

Vom Existenzgründer zum Start-up: Versuch einer Annäherung an Homonyme und Synonyme

1. Einleitung

Der Begriff „Start-up“ hat viele Facetten. Zum einen wird er als Synonym für neue, eigenständige Unternehmen verwendet (Kollmann 2022, S.21 und S.29) und meint damit „jede Form der Unternehmensgründung“. (Kollmann, Kuckertz, Stockmann 2021, S.370). Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz verwendet in seinem Informationsangebot die Begriffe „Start-up“ und „Existenzgründung“ in einem Atemzug, während im KfW-Gründungsmonitor durchgängig von Existenzgründungen die Rede ist (Mezger 2022a). Dieser bildet jährlich das gesamte Gründungsgeschehen in Deutschland ab. Den Start-ups ist ein eigener Bericht gewidmet, der zahlenmäßig eine Teilmenge des gesamten Gründungsgeschehens darstellt (Mezger 2022b).

So sehen wir die sehr offene Verwendung des Begriffs Start-up fast schon als „hippes“ Synonym für (Unternehmens-)Gründungen. Da mutiert der Anbieter von Zimtschnecken zum Start-up und ein Tischkicker macht die Personalberatung scheinbar zum Start-up, worüber Silicon-Valley-Veteranen die Nase rümpfen würden.

Neben dieser breiten, oft umgangssprachlichen Sichtweise gibt es auf der anderen Seite aber auch eine deutlich dezidiere Sichtweise mit klaren, wenn auch nicht immer operationalisierbaren Kriterien. Der Bundesverband Deutsche Startups definierte Startups bereits 2014 in Anlehnung an Blank und Dorf als Unternehmen, die jünger als 10 Jahre sind, eine hochinnovative Technologie und/oder ein hochinnovatives Geschäftsmodell aufweisen und ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum planen (Ripsas und Tröger 2014 S. 11). Der vom Verband herausgegebene Deutsche Startup Monitor 2023 bleibt dieser Definition treu. Betont wird nun, dass bewusst kein Branchen- oder Technologiefokus gesetzt wird und sowohl Produkte als auch Dienstleistungen als innovativ gelten können (Kollmann et al. 2023. S.5 und S.12).

Es gibt also zwei unterschiedliche Sichtweisen auf den Start-up-Begriff. Diese Trennlinie zeigt sich nicht nur in der Praxis und in der Presse, sondern durchzieht zum Teil dieselben Ministerien, Verbände und auch die Wissenschaft.

In diesem Beitrag soll anhand konkreter Kriterien aufgezeigt werden, welche Arten von Gründungen als echte Start-ups, klassische Unternehmensgründungen und Existenzgründungen einzuordnen sind und welche möglichen Konsequenzen sich daraus ergeben können. Zur Schreibweise „Start up, Startup oder Start-up“ ist anzumerken, dass alle Varianten vorkommen und korrekt sind. Laut Google Ngram Viewer liegen die Begriffe „Startup“ und „Neugründung“ in der Verwendung mittlerweile gleichauf. „Start up“ ist deutlich seltener zu finden, zumal es seinen Ursprung als Verb hat. Im Folgenden wird der im Deutschen gebräuchlichere Begriff „Start-up“ verwendet, es sei denn, es werden konkrete Buchtitel oder Studien zitiert.

2. Evolution des Begriffs

Für die breite Öffentlichkeit ist die Verwendung des Begriffs „Start-up“ im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen auch im englischsprachigen Raum relativ neu. Das englischsprachige „Concise Oxford Dictionary“ vermerkt noch 1990 für den Begriff „to start up“ die Synonyme „arise, occur“, d.h. etwas Neues entsteht (Oxford Press 1990 S.1190). Ein Bezug zu Unternehmensgründungen wird nicht hergestellt.

Eine etymologische Recherche zeigt, dass der konkretere Begriff „Business Startup“ erstmals 1966 in der New York Times verwendet wurde (Oxford English Dictionary). Zu dieser Zeit begann Venture Capital (VC) eine Rolle bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen zu spielen. Diese Entwicklung stand in engem Zusammenhang mit dem Aufkommen technologischer Innovationen und

dem steigenden Bedarf an Kapital für junge, wachstumsstarke Unternehmen. So wurde Intel im Jahr 1968 von ehemaligen Mitarbeitern von Fairchild Semiconductor mit einer für damalige Verhältnisse sehr hohen Venture Capital Investition gegründet (Isaacson 2018 S.12). Ab dieser Zeit und verstärkt in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre verbreitete sich die Verwendung des Begriffs „Start-up“. Dies fällt mit dem Wachstum des Silicon Valley als Ökosystem für Technologie-Start-ups zusammen. Mit Microsoft, Apple, Atari und anderen damals jungen Unternehmen entstanden unter anderem Personal Computer (PC), Softwarelösungen wie Tabellenkalkulationen und Spielkonsolen (Isaacson 2014 S.263ff). Unternehmen wie Oracle, Sun Microsystems und Cisco trugen mit Datenbanken, Workstations und Netzwerklösungen zur Digitalisierung von Unternehmen in vielen Branchen bei (O'Mara 2019 S.144ff). Diese erste Gründungswelle hielt bis weit in die 1980er Jahre an.

Die Freigabe des Internets für kommerzielle Zwecke im Jahr 1993 markiert den Beginn der nächsten Start-up-Welle. In dieser Zeit wurde der Begriff „Start-up“ auch in Deutschland bekannt und populär. Dies hing auch mit dem Neuen Markt, einem Segment der Frankfurter Wertpapierbörse, zusammen. Dieser wurde 1997 als Plattform für innovative und wachstumsstarke Unternehmen, insbesondere aus dem Technologie- und Internetsektor, ins Leben gerufen. Rasant steigende Kurse der jungen Unternehmen zogen zahlreiche Anleger, aber auch Spekulanten an.

