

Unternehmensdynamik in den Niederlanden 2020: Die Situation in der ersten Phase der COVID-19-Krise

Jasper van Dijk, Erik Stam

Zusammenfassung

Während des starken wirtschaftlichen Einbruchs in den Niederlanden, der durch die COVID-19-Pandemie verursacht war, ging die Zahl der Insolvenzen überraschenderweise zurück. Aber das ist nur ein Aspekt der Situation, denn die Betrachtung der Unternehmensschließungen offenbart, dass viele ihr Geschäft aufgeben. Gleichzeitig ist die Zahl der Unternehmensneugründungen auf einem historisch hohen Niveau. Insgesamt ist die Anzahl der Unternehmen im Jahr 2020 in den Niederlanden somit angestiegen.

Im Jahr 2020 erlebten die Niederlande den größten Wirtschaftseinbruch seit dem Zweiten Weltkrieg. Die verschiedenen Lockdowns machten viele wirtschaftliche Aktivitäten unmöglich, so dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stark sank (um 3,8 % im Jahr 2020) und sich teilweise verlagerte (z. B. von Offline- zu Online-Käufen). Zudem führte der Rückgang der Konsumentenausgaben dazu, dass viele Unternehmen schrumpften oder aufgeben mussten.

Viele Unternehmen überlebten nur dank der staatlichen Unterstützung. Insgesamt betrachtet, haben die Unterstützungsmaßnahmen einen größeren wirtschaftlichen Schock in den Niederlanden verhindert (Groenewegen et al. 2021). Jedoch kann eine unverhältnismäßige Unterstützung die wirtschaftliche Dynamik beeinträchtigen. Wenn die Niederlande gestärkt aus der Krise hervorgehen wollen, müssen die Unternehmen innovativ sein. Zudem müssen die Ressourcen nicht lebensfähiger Unternehmen schnell eine neue Verwendung finden. Die Unterstützungsmaßnahmen haben diese Dynamik möglicherweise gebremst.

Die Unternehmen müssen sich neu erfinden, da sich die Wirtschaft nach der Pandemie grundlegend verändern wird. So geben die Verbraucher beispielsweise an, dass sie nach der Krise häufiger online einkaufen und seltener auswärts essen gehen werden (Hodbod 2020 et al). Auch der Digitalisierungstrend hat sich durch die COVID-19-Krise beschleunigt: Sowohl Unternehmen als auch Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer haben in nur wenigen Monaten in die digitale Transformation investiert, was sonst eigentlich mehrere Jahre in Anspruch genommen hätte (Baldwin 2020).

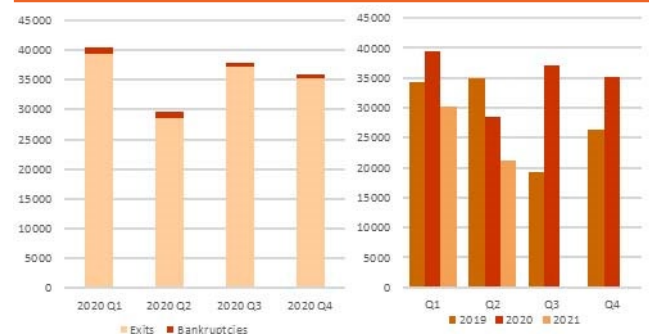
Der vorliegende Bericht beschreibt die Unternehmensdynamik in diesen frühen Phasen der COVID-19-Krise. Basierend auf Daten von Statistics Netherlands (CBS) und der Handelskammer (KVK) werden die Zahl der Insolvenzen und die Zahl der Unternehmensschließungen und -neugründungen analysiert.

Unternehmensinsolvenzen niedrig, aber Zahl der aufgelösten Unternehmen hoch

In Krisenzeiten würde man einen starken Anstieg an Unternehmensinsolvenzen erwarten. Doch das Gegenteil ist derzeit der Fall: Die Zahl der Unternehmen, die Insolvenz anmelden, ist historisch niedrig. CBS berichtete, dass die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im August 2021 sogar die niedrigste seit 21 Jahren war.

