



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère de l'Économie



DISKUSSIONSBEITRAG | WORKING PAPER

INNOVATIVE »START-UPS« IM GROSSHERZOGTUM LUXEMBURG:

EINE EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG
STAATLICH BEGLEITETER,
INNOVATIVER EXISTENZGRÜNDUNGEN
AM WIRTSCHAFTSSTANDORT LUXEMBURG

Autoren:

Markus Hehn / Marko Thomas Scholz / Tobias Bender / Markus Derenthal

Mai 2014

ISSN 1860-3661

NR. 12



EUROPÄISCHE
FACHHOCHSCHULE

Europäische Fachhochschule Brühl
Kaiserstraße 6 | 50321 Brühl
info@eufh.de | www.eufh.de

EUROPÄISCHE FACHHOCHSCHULE (EUFH)

Lehrstuhl für Finanz- und Anlagemanagement

Professor Dr. Markus Hehn

Dipl.-Oec. Dipl.-Bw. (FH) Marko Thomas Scholz

Stud. rer. oec (FH) Tobias Bender

Stud. rer. oec. (FH) Markus Derenthal

Kaiserstraße 6

50321 Brühl

Tel.: +49 (0) 22 32 / 56 73 - 0

Fax: +49 (0) 22 32 / 56 73 - 2 29

E-Mail: m.hehn@eufh.de

E-Mail: m.scholz@eufh.de

E-Mail: tobias.bender@eufh-mail.de

E-Mail: markus.derenthal@eufh-mail.de

www.eufh.de

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE

Dr. Christian Tock

Attaché de Gouvernement

19-21, Boulevard Royal

L-2449 Luxembourg

Adresse postale:

L-2914 Luxembourg

Tel.: +352 247 - 8 84 13

Fax: +352 26 20 27 68

www.eco.public.lu

LUXINNOVATION

Frédéric Becker

Project Manager

7, rue Alcide de Gasperi

L-1615 Luxembourg

Tel.: +352 43 62 63 - 1

Fax: +352 43 81 20

www.luxinnovation.lu

Abstract:

Das *GROßHERZOGTUM LUXEMBURG* bereitet innovativen Start-Up-Unternehmen im Rahmen einer allgemeinen Existenzgründungsberatung einen deutlich barriereneutraleren Markteintritt an, als dies innerhalb der Mitgliedstaaten der Europäischen Union gemeinhin bekannt ist. Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich daher mit den Fragen, (i) gibt es messbare empirische Effekte in diesem Zusammenhang, (ii) sind diese Effekte, insoweit sie tatsächlich existieren, nachhaltig, wirken also über die Gründungsphase des innovativen Start-Up-Unternehmens hinaus und (iii) besteht unter Bezugnahme auf das unter Punkt (ii) genannte Nachhaltigkeitskriterium Veränderungsbedarf am gegenwärtigen Leistungskatalog?

Es konnte im Rahmen der Studie unter anderem gezeigt werden, dass der Wirtschaftsstandort Luxemburg insbesondere wegen seiner hohen sprachlichen Kompetenz, seiner zentralen Lage sowie der multikulturell geprägten Bevölkerung von den innovativen Start-Up-Unternehmen geschätzt wird. Weiterhin ist es gelungen die Information zu erheben, dass die Eigenkapitalbeschaffung teilweise optimierungsbedürftig ist, was unter anderem auch damit zusammenhängen mag, dass bei der Eigenkapitalbeschaffung partiell zu wenig professionelle Beratung in Anspruch

genommen wurde. 80% der untersuchten Unternehmen hat einen Fremdkapitalanteil von unter 50%. Eine Überschuldungsgefahr ist damit für die meisten luxemburgischen Existenzgründer nicht ansatzweise gegeben. Ein erfreulicher Aspekt ist, dass das luxemburgische Steuerrecht von Seiten der Unternehmen als „fair“ wahrgenommen wird. Von zentraler Bedeutung ist jedoch zweifelsfrei die Erkenntnis, dass, das luxemburger Modell der sog. „staatlich begleiteten Existenzgründung“ innerhalb der Europäischen Union seinesgleichen sucht. Luxemburg nimmt daher eine Vorreiterrolle bei der Förderung neuer junger Unternehmen ein. Insbesondere deswegen ist von einer positiven Entwicklung auszugehen.

Aus Sicht der Unternehmen betrachtet ist das Thema Personal-Recruitment verbesserungswürdig. Die Personalakquise fällt den Start-Up-Unternehmen offensichtlich schwer. Wir gehen gegenwärtig davon aus, dass die Rahmenbedingungen hier verbesserbar sind. Ein weiterer Punkt ist die Unterstützung der Start-Up-Unternehmen bei der Kapitalakquise. So ist die Venture-Capital-Szene im Vergleich zu anderen Ländern sicherlich schwächer ausgeprägt. Denkbar könnte ein staatlich gestützter Gründungsfonds sein wie beispielsweise der deutsche „High-Tech-Gründerfonds“.