Diese Zeit war geprägt vom extremen Optimismus der „New Economy“. Unternehmen, die noch nie Gewinne und teilweise noch nie Umsätze erzielt hatten, gingen mit hohen Bewertungen an die Börse. Die Blase platzte Anfang der 2000er Jahre, als deutlich wurde, dass viele Geschäftsmodelle nicht tragfähig waren und gleichzeitig die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schwieriger wurden. Die Folge war ein massiver Vertrauensverlust der Investoren, ein dramatischer Einbruch der Bewertungen, das Ausbleiben von Anschlussfinanzierungen und der Zusammenbruch vieler, aber nicht aller Start-ups. Der Neue Markt, einst Hoffnungsträger der deutschen Wirtschaft, wurde 2003 geschlossen. In den USA spricht man von der Dot.com-Blase.

Nach dem Platzen der Dot.com-Blase erfuhr der Begriff Start-up eine langsame Rehabilitierung im Zusammenhang mit dem Aufkommen des Web 2.0. Eine neue Generation von Start-ups zeichnete sich durch einen stärkeren Fokus auf Nutzerinteraktion, soziale Netzwerke und die Schaffung von Plattformen aus, die es Nutzern ermöglichten, Inhalte zu erstellen, zu teilen und miteinander zu interagieren. Unternehmen wie Facebook, LinkedIn und YouTube, die in dieser Zeit gegründet wurden, veränderten die Art und Weise, wie Menschen über das Internet kommunizieren und Informationen austauschen. Selbst die Auswirkungen der Finanzkrise von 2008 waren überschaubar, da diese Start-ups über funktionierende Geschäftsmodelle mit hohen Nutzerzahlen verfügten.

Ab 2010 wurde der Begriff „Lean Startup“ durch das gleichnamige Buch von Eric Ries geprägt (Ries 2011). Bei diesem datengetriebenen Ansatz stehen Agilität und Flexibilität im Vordergrund. Viele der Konzepte und Methoden wurden im Startup Owner's Manual von Steve Blank und Bob Dorf ausführlich beschrieben (Blank und Dorf 2012). Statt auf lange Planungsphasen und hohe Investitionen setzt das Lean-Startup-Modell auf das Testen von Hypothesen anhand von Minimum Viable Products (MVPs), schnelle Iterationen und das Lernen aus Daten und Feedback. „Fail fast, fail early, fail often“ ist zum Mantra geworden. Damit war nicht das Scheitern des Start-ups gemeint, sondern Iterationen („Pivots“) im Geschäftsmodell. Start-ups wurden nun als Projekte mit Experimenten betrachtet, die jeweils eine Quantifizierung des Fortschritts ermöglichten. Dieser Ansatz ermöglichte es den Start-ups, Produkte frühzeitig auf den Markt zu bringen und kontinuierlich zu verbessern. Einer der bekanntesten Acceleratoren im Silicon Valley, Y-Combinator, setzte diese Ideen bereits 2005 um (Stross 2013). So erhielt Y-Combinator für nur 20.000 US-Dollar 6% der Anteile an AirBnB, unterstützte das Team aber umfassend bei der Unternehmensentwicklung während des dreimonatigen Programms und darüber hinaus. Twitch, DoorDash und Dropbox sind weitere bekannte Absolventen dieser Start-up-Schule.

Beide Entwicklungen - der Lean-Startup-Ansatz und das Web 2.0 - haben die Gründung und das Wachstum von Unternehmen einfacher und kostengünstiger gemacht. Cloud Computing, Open Source Software und andere technologische Fortschritte haben den Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung reduziert. Hinzu kamen eine stärkere globale Vernetzung und der Zugang zu Märkten, die eine schnellere Skalierung ermöglichten, aber auch erforderten. Start-ups aus aller Welt konnten nun mit überschaubaren Mitteln weltweit Nutzer erreichen. Dies führte zu einer neuen

Innovationswelle, in der Start-ups nun eine zentrale Rolle bei der Entwicklung neuer Technologien und Geschäftsmodelle spielten.

Der Google Books Ngram Viewer ist eine Online-Suchmaschine, die die Häufigkeit von Suchbegriffen (hier „Startup“) anhand einer jährlichen Zählung in gedruckten Quellen darstellt.

