

Autor: Peter Koller

Mediengattung: Online News

Seite: 1

Visits (VpD): 3.042 ¹

¹ von PMG gewichtet 06-2020

START-UPS: Die Deutschen gründen gründlich

Unternehmensgründungen im Bereich der „Alternative Energien“ verlaufen in Deutschland deutlich schneller als zum Beispiel in den USA, ergab eine Studie.

Für seine Studie „Von der Idee bis zum Gewinn – eine empirische Analyse der Entwicklungsprozesse von Neugründungen“ wertete das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IFM) eine Befragung von 871 Unternehmensgründern in Deutschland, den USA, in Italien und Großbritannien in den beiden Branchen „Alternative Energien“ und „Informationstechnologien“ aus.

Insgesamt dauert es in den untersuchten Branchen hierzulande im Durchschnitt rund 29 Monate, bis aus einer Idee ein Unternehmen entsteht, das substantielle Gewinne erwirtschaftet: Davon entfallen durchschnittlich ungefähr zwölf Monate auf die Vorgründungsphase, sechs Monate auf die Realisierungsphase und knapp elf Monate auf die Reifungsphase.

Längere Vorgründungsphase in den USA

Dagegen weisen Gründungen in den USA eine um mehr als sechs Monate längere Gesamtdauer des Prozesses auf,

so die Studie des IFM. Ursächlich dafür ist eine längere Vorgründungsphase. Die Gründe dafür sind nicht ganz klar. Ein Erklärungsversuch ist, dass Gründungsinteressierte in den USA kulturell bedingt viel früher mit Freunden und Bekannten über ihre Gründungsidee sprechen als in Deutschland. Eine andere Erklärung ist, dass Gründer in den USA möglicherweise eher dazu bereit sind, sich auf ein experimentelles Gründen (trial-and-error) einzulassen.

„Offenkundig wagen es Gründer hierzulande erst, eine sichere Beschäftigung aufzugeben, wenn ihre Gründungsidee bereits relativ ausgereift ist. Aus diesem Grund scheinen sie bei der späteren Umsetzung ihres Gründungsvorhabens auf weniger Hemmnisse zu stoßen, wodurch letztlich der Gründungsprozess von Anfang an beschleunigt wird“, erläutert Nadine Schlömer-Laufen, die das Forschungsprojekt geleitet hat.

Wie lange eine Gründung konkret dauert, variiert stark und hängt maßgeblich

vom Geschäftsmodell ab: „Prinzipiell gilt: Je innovativer ein Geschäftsmodell ist, desto länger dauert der Gründungsprozess“, berichtet Schlömer-Laufen.

Jedoch basiert zum Beispiel nur jede neunte Neugründung in den alternativen Energien oder in der Informationstechnologie auf einer radikalen Innovation. Rund jede dritte Gründung beruht auf einer Verbesserung eines bestehenden Produkts oder einer Dienstleistung, jedes zweite auf einer Imitation. Die aus Imitation oder Verbesserung entstehenden Geschäftsmodelle etablieren sich deutlich schneller auf dem Markt als jene, die auf einer radikalen Innovation beruhen.

Die Studie [Von der Idee bis zum Gewinn – eine empirische Analyse der Entwicklungsprozesse von Neugründungen](#) stellt das IFM als PDF zum Download bereit.

Wörter: 352

Urheberinformation: Energie und Management Verlags GmbH