Jedoch repräsentieren Unternehmensinsolvenzen nicht die gesamten Schließungen. Im Jahr 2020 wurden 2.703 Unternehmen für insolvent erklärt, was nur einen Bruchteil (2 Prozent) der 140.325 Unternehmensschließungen aus dem Jahr 2020 ausmachte. Die gesamte Unternehmensdynamik lässt sich daher nicht nur anhand der Unternehmensinsolvenzen messen, sondern vielmehr an der Zahl der Zu- und Abgänge in der Unternehmenspopulation.

Abbildung 1 (links): Unternehmensinsolvenzen/-ausstiege 2020
Abbildung 2 (rechts): Ausstiege 2019 - Q2 2021



Quelle: CBS.

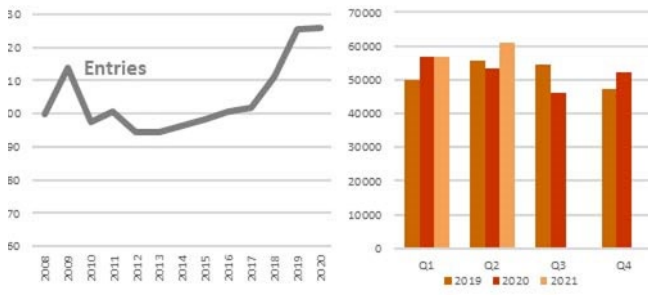
Die Zahl der Abgänge stieg nach Beginn der COVID-19-Krise an, wenn auch mit einer gewissen Verzögerung (Abbildung 2). Im Jahr 2021, als die Aktivität der Wirtschaft wieder an Fahrt aufnehmen konnte, ging die Zahl der Unternehmensaustritte zurück.

Bereich der Unternehmensdienstleistungen ist besonders betroffen

Man hätte erwartet, dass Sektoren wie das Gastgewerbe und der Kultur-, Sport- und Freizeitsektor den stärksten Anstieg an Unternehmensschließungen verzeichnen. Diese weisen zwar hohe Zuwächse (zwischen 57 und 91 % im 3. Quartal) auf, allerdings gibt es Sektoren, die stärker betroffen sind. Zu diesen gehören spezialisierte Unternehmensdienstleistungen (plus 158 %) und der Bereich Information und Kommunikation (plus 139 %).

Bei den Unternehmensgründungen würde man einen Rückgang während der COVID-19-Krise erwarten. Derzeit sehen wir jedoch das Gegenteil: eine historisch hohe Zahl von Neugründungen im Jahr 2020, dem ersten Jahr der COVID-19-Krise (Abbildung 3).

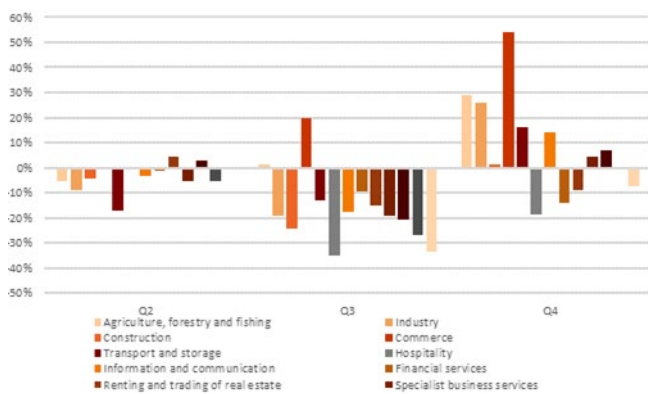
Abb. 3 (links): Neugründungen 2008-2020
Abb. 4 (rechts): Neugründungen 2019-Q2 2021 (jew. Quelle: CBS)



Betrachtet man die Dynamik genauer, so stellt man fest, dass die Zahl der Neugründungen im zweiten und dritten Quartal 2020 etwas niedriger war als in den gleichen Quartalen ein Jahr bzw. zwei Jahre zuvor (Abbildung 4). Im vierten Quartal 2020 und in den ersten beiden Quartalen 2021 ist jedoch ein Anstieg zu verzeichnen. Auf internationaler Ebene gibt es keine Konvergenz bzgl. der Dynamik von Unternehmensgründungen. In den Niederlanden gab es 2020 einen leichten Anstieg, ebenso wie in Australien, der Schweiz, Estland und China. In Ländern wie Chile, der Türkei und den USA stieg die Zahl der Unternehmensgründungen um mehr als 10 %, während sie in Spanien, Rumänien, Portugal und Russland um mehr als 20 % zurückging (Djankov & Zhang, 2021).