JEL classification: L26; L32; L53

Keywords: Entrepreneurship, Existenzgründungsberatung, Luxemburg.

Inhaltsverzeichnis

1	Vorbemerkungen	7
1.1	Erteilung und Gegenstand des Forschungsauftrags sowie Bestimmung des Stichprobenumfangs.....	7
1.2	Die institutionelle Rollenverteilung zwischen dem Ministerium für Wirtschaft und der Luxinnovation im Großherzogtum Luxemburg	8
1.3	Zur öffentlichen Bereitstellung des privaten Gutes »Existenzgründungs- beratung« aus allokatorentheoretischer und redistributionspolitischer Sicht.....	11
1.4	Zur öffentlichen Bereitstellung des privaten Gutes »Existenzgründungsberatung« aus wirtschaftspolitischer Sicht.....	13
1.5	Das Großherzogtum Luxemburg als Wirtschaftsstandort in der Europäischen Union.....	14
2	Empirische Beobachtungen bei innovativen »Start-up-Unternehmen«	20
2.1	Beobachtungen zur Unternehmensgründung, zur Standortwahl und zur Branchenverteilung	20
2.2	Beobachtungen zur Rechtsformwahl und zur Haftung im Allgemeinen	23
2.3	Beobachtungen zur Haftung im Besonderen	27
2.4	Beobachtungen zu Markteintrittsbarrieren.....	29
2.5	Beobachtungen zu wettbewerbsinduzierten Strategien	32
2.6	Beobachtungen zur vernetzten Unternehmensgründung.....	36
2.7	Beobachtungen zu staatlichen Subventionen	39
2.8	Beobachtungen zur Unternehmensgewinnbesteuerung und zur Rechnungslegung.....	42
2.9	Beobachtungen zur Eigenkapitalausstattung	46
2.10	Beobachtungen zur Fremdfinanzierung	49
3	Zusammenfassung, Änderungspotenzial und weiterer Forschungsbedarf	53
3.1	Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse und Aufdeckung des Änderungspotenzials	53
3.2	Weiterer Forschungsbedarf	56
4	Literaturverzeichnis	58
5	Abkürzungsverzeichnis	59
6	Abbildungsverzeichnis	61
7	Tabellenverzeichnis	64
8	Anhang	65

1 Vorbemerkungen

1.1 Erteilung und Gegenstand des Forschungsauftrags sowie Bestimmung des Stichprobenumfangs

Die *EUROPÄISCHE FACHHOCHSCHULE*¹ in Brühl (Rhein-Erft-Kreis) wurde am 5. September 2013 beauftragt empirisch zu untersuchen,

(i) *welche mikroökonomischen Effekte in Zusammenhang mit der im Großherzogtum Luxemburg staatlicherseits angebotenen Existenzgründungsberatung bei innovativen »Start-ups« (sog. »staatlich begleitete Unternehmensgründung«), messbar nachgewiesen werden können;*

(ii) *ob diese Effekte, insoweit sie tatsächlich existieren, nachhaltig sind, also über die Gründungsphase des innovativen Unternehmens hinaus wirken;*

(iii) *inwieweit mit Bezug auf das unter Punkt (ii) genannte Nachhaltigkeitskriterium Veränderungsbedarf am gegenwärtig angebotenen Leistungskatalog besteht. Hierbei ist neben der Wirkungsdauer selbst (kurz-/langfristig) auch auf die Polarisierung des gemessenen Effekts (positiv/negativ) einzugehen.*

Auftraggeber ist das *MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE des GOUVERNEMENTS DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG*. In kooperativer Zusammenarbeit unterstützt wurde die Hochschule — insbesondere bei der Durchführung der für die Analyse erforderliche Primärdatenerhebung — durch die *LUXINNOVATION*.²

Die zu untersuchenden Merkmale (Primärdaten) wurden in der Zeit vom 12.11.2013 bis zum 16.01.2014 per Fragebogen^{3,4} in anonymisierter Form erhoben. Thematisch wurden zu diesem Zweck folgende Befragungsschwerpunkte gebildet: *Eigenkapital, Fremdkapital, Haftung, Markteintrittsbarrieren, Netzwerke, Rechnungslegung, Rechtsformwahl, Standortwahl, Subventionen, Unternehmensgewinnbesteuerung und Wettbewerb.*

