

NRW.BANK/ZEW-Gründungspanel
Zusatzstichprobe Nordrhein-Westfalen
Welle 17 – Veröffentlichung 2025

**Analysen auf Basis des IAB/ZEW Gründungs-
panels für NRW im Auftrag der NRW.BANK**

ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim

Mannheim, September 2025

Diese Auswertungen wurden im Auftrag der NRW.BANK erstellt.

Autorinnen:

Lena Füler

Sandra Gottschalk

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	3
Abbildungen	3
1 Überblick	5
2 Bildungs- und Migrationshintergrund von Gründerinnen und Gründern	7
3 Finanzielle Förderung	15
4 Produktivität	24
5 Bürokratiebelastung	29
6 Fachkräftesicherung und Akquise aus dem Ausland	31
7 Anhang: Datengrundlage und generelle Interpretationshinweise	37

Abbildungen

Abbildung 2-1: Höchster Bildungsabschluss	9
Abbildung 2-2: Anteil Akademikergründungen nach Branchen	10
Abbildung 2-3: Nationale Herkunft: Deutschland	12
Abbildung 2-4: Nationale Herkunft: Andere Länder	13
Abbildung 2-5: Migrationshintergrund: Anteil nach Branchen	14
Abbildung 2-6: Bildungsabschluss bei Migrationshintergrund	15
Abbildung 3-1: Fördermittel: Überblick	16
Abbildung 3-2: Anteil Unternehmen, die Fördermittel erhalten haben – 2018, 2020-2023	17
Abbildung 3-3: Entwicklung erhaltene Fördermittel nach Quellen im Zeitverlauf Deutschland insgesamt, NRW und Baden-Württemberg	18
Abbildung 3-4: Entwicklung Art der Förderung im Zeitverlauf Deutschland insgesamt, NRW und Baden-Württemberg	22
Abbildung 4-1: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf	25
Abbildung 4-2: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf, Produzierendes Gewerbe versus Dienstleistungen und Handel 26	
Abbildung 4-3: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf, Hightech-Sektor versus Nicht-Hightech-Sektor	28
Abbildung 5-1: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit durch gesetzliche Vorschriften, in Stunden - verschiedene gesetzlich vorgeschriebene Verwaltungsaufgaben	29
Abbildung 5-2: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit durch gesetzliche Vorschriften, in Stunden – im Branchenvergleich	30

Abbildung 5-3:	Folgen der Arbeitsbelastung durch gesetzliche Vorschriften Anteile der Unternehmen, die betroffen sind.....	31
Abbildung 6-1:	Strategien zur Sicherung des Fachkräftebestandes Anteile der Unternehmen, die der jeweiligen Strategie eine hohe Bedeutung beimessen	33
Abbildung 6-2:	Gezielte Rekrutierung von Fachkräften aus dem Ausland Anteile der Unternehmen – verschiedene Branchen.....	34
Abbildung 6-3:	Gründe, nicht gezielt Fachkräften aus dem Ausland zu rekrutieren Anteile an Unternehmen, die nicht aus dem Ausland rekrutieren.....	36

1 Überblick

Mit dem Ziel Unternehmensgründungen und deren Entwicklung kontinuierlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren zu beobachten, liefert das IAB/ZEW Gründungspanel Informationen von bis zu sieben Jahre alten Unternehmen. Als Ziehungsgrundlage dient das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das seinerseits auf der Gesamtheit der von der Kreditauskunftei Creditreform erfassten Unternehmensgründungen beruht. Von Creditreform erfasst (und somit im IAB/ZEW Gründungspanel befragt) werden so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen, also solche, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise, z. B. durch intensive Kundenbeziehungen, aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind.¹

Im IAB/ZEW Gründungspanel beantworten jährlich fast 6.500 Unternehmen Fragen zu den Kernthemen: wirtschaftliche Situation anhand von Kennzahlen, Anzahl und Struktur der Beschäftigten, Produkte und deren Innovation, Umsatzentwicklung, Investition, Finanzierung, Gründungsförderung und Persönlichkeitsmerkmale des Gründungsteams. Im Zusammenhang mit der Entwicklung des Gründungsgeschehens sind oft die Hightech-Unternehmen von besonderem Interesse. Diese sind mit mehr als 40% in der Stichprobe des IAB/ZEW Gründungspanels vertreten. Das „Oversampling“ der Hightech-Industrie erlaubt eine detaillierte Analyse der Wachstumsdynamik dieses Sektors, der insbesondere für die Bestimmung Deutschlands als Innovationsstandort von Bedeutung ist.

Durch die Befragung einer Zusatzstichprobe wird seit dem Jahr 2019 zusätzlich die Anzahl an Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen erhöht, so dass für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen getrennte und vergleichende Analysen möglich sind. Seit 2015 wird außerdem eine Zusatzstichprobe für Baden-Württemberg im Auftrag der L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg, gezogen. Dadurch ist neben einem Vergleich von Gründungen für Gesamtdeutschland auch ein Vergleich mit Gründungen in Baden-Württemberg möglich und wird in diesem Bericht dargestellt.

Der Fokus in dem diesjährigen Bericht zum Gründungsgeschehen in NRW (im Vergleich zu Deutschland und Baden-Württemberg) liegt zum einen auf dem Bildungs- und Migrationshintergrund der Gründerinnen und Gründer. Ferner wird beleuchtet, welche Bedeutung öffentliche Förderprogramme für junge Unternehmen spielen. Erstmals untersuchen wir in dieser Berichtsreihe die Entwicklung der Produktivität junger Unternehmen vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie und der Energiekrise, die durch den Angriff Russlands auf die Ukraine ausgelöst wurde.

Mit „Bürokratiebelastung“ und „Fachkräftesicherung und -akquise“ wurden neue Themen in der letztjährigen Panelbefragung platziert. Die Ergebnisse werden in diesem Bericht vorgestellt.

¹ Kleinstgründungen oder Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund zu geringer Wirtschaftsaktivität untererfasst. Übernahmen von bestehenden Unternehmen werden nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da ausschließlich auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird.

Zusammengefasste Ergebnisse zu NRW

Der vorliegende Analysebericht zur Struktur und Entwicklung junger – d.h. bis zu vier Jahre alter² – Unternehmen basiert auf den bereits gesondert vorliegenden Auswertungen der Umfrageergebnisse und kommt für Deutschland, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg zusammenfassend zu folgenden Ergebnissen:

Bildungs- und Migrationshintergrund von Gründerinnen und Gründern

Der Anteil junger Unternehmen, die von Gründerpersonen gegründet wurden, die einen Universitäts- oder Hochschulabschluss erworben hatten, ist seit 2008 – dem Startjahr des Gründungspanels für Deutschland – deutlich gestiegen. Im Jahr 2023 sind fast die Hälfte der jungen Unternehmen als Akademikergründungen einzustufen (2008: 35%). Der Anteil akademischer Gründungen ist in Nordrhein-Westfalen etwas geringer als in Baden-Württemberg.

Rund 14% der jungen Unternehmen wurden ausschließlich von Personen mit Migrationshintergrund gegründet. In Nordrhein-Westfalen ist dieser Anteil mit knapp 17% nicht nur höher, auch **die Gründungsneigung der ausländischen Bevölkerung ist in NRW stärker ausgeprägt als im Durchschnitt der Bevölkerung.**

Die höchsten Unternehmensanteile migrantischer Gründungen sind im Baugewerbe auszumachen (15,2%), in NRW werden sogar fast 23% der jungen Bauunternehmen ausschließlich durch Personen mit Migrationshintergrund gegründet. Im forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe in NRW werden mit einem Anteil von fast 13% fast doppelt so häufig Unternehmen von ausschließlich Personen mit Migrationshintergrund gegründet wie im Durchschnitt dieser Branche in Deutschland.

Das Ausbildungsniveau von jungen Unternehmen, die ausschließlich von Personen mit Migrationshintergrund gegründet wurden, ist niedriger als im Durchschnitt der jungen Unternehmen. In NRW hat bei etwa 37% der migrantischen Gründungen mindestens ein Gründer oder eine Gründerin einen Universitäts- oder Hochschulabschluss, im Durchschnitt bei jungen Unternehmen in NRW sind es rund 45%. Deutlich mehr Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund haben keine Berufsausbildung abgeschlossen als deutsche. Dies gilt sowohl für Deutschland (16,7%) insgesamt als auch für die Bundesländer NRW (16,0%) und Baden-Württemberg (17,1%).

Finanzielle Förderung

Der Anteil geförderter junger Unternehmen ist 2023 weiter zurückgegangen. Etwa 30% der jungen Unternehmen in Deutschland erhielten Fördermittel. Eine Zeitreihenanalyse zeigt den starken Anstieg der Förderquoten im Jahr 2020, dem Jahr des Beginns der Corona-Pandemie, in dem zahlreiche Corona-Unterstützungsmaßnahmen durch die Bundesregierung initiiert wurden. Mehr als zwei Fünftel der jungen Unternehmen erhielten 2020 öffentliche Fördermittel. **Ein besonders starker Anstieg des Anteils geförderter Unternehmen ist 2020 in NRW auszumachen, hier war offenbar ein Schwerpunkt der Corona-Unternehmenshilfsmaßnahmen.**

Produktivität

Junge Unternehmen in NRW konnten ihre Arbeitsproduktivität (Umsatz / Anzahl Beschäftigte in Vollzeitäquivalenten) seit 2018 steigern, allerdings sind sie auf einem vergleichsweise geringen Niveau gestartet. Diese positive Entwicklung sieht man sowohl im produzierenden Gewerbe als auch im Dienstleistungssektor.

² Aufgrund der für Unternehmen früherer Gründungskohorten abnehmenden Teilnahmebereitschaft ist eine repräsentative Hochrechnung der Ergebnismerte nur mit den Daten der jüngeren Unternehmen möglich.

Bürokratiebelastung

In der letztjährigen Befragungsrunde des IAB/ZEW Gründungspanel wurden gesetzlich verursachte Bürokratiebelastungen und die Folgen thematisiert. **In Summe sind junge Unternehmen demnach durchschnittlich etwa 9 Stunden pro Woche mit Verwaltungstätigkeiten beschäftigt, die durch gesetzliche Vorgaben erforderlich sind.** Besonders stark betroffen sind junge Bauunternehmen.

Für rund die Hälfte der jungen Unternehmen bedeutet die Bürokratiebelastung Einschnitte in ihren Geschäftsbetrieb: Gründerinnen und Gründer haben weniger Zeit für die Bearbeitung von Aufträgen, mussten Externe mit der Erledigung der Aufgaben beauftragen, mussten Preise erhöhen und hatten weniger Zeit für Innovationsprojekte. Letztendlich bewerten über zwei Fünftel der Gründerinnen und Gründer die Selbstständigkeit als zunehmend unattraktiv. In NRW stimmen weniger junge Unternehmen als im Durchschnitt Deutschlands der Aussage zu, dass jemand extra eingestellt werden musste, um gesetzlich verordnete Verwaltungsaufgaben zu erledigen

Fachkräftesicherung und Akquise aus dem Ausland

In der Befragungsrunde 2024 des IAB/ZEW Gründungspanels wurde nach der Bedeutung von Strategien zur Sicherung des Fachkräftebestandes gefragt. **Attraktive Arbeitsbedingung und langfristige Planung helfen Fachkräfte zu halten.** Gründerinnen und Gründer vertrauen dabei mehr auf Eigeninitiative als auf institutionelle Unterstützung. **Junge Unternehmen in NRW setzen stärker darauf, durch eine eigene betriebliche Ausbildung ihren Fachkräftebestand zu sichern,** als dies für Deutschland insgesamt und insbesondere für Baden-Württemberg der Fall ist.

In der letztjährigen Befragung des IAB/ZEW Gründungspanels wurde ferner untersucht, ob junge Unternehmen gezielt Fachkräfte aus dem Ausland anwerben. Das tun nur 5,8%. Hintergrund dieser Fragen war, dass viele Unternehmen in Deutschland über einen Fachkräftemangel klagen. **Fachkräfteakquise aus dem Ausland ist allerdings für Hightech-Unternehmen interessant. Das gilt jedoch nicht für NRW und Baden-Württemberg. Womöglich sind diese Bundesländer für diese speziell ausgebildeten deutschen Fachkräfte attraktiver als andere Bundesländer.**

Verschiedene Gründe sprechen gegen eine Fachkräfteakquise im Ausland. Gut drei Fünftel der jungen Unternehmen, die nicht gezielt im Ausland nach Fachkräften gesucht haben, haben schlicht keinen Bedarf an zusätzlichen Fachkräften. **Verständigungsschwierigkeiten und schlecht einzuschätzende Qualifikation erweisen sich als die größten Hemmnisfaktoren. Junge Unternehmen in NRW sind überdurchschnittlich skeptisch gegenüber einer Fachkräfterekrutierung aus dem Ausland.**

2 Bildungs- und Migrationshintergrund von Gründerinnen und Gründern

In der wissenschaftlichen Diskussion wird der Erfolg eines Gründungsprojekts nicht nur mit Faktoren wie Marktsituation, Finanzierungsmöglichkeiten, Technologiezugang oder Arbeitskräfteverfügbarkeit in Zusammenhang gebracht, sondern auch mit verschiedenen Merkmalen der Gründerpersonen. Dabei werden die Erfahrung der Gründerperson im Beruf und in der Branche des jungen Unternehmens und das Humankapital der Gründerperson (häufig gemessen am Bildungsabschluss) als wichtige Größen genannt. So gelten Unternehmen, die von gut ausgebildeten Gründerpersonen geführt werden als innovativer, wachstumsorientiert und letztendlich erfolgreicher als andere Gründungen.

Ferner spielt der kulturelle und nationale Hintergrund der Gründerpersonen für die Art und Weise wie ein Unternehmen geführt wird eine Rolle. Vor dem Hintergrund eines zurückgehenden Gründungsgeschehens³ rücken Menschen mit Migrationshintergrund ins Zentrum des Interesses mit der Hoffnung, Lücken beim Gründungsgeschehen füllen zu können.⁴

Bildungshintergrund von Gründerinnen und Gründern

Zunächst betrachten wir die Branchen- und Berufserfahrung und das formale Humankapital der Gründerinnen und Gründer der Gründungskohorten 2020 bis 2023. Das durchschnittliche Alter des Gründungsteams liegt in Deutschland bei 42 Jahren, durchschnittlich hat das Gründungsteammitglied mit der längsten Erfahrung 23 Jahre Berufs- und 15 Jahre Branchenerfahrung. Im Bundesländervergleich sieht man keine wesentlichen Unterschiede. Diese Zahlen sind seit 2008, dem Beginn des Projekts Gründungspanel am ZEW, leicht gestiegen: Damals betrug der Altersdurchschnitt rund 40 Jahre, die durchschnittliche Branchenerfahrung 13 Jahre.

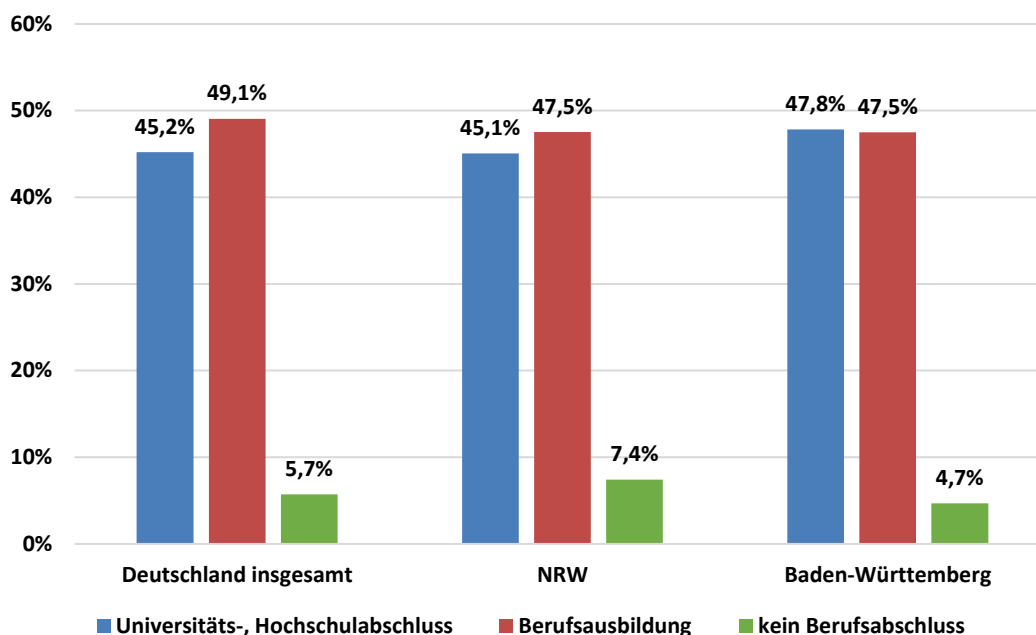
Wir beobachten zudem keine signifikanten Unterschiede zwischen Nordrhein-Westfalen und den anderen Bundesländern bei Universitäts- oder Hochschulabschlüssen: Rund 45% der jungen Unternehmen werden von mindestens einer Gründerin oder einem Gründer geleitet, die oder der an einer Universität oder an einer Hochschule einen Abschluss erworben hat. In Baden-Württemberg ist dieser Anteil mit 47,8% etwas höher, der Unterschied zum gesamtdeutschen Durchschnitt und auch zwischen Baden-Württemberg und NRW ist jeweils statistisch gering signifikant (10%-Signifikanzniveau). Nicht signifikant sind dagegen die hier betrachteten Bundeslandunterschiede bei der Berufsausbildung: Im Durchschnitt der deutschen Unternehmen weisen knapp die Hälfte der Unternehmen als höchsten Bildungsabschluss ihrer Gründer eine Berufsausbildung aus. Dazu gehören die Abschlüsse einer Lehrausbildung in einem Unternehmen, einer Berufsfachschule, Meisterschule, Beamtenausbildung, einer Berufsakademie. In NRW und Baden-Württemberg sind die Unternehmensanteile mit jeweils 47,5% leicht geringer.

