

STIMMUNGSBAROMETER DER DEUTSCHEN INTERNET/E-COMMERCE GRÜNDUNGEN

Diskussionspapier

Inhaltsverzeichnis

- I. Zusammenfassung der Ergebnisse
- II. Umsatzwachstum
- III. Profitabilität und Break-even
- IV. Mitarbeiterwachstum
- V. Unterschiede nach Art der Finanzierung

- Anhang A: Über die Befragung
- Anhang B: Über das Projekt e-Startup.org

Stiftungslehrstuhl für Gründungsmanagement und Entrepreneurship
EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

Oestrich-Winkel, Januar 2000

I. Zusammenfassung der Ergebnisse

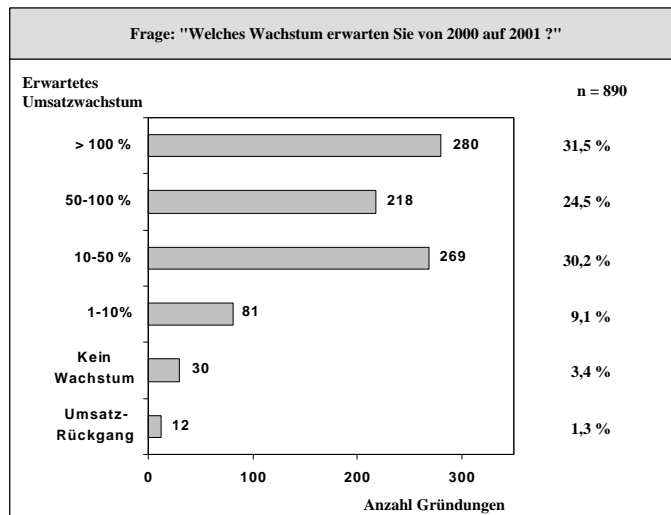
Trotz Kurseinbrüchen am Neuen Markt und Zweifeln an der Tragfähigkeit vieler Geschäftsmodelle ist die Stimmung bei den Internet/E-Commerce Gründern in Deutschland ungebrochen positiv. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Befragung der European Business School, Oestrich-Winkel, an der bis Ende November 1.178 Gründungen teilgenommen haben.

Eine deutliche Mehrheit von 67% der nicht Risikokapital-finanzierten Unternehmen wird nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2000 bereits Gewinne erzielen. Für das kommende Jahr rechnen die Unternehmen mit einem Umsatzwachstum im Bereich von 50-100%. Die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter soll um etwa 40% wachsen. Diesem Segment gehören etwa 86% der geschätzt fast 15.000 aktiven Gründungen im Bereich Internet/E-Commerce in Deutschland an.

Die durch Venture Capital Gesellschaften, Business Angels oder strategische Investoren finanzierten rund 2.000 Gründungen stellen zwar nur 14% der Unternehmen, prägen durch ihre hohe Medienpräsenz jedoch ganz wesentlich die öffentliche Wahrnehmung. Sie verfolgen noch deutlich ambitioniertere Wachstumsziele. Etwa 64% dieser Gründungen wollen den aktuellen Umsatz in 2001 mehr als verdoppeln. Diesem Ziel opfern sie jedoch ihre Profitabilität. Zwei Drittel werden den Break-even erst in den kommenden zwei Jahren erreichen, nur weniger als 20% der Gründungen können bereits in 2000 einen Gewinn ausweisen.

II. Umsatzwachstum

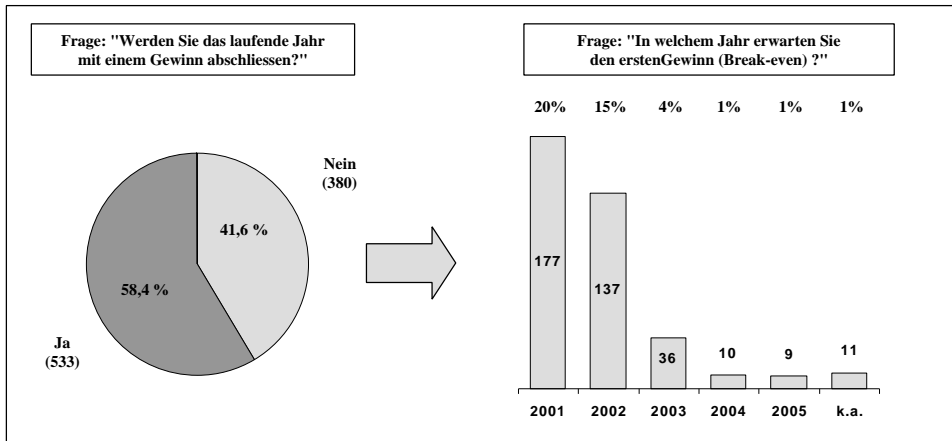
Für das kommende Jahr rechnen die Teilnehmer der Befragung mit hohen zweistelligen Wachstumsraten. Etwa ein Drittel will den Umsatz sogar um mehr als 100% steigern. Nur ein geringer Anteil von 3% wird nach eigenen Angaben kein Wachstum realisieren, 1% der Unternehmen rechnet mit einem Umsatzrückgang.