Wenn man sich die Unternehmensgründungen während der Krise genauer ansieht, fallen die Webshops auf. Abbildung 5 zeigt den Anstieg der Zahl der Unternehmensgründungen im Jahr 2020 für verschiedene Sektoren. Der Handelssektor sticht dabei in den Quartalen drei und vier hervor.

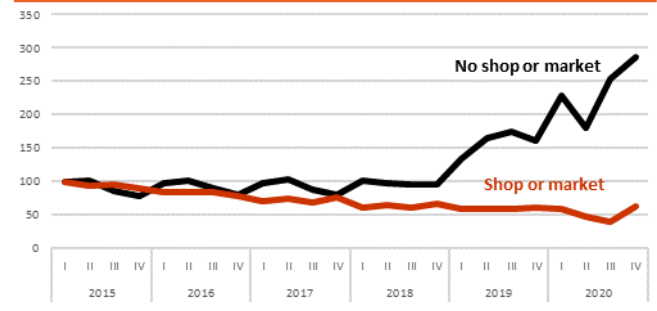
Abbildung 5: Anstieg der Neugründungen 2020 nach Branchen (prozentuale Veränderung zu 2019, Quelle: CBS)



Der Anstieg der Unternehmensgründungen im Handelssektor, der den Großhandel, den Einzelhandel und den Kfz-Handel umfasst, scheint vor allem auf die Zunahme von Webshops zurückzuführen zu sein (In Q4 2019 eröffneten – verglichen mit dem Vorjahr 3.210 Webshops mehr). Diese profitieren von der Schließung stationärer, physischer Geschäfte aufgrund der Lockdowns und der daraus resultierenden Zunahme des Online-Shoppings.

Auch schon in den vergangenen Jahren davor wurden mehr Online-Shops eröffnet als physische Geschäfte. Dieser Trend wurde jedoch durch die Lockdowns während der COVID-19-Pandemie verstärkt (Abbildung 6). Die hier präsentierten Eintrittszahlen unterschätzen diesen digitalen Wandel wahrscheinlich sogar, denn viele bestehenden Geschäfte gehen von offline zu online über, ohne zu schließen oder ein neues Unternehmen zu gründen.

Abbildung 6: Entwicklung der Unternehmensgründungen im Einzelhandel (Quelle: CBS)



Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die niederländische Wirtschaft trotz des enormen Schocks, dem sie während der Pandemie ausgesetzt war, weiterhin eine beträchtliche Unternehmensdynamik aufweist. Die neu gegründeten Unternehmen sind hauptsächlich Webshops und konzentrieren sich auf die digitale Transformation. Um sicherzustellen, dass der digitale Wandel weitergeht, der für einen starken wirtschaftlichen Aufschwung unerlässlich ist, sollte die Regierung die Unterstützungsmaßnahmen nicht zu lange fortsetzen: Das Kapital und die Arbeitskraft der weniger produktiven Unternehmen werden für die Unternehmen benötigt, die den digitalen Wandel vorantreiben.

Jasper van Dijk ist Wissenschaftler an der Utrecht University School of Economics, Prof. Dr. Erik Stam ist Professor für Strategie, Organisation und Unternehmertum und Dekan der Utrecht University School of Economics.

Weiterführende Studien:

Djankov, S. & Zhang, E. (2021) Startups boom in the United States during COVID-19, Real Time Issues Watch, 17 February. <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/startups-boom-united-states-during-covid-19>.

Baldwin, S (2020) Covid, hysteresis, and the future of work, VoxEU.org, 29 May. <https://voxeu.org/article/covid-hysteresis-and-future-work>

Groenewegen, J., Hardeman, S. & Stam, E. (2021) Does COVID-19 state aid reach the right firms? COVID-19 state aid, turnover expectations, uncertainty and management practices. Journal of Business Venturing Insights 16, <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2021.e00262>

Hodobod, A., Hommes, C., Huber, S. J. & Salle, I. (2020) Is COVID-19 a consumption game changer? Evidence from a large-scale multi-country survey, *Covid Economics* 59: 40-76, London: CEPR 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, Universität Witten/Herdecke)

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

Websites: www.ifm-bonn.org

www.fgf-ev.de