sich unter anderem durch vollkommenen Wettbewerb (Preisnehmerverhalten aller Marktteilnehmer und freier Marktzutritt), nutzenmaximierendes und rationales Verhalten aller Marktteilnehmer, vollständige Markttransparenz sowie der Abwesenheit von externen Effekten und steigenden Skalenerträgen aus. Werden die Bedingungen für vollkommene Märkte nicht erfüllt, kann es zu so genanntem „allokativen Marktversagen“ kommen. Die Wohlfahrtstheorie hat folgende eindeutige Kriterien für allokatives Marktversagen erarbeitet:⁴

¹ Vgl. Witt, P. (o.J.)

² Zur Wohlfahrtstheorie vgl. bspw. Wellisch, D. (2000) oder Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H.-J. (1999).

³ Marktgleichgewichte sind dann als effizient bzw. pareto-effizient zu bezeichnen, wenn es nicht möglich ist, durch eine Reallokation von Ressourcen Wirtschaftssubjekte besser zu stellen, ohne gleichzeitig andere schlechter zu stellen.

⁴ Siehe in dieser Form beispielsweise Donges, J.; Freytag, A. (2001).

- Externe Effekte und öffentliche Güter
- Asymmetrische Information
- Natürliche Monopole und Unteilbarkeiten

Allokatives Marktversagen begründet trotz der Grundentscheidung für eine marktwirtschaftliche Ordnung die Möglichkeit, einen Staatseingriff wohlfahrtstheoretisch zu rechtfertigen. Das Vorliegen allokativen Marktversagens ist somit eine notwendige Bedingung für einen Staatseingriff, eine Notwendigkeit für staatliches Eingreifen stellt Marktversagen aber mit Nichten dar. Denn auf reale Märkte bezogen ist die Feststellung einer Abweichung vom theoretischen Konstrukt eines vollkommenen Marktes tautologisch. So gibt es beispielsweise kaum einen Markt mit vollständig symmetrisch verteilter Information zwischen den einzelnen Marktakteuren.

Die Frage, ob überhaupt und falls ja, ab welchem Ausmaß von Marktversagen gesamtwirtschaftliche Effizienzgewinne durch Staatseingriffe erzielt werden können, ist mit wissenschaftlicher Exaktheit nicht eindeutig zu bestimmen. Daher bleibt die Entscheidung, ob ein Markt grundsätzlich funktionsfähig ist oder ob staatliche Eingriffe von Nöten sind, immer eine politische Entscheidung mit einem großen Ermessensspielraum. Die Wissenschaft kann allerdings mit Hilfe theoretischer und empirischer Modelle eine gute Informationsbasis für die politischen Entscheidungen bereitstellen und so dazu beitragen, den Ermessensspielraum zu verkleinern.

2.2 Gründungsgeschehen und Marktversagen

Im theoretischen Konstrukt einer Welt vollkommener Märkte wäre auch das Gründungsgeschehen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht pareto-optimal. Die für Unternehmensgründungen relevanten Faktor- und Absatzmärkte würden so funktionieren, dass Unternehmensgründungen in volkswirtschaftlich wünschenswerter Quantität und Qualität erfolgen würden. Staatseingriffe in das Gründungsgeschehen wären in einer solchen Welt nicht erforderlich, sie würden hingegen nur effizienzmindernde Verzerrungen des Marktgeschehens generieren.

Wie erwähnt sind Märkte in der Realität aber nicht vollkommen. Dies gilt auch für die für Gründungen relevanten Märkte. Gründungsunternehmen können aber möglicherweise in besonderem Maße von Marktunvollkommenheiten betroffen sein, da sie durch gründungsspezifische Eigenschaften, wie beispielsweise dem erstmaligem Erscheinen als Anbieter auf Absatzmärkten oder der häufig geringen Unternehmensgröße, gekennzeichnet sind. Nachstehend wird daher auf theoretisch-abstrakter Basis diskutiert, ob bei der Umsetzung unternehmerischer Ideen in Gründungsunternehmen Marktversagen eine besondere Rolle spielt. Folgende „klassische“ wohlfahrtstheoretische Marktversagensgründe stehen dabei im Mittelpunkt der Diskussion:

- Externalitäten von Unternehmensgründungen
- Asymmetrische Informationsverteilung auf Faktor- und Absatzmärkten
- Unteilbarkeiten

Neben diesen allokativen Marktversagensgründen existieren auch distributive Marktversagensgründe als Rechtfertigung für staatliche Eingriffe. Diese treten immer dann auf, wenn das Marktergebnis als ungerecht empfunden wird.⁵ Distributives Marktversagen und weitere mögliche Begründungen für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen werden im Anschluss an die allokativen Marktversagensgründe behandelt.

3. Unternehmensgründungen und Externe Effekte

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird häufig betont, dass Unternehmensgründer positive Externe Effekte auf „die Volkswirtschaft“ ausüben. Folglich wäre die Allokation des Marktes nicht in der Lage, ein pareto-optimales Marktergebnis herbei zu führen. Im Folgenden werden Argumente diskutiert, die – basierend auf der Theorie der Externen Effekte – mit dem Versagen für Gründer relevanter Märkte in Verbindung gebracht werden.

