Michael Fritsch, Freiberg/ Udo Brixy, Nürnberg/ Michael Niese, Hamburg/ Anne Otto, Hannover

## Gründungen in Städten

**New firm formation in cities.** In this article the specifics of new firm formation in cities are analyzed empirically. Start-up rates in urban agglomerations areas are relatively high. Even if one controls for the effect of industry structure density is conducive for the level of new firm formation. However, survival rates of new firms in cities tend to be relatively low. Therefore, cities are characterized by high intensity of market selection leading to high turbulence of the stock of businesses. Does this imply an advantage of cities over other types of region?

## Einführung

Für die Erklärung der Raumstruktur haben Agglomerationseffekte, die Vor- und Nachteile räumlicher Nähe, zentrale Bedeutung. Sie sind eine wesentliche Ursache dafür, dass Wirtschaftsprozesse räumlich differenziert verlaufen. So finden auch die Gründungen von Unternehmen oder Betrieben nicht gleichmäßig über den Raum verteilt statt, sondern regional konzentriert. Großstädtische Agglomerationsräume bieten durch die hohe räumliche Dichte wirtschaftlicher Aktivitäten gute Zugangsmöglichkeiten zu Nachfragern, Arbeitskräften, Wissen und Technologie und damit günstige Entstehungsbedingungen für neue Betriebe. Es ist also zu fragen, ob Verdichtungsräume per se bedeutsame Potenzialräume für Gründungen darstellen und welche Faktoren die räumliche Verteilung von Gründungen beeinflussen. Die Auswirkungen von Gründungsaktivitäten auf urbane und regionale Ökonomien hängen wesentlich von der Verweildauer neuer Betriebe oder Unternehmen am Markt ab. Wenn ein Großteil der Gründungen nach kurzer Existenzdauer wieder stillgelegt wird und kaum ein neues Unternehmen expandiert, dann können die direkten ökonomischen Effekte nur sehr gering sein. Allerdings kann sich eine hohe Intensität der Marktselektion in Städten auf indirekte Weise positiv auf die regionale Wirtschaft auswirken (ausführlich hierzu FRITSCH 2004b; FRITSCH/MUELLER 2004). Daraus ergibt sich die Frage, ob sich das Entwicklungsumfeld von jungen Firmen in Ballungsräumen grundlegend von demjenigen in geringer verdichteten und ländlich geprägten Räumen unterscheidet.

Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen zum Gründungsgeschehen in Städten steht die Frage, inwiefern sich für die Städte Besonderheiten des Gründungsgeschehens feststellen lassen und wie diese Besonderheiten zu erklären sind. 1 Nach der einleitenden Diskussion von Vor- und Nachteilen des Standortumfeldes für die Errichtung und Entwicklung von Betrieben in städtischen Verdichtungsräumen werden die räumlichen Strukturen von Gründungen in Westdeutschland aufgezeigt. Es schließt sich eine Analyse von potenziellen Einflussfaktoren auf das hohe Gründungsniveau in Städten an. Um das Entwicklungsumfeld für junge Betriebe in Agglomerationsräumen näher zu charakterisieren, werden in einem weiterführenden Schritt die Überlebenschancen und Erfolgsaussichten von Gründungen in Städten untersucht. In der Zusammenschau der wesentlichen Ergebnisse stellt sich insbesondere die Frage, ob Städte in Bezug auf das Gründungsgeschehen gegenüber anderen Regionen im Vorteil sind.

# Standortumfeld für Gründungen in Städten

offenkundig findet der "Death of Distance" (The Economist, 30 September 1995), der als Folge der Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie prophezeit wurde, nicht statt. Vielmehr hat die leichtere Erreichbarkeit dazu geführt, dass die immobilen Faktoren weiter an Bedeutung gewinnen. Dies gilt auch für die Agglomerationseffekte: Die Städte lösen sich nicht auf, sondern sie veränbereitgestellt von | Thueringer Inweisitätelber in den geben der in der i

wächse an Wirtschaftskraft zu verzeichnen sein werden. Ein wesentlicher rentabilitätssteigernder Standortvorteil für Gründungen in städtischen Ballungsräumen sind positive externe Ersparnisse, die aus der räumlichen Nähe von Unternehmen und wirtschaftlichen Aktivitäten entstehen. OHLIN (1937) und HOOVER (1948) untergliedern diese Agglomerationsvorteile in Lokalisations- und Urbanisationseffekte. Lokalisationsvorteile (Marshall-Romer-Externalität) erwachsen aus der räumlichen Konzentration von Betrieben aus einer Branche (Spezialisierung), während Urbanisationsvorteile (Jacobs-Externalität) aus der räumlichen Nähe von Betrieben aus unterschiedlichen Branchen (Diversifizierung) hervorgehen (JA-COBS 1969). Die räumliche Konzentration ökonomischer Aktivitäten ermöglicht eine gute Verfügbarkeit wichtiger Inputs wie beispielsweise einen Arbeitsmarkt mit einer Vielzahl von Qualifikationen und einem vielseitigen Angebot an Dienstleistungen. Außerdem bieten Städte als Standort für Gründungen den Vorteil der räumlichen Nähe zu Nachfragern, Kooperationspartnern, wissenschaftlichen Institutionen und damit verbunden ein großes Potenzial für Face-to-face-Kontakte. Es ist bisher allerdings weitgehend offen, welchem Typ von Agglomerationseffekt als Standortvorteil wesentliche Relevanz zukommt. Sind es die Vorteile aus der räumlichen Dichte ähnlicher oder unterschiedlicher wirtschaftlicher Aktivitäten (Lokalisations- oder Urbanisationsvorteile)? GLAESER et al. (1992) identifizieren beispielsweise einen relativ starken Einfluss der Urbanisationseffekte auf die regionale Entwicklung, während FELDMAN/ AUDRETSCH (1999) und ACS/FITZROY/ SMITH (2002) Belege dafür finden, dass sich ein Mix unterschiedlicher Aktivitäten, die auf einer gemeinsamen Wissensbasis beruhen, als besonders stimulierend für regionale Innovationsaktivitäten erweist. Demgegenüber führen Agglomerationsnachteile, wie die verdichtungsbedingt hohen Ressourcenpreise, die starke lokale Anbieterkonkurrenz und innerstädtische Flächenengpässe bei neuen und jungen Betrieben zu relativ hohen Kosten und entsprechend niedrigen Gewinnen.

Während die klassischen Agglomerationseffekte marktbezogene Externalitäten verkörpern, entstehen Spillover-Effekte wissens- und technologiespezifisch und gehen primär aus den soziokulturellen und institutionellen Strukturen einer Agglomerationseffekte wissens- und technologiespezifisch und gehen primär aus den soziokulturellen und institutionellen Strukturen einer Agglomerationseffekte wissens- und technologiespezifisch und gehen primär aus den soziokulturellen und institutionellen Struktur für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) erstellt und dort als Paneldatei geführt, so dass sich neben der Entstehung von Betrieben auch deren Entwicklungsverläufe nachvollziehen lassen. Da die Betriebsdatei nur Betr

wegen seiner Mobilitätseigenschaften und seines kumulativen Charakters vor allem dort generiert, wo sich eine Vielzahl von Innovationsakteuren (z.B. Unternehmen, Universitäten. Forschungseinrichtungen) befinden. Deshalb bleiben Wissens-Spillover in der Regel auf das nähere räumliche Umfeld der jeweiligen Wissensquelle beschränkt (zu einem Uberblick BRESCHI/LISSONI 2001; FELDMAN 1999). Da in Städten aufgrund der hohen Dichte ökonomischer Aktivität relativ viele Wissensquellen konzentriert sind, ist hier auch ein besonders hohes Spillover-Niveau zu erwarten (AUDRETSCH 1998). Junge Betriebe finden hier also leichter den Zugang zu externen Wissensquellen.