¹ *Professor Dr. Markus Hehn, Inhaber des Lehrstuhls für Finanz- und Anlagemanagement, Dipl.-Oec. Dipl.-Bw. (FH) Marko Thomas Scholz, Wissenschaftlicher Mitarbeiter an diesem Lehrstuhl, stud. rer. oec. (FH) Markus Derenthal und stud. rer. oec. (FH) Tobias Bender, beide Studenten der Betriebswirtschaftslehre an der EUFH mit Studienschwerpunkt Finanz- und Anlagemanagement.*

² *Zum Auftraggeber sowie zum Kooperationspartner im Einzelnen siehe ABSCHNITT 1.2.*

³ *Siehe Anhang.*

⁴ *Die Erstellung des Fragebogens war in einer ersten Version Gegenstand eines wissenschaftlichen Seminars an der EUFH im Sommersemester 2013. Daran mitgewirkt haben im Einzelnen die Studierenden: Tanja Brokmann, Alexander Buschmann, Markus Derenthal, Maximilian Diefenthal, Kai Gieshold, Alexandra Groß, Nils Hey, Christopher Rösberg, Jonas Schütz, Jannik Söntgen und Michael Tellmann. Ihnen allen sei an dieser Stelle noch einmal herzlich für das jeweils eingebrachte Engagement gedankt.*

Als zu untersuchende Grundgesamtheit wurden alle seitens der *LUXINNOVATION* während des Untersuchungszeitraums aktiv und passiv begleiteten, innovativen »Start-up«-Unternehmen ausgewählt. Hierbei handelte es sich nach Angaben des Auftraggebers um 53 Unternehmen. Einundzwanzig davon hat die *LUXINNOVATION* persönlich aufgesucht, zweiunddreißig Unternehmen wurden schriftlich zur Teilnahme an diesem Forschungsprojekt aufgefordert. Nachgekommen sind der Aufforderung schlussendlich 30 Unternehmen (sog. »Rückläufer«), so dass der Mindeststichprobenumfang⁵ von 29 Unternehmen knapp erreicht wurde. Die Berechnung des Stichprobenumfangs erfolgte nach der Formel zur Stichprobenbestimmung bei endlichen Grundgesamtheiten:

$$n \geq \frac{N \times z^2 \times s^2}{z^2 \times s^2 + (N-1) \times e^2} \cdot 6$$

Beobachtungszeitraum waren die Wirtschaftsjahre 2007 bis 2013; also sieben unmittelbar aufeinander folgende Wirtschaftsjahre.⁷

1.2 Die institutionelle Rollenverteilung zwischen dem Ministerium für Wirtschaft und der Luxinnovation im Großherzogtum Luxemburg

Die Auftragsvergabe seitens des *MINISTERIUMS FÜR WIRTSCHAFT* erfolgte durch Dr. Christian Tock (*DIREKTION FÜR NEUE TECHNOLOGIEN*). Der Kooperationspartner, die *LUXINNOVATION*, wurde während des gesamten Projektverlaufs vertreten durch Projektmanager Frédéric Becker.

Den im Großherzogtum ansässigen Unternehmen gegenüber repräsentiert das Ministerium uneingeschränkt die Exekutive, wohingegen die Luxinnovation keine institutionalisierte Staatsgewalt verkörpert, sondern als *PUBLIC PRIVAT PARTNERSHIP (PPP)* eher eine Art Zweckgesellschaft darstellt, zu deren Rolle die wirtschaftspolitische Verwirklichung hoheitlicher Interessen gehört. Ordnungspolitische Zugehörigkeit und prozesspolitischer Handlungsbereich beider Institutionen divergieren demnach signifikant. Während das Ministerium — in der aktuellen Legisla-

⁵ Bei $z = 1,96$, $e = 1,25$ und $s = 5$.

⁶ Mit $N =$ Umfang der Grundgesamtheit, $z =$ Aussagewahrscheinlichkeit, $s =$ Standardabweichung, und $e =$ Absolute Genauigkeit (zulässige maximale Abweichung).

⁷ Hierbei wurde per Annahme unterstellt, dass das Wirtschaftsjahr nicht vom Kalenderjahr (1.01. bis 31.12.) abweicht. Dem in der Praxis existierenden Rumpfwirtschaftsjahr wird damit in der Auswertung keine besondere Beachtung beigemessen. Vielmehr gilt auch für das Wirtschaftsjahr der Unternehmensgründung, dass es sich hierbei um eine zusammenhängende Periode von zwölf Monaten handelt. Eine Verzerrung des Datenmaterials ist hierdurch nicht ersichtlich.

turperiode wird es geführt von *ETIENNE SCHNEIDER*⁸ —, innerhalb seines Ressorts⁹ als oberstes Organ des Staates fungiert, greift die *LUXINNOVATION* operativ in wirtschaftliche Prozesse ein.