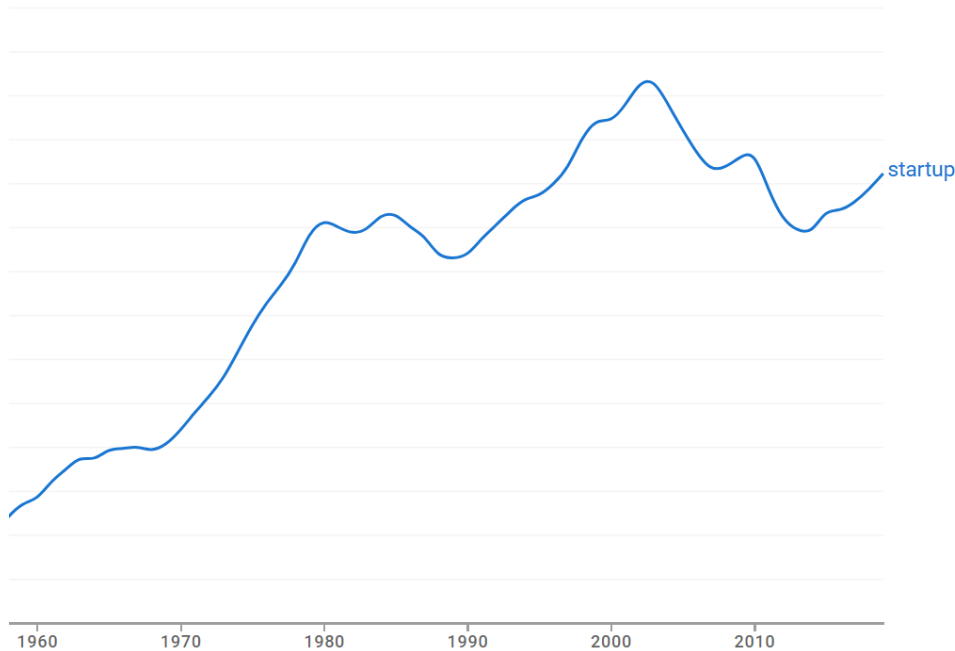


Abbildung: Häufigkeit des Begriffs Startup in gedruckten Quellen

Etablierte Unternehmen adaptieren zunehmend Methoden von Start-ups, um mehr Innovation und Agilität in ihre Strukturen zu bringen. Eric Ries beschreibt in seinem Buch "The Startup Way", wie große Organisationen Techniken aus der Start-up-Welt nutzen können, um schneller auf Marktveränderungen zu reagieren und Innovationen voranzutreiben. Viele große Unternehmen haben Innovationsplattformen eingerichtet, die ähnlich wie interne Start-ups funktionieren.

Darüber hinaus bieten Dienstleister wie Plug & Play Unternehmen Zugang zu Start-ups und deren Innovationsmethoden, Denkweisen und Technologien. Sie bieten nicht nur Beratung und Unterstützung bei der Einführung von Lean-Startup-Prinzipien, sondern auch die Möglichkeit, von einem umfangreichen Netzwerk aus Start-ups, Investoren und Experten zu profitieren. So wird es für etablierte Unternehmen möglich, von der Innovationskraft und Flexibilität eines Start-ups zu profitieren, ohne bestehende Strukturen und Prozesse komplett umkrepeln zu müssen (Blank 2013).

3. Start-ups – Versuch einer Begriffsklärung

Im Folgenden erfolgt eine Klärung des Begriffs Start-up. Dabei wird bewusst auf die Aspekte eingegangen, welche ein Start-up im engeren Sinne definieren, und somit das, was auch im Silicon Valley als Start-up bezeichnet werden würde. Basis sind die in der Einführung erwähnten Merkmale basierend auf dem "Deutschen Startup Monitor" (Kollmann et al 2023 S.6 und S.12):

- Alter: Start-ups sind Unternehmen, die jünger als zehn Jahre sind.
- Wachstumsorientierung und Skalierbarkeit: Sie haben ein geplantes Wachstum, sei es in Bezug auf Mitarbeiterzahlen und/oder Umsatz.
- Innovation: Start-ups sind oft (hoch) innovativ in ihren Produkten, Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und/oder Technologien.

Der "KfW-Start-up-Report 2022" definiert Start-ups ähnlich als

- junge gewerbliche Unternehmen,
- die vor höchstens fünf Jahren gegründet wurden,
- von Gründerinnen und Gründern im Vollerwerb geführt werden,
- ein Gründungsteam und/oder Beschäftigte haben und
- innovations- und/oder wachstumsorientiert sind.

Dazu gehört die Durchführung von Forschung und Entwicklung für technologische Innovationen oder das Angebot einer zumindest deutschlandweiten Marktneuheit. Start-ups zeichnen sich durch einen hohen Bedarf an Kapital und/oder Wachstum, mit häufiger Nutzung von Venture Capital, digitale Angebote, internetbasierte Geschäftsmodelle und internationale Zielmärkten aus (Mezger 2022b, S.2). Das Wort „innovativ“ fällt in beiden Betrachtungen mehrfach, „disruptiv“ aber nicht, wie auch das folgende Beispiel aus dem Silicon Valley zeigt.

Der genannte Start-up-Accelerator, Y-Combinator, definiert Start-ups wie folgt (Y-Combinator 2024):

- kleine, in der Frühphase befindliche Unternehmen,
- welche sehr schnell wachsen können und
- sich auf die Entwicklung marktfähiger Produkte konzentrieren beginnend mit einem Minimum Viable Product (MVP),
- mit denen sie ihr Geschäfts- und vor allem das Erlösmodell frühzeitig validieren.

Für schnelles Wachstum steht eine Steigerung des Umsatzes um den Faktor 50 bis 100 pro Jahr. Auch größere Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitenden können noch als Start-up gelten, sofern sie ein signifikantes Wachstum im Bereich des Faktors 10 bis 20 pro Jahr aufweisen. Dabei gilt: trotz der Umsätze sind Verluste möglich und machen weitere Finanzierungen zum Wachsen notwendig. Ein Beispiel sei das von Y-Combinator unterstützte Start-up AirBnB, welches 2008 gegründet wurde und 2022 zum ersten Mal ein Geschäftsjahr mit einem Gewinn abschloss.

Hier schließt sich auch der Kreis zum im vorigen Kapitel erwähnten Lean-Startup-Ansatz. Y-Combinator erwähnt in ihrer Definition auch Phasenmodelle bei Start-ups, die verschiedene Entwicklungsstufen eines Unternehmens von der Gründung bis zur Reife abbilden. In Ergänzung dazu definiert das Buch "The Startup Owner's Manual" von Steve Blank und Bob Dorf ein Start-up „als temporäre Organisation, die auf der Suche nach einem wiederholbaren und skalierbaren Geschäftsmodell ist“ (Blank et al 2014). Wenn dieses gefunden ist, dann wird daraus ein Scale-up mit dem Ziel Kunden zu gewinnen und das Unternehmen aufzubauen. So wird im Lean-Startup-Konzept von den folgenden vier Phasen gesprochen:

- (1) Customer Discovery,
- (2) Customer Validation,
- (3) Customer Creation und
- (4) Company Building

Solche Phasen eines Start-ups beschreiben Entwicklungsstufen, die von der Gründung bis zu einem möglichen Exit durchlaufen werden. Jede Phase ist durch spezifische Herausforderungen, Ziele bzw. Meilensteine und Finanzierungsbedürfnisse gekennzeichnet. Beispiele sind ein Product-Market-Fit für Phase (2) Customer Validation oder „Traction“, d.h. Umsätze, für die Phase (3) Customer Creation.