Das höchste Wachstum findet sich bei B2C- und B2B-Unternehmen sowie bei Software-Anbietern. Sie sind zu einem hohen Anteil durch Beteiligungskapital finanziert und müssen die hohen Erwartungen der Investoren erfüllen. Etwas moderateres Wachstum planen die Dienstleister (Multimedia-Agenturen, Internet-Service-Provider und Integratoren). Sie müssen zusätzliche, qualifizierte Mitarbeiter gewinnen, um zu wachsen. Angesichts der angespannten Situation auf dem Arbeitsmarkt haben sie ihre Wachstumserwartung anpassen müssen.

III. Profitabilität und Break-even

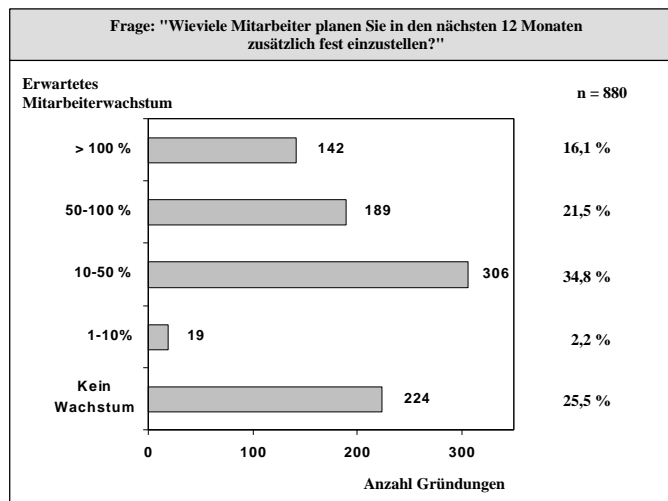
Überwiegend positiv beurteilen die Internet/E-Commerce-Unternehmen auch ihre wirtschaftliche Entwicklung. Über die Hälfte (58%) erwartet bereits für das laufende Jahr 2000 einen Gewinn. Weitere 35% wollen die Gewinnzone innerhalb der nächsten beiden Jahre erreichen. Die Kurskorrekturen der letzten Monate und der zunehmende Druck der Investoren haben viele Gründungen gezwungen, ihre Ziele anzupassen. Sie achten stärker auf Burn-Rate und Liquidität sowie schnelles Erreichen des Break-even.



Während Dienstleister und Software-Anbieter zu einem größeren Anteil bereits Gewinne ausweisen, planen die meist jüngeren und innovativen B2C/B2B-Gründungen sowie spezialisierte Dienstleister, erst in ein bis zwei Jahren Gewinne zu erwirtschaften.

IV. Mitarbeiterwachstum

Um das geplante Umsatzwachstum zu realisieren, müssen die Gründungen zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Das geplante Mitarbeiterwachstum fällt jedoch deutlich geringer aus, als das Umsatzwachstum. Immerhin ein Viertel der befragten Unternehmen will in 2001 keine zusätzlichen Mitarbeiter einstellen.

