

Mittelstand aktuell

Ausgabe 02/19

Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) und IfM Bonn

Associate Professorin Dr. Andrea M. Herrmann

Warum die Gründungskultur im Silicon Valley anders ist

Zusammenfassung

Betrachtet man – unabhängig vom individuellen unternehmerischen Handeln – den Einfluss des Gründungsumfeldes, dann lässt sich feststellen, dass dieses in Deutschland inkrementell-innovative Gründungen fördert. Da radikal-innovative Gründungen nicht die besseren Gründungen sind, besteht kein Anlass, sich das Silicon-Valley zum Vorbild zu nehmen.

Wenn Sie auf Google nach den „erfolgreichste(n) Gründer(n) weltweit“ (bzw. nach „famous entrepreneurs worldwide“) suchen, dann werden die Ergebnislisten angeführt von Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg und anderen Kollegen aus Silicon Valley. Deutsche Gründer werden kaum genannt.

Einerseits ist das verständlich: Die Häufung besonders erfolgreicher Unternehmer im Silicon Valley, die es in kurzer Zeit vom Garagen-Gründer zum Milliardär geschafft haben, fasziniert uns. Die Presse berichtet häufig über den Gründergeist im Silicon Valley oder vergleicht andere Gründerszenen mit diesem Vorbild. Die Gründungsgeschichten von Facebook und Apple wurden verfilmt. Auch die Wissenschaft zeigt ein besonderes Interesse an radikal-innovativen Gründungen, denn Studien belegen, dass diese Unternehmen überdurchschnittlich schnell wachsen und überproportional viele Arbeitsplätze schaffen.

Doch ist dieser Fokus andererseits auch problematisch. Erstens entsteht durch ihn der Eindruck, dass weniger innovative Unternehmen zweitklassig seien. Aber sind sie das? Zweitens wird suggeriert, dass die Vereinigten Staaten im Allgemeinen und Silicon Valley im Besonderen ideale Gründungsvoraussetzungen bieten. Aber ist dem so? Und drittens leitet sich daraus die Handlungsempfehlung an die deutsche Gründungspolitik ab, bessere Bedingungen nach dem Vorbild des Silicon Valleys zu schaffen. Aber ist das wirklich wünschenswert?

Zwischen 2015 und 2018 untersuchten 40 Wissenschaftler an acht europäischen Hochschulen im Rahmen des Horizon 2020-Projekt „FIRES“ (Financial and Institutional Reforms for an Entrepreneurial Society) den Einfluss nationaler Gründungsfelder auf das Unternehmertum in einem Land. Das ‚Varieties-of-Capitalism‘ Framework bildete die

theoretische Grundlage des FIRES-Projekts: Um die Hauptfaktoren aus der Vielzahl an möglichen Einflussfaktoren herauszufiltern, empfiehlt diese Literatur, sich auf die Größen zu konzentrieren, die den Zugang der Unternehmen zu den Inputfaktoren ‚Arbeit‘, ‚Finanzkapital‘, und ‚Know-How‘ beeinflussen. Die so aus der FIRES-Studie gewonnenen Erkenntnisse machen es möglich, die drei oben genannten Fragestellungen zu beantworten.

Drei verschiedene Gründungstypen

Die im Silicon Valley so häufig – ansonsten aber eher selten – vertretenen „**radikalen Innovatoren**“ zeichnen sich durch die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen aus, die auf neuartigen Technologien beruhen. Gelingt es ihnen, stetig neue Märkte zu erschließen, wachsen sie rasch und erzielen sie hohe Gewinne. Allerdings ist auch die Wahrscheinlichkeit hoch, hierbei zu scheitern.

Identifizierte Gründungstypen

	Imitatoren	Inkrementelle Innovatoren	Radikale Innovatoren
Technologie	0	+	++
Wachstum	0	+	++
Gewinne	+	++	+++
Risiko	-	--	---
Häufigkeit OECD Länder	+++	++	+

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage des ‚Perfect Timing‘-Datensatzes (Herrmann et al. 2018)

Das Gegenteil trifft auf „**Imitatoren**“ zu, die altbewährte Produkte oder Dienstleistungen ohne technologische Neuerungen anbieten. Entsprechend sind ein geringes Wachstum, mäßige Gewinne, aber auch ein geringes Risiko zu scheitern charakteristisch für imitative Gründungen, die den Großteil der Gründungen in den westlichen OECD-Ländern ausmachen.

Als dritter Gründungstyp bringen „**Inkrementelle Innovatoren**“ mittels verbesserter Technologien qualitativ hochwertige Produkte auf den Markt und erschließen Nischenmärkte. Das Risiko, hierbei zu scheitern, besteht durchaus, ist aber überschaubar, so dass inkrementelle Innovatoren in der Regel langsam aber stetig wachsen und häufiger vorkommen.

Sind radikal innovative Gründungen dank ihres hohen Wachstumspotenzials die besseren Gründungen?