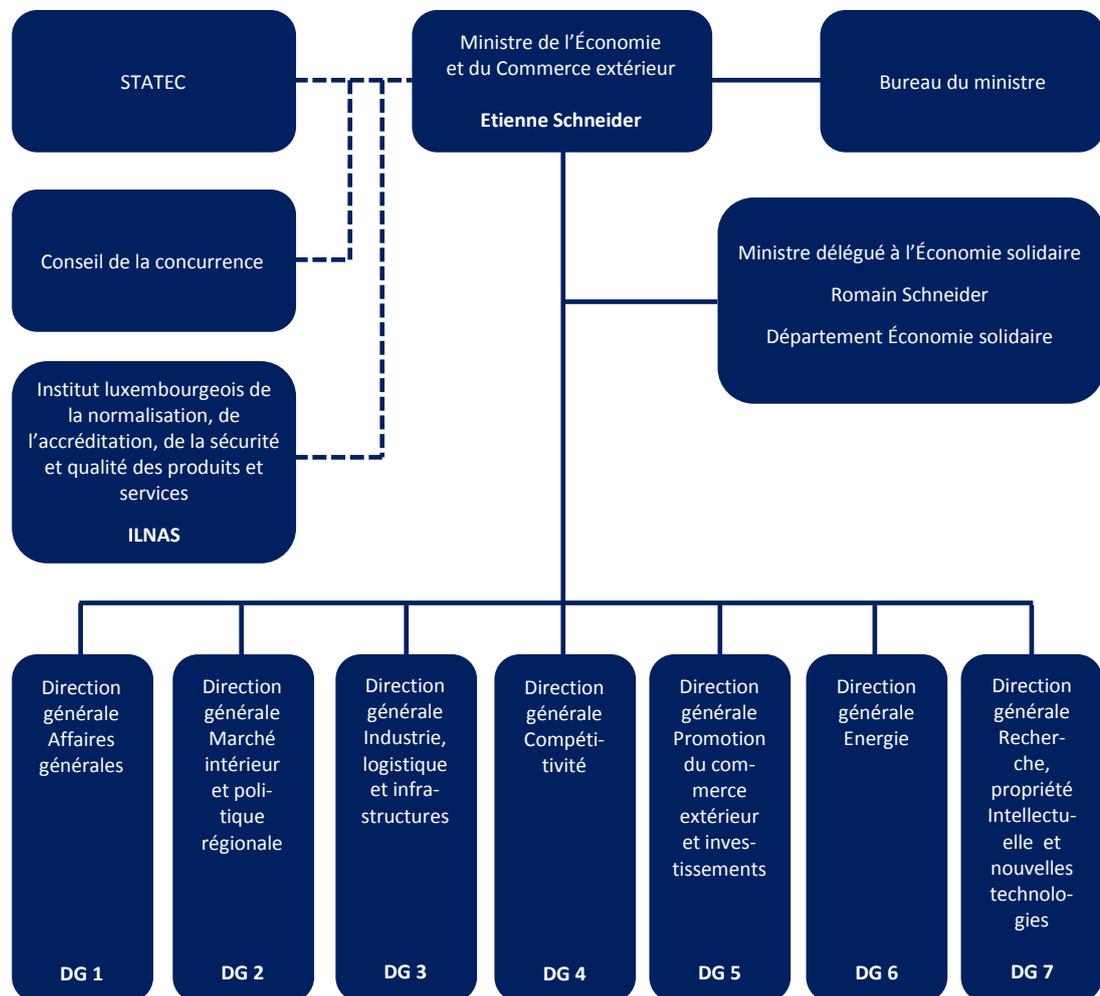


Abb. 1: **Organisatorischer Aufbau des Ministeriums für Wirtschaft im Großherzogtum Luxemburg**
(Quelle: Ministerium für Wirtschaft¹⁰)

⁸ Mitglied der LSAP (Luxemburger Sozialistische Arbeiterpartei).

⁹ Siehe *ABBILDUNG 1*.

¹⁰ *Ministerium für Wirtschaft (2014): Die Organisation*, online unter: <http://www.eco.public.lu/ministere/organisation/index.html> [abgerufen am: 21.02.2014]. Abbildung 1 gibt die organisatorische Struktur des Ministeriums zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe wieder.

Gegründet wurde sie einst als staatliche Agentur zur Förderung von Forschung und Innovation im Jahre 1984.¹¹ Fünfzehn Jahre später, im Jahre 1998, wurde sie zu einer aus insgesamt fünf¹² privaten und öffentlichen Institutionen bestehenden Interessengemeinschaft umgewandelt.¹³ Welche Institutionen dies bis heute im Einzelnen sind, veranschaulicht nachfolgende *ABBILDUNG 2*:

