

Unternehmensneugründungen im mittelfränkischen Verdichtungsraum von 1991 bis 1995*

von

IMMO FERCH

mit 4 Abbildungen und 1 Tabelle

1 Einleitung

Viele der gegenwärtigen Probleme der Wirtschafts- und Sozialpolitik in Deutschland sind durch die hohe Arbeitslosigkeit bedingt. Große Hoffnungen im Hinblick auf die Schaffung neuer Arbeitsplätze setzen Bundesregierung und Bayerische Staatsregierung in den unternehmerischen Mittelstand und nicht zuletzt die Existenzgründer (*Presse- und Informationsamt der Bundesregierung* 1996: 20 f.).

Unternehmensneugründungen, so die wissenschaftliche Annahme, vollziehen sich vorzugsweise in Marktlücken und mit Gütern und Diensten unterversorgten Gebieten. Somit sorgen sie für den Abbau regionaler Disparitäten und räumlich begrenzter monopolistischer Anbietersituationen. Zudem leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung und Verbreitung des technischen Fortschritts (GEILING 1982: 248). Aufgrund dessen spricht man ihnen die Fähigkeit zu, den Unternehmensbestand aufzufrischen, die Bewältigung des wirtschaftlichen Strukturwandels voranzutreiben und die Zahl der potentiellen Arbeitgeber zu steigern (*Friedrich-Ebert-Stiftung* 1994: 1 ff.).

Die hier zusammenfassend vorgestellte Arbeit betrachtet einige grundlegende Aspekte der Entwicklung von Unternehmensneugründungen im mittelfränkischen Verdichtungsraum für den Zeitraum von 1991-1995. Aufbauend auf den Erkenntnissen und der Methodik einer empirischen Arbeit von ALBERT (1994) wurden einzelne sachliche (wirtschaftssektorale), räumliche und zeitliche Determinanten des Gründungsgeschehens erhoben. Zur Vertiefung der Standortthematik wurde außerdem eine Fragebogenaktion bei neugegründeten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in den vier kreisfreien Städten Nürnberg, Fürth, Erlangen und Schwabach durchgeführt.

*) Kurzfassung einer Zulassungsarbeit, die am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg im Wintersemester 1996/97 abgeschlossen wurde.

2 Statistische Erfassung des Neugründungsgeschehens

Das zur Erhebung des Gründungsgeschehens erforderliche Datenmaterial wurde durch die Zusammenführung von Handelsregistereintragungen und der „Firmenkartei“ der Industrie- und Handelskammer Nürnberg gewonnen. Von Interesse waren dabei nur wirtschaftliche Einheiten, die effektiv produzieren oder Dienstleistungen erbringen. Firmen, die mehr als rechtliche Konstruktionen mit eingeschränktem Aufgabenbereich ins Leben gerufen wurden, wie dies unter anderem bei Besitz- und Objektgesellschaften der Fall ist, fanden keine statistische Berücksichtigung. Als Neugründung soll nur der „Prozeß der Entstehung von rechtlich und wirtschaftlich selbständigen sowie auf Gewinnerzielung ausgerichteten Wirtschaftseinheiten, die wirtschaftlich tatsächlich aktiv sind, ohne Rückgriff auf bestehende Unternehmen oder Unternehmensteile“ verstanden werden (ALBERT 1994: 18).

2.1 Sachliche Teilaspekte

Im Zusammenhang mit der Erfassung der sachlichen Determinanten wurde die Auswertung der Tätigkeitsschwerpunkte neugegründeter Unternehmen in den Vordergrund gestellt.

Wie aus Abb. 1 ersichtlich, vollzogen die meisten Betriebe ihre Gründung in der Abteilung Grundstücks- und Wohnungswesen/Vermietung beweglicher Sachen/Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (646). Nächstgrößter Sektor ist der Bereich Handel/Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen mit 464 Gründungen. Beide zusammen machen etwa 74 % aller Neugründungen aus.

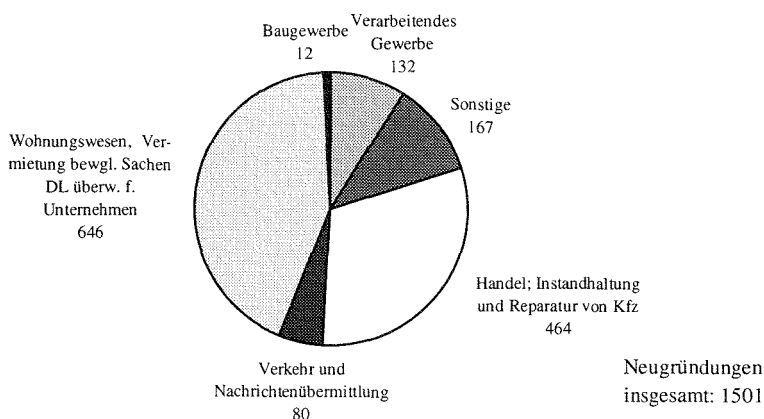


Abb. 1: Zahl der Neugründungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen
 Quelle: Eigene Auswertung der Handelsregistereintragungen und der Firmenkartei der Industrie- und Handelskammer Nürnberg

Das Verarbeitende Gewerbe erreicht nicht einmal 10 % aller Gründungen, 5,3 % entfallen auf die Abteilung Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Nur jede 143. Gründung entfällt auf das Baugewerbe. Zur Abteilung „Sonstige“ zählen beispielsweise Energie- und Wasserversorgung, Gastgewerbe, Kredit- und Versicherungsgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, die Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen und einige andere mehr.