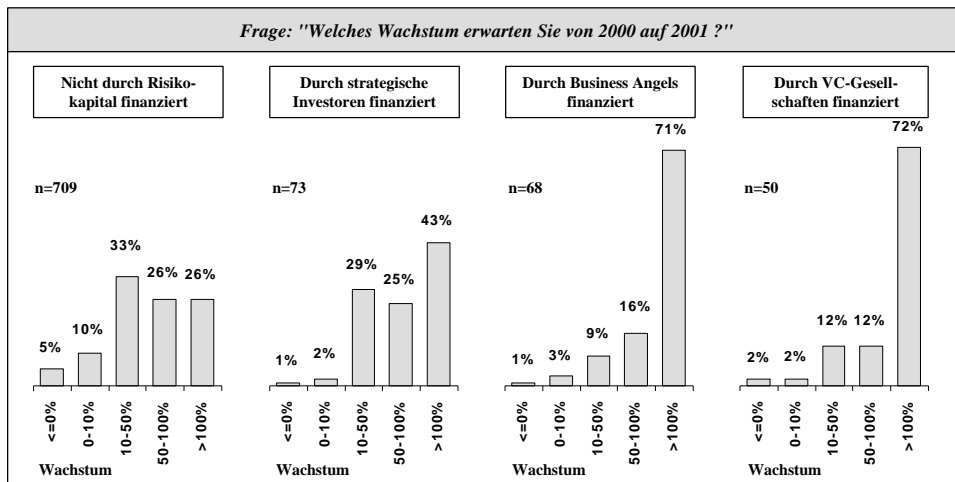


Zum einen spiegelt sich in den Zahlen das Ziel wieder, durch unterproportionales Wachstum der Personalkosten die Profitabilität zu erhöhen und den Break-even schneller zu erreichen, zum anderen sind die akuten Probleme bei der Gewinnung neuer, qualifizierter Mitarbeiter bereits in der Planung berücksichtigt.

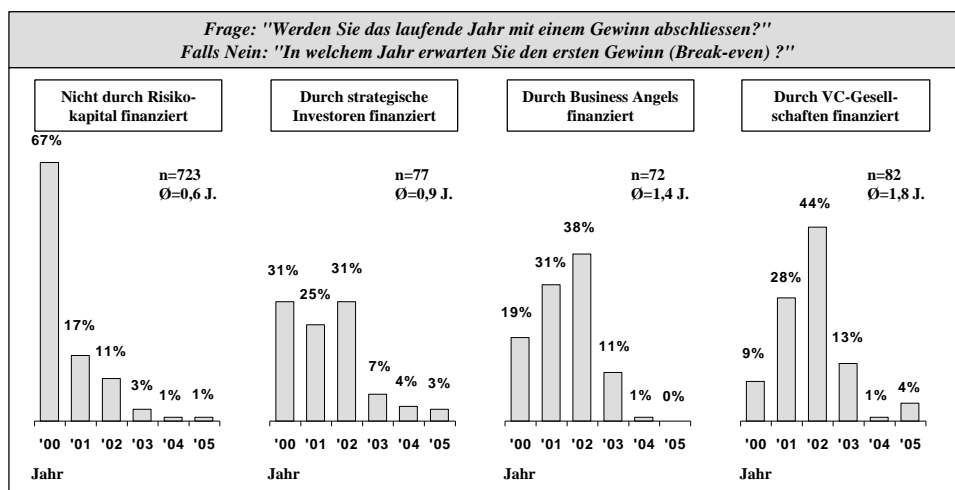
V. Unterschiede nach Art der Finanzierung

Die Zukunftserwartung der Gründungen wird wesentlich dadurch bestimmt, ob sie Beteiligungskapital erhalten haben. Etwa 750 der insgesamt fast 15.000 deutschen Gründungen sind durch Venture Capital Gesellschaften finanziert, etwa 1.000 durch Business Angels, und etwa 650 haben eine Finanzierung von anderen Unternehmen als strategischen Investoren erhalten. Da ein Teil der Unternehmen mehrere Quellen genutzt hat, verbleiben etwa 12.800 Gründungen, die nicht durch Beteiligungskapital finanziert sind.