Empirisch wurden solche Phasen 2012 im ersten Startup Genome Report mit den Daten von über 3200 Start-ups nachgewiesen. Hier werden die Phasen Discovery, Validation, Efficiency und Scale beschrieben, was weitgehend mit dem Lean-Startup-Ansatz korreliert (Marmer et al 2011).

Der Deutsche Startup Monitor betrachtet den jeweiligen Fokus der Aktivitäten der Start-ups:

- Seed-Stage (Konzeptentwicklung ohne Umsätze),

- Start-up-Stage (erstes marktreifes Angebot mit Umsätzen),
- Growth-Stage mit starkem Umsatz- oder Nutzerwachstum
- sowie die Later-Stage als etablierter Marktteilnehmer (Kollmann et al S.14).

Eng damit verbunden ist die Sichtweise der Finanzierung (vgl. Achleitner und Braun 2018 S.324ff):

- Eine Ideation/Pre-Seed-Phase für die Ideenfindung und Konzeptentwicklung mit einer Finanzierung aus eigenen Mitteln, von Familie und Freunden oder Stipendien wie „Exist“.
- Die Seed-Phase für die Entwicklung des Prototyps mit (Business)Angel-Investoren, Crowdfunding oder Seed-Venture-Capital-Fonds.
- Die Start-up-Phase mit dem Markteintritt. Diese Finanzierung kann noch (Super-)Angels oder auch erste Venture-Capital-Investitionen (dann Serie A) umfassen. Institutionelle Player wie der High-Tech-Gründerfonds spielen auch hier in Deutschland eine Rolle.
- Die Wachstums-/Expansions-Phase (Scale-Up), welche – solange die Cash-flows nicht ausreichen – weitere (dann Serie B, C, ...) Venture-Capital-Runden erfordert.
- Ergänzt wird hier eine Reife-/Exit-Phase, welche den Investoren die Möglichkeit des Verkaufs der Anteile über einen Börsengang, Verkauf oder Fusion gibt.

Diese phasenweise Finanzierung ist ein Merkmal echter Start-ups im Gegensatz zu Unternehmensgründungen. Das Startkapital reicht nicht aus, um sich am Markt zu etablieren. Aus dieser Sicht ist ein Start-up ein Projekt mit einem anfänglich hohen Risiko, das mit jedem Schritt der Validierung abnimmt. Die erforderlichen Investitionen steigen umgekehrt proportional zum Risiko. Während eine typische Anschubfinanzierung fünf- bis sechsstellige Beträge umfasst, sehen wir mittlerweile auch in Deutschland bei A- und B-Runden sieben- bzw. achtschellige Euro- bzw. Dollarbeträge.

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf geht in seinem Beschluss vom 20.07.2021 (Az. 12 W 7/21) auf die Besonderheiten von Start-ups ein. Es berücksichtigt die besonderen Bedingungen und Herausforderungen von Start-ups in der Finanzierungsphase. Das Gericht stellt klar, dass die vom Bundesgerichtshof aufgestellten Grundsätze für eine positive Fortbestehensprognose bei Start-ups nicht uneingeschränkt anwendbar sind. Dies bedeutet, dass bei Start-ups eine erleichterte Beurteilung der Fortbestehensprognose erfolgen kann, da diese Unternehmen in ihrer frühen Phase häufig auf externe Finanzierungsmittel angewiesen sind.

Der Bedarf an externen Investitionen zu mehreren Zeitpunkten - in der Regel in Form von Eigenkapital - führt schließlich zu zwei weiteren Merkmalen von Start-ups: Diese müssen Beteiligungen zulassen. Investoren erwarten in der Regel stimmberechtigte Anteile, die sie am Gewinn und am Verkauf des Unternehmens beteiligen. Zudem erfordert dieses Konstrukt eine Exit-Perspektive (Kollmann et al 2023 S.39). Die typische Laufzeit eines Venture Capital Fonds beträgt 10 Jahre und mehr. Diese Laufzeit ermöglicht es dem Fonds, in verschiedene Start-ups zu investieren und deren Wachstum und Reifung über einen angemessenen Zeitraum zu begleiten, bevor eine Exit-Strategie umgesetzt wird. Die typische Investitionsdauer eines Wagniskapitalfonds in ein einzelnes Start-up-Unternehmen variiert, liegt aber in der Regel zwischen fünf und sieben Jahren. Dieser Zeitraum ermöglicht es dem Start-up-Unternehmen zu wachsen und sich zu entwickeln, während der VC-Fonds seine Investition strategisch steuert und schließlich einen Ausstieg anstrebt, häufig durch Verkauf, Börsengang oder eine andere Form der Liquidation. Das Buch "Secrets of Sand Hill Road" beschreibt viele dieser Mechanismen (Kupor 2019).

Fazit: Start-ups sind junge Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Sie sind innovativ und teilweise disruptiv in Bezug auf Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsmodelle und/oder Technologien. In der Frühphase liegt der Fokus auf der Entwicklung von MVPs und der Suche und Validierung von skalierbaren Geschäftsmodellen. Sie zeichnen sich durch einen Kapitalbedarf aus, der Kapitalgeber außerhalb des Kreises der Gründer erfordert. Dieses externe Kapital wird in der Regel in Form einer Beteiligung am Unternehmen eingebracht. Kapitalgeber sind Business Angels und Venture

Capital Fonds, die oft in mehreren Finanzierungsrunden mit entsprechenden Bewertungen investieren (Kollmann 2022 S.116). Diese Form der Finanzierung erfordert auch das Potenzial und die Phantasie für einen Exit.