In Nordrhein-Westfalen werden 7,4% der jungen Unternehmen von Gründerinnen und Gründern geführt, die keinen Berufsabschluss haben, während es in Deutschland insgesamt nur 5,7% sind. Dieser Unterschied ist statistisch nicht signifikant. Baden-Württemberg weist hier den geringsten Unternehmensanteil auf, mit 4,7% ein signifikant niedrigerer Wert als für NRW.

In Abbildung 2-1 sind die Anteile der jungen Unternehmen nach höchstem Bildungsabschluss der Gründerpersonen bzw. des Gründungsteams dargestellt.

³ Vgl. ZEW-Forschungsberichte: Junge Unternehmen, Jahrgang 25, Nr. 13, September 2025: <https://www.zew.de/publikationen/zew-gutachten-und-forschungsberichte/forschungsberichte/unternehmen/junge-unternehmen>

⁴ Vgl. ZEW-Forschungsbericht: Hottenrott, H., E. Schoonjans und E. Rodepeter (2025), Innovatives Gründen durch Menschen mit Migrationsbezug, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Abbildung 2-1: Höchster Bildungsabschluss

Anmerkungen: Höchster Bildungsabschluss des Gründers/der Gründerin (bei Gründungsteams wird der höchste Abschluss im Team gewertet). Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Junge Unternehmen sind akademischer geworden

Seit 2008 hat sich das Ausbildungsniveau der Gründerinnen und Gründer verändert. Denn der Anteil akademischer Gründungen, also mit Gründerinnen und Gründern mit Universitäts- oder Hochschulabschluss, lag 2008 im deutschen Durchschnitt bei nur 35%, während Gründungen mit Gründerpersonen anderer Ausbildungen einen Anteil von 60% einnahmen. Der Anteil junger Unternehmen von Gründerpersonen ohne Ausbildung ist gegenüber 2008 leicht gestiegen (2008: 4%).

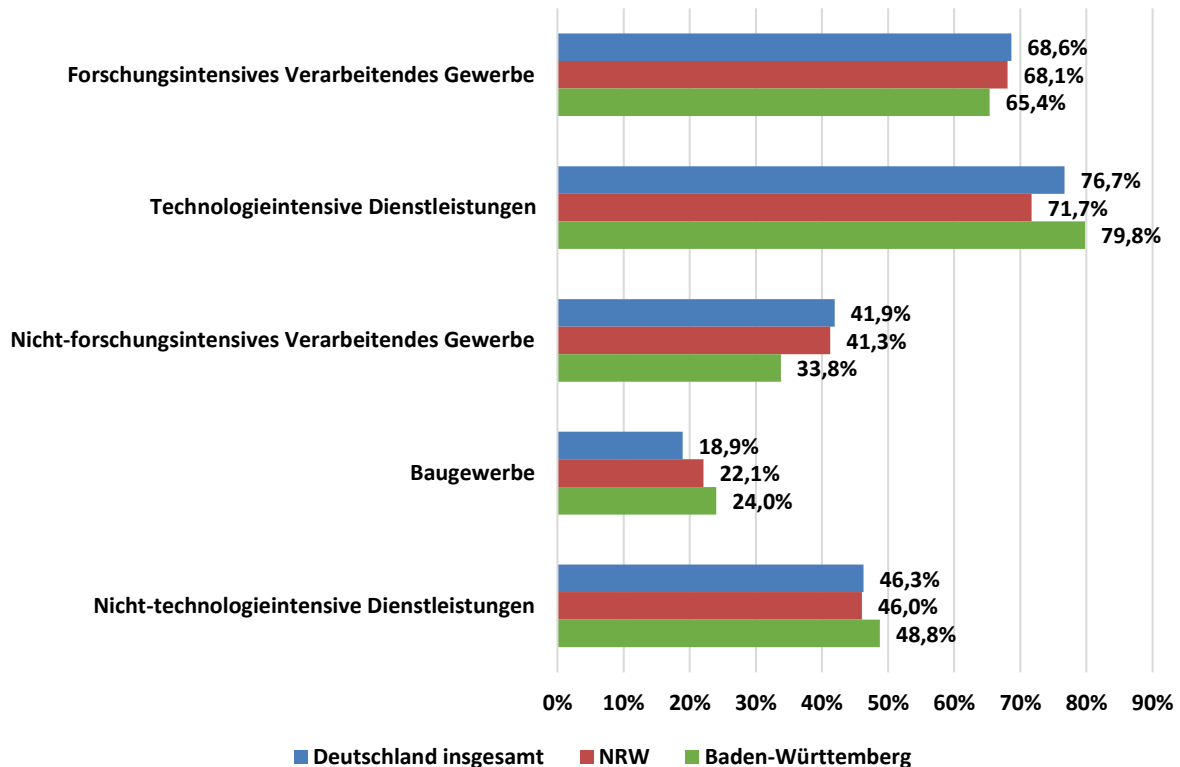
Im Branchenüberblick wird deutlich, dass es erhebliche Unterschiede in der Population junger Unternehmen gibt (Abbildung 2-2). Das Wissensniveau variiert insbesondere zwischen forschungsintensiven Branchen auf der einen Seite und Branchen, in denen eher traditionelle Produkte angeboten werden, auf der anderen. Im forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe⁵ und bei technologieintensiven Dienstleistungen⁶, die rund 7% der Anzahl aller Gründungen eines Jahrgangs

⁵ Das forschungsintensive verarbeitende Gewerbe setzt sich aus denjenigen Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes zusammen, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Ausgaben pro Umsatz) von mindestens 2,5% aufweisen. Diese Branche schließt Unternehmen ein, die z. B. pharmazeutische Grundstoffe, Datenverarbeitungsgeräte oder Mess- und Navigationsinstrumente produzieren. Ferner zählt hierzu unter anderem die Herstellung von Maschinen, Motoren, Kraftfahrzeugen und verschiedenen chemischen Erzeugnissen.

⁶ Technologieintensive Dienstleister sind Unternehmen, die sich z. B. auf Forschung und Entwicklung im Bereich der Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaft oder der Medizin spezialisiert haben sowie Architektur-, Ingenieurbüros oder Fernmeldedienste. Diese Branchengruppe gehört ebenso zum Dienstleistungsbereich des Hightech-Sektors wie Softwareentwicklung oder Webdesign (zusammengefasst unter „Software“).

ausmachen, sind die Anteile von Akademikergründungen überproportional hoch, da die Tätigkeiten in forschungsintensiven Branchen i.d.R. ein hohes Maß an spezifischem Wissen und ein hohes Ausbildungsniveau erfordern.

Abbildung 2-2: Anteil Akademikergründungen nach Branchen



Anmerkungen: Anteil Unternehmen, bei denen mindestens ein Gründer oder eine Gründerin einen Universitäts- oder Hochschulabschluss hat, differenziert nach Branchen. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

In Baden-Württemberg werden in der Branche technologieorientierte Dienstleistungen mit 79,8% im Vergleich mit dem deutschen Durchschnitt und NRW am häufigsten Akademikergründungen registriert.

Die nicht-forschungsintensiven Wirtschaftszweige im verarbeitenden Gewerbe⁷, in denen rund 4% der jungen Unternehmen zu verorten sind, werden eher durch Gründerpersonen gegründet, die in einem Ausbildungsberuf einen Abschluss erworben haben (häufig einen Meistertitel). Der Anteil von Akademikergründungen liegt hier nur bei 41,9%. Baden-Württemberg weist bei diesem Indikator den kleinsten Wert auf (33,8%).

Im Baugewerbe werden rund 11% der jungen Unternehmen gegründet. Es zeichnet sich im Branchenvergleich durch den geringsten Akademikeranteil unter den Gründerpersonen aus.

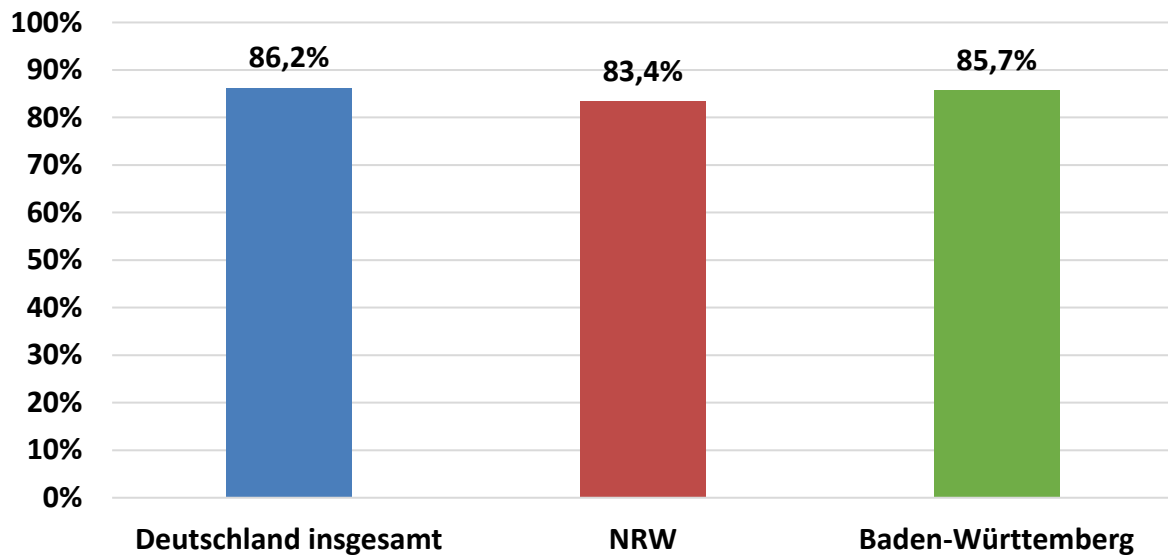
⁷ Diese umfassen das gesamte verarbeitende Gewerbe von der Nahrungsmittel- über die Textil- bis hin zur Metallverarbeitung, mit Ausnahme der Wirtschaftszweige, die unter die Spitzentechnik oder Hochwertige Technik fallen.

Migrationshintergrund von Gründerinnen und Gründern

Neben den bildungs- bzw. berufsbiografischen Unterschieden differenzieren wir nach nationaler Herkunft. Abbildung 2-3 zeigt die Anteile von jungen Unternehmen, bei denen die Gründerperson bzw. bei Teamgründungen mindestens eine der Gründerpersonen, deutscher Herkunft ist. Diese Anteile liegen landesweit deutlich über 80%. D.h. etwa 13,8% der jungen Unternehmen wurden ausschließlich von Gründerpersonen mit Migrationshintergrund gegründet. In NRW und Baden-Württemberg ist dieser Anteil mit 16,6% und 14,3% etwas höher. Der Unterschied zwischen NRW und den anderen Bundesländern ist überdies signifikant. Der Ausländeranteil in der Gesamtbevölkerung betrug 2023 13,8%, in Baden-Württemberg 17,7% und in NRW 15,2% (Statistisches Bundesamt, 2025)⁸. D.h. die Gründungsneigung bei Ausländern in NRW ist höher als im gesamtdeutschen Durchschnitt und insbesondere im Vergleich zu Baden-Württemberg.

Die relativ meisten Gründerpersonen in Nordrhein-Westfalen mit nicht-deutscher Herkunft haben einen italienischen (Unternehmensanteil 1,0%), türkischen (4,4%) oder auch russischen (2,5%) Hintergrund (Abbildung 2-4). Allerdings ist der Anteil von Unternehmen, bei denen mindestens eine Gründerperson eine Herkunft aus sonstigen Ländern angegeben hat, mehr als doppelt so hoch (17,2%) wie der summierte Anteil aus den drei genannten Herkunftsländern. Seit dem vorangegangenen Jahr hat sich der Anteil nicht-deutscher Gründerinnen und Gründer mit einer sonstigen Staatsangehörigkeit vergrößert (2022: Deutschland insgesamt: 12,7%, NRW: 16,0%, Baden-Württemberg: 13,8%)

⁸ Statistisches Bundesamt (2025), Statistischer Bericht, Mikrozensus – Bevölkerung nach Migrationshintergrund, Endergebnisse 2023. Die Zahlen des Statistischen Bundesamt sind dabei begrenzt mit denen der Umfrage zu vergleichen. Bei der Umfrage wurde um eine Eigeneinschätzung gebeten, während das Statistische Bundesamt den Begriff Person mit Migrationshintergrund definiert als Person, bei der sie selbst oder mindestens ein Elternteil die deutsche Staatsangehörigkeit nicht durch Geburt besitzt.

Abbildung 2-3: Nationale Herkunft: Deutschland

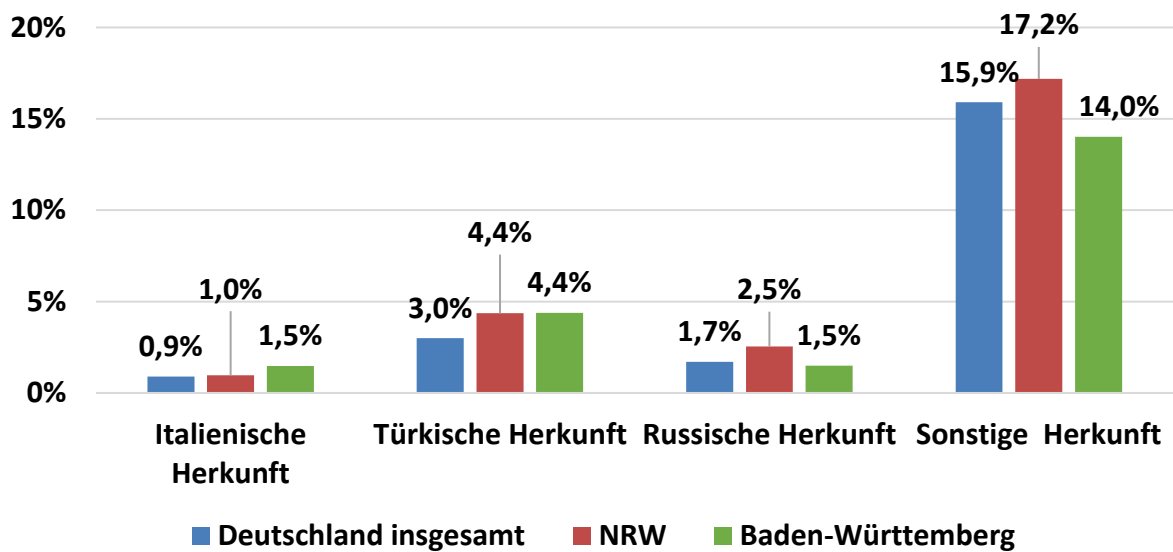
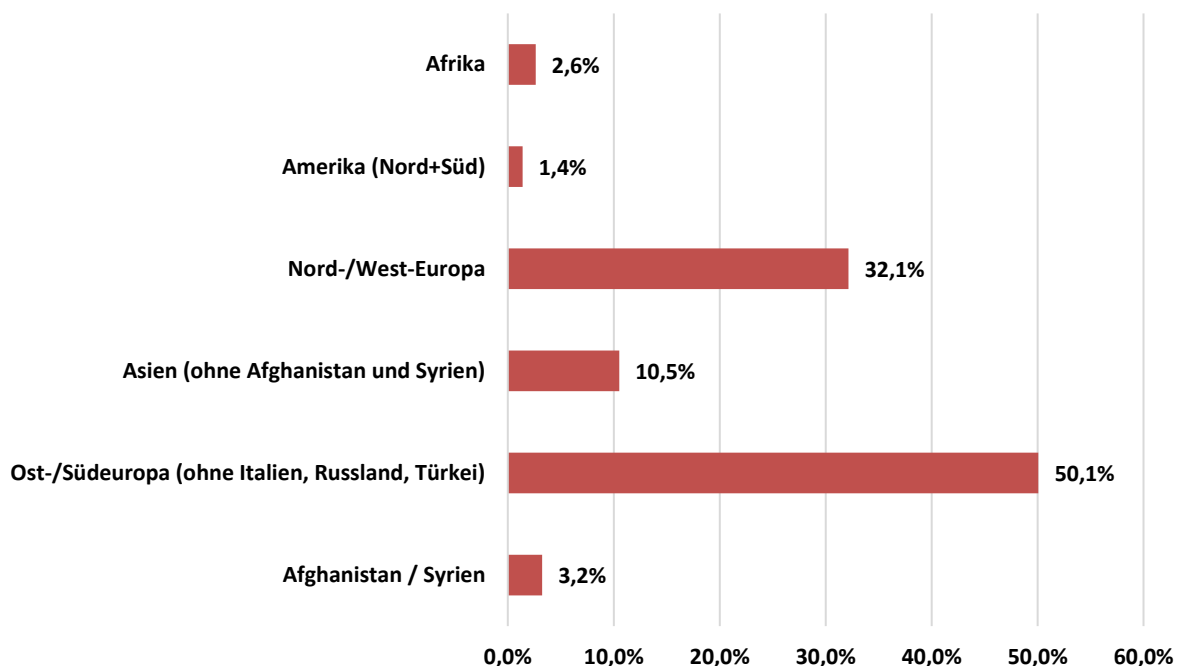
Anmerkungen: Anteil Unternehmen mit mindestens einem Gründer/einer Gründerin deutscher Herkunft. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Die meisten Gründerinnen und Gründer der sonstigen Kategorie stammen - deutschlandweit betrachtet⁹ - aus Ost- oder Südeuropa (Unternehmensanteil 50,1%) und aus Nord- und Westeuropa (32,1%). Bei 10,5% der jungen Unternehmen, mit mindestens einer Gründerperson aus der sonstigen Herkunftskategorie, wird als Herkunft Asien angegeben (hier ohne Syrien und Afghanistan). Der Rest verteilt sich auf Afghanistan und Syrien¹⁰ (3,2%), Afrika (2,6%) und Amerika (1,4%).