Externe Effekte liegen definitionsgemäß dann vor, wenn in der Produktions- bzw. Nutzenfunktion eines Individuums A (U_A) außer dessen eigenen Aktionsparametern ($X^1_A, X^2_A, \dots, X^i_A$) mindestens ein Parameter (Y) enthalten ist, der nicht von A kontrolliert wird, für seine Aktivitäten aber positive oder negative Folgen hat. Es gilt somit $U_A = U_A(X^1_A, X^2_A, \dots, X^i_A, Y)$.⁶

Diese allgemein gehaltene Definition umfasst neben den pareto-relevanten⁷ Externalitäten auch so genannte pekuniäre, nicht pareto-relevante Externalitäten, die keinen Rechtfertigungsgrund für einen Staatseingriff liefern. Jede Transaktion, die ein Unternehmensgründer (wie auch jeder andere Anbieter oder Nachfrager) am Markt tätigt, bringt notwendigerweise eine Veränderung der Knappheitsrelation und folglich der Marktpreise mit sich. Diese Veränderung der relativen Preise hat immer auch Auswirkungen auf die Einkommensverteilung Dritter, welche sich – mangels Mitbestimmungsmöglichkeiten – einem (pareto-irrelevanten) Externen Effekt gegenübersehen. Pekuniäre Externalitäten sind eine natürliche Begleiterscheinung marktwirtschaftlicher Konkurrenz und aus Effizienzgesichtspunkten erwünscht. Sie steuern die Ressourcenallokation über den Markt, indem die veränderten Marktpreise die veränderten Knappheiten widerspiegeln. Als Ursache für ein Marktversagen kommen sie folglich nicht in Betracht.⁸

Bei so genannten technologischen Externalitäten hingegen besteht ein Zusammenhang zwischen den Produktions- bzw. Nutzenfunktionen mehrerer Akteure, der nicht durch den Preismechanismus erfasst und ausgeglichen wird. Ein solcher Zustand verletzt das erste Wohlfahrtstheorem, denn es verbleiben Möglichkeiten zur Interaktion, welche vom Markt nicht ausgeschöpft werden. Technologische Externalitäten führen somit zu gleichgewichtigen Allokationen, die noch Tauschgewinne zulassen - was nicht pareto-optimal ist.⁹

Warum unterbleiben bei Vorliegen Externer Effekte Transaktionen, die aus gesamtwirtschaftlicher Sicht wünschenswert wären? Jeder Marktteilnehmer richtet seine

⁵ Vgl. Musgrave, R. (1959). Insgesamt unterscheidet Musgrave drei Aufgabenbereiche des Staates: die Allokations-, die Distributions-, und die Stabilisierungsaufgabe. Die Stabilisierungsfunktion ist Teil der Makroökonomik und wird im vorliegenden Beitrag nicht weiter behandelt.

⁶ Vgl. Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H.-J. (1999). sowie Maskin, E.S. (1994).

⁷ Pareto-relevante Externe Effekte liegen dann vor, wenn durch ihre Beseitigung eine pareto-Verbesserung erzielt werden kann, das Gleichgewicht mit Externen Effekten also nicht pareto-effizient ist.

⁸ Vgl. Liebowitz, S.J., Margolis, S.E. (1994) sowie Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H.-J. (1999).

⁹ Vgl. McKean, R.N., Browning, J.M. (1975).

Transaktionsentscheidung an dem privaten Nettonutzen einer Transaktion aus. Divergiert dieser vom gesellschaftlichen Nettonutzen, was bei pareto-relevanten Externalitäten der Fall ist, wird die Transaktionsentscheidung verzerrt, da der Entscheider den externen Nettonutzen nicht in sein Kalkül einbezieht.¹⁰

Die Ursache für die mangelnde Fähigkeit zur Internalisierung besteht in nur unzureichend ausgestalteten Eigentumsrechten. Dies verhindert, dass Güter, die für Individuen nutzenrelevant sind, auf Märkten adäquat gehandelt werden können. Solange Dritte vom Konsum eines Gutes nicht vollständig ausgeschlossen werden können („non-excludeability“), bestehen Anreize des free-ridings, wie es auch bei so genannten öffentlichen Gütern der Fall ist. Eine unzureichende Ausgestaltung von Eigentumsrechten ist auf die Existenz von Transaktionskosten zurückzuführen. In einer Welt ohne Transaktionskosten würden alle Missallokationen durch freiwilligen Tausch beseitigt und somit alle Externen Effekte internalisiert.¹¹ Dieses so genannte Coase-Theorem setzt zudem vollständige Information (es muss bekannt sein, welche Externen Effekte entstehen) sowie eindeutige Eigentums- und Verfügungsrechte voraus.

In welcher Form ist nun ein Auftreten technologischer Externalitäten im Gründungsgeschehen zu erwarten? Den Ausgangspunkt ökonomischer Wertschöpfung bildet für einen Unternehmensgründer die unternehmerische Gelegenheit. Theoretisch abstrakt ausgedrückt handelt es sich um eine Information mit Wertschöpfungspotenzial für den Gründer. Gerade das Gut Information kann aber durch die oben genannten Eigenschaften eines öffentlichen Gutes charakterisiert sein.¹² Nach Arrow (1962) liegt in der Nachfrage nach Informationen ein Paradoxon vor, wenn der theoretische Extremfall besteht, dass potenzielle Nachfrager die Information überhaupt nicht kennen. In diesem Fall können die Nachfrager erst dann ihre Zahlungsbereitschaft bemessen, wenn die Information bekannt ist. Dann haben sie diese jedoch bereits ohne Kosten erlangt und die Zahlungsbereitschaft für die Information ist Null.

Ein Unternehmensgründer mit einer unternehmerischen Idee bzw. einer Information mit Wertschöpfungspotenzial sieht sich im theoretischen Extremfall also dem Problem gegenüber, dass keine Zahlungsbereitschaft für sein Angebot vorhanden ist. Um überhaupt in den Markt eintreten zu können, muss er daher Informationen preisgeben, die Nachfragern (diese können die Informationen möglicherweise frei konsumieren) wie auch potenziellen Konkurrenten (diese können die Informationen möglicherweise für eigene, ähnliche Geschäftsideen nutzen) zwar einen Nutzen stiften, für die sie aber nichts zahlen müssen. Obwohl die unternehmerische Idee des Gründers ursächlich für die Nutzensteigerung der anderen Marktteilnehmer ist, erfährt der Gründer keine Nutzensteigerungen. Dieses Problem bezeichnet Arrow (1962) als Appropriability Effect. Eine vollständige Internalisierung der vom Gründer verursachten positiven externen Effekte über entsprechend ausgestaltete Eigentumsrechte wird in dem beschriebenen Fall einer unternehmerischen Idee in der Regel wegen prohibitiv hoher Transaktionskosten nicht realisierbar sein.

Wie verändern sich nun die Ergebnisse, wenn sie aus einer intertemporalen Perspektive betrachtet werden? Eine Vielzahl von Informationen, die ein Entrepreneur durch seinen Markteintritt Preis gibt, wird als Input bei der „Produktion“ neuer Informationen verwandt.

¹⁰ Vgl. McKean, R.N., Browning, J.M. (1975).

¹¹ Vgl. Coase, R. (1960).

¹² Vgl. Cohen, W.M., Levinthal, D.A. (1989).

Aghion/Howitt (1992) bezeichnen dies als input innovations. Diese Intertemporal-Spillover Effekte führen prinzipiell zu keinen neuen Problemen, intensivieren aber die bereits oben geschilderten. Denn im intertemporalen Kontext ist davon auszugehen, dass sich eine Information irgendwann so stark verbreitet, dass sie öffentlich verfügbar und somit für aufbauende Innovationen ohne die Entrichtung eines entsprechenden Entgelts nutzbar wird („non-appropriability“)¹³.

Neben der Entdeckung unternehmerischer Gelegenheiten können Gründer noch anderweitig gesellschaftlichen Nutzen stiften, ohne diese Externalitäten in vollem Umfang zu internalisieren. Ein klassisches Beispiel stellt hierfür die Nutzung und insbesondere die Entwicklung von umweltschonenden Technologien dar, dessen positiver Effekt auf die Umwelt mangels perfekter Eigentumsrechte am Markt nicht adäquat vergütet wird. Auch altruistische Aktivitäten im Bereich des Social Entrepreneurships können durch pareto-relevante Externalitäten gekennzeichnet sein. Dies ist dann der Fall, wenn das Konsum- oder Nutzenniveau anderer Individuen in die Nutzenfunktion Dritter mit eingeht („Nutzeninterdependenz“), die Nutznießer jedoch zur Nutzensteigerung der Betroffenen selbst nichts beisteuern müssen (aufgrund fehlender Möglichkeiten zum Konsumschluss). Man spricht hier anstelle von technologischen Externen Effekten von pareto-relevanten psychologischen Externalitäten.¹⁴

Unternehmensgründer können durch ihren Markteintritt auch negative Externe Effekte auf bereits bestehende Wettbewerber ausüben. Dies ist dann der Fall, wenn das Angebot der Gründer von den Nachfragern präferiert wird und so die Angebote der Etablierten substituiert werden. Der resultierende Druck auf den Marktpreis und damit möglicherweise einhergehende Verdrängungseffekte sind auf der einen Seite rein pekuniärer Natur und spiegeln die veränderten Angebotsverhältnisse angemessen wider.¹⁵ Durch diesen sog. *Business-Stealing Effect*¹⁶ lassen sich somit Umverteilungseffekte zulasten von Etablierten erklären, was zunächst pareto-irrelevant ist. Auf der anderen Seite allerdings berücksichtigen die Gründer bei ihrem Markteintritt nicht die Zerstörung der wirtschaftlichen Renten der Etablierten. Wie Reinganum (1985) und Dixit/Stiglitz (1977) modelltheoretisch zeigen, kann es deshalb zu intertemporal ineffizienten Markteintrittsentscheidungen mit entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten kommen. Die Umsetzung unternehmerischer Gelegenheiten kann in einem zu großen Ausmaß oder aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu früh erfolgen.

Die theoretischen Überlegungen zeigen, dass das Gründungsgeschehen aufgrund von Externalitäten verzerrt, also nicht pareto-effizient sein kann. So wurde deutlich, dass das typische Kennzeichen einer Unternehmensgründung – das Umsetzen einer unternehmerischen Idee und das damit einhergehende Preisgeben einer Information – in besonderem Maße eine Quelle des Marktversagensgrundes „Externe Effekte“ sein kann. Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht ist die notwendige Voraussetzung für die Begründung einer staatlichen Intervention somit grundsätzlich gegeben. Da Unternehmensgründungen aber sowohl positive als auch negative externe Effekte verursachen können, ist das

¹³ Vgl. Griliches, Z. (1992).

¹⁴ Vgl. Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H.-J. (1999)

¹⁵ Vgl. Liebowitz, S.J., Margolis, S.E. (1994).

¹⁶ Eine gute Erläuterung dieses Effektes befindet sich auch in Rajan, R.; Zingales, L. (2001).

Vorzeichen der Nettoexternalität zunächst unklar und theoretisch auch nicht zu ermitteln. Ob die insbesondere von innovativen Gründungsunternehmen zu erwartenden positiven Externalitäten (Appropriability Effect und Intertemporal-Spillover Effect) die möglicherweise auftretenden negativen Externalitäten (Business-Stealing Effect) überwiegen, hängt von den Eigenschaften des unternehmerischen Projektes, den marktlichen Strukturen und zahlreichen weiteren Faktoren ab.¹⁷

4. Unternehmensgründungen und asymmetrische Information

Der Marktversagensgrund „Asymmetrische Information“ kann über zahlreiche Kanäle auf Faktor- und Absatzmärkten Ineffizienzen im Gründungsgeschehen hervorrufen. In diesem Kapitel werden wichtige Konsequenzen asymmetrischer Informationsverteilung für Unternehmensgründungen diskutiert.

4.1 Asymmetrische Information auf Faktormärkten

Die Gründung eines Unternehmens setzt den Einsatz zahlreicher Faktoren, wie beispielsweise Finanzkapital, Realkapital und Humankapital voraus. Bedingung für ein effizientes Gründungsgeschehen ist daher, dass der Zugang zu den erforderlichen Märkten uneingeschränkt ist und die Faktoreinsatzentscheidungen potenzieller Gründer nicht verzerrt werden. Exemplarisch werden nachstehend die Konsequenzen des Marktversagensgrundes „Asymmetrische Information“ auf zwei zentralen Faktormärkten für Gründer, dem Finanzmarkt und dem Arbeitsmarkt, beurteilt.

Finanzmärkte

Die Frage, inwieweit Finanzmärkte effizient operieren oder ob Marktversagen vorliegt, wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion kontrovers diskutiert. Für den Bereich der Unternehmensfinanzierung über externes Kapital ist aber unstrittig, dass das Problem der asymmetrischen Information existiert: Unternehmer und potenzielle Finanziere haben einen unterschiedlichen Informationsstand über die Risiken und die Profitabilität der zu finanzierenden Investitionsprojekte. In der Literatur wird meist der nahe liegende Fall angenommen, dass der Informationsnachteil bei den Kapitalgebern liegt.¹⁸ Denkbar ist allerdings auch, dass Kapitalgeber die Erfolgchancen von unternehmerischen Investitionsprojekten besser einschätzen können als die Unternehmer selber.

Das asymmetrische Informationsproblem ist bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen deutlich stärker ausgeprägt als bei der Finanzierung etablierter Unternehmen.¹⁹ Neu gegründete Unternehmen verfügen per Definition über keine Unternehmenshistorie, so dass potenzielle Kapitalgeber keine oder nur wenige Informationen über wichtige Eigenschaften von Unternehmung oder Unternehmer haben. Bei innovativen Gründungsvorhaben tritt zudem das Problem auf, dass die damit verbundenen

¹⁷ Vgl. Boadway, R.; Tremblay, J.-F. (2003).

¹⁸ Vgl. beispielsweise Boadway, R.; Keen, M. (2004); Jaffee, D.; Stiglitz, J. (1990) oder Parker, S. (2003).

¹⁹ Vgl. Fuest, C.; Huber, B.; Tilleßen, P. (2002).

Entwicklungs- und Marktrisiken für Kapitalgeber wie möglicherweise auch für die Unternehmer besonders schwer zu bewerten sind.²⁰

Aus den Informationsasymmetrien zwischen Finanzier und Gründer erwachsen zwei zentrale Probleme. Erstens kann der Kapitalgeber möglicherweise ex ante nicht zwischen guten und schlechten Gründungsprojekten unterscheiden (hidden information), so dass es zur adversen Selektion kommt.²¹ Dies kann zum Zusammenbrechen von Märkten für Gründungsfinanzierung sowie der Möglichkeit einer „Kreditrationierung“ (für bestimmte Gruppen von Gründern) führen²². Auch in dem Fall, in dem die potenziellen Kapitalgeber

über mehr Informationen (aber immer noch nicht über vollkommene Informationen) verfügen als die Gründer, sind die Finanzierungsentscheidungen wegen der Informationsprobleme gesamtwirtschaftlich verzerrt. Zweitens besteht das ex post Problem des Moral Hazard: Gründer können sich nach Kapitalüberlassung besonders risikoreich verhalten (hidden actions²³) oder das Scheitern des Gründungsvorhabens vortäuschen, um die vollständige Kapitalrückzahlung zu vermeiden (Costly State Verification²⁴).²⁵

Auch der Einsatz marktlicher Instrumente zum Abbau von Informationsasymmetrien wie Signalling und Screening ist bei etablierten Unternehmen besser möglich als bei Neugründungen. Etablierten fällt es in der Regel leichter, die Qualität ihres Investitionsprojektes durch die Bereitstellung werthaltiger Sicherheiten oder durch eine anteilige Eigenmittelfinanzierung zu signalisieren. Der Einsatz von Screeninginstrumenten seitens der Kapitalgeber ist bei Gründungen aufgrund des Mangels historischer Daten ebenfalls nur eingeschränkt möglich. Ferner haben Unternehmensgründungen häufig einen relativ geringen Kapitalbedarf, was den Einsatz kostenintensiver Instrumente zum Abbau von Informationsasymmetrien aus Aufwand-Ertragsgründen ausschließt.²⁶ So zeigen zwar Bester (1985) und auch Chan/Kanatas (1985), dass der Einsatz von Kreditsicherheiten als Screening-Instrument Kreditrationierung beseitigen kann, was aber ausreichend Besicherungskapital bei den Kreditnehmern voraussetzt. Wie erwähnt, ist diese Voraussetzung gerade bei Gründungsunternehmen häufig nicht erfüllt.