4. Weitere Begriffe

Deutlich älter als die Frage, was ein Start-up ist, ist die Diskussion über die Definitionen einer Existenzgründung und Unternehmensgründung und deren Abgrenzung voneinander (Szyperski und Nathusius 1999 S.27f sowie Kollmann et al 2023 S.12). Lange stand der Begriff „Existenzgründung“ sogar für die akademische Disziplin, bevor sich der Begriff „Entrepreneurship“ durchsetzte.

Bei einer Unternehmensgründung entsteht eine neue Wirtschaftseinheit durch einen oder mehrere selbstständige Unternehmer, welche regelmäßig Mitarbeiter einstellen. Der Gründer muss ein eigenständiges Unternehmenskonzept und eine rechtliche Einheit von Grund auf erstellen, welche dann losgelöst von seiner Person agieren kann. Dies wird als „echte Unternehmensgründung“ bezeichnet und ist durch einen selbstständigen und originären Charakter gekennzeichnet. Die Unternehmensgründung ist nicht branchenspezifisch.

Der Schwerpunkt Existenzgründung liegt hier auf der beruflichen Veränderung eines Individuums mit einer beruflichen Selbstständigkeit. Dies kann auch die Übernahme eines Betriebs sein, aber im Mittelpunkt stehen die Personen. Sie sind unternehmerisch tätig, erbringen aber in erster Linie ihre Dienstleistungen. Landwirtschaft, freie Berufe, Handwerk und einfache Dienstleistungen sind hier stark vertreten. Der "KfW-Gründungsmonitor 2022" charakterisiert Existenzgründungen als Unternehmen, die in der Regel von Einzelpersonen oder kleinen Teams ins Leben gerufen werden. Diese Gründungen sind oft durch persönliche Motivation, die Realisierung einer Geschäftsidee und den Wunsch nach Selbstständigkeit geprägt. Sie erfolgen sowohl in Vollzeit als auch in Teilzeit. Heute überwiegen Chancengründungen zur Wahrnehmung einer Geschäftsgelegenheit. Notgründungen (im Jahr 2022 nur noch 18%) sind oft eine Reaktion auf eine schlechte Beschäftigungssituation.

Ein erheblicher Teil der Gründungen erfolgt durch Einzelpersonen oder kleine Teams, die eine berufliche Selbstständigkeit im Sinne einer Existenz gründen. Damit einher geht, dass die Mehrzahl der Gründungen aus eigenen Mitteln oder mit geringerem Fremdkapital finanziert wird. Dies dürfte - je nach Interpretation der Zahlen des deutschen Gründungsmonitors - 80 % des Gründungsgeschehens ausmachen.

Externes Kapital über 25.000 Euro wird nur in einer Minderheit der Fälle benötigt. Dazu passt, dass 2021 nur 21% der Gründungen auch Mitarbeiter einstellen. Dies dürften also wichtige Kriterien für Unternehmensgründungen sein, die auch Start-ups einschließen.

Generell ist anzumerken, dass sich die Bedeutung des Gründungsbegriffs gewandelt hat. Ein Grund dafür sind die Arbeitsmarktreformen der frühen 2000er Jahre, die von 2003 bis 2006 Existenzgründungszuschüsse für Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Rahmen der sogenannten Ich-AGs vorsahen. Sowohl für die Arbeitsagenturen und Finanzämter als auch in der Förderlogik der KfW sind Existenzgründer natürliche Personen (BMWK 2024). Last but not least stellt § 513 BGB den „Existenzgründer“ als Kreditnehmer faktisch dem Verbraucher (und nicht dem Unternehmer) gleich.

Abschließend soll noch auf einige Begriffe eingegangen werden, die in der Start-up-Welt immer wieder auftauchen. Im Silicon Valley wird jemand, der ein Unternehmen gründet und dauerhaft führt, fast despektierlich als „Lifestyle-Entrepreneur“ bezeichnet. Diese verzichten darauf, ein skalierbares Unternehmen aufzubauen und gestalten es so, dass es ihre Lebensziele und persönlichen Interessen unterstützt und finanziert. Dies bedeutet den Verzicht auf externe Investitionen. Statt eines schnellen Exits mit hoher Bewertung werden Profitabilität und positive Cashflows angestrebt. Die Zahlen des deutschen Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass dies bei über 80% der Unternehmensgründungen der Fall ist. Dies deckt sich mit einer Befragung von 107 erfolgreichen Unternehmensgründungen in der Region Stuttgart. Es zeigt sich, dass nur 25% der Gründungen eine echte Skalierung als Ziel haben und 76% auf Beteiligungen Dritter verzichten (Högsdal, Kühnle, Bohne 2014 S.9).

- Im „Start-up-Zoo“ würde man solche Gründungen als „Kühe“ bezeichnen, und damit soll die Begriffsbetrachtung abgeschlossen sein (Kollmann 2022 S.166ff):
- Cows (Kühe) sind Unternehmensgründungen, welche stetige und zuverlässige Umsätze und Cash-flows generieren und das Rückgrat einer mittelständig geprägten Wirtschaft sind bzw. in einer Studie als "Neuer Deutscher Mittelstand" bezeichnet werden (Dörner et al 2021 S.5).
- Unicorns (Einhörner) repräsentieren Start-ups mit einer Bewertung von über 1 Milliarde US-Dollar bzw. Euro. Sie sind selten und symbolisieren außergewöhnlichen Erfolg. Sie benötigen starkes, meist exponentielles Wachstum mit ausreichend großen potentiellen Marktsegmenten (> 100 Mio Euro) und Geschäftsmodelle, welche eine entsprechende Profitabilität erlauben.
- Horses (Pferde) stehen für solide, zuverlässige Start-ups mit stetigem und nachhaltigem Wachstum, die solide Geschäftsmodelle verfolgen, ohne unbedingt die hohe Bewertung der Einhörner anzustreben.
- Zebras stehen im Gegensatz zu Einhörnern für Impact. Das Ziel ist Nachhaltigkeit im sozialen und/oder ökologischen Sinne mit einer langfristigen Stabilität und Profitabilität.