⁹ Eine Unterteilung nach Bundesländern wird hier nicht präsentiert, da die Stichprobe zu klein ist, um eine repräsentative Aussage treffen zu können.

¹⁰ Afghanistan und Syrien wurden hier getrennt ausgewiesen, weil die Fluchtbewegungen aus diesen Ländern in den letzten Jahren stark waren. Ein starker Effekt auf das Gründungsgeschehen kann mit dieser Stichprobe aber nicht beobachtet werden.

Abbildung 2-4: Nationale Herkunft: Andere Länder**Herkunft Gründer:in mit Migrationshintergrund**

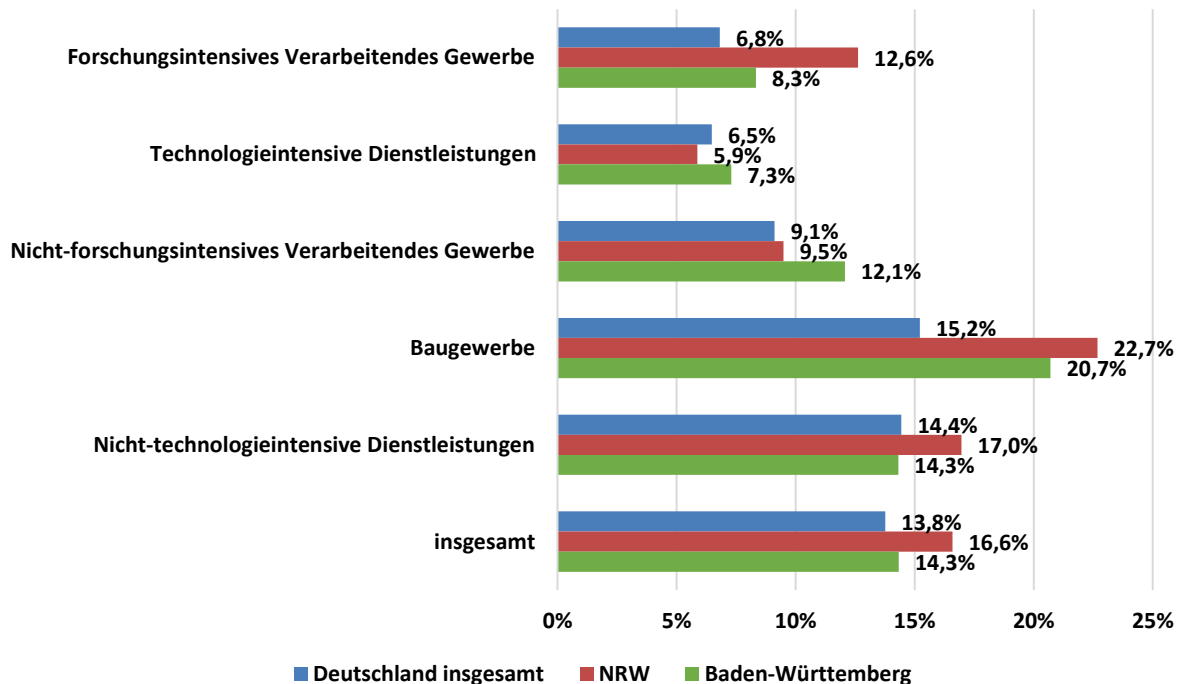
Anmerkungen: Anteil Unternehmen mit Gründern/einer Gründerinnen der jeweiligen Herkunft. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Abbildung 2-5 zeigt Unterschiede bei der Branchenwahl von Migrantinnen und Migranten. Dabei wird der Anteil der jungen Unternehmen dargestellt, bei denen alle Gründerpersonen einen Migrationshintergrund aufweisen. Der höchste Anteil migrantischer Gründungen ist im Baugewerbe zu beobachten (Deutschland insgesamt: 15,2%, NRW: 22,7%, Baden-Württemberg: 20,7%) und die geringsten in der Branche technologieintensive Dienstleistungen (Deutschland insgesamt: 6,5%, NRW: 5,9%, Baden-Württemberg: 7,3%). Auffallend ist, dass für NRW in fast allen Branchengruppen die höchsten Unternehmensanteile von Gründungen durch Migranten zu verzeichnen sind,

aber nicht bei technologieintensiven Dienstleistungen und im nicht-forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe. In diesen Wirtschaftszeigen liegt Baden-Württemberg vor NRW und dem deutschen Durchschnitt. Hervorzuheben ist der hohe Anteil migrantischer Gründungen im forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe, mit einem Unternehmensanteil von 12,6% ist der Wert fast doppelt so hoch wie im Gesamtdurchschnitt.

Abbildung 2-5: Migrationshintergrund: Anteil nach Branchen



Anmerkungen: Anteil Unternehmen von **ausschließlich Gründern/Gründerinnen** mit Migrationshintergrund nach Branchen. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

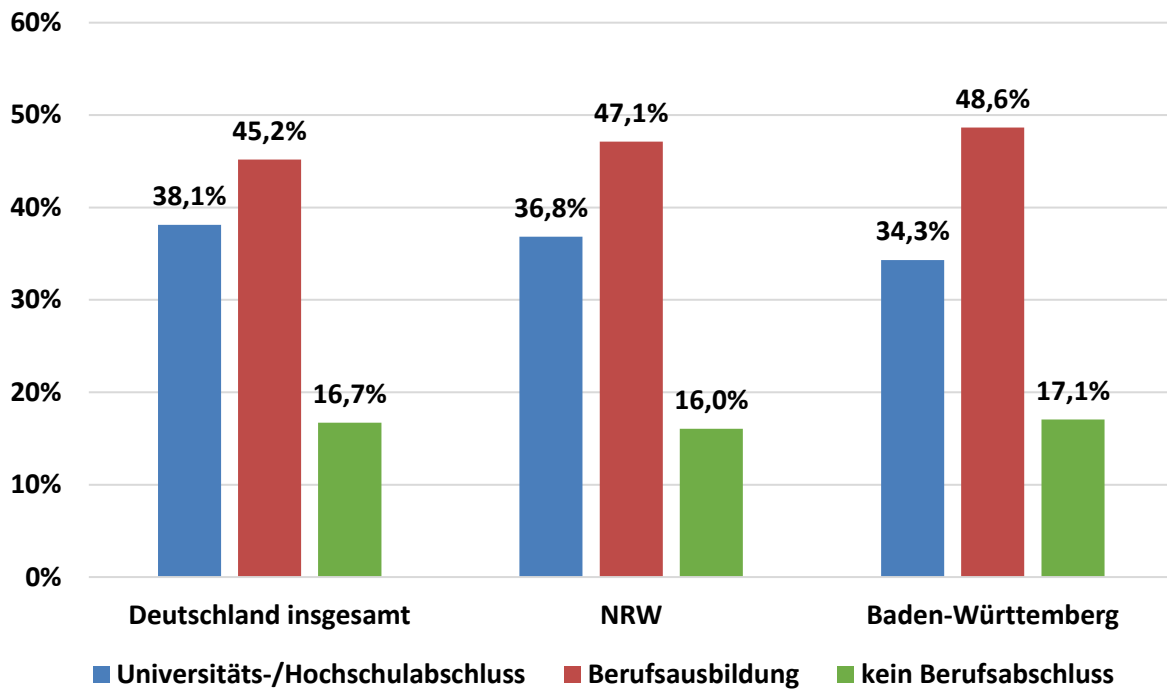
Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund haben im Durchschnitt ein geringeres Qualifikationsniveau

Die Bildungsabschlüsse der Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund werden in Abbildung 2-5 ebenfalls als Unternehmensanteile dargestellt (wie oben, Abbildung 2-1). Demnach haben in Deutschland bei 38,1% der jungen Unternehmen, die ausschließlich von Personen mit Migrationshintergrund gegründet wurden, mindestens ein Gründer oder eine Gründerin einen akademischen Abschluss. Das ist deutlich weniger als im Durchschnitt der Unternehmen (45,2%). In Baden-Württemberg ist der Unterschied besonders groß, denn Unternehmen von Migranten haben nur bei 34,3% einen Universitäts- oder Hochschulabschluss im Gründungsteam vorzuweisen, im Durchschnitt über alle jungen Unternehmen sind es dagegen 47,8%.

Der Unternehmensanteil bei migrantischen Gründungen, deren Teammitglieder als höchsten Bildungsabschluss eine Berufsausbildung aufweisen, ist deutschlandweit ebenfalls niedriger als im Durchschnitt (45,2% versus 49,1%), in NRW und Baden-Württemberg entsprechen die Anteil dagegen in etwa dem Durchschnitt. Dieses Ergebnis korrespondiert mit der Branchenwahl von Migranten, denn ihr Beitrag zum Gründungsgeschehen ist besonders hoch im Baugewerbe und bei nicht-technologieintensiven Dienstleistungen. Eine Unternehmensgründung in diesen Wirtschaftszweigen erfordert nicht unbedingt eine akademische Ausbildung, aber häufig eine Berufsausbildung, z.B. einen Meisterabschluss im Baugewerbe.

Deutlich höher sind die Unternehmensanteile bei Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund, die keine Berufsausbildung abgeschlossen haben. Mit 16,7% ist der Anteil im gesamt-deutschen Durchschnitt fast drei Mal so hoch. Das gleiche gilt auch für die Bundesländer NRW und Baden-Württemberg.

Abbildung 2-6: Bildungsabschluss bei Migrationshintergrund

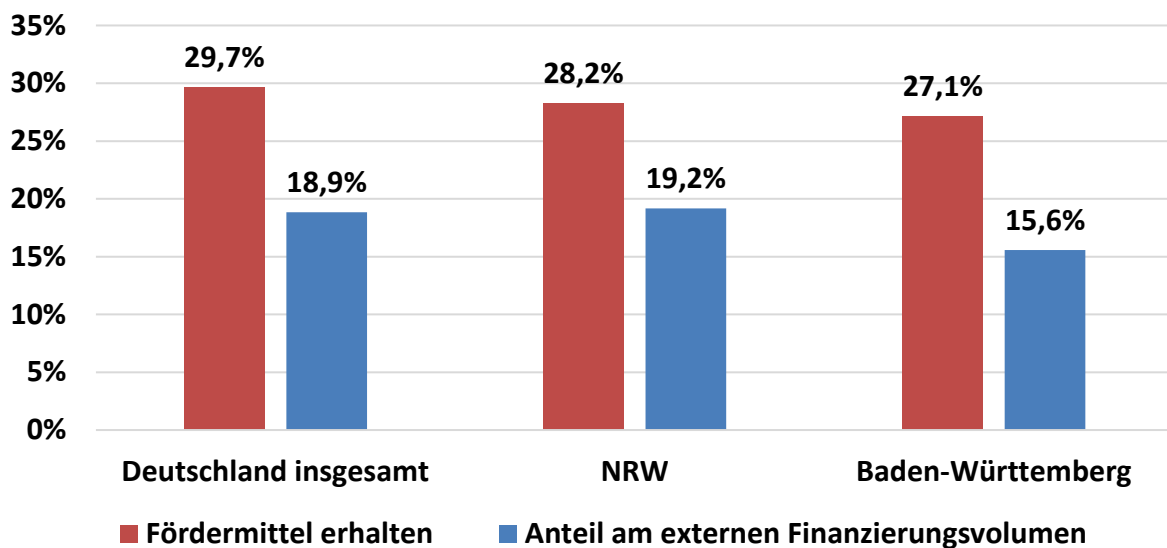


Anmerkungen: Höchster Bildungsabschluss von Gründern/Gründerinnen mit Migrationshintergrund (bei Gründungsteams wird der höchste Abschluss im Team gewertet). Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

3 Finanzielle Förderung

Junge Unternehmen der Gründungskohorten 2020-2023 haben im Jahr 2023 im Durchschnitt gut 295 Tsd. € für Betriebskosten und Investitionen ausgegeben. Ein Teil dieses Finanzierungsvolumens wird durch staatliche Förderprogramme finanziert. Es existieren für junge Unternehmen verschiedene Anlaufstellen, um aus unterschiedlichen Programmen finanzielle Zuschüsse, Darlehen oder Bürgschaften zu erhalten. An einem geringen Anteil der jungen Unternehmen (ca. 0,3%) beteiligt sich die öffentliche Hand sogar direkt als Beteiligungskapitalgeber. Die Förderung erfolgt entweder durch die Bundesregierung, durch die Bundesländer (durch die landeseigenen Förderbanken und landeseigenen Bürgschaftsbanken), durch die Wirtschaftsförderung der Kommunen und Kreise, durch die Europäische Union und durch die Bundesagentur für Arbeit, die Existenzgründerinnen und –gründer durch Gründungszuschüsse oder das Einstiegsgeld im Rahmen der Arbeitslosenunterstützung fördert. Ferner profitieren junge Unternehmen durch Förderprogramme für ihre Beschäftigten (Förderung von Aus- und Weiterbildung, Neueinstellung von Arbeitslosen, Förderung von Menschen mit Behinderungen u.a.).

Abbildung 3-1: Fördermittel: Überblick

Anmerkungen: Anteil Unternehmen, die seit Gründung öffentliche Förderung erhalten haben, und Anteil der Fördersumme am gesamten externen Finanzierungsvolumen. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Im Jahr 2023 erhielten knapp 30% der jungen Unternehmen öffentlich finanzierte Fördermittel (Abbildung 3-1). Der Unterschied des Unternehmensanteils zwischen NRW (28,2%) und Baden-Württemberg (27,1%) ist statistisch nicht signifikant. Ferner wurden 18,9% des externen Finanzierungsvolumens¹¹ über Fördermittel beglichen. In NRW wird mit 19,2% ein statistisch signifikant höherer Anteil der externen Finanzierung über Fördermittel bezahlt als in Baden-Württemberg (15,6%).

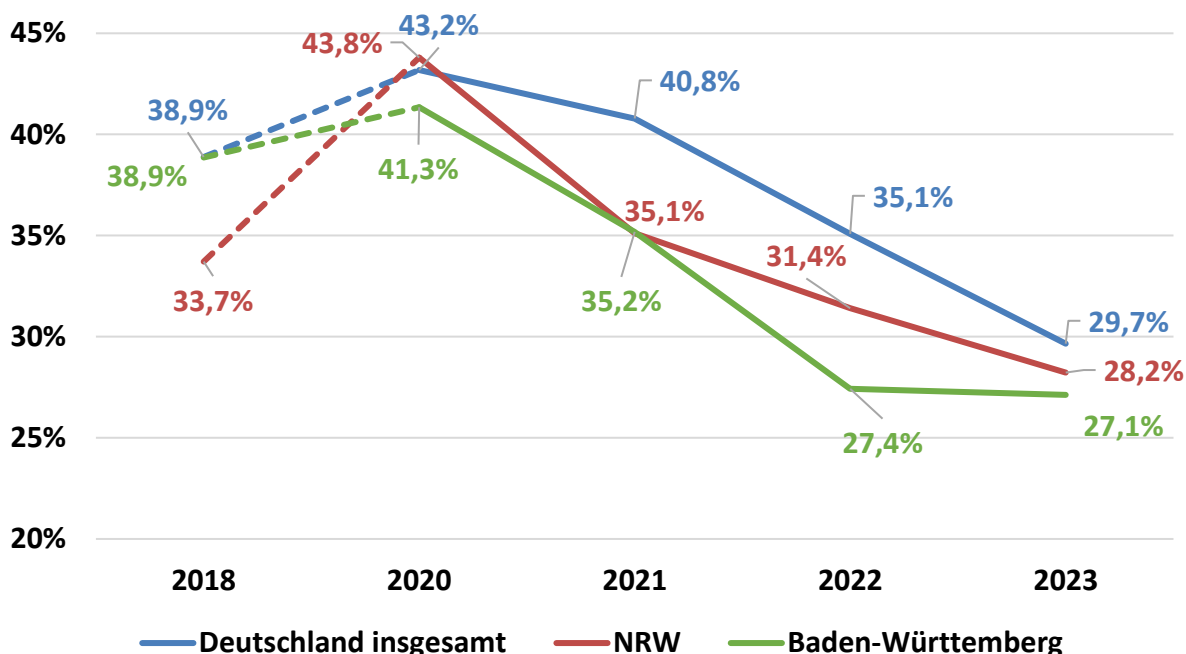
Anteil geförderter Unternehmen ist weiter rückläufig

Der Anteil junger Unternehmen, die eine finanzielle Förderung erhalten haben, hängt unter anderem von der konjunkturellen Entwicklung ab. Abbildung 3-2 zeigt die zeitliche Entwicklung seit 2018. Seit 2020 wurden zahlreiche Corona-Unterstützungsmaßnahmen durch die Bundesregierung initiiert, was den Anteil geförderter Unternehmen deutlich steigerte. Mehr als zwei Fünftel der jungen Unternehmen erhielten 2020 öffentliche Fördermittel. Ein besonders starker Anstieg des Anteils geförderter Unternehmen ist 2020 in NRW auszumachen, hier war offenbar ein Schwerpunkt der Corona-Unternehmenshilfsmaßnahmen. In Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen nahm der Anteil der geförderten Unternehmen schon im Jahr 2021 wieder deutlich ab, während für Deutschland insgesamt ein weiterhin hohes Förderniveau zu beobachten war. Bis 2023 sind die Corona-Förderprogramme weitgehend eingestellt worden und der Anteil geförderter Unternehmen ist nun deutlich kleiner als vor der Corona-Pandemie im Jahr 2018.

¹¹ Quellen externer Finanzierung sind Banken, Familie und Freunde, Fördermittelgeber (vgl. Abbildung 3-3), externe Eigenkapitalinvestoren. Für rund 15% des Finanzierungsvolumens greifen junge Unternehmen auf Finanzmittel externer Kapitalgeber zurück, 18% des Finanzierungsvolumens werden durch private Finanzmittel der Gründerinnen und Gründer finanziert, der Hauptfinanzierungsanteil (67%) entfällt auf interne Finanzierung (Cashflow).

Im Zeitverlauf wird deutlich, dass in NRW im Durchschnitt über die Jahre 2018 bis 2023 ein höherer Anteil junger Unternehmen Fördermittel in Anspruch nimmt als in Baden-Württemberg. Der gesamtdeutsche Wert liegt indes am höchsten, in anderen Bundesländern sind die Förderquoten typischerweise höher als in NRW und Baden-Württemberg.

Abbildung 3-2: Anteil Unternehmen, die Fördermittel erhalten haben – 2018, 2020-2023



Anmerkungen: Anteil Unternehmen, die seit Gründung öffentliche Förderung erhalten haben. Die Auswertungen basieren auf Angaben von jeweils bis zu vier Jahre alten Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Indikatoren zur Förderung des Vorjahres wurden einmalig nicht erfasst.

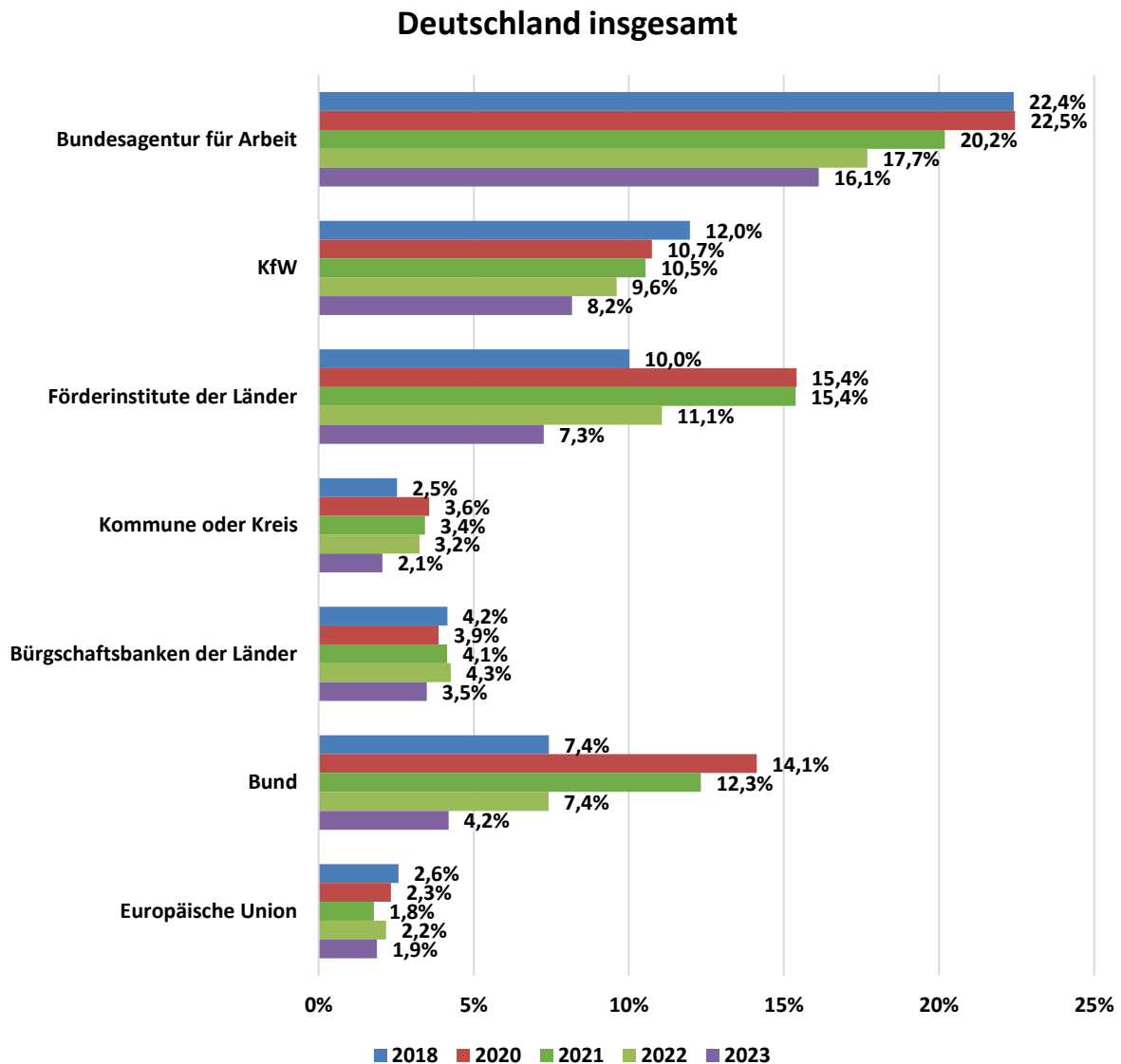
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

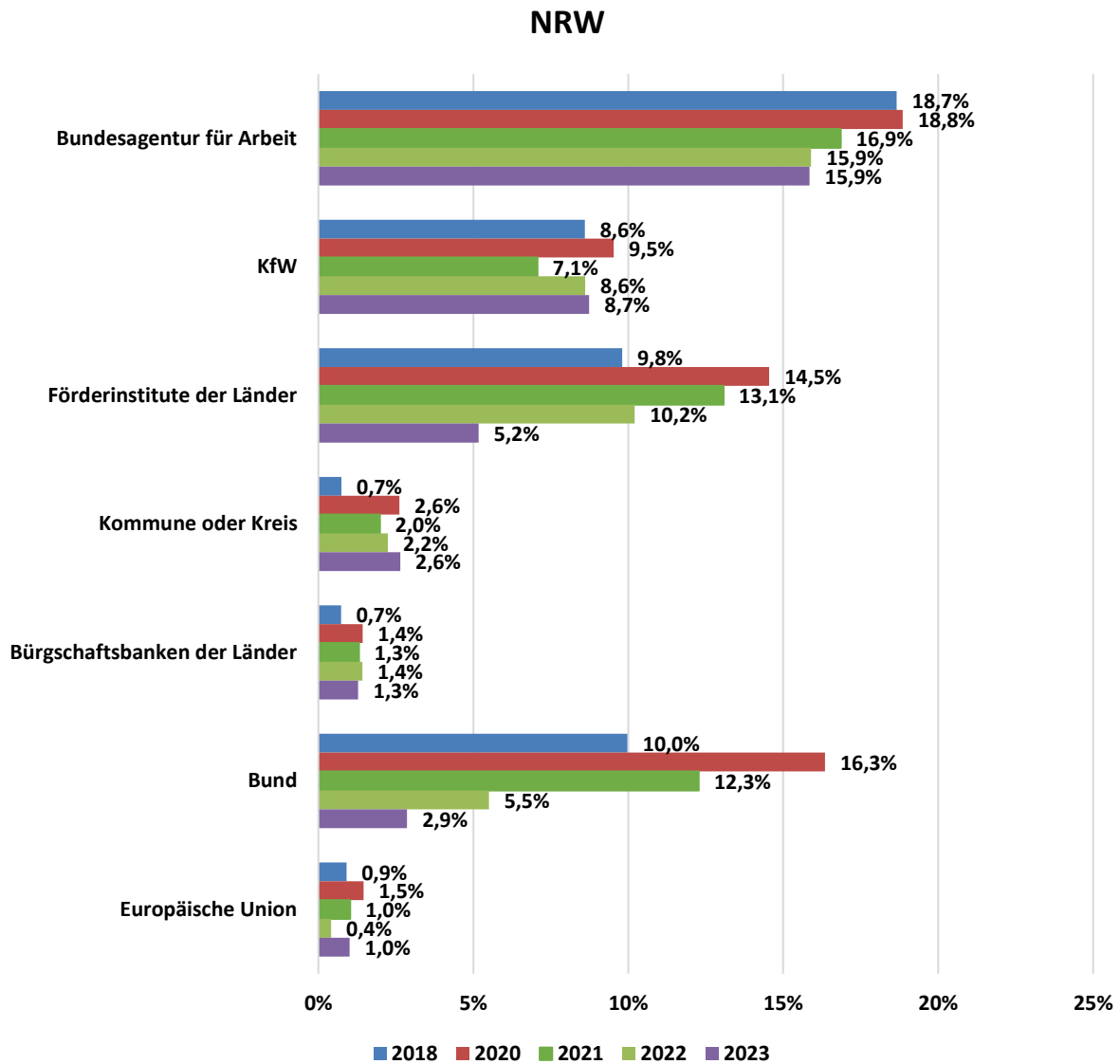
Fördermittelgeber

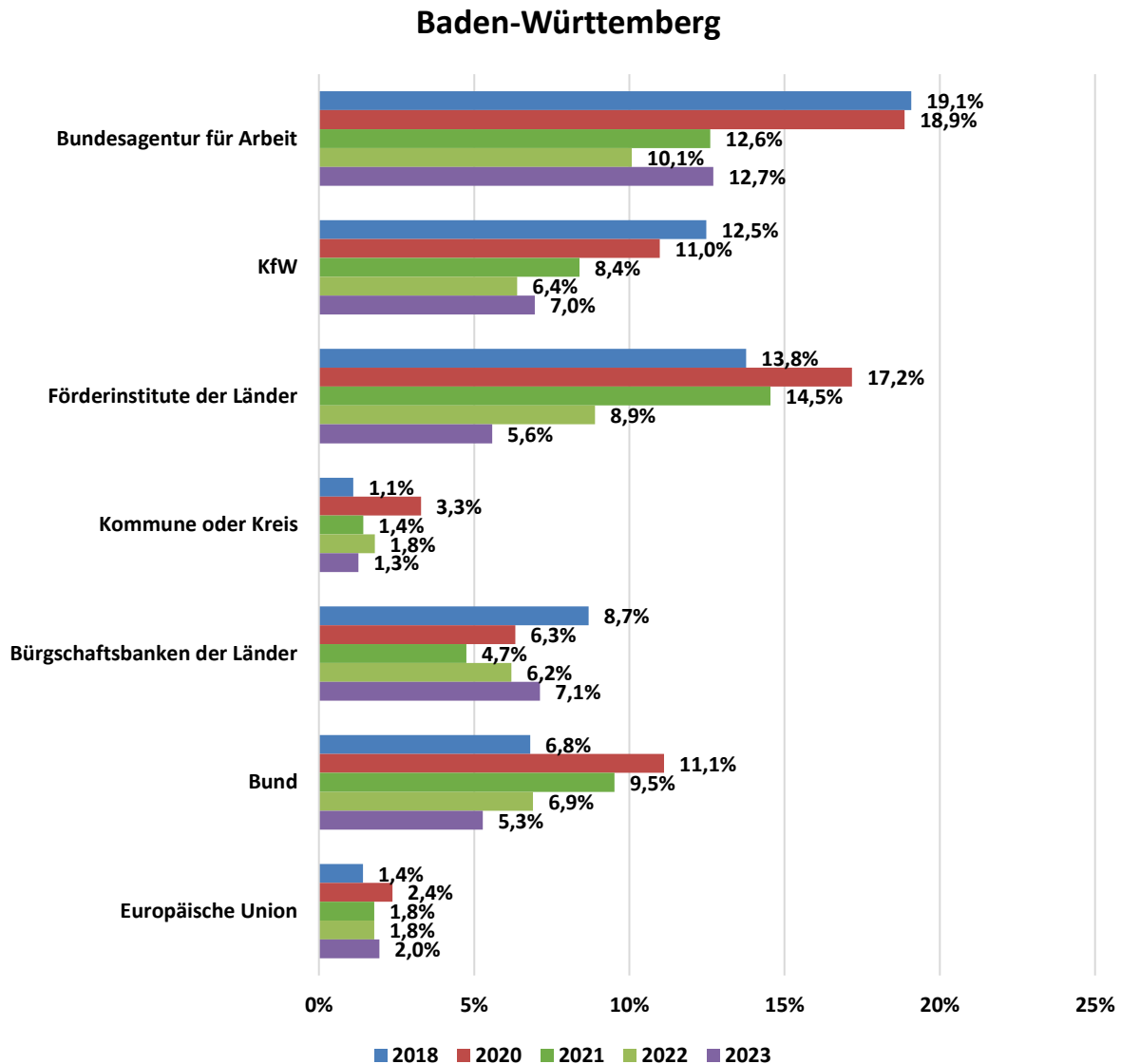
Für die Förderprogramme, die zur Stabilisierung der Wirtschaft im Zuge der Corona-Pandemie dienten, waren Bundes- und Landesregierungen zuständig. Das zeigt sich auch in den nach Fördermittelquellen aufgeteilten Zeitreihen des Anteils geförderter junger Unternehmen (Abbildung 3-2). Die Anteile durch den Bund und die Länder geförderter Unternehmen waren 2020 und 2021 höher als in normalen Zeiten.

Hauptfördermittelgeber ist jedoch die Bundesagentur für Arbeit, die mit dem Gründungszuschuss und dem Einstiegsgeld für Arbeitslosengeldempfänger Förderprogramme für Existenzgründer anbietet. In den Jahren 2022 und 2023 ist die Bedeutung dieser Förderform allerdings zurückgegangen. Deutschlandweit erhielten 2023 16,1% der jungen Unternehmen diese Zuschüsse von der Bundesagentur für Arbeit, in Baden-Württemberg ist dieser Anteil mit 12,7% statistisch signifikant geringer.

**Abbildung 3-3: Entwicklung erhaltene Fördermittel nach Quellen im Zeitverlauf
Deutschland insgesamt, NRW und Baden-Württemberg**







Anmerkungen: Anteil Unternehmen, die seit Gründung eine Förderung aus der jeweiligen Quelle erhalten haben. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Sonderstichproben für NRW und Baden-Württemberg wurden einmalig nicht befragt.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

In Baden-Württemberg ist traditionell die staatliche Bürgschaftsbank überproportional stark aktiv bei der Förderung junger Unternehmen, die Förderquote ist mehr als doppelt so hoch wie im deutschen Durchschnitt (2023: Deutschland insgesamt: 3,5%, NRW: 1,3%, Baden-Württemberg: 7,1%).

Förderungen durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sind bis auf NRW deutschlandweit seit 2018 etwas zurückgegangen. Kommunen und Kreise sowie die Europäische Union spielen bei der Gründungsförderung eine untergeordnete Rolle.