Eine etwas detailliertere Darstellung bietet die Gliederungsebene der Wirtschaftsgruppen. Die 10 größten sind in Tabelle 1 veranschaulicht. Die größte Neugründungsgruppe heißt Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen. Auf sie entfallen etwa 23 % aller Betriebe, es folgen Handelsvermittlung und Großhandel mit 18 %. Rechnet man diesen beiden noch das Grundstücks- und Wohnungswesen sowie den Einzelhandel hinzu, so ist zu erkennen, daß allein diese vier Branchen zwei Drittel aller erhobenen Unternehmen beinhalten.

Tabelle 1: Zahl der Neugründungen in einzelnen Wirtschaftsgruppen

Wirtschaftsgruppe	Zahl der Neugründungen	Anteil an allen Gründungen in %
Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	340	23 %
Handelsvermittlung und Großhandel	269	18 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	204	14 %
Einzelhandel	161	11 %
Datenverarbeitung und Datenbanken	78	5 %
Gastgewerbe	55	4 %
Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr	55	4 %
Verlagsgewerbe, Druckgewerbe Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	38	3 %
Kraftfahrzeughandel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen, Tankstellen	34	2 %
Mit Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	27	2 %

(Ungenauigkeiten der Prozentangaben sind rundungsbedingt)

Quelle: Eigene Auswertung der Handelsregistereintragen und der Firmenkartei der Industrie- und Handelskammer Nürnberg

Betrachtet man die Wirtschaftsuntergruppen, so ist festzustellen, daß das Gros der Unternehmen weit verzweigt tätig ist. Lediglich einige wenige Branchen heben sich deutlich aus der Gesamtheit hervor. Die am häufigsten gegründeten Firmen sind Gesellschaften zur Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen. Alles in allem haben sich 119 solcher Betriebe in das Handelsregister eintragen lassen, das entspricht etwa 8 % aller Neugründungen.

Der dominierende Anteil an Gründungen im tertiären Sektor beweist den großen Einfluß, den diese auf den Strukturwandel haben. In Anbetracht der großen Zahl von Branchen mit relativ geringer Gründungsaktivität kann man den neugegründeten Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung der Strukturflexibilität attestieren. Während es im Untersuchungszeitraum von 1985 - 1990 mit der Datenverarbeitung eine stark expandierende Neugründungsbranche gab (ALBERT 1994: 130), war eine solche zwischen 1991 - 1995 nicht auszumachen.

Eine gesonderte Erfassung der Unternehmen, die von 1991 bis 1995 gegründet und wieder aufgegeben wurden, ergab, daß die Sektoren mit der größten Gründungsintensität gleichzeitig die meisten Betriebsaufgaben ausgewiesen haben. In Relation zur Gesamtzahl der Gründungen je Branche war das Baugewerbe von Aufgaben am stärksten betroffen. Beinahe jede zweite Neugründung wurde im Erhebungszeitraum wieder gelöscht.

2.2 Räumliche Teilaspekte

Im Zusammenhang mit den räumlichen Determinanten wurde zunächst die Verteilung der Betriebe im mittelfränkischen Verdichtungsraum nachvollzogen. Dabei ergab sich, daß 72 % aller Unternehmensneugründungen in Nürnberg stattfanden; 12 % entfielen auf Erlangen, 11 % auf Fürth und 5 % auf Schwabach. Bei der Erhebung von Standortverlagerungen nach der Gründung wurde zwischen Verlagerungen innerhalb des Untersuchungsgebietes und solchen aus dem Untersuchungsgebiet heraus unterschieden. Bezogen auf die Neugründungsgesamtheit zeigte sich, daß beinahe jeder sechste Betrieb mindestens einmal seinen Standort innerhalb des Untersuchungsgebietes verlagert hatte.

Abbildung 2 verdeutlicht, daß nahezu 80 % aller Standortwechsel von Handels- und Dienstleistungsunternehmen durchgeführt wurden. Dies ist sicherlich durch die vergleichsweise geringeren Umzugsaufwendungen und die Kosten des Produktionsausfalls zu erklären. Typische Verlagerungstendenzen bestimmter Branchen haben sich bei der Untersuchung nicht ergeben.

Von den neugegründeten Unternehmen, die das Untersuchungsgebiet verlassen haben, verblieben etwa 40 % in anderen Städten bzw. Ortschaften Mittelfrankens. Dies deckt sich mit den Ergebnissen einer Studie von RUPPERT (1994: 56), dessen Untersuchungen ergaben, daß aus der Stadt Nürnberg abwandernde Firmen bevorzugt in unmittelbar angrenzende oder in nächster Nachbarschaft gelegene Gemein-

Unternehmensneugründungen im mittelfränkischen Verdichtungsraum

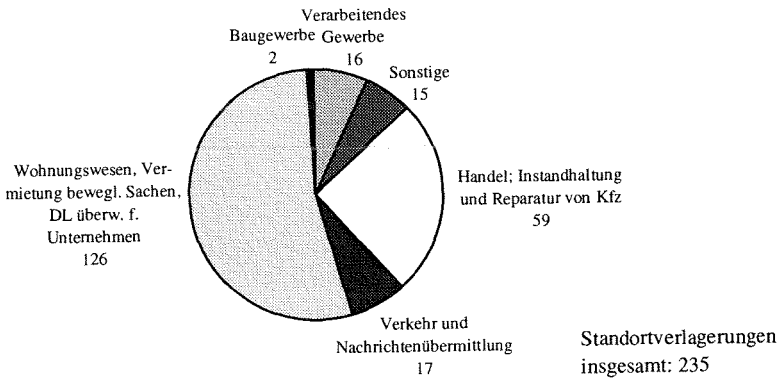


Abb. 2: Zahl der Standortverlagerungen innerhalb des Untersuchungsgebietes (nach Wirtschaftsabteilungen) Quelle: Eigene Auswertung der Handelsregistereintragungen und der Firmenkartei der Industrie- und Handelskammer Nürnberg