5. Bedeutung und Erfolgsaussichten von Start-ups

Start-ups wird eine wichtige Rolle für Regionen und ganze Volkswirtschaften zugeschrieben. Sie sind häufig die Quelle von Innovationen und neuen Technologien, treiben den wirtschaftlichen Wandel voran und können neue Industrien begründen. Start-ups schaffen Arbeitsplätze, fördern den Wettbewerb und tragen zur Diversifizierung der Wirtschaft bei. Start-ups ziehen Investitionen an und können so die lokale Wirtschaft stärken. Darüber hinaus tragen sie zur Schaffung eines unternehmerischen Ökosystems bei, das weitere Innovationen und Unternehmensgründungen fördert. Eine Studie der Universität Stanford zeigt, dass in ihrem Umfeld fast 40.000 Unternehmen mit mehr als 5 Millionen Arbeitsplätzen entstanden sind (Eesley und Miller 2018). Eine Studie der OECD zeigt, dass Unternehmen im Durchschnitt in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens Arbeitsplätze schaffen und damit die Hälfte aller neuen Arbeitsplätze generieren (Calvino, Criscuolo, Menon 2015). Eine weitere Studie aus dem Jahr 2021 bescheinigt Deutschland ein Potenzial von 41.000 Start-ups bis 2030 mit 1,4 Millionen neuen Arbeitsplätzen und einer Marktkapitalisierung von 2.300 Milliarden Euro (vgl. Dörner et al 2021).

Die Zahlen zum Gründungsgeschehen bedürfen einer differenzierten Betrachtung. Der KfW-Gründungsmonitor spricht von 607.000 „Existenzgründungen“, davon allerdings 371.000 im Nebenerwerb mit überschaubaren Beschäftigungseffekten. Nur etwa jede fünfte Gründung stellt Mitarbeiter ein, nur 15 % können als innovativ bezeichnet werden und 11 % erhalten externes Kapital. Der KfW-Start-up-Report, der die Datenbasis teilweise teilt, kommt so auf 61.000 Start-ups, die aber nach dem Verständnis dieses Beitrags eben klassische Unternehmensgründungen in Abgrenzung zu Existenzgründungen sind. Davon wollen nur 13% der Unternehmen mit VC wachsen. Somit käme man auf 7.600 potenzielle Start-ups für Deutschland im Jahr 2022. Die Datenbank „startupdetector“ weist für das Jahr 2022 2.619 und für das Jahr 2023 2.489 konkrete Start-ups aus (Statista 2023a, 2023b und Bräutigam et al 2024). Tendenziell dürfte die Methodik des KfW-Gründungsmonitors die Anzahl der Gründungen überschätzen und die Datenbank „startupdetector“ die Anzahl der Gründungen unterschätzen. Daher ist für Deutschland von einer mittleren vierstelligen Zahl an Start-ups pro Jahr auszugehen.

Als Anlageform sind Start-ups umstritten und Venture Capital Fonds noch umstrittener. Ein großer Exit kann die Rendite eines ganzen Fonds retten und oft sind die Strukturen so, dass die Investoren nur teilweise am Erfolg beteiligt werden. Eine Betrachtung würde hier den Rahmen sprengen. Hinzu kommt, dass gerade in den frühen Phasen, in denen die Renditen am höchsten sind, die öffentliche Förderung mit Business Angels und anderen Seed-Investoren konkurriert. Dennoch: Investitionen in Start-ups sind für den einzelnen Investor risikoreich, können aber unter Renditegesichtspunkten interessant sein, und so finden sich neben VC-Gesellschaften auch private Business Angels, Unternehmen und Acceleratoren/Inkubatoren als Geber von Beteiligungskapital (Kollmann et al 2023 S.35).

Sehr umstritten sind die Erfolgsaussichten von Start-ups. Oft wird die Zahl genannt, dass 90% aller Start-ups scheitern. Auch Y-Combinator nennt diese Zahl, ergänzt aber direkt, dass 50% aller von Y-Combinator geförderten Start-ups erfolgreich sind (Y-Combinator 2024).

Eine differenziertere Betrachtung des Gründungsgeschehens zeigt, dass zwar nach 5 Jahren nur noch etwa die Hälfte der klassischen Existenzgründungen aktiv ist, aber über 80% der Gründungen mit einem Kapitaleinsatz von mindestens 25.000 Euro (Mezger 2022a S.10). Diese erfüllen eine Voraussetzung für die Gründung einer GmbH und entsprechen damit einer klassischen Unternehmensgründung. Andere Betrachtungen zeigen teilweise ein negatives und auch falsches Bild. In einer alternden Gesellschaft wird es statistisch mehr Gewerbeabmeldungen als -anmeldungen geben. Kohortenbetrachtungen suggerieren, dass Unternehmen, welche fusionieren oder aufgekauft werden und somit aus der Statistik verschwinden, gescheitert sind. Tatsache ist, dass nur etwa 1% der deutschen Unternehmen im Jahr 2022 Insolvenz anmelden mussten (Statisches Bundesamt 2023).