Art der Förderung

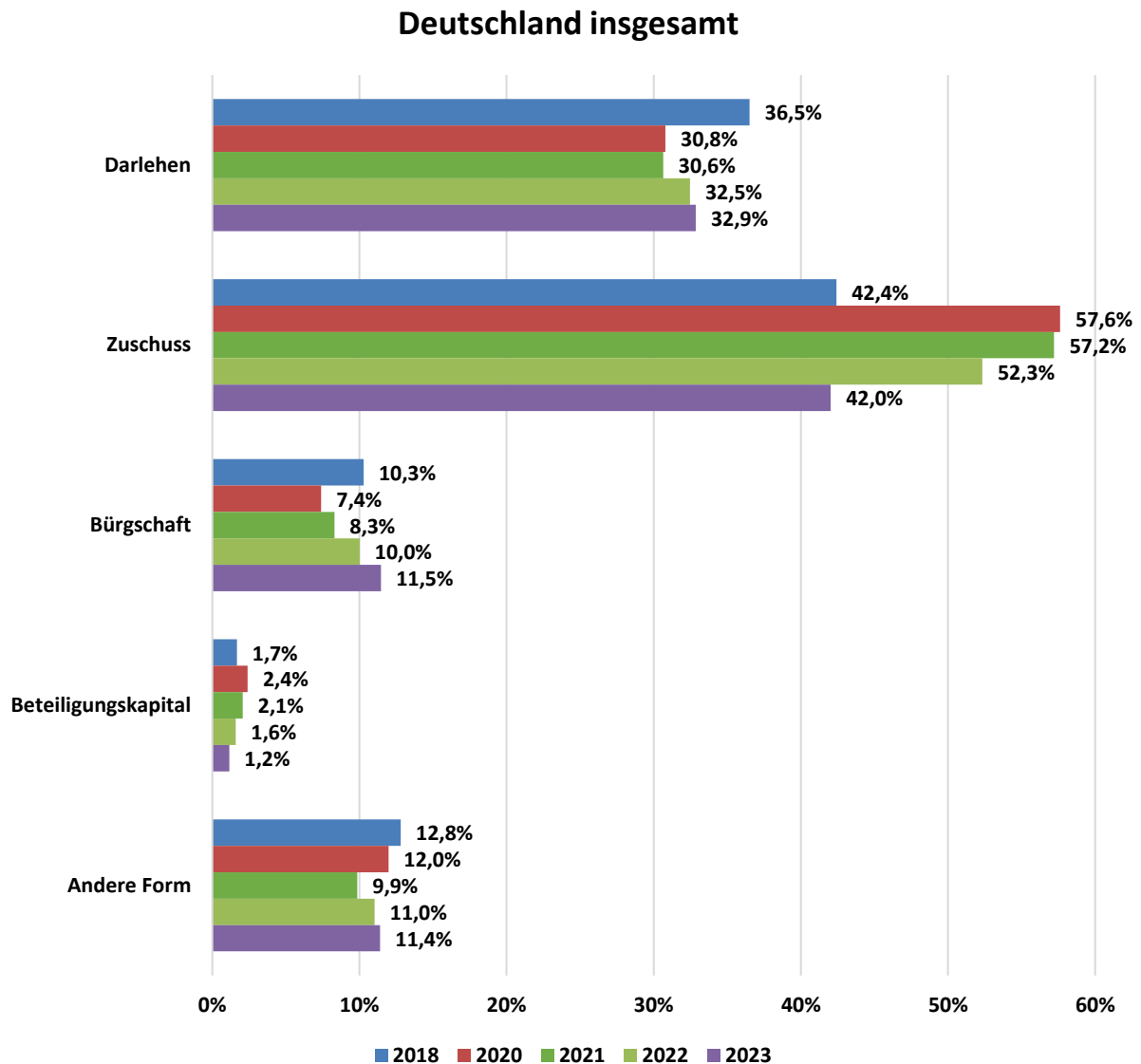
Abbildung 3-4 gibt einen Überblick über die verschiedenen Förderformen und den zeitlichen Verlauf ihrer Bedeutung. Die Corona-Unterstützungsmaßnahmen wurden zu einem großen Teil als Zuschüsse ausgezahlt. Mehr als die Hälfte der geförderten jungen Unternehmen erhielten 2020

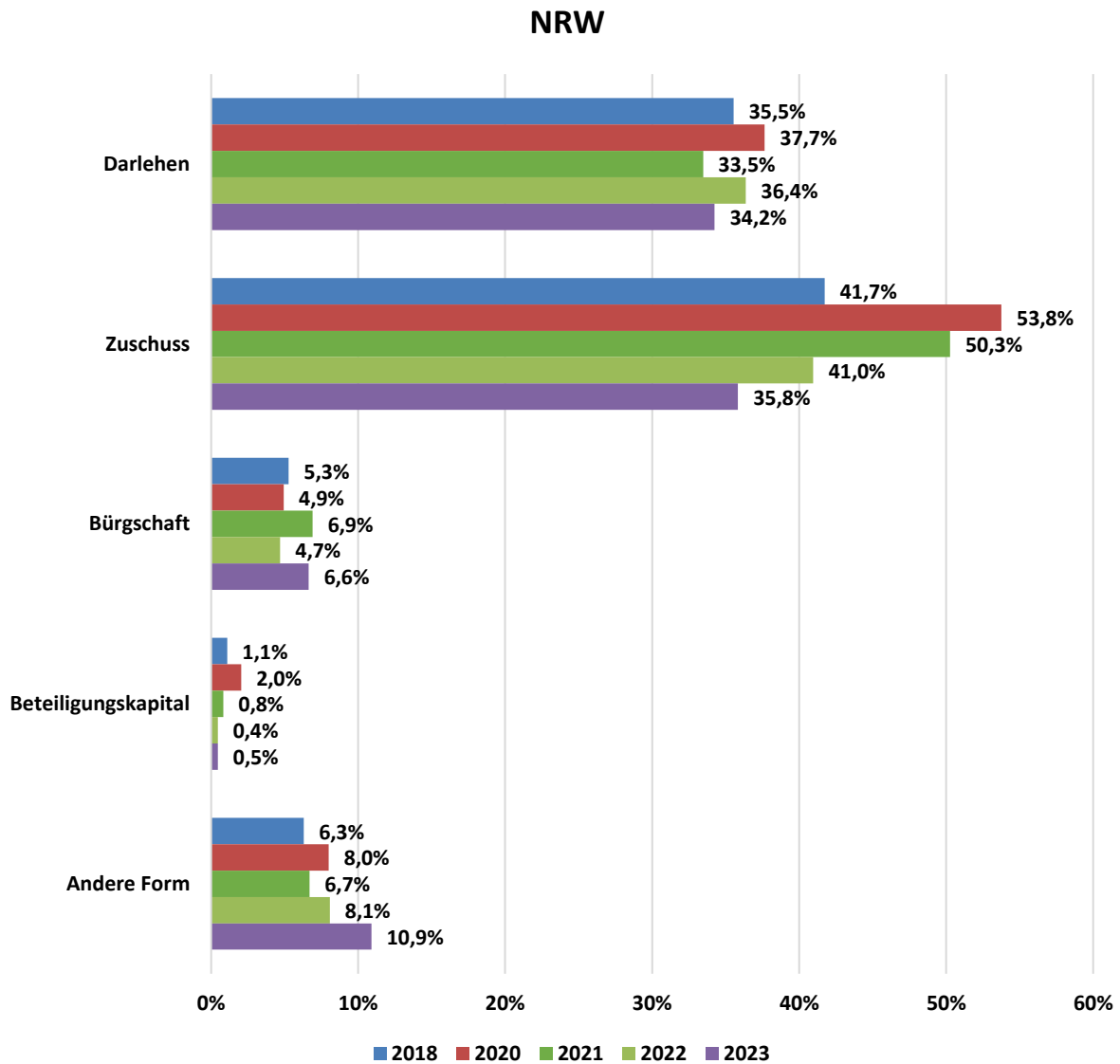
und 2021 staatliche Zuschüsse. Im Jahr 2023 schrumpfte dieser Anteil im deutschen Durchschnitt auf 42,0%.

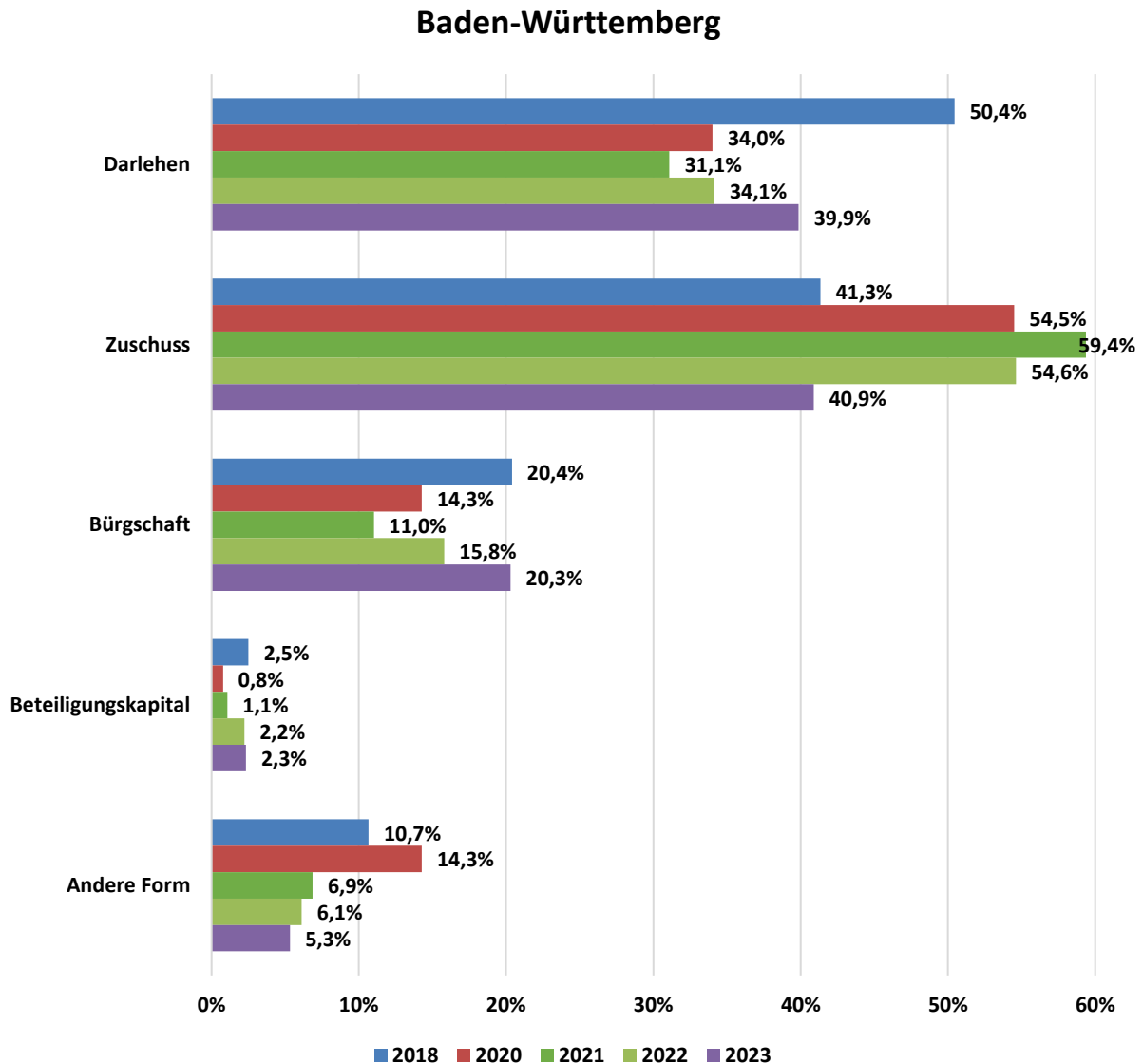
In NRW hat die Förderart Zuschuss eine geringere Bedeutung als im übrigen Bundesgebiet, was womöglich daran liegt, dass die landeseigene NRW.BANK stärker über andere Arten als über Zuschüsse fördert als dies in anderen Bundesländern der Fall ist.

Wie oben schon deutlich wurde, erhalten in Baden-Württemberg deutlich mehr junge Unternehmen Bürgschaften als in anderen Bundesländern, in NRW ist diese Förderart unterproportional vertreten (2023: Deutschland insgesamt: 11,5%, NRW: 6,6%, Baden-Württemberg: 20,3%). In den Jahren 2020 bis 2022 haben auch baden-württembergische Unternehmen eher auf andere Förderarten zurückgegriffen, weil diese leichter als sonst verfügbar waren.

Abbildung 3-4: Entwicklung Art der Förderung im Zeitverlauf
Deutschland insgesamt, NRW und Baden-Württemberg







Anmerkungen: Anteil an geförderten Unternehmen, die seit Gründung eine Förderung der jeweiligen Art erhalten haben. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Sonderstichproben für NRW und Baden-Württemberg wurden einmalig nicht befragt.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

4 Produktivität

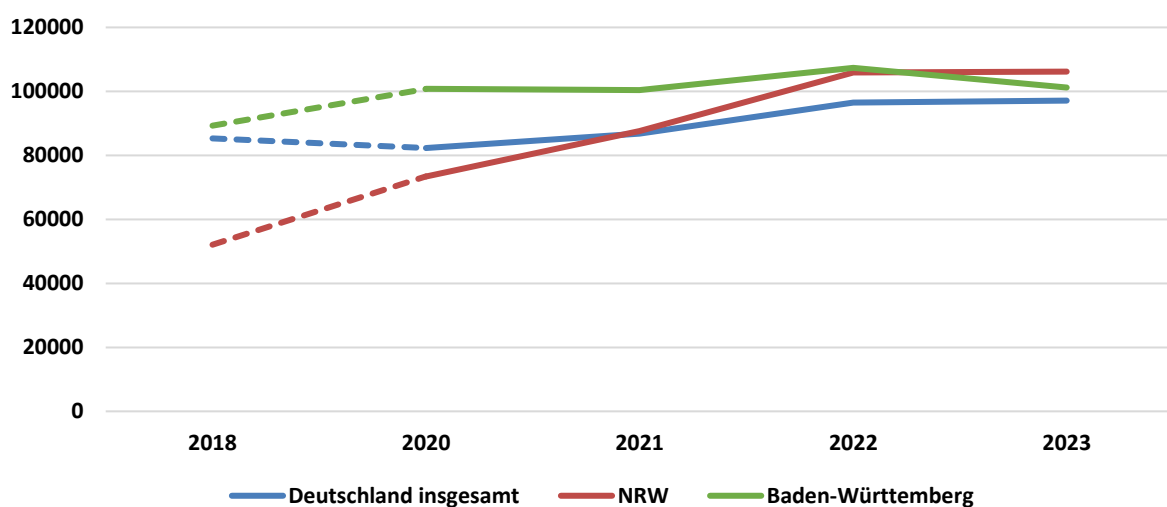
Produktivität gilt als ein Maßstab für zukünftiges Wachstum von Unternehmen und letztendlich einer Volkswirtschaft. In Deutschland geht das Produktivitätswachstum seit vielen Jahren tendenziell zurück.¹² In dieser Studienreihe schauen wir uns erstmals mit den Daten des IAB/ZEW Grün-

¹² Vgl. z.B. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, Strukturwandel in Deutschland: Produktivität, regionale Aspekte und Arbeitsmarkt, Frühjahrsgutachten 2025. https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/fg2025/2025_Nationaler_Produktivitaetsbericht.pdf

Gründungspanel die Produktivität bzw. die Produktivitätsentwicklung junger Unternehmen an. Die Produktivität eines Unternehmens messen wir hier als Quotient des Umsatzes und der Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten, d.h. wir betrachten die Arbeitsproduktivität. Da nur ein schmaler Zeitkorridor untersucht worden ist, kann an dieser Stelle nichts über die langfristige Dynamik ausgesagt werden. Der Zeitraum zwischen 2018 und 2023 ist aber aufgrund der beiden Wirtschaftskrisen, die zum einen die Corona-Pandemie und zum anderen der Ukraine-Krieg ausgelöst haben, geeignet, um zu eruieren, wie gut junge Unternehmen diese Krisen gemeistert haben. Abbildung 4-1 zeigt für Deutschland keine starken Einbrüche der Arbeitsproduktivität, 2020 ist sie nur leicht gegenüber 2018 zurückgegangen – von rund 85 Tsd. €/VZÄ auf etwa 82 Tsd. €/VZÄ. Seitdem ist die Produktivität stetig auf zuletzt 97 Tsd. €/VZÄ gestiegen. Mit dem Anstieg der Produktivität in den Jahren 2022 und 2023 ist auch der durchschnittliche Umsatz der jungen Unternehmen deutschlandweit leicht gestiegen, während die Durchschnittsbeschäftigung konstant geblieben ist. Dabei muss bedacht werden, dass hier die Entwicklung der überlebenden Unternehmen dargestellt ist. Seit 2023 steigt die Zahl der Unternehmensschließungen, wie das ZEW in Zusammenarbeit mit Creditreform im Forschungsreport „Unternehmensschließungen in Deutschland“¹³ im Mai 2025 berichtete. Der Gesamtumsatz junger Unternehmen ist 2023 gegenüber 2022 gesunken, weil die Anzahl junger Unternehmen zurückgegangen ist.

In den Corona-Jahren 2020 und 2021 wurden viele Schließungen durch die Corona-Wirtschaftshilfen der Bundesregierung verhindert: Den deutschlandweit geringen Einbruch in der Produktivität kann dies allerdings nicht erklären, zumal junge Unternehmen in NRW und Baden-Württemberg ihre Produktivität im Durchschnitt sogar steigern konnten.