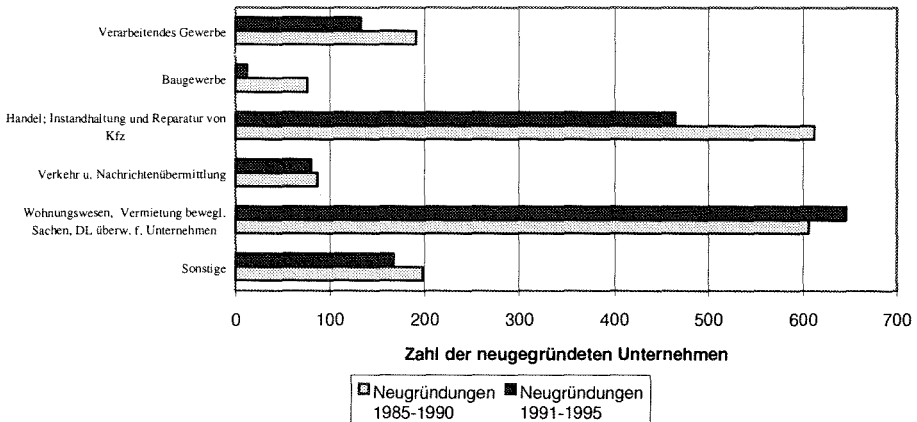


Abb. 3: Gründungsentwicklungen beider Studien im Vergleich Quelle: ALBERT (1994) und eigene Datenauswertung

den ziehen. Jedes vierte der abwandernden Unternehmen verlegte seinen Sitz in die neuen Bundesländer.

2.3 Zeitliche Teilaspekte

Durch die Gegenüberstellung einzelner Ergebnisse der Erhebung von ALBERT (1994) und dieser Studie konnten zudem Veränderungen des Gründungsgeschehens im Zeitverlauf aufgezeigt werden.

Beim Vergleich der beiden Untersuchungszeiträume muß die unterschiedliche Erhebungsdauer berücksichtigt werden. Ohne jeden Zweifel war eine erhebliche Zunahme des Gründungsgeschehens in der Wirtschaftsabteilung Grundstücks- und Wohnungswesen/Vermietung beweglicher Sachen/Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen feststellbar. Trotz der ein Jahr kürzeren Erfassungsperiode hatte die Zahl der Gründungen die des vorhergehenden Zeitraumes bereits um 40 Firmen übertroffen. Dies resultierte vor allem aus der großen Zahl an Unternehmen in den Wirtschaftsuntergruppen Vermittlung und Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen sowie Architektur- und Ingenieurbüros.

Legt man eine rechnerische Trendfortschreibung zugrunde, bei der ein Mittelwert der fünfjährigen Gründungsaktivität als sechstes Jahr hinzugerechnet wird, lassen sich weitere Branchen vergleichen. So dürfte die Zahl der Neugründungen im Kredit- und Versicherungsgewerbe nur unwesentlich zurückgegangen sein. Die Sektoren Handel/Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen, Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen und das Verarbeitende Gewerbe wiesen rückläufige Gründungsentwicklungen auf.

Eine Analyse der Wirtschaftsgruppen des Handels zeigte, daß in der zweiten Untersuchungsperiode nahezu alle Sparten gegenüber der ersten zurückgeblieben sind. Lediglich der Großhandel mit einigen Konsumgütern erreichte die Ergebnisse der Ersterhebung.

Die Neugründungsvielfalt im Verarbeitenden Gewerbe hat im Vergleich zum Zeitraum von 1985 bis 1990, gemessen an der Belegung unterschiedlicher Wirtschaftsgruppen, Einschränkungen erfahren. Einstige Gründungsschwerpunkte wie die Herstellung von Metallerezeugnissen, der Maschinenbau und die Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung/-verteilung u.ä. zeigten rückläufige Tendenzen auf. Ein enormer Einbruch war bei der Schaffung neuer Betriebe im Baugewerbe nachweisbar.

3 Standortentscheidungen des Verarbeitenden Gewerbes

Aufbauend auf den Ergebnissen des 2. Abschnitts wurde zur Vertiefung der Standortthematik eine Fragebogenaktion bei neugegründeten Unternehmen des

Verarbeitenden Gewerbes in den Städten Nürnberg, Fürth, Erlangen und Schwabach durchgeführt. In diesem Zusammenhang wurden alle von 1991 - 1995 neugegründeten und im Handelsregister eingetragenen Unternehmen, die im Untersuchungsgebiet gegründet oder ihren Sitz hierher verlagert hatten, schriftlich befragt. Von 134 angeschriebenen Unternehmen antworteten 49, was einer Rücklaufquote von 35 % entsprach. Kerninhalt der Befragung war die Einschätzung der Wichtigkeit von und der Zufriedenheit mit Standortfaktoren aus der Sicht von Unternehmensgründern. Zugunsten größerer Übersichtlichkeit wurde bei der Auswertung zwischen „harten“ und „weichen“ Standortfaktoren unterschieden.