Die skizzierten Informationsprobleme auf den Märkten für Gründungsfinanzierung können dazu führen, dass Kapitalgeber in der Finanzierung von Gründungsprojekten zurückhaltend sind. Die Folge ist, dass Finanzierungsschwierigkeiten ein Gründungshemmnis darstellen können und volkswirtschaftlich wünschenswerte Gründungsprojekte möglicherweise nicht realisiert werden.

Somit kann festgehalten werden, dass Marktversagen aufgrund asymmetrisch verteilter Information auf Kapitalmärkten für das Gründungsgeschehen theoretisch von Relevanz ist. Die notwendige Voraussetzung für eine wohlfahrtstheoretische Begründung eines staatlichen Eingriffs in der Form, dass der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer durch wirtschaftspolitische Maßnahmen verbessert wird, wäre somit auch hier grundsätzlich gegeben.

²⁰ Vgl. Boadway, R.; Tremblay, J.-F. (2003).

²¹ Vgl. Akerlof, G. (1970).

²² Vgl. für Informationsprobleme bei Finanzierung von Unternehmen allgemein z.B. Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981), Jaffee, D.; Stiglitz, J. (1990) und für die Finanzierung von Gründungsunternehmen Parker, S. (2003).

²³ Vgl. Jensen, M.; Meckling, W. (1976).

²⁴ Vgl. Gale, D.; Hellwig, M. (1985).

²⁵ Vgl. ebenfalls Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981).

²⁶ Vgl. Boadway, R.; Sato, M. (1999).

Arbeitsmärkte

Auch bei der Suche, Einstellung und Überwachung von Arbeitnehmern durch Arbeitgeber bzw. (Gründungs-) Unternehmen kommt das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung zum Tragen. So haben Arbeitgeber vor der Einstellung von Arbeitnehmern geringere Informationen über die berufsrelevanten Eigenschaften und die für die Unternehmen ausschlaggebende Produktivität von Arbeitnehmern als diese selber. Bei der Rekrutierung von Arbeitnehmern über den Arbeitsmarkt offerieren Unternehmen daher einen Durchschnittslohn entsprechend der Produktivität durchschnittlicher Arbeitnehmer. Weiss (1980) zeigt modelltheoretisch, dass es in der Konsequenz auch auf Arbeitsmärkten zu der bereits erwähnten adversen Selektion kommen kann, so dass Arbeitnehmer mit überdurchschnittlicher Produktivität aus dem Pooling-Arbeitsmarkt gedrängt werden und alternative Wege suchen, ihre Arbeitskraft anzubieten. Boadway/Tremblay (2003) argumentieren, dass Gründungsunternehmen von der adversen Selektion auf Arbeitsmärkten stärker betroffen sind als etablierte Unternehmen, weil Gründungsunternehmen mit Bedarf an Arbeitskräften auf die Rekrutierung über Pooling-Märkte in größerem Maße angewiesen sind als etablierte Unternehmen. Zudem sind Gründungsunternehmen nach Boadway/Tremblay (2003) bei der Suche geeigneter Arbeitnehmer wegen ihrer geringen Erfahrung weniger effizient als Etablierte, so dass sich auch hier Nachteile ergeben können.²⁷

Szyperski/Nathusius (1999) sehen eine weitere Schwierigkeit für Gründungsunternehmen bei der Beschaffung von Arbeitskräften darin, dass in neu gegründeten Betrieben aufgrund eines oft relativ geringen Grades an Arbeitsteilung Arbeitskräfte mit breit gefächerten Ausbildungen und Fähigkeiten benötigt werden. Solche Arbeitskräfte mit hohem Humankapital sind auf Arbeitsmärkten wegen der oben beschriebenen Auswirkungen der asymmetrischen Information aber möglicherweise nur schwer zu finden. Ferner könnten Arbeitnehmer mit einer großen Auswahl beruflicher Alternativen das zusätzliche Risiko einer Anstellung in einem Gründungsunternehmen mit unsicheren Zukunftsaussichten und fehlender Reputation²⁸ scheuen (oder hohe Risikoprämien fordern).²⁹

Asymmetrische Information auf Arbeitsmärkten kann das Gründungsgeschehen auch über den Lohn, den potenzielle Unternehmensgründer in abhängiger Beschäftigung erhalten, verzerren (Parker (2003)). Werden Arbeitnehmer beispielsweise oberhalb ihrer Produktivität entlohnt, ist ihr Reservationsnutzen zu hoch und ihr Gründungsanreiz damit zu gering.