Abbildung 4-1: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf



Anmerkungen: Durchschnittliche Produktivität (Umsatz/VZÄ) in Euro. Die Auswertungen basieren auf Angaben von jeweils bis zu vier Jahre alten Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Sonderstichproben für NRW und Baden-Württemberg wurden einmalig nicht befragt.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Im Vergleich der Entwicklung in Deutschland insgesamt mit den beiden Bundesländern werden leichte regionale Unterschiede deutlich. Junge Unternehmen in NRW konnten ihre Produktivität

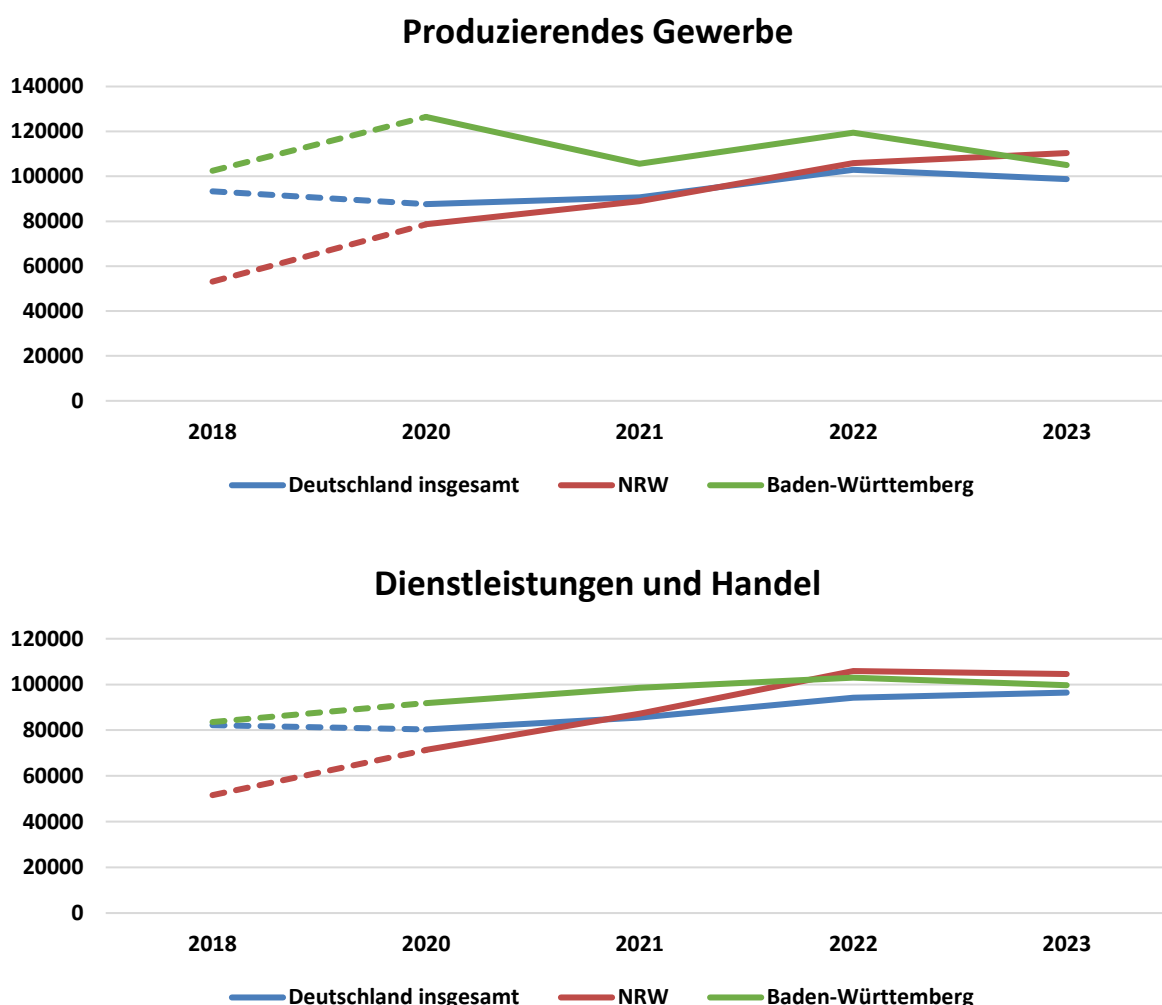
¹³ <https://www.zew.de/publikationen/mai-2025-2>

seit 2018 deutlicher steigern, während baden-württembergische Jungunternehmen nur wenig Dynamik zeigen. Allerdings sind junge Unternehmen in Baden-Württemberg seit 2018 auf einem vergleichsweise hohen Niveau produktiv. Im Jahr 2023 liegt NRW an der Spitze, die Unterschiede zwischen Baden-Württemberg bzw. Gesamtdeutschland und NRW sind aber statistisch nicht signifikant.

Branchenvergleich

Die Produktivität der jungen Unternehmen in Deutschland ist im produzierenden Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe) ähnlich hoch wie im Dienstleistungssektor und Handel: 2023 lag sie im Produzierenden Gewerbe bei rund 99 Tsd. €/VZÄ und bei Dienstleistung und Handelsunternehmen bei etwa 96 Tsd. €/VZÄ (Abbildung 4-2).

Abbildung 4-2: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf, Produzierendes Gewerbe versus Dienstleistungen und Handel



Anmerkungen: Durchschnittliche Produktivität (Umsatz/VZÄ) in Euro, getrennt nach Produzierendem Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe) und Dienstleistungen, Handel). Die Auswertungen basieren auf Angaben von jeweils bis zu vier Jahre alten Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

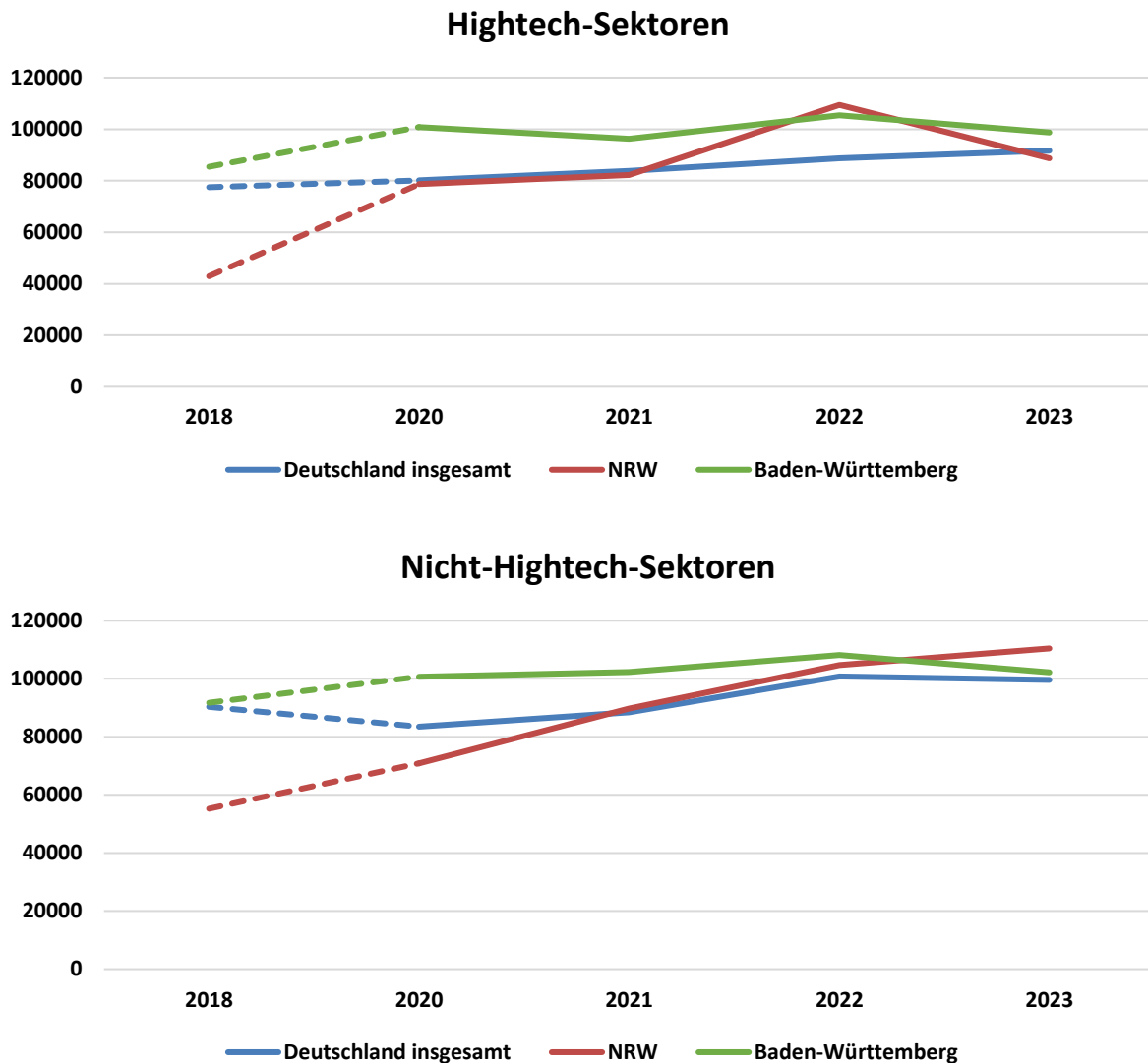
Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Sonderstichproben für NRW und Baden-Württemberg wurden einmalig nicht befragt.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Die Dynamik der Branchengruppen seit 2018 unterscheidet sich aber. Während die Produktivität junger Unternehmen im Durchschnitt Deutschlands weitgehend stagniert, stieg sie im Dienstleistungssektor zumindest bis 2022 stetig an. In NRW sieht man allerdings eine Zunahme in beiden Wirtschaftsbereichen, dadurch konnten hier junge Unternehmen an die Werte baden-württembergischer Jungunternehmen, die bis 2021 überdurchschnittlich produktiv waren, aufschließen.

In Abbildung 4-3 wird die durchschnittliche Produktivität differenziert nach der Forschungsintensität von Branchen dargestellt. Unter Hightech-Sektoren werden das forschungsintensive verarbeitende Gewerbe und technologieintensive Dienstleistungen zusammengefasst. Die übrigen Branchen sind nicht-forschungsintensive Wirtschaftszeige des verarbeitenden Gewerbes, das Baugewerbe, der Handel, konsumorientierte Dienstleistungen und unternehmensnahe Dienstleistungen, die nicht zu den technologieintensiven gehören.

Abbildung 4-3: Entwicklung der Produktivität – Umsatz pro Mitarbeiter (VZÄ) - im Zeitverlauf, Hightech-Sektor versus Nicht-Hightech-Sektor



Anmerkungen: Durchschnittliche Produktivität (Umsatz/VZÄ) in Euro, getrennt nach Hightech-Sektoren und Nicht-Hightech-Sektoren. Die Auswertungen basieren auf Angaben von jeweils bis zu vier Jahre alten Unternehmen der Gründungsjahre 2015-2023 für die Jahre 2018, 2020-2023.

Im Jahr 2020 wurden Sonderbefragungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Sonderstichproben für NRW und Baden-Württemberg wurden einmalig nicht befragt.

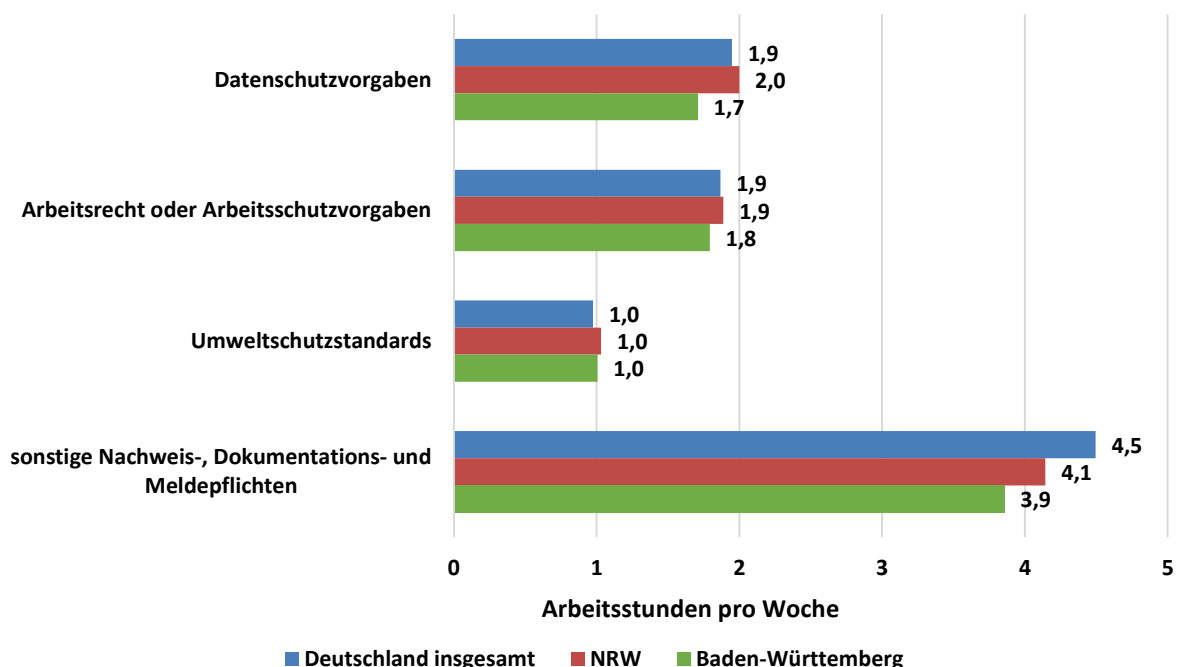
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Die durchschnittliche Arbeitsproduktivität junger Nicht-Hightech-Unternehmen in Deutschland insgesamt ist im Durchschnitt höher als die von Hightech-Unternehmen (2023: Hightech: 92 Tsd. €/VZÄ, Nicht-Hightech: 100 Tsd. €/VZÄ). Das liegt womöglich daran, dass junge Hightech-Unternehmen in den ersten Geschäftsjahren stärker mit der Entwicklung ihrer Produkte beschäftigt sind, die noch nicht marktreif sind. Eine Reihe dieser innovativen, wachstumsorientierten Gründungen („Startups“) hat in den ersten Jahren noch keinen Umsatz, dafür hohe Forschungs- und Entwicklungsausgaben. In beiden Wirtschaftsbereichen ist zwischen 2018 und 2023 ein Wachstum der Produktivität zu verzeichnen, und zwar in allen hier gezeigten regionalen Abgrenzungen.

5 Bürokratiebelastung

In der letztjährigen Befragungsrunde des IAB/ZEW Gründungspanel wurden gesetzlich verursachte Bürokratiebelastungen und die Folgen thematisiert. In einer typischen Arbeitswoche verbringen Gründerinnen und Gründer im Durchschnitt 1,9 Stunden mit der Erledigung von Vorgaben, die auf Datenschutzrichtlinien, die der Gesetzgeber aus der Datenschutzgrundverordnung der Europäischen Union (DSGVO) ableitet, beruhen (Abbildung 5-1). Arbeitsrecht oder Arbeitsschutzvorgaben erfordern im Durchschnitt zusätzlich 1,9 Wochenstunden Verwaltungsaufwand und die Einhaltung von Umweltstandards zieht einen bürokratischen Aufwand von 1 Wochenstunde nach sich. Für sonstige Nachweis-, Dokumentations- und Meldepflichten muss im Durchschnitt 4,5 Stunden pro Woche gearbeitet werden. **In Summe sind junge Unternehmen demnach durchschnittlich etwa 9 Stunden pro Woche mit Verwaltungstätigkeiten beschäftigt, die durch gesetzliche Vorgaben erforderlich sind.** Im Bundesländervergleich zeigen sich keine signifikanten Unterschiede.