Als harte Standortfaktoren wurden dabei jene Faktoren erfaßt, welche unmittelbare Auswirkungen auf die Betriebs- oder Unternehmenstätigkeit haben und als solche gut quantifizierbar sind. Dazu zählten im einzelnen die innerörtliche/regionale/überregionale und internationale Verkehrsanbindung, Steuern/Abgaben, Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital), Verfügbarkeit von Flächen und Büros/qualifizierten Arbeitskräften, Nähe zum Absatzmarkt, Nähe von Zulieferern, Kooperationsmöglichkeiten mit wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen bzw. orts-/regionsansässigen Unternehmen, berufliche Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten sowie das Messe- und Kongreßwesen.

Zu den weichen Standortfaktoren zählen nach GRABOW (1995: 64) alle Einflussfaktoren, die direkte Auswirkungen auf die Betriebs-/Unternehmenstätigkeit haben, jedoch schwer quantifizierbar sind, oder aber diejenigen, bei denen Fakten durch Einschätzungen überlagert bzw. ersetzt werden. Des weiteren gehören Kriterien, welche für die Betriebs-/Unternehmenstätigkeit keine oder eher indirekte Auswirkungen haben, aber für Beschäftigte bzw. Entscheidungsträger relevant sind, zu den weichen Faktoren. Analog der Systematik des Deutschen Institutes für Urbanistik (vgl. GRABOW 1995: 67) wird bei den weichen Standortfaktoren zudem zwischen weichen unternehmensbezogenen und weichen personenbezogenen Faktoren unterschieden. Erstere erfassen unmittelbar die Wirksamkeit für die Unternehmens- und Betriebstätigkeit, letztere eher subjektive Einschätzungen der Lebens- und Arbeitsbedingungen am Standort. Als weiche unternehmensbezogene Standortfaktoren gelten Verwaltungshandeln/-flexibilität/-schnelligkeit, Kooperationsbereitschaft der kommunalen/regionalen Behörden sowie das Image der Wirtschaftsregion. Weiche personenbezogene Standortfaktoren umfassen Umweltqualität, Freizeitwert, Wohnwert, Attraktivität der Innenstädte und das Kulturangebot. Die exakte Zuordnung gestaltete sich in Einzelfällen problematisch, da auch in den unterschiedlichen Literaturquellen abweichende Abgrenzungen zu finden sind.

3.1 Wichtigkeit von Standortfaktoren

Die Wichtigkeit von Standortfaktoren wurde anhand der Summe der „sehr wichtig“- und „wichtig“-Nennungen in % der jeweiligen Nennungen vorgenommen.

Eine auf diese Weise erstellte Rangfolge zeigte, daß unter den zehn wichtigsten Standortfaktoren sieben „harte“ genannt wurden: Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte (Rang 2), Steuern/Abgaben (3), Verfügbarkeit von Flächen und Büros (5), überregionale Verkehrsanbindung (6), innerörtliche Verkehrsanbindung (7), Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital) (8) und die regionale Verkehrsanbindung (9). Beachtenswert ist die Wichtigkeit der beiden weichen unternehmensbezogenen Faktoren Verwaltungshandeln/-flexibilität/-schnelligkeit (1) und Kooperationsbereitschaft der kommunalen/lokalen Behörden (4).

Ganz offensichtlich wurde den Verwaltungsaktivitäten seitens der befragten Firmen ein großer Wert beigemessen. Überdies ließ sich darauf schließen, daß harte und weiche unternehmensbezogene Standortfaktoren bei Standortentscheidungen neugegründeter Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes wichtiger eingeschätzt werden als weiche personenbezogene Faktoren.

Bei alledem darf man aber die Ortsbezogenheit unternehmerischer Standortentscheidungen nicht außer acht lassen. Das in dieser Erhebung nicht aufgenommene subjektive Kriterium *persönliche Präferenzen* hat auf die Standortwahl großen Einfluß (ALBERT 1994: 80). Eine Reihe von Untersuchungen hat ergeben, daß der Standort neugegründeter Unternehmen meist im bisherigen regionalen Umfeld des Gründers angesiedelt ist. Dies resultiert aus dem besten Informationsstand des Gründers in seiner unmittelbaren Umgebung und seinen dort bestehenden intensiven sozialen Verflechtungen (SCHMUDE 1994: 173). *Persönliche Präferenzen* bestimmen wahrscheinlich die erste Standortwahl von Unternehmensneugründungen. Bei einer „nachträglichen Standortoptimierung“ (RITTER 1991: 121 f.) bzw. Bleibeentscheidungen kommt den erhobenen Faktoren eine größere Bedeutung zu.

Eine ausschließliche Bewertung von „sehr wichtig“-Nennungen (in % der Antworten auf die jeweilige Frage) diene der Erhebung von Engpaßfaktoren im Zusammenhang mit Standortentscheidungen (GRABOW 1995: 226). Als wichtigste Einflußgrößen stellten sich die harten Faktoren Steuern/Abgaben, innerörtliche Verkehrsanbindung, Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital) und die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften heraus. In Verbindung mit der Gesamtrangfolge konnte man daraus schließen, daß harte Einflußgrößen als Engpaßfaktoren bei konkreten Standortentscheidungen ausschlaggebender sind, während weiche unternehmensbezogene Faktoren eher die Rahmenbedingungen schaffen. Die Bedeutung weicher personenbezogener Merkmale liegt mehr in einer indirekten Beeinflussung von harten Standortfaktoren.