Abschließend ist festzuhalten, dass der Marktversagensgrund „Asymmetrische Information“ auf Arbeitsmärkten gegeben ist und dass theoretisch-abstrakten Überlegungen zu Folge neu gegründete Unternehmen hiervon besonders betroffen sein können.

²⁷ Zu Suchmodellen im Matching-Prozess von Arbeitgebern und Arbeitnehmern vgl. Diamond, P. (1982).

²⁸ Vgl. hierzu auch Kreps, D. (1990).

²⁹ Gegen das Argument von Szyperski/Nathusius (1999) könnte sprechen, dass eine Tätigkeit in einem Start-Up-Unternehmen für einige Arbeitnehmer auch besonders attraktiv sein kann, weil dies als positives Signal (flexibel, innovativ, risikofreutig, Eigenschaften eines „Intrapreneur“, ...) für bestimmte spätere Arbeitgeber gelten kann.

4.2 Asymmetrische Information auf Absatzmärkten

Bei vielen Produkten handelt es sich um so genannte „Erfahrungsgüter“, d.h., die Qualität der Produkte kann erst beim Konsum und damit nach dem erfolgten Kauf festgestellt werden. Im Falle solcher Erfahrungsgüter liegt ex ante (vor dem Kauf) asymmetrische Information zwischen den Nachfragern und den Anbietern hinsichtlich der Produkteigenschaften vor. Die für die Kaufentscheidung wichtigen Qualitätserwartungen der Konsumenten beruhen dann oft auf der Reputation der anbietenden Unternehmen.

Schmalensee (1982) belegt modelltheoretisch, dass die Anbieter, die mit Erfahrungsgütern als erstes auf den Markt gekommen sind, Vorteile gegenüber späteren Anbietern mit ähnlichen Produkten haben.³⁰ Der Grund ist, dass die Etablierten bereits Reputation aufgebaut und Nachfrager an sich gebunden haben. In diesem Fall ist für Unternehmensgründer, die Erfahrungsgüter anbieten wollen, die Konsequenz, dass sie diese nur mit erheblichen Preisnachlässen absetzen können. Dies kann dazu führen, dass vom Markteintritt abgesehen wird, die unternehmerische Idee also nicht im Rahmen einer realisierten Gründung umgesetzt wird.

In Abwesenheit von asymmetrischer Information auf Absatzmärkten würden somit möglicherweise mehr unternehmerische Ideen realisiert, und das Marktergebnis wäre effizienter. Liegt asymmetrische Informationsverteilung hinsichtlich der Produkteigenschaften vor, wie es bei Unternehmensgründungen aufgrund ihres erstmaligen Erscheinens auf dem Absatzmarkt der Fall ist, ist die notwendige Voraussetzung für einen wohlfahrtssteigernden staatlichen Eingriff somit gegeben.

5. Unteilbarkeiten

Neben Externen Effekten und asymmetrischer Information besteht nach der Wohlfahrtstheorie ein weiterer Marktversagensgrund in Unteilbarkeiten bzw. natürlichen Monopolen. Dieser Marktversagensgrund kommt bei einer Subadditivität der Produktionskostenfunktion zum Tragen: die Produktionskosten von Gütern sind geringer, wenn die auf dem Markt nachgefragte Menge in einem einzigen oder wenigen Unternehmen anstelle in vielen Unternehmen produziert wird. Es liegen sinkende Durchschnittskosten vor. Besonders häufig tritt dieser Fall bei hohen Fixkostenblöcken in der Produktion auf. Aus der Subadditivität können Größenvorteile bei der Produktion eines Gutes (economies of scale) und / oder Verbundvorteile bei der Produktion mehrerer Güter (economies of scope) resultieren. In der Folge solcher Produktionskostenstrukturen kann es zu Oligopol- und Monopol-Märkten kommen. Wegen der dann vorhandenen Marktmacht der Anbieter bzw. des Anbieters ist das gleichgewichtige Marktergebnis gesamtwirtschaftlich ineffizient.

³⁰ Ursprünglich stammt dieses Argument aus dem Forschungsbereich der Internationalen Ökonomie. Das „Infant-Industry-Argument“ besagt, dass neue inländische Industrien, die im internationalen Wettbewerb mit länger bestehenden ausländischen Anbietern stehen, zu unterstützen sind, weil sie aus Mangel an Reputation noch nicht konkurrenzfähig sind.

Die durch Unteilbarkeiten hervorgerufenen Größenvorteile implizieren Größennachteile für kleine Unternehmen, wie es die Mehrzahl der Gründungsunternehmen ist.³¹ So werden Neugründungen häufig (zunächst) mit geringeren Produktionsmengen starten wollen, um den Markt zu testen und Erfahrungen zu sammeln, oder weil sie aufgrund finanzieller Restriktionen nicht direkt große Kapazitäten aufbauen können. Bei Produktionsstrukturen mit sinkenden Durchschnittskosten kann sich diese geringe Größe von Gründungsunternehmen als Gründungshemmnis auswirken. Auch können Gründungsunternehmen durch Lernkurveneffekte zunächst höhere Kosten der Leistungserstellung aufweisen, denn aufgrund der geringen Erfahrungen (neu gegründete Unternehmen befinden sich am Anfang der Lernkurve) kann der erforderliche Faktoreinsatz in Gründungsunternehmen größer sein.