Abbildung 5-1: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit durch gesetzliche Vorschriften, in Stunden - verschiedene gesetzlich vorgeschriebene Verwaltungsaufgaben



Anmerkungen: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit in Stunden. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

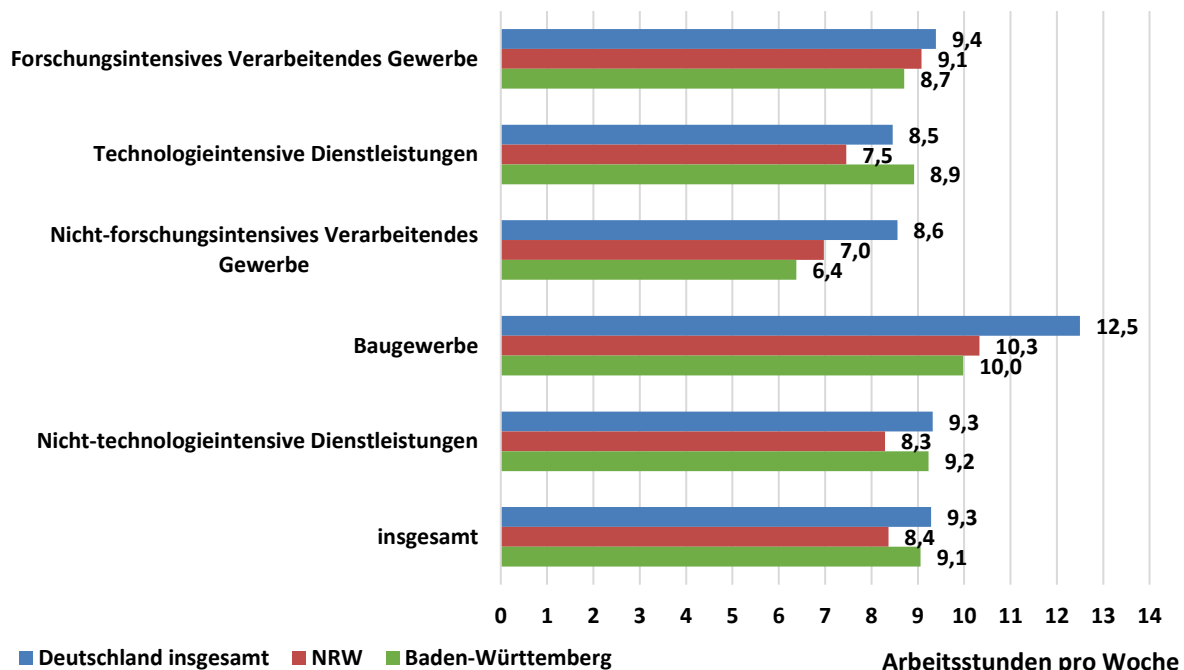
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Besonders stark belastet sind Bauunternehmen

Bauunternehmen berichten von einer überdurchschnittlichen Belastung durch Bürokratie im Vergleich zu anderen Branchen (Abbildung 5-2). Für fast alle in der Befragung aufgelisteten rechtlichen Kategorien vergehen mehr Wochenstunden als im Durchschnitt der Unternehmen. An der Spitze stehen Dokumentations- und Meldepflichten durch das Arbeitsrecht und Arbeitsschutzvorgaben mit im Branchendurchschnitt 3,2 Stunden pro Woche und sonstige Nachweis-, Dokumentations- und Meldepflichten mit 5,6 Wochenstunden.

Junge Bauunternehmen in Nordrhein-Westfalen und in Baden-Württemberg berichten von einer geringeren Belastung als im gesamtdeutschen Durchschnitt. Dieser Unterschied ist auch im nicht-forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe zu beobachten.

Abbildung 5-2: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit durch gesetzliche Vorschriften, in Stunden – im Branchenvergleich



Anmerkungen: Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit in Stunden. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

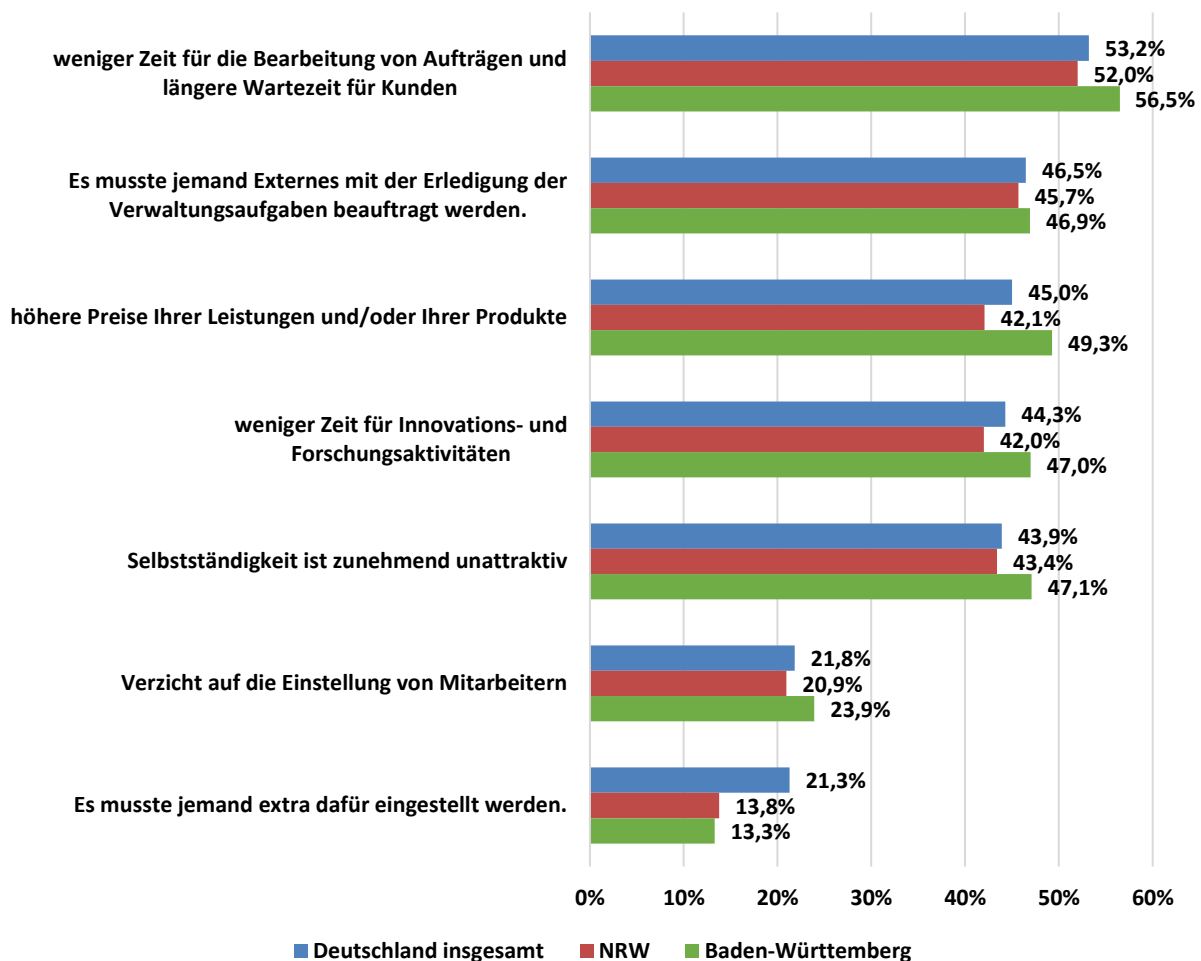
Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Folgen der Bürokratiebelastung

Auf Deutschland insgesamt bezogen gab mehr als die Hälfte der Befragten an, durch die genannten bürokratischen Vorgaben weniger Zeit für die Bearbeitung von Aufträgen zu haben und dass daraus längere Wartezeiten für Kunden resultierten (Abbildung 5-3). Am zweithäufigsten – 46,5% – wurde der Aussage zugestimmt: „Es musste jemand Externes mit der Erledigung der Verwaltungsaufgaben beauftragt werden.“ 45,0% der jungen Unternehmen mussten die Preise ihrer Produkte erhöhen und 44,3% können weniger Zeit für Innovations- und Forschungsaktivitäten verbringen. 43,9% der Gründerinnen oder Gründer der Unternehmen, die interviewt wurden, bewerten Selbstständigkeit sogar als zunehmend unattraktiv, wenn sie mit bürokratischen Belastungen konfrontiert sind. Gut ein Fünftel der Befragten verzichtet auf Einstellungen, weil er oder sie die Verwaltungsaufgaben nicht auf sich nehmen möchten. 21,3% haben sogar einen Mitarbeiter bzw. eine Mitarbeiterin eingestellt, die gesetzlich vorgeschriebene Verwaltungsaufgaben erledigen.

In einigen der abgefragten Kategorien berichten etwas mehr Gründerinnen und Gründer aus Baden-Württemberg von negativen Folgen von Bürokratie. Sowohl in NRW als auch in Baden-Württemberg stimmen weniger junge Unternehmen als im Durchschnitt Deutschlands der Aussage zu, dass jemand extra eingestellt werden musste, um gesetzlich verordnete Verwaltungsaufgaben zu erledigen.

Abbildung 5-3: Folgen der Arbeitsbelastung durch gesetzliche Vorschriften
Anteile der Unternehmen, die betroffen sind



Anmerkungen: Anteile der Unternehmen, bei denen die Arbeitsbelastung durch die Erledigung gesetzlicher Vorschriften verschiedene Folgen hat. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Einschränkung von Innovationsaktivitäten und Wachstum

Häufiger als andere berichten vor allem Unternehmen, die Neuheiten im Markt eingeführt haben, Forschung und Entwicklung betreiben oder Prozessinnovationen im Unternehmen selbst umgesetzt haben, von negativen Folgen der Bürokratiebelastung. Das gilt besonders stark für ihre Innovationsaktivitäten. Darüber hinaus zeigt sich, dass Unternehmen, deren wichtigstes Unternehmensziel Wachstum ist, ausgebremst werden. Die Hälfte dieser wachstumsorientierten Unternehmen verzichtet wegen bürokratischer Hürden auf Mitarbeiterereinstellungen.

6 Fachkräftesicherung und Akquise aus dem Ausland

Im Jahr 2023 hatten etwa 45% der jungen Unternehmen mindestens einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Wir fragten diese Unternehmen in der Befragungsrunde 2024 des IAB/ZEW Gründungspanels nach der Bedeutung von Strategien zur Sicherung des Fachkräftebestandes.

Attraktive Arbeitsbedingung und langfristige Planung helfen Fachkräfte zu halten

Mehr als vier Fünftel der Arbeitgeber messen attraktiven Arbeitsbedingungen eine hohe Bedeutung bei, um Fachkräfte¹⁴ im Unternehmen halten zu können (Abbildung 6-1). Eine längerfristige Personalentwicklung wird ebenfalls von einem Großteil der jungen Unternehmen als bedeutende Strategie eingestuft. Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Weiterbildung sind auch von mehr als der Hälfte der Unternehmen mit Beschäftigung von großer Bedeutung, um Arbeitnehmer zufrieden zu stellen. Etwa 40-45% nennen als Strategien, Zahlen von höheren Löhnen, eine eigene betriebliche Ausbildung sowie das aktive Werben für das Unternehmen als Arbeitgeber.

Junge Unternehmen in NRW setzen stärker darauf, durch eine eigene betriebliche Ausbildung ihren Fachkräftebestand zu sichern (46,6%), als dies für Deutschland insgesamt (42,9%) und insbesondere für Baden-Württemberg (39,1%) der Fall ist.

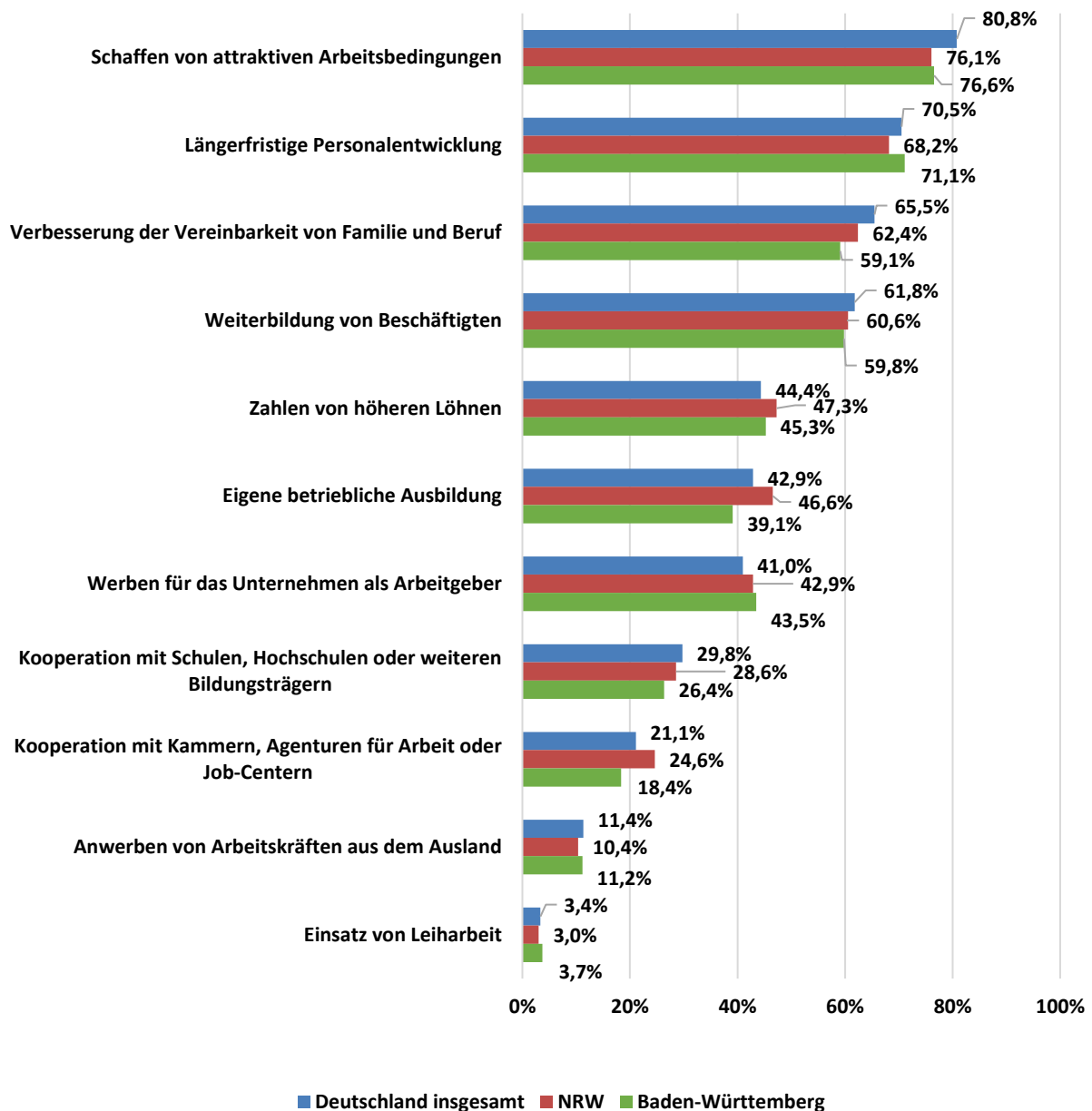
Eigeninitiative wichtiger als institutionelle Unterstützung

Als weniger wichtig werden Kooperationen mit Ausbildungseinrichtungen, IHKs und Job-Centern erachtet. Das spricht dafür, dass junge Unternehmen weniger stark auf institutionelle Unterstützung setzen bzw. angewiesen sind und eher eigeninitiativ werden. Als Strategie zur Sicherung des Fachkräftebestandes spielt das Anwerben von Arbeitskräften aus dem Ausland eine geringe Rolle. Leiharbeitskräfte werden kaum von jungen Unternehmen eingesetzt, um den Fachkräftebestand zu sichern.

In NRW scheint Kammern und Job-Centern eine etwas höhere Bedeutung zuzukommen als in Baden-Württemberg und in Deutschland insgesamt: Rund ein Viertel der jungen Unternehmen in NRW messen Kooperationen mit diesen Institutionen eine hohe Bedeutung bei, um Fachkräfte zu sichern.

¹⁴ Mit **Fachkräften** sind Arbeitskräfte für qualifizierte Tätigkeiten gemeint.