3.2 Zufriedenheit mit Standortfaktoren

Anhand der „sehr gut“- und „gut“- Nennungen wurde die Ausprägung der Kriterien im mittelfränkischen Verdichtungsraum ausgewertet. Von den harten

Standortfaktoren war nach Meinung der befragten Unternehmen die überregionale Verkehrsanbindung am besten ausgeprägt. Große Zufriedenheit konnte zudem bei der generellen Verkehrsanbindung und der Verfügbarkeit von Flächen und Büros in der Region ausgemacht werden. Diese oft als Engpaßfaktoren bezeichneten Merkmale stellten zumindest für die Neugründungen im Verarbeitenden Gewerbe keinen Engpaß dar. Auch die Ausprägung der weichen personenbezogenen Standortfaktoren zeigte sich als durchaus „zufriedenstellend“ realisiert.

Deutliche Unzufriedenheit war vor allem bei den harten Standortfaktoren Steuern/Abgaben und Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital) zu verzeichnen. Allgemein konnte man beobachten, daß die Befragten mit der Ausprägung der harten und weichen personenbezogenen Standortfaktoren zufriedener waren als mit den weichen unternehmensbezogenen Merkmalen.

3.3 Wichtigkeit von und Zufriedenheit mit Standortfaktoren

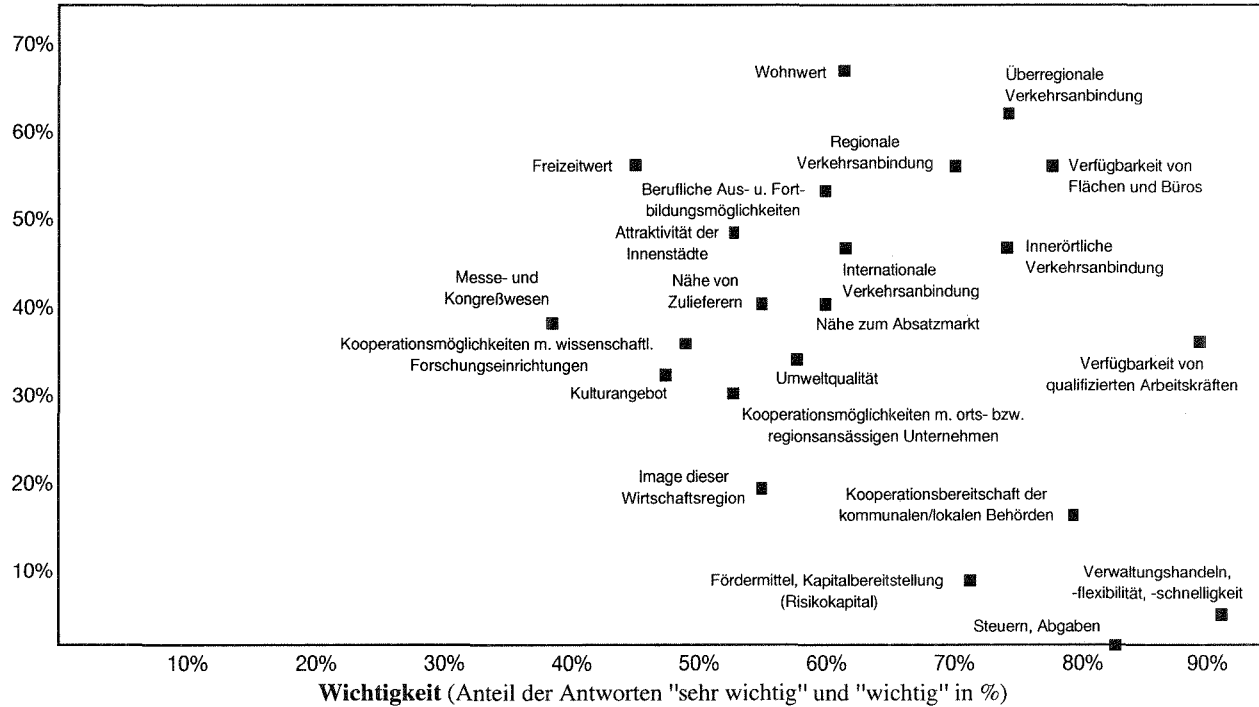
Zur Verdeutlichung der Handlungsrelevanz wurden die Wichtigkeit einzelner Standortfaktoren und die Beurteilung von ihrer Ausprägung in Abbildung 4 kombiniert dargestellt. Aktionsbedarf resultiert bereits bei auffälliger Unzufriedenheit. Akute Verbesserungen sind vor allem aber dann erforderlich, wenn sie bei „sehr wichtig“ eingestuften Einflußgrößen auftreten.

Handlungsbedarf war vor allem im Bereich der öffentlichen Hand auszumachen, da bei den wichtig eingeschätzten Faktoren Steuern/Abgaben, Verwaltungshandeln/-flexibilität/-schnelligkeit, Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital) und Kooperationsbereitschaft der kommunalen/lokalen Behörden generelle Unzufriedenheit herrscht.