Auch für echte Start-ups stellen sich die Zahlen differenzierter dar. Eisenmann erklärt in seinem Buch „Why Startups Fail“, dass die große Mehrheit der Start-ups scheitert (Eisenmann S.3). Im weiteren Verlauf der Betrachtungen und ergänzenden Materialien zeigt sich, dass immerhin 1/3 positive finanzielle Rückflüsse erwirtschaftet. Gescheitert sind – gerade im Falle der Betrachtungen des Lean Startup-Ansatzes – somit auch Projekte, welche nicht weiterverfolgt werden. Das deckt sich mit Zahlen von Shikar Gosh. 25-30% der VC-finanzierten Start-ups gehen tatsächlich insolvent. 30-40% der Projekte werden einfach eingestellt, d.h. erhalten keine weiteren Investitionen bzw. liquidieren selber, teilweise unter Rückgewährung von Kapital. Nur 5% der Start-ups erreichen die im Business Plan versprochenen Ziele. Diese müssen aufgrund der VC-Finanzierung entsprechend ambitioniert sein. Somit bleiben immer noch ein Drittel bis ein Viertel der Gründungen übrig, welche durchaus erfolgreiche Start-ups abgeben, aber eben kein Unicorn werden und dann beispielsweise von einem anderen Unternehmen akquiriert werden, übrigens der häufigere Fall des Exits (McDermott 2012).

Zu den Erfolgsaussichten für Start-ups gibt es sicherlich weiteren Forschungsbedarf. Es zeigt sich aber auch, dass klassische Gründungen weniger risikoreich sind als allgemein gedacht. Eine Studie der Kaufmann-Foundation zeigt, dass ein Jahr nach der Gründung immerhin 80% der Start-ups noch aktiv sind (Fairlie 2021 S.8). Start-ups sind zwar deutlich risikoreicher, aber die 90% „Failure“ gilt nur dann, wenn man sie an den versprochenen Zielen misst. Selbst im VC-Bereich erlebt mindestens ein Drittel als Unternehmen einen erfolgreichen Exit.

6. Checkliste: Start-up, Unternehmens- oder Existenzgründung

Die folgende Checkliste liefert Kriterien zum Erkennen, ob es sich bei der Gründung um ein Start-up im engeren Sinne handelt:

1. Unternehmensalter: Jünger als 10 Jahre, besser jünger als 5 Jahre.
2. Gründende: Geführt von einem Team aus Mitgründern mit komplementären Kompetenzen.
3. Innovationsgrad: Innovation in Technologie und/oder Geschäftsmodell, schützbares geistiges Eigentum (IP) mit einzigartiger, rechtlich schützbarer Technologien oder Konzepten.
4. Projektorientierte Vorgehensweise bei der Entwicklung des Unternehmens, z.B. Adaption des Lean-Startup-Ansatzes mit agilen Methoden, schnellen Iterationen und Meilensteinen.
5. Unternehmen befindet sich in einer dem Phasenmodell-Ansatz zuordenbaren Phase: (Seed, Growth, Scale-up). Sollte es bereits Steady-Stage o.ä. sein, dann handelt es sich um eine klassische Unternehmensgründung.
6. Wachstumsziel und Risikobereitschaft: Bereitschaft, Risiken für Wachstum und Innovation einzugehen und Potential für signifikantes (exponentielles) Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum.
7. Großer Zielmarkt mit internationalem Potenzial: Zielt auf einen Markt mit einem Potenzial von über 100 Millionen Euro für ein echtes Start-up bzw. über 10 Millionen Euro für ein „buyable“ Start-up.

8. Finanzierungsbedarf: Bedarf an externem (Beteiligungs)-Kapital, oft durch Venture Capital, Orientierung an Meilensteinen und Phasen.
9. Rechtsform: Ermöglicht Beteiligungen in Form von Eigenkapital.
10. Exit-Perspektive: Klare Strategie für potenziellen Ausstieg (z.B. Verkauf, Börsengang).

Wenn folgende Kriterien überwiegen, ist von einer Existenzgründung auszugehen:

1. Persönliche Selbstständigkeit: Hauptfokus auf der beruflichen Veränderung und Selbstständigkeit des Gründers.
2. Einzelunternehmertum: Häufig von einer Einzelperson oder einem kleinen Team gegründet.
3. Lokaler oder begrenzter Markt: Geschäftsaktivitäten meist auf lokale oder regionale Märkte ausgerichtet.
4. Eigenfinanzierung: Oft mit persönlichen Mitteln oder kleineren externen Kapitalbeträgen (auch Fremdkapital) finanziert.
5. Niedrigeres Wachstumspotenzial: Keine aggressiven Wachstumspläne im Vergleich zu Start-ups.
6. Unabhängiges Geschäftsmodell: Keine starke Abhängigkeit von externem Kapital oder Investoren.
7. Dienstleistungs- oder Handwerksorientierung: Häufig in Branchen wie Handwerk, freie Berufe oder Dienstleistungen.
8. Geringerer Innovationsgrad: Weniger Fokus auf Innovationen oder Technologien.
9. Lebensunterhalt des Gründers: Ziel ist oft die Sicherung des dauerhaften Lebensunterhalts und nicht unbedingt schnelle Skalierung mit einem Exit-Szenario wie bei Start-ups.

7. Zusammenfassung und Implikationen

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Begriff "Start-up" vielschichtig ist und über die reine Unternehmensgründung hinausgeht. Start-ups sind in der Regel innovative, wachstumsorientierte Unternehmen, die in der Regel mehrere Finanzierungsrunden benötigen und Exit-Potenzial für Investoren bieten. In der Zusammenarbeit ist es wichtig, die besonderen Herausforderungen zu verstehen, die sich aus der dynamischen Natur dieser Unternehmen ergeben, einschließlich Finanzierung, Wachstumsstrategien und potenzieller rechtlicher Risiken.