Abbildung 6-1: Strategien zur Sicherung des Fachkräftebestandes
Anteile der Unternehmen, die der jeweiligen Strategie eine hohe Bedeutung beimessen



Anmerkungen: Anteile der Unternehmen mit verschiedenen als sehr bedeutend eingestuften Strategien zur Sicherung des Fachkräftebestandes. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2023 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Nur wenige junge Unternehmen suchen gezielt Fachkräfte außerhalb Deutschlands

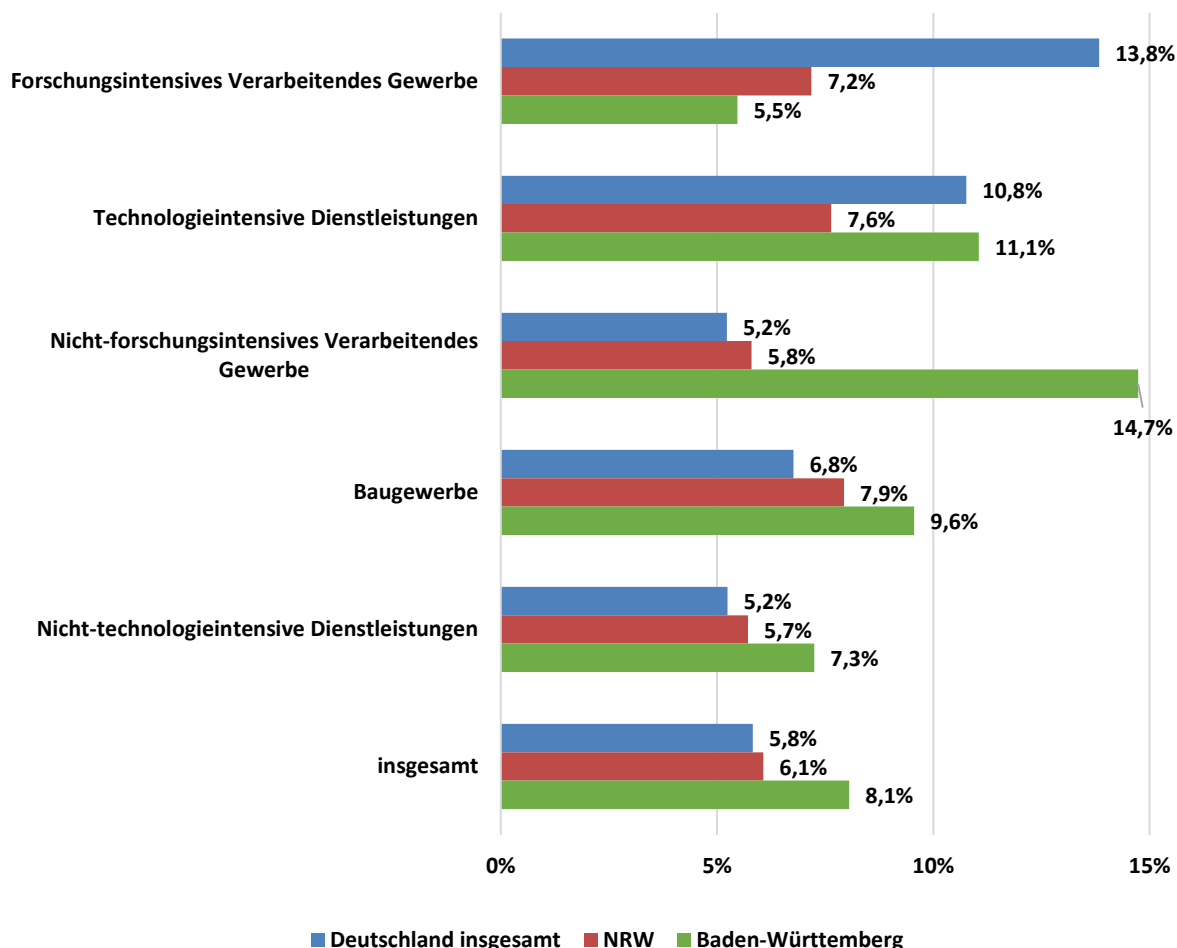
Wie oben gesehen, setzen nur wenige Unternehmen gezielt auf das Anwerben von Fachkräften aus dem Ausland, um ihren Fachkräftebestand zu sichern. In der letztjährigen Befragung des IAB/ZEW Gründungspanels wurde das Thema detaillierter untersucht. Hintergrund ist, dass viele Unternehmen in Deutschland über einen Fachkräftemangel klagen. Es ist in den letzten Jahren -

mit steigender Tendenz - etwa einem Drittel der jungen Unternehmen nicht gelungen, zuvor aufgestellte Einstellungspläne umzusetzen. Und obwohl rund 40% im Jahr 2023 (zusätzliche) Mitarbeiter einstellen wollten, suchten nur 5,8% der jungen Unternehmen nach Fachkräften im Ausland.

Fachkräfteakquise aus dem Ausland für Hightech-Unternehmen interessant

Junge Unternehmen im forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe und technologieintensive Dienstleister haben einen höheren Bedarf an gut ausgebildeten Beschäftigten, rund die Hälfte suchte 2023 nach (zusätzlichen) Arbeitskräften. Daher suchten doppelt so viele Hightech-Unternehmen auch im Ausland nach Fachkräften wie im Durchschnitt junger Unternehmen (13,8% versus 5,8%). Das deutet darauf hin, dass Deutschland insbesondere für die MINT-Fächer – Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik - den Fachkräftebedarf nicht abdecken kann.

Abbildung 6-2: Gezielte Rekrutierung von Fachkräften aus dem Ausland
Anteile der Unternehmen – verschiedene Branchen



Anmerkungen: Anteile der Unternehmen, die gezielt Fachkräfte aus dem Ausland rekrutieren. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2022 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

Das gilt allerdings nicht für NRW und Baden-Württemberg. Womöglich sind diese Bundesländer für diese speziell ausgebildeten deutschen Fachkräfte attraktiver als andere Bundesländer, sodass

eine Akquirierung aus dem Ausland in der Hightech-Branche (zunächst noch) nicht in Erwägung gezogen werden muss.

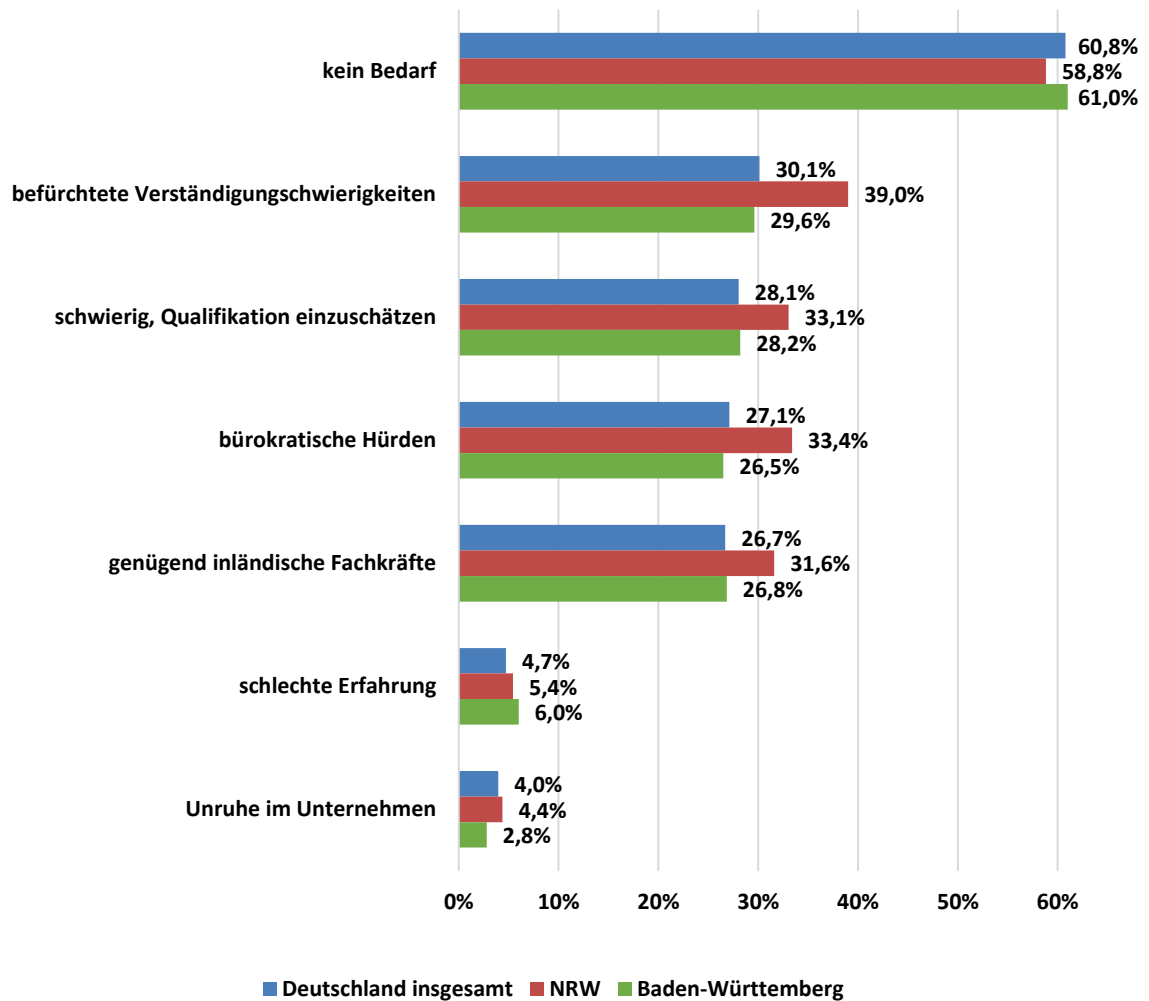
Junge Unternehmen in Baden-Württemberg zeigen in allen anderen Branchengruppen eine höhere Bereitschaft, ausländische Fachkräfte gezielt zu rekrutieren. Auffällig ist insbesondere der hohe Wert im nicht-forschungsintensiven verarbeitenden Gewerbe (14,7% versus 5,2% für Deutschland insgesamt).

Verständigungsschwierigkeiten und schlecht einzuschätzende Qualifikation sind die größten Hemmnisfaktoren

Verschiedene Gründe sprechen gegen eine Fachkräfteakquise im Ausland. Gut drei Fünftel der jungen Unternehmen, die nicht gezielt im Ausland nach Fachkräften gesucht haben, haben schlicht keinen Bedarf an zusätzlichen Fachkräften. Verständigungsschwierigkeiten spielen eine große Rolle bei der Entscheidung, nicht im Ausland zu suchen (30,1% der jungen Unternehmen, die nicht gezielt im Ausland Fachkräfte rekrutieren). Ferner wird befürchtet, dass es schwierig werden könnte, die Qualifikation der potenziellen Bewerber einzuschätzen (28,1%). Bürokratische Hürden hemmen eine Fachkräfteakquise aus dem Ausland ebenfalls (27,1%) - oben wurde aufgezeigt, welche negativen Folgen für die Geschäftstätigkeit resultieren könnten. Außerdem sagen 26,7% der jungen Unternehmen, dass sie genügend inländische Fachkräfte finden würden. Schlechte Erfahrung mit ausländischen Fachkräften haben nur 4,7% der jungen Unternehmen gemacht, Unruhe im Unternehmen fürchten nur 4,0%.

Junge Unternehmen in NRW sind überdurchschnittlich skeptisch gegenüber einer Fachkräfterekrutierung aus dem Ausland. Die hauptsächlichen Hemmnisfaktoren werden in NRW von signifikant mehr Unternehmen genannt: So befürchten fast zwei Fünftel Verständigungsschwierigkeiten, während es in Deutschland insgesamt nur 30,1% sind. Auch mit rund einem Drittel vermuten überdurchschnittlich viele Jungunternehmen in NRW, dass ausländische Qualifikationen schwer einzuschätzen sind und bürokratische Hürden vorliegen. Außerdem schätzen 31,6%, dass NRW genügend inländische Arbeitskräfte bereitstellt.

Abbildung 6-3: Gründe, nicht gezielt Fachkräften aus dem Ausland zu rekrutieren
Anteile an Unternehmen, die nicht aus dem Ausland rekrutieren



Anmerkungen: Anteile der Unternehmen, die nicht aus dem Ausland rekrutieren, mit Gründen, dies nicht zu tun. Die Auswertungen basieren auf Angaben von Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2020-2022 für das Jahr 2023.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel

7 Anhang: Datengrundlage und generelle Interpretationshinweise

Das IAB/ZEW Gründungspanel hat zum Ziel Unternehmensgründungen kontinuierlich, über einen Zeitraum von mehreren Jahren, zu beobachten. Mittels computergestützter Telefonbefragungen (computer-assisted telephone interviews, CATI) oder eines Fragebogens, der online ausgefüllt werden kann, werden jährlich fast 6.500 Gründungen befragt. Bis 2022 wurde die Befragung ausschließlich durch Computergestützte Telefoninterviews vollzogen. Die durchschnittliche Länge eines Interviews lag bei ca. 25 Minuten. Seit 2023 haben die Unternehmen auch die Möglichkeit stattdessen eine Online-Version des Fragebogens auszufüllen. Gut ein Fünftel der befragten Unternehmen entschieden sich für die Online-Variante.

Ziehungsgrundlage für das IAB/ZEW Gründungspanels sind Unternehmen aus dem am ZEW gepflegten Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das seinerseits auf der Gesamtheit der von der Kreditauskunftei Creditreform erfassten Unternehmensgründungen beruht. Von Creditreform erfasst (und somit im IAB/ZEW Gründungspanel befragt) werden so genannte „wirtschaftsaktiven“ Unternehmensgründungen, also solche, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise, z. B. durch intensive Kundenbeziehungen, aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind.¹⁵

Die Bruttostichprobe des IAB/ZEW Gründungspanels (d. h. die Gesamtheit aller kontaktierten Unternehmen) umfasst zwei Gruppen von Unternehmen:

- Unternehmen, die schon mindestens einmal an der Befragung zum IAB/ZEW Gründungspanel teilgenommen haben und nicht älter als 7 Jahre alt sind oder zwei Mal in Folge die Teilnahme verweigert haben.¹⁶
- Maximal drei Jahre alte Gründungen, die neu in die Befragung gezogen werden.

Das IAB/ZEW Gründungspanel umfasst junge Unternehmen aus fast allen Wirtschaftszweigen (vgl. Tabelle 7-1). Diese Wirtschaftszweige werden zu elf unterschiedlichen Branchengruppen zusammengefasst und umfassen Hightech- und Nicht-Hightech-Branchen¹⁷. Um über eine ausreichend große Anzahl Beobachtungen von Unternehmen aus Hightech-Branchen zu verfügen und robuste statistische Analysen für diese, aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive sehr wichtige, Gruppe junger Unternehmen durchführen zu können, werden Unternehmen aus Hightech-Branchen bei der Stichprobenziehung des IAB/ZEW-Gründungspanels überproportional stark berücksichtigt.

¹⁵ Kleinstgründungen oder Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund zu geringer Wirtschaftsaktivität untererfasst. Übernahmen von bestehenden Unternehmen werden nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da ausschließlich auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird.

¹⁶ In diesem Dokument werden Angaben aus der Befragung zum IAB/ZEW Gründungspanel auf die Grundgesamtheit bis zu vier Jahre alter Unternehmen in Deutschland hochgerechnet. Für die älteren Gründungen, die im Rahmen des IAB/ZEW Gründungspanels auch befragt werden, reichen die Fallzahlen aufgrund der Panelmortalität nicht aus, um robuste Hochrechnungen durchführen zu können.

¹⁷ Die elf Branchengruppen des IAB/ZEW-Gründungspanels sind (1) Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe, (2) hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe, (3) technologieintensive Dienstleistungen (außer Software), (4) Software, (5) nicht technologieintensives Verarbeitendes Gewerbe, (6) wissensintensive Dienstleistungen, (7) unternehmensnahe Dienstleistungen, (8) kreative konsumnahe Dienstleistungen, (9) sonstige konsumnahe Dienstleistungen, (10) Bau- und Ausbaugewerbe, (11) Handel (ohne Handelsvermittlung). Die Branchengruppen (1) und (2) werden zum forschungsintensiven Verarbeitenden Gewerbe aggregiert. Die Branchengruppen (3) und (4) werden zu technologieintensiven Dienstleistungen aggregiert. Die Branchen (1) – (4) werden als „Hightech“-Sektor bezeichnet.

Durch die Befragung einer Zusatzstichprobe wird seit dem Jahr 2019 zusätzlich die Anzahl an Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen erhöht, so dass für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen getrennte und vergleichende Analysen möglich sind.

Seit 2015 wird außerdem eine Zusatzstichprobe für Baden-Württemberg im Auftrag der L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg, gezogen. Dadurch ist neben einem Vergleich von Gründungen für Gesamtdeutschland auch ein Vergleich mit Gründungen in Baden-Württemberg möglich und wird in diesem Bericht dargestellt.

Soweit nicht anderweitig kenntlich gemacht zeigen alle Auswertungen in diesem Bericht gewichtete Mittelwerte junger Unternehmen der Gründungskohorten 2020-2022 für das Jahr 2023. Die Gewichtung dient dazu den beschriebenen überproportionalen Anteil von Unternehmen in einigen Branchen und Regionen auszugleichen und somit Rückschlüsse auf die Population junger Unternehmen ziehen zu können. In den Auswertungen werden Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen mit Unternehmen aus Baden-Württemberg und Gesamtdeutschland verglichen.

Tabelle 7-1: Branchenabgrenzung des IAB/ZEW Gründungspanels

Branchenbezeichnung	WZ 2008-Code
Hightech-Branchen	
Forschungsintensives Verarbeitendes Gewerbe	
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	20.2, 21.1, 21.2, 24.46, 25.4., 26.11, 26.2., 26.3., 26.4., 26.51, 26.6., 30.3., 30.4., 32.5.
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	20.13, 20.14, 20.16, 20.17, 20.41, 20.51, 20.53, 20.59, 22.11, 22.19, 23.19, 26.7, 27.1, 27.2, 27.4, 27.9, 28.1, 28.23, 28.24, 28.29, 28.3, 28.41, 28.49, 28.92–96, 28.99, 29.1, 29.3, 30.2
Technologieintensive Dienstleister	61.1–3, 62, 63.1, 71.1–2, 72.1
Nicht-Hightech-Branchen	
Nicht-technologieintensives Verarbeitendes Gewerbe	10–33 (ohne STW und HTW)
Nicht-technologieintensive Dienstleistungen	
Wissensintensive Dienstleister	69, 70.2, 72.2, 73.1–2
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	49.2, 49.5, 50.2, 50.4, 51.2, 52, 53, 61.9, 63.9, 64, 74.1, 74.3–9, 77.1, 77.3–4, 78, 80–82,
Kreative konsumnahe Dienstleister	58–60, 74.2, 85.5–6, 90–91, 93.21, 95.1, 95.21
Sonstige konsumnahe Dienstleister	49.1, 49.3, 49.4, 50.1, 50.3, 51.1, 55, 56, 65, 66, 68, 77.2, 79, 92, 93 (ohne 93.21), 95 (ohne 95.1 und 95.21), 96
Handel (ohne Handelsvermittlung)	45–47 (ohne 46.1)
Bau- und Ausbaugewerbe	41–43

Anmerkung: Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel, Legler, H. und R. Frietsch (2006), Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft – forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ISI-Listen 2006), Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, Karlsruhe, Hannover.