Auch bei der Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften offenbarte sich Verbesserungsbedarf. Dieses Merkmal zählt nach einer Studie des Deutschen Institutes für Urbanistik neben der Verkehrsanbindung, der Nähe zu Absatzmärkten und Subventionen/Fördermitteln am Standort zu den bedeutsamsten Push- und Pull-Faktoren bei der Standortwahl (GRABOW 1995: 234). Dabei sind Pull-Faktoren positive Charakteristika an neuen Standorten, die eine Entscheidung für einen Firmensitzwechsel begründen. Push-Faktoren hingegen sind negative Kriterien an alten Standorten, welche die wichtigsten Argumente für eine Verlagerung, Schrumpfung oder Schließung darstellen (GRABOW 1995: 229).

Ein positiver Zusammenhang zeigte sich bei den in der aktuellen Standortdiskussion häufig erörterten Faktoren Verkehrsanbindung und Verfügbarkeit von Flächen und Büros. Ebenfalls „gute“ Beurteilung erfuhr der Wohnwert.

Zufriedenheit (Anteil der Antworten "sehr gut" und "gut" in %)



Ergebnisse der Befragung von neugegründeten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im mittelfränkischen Verdichtungsraum

Abb. 4: Wichtigkeit von und Zufriedenheit mit Standortfaktoren
 Quelle: Eigene Auswertung der schriftlichen Unternehmensbefragung

3.4 Handlungsempfehlungen

In der Regel sind neugegründete Unternehmen als Steuerzahler für die Städte bzw. Kommunen nicht sonderlich bereichernd; ihre Gewinne sind oft nur gering, sie schaffen nur wenige Arbeitsplätze, und vielfach ist ihre Existenz nur von kurzer Dauer. Trotzdem sind sie für die Städte bzw. das Untersuchungsgebiet als Ganzes durchaus von Bedeutung. Da neue Unternehmen die Branchenvielfalt erhalten und die Angebotspalette verbreitern (ALBERT 1994: 106), bewirken sie eine geringere Krisenanfälligkeit des Arbeitsmarktes. Zudem haben sie als Träger von wirtschaftlichen, technologischen und sozialen Veränderungen wichtigen Anteil am sektoralen Strukturwandel (SCHMUDE 1993: 350). Um all diese Potentiale umsetzen zu können, sind Neugründungen aber zumindest auf eine informative Unterstützung der öffentlichen Hand angewiesen. Doch gerade in diesem Bereich, so offenbarten die Ergebnisse der Fragebogenauswertung, ist die Zusammenarbeit verbesserungsbedürftig.

Bei der abschließenden Betrachtung der Punkte, bei denen sich Handlungsbedarf herausstellte, wurde der Schwerpunkt auf die Merkmale konzentriert, bei denen der negative Zusammenhang von Wichtigkeit und Zufriedenheit am auffälligsten war. Dazu gehörten die Standortfaktoren Steuern/Abgaben, Verwaltungshandeln/-flexibilität/-schnelligkeit, Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital) sowie Kooperationsbereitschaft der kommunalen/lokalen Behörden. Zudem wurden noch einige Überlegungen hinsichtlich der Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal angestellt.

Wie bereits im Abschnitt 3.2. dargelegt, waren die jungen Unternehmen vielfach mit der Bemessung von Steuern und Abgaben unzufrieden. Wahrscheinlich wurde dieser Unmut relativ undifferenziert auf die „Unternehmensunfreundlichkeit“ der Verwaltung übertragen. Der Handlungsspielraum der Kommunen ist in Zeiten leerer Kassen eingeschränkt, doch hätten Abgaben- bzw. Hebesatzsenkungen vermutlich Symbolcharakter (GRABOW 1995: 350).

Als weiterer Stein des Anstoßes wurde der weiche unternehmensbezogene Faktor Verwaltungshandeln/-flexibilität/-schnelligkeit gesehen. Im Vergleich zu Steuern und Abgaben erscheinen diesbezüglich Verbesserungen einfacher zu realisieren. Voraussetzung ist allerdings, daß die Ursachen dafür „hausgemacht“, also z.B. infolge von Bürokratisierung entstanden sind. Erfolge in diesem Punkt könnten die Kommunikation zwischen beiden Seiten entscheidend verbessern. Auch eine Senkung der Kostenbelastungen wäre vorstellbar. Mitunter sind Verzögerungen jedoch in schwer ausräumbaren politischen bzw. planerischen Interessenkonflikten begründet (DILLER 1991: 181). Ähnliches gilt für die Kooperationsbereitschaft der kommunalen/lokalen Behörden. Begrenzt sind auch die finanziellen Möglichkeiten der Kommunen im Zusammenhang mit Fördermitteln/Kapitalbereitstellung (Risikokapital). Immaterielle Hilfestellung wäre in Form von Beratungsleistungen bei der Auswahl geeigneter Förderungsprogramme denkbar. Eine zielgruppengerechte Betreuung, die auf den spezifischen Flächen- und Bürobedarf neugegründeter

Betriebe Rücksicht nimmt, erschiene ebenfalls hilfreich. Auch eine kommunale Unterstützung/Belebung privater Venture-Capital-Gesellschaften käme in Betracht.

Da direkte Einflußmöglichkeiten bei der konkreten Auseinandersetzung mit einzelnen Standortfaktoren offensichtlich vielen Beschränkungen unterliegen, wird nachfolgend nur das Verwaltungshandeln als solches angesprochen. Für die Kommunen ist es mit Sicherheit unmöglich, den vielfältigen Interessen der neugegründeten Firmen gerecht zu werden. Eine intensivere Betreuung dieser Firmen, insbesondere durch die Wirtschaftsförderungsabteilungen, würde den personellen und finanziellen Rahmen sprengen. Um deren Arbeit in der Öffentlichkeit mehr Geltung zu verleihen, sollten sie verstärkt bei städtischen Investitionsentscheidungen miteinbezogen werden. Wichtig wäre es auch, die Informationsgrundlagen der Wirtschaftsförderung zu verbessern (ALBERT 1994: 249), was durch eine intensivierte Kommunikation mit den betroffenen Unternehmen erreicht werden könnte. Noch sinnvoller erschiene es, auch junge Betriebe gleich an stadtrelevanten Prozessen und Entscheidungen teilhaben zu lassen. Durch ihre Einbindung könnten die Firmen Vorschläge, Ideen und Kritikpunkte einbringen, wodurch das Verwaltungsgeschehen für sie transparenter und nachvollziehbarer würde. Ein ganzer Handlungskatalog zur Steigerung der Verwaltungseffizienz wurde vom Deutschen Institut für Urbanistik zusammengestellt (GRABOW 1995: 352).

Danach wäre das Verwaltungshandeln dahingehend zu ändern, daß Innovationsfreudigkeit, Flexibilität, Planungssicherheit, Aktivitätsniveau und Sensibilität für unternehmerische Belange verbessert und nachvollziehbar gemacht würden. Obendrein bedürfte es des Vorliegens von klaren Konzepten, eindeutigen Zuständigkeiten, Transparenz, Entscheidungsfreude und -schnelligkeit sowie klarer Kompetenzabgrenzungen. Es wäre allerdings eine allzu oberflächliche Betrachtung, wollte man den städtischen Ämtern allein die Verantwortung für die Unzufriedenheit mit der Unternehmensfreundlichkeit der Verwaltung anlasten. Auch Kammern und Berufsgenossenschaften müßten ihren Dialog mit den Neugründungen bzw. deren Betreuung intensivieren. Allgemein größere Akzeptanz verspräche eine konzertierte Aktion von wirtschaftlichen Akteuren, Vertretern der einzelnen Ämter, Kammern, Gewerkschaften, Berufsgenossenschaften, Weiterbildungseinrichtungen und Forschungsinstituten (GRABOW 1995: 352).

In formellen und informellen Runden könnte die Vernetzung und Zusammenarbeit der Parteien vorangetrieben werden. Dort erarbeitete Hilfsangebote sollten sich weniger auf konkrete Einzelfallentscheidungen, als vielmehr auf die Bereitstellung von Basisinformationen, die über einfache Gründungsratgeber hinausgehen (z.B. KIRSCHBAUM, NAUJOKS 1995), beziehen. Wenn alle hauptamtlichen Gründungsberater ihr Spezialistenwissen, seien es kaufmännische Einschätzungen, Markterfahrungen, Konkurrenzanalysen, Kontaktmöglichkeiten und vieles mehr branchengerecht einbrächten, blieben vielen Unternehmensneugründungen Desorientierungen erspart.

Vorstellbar wäre auch, Fachleute der unterschiedlichen Institutionen – gegebenenfalls zeitlich begrenzt – an einem Ort zu konzentrieren. Dies würde die Nutzung

von Synergieeffekten ermöglichen, Verwaltungskosten senken und den Ratsuchenden viele Wege ersparen.

Unbedingt miteinzubeziehen wären Banken und Sparkassen, um der Bereitstellung von Fördermitteln und Risikokapital eine vertrauensvollere Basis zu liefern. Schließlich ist deren Kreditvergabepraxis für Neugründungen mit geringer Eigenkapitalausstattung eines der Haupthemmnisse (MOHR 1996:VI/1).

Ergänzend bliebe auf Förderungsmöglichkeiten von Neugründungen durch etablierte Unternehmen der Region hinzuweisen. Diese könnten die jungen Betriebe wegen ihrer mehrmals erwähnten Vorteile zur Umsetzung von Innovationen nutzen. Bei einer zu einseitigen Ausrichtung einer solchen Beziehung bestünde für unerfahrene Firmen aber Gefahr, Handlungsspielraum und damit Flexibilität zu verlieren bzw. vollständig abhängig zu werden.

Auch Forschungsinstitute könnten einen Beitrag zur Verbesserung der Gesamtsituation leisten. Zusätzlich zur Erhöhung der Verfügbarkeit von qualifizierten Personal sollten diese neben der Grundlagenforschung auch die Entwicklung marktgängiger Produkte vorantreiben. Junge innovative, flexible Unternehmen könnten die Markteinführung übernehmen. Wichtig wäre in diesem Kontext auch, den Studenten neben wissenschaftlichem Basiswissen die unternehmerische Verwertbarkeit solcher Erkenntnisse zu vermitteln. Unterstützte man dies durch eine gezielte Informations- und Beratungspolitik, so sollte sich die potentielle Gründungsbereitschaft steigern lassen. Flankierend wäre von allen Beteiligten am schlechten Unternehmer-Image zu arbeiten.

4 Zusammenfassung

Die Erfassung des Neugründungsgeschehens im mittelfränkischen Verdichtungsraum im Zeitraum von 1991 bis 1995 wurde im Hinblick auf sachliche (wirtschaftssektorale), räumliche und zeitliche Teilaspekte durchgeführt. Dabei ergab sich, daß das Gros der Gründungen im Handels- und Dienstleistungsbereich vorstatten ging. Das Schwergewicht im tertiären Sektor unterstrich den großen Anteil, den diese Firmen am sektoralen Strukturwandel haben. Zudem war festzustellen, daß sich Gründungsaktivitäten über eine große Zahl von Wirtschaftszweigen erstrecken. Somit ist neben der Aufrechterhaltung der Wettbewerbsintensität auch eine gewisse wirtschaftliche Krisenfestigkeit gewährleistet. Ob diese Betriebe allerdings für eine bemerkenswerte Belegung des Arbeitsmarktes gesorgt haben, bleibt fragwürdig, da die überwiegende Anzahl der Gründungen wenig personalintensiv war. Als eindeutiges Gründungszentrum im mittelfränkischen Verdichtungsraum stellte sich die Stadt Nürnberg heraus; 72 % aller Unternehmensneugründungen wurden hier vollzogen. Standortverlagerungen fanden bevorzugt innerhalb des Untersuchungsgebietes bzw. den unmittelbar angrenzenden Gemeinden statt. Überdurchschnittlichen Anteil hatten dabei vor allem Unternehmen des Dienstleistungssektors.

Ein Vergleich der Erhebung mit den Ergebnissen einer Studie von 1985 bis 1990 ergab eine deutliche Zunahme von Gründungen in der Wirtschaftsabteilung Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen. Besonders auffällig war hier der hohe Anteil an Gesellschaften zur Vermittlung und Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen sowie Architektur- und Ingenieurbüros. Die Wirtschaftszweige Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen, Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen und das Verarbeitende Gewerbe wiesen rückläufige Gründungsdaten auf.

Aufbauend auf den Ergebnissen der Erfassung des Neugründungsgeschehens wurde eine Fragebogenaktion bei neugegründeten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes durchgeführt. Ziel dieser Firmeninterviews war es, zu ermitteln, welche Standortfaktoren neben den persönlichen Präferenzen Einfluß auf Standortentscheidungen hatten. Es stellte sich heraus, daß die Unternehmensgründer vor allem die harten Standortfaktoren als besonders wichtig ansahen. Zudem stellten sich weiche unternehmensbezogene Faktoren als bedeutsam heraus. Besonders unzufrieden zeigten sich die Befragten mit den harten Standortfaktoren Steuern/Abgaben und Fördermittel/Kapitalbereitstellung (Risikokapital). Nach der Gegenüberstellung von Wichtigkeit und Zufriedenheit war besonders im Bereich der öffentlichen Verwaltungen Handlungsbedarf auszumachen. Ein positiver Zusammenhang ergab sich hingegen bei den in der allgemeinen Diskussion häufig erörterten Standortfaktoren Verkehrsanbindung und Verfügbarkeit von Flächen und Büros.

Mit einer verstärkten Förderung von Unternehmensneugründungen können mit Sicherheit keine kurzfristigen Erfolge bei der Senkung der hohen Arbeitslosigkeit in der Untersuchungsregion erzielt werden. Mittel- bzw. längerfristig sollten diese Unternehmen aber einen wesentlichen Anteil am allseits gewünschten Strukturwandel und der Erhöhung der Strukturflexibilität haben.

Literatur

- ALBERT, JÜRGEN. 1994: Unternehmensneugründungen. Träger des Strukturwandels in wirtschaftlichen Regionalsystemen? Diss. Nürnberg.
- DILLER, CHRISTIAN. 1991: Weiche Standortfaktoren. Zur Entwicklung eines kommunalen Handlungsfeldes. Das Beispiel Nürnberg. Berlin.
- Friedrich-Ebert-Stiftung* (Hg.). 1995: Hoffnungsträger Mittelstand. Entwicklungen und Perspektiven in den neuen Bundesländern. Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“ Nr. 71. Bonn.
- GEILING, RICHARD. 1982: Der Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zum technischen Fortschritt. Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 86. Göttingen.
- GRABOW, BUSSO (u.a.). 1995: Weiche Standortfaktoren. Stuttgart; Berlin; Köln.
- KIRSCHBAUM, GÜNTER, NAUJOKS, WILFRIED. (1995): Erfolgreich in die berufliche Selbständigkeit. Tips und Ratschläge für Existenzgründer. 5., aktualisierte Auflage. München.

- MOHR, R. 1996: Die Existenzgründung als Karriere-Alternative. Wege aus der Arbeitslosigkeit, Münchner Arbeitsamt startet Modellversuch. In: *Süddeutsche Zeitung* (Hg.), Bildung und Beruf, vom 27./28.07.1996. München. S. V1/1.
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung* (Hg.). 1996: Programm der Bundesregierung für Wachstum und mehr Beschäftigung. Reihe Berichte und Dokumentationen. Bonn.
- RITTER, WIGAND. 1991: Allgemeine Wirtschaftsgeographie. Eine systemtheoretisch orientierte Einführung. München; Wien.
- RUPPERT, RASSO (u.a.). 1994: Zur Suburbanisierung von Gewerbebetrieben - Standortverlagerungen von Nürnberg ins Umland. Nürnberg.
- SCHMUDE, JÜRGEN. 1994: Qualifikation und Unternehmensgründung. Eine empirische Untersuchung über Qualifikationsstrukturen geförderter Unternehmensgründer in Baden-Württemberg. In: GIESE, Ernst (u.a.) (Hg.): *Geographische Zeitschrift*. 82. Jahrgang 1994, Heft 1. Stuttgart. S. 166-179.
- SCHMUDE, JÜRGEN. 1993: Geförderte Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg - eine empirische Untersuchung über regionale Unterschiede des Gründungsgeschehens im Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH-Programm). In: *Petermanns Geographische Mitteilungen*, Bd. 137, 6/1993. Gotha. S. 349-360.