Die „Studie über schnell wachsende Jungunternehmen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft von 2012 lässt Zweifel daran aufkommen. Denn über einen längeren Betrachtungszeitraum zeigt sich, dass „[s]chnelles Wachstum ein eher temporäres Phänomen innerhalb des Unternehmenslebenszyklus“ ist, so dass rasch wachsende Gründungen „in der Folgezeit durchaus auch wieder schrumpfen“. Ferner können Unternehmen nicht nur durch die Erschließung neuer Märkte Wettbewerbsfähigkeit erlangen. Gerade deutsche Unternehmer behaupten sich im internationalen Wettbewerb ausgezeichnet durch die Erschließung inkrementell-innovativer Nischenmärkte mittels qualitativ hochwertiger Produkte.

Bieten die USA Unternehmen die besseren Gründungsvoraussetzungen?

Im Hinblick auf die radikal-innovativen Gründungen ist dies der Fall, weil diese von einem deregulierten Arbeits- und Finanzmarkt profitieren: Da kurzfristiges ‚hire-and-fire‘ langfristige Arbeitsplatzsicherheit unmöglich macht, sind US-Arbeitnehmer selten bereit, unternehmensspezifische Qualifikationen zu erwerben. Allerdings werden sie durch häufigen Arbeitsplatzwechsel immer wieder mit neuen Ideen konfrontiert, was ihr Vorstellungsvermögen und Innovationspotenzial steigert.

Auch führt das Kapitaldeckungsverfahren des US-Rentensystems zu vergleichsweise hohen Investitionen in Venture Capital Fonds, die das starke Wachstum von radikalen Innovatoren finanzieren. Ferner gibt es keine Aufsichtsräte, mit denen Manager sich abstimmen müssten. Manager können unilateral und kurzfristig weitreichende Veränderungen vornehmen, die für radikale Innovationen oft notwendig sind.

Gleichzeitig hemmt das deregulierte Umfeld der USA die Gründung von inkrementellen Innovatoren, für die regulierte Arbeits- und Finanzmärkte nach deutschem Vorbild förderlich sind: Dank des in Deutschland bewährten Dualen Systems erlernen Arbeitskräfte schon während der Ausbildung unternehmensspezifische Fähigkeiten. Auch fördert ein hoher Arbeitnehmerschutz lange Betriebszugehörigkeiten und den Erwerb von unternehmensspezifischem Detailwissen. Dies befähigt Arbeitnehmer, an technologischen Verbesserungen zu tüfteln und Produkte immer weiter zu verbessern.

Die USA bieten Unternehmern also keinesfalls die besseren Gründungsvoraussetzungen, sondern fördern lediglich die Entstehung von – eher selten vorkommenden – radikalen Innovatoren. Die Grün-

dung der – wesentlich häufiger auftretenden – inkrementellen Innovatoren wird hingegen durch die regulierten Arbeits- und Finanzmärkte in Deutschland gefördert

Was bedeuten diese Forschungsergebnisse für die Gründungsförderung?

Radikale und inkrementelle Innovatoren profitieren von gegenteiligen Voraussetzungen. Daher ist auch eine gleichzeitige Förderung beider Gründungstypen nicht möglich. Um radikal-innovative Gründungen zu fördern, müsste der deutsche Staat sich gleichermaßen vom Dualen System, Arbeitsplatzsicherheit, dem umlagefinanzierten Rentensystem und der Aufsichtsratspflicht verabschieden. Doch scheint dies keineswegs wünschenswert, da gerade diese Institutionen Grundlage für die Produkt(ions)-Qualität „made in Germany“ sind, die die deutsche Exportindustrie so erfolgreich macht.

Diese Ausführungen mögen den Eindruck erwecken, dass Gründer in Deutschland gleichsam „dazu verdammt sind“, inkrementell-innovativ zu sein, da das bestehende Umfeld radikale Innovation nicht hinreichend fördert. Dem ist allerdings nicht so! Unternehmen können sich von dem bestehenden Umfeld lösen und – etwa durch Import und auf Grundlage von atypischen Verträgen – quasi ‚auf eigene Faust‘ die Inputfaktoren akquirieren, die für radikale Innovationen erforderlich sind. Dies erfordert jedoch unternehmerisches Handeln, um die Wirkungsweise des bestehenden Umfeldes außer Kraft zu setzen.

Andrea M. Herrmann ist Associate Professorin at Innovation Studies an der Utrecht University (Niederlande).

Weiterführende Studien:

Amat, O.; Perramon J. (2010): Gazelle companies: Growth drivers and an evolution analysis. Universität Pompeu Fabra, Working Paper 1244.

BMWi (2012): Studie über schnell wachsende Jungunternehmen (Gazellen). Berlin, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Hall, P.; Soskice, D. (2001): Varieties of capitalism, Oxford University Press Oxford.

Herrmann, A. M. (2008): One Political Economy, One Competitive Strategy? Oxford, Oxford University Press.

Impressum

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind ausschließlich die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Hrsg.: **Prof. Dr. Friederike Welter** (IfM Bonn/Universität Siegen)
Prof. Dr. Jörn Block (FGF e.V./Universität Trier/Erasmus Universität Rotterdam)

V.i.S.d.P.: **Dr. Jutta Gröschl** (IfM Bonn)
Ulrich Knaup (FGF e.V.)

Websites: www.ifm-bonn.org www.fgf-ev.de