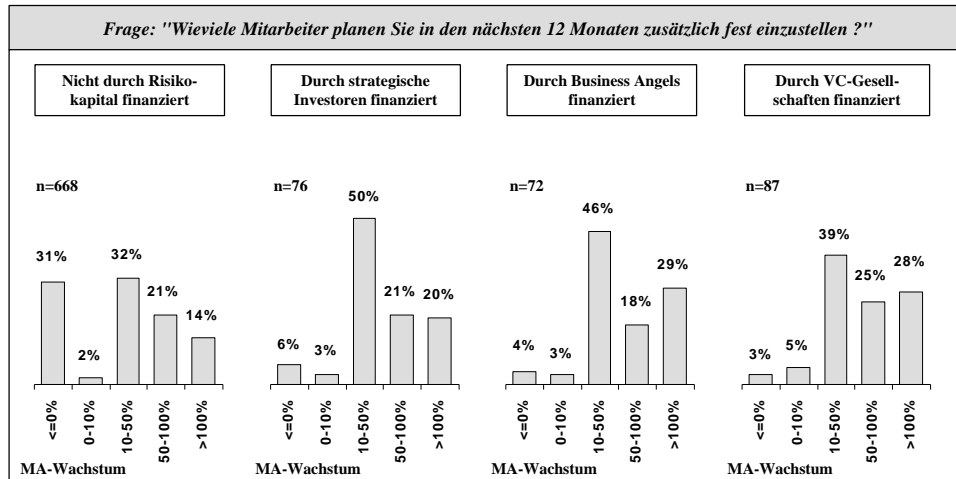
Während nur 26% der nicht finanzierten Unternehmen den Umsatz in 2001 verdoppeln wollen, sind es bei den Venture Capital und Business Angel-finanzierten 71% bzw. 72%. Eine etwas moderatere Wachstumserwartung zeigen die Gründungen, an denen strategische Investoren beteiligt sind.



Genau umgekehrt liegen die Verhältnisse bei der Profitabilität. Während 67% der nicht Risikokapital-finanzierten Gründungen bereits einen Gewinn ausweisen wollen, sind es bei VC-finanzierten nur 9% und bei Business Angel-finanzierten 18%. Durch strategische Investoren finanzierte Gründungen erwarten zu 31% bereits in 2000 einen Gewinn.



Während 20-30% der Beteiligungskapital-finanzierten Gründungen ihre Mitarbeiterzahl in den nächsten 12 Monaten mehr als verdoppeln wollen, planen dies nur 14% der nicht finanzierten Unternehmen. Von ihnen will etwa ein Drittel keine zusätzlichen Mitarbeiter einstellen oder nur geringes Wachstum realisieren.



Zusammenfassend kann festgehalten werden

- Die Stimmung bei deutschen Internet/E-Commerce Gründungen ist generell gut. Das Marktwachstum wird nach Erwartung der Unternehmen auch im kommenden Jahr hohes Umsatzwachstum tragen
- Die Mehrheit der Gründungen wird bereits in 2000 einen Gewinn ausweisen. Bis spätestens 2002 will der überwiegende Teil der heute noch unprofitablen Unternehmen den Break-even erreichen.
- Um die Profitabilität zu verbessern, planen die Gründungen bei einem Umsatzwachstum im Bereich von 50-100% die Zahl der Mitarbeiter um nur etwa 40% wachsen zu lassen.

Über die Befragung

Angeschrieben wurden 8.989 Gründungen des Bereichs Internet/E-Commerce, die von einem sechsköpfigen Projektteam von Januar bis August 2000 identifiziert und ausgewertet wurden. Nach einem Pre-Test mit 500 Gründungen im Oktober fand die Hauptbefragung im November 2000 statt. An der Befragung nahmen 1.178 Unternehmen teil, etwa 900 machten Angaben zu ihrer aktuellen Profitabilität und Wachstumserwartung.

Über das Projekt

E-Startup.org ist das Forschungsprojekt zu Internet/E-Commerce Gründungen in Deutschland. Ziel des Projektes ist es, das aktuelle Gründungsverhalten in Deutschland zu erheben und auszuwerten. Auf Basis der erhobenen Daten wird empirisch das Phänomen der Bildung von Technologie-Regionen für die neu entstehende Industrie untersucht. Damit sollen neue Ansatzpunkte für die regionale Standortpolitik und die Stärkung des Wirtschaftsstandortes Deutschland gefunden werden.

Das Projekt wird bearbeitet am Stiftungslehrstuhl für Gründungsmanagement und Entrepreneurship der European Business School (ebs) in Oestrich-Winkel. Leiter des von der Deutschen Ausgleichsbank finanzierten Lehrstuhls ist Prof. Dr. Heinz Klandt. Projektleiter von e-Startup.org ist Lutz Krafft, der seit 1993 als Berater bei der Boston Consulting Group tätig ist.