Theoretische Argumente sprechen somit dafür, dass der Marktversagensgrund „Unteilbarkeiten“ für Gründungsunternehmen von besonderer Relevanz sein und diese gegenüber älteren bzw. größeren benachteiligen kann. Nach der Wohlfahrtstheorie können Unteilbarkeiten somit grundsätzlich Argumente für einen wirtschaftspolitischen Eingriff in Form einer staatlichen Unterstützung von Unternehmensgründungen liefern.

6. Weitere mögliche Gründe für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen

In den vorherigen Kapiteln wurde auf theoretischer Basis beurteilt, ob staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen durch allokatives Marktversagen begründet werden können. Neben allokativem Marktversagen existieren weitere mögliche Rechtfertigungen für Staatseingriffe.

Wie im einleitenden Kapitel erwähnt, kann es unabhängig von der Effizienz der Ressourcenallokation zu so genanntem distributiven Marktversagen kommen, wenn die durch den Markt generierte Einkommens- und Vermögensverteilung als ungerecht empfunden wird. In diesem Fall begründen sich staatliche Eingriffe in das marktliche Geschehen aus der Tatsache, dass wir nicht in einem System der reinen Marktwirtschaft, sondern in einem System der sozialen Marktwirtschaft leben. Die Kriterien für eine gesamtwirtschaftlich erwünschte oder gerechte Einkommensverteilung fußen auf Werturteilen.³² Eine Bestimmung solcher Werturteile erfolgt im Rahmen der Politischen Philosophie und soll an dieser Stelle nicht weiter behandelt werden.³³ Die Identifikation distributiven Marktversagens ist weniger eindeutig möglich als diejenige allokativen Marktversagens – auch auf theoretisch-abstrakter Basis.

Beispiele für distributive Marktversagensgründe, die als Rechtfertigung für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen herangezogen werden können, sind eine Existenz strukturschwacher Regionen, eine Benachteiligung bestimmter Personengruppen auf dem Arbeitsmarkt (z.B. Langzeitarbeitslose, ältere Menschen, Migranten) oder eine geringe Anzahl von „Social Entrepreneuren“. Im ersten Beispiel könnte das distributive

³¹ Vgl. bspw. Spengler, H.; Tilleßen, P. (2006).

³² Vgl. Wellisch, D., 2000.

³³ Bekannte philosophische Staatstheorien sind z.B. der „Minimalstaat“ von Nozick, R. (1974) oder die „Theorie der Gerechtigkeit“ von Rawls J. (1970).

Marktversagen durch eine Gründungsförderung in diesen Regionen, im zweiten Beispiel durch eine Unterstützung der benachteiligten Personen bei ihrem Schritt in die Selbständigkeit und im dritten Beispiel durch die spezifische Gründungsförderung im Bereich „Social Entrepreneurship“ gemildert werden. Ob und wenn ja in welchem Ausmaß Staatseingriffe hier erforderlich sind, hängt von den zu Grunde liegenden Werturteilen ab.

Aber nicht nur allokatives und distributives Marktversagen können staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen rechtfertigen, sondern auch die Erreichung „übergeordneter“ Ziele, wie beispielsweise eine Verbesserung des Umweltschutzes, der Erhalt der deutschen Sprache und Kultur, Bildung, usw. Unter Einbezug solcher weiterer Ziele der Staatstätigkeit lassen sich viele möglicherweise sinnvolle Begründungen für Eingriffe in das Gründungsgeschehen finden, die an dieser Stelle jedoch nicht weiter diskutiert werden sollen. Auch werden sich die tatsächlichen Ursachen für staatliche Gründungsförderung häufig mit der Politischen Ökonomie erklären lassen. So kann das Bestreben von Politikern, sich durch Maßnahmen zur Förderung von Gründungen Wählerstimmen zu sichern, eine Ursache für wirtschaftspolitischen Maßnahmen in Form von Gründungsförderung sein.

7. Fazit

Die voran gegangenen Ausführungen auf theoretisch-abstrakter Ebene zeigen, dass die Marktversagenstheorie grundsätzlich Argumente für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen liefert. So sprechen theoretische Überlegungen durchaus dafür, dass Unternehmensgründungen Externalitäten generieren können, dass asymmetrische Information auf Faktormärkten zu Problemen bei der Beschaffung der für die Gründung erforderlichen Produktionsfaktoren führen kann und dass Neugründungen unter großenbedingten Nachteilen gegenüber etablierten Unternehmen leiden können. Zudem lassen sich auch distributive Marktversagensgründe für Staatseingriffe in das Gründungsgeschehen finden.

Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht ist damit die notwendige Bedingung für staatliche Eingriffe, die Existenz von Marktversagen, grundsätzlich gegeben. Ob das Gründungsgeschehen durch das Marktversagen aber tatsächlich so verzerrt ist, dass staatliche Eingriffe erforderlich sind, kann in dem für dieses Papier gesteckten theoretischen Argumentationsrahmen nicht beantwortet werden. Empirische Befunde, die darauf hin deuten, dass das hier theoretisch konstatierte Marktversagen auch in der Praxis zum tragen kommt, sind in Folgeuntersuchungen zu analysieren.

Literaturverzeichnis

- Aghion, P., Howitt, P. (1992): "A Model of Growth Through Creative Destruction," *Econometrica*, Vol.60, No.2, 323-351.
- Akerlof, G. (1970): "The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, Vol.84, 488-500.
- Alexander-Cook, K., Bernhardt, D., Roberts, J. (1998): "Riding free on the signals of others," *Journal of Public Economics*, Vol.67, 25-43.
- Arrow, K.J. (1962): "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention," in *The Rate and Direction of Inventive Activity*, ed. R. Nelson, Princeton University Press, 609-626.
- Blanchflower, D., Oswald, D. (1998): "What makes an entrepreneur?" *Journal of Labor Economics*, Vol.16, 26-60.
- Boadway, R., Keen, M. (2004): "Financing new investment under asymmetric information: A general approach." CIRPÉE Working Paper 04-07.
- Boadway, R., Sato, M. (1999): "Information acquisition and government intervention in credit markets." *Journal of Public Economic Theory*, Vol.1, No.3, 283-308.
- Boadway, R., Tremblay, J.-F. (2003): "Public economics and startup entrepreneurs." Working Paper prepared for the Workshop on Venture Capital, Entrepreneurship and Public Policy, München, 2002.
- Brixy, U., Schlapfner, J.-F., Sternberg, R. (2006): "Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2005."
- Christiansen, H., Bertrand, A. (2002): "Trends and recent developments in foreign direct investment." Technical Report 1, OECD.
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A. (1989): "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D," *The Economic Journal*, Vol.99, No.397, 569-596.
- Corriveau, L. (1998): "Innovation Races, Strategic Externalities and Endogenous Growth," *Economica*, Vol.65, No.259, 303-325.
- Dahlmann, C.J. (1979): "The Problem of Externality," *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, 141-162.
- Diamond, P. (1982): "Wage determination and efficiency in search equilibrium." *Review of Economic Studies*, Vol.49, 217-227.
- Dixit, A., Stiglitz, J. (1977): "Monopolist competition and optimum product diversity." *American Economic Review*, Vol.67, 297-308.

- Donges, J.B., Freytag, A. (2001): "Allgemeine Wirtschaftspolitik." Lucius & Lucius, Stuttgart.
- Fonseca, R., Lopez-Garcia, P., Pissarides, C.A. (2001): "Entrepreneurship, start-up costs and employment." *European Economic Review*, Vol.45, 692-705.
- Fritsch, M., Wein, T., Ewers, H.J. (1999): "Marktversagen und Wirtschaftspolitik - Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns," *Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 3. Auflage.
- Fuest, C., Huber, B., Tilleßen, P. (2003): "Tax policy and entrepreneurship in the presence of asymmetric information in capital markets." *CESifo Working Paper* 872.
- Gale, D.; Hellwig, M. (1985), Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 52, S. 647-663.
- Griliches, Z. (1992): "The Search for R&D Spillovers," *Scandinavian Journal of Economics*, Supplement, Vol.94, 29-47.
- Grossman, G.M., Horn, H. (1988): "Infant-industry protection reconsidered: The case of informational barriers to entry." *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.103, 767-787.
- Institut für Mittelstandsforschung (2004): "Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen." *Schriften zur Mittelstandsforschung*, No.105.
- Jaffee, D., Stiglitz, J. (1990): "Credit rationing." In: *Handbook of Monetary Economics*, Vol.2, ed. Friedman, B., Hahn, F., Amsterdam, 837-888.
- Jensen, M.; Meckling, W. (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, S. 305 – 360.
- Kreps, D. (1990), Corporate Culture and Economic Theory, in: Alt, J.; Shepsle, K. (Hrsg.), *Perspectives on Positive Political Economy*, S. 90 – 143.
- Liebowitz, S.J., Margolis, S.E. (1994): "Network Externality: An Uncommon Tragedy," *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.8, No.2, 133-150.
- Maskin, E.S. (1994): "The Invisible Hand and Externalities." *The American Economic Review*, Vol.84, No.2, 333-337.
- McKean, R.N., Browning, J.M. (1975): "Externalities from Government and Non-Profit Sectors," *The Canadian Journal of Economics*, Vol.8, No.4, 574-590.
- Musgrave, R.A. (1959): *The Theory of Public Finance.* McGraw-Hill, New York.
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books.
- Parker, S.C. (2003): "Asymmetric information, occupational choice and government policy." *The Economic Journal*, Vol.113, No.490, 861-882.

Rajan, R.; Zingales, L. (2001), The Firm as a dedicated hierarchie: A Theory of the Origins and Growth of Firms, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, S. 805 – 851.

Rawls, J. (1970), A Theory of Justice, Havard University Press.

Schmalensee, R. (1982): "Product differentiation advantages of pioneering brands." American Economic Review, Vol.72, 349-365.

Spengler, H., Tilleßen, P. (2006): "KfW-Gründungsmonitor 2006." Frankfurt.

Stiglitz, J., Weiss, A. (1981): "Credit rationing in markets with imperfect information." American Economic Review, Vol.71, 393-410.

Szyperski, N., Nathusius, K. (1999): "Probleme der Unternehmensgründung – Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen." Köln.

Tirole, J. (1988): "Research and Development and the Adoption of New Technologies," in The Theory of Industrial Organization, Cambridge, MIT Press, 389-421.

Weiss, A. (1980): "Job queues and layoffs in labor markets with flexible wages." Journal of Political Economy, Vol.88, 526-538.

Wellisch, D. (2000): "Finanzwissenschaft 1 Rechtfertigung der Staatstätigkeit." Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

Witt, P. (o.J.): "Stand und offene Fragen der Gründungsforschung", Studie für das BMBF.