8. Literatur

- Achleitner, A., Braun, R. (2018): Entrepreneurial Finance. Ein Überblick in: Handbuch Entrepreneurship, hrsg. von Faltn, G.
- Blank, S., Dorf, B. (2012): The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company.
- Blank, S. (2013): Why the Lean Start-Up Changes Everything, in Harvard Business Review May 2013 <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>
- Blank, S., Dorf, B., Högsdal, N., Bartel, D. (2014): Das Handbuch für Startups, Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen.
- BMWK - Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2024): FÖRDERPROGRAMM ERP-Gründerkredit – StartGeld, <https://www.foerderdatenbank.de/FDB/Content/DE/Foerderprogramm/Bund/BMWi/erp-gruender-startgeld-bund.html>
- Bräutigam, A., Engelman, F., Gilde, J., Hirschfeld, A., Walk, J. (2024): Next Generation. Startup-Neugründungen in Deutschland Januar – Dezember 2023: https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/Next_Generation_Report/Next_Generation_Startup-Neugruendungen_in_Deutschland_2023.pdf
- Calvino, F., Criscuolo, C. Menon, D. (2015): Cross-country evidence on start-up dynamics, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2015/06, <https://doi.org/10.1787/5jrxtkb9mxtb-en>.
- Dörner, K., Flötotto, M., Henz, T., Berger-de León, M. (2021): Entrepreneurship Zeitgeist 2030. Making start-ups Germany's next economic powerhouse. <https://www.mckinsey.de/news/presse/perspektive-start-up-ecosystem-gruenderlandschaft-deutschland-2030>
- Eesley, C., Miller W. (2018): Impact: Stanford University's Economic Impact via Innovation and Entrepreneurship, Foundations and Trends in Entrepreneurship: Vol. 14: No. 2, pp 130-278. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000074>
- Eisenmann T. (2021): Why Startups Fail: A New Roadmap for Entrepreneurial Success in Ergänzung mit <https://hbr.org/2021/05/why-start-ups-fail>
- Fairlie, R. (2022): State Report on Early-Stage Entrepreneurship in the United States: 2021, Kauffman Indicators of Entrepreneurship, Ewing Marion Kauffman Foundation https://indicators.kauffman.org/wp-content/uploads/sites/2/2022/04/2021_Early-Stage-Entrepreneurship-State-Report.pdf
- Högsdal N., Kühnle B., Bohne A. (2014): Accelerating Startups. An empirical analysis of young companies' growth phases and implications for regional economic policy using the startup ecosystem of Stuttgart as an example. https://www.hdm-stuttgart.de/science/science/scienceverzeichnis/242/Praesentation_G-Forum_final.pdf
- Isaacson, W. (2014): The Innovators: How A Group Of Hackers, Geniuses, And Geeks Created The Digital Revolution.
- Isaacson, W. (2018): The Innovators. Die Vordenker der digitalen Revolution von Ada Lovelace bis Steve Jobs.
- Kollmann T., Kuckertz A., Stöckmann, C. (2021): Gabler Kompakt-Lexikon Unternehmensgründung. 2000 Begriffe nachschlagen, verstehen, anwenden. 3., überarbeitete und erweiterte Auflage.
- Kollmann, T. (2022): Digital Entrepreneurship. Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft. 8., überarbeitete und erweiterte Auflage.

- Kollmann, T., Hirschfeld, A., Gilde, J. Walk, V. Pröpper, A. (2023): Deutscher Startup Monitor 2023. Eine neue Zeit. Hrsg. vom Bundesverband Deutscher Startups e.v., <https://startupverband.de/research/deutscher-startup-monitor/>
- Kupor, S. (2019): Secrets of Sand Hill Road: Venture Capital and How to Get It.
- Marmer, M., Herrmann, B.L., Dogrultan, E., Berman, R., Eesley, C., Blank, S. (2011): Startup Genome Report Extra: Premature Scaling. Technical report, Startup Genome unter <https://integral-entrepreneurship.org/wp-content/uploads/2016/07/Startup-Genome-Premature-Scaling.pdf>
- McDermott, J. (2012): Report: 75% of Venture-backed Start-ups Fail. <https://www.inc.com/john-mcdermott/report-3-out-of-4-venture-backed-start-ups-fail.html>
- Mezger, G. (2022a): KfW-Gründungsmonitor 2022. Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>
- Mezger, G. (2022b): KfW-Start-up-Report 2022. Nach Corona-Knick hat sich Zahl der Start-ups 2021 wieder erholt. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Start-up-Report/KfW-Start-up-Report-2022.pdf>
- Oxford English Dictionary (2024): Business Start-Up, abgerufen am 02.01.2024 unter https://www.oed.com/dictionary/business-start-up_n?tab=factsheet&tl=true
- Oxford Press (1990): start up, S. 1190.
- O'Mara, M. (2019): The Code – Silicon Valley and the remaking of America.
- Ries, E. (2011): The Lean Startup.
- Ries, E. (2016): The Startup Way: How Entrepreneurial Management Transforms Culture and Drives Growth.
- Ripsas, S., Tröger, S. (2014): Deutscher Startup Monitor 2014, Berlin, S. 11 – 61, URL: http://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-14/DSM_2014.pdf
- Stross, R. (2013): The Launch Pad: Inside Y Combinator.
- Statista (2023a): Startups in Deutschland. <https://de.statista.com/statistik/studie/id/36356/dokument/startups-statista-dossier/>
- Statista (2023b): Startups in Zahlen – Q3 2023. Statista Report zu Gründungen von Startups im dritten Quartal 2023. <https://de.statista.com/statistik/studie/id/82648/dokument/startups-in-zahlen-q3/>
- Statistisches Bundesamt (2023): Anzahl der Insolvenzen von Unternehmen in Deutschland von 2007 bis 2022 . In Statista. Zugriff am 10. Januar 2024, von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/75215/umfrage/unternehmensinsolvenzen-in-deutschland-seit-2000/>
- Szyperski, N., Nathusius, K. (1999): Probleme der Unternehmungsgründung. Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, 2. Auflage.
- Y-Combinator (2024): What is a startup? <https://www.ycombinator.com/library/En-what-is-a-startup>