Eine weitere offene Frage betrifft die für ein hinreichendes Niveau an Wissens-Spillover erforderliche Größe einer Agglomeration. Empirische Analysen der räumlichen Verteilung von Innovationsaktivitäten zeigen nämlich, dass hier eine stark ausgeprägte Tendenz zur räumlichen Konzentration in Clustern besteht. Allerdings sind viele der als gut funktionsfähig geltenden Cluster relativ klein und umfassen deutlich weniger Beschäftigte als etwa die Einwohnerzahl einer durchschnittlichen Großstadt (vgl. z.B. COOKE 2002; ENRIGHT 2003; PORTER 1998; VAN DER LINDE 2003). Auch sind erfolgreiche Cluster häufig nicht in Verdichtungsräumen lokalisiert, was anzeigt, dass grundsätzlich auch Regionen mit mittlerer Verdichtung oder sogar ländlich-periphere Räume gute bis sehr gute Standortbedingungen für Innovationsprozesse bieten können. Sind hier die kleineren Städte im Vorteil?

# Regionale Strukturen von Gründungsaktivitäten

Die Datengrundlage für die folgende Untersuchung des Gründungsgeschehens bildet die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, die von der Bundesanstalt für Arbeit (Nürnberg) erstellt wird. Über die von jedem Arbeitnehmer erfasste Betriebsnummer lässt sich diese Statistik in eine Betriebsdatei umwandeln. Diese Betriebsdatei wird vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) erstellt und dort als Paneldatei geführt, so dass sich neben der Entstehung von Betrieben auch deren Entwicklungsverläufe nachvollziehen lassen. Da die Betriebsdatei nur Betriebsitansällendieanbeschilindestensminen sozi-

alversicherungspflichtig Beschäftigten verfügen, können in den nachstehenden Analysen keine Ein-Personen-Gründungen berücksichtigt werden (BRIXY/FRITSCH 2002). Die Analyse bleibt auf die Regionen der alten Bundesländer begrenzt, da – wie entsprechende empirische Analysen zeigen – für die ostdeutschen Regionen besondere Entwicklungsbedingungen gelten (hierzu BRIXY/ GROTZ 2004; FRITSCH 2004a, 2004b).

Laut Beschäftigtenstatistik fanden während des Zeitraumes 1992-1996 in der privaten Wirtschaft Westdeutschlands pro Jahr im Durchschnitt knapp 124.000 Betriebsgründungen statt. Vergleicht man diese durchschnittliche jährliche Anzahl der Gründungen (1992-1996) mit dem jährlichen Durchschnitt der Periode 1997-2001 (ca. 139.000), so beläuft sich dieser Anstieg auf 12 %. In beiden Zeitperioden entfiel mit jeweils 57 % der Großteil dieser Gründungen auf die großstädtischen Agglomerationen. Sie bilden also zahlenmäßig die wichtigsten Ansiedlungsstandorte für neue Betriebe in Westdeutschland. Bei einer Analyse der räumlichen Unterschiede der Gründungstätigkeit ist es wegen erheblicher Unterschiede der ökonomischen Potenziale der Raumeinheiten nicht zweckmäßig, die absolute Gründungszahl heranzuziehen. Um solche Unterschiede auszublenden und eine interregionale Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wird die Gründungszahl auf eine relativierende Größe bezogen. Auf diesem Wege wird eine Gründungsrate gebildet. Als Bezugsgröße wird hier die Anzahl an Personen (Arbeitsmarktansatz) verwendet. Dieser Ansatz beruht auf der Vorstellung, dass Betriebe von Personen gegründet werden und die in der Region ansässigen Erwerbspersonen das Gründerpotenzial verkörpern. In räumlicher Hinsicht ist dies deshalb gerechtfertigt, weil die meisten Gründer ihren Betrieb in der Regel in der Nähe ihres Wohnsitzes ansiedeln (vgl. FRITSCH/ NIESE 2002). Die Gründungsrate ist hier definiert als die Anzahl der Betriebsgründungen je 1.000 abhängiger Erwerbspersonen (Beschäftigte und Arbeitslose) in der jeweiligen Raumeinheit.

Die gemittelten jährlichen Gründungsraten der privaten Wirtschaft von 1992 bis 2001 in den Raumordnungsregionen Westdeutschlands zeigt Abb. 1. Unter den Regionen mit einem überdurchschnittlich hohen Gründungsniveau sind primär großstädtische Ballungsräume,

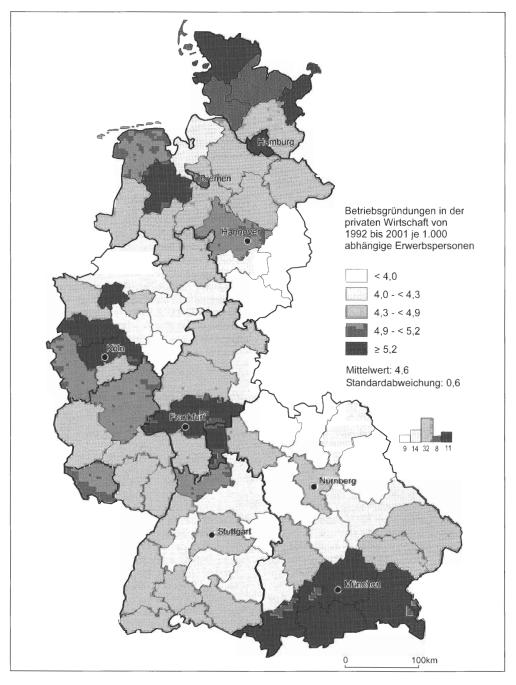
wie München, Frankfurt am Main und Hamburg vertreten. Es gibt unter den Großräumen aber auch Ausnahmen wie Stuttgart und Nürnberg, deren Gründungsraten lediglich im mittleren Bereich liegen. Zudem sind die Gründungsaktivitäten in dem von vielen Großstädten durchsetzten Ruhrgebiet nicht besonders stark ausgeprägt. Somit sind nicht alle Agglomerationen per se Potenzialräume für Gründungen. Die hohen Raten einiger peripher gelegener, küstennaher sowie ländlich strukturierter Regionen Niedersachsens und Schleswig-Holsteins beruhen zum Teil auf einem überdurchschnittlich hohen Anteil an Dienstleistungsgründungen. Das Gründungsklima in den bayerischen Voralpen wird durch die Ausstrahlungseffekte des benachbarten Wirtschaftsraumes München positiv beeinflusst. Hingegen ist das ehemalige Zonenrandgebiet von Bayern, Hessen und Niedersachsen fast durchgängig durch unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten geprägt. In den Regionen von Baden-Württemberg ist die Gründungsneigung der erwerbstätigen Bevölkerung ebenfalls vergleichsweise gering.

Daneben bestehen aber auch kleinräumige Unterschiede innerhalb der Regionen, vor allem zwischen den Kernen und Rändern der Verdichtungsräume. Diese kleinräumigen Differenzierungen werden im Folgenden mit Hilfe der siedlungsstrukturellen Kreistypisierung des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung dargestellt (BBR 1999). Die siedlungsstrukturelle Typisierung bildet implizit auch bestimmte Einflussfaktoren auf die Gründungstätigkeit ab. Denn die der Typisierung zugrunde liegenden Indikatoren Zentralität und Bevölkerungsdichte geben recht gut u. a. infrastrukturelle Ausstattungen und Merkmale des Arbeitsmarktes wieder. Damit erfassen die Regions- und Kreistypen indirekt auch Agglomerationseffekte (Urbanisierungs- und Lokalisationseffekte). Die durchschnittlichen jährli-Gründungsraten der Zeitperioden 1992-1996 und 1997-2001 in den einzelnen Strukturtypen sind in Tab. 1 aufgeführt.

Im Laufe der zurückliegenden Dekade zeigen die Kernstädte die höchsten Gründungsraten der *privaten Wirtschaft*, während das Umland niedrigere Werte aufweist. Es besteht also ein deutliches Stadt-Umland-Gefälle (Tab. 1). In der zweiten Periode (1997-2001) vergrößerte sich gegenüber der ersten Periode (1992-1996) allerdings der Gradient von den Kernstädten

Bereitgestellt von | Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek Jena

**Abb. 1:** Durchschnittliche jährliche Gründungsraten der privaten Wirtschaft in den westdeutschen Raumordnungsregionen (1992-2001)



Quelle: Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit Nürnberg- und Landesbibliothek Jena
Angemeldet
Heruntergeladen am | 15.08.17 15:39

zu deren Umland, da die Raten in den städtischen Zentren überproportional stark angewachsen sind. Deshalb profitieren die Verdichtungszentren in der zweiten Zeitperiode stärker von einer allgemein erhöhten Gründungstätigkeit als die suburbanen Kreise. Diese Entwicklung lässt sich in beiden Raumtypen, den Agglomerations- und den verstädterten Räumen, beobachten. Während sich das Standortumfeld in den Umlandbereichen infolge der Suburbanisierung für junge Betriebe über Jahrzehnte beständig verbessert hat, zeichnet sich also Ende der neunziger Jahre erstmals eine Trendwende ab. Denn die Ergebnisse in Tab. 1 lassen darauf schließen, dass die Kernstädte offensichtlich zu Lasten des suburbanen Raums wieder an Standortattraktivität für neue und junge Betriebe hinzugewonnen haben. Es kann aber erst von einem new urban revival gesprochen werden, wenn diese Entwicklung auch in den folgenden Jahren anhält.

Aufgrund des höheren Flächenbedarfs und der geringen Zentralitätsansprüche des verarbeitenden Gewerbes ist ein größerer Unterschied in der Gründungstätigkeit zwischen den Zentren und ihrem Umland zu erwarten. Diese Vermutung wird durch Tab. 1 bestätigt. Das stärker und auch das gering verdichtete Umland der Verdichtungszentren weist höhere Gründungsraten auf als die Kernstädte selbst. Anders stellt sich die Situation bei den unternehmensnahen Dienstleistungen dar. Hier heben sich die Agglomerationsräume mit ihrer Gliederung in verschiedene Kreistypen klar von den übrigen Raumtypen ab. Dabei erreichen die Kernstädte der verstädterten Räume fast das Gründungsniveau der Zentren in den Agglomerationsräumen. Als Tendenz lässt sich ablesen, dass Gründungen im Bereich der unternehmensbezogenen Dienste in deutlich höherem Maße auf die Zentren konzentriert sind als die Gründungen im verarbeitenden Gewerbe.

## Bestimmungsgründe für das hohe Gründungsniveau in Städten

Solche wirtschaftsstrukturellen Unterschiede zwischen den Regionen erschweren einen direkten Vergleich des Gründungsgeschehens. Die Frage ist, ob die gezeigten räumlichen Verteilungsmuster des Gründungsgeschehens – und hier vor allem die Gegensätze zwischen den Zentren und der Peripherie – auch dann bestehen bleiben, wenn man diejenigen Unterschiede kontrolliert, die auf verschiedenen regionalen

Tab. 1: Durchschnittliche jährliche Gründungsraten<sup>1</sup> in Westdeutschland nach Kreistypen

Kreistypen - Mittelwerte der Kreise	private Wirtschaft		verarbeiter	ıdes Gewerbe	unternehmensnahe Dienste	
der Kreise	1992-96	1997-2001	1992-96	1997-2001	1992-96	1997-2001
Agglomerationsräume	4,73	4,93	0,42	0,41	0,76	0,93
<ul> <li>Kernstädte</li> </ul>	4,90	5,19	0,35	0,35	0,88	1,12
<ul> <li>hochverdichtete</li> </ul>						
Kreise	4,63	4,89	0,45	0,43	0,74	0,89
<ul> <li>verdichtete Kreise</li> </ul>	4,74	4,85	0,45	0,43	0,70	0,83
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	4,43	4,36	0,46	0,44	0,59	0,65
verstädterte Räume	4,34	4,43	0,43	0,44	0,56	0,66
<ul> <li>Kernstädte</li> </ul>	4,95	5,25	0,34	0,38	0,82	1,04
<ul> <li>verdichtete Kreise</li> </ul>	4,30	4,42	0,45	0,45	0,56	0,66
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	4,12	4,10	0,44	0,45	0,45	0,50
ländliche Räume	4,81	4,89	0,44	0,46	0,57	0,66
- verdichtete Kreise	4,94	5,07	0,45	0,47	0,62	0,73
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	4,55	4,52	0,43	0,44	0,48	0,54
insgesamt	4,58	4,71	0,43	0,43	0,64	0,76

<sup>1</sup> Zahl der Betriebsgründungen je 1.000 abhängige Erwerbspersonen.

Quelle: IAB-Betriebsdatci. Befeitgestellt von | Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek Jena Angemeldet Branchenstrukturen beruhen. Charakteristisch ist zum Beispiel, dass industriell geprägte Regionen niedrigere Gründungsraten aufweisen als Regionen mit einem hohen Anteil von Gründungen aus dem Dienstleistungssektor. Mit Hilfe einer Shift-Share-Analyse der Gründungsraten in den westdeutschen Raumordnungsregionen haben FRITSCH/ NIESE (2004) festgestellt, dass der Einfluss der regionalen Branchenstruktur erheblich ist. Auch wenn der Einfluss des Standorteffektes deutlich geringer ist als der des Brancheneffektes, so ist doch die regionale Streuung des Standorteffektes groß. Dies deutet darauf hin, dass neben der Branchenstruktur weitere Faktoren für die regionalen Unterschiede der Gründungstätigkeit existieren.

Zur genaueren Analyse solcher Einflüsse wurden die in einer Shift-Share-Analyse des Gründungsgeschehens ermittelten Standorteffekte (BRIXY/ NIESE 2004) als abhängige Variable in einem Regressionsmodell verwendet. Somit wird versucht, das Ausmaß des Teils des Gründungsgeschehens zu erklären, der weder von der Regionsgröße noch von der regionalen Branchenstruktur beeinflusst ist. Die Schätzung der Determinanten des Standorteffektes erfolgt in einem Regressionsmodell mit OLS. Um das Ausmaß der Standorteffekte abbilden zu können, wird pro Raumordnungsregion der Anteil der Gründungen berechnet, die in der Shift-Share-Analyse als Restfaktor übrig bleiben. Dies stellt die abhängige Variable dar. Die Analyse beschränkt sich auf den Zeitraum von 1987 bis 1997.

### Mögliche räumliche Einflüsse auf die Höhe des Standorteffektes

Es existiert eine Reihe von möglichen Einflussfaktoren zur Erklärung der Unterschiede des Standorteffektes. Die hier berücksichtigten Indikatoren lassen sich in drei Gruppen einteilen. Erstens einen Indikator, der für die Nachfrageseite steht. Zweitens Indikatoren, die das Angebot an potenziellen Gründern abbilden (Angebotsseite) und drittens Indikatoren, die über die Branchenverteilung hinausgehende strukturelle Unterschiede zwischen den Regionen widerspiegeln. Die regionale Nachfrage hat für junge Betriebe, die vielfach einen räumlich begrenzten Markt bedienen, eine besonders große Bedeutung. Vor allem Gründungen im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen und des Einzelhandels sind in hohem Maße auf dierkolselselkaufkrafhuenisger Universitzeringen Anstiesplein Geündungsaktivität

wiesen. Als Indikator für die Nachfrageseite wird die regionale Beschäftigungsentwicklung des jeweiligen Vorjahres in die Schätzungen aufgenommen. Ein Anstieg des Beschäftigungsniveaus (Beschäftigungsentwicklung) kann sich stimulierend oder hemmend auf Gründungen auswirken (z.B. KEEBLE/ WAL-KER 1994). Eine positive Beschäftigungsentwicklung erhöht die regionale Nachfrage, womit die wirtschaftlichen Chancen für Gründungen wachsen. Wenn mit einer positiven Beschäftigungsentwicklung auch Wanderungsgewinne einhergehen, dann ist mit dieser Variablen außerdem ein angebotsseitiger Effekt verbunden. Da junge und gut ausgebildete Personen in der Regel relativ mobil sind, nimmt bei einem positiven Wanderungssaldo die Zahl der potenziellen Gründer überproportional zu. Prosperierende Regionen bieten jedoch auch attraktive Beschäftigungsalternativen, weshalb die Opportunitätskosten für eine Betriebsgründung im Durchschnitt relativ hoch ausfallen. Dies könnte zu einem negativen Zusammenhang der Beschäftigungsentwicklung mit dem Standorteffekt führen.

Der Zustand der regionalen Arbeitsmärkte ist in zweierlei Hinsicht wichtig. Er beeinflusst das Potenzial an Gründern und charakterisiert das Umfeld, in dem die Gründungen stattfinden. Aus vielen empirischen Arbeiten ist bekannt, dass sich das Qualifikationsniveau der Gründer stets positiv vom Durchschnitt abhebt. Daten zur *Qualifikation* der gesamten erwerbsfähigen Bevölkerung (Erwerbspersonen) stehen in räumlicher Gliederung nicht zur Verfügung. Deshalb liegen der hier gebildeten Variable die Qualifikation der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und die der arbeitslos gemeldeten Personen zugrunde. Konkret wurde der Anteil derjenigen berechnet, die über einen Fachhochschul- oder einen Hochschulabschluss verfügen. Die Arbeitslosenguote wird als Ausdruck des quantitativen Ungleichgewichts auf den Arbeitsmärkten interpretiert (FRITSCH 1992; GERLACH/ WAGNER 1994). Defizite auf den regionalen Arbeitsmärkten haben einerseits negative Auswirkungen auf die regionale Kaufkraft und müssten über die Nachfrage dämpfend auf die Gründungsaktivitäten – und damit auf den Standorteffekt – wirken. Andererseits ist eine ungünstige Arbeitsmarktlage mit niedrigen Opportunitätskosten für Gründungen verbunden und führt mangels Beschäftigungsalterna("Ökonomie der Not"). Allerdings können empirische Studien keine überproportionale Gründungsneigung unter Arbeitslosen nachweisen (BRÜDERL/ PREISENDÖRFER/ ZIEGLER 1996, 86). Wenn es "Gründungen aus Not" gibt, so ist zu vermuten, dass sie vorzugsweise in Phasen zunehmender Arbeitslosigkeit stattfinden. Aus diesem Grund wird hier auch die Veränderung der Arbeitslosenquote im jeweiligen Vorjahr als unabhängige Variable getestet.

Die vielfach diskutierte "Inkubatorthese" besagt, dass Personen, die in kleinen Betrieben beschäftigt sind, einen besseren Überblick über betriebliche Zusammenhänge erhalten als Angehörige von Großbetrieben (BEESLEY/ HA-MILTON 1984). Solche Einblicke vermitteln wertvolle Erfahrungen für eigene unternehmerische Aktivitäten. Um diesen Einfluss zu erfassen, ist es sinnvoll, in die Modellrechnung den Anteil der Beschäftigten in Kleinbetrieben einzubeziehen. Als weiterer wichtiger Strukturindikator werden die Beschäftigten pro km<sup>2</sup> berücksichtigt, um die Wirkung von Agglomerationsvorteilen und -nachteilen beurteilen zu können. Zu Regionen, in denen überproportional viele Gründungen stattfinden, dürften auch solche gehören, die gemeinhin als "innovativ" gelten. Bei der Entwicklung oder Anwendung von Innovationen kommt jungen Betrieben eine besondere Bedeutung zu. Um die potenzielle Innovativität von Regionen zu messen, wurden zwei Indikatoren gebildet. Fällt der Anteil der Naturwissenschaftler und Ingenieure unter den Beschäftigten hoch aus, so kann man davon ausgehen, dass auch die Innovationsaktivitäten ein entsprechend hohes Niveau erreichen. Für die Entrepreneurhaftigkeit der Regionen ist es allerdings von Bedeutung, ob kleine und junge oder große und ältere Betriebe Innovationsvorteile genießen. Das Ausmaß der Innovationsvorteile von kleinen Betrieben lässt sich mit dem Indikator für das "technologische Regime" abbilden (AUDRETSCH 1995). Der Indikator bezieht den Anteil der Naturwissenschaftler und Ingenieure an den Beschäftigten in Kleinbetrieben auf den Anteil der Naturwissenschaftler und Ingenieure an den Beschäftigten in sämtlichen Betrieben. Je größer der Wert des Quotienten ausfällt, desto größer ist die Bedeutung der Kleinbetriebe für die Innovationsaktivitäten und desto stärker ist auch der entrepreneurhafte Charakter der Innovationsbedingungen ausgeprägt.

Räumliche Autokorrelation kann dazu führen, Standorteffektes (Modelle I bis dass die Standardabweichung der KoeffizienBereitgestellt von | Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek Jena

ten zu gering ausgewiesen wird. Bei solchen ineffizienten Schätzern lässt sich dann die Signifikanz der Koeffizienten nicht mehr zuverlässig angeben (ANSELIN/ REY 1991). Zwei Variablen werden in den Schätzungen berücksichtigt, um das Ausmaß der räumlichen Autokorrelation zu messen. Zum einen lässt sich der Mittelwert der abhängigen Variablen in den angrenzenden Raumordnungsregionen in die Schätzgleichung aufnehmen. Dieser Indikator zeigt räumliche Spillover-Effekte an. In unserem Falle sollte er einen positiven Zusammenhang mit der abhängigen Variablen zeigen, da benachbarte Regionen mit einer hohen Wahrscheinlichkeit der gleichen wirtschaftlichen Entwicklungstendenz unterliegen. Die zweite Variable gibt die Höhe der Residuen in den angrenzenden Regionen wider. Mit Hilfe dieses Residualeffektes soll festgestellt werden, ob unbeobachtete Faktoren existieren, die auf benachbarte Regionen gleichermaßen einwirken.

#### Ergebnisse

Die Standorteffekte wurden mit Hilfe von OLS-Regressionen geschätzt (Tab. 2). Dabei wurde sowohl für die räumliche Autokorrelation als auch für die zeitliche Korrelation der Variablen in den einzelnen Raumordnungsregionen kontrolliert. Die beiden Kontrollvariablen für die räumliche Autokorrelation stehen in einem engen statistischen Zusammenhang. Daher können sie nicht gemeinsam in die Schätzungen aufgenommen werden. Aufgrund der positiven Korrelation zwischen dem Residualeffekt und dem Spillover-Effekt ergeben sich mit beiden Kontrollvariablen jeweils sehr ähnliche Schätzergebnisse. Beide Variablen für die räumliche Autokorrelation weisen durchgehend einen signifikant positiven Zusammenhang mit dem Standorteffekt auf, was zu zwei Schlussfolgerungen führt. Zum einen heben sich die Standortbedingungen von Nachbarregionen nur wenig voneinander ab. Mithin tendieren benachbarte Regionen zu einer gewissen Gemeinsamkeit der wirtschaftlichen Entwicklung. Zum anderen wirken auf das Gründungsgeschehen in benachbarten Regionen gemeinsame unbeobachtete Effekte ein. In den in Tab. 2 aufgeführten Schätzgleichungen fängt der Residualeffekt diese Einflüsse auf.

Die Bevölkerungsdichte zeigt in den Regressionen einen relativ stabilen positiven Zusammenhang mit der räumlichen Ausprägung des Standorteffektes (Modelle I bis III). Offensichtlich lässt sich der Standorteffekt zum Teil

Tab. 2: OLS-Schätzungen der Standorteffekte, robuste Standardfehler (t-Werte in Klammern)

	Ι	II	Ш	N	>	ΛΙ	VII
Entwicklung der Arbeitslosigkeit	-0,90** (2,73)			-0,64 (1,92)	-0,96** (2,91)	-1,43**	-1,23**
Beschäftigungsentwicklung		10,43** (4,03)	2,77 (1,37)				
Überlebensrate	-16,12** (6,64)	-16,09** (6,71)	-19,33** (7,38)	-18,32** (6,60)	-17,80** (5,96)	-13,33** (5,95)	-15,34** (6,27)
Arbeitslosenquote	12,97** (3,43)	14,11** (3,61)		12,66** (3,53)	14,28** (3,91)	17,62** (5,25)	16,81** (5,07)
Bevölkerungsdichte	56,67* (2,29)	58,33* (2,38)	56,26* (2,26)				
Kleinbetriebsanteil				-888,51** (3,64)			
Entrepreneurhafter Charakter des technologischen Regimes					-4,03** (3,19)		
Hochqualifizierte						31,52**	
FuE-Beschäftigte							5317,8** (2,48)
Residualeffekt	0,40**	0,42**	0,52** (4,69)	0,50** (4,59)	0,46**	0,38**	0,46**
Beobachtungen	592	592	592	592	592	592	592
R <sup>2adj.</sup> F-Wort	0,326 21,00	0,333	0,303 20,58	0,369	0,321 16,70	0,378	0,346 18,34

Quelle: IAB-Betriebsdatei, eigene Berechnung

auf positive Agglomerationseffekte zurückführen. In dicht besiedelten Räumen - vor allem in den städtischen Zentren und ihren hoch verdichteten Umlandbereichen - dürfte die räumliche Nähe zu zukünftigen Kunden und Lieferanten es potenziellen Gründern erleichtern, einen neuen Betrieb zu errichten. Zudem finden junge Firmen leichter qualifizierte Mitarbeiter. Allerdings gilt dies wohl nicht in Regionen, in denen die Überlebensquote von neuen Betrieben recht hoch ausfällt. Der durchgehend signifikant negative Zusammenhang zwischen dem Standortfaktor und der Überlebensquote zeigt an, dass mit dem Niveau der räumlichen Gründungsaktivität offenbar die Uberlebenschancen von neuen Betrieben zurückgehen. Demzufolge scheinen die für den Standorteffekt verantwortlichen regionalen Charakteristika entweder die Gründungsdynamik oder die Überlebenschancen der jungen Betriebe zu erhöhen. Offensichtlich ist ein hoher positiver Standorteffekt mit einer intensiven Konkurrenz zwischen den jungen Betrieben und daher mit einer niedrigen Uberlebensquote verbunden. Bemerkenswerterweise schrecken aber die niedrigen Überlebensquoten neue Gründer nicht ab.

Das Niveau der Arbeitslosigkeit weist einen positiven Zusammenhang mit dem Standorteffekt auf. Die positiven Koeffizienten sprechen für die These, dass in Regionen mit einer hohen Arbeitslosigkeit verstärkt "Gründungen aus Not" stattfinden. Für die Entwicklung der Arbeitslosigkeit ergibt sich allerdings ein negatives Vorzeichen. Eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage mindert also den Standorteffekt. Entsprechend scheint eine gute wirtschaftliche Entwicklung, gemessen an der Beschäftigungsentwicklung in der Vergangenheit, die Gründungsaktivität zu erhöhen (Modell II). Allerdings wird der Koeffizient für die Beschäftigungsentwicklung insignifikant, wenn das regionale Niveau der Arbeitslosigkeit unberücksichtigt bleibt (Modell III). Die eingeschränkte Aussagekraft der Beschäftigungsentwicklung ist wohl auf eine negative Korrelation mit der Arbeitslosenquote zurückzuführen. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation vor allem in solchen Regionen die Gründungsaktivität stimuliert, in denen ein großes Potenzial an arbeitslosen Gründern vorhanden ist.

Der Anteil der Beschäftigten in Kleinbetrieben wirkt mindernd auf den Standorteffekt (Modell IV). Demnach schwächt ein hohes wirtschaftliches Gewicht von Kleinbetrieben die regionale Gründungsneigung ab. Eine "Saatbeetfunktion" der Kleinbetriebe kann also nicht bestätigt werden. Hierfür könnte verantwortlich sein, dass der Anteil der Beschäftigten in Kleinbetrieben negativ mit der Bevölkerungsdichte korreliert ist, so dass eine kleinbetriebliche Struktur ein typisches Merkmal ländlicher Regionen ist. Somit kommt in einem hohen Beschäftigungsgewicht von Kleinbetrieben nicht nur die breite betriebliche Qualifikation von potenziellen Gründern, sondern in erster Linie ein geringes Ausmaß an Agglomerationsvorteilen zum Ausdruck. Gleiches dürfte auch für den Indikator eines entrepreneurhaften Charakters des technologischen Regimes gelten, für den sich ein signifikant negatives Vorzeichen ergibt (Modell V). Dieser Indikator ist wie der Anteil der Beschäftigten in Kleinbetrieben hoch mit der Bevölkerungsdichte korreliert. Sein Wert ist um so höher, je größer der in Kleinbetrieben tätige Anteil an Ingenieuren und Naturwissenschaftlern ausfällt. Da Kleinbetriebe überproportional in ländlichen Räumen angesiedelt sind, dürfte ein entrepreneurhaftes Regime weniger die Innovationsvorteile für Kleinbetriebe als vielmehr das Gewicht von Kleinbetrieben in der Region widerspiegeln. Folglich repräsentiert ein entrepreneurhaftes Regime geringe Agglomerationseffekte.

Ein hoher regionaler Anteil an Hochqualifizierten und Beschäftigten in Forschung und Entwicklung (FuE) zeigt gute Standortbedingungen für Gründungen an (Modelle VI und VII). Da beide Variablen hoch mit der Bevölkerungsdichte korreliert sind, können sie die positiven Agglomerationseffekte auf die Gründungsaktivität näher spezifizieren. Die Ergebnisse lassen erkennen, dass der Anteil der Hochqualifizierten und FuE-Beschäftigten einen Indikator für das Vorhandensein von gründungsrelevantem Wissen in der Region oder für das Ausmaß der regionalen Wissensbasis darstellen. Je mehr Wissen die Akteure in einer Region angesammelt haben, desto eher sind sie in der Lage, technische Neuerungen und Präferenzänderungen der Konsumenten aufzugreifen und diese durch die Gründung von neuen Betrieben ökonomisch zu verwerten. Demzufolge dürfte die räumliche Konzentration von hochqualifizierten (FuE-)Beschäftigten den Wissenstransfer erleichtern und damit die Zahl der Betriebsgründungen erhöhen.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen. Zunächst sind die Standorteinflüsse auf das Gründungsgeschehen stark durch Agglomerationseffekte geprägt. Während Regionen mit einer hohen Bevölkerungsdichte zugleich durch ein überdurchschnittlich hohes Gründungsniveau gekennzeichnet sind, weisen ländliche Regionen in der Regel einen negativen Standorteffekt auf. Für diesen Unterschied ist vermutlich die räumliche Konzentration des innovations- und gründungsrelevanten Wissens in städtischen Verdichtungsräumen verantwortlich. Denn diese kommt in einem hohen Anteil von hochqualifizierten oder mit FuE-Aktivitäten befassten Beschäftigten in den Ballungsräumen zum Ausdruck. Somit dürften die Standorteinflüsse auf die Gründungsaktivität in den hoch verdichteten Regionen wesentlich durch positive Agglomerationswirkungen und Wissens-Spillover geprägt sein. Darüber hinaus dominieren Agglomerationseffekte auch den Zusammenhang der Standorteffekte mit anderen Regionseigenschaften. Sowohl ein hoher Anteil von Beschäftigten in Kleinbetrieben als auch ein hoher Anteil von Ingenieuren und Naturwissenschaftlern in Kleinbetrieben deutet auf erhebliche Agglomerationsnachteile und einen entsprechend negativen Standorteffekt hin. Ein weiterer stimulierender Einfluss auf die Gründungsaktivität geht vom Niveau der Arbeitslosigkeit, nicht aber ihrer Zunahme aus. Mangels besserer Beschäftigungsalternativen wagen in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit wesentlich mehr potenzielle Gründer den Schritt in die Selbstständigkeit, sobald sich dafür eine Gelegenheit bietet. Außerdem sind Regionen mit einem überdurchschnittlichen Niveau der Gründungstätigkeit durch eine geringe Überlebenswahrscheinlichkeit der jungen Betriebe gekennzeichnet. Offenbar führt die intensive Konkurrenz auf Absatz- und Faktormärkten in Regionen mit einer hohen Anzahl an Gründungen zu einer besonders intensiven Auslese.

# Überlebenschancen und Erfolgsaussichten von Gründungen in Städten

Gründungsaktive Räume oder Gründungscluster charakterisiert DUBINI (1989) als *entre-preneurial hot-beds*. Nach FELDMAN (2001) können Gründer als "Agenten des strukturellen Wandels" ein auf die Belange ihrer Betriebe ausgerichtetes positives Gründungsmilieu generieren, welches wiederum weitere Gründun-

**Tab. 3**: Gemittelte dreijährige Überlebensquoten von Betriebsgründungen in Westdeutschland nach Kreistypen für die Kohorten der Jahre 1992-1999 (in %)

Kreistypen	private Wirtschaft	verarbeitendes Gewerbe	unternehmens- bezogene Dienste
	1992-1999	1992-1999	1992-1999
Agglomerationsräume	56,5	62,6	59,5
– Kernstädte	55,1	60,3	59,3
- hochverdichtete Kreise	56,9	63,5	59,4
<ul> <li>verdichtete Kreise</li> </ul>	57,5	63,9	59,9
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	57,3	63,4	59,6
verstädterte Räume	57,8	64,3	61,1
<ul> <li>Kernstädte</li> </ul>	56,3	61,7	61,8
<ul> <li>verdichtete Kreise</li> </ul>	57,9	64,4	61,1
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	58,2	65,1	60,6
ländliche Räume	57,6	65,7	61,4
<ul> <li>verdichtete Kreise</li> </ul>	57,3	64,4	60,4
<ul> <li>ländliche Kreise</li> </ul>	58,2	68,1	63,2
gesamt	57,3	63,9	60,6

Quelle: IAB-Betriebsdatelereitgestellt von | Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek Jena Angemeldet

gen begünstigt. Auf diesem Wege werden kumulative Prozesse in Gang gesetzt, die in eine Clusterbildung münden. STERNBERG (2000, 181f.) führt die Entstehung solcher Cluster darauf zurück, dass die Gründungswahrscheinlichkeit in einer Region mit der Zahl vorhandener Inkubatoreinrichtungen ansteigt. Infolge eines selbstverstärkenden Prozesses - z.B. über Vorbildwirkungen erfolgreicher Gründer kann es zur Entstehung von Gründungsclustern kommen, in denen sich neue Betriebe wegen Agglomerationsvorteilen und anderen mit räumlicher Nähe verbundenen positiven externen Effekten günstiger entwickeln als außerhalb dieser Cluster. Demnach müssten neue Betriebe in gründungsaktiven Regionen – also auch in den meisten Agglomerationsräumen Westdeutschlands – gute Erfolgsaussichten besitzen.

Gegen diese These spricht das oben genannte Ergebnis, nach dem in Regionen mit Umfeldbedingungen, die ein positives Gründungsklima erzeugen, zugleich geringere Überlebenschancen für neue Betriebe bestehen. BRIXY/ GROTZ (2002) weisen für die 74 westdeutschen Raumordnungsregionen während der achtziger und neunziger Jahre einen negativen Zusammenhang zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten nach. Mit Hilfe multivariater Analysen konnten sie zudem zeigen, dass viele räumliche Umfeldbedingungen, die einen positiven Einfluss auf die Anzahl der Gründungen haben, mit einem negativen Einfluss auf die Überlebensquoten der jungen Betriebe verbunden sind. Berechnet man für die 327 Kreise und kreisfreien Städte Westdeutschlands eine Korrelation zwischen Gründungsraten und Überlebensquoten, so ergibt sich über alle Branchen ein nicht sehr stark ausgeprägter negativer Zusammenhang (r=-0,3). Je höher das Niveau der Gründungsaktivitäten, desto geringer sind die Überlebenschancen für Newcomer.

Insgesamt sind die Überlebenschancen von neuen Betrieben gering. Die durchschnittliche dreijährige Überlebensquote von Betriebsgründungen aus dem privaten Wirtschaftssektor lag im Zeitraum 1992-1999 bei fast 60 % (Tab. 3). Dies bedeutet, dass im Mittel 40 % der Betriebe aus einer Gründungskohorte im Laufe der ersten drei Jahre wieder aus dem Markt ausgeschieden sind. Die Überlebensquoten von Gründungen fallen in den Kernstädten niedriger aus als in den Umlandkreisen (Tab. 3). Zeigte sich bei den Gründungsraten

ein durchgängiges Stadt-Umland-Gefälle, so verläuft der Gradient bei den Überlebensquoten in entgegengesetzter Richtung. Auch die Uberlebensquoten der unternehmensnahen Dienste zeigen ein den Gründungsraten gegenläufiges Muster. Allerdings ist der Gradient zwischen Umland und Kernstadt innerhalb der Verdichtungsräume in diesem Branchensegment nicht so stark ausgeprägt wie in der privaten Wirtschaft insgesamt. Das geringere Scheiterrisiko im verarbeitenden Gewerbe beruht vermutlich auf einem überdurchschnittlichen Anteil an Gründungen mit einem vergleichsweise hohen Startkapital. Man kann annehmen, dass solche Gründungen häufig besonders sorgfältig vorbereitet werden und bei ersten Schwierigkeiten nicht sofort wieder aus dem Markt ausscheiden.

Als Marktzutritte stimulieren neue Betriebe den Wettbewerb. Sie sind deshalb essenziell für die Funktionsfähigkeit von Märkten. Sofern die neuen Anbieter mit etablierten Firmen konkurrieren, können sie in diesen Betrieben Effizienzsteigerungen bewirken oder sie sogar vollständig aus dem Markt drängen. Eine rege Gründungstätigkeit kann daher ein wichtiger Motor für Anderungs- und Modernisierungsprozesse in einer Region sein (FRITSCH 2004b). Demgegenüber kann eine hohe regionale Überlebensquote in zweierlei Hinsicht gedeutet werden. Grundsätzlich ist ein hoher Anteil von überlebenden Gründungen vorteilhaft für die Region, da in den jungen Betrieben zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Dies lässt auf eine hohe Qualität der Gründungen in der betreffenden Region schließen. Allerdings kann eine hohe Überlebensquote von Gründungen auch bedeuten, dass junge Einheiten auf den regionalen Märkten einem relativ schwachen Wettbewerbsdruck durch etablierte Betriebe ausgesetzt sind (BRIXY/ GROTZ 2002). Hierauf deuten die vergleichsweise hohen Überlebensquoten im ländlichen Raum hin (Tab. 3).

BRIXY/ GROTZ (2002) untersuchen den Zusammenhang zwischen der Entstehung und dem Überleben von Betrieben anhand einer Kombination der Merkmale "über- bzw. unterdurchschnittliche Gründungsrate" und "überbzw. unterdurchschnittliche Überlebensquote". Entsprechend ergeben sich vier Raumtypen:

 Regionen mit hohen Gründungs- und Überlebensquoten (Typ 1) lassen einen hohen Anteil von Gründungen mit hoher Qualität vermuten.

- Räume mit niedrigen Gründungsraten und hohen Überlebensquoten (Typ 2) bieten offenbar kein vorteilhaftes Gründungsklima für die betriebliche Entwicklung.
- In Räumen mit einer überdurchschnittlichen Gründungsaktivität und niedriger Überlebensquote (Typ 3) herrscht offenbar ein hoher Wettbewerbsdruck.
- Dagegen ist bei einem unterdurchschnittlichen Gründungsniveau und einem geringen Sterberisiko (Typ 4) eine nur schwach ausgeprägte Erneuerungskraft der Wirtschaft bei wenig intensiver Konkurrenz durch Etablierte zu vermuten.

Die Kreise und kreisfreien Städte Westdeutschlands wurden nach ihren Gründungsraten und Überlebensquoten jeweils einer der vier genannten Kombinationen zugeordnet (Tab. 4).

In den Kernstädten der Agglomerationsräume wird das Entwicklungsumfeld für neue Betriebe durch zwei Kombinationen – hohe Gründungsraten und niedrige Überlebensquoten (Typ 3) sowie unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten und Überlebenschancen (Typ 4) – geprägt. Hingegen dominiert an den Rändern der Agglomerationsräume keine der vier Kombinationen aus Gründungsrate und Überlebensquote. Dort variieren die Umfeldbedingungen also stärker als in den Zentren. Nahezu die Hälfte der Kernstädte in den Agglomerationsräumen (46 %) weisen überdurchschnittliche Gründungsraten und unterdurchschnittliche Überlebensquoten (Typ 3), auf. Hierbei

handelt es sich im Wesentlichen um Wirtschaftszentren von nationaler und internationaler Bedeutung wie Bremen, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Stuttgart, München und Nürnberg. Bemerkenswert ist, dass 40 % der Kernstädte durch eine unvorteilhafte Kombination aus unterdurchschnittlichen Gründungsraten und Überlebensquoten (Typ 4) gekennzeichnet sind. Dabei handelt es sich vor allem um altindustrialisierte und einkommensschwache Großstädte (z.B. im Ruhrgebiet). Trotz jahrzehntelang währender Strukturhilfen sind die Ansiedlungs- und Entwicklungsbedingungen für Gründungen hier noch immer unzureichend. In den verstädterten Räumen sind die Kreise mit niedrigen Gründungsraten und hohen Überlebensquoten (Typ 2) am stärksten vertreten. In diesem Raumtyp führt offenbar die schwache Anbieterkonkurrenz unter jungen Betrieben zu einer relativ geringen Marktdynamik. Unter den ländlich geprägten Kreisen sind die beiden Kombinationen aus hoher Gründungsrate und hoher oder niedriger Überlebensquote (Typ 1 und Typ 3) am stärksten vertreten.

## Schlussfolgerungen

Die meisten jungen Firmen verfügen wegen ihrer geringen Größe nur über, begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen. Für den weiteren Fortbestand am Markt sind sie darauf an-

**Tab. 4:** Kombinationen von betrieblichen Gründungsraten (1992-2001) und gemittelten dreijährigen Überlebensquoten (1992-1999) in Westdeutschland nach Kreistypen (in %)

Kreistypen	Anzahl der Kreise	Тур 1	Typ 2	Тур 3	Typ 4	gesamt
Agglomerationsräume	n= 120	19	16	35	30	100
– Kernstädte	n = 39	10	5	46	39	100
- hochverdichtete Kreise	n=41	20	19	27	34	100
- verdichtete/ländliche Kreise	n = 40	28	22	33	17	100
verstädterte Räume	n = 141	17	43	22	18	100
ländliche Räume	n= 66	35	24	35	6	100

Typ 1: Überlebensrate ≥ Median; Gründungsrate ≥ Median

Quelle: IAB-Betriebsdatei

Bereitgestellt von | Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek Jena
Angemeldet

Typ 2: Überlebensrate ≥ Median; Gründungsrate < Median

Typ 3: Überlebensrate < Median; Gründungsrate ≥ Median

Typ 4: Überlebensrate < Median; Gründungsrate < Median

gewiesen, ihre einzelbetrieblichen Engpässe durch die Erschließung von externen Ressourcen und externem Wissen zu überwinden. In diesem Zusammenhang finden Gründungen insbesondere in großstädtischen Verdichtungsräumen ein vorteilhaftes Standortumfeld. Durch die hohe räumliche Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten entstehen in den Ballungsräumen Agglomerationsvorteile in Gestalt von Urbanisations- und Lokalisationseffekten. Daneben bieten Städte jungen Betrieben einen leichten Zugang zu wichtigen Inputfaktoren, zu Nachfragern und zu vielfältigen sozialen Kontaktmöglichkeiten. Außerdem wird der Zugang zu externem Wissen für junge Betriebe durch die hohe Konzentration von Wissensquellen in städtischen Ballungsräumen erleichtert. Allerdings beeinträchtigen Agglomerationsnachteile (z.B. hohe Ressourcenpreise und Flächenengpässe) die Rentabilität und Expansionsmöglichkeiten von Gründungen in Städten.

Die städtischen Verdichtungsräume Westdeutschlands bilden wichtige Potenzialräume für neue Betriebe. So konnte mit Hilfe der siedlungsstrukturellen Kreistypisierung des BBR ein prägnantes Zentrum-Peripherie-Gefälle der Gründungsaktivität zwischen Kernstädten und ihren Umlandbereichen – sowohl in den großstädtischen Agglomerationsräumen als auch in den stärker verdichteten Regionen Deutschlands – gezeigt werden. Branchenabhängige Präferenzen bei der Standortwahl führen dazu, dass Gründungen im verarbeitenden Gewerbe anteilsmäßig am stärksten in geringer verdichteten und ländlich geprägten Kreisen stattfinden, während die Gründungsaktivitäten unternehmensnaher Dienste einem Zentralitätsmuster folgend überwiegend großstädtische Agglomerationen der oberen Hierarchieebenen bevorzugen.

Die multivariate Analyse der Standorteffekte des Gründungsgeschehens hat gezeigt, dass die Standorteinflüsse auf das Gründungsgeschehen wesentlich durch Agglomerationseffekte geprägt werden. Räume mit hoher Bevölkerungsdichte weisen eine überdurchschnittliche Gründungsaktivität auf, wogegen der Standorteffekt in ländlichen Räumen negativ ausfällt. Dieser Unterschied lässt sich auf das hohe Niveau an Wissens-Spillover, die hohe räumliche Konzentration von innovations- und gründungsrelevantem Wissen in stark verdichteten Regionen, zurückführen. Jedoch wurde

auch festgestellt, dass ein vorteilhaftes Gründungsklima zugleich die Überlebenschancen junger Anbieter einschränkt. Daraus folgt, dass aufgrund der räumlichen Nähe in Städten mit hoher Gründungsaktivität zugleich eine starke Konkurrenz um regionale Marktanteile und um knappe Ressourcen herrscht, was wiederum ein erhöhtes Sterberisiko für junge Anbieter bedeutet.

Offenkundig sind Städte durch ein deutlich höheres Maß an Marktdynamik und Turbulenz des Betriebsbestandes (verstanden als Summe aus Gründungen und Stilllegungen) gekennzeichnet als der ländliche Raum. Sofern der betriebliche Ausleseprozess am Markt mit einem survival of the fittest verbunden ist, könnte sich diese hohe Marktdynamik – trotz geringerer Überlebenschancen der Gründungen – als Vorteil erweisen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn neben der Entwicklung der neuen Unternehmen selbst den indirekten Angebotseffekten des Gründungsgeschehens wesentliche Bedeutung zukommt (hierzu FRITSCH 2004b; FRITSCH/ MUELLER 2004).

### Anmerkungen

1 Grundlage dieser Analyse sind Arbeiten im Rahmen des von Michael Fritsch und Reinhold Grotz geleiteten DFG-Projektes "Gründungsdaten und Analysen des Gründungsgeschehens", in dem die Autoren über vier Jahre eng und erfolgreich mit Reinhold Grotz zusammengearbeitet haben

### Literatur

ACS, Z.J./ FITZROY, F.R./ SMITH, I. (2002): High-technology employment and R&D in cities: Heterogeneity versus specialization. In: Annales of Regional Science, (36), 373-386.

ANSELIN, L./ REY, S. (1991): Properties of tests for spatial dependence in linear regression models. In: Geographical Analysis, (23), 112-130.

AUDRETSCH, D. (1995): Innovation and industry evolution. Cambridge (Mass.), London.

AUDRETSCH, D. (1998): Agglomeration and the location of innovative activity. In: Oxford Review of Economic Policy, (14)2, 18-29.

BEESLEY, M.E./ HAMILTON, R.T. (1984): Small firms' seedbed role and the concept of turbulence. In: Journal of Industrial Economics, (33), 217-231.

BRESCHI, S./ LISSONI, F. (2001): Knowledge spill-overs and local innovation systems: A critical survey. In: Industrial and Corporate Change, (10), 975-1005.

- BRIXY, U./ FRITSCH, M. (2002): Die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit. In: Fritsch, M./Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 55-77.
- BRIXY, U./GROTZ, R. (2002): Räumliche Differenzierungen von Betriebsgründungsintensität und Überlebenschancen in Westdeutschland 1983-1997. In: Raumforschung und Raumordnung, (60)2, 100-122.
- BRIXY, U/GROTZ, R. (2004): Differences of the economic performance of newly founded firms in West- and East Germany. In: Dowling, M/Schmude, J/Zu Knyphausen-Aufsess, D. (Eds..): Advances in interdisciplinary European entrepreneurship research. Münster, 143-152.
- BRIXY, U./ NIESE, M. (2004): Analyse von Standorteinflüssen auf das Gründungsgeschehen. In: Fritsch, M./Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 111-121.
- BRÜDERL, J./ PREISENDÖRFER, P./ ZIEGLER, R. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Berlin.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (1999): Aktuelle Daten zur Entwicklung der Städte, Kreise und Gemeinden. Bonn.
- COOKE, P. (2002): Knowledge economies clusters, learning and cooperative advantage. London.
- ENRIGHT, M. (2003): Regional clusters: What we know and what we should know. In: Bröcker, J./Dohse, D./Soltwedel, R. (Eds.): Innovation clusters and interregional competition. Berlin, 99-129.
- FELDMAN, M. (1999): The new economics of innovation, spillovers and agglomeration: a review of empirical studies. In: Economics of Innovation and New Technology, (8), 5-25.
- FELDMAN, M. (2001): The entrepreneurial event revisited: Firm formation in a regional context. In: Industrial and Corporate Change, (10), 861-891.
- FELDMAN, M./ AUDRETSCH, D. (1999): Innovation in cities: Science based diversity, specialization and localized competition. In: European Economic Review, (43)2, 409-429.
- FRITSCH, M. (1992): Regional differences in new firm formation: Evidence from West Germany. In: Regional Studies, (25), 233-241.
- FRITSCH, M. (2004a): Analyse zeitlicher und sektoraler Determinanten des Gründungsgeschehens. In: Fritsch, M./ Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 41-57.
- FRITSCH, M. (2004b): Zum Zusammenhang zwischen Gründungen und Wirtschaftsentwicklung. In: Fritsch, M./ Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 199-211.

- FRITSCH, M./GROTZ, R. (Hrsg.)(2002): Das Gründungsgeschehen in Deutschland Darstellung und Vergleich der Datenquellen. Heidelberg.
- FRITSCH, M./ GROTZ, R. (Hrsg.)(2004): Empirische Analysen des Gründungsgeschehens in Deutschland. Heidelberg.
- FRITSCH, M./NIESE, M. (2002): Überblick über Problembereiche bei der Erfassung von Gründungen und Stilllegungen. In: Fritsch, M./ Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 5-20.
- FRITSCH, M./NIESE, M. (2004): Das Ausmaß von Branchen- und Standorteinflüssen auf das regionale Gründungsgeschehen. In: Fritsch, M./ Grotz, R. (Hrsg.) loc. cit. 85-110.
- FRITSCH. M./ MUELLER, P. (2004): Effects of new business formation on regional development over time. In: Regional Studies, (38), 961-975.
- GERLACH, K./ WAGNER, J. (1994): Regional differences in small firm entry in manufacturing industries: Lower Saxony, 1979-1991. In: Entrepreneurship and Regional Development, (6), 63-80.
- GLAESER, E./ KALLAL, H./ SCHEINKMAN, J./ SCHLEIFER, A. (1992): Growth in cities. In: Journal of Political Economy, (100)6, 1126-1152.
- HOOVER, E. (1948): The location of economic activity. New York a.o.
- JACOBS, J. (1969): The economy of cities. New York.
- KEEBLE, D./ WALKER, S. (1994): New firms and dead firms: Spatial patterns and determinants in the United Kingdom. In: Regional Studies, (28), 411-427.
- OHLIN, B. (1937): Interregional and international trade. Cambridge (Mass.), Oxford. (= Harvard Economic Studies, 39).
- PORTER, M. (1998): Clusters and the new economics of competition. In: Harvard Business Review, (76), 77-90
- STERNBERG, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich: Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin.
- VAN DER LINDE, C. (2003): The demography of clusters Findings from the cluster meta-study. In: Bröcker, J./Dohse, D./Soltwedel, R. (Eds.): Innovation clusters and interregional competition. Berlin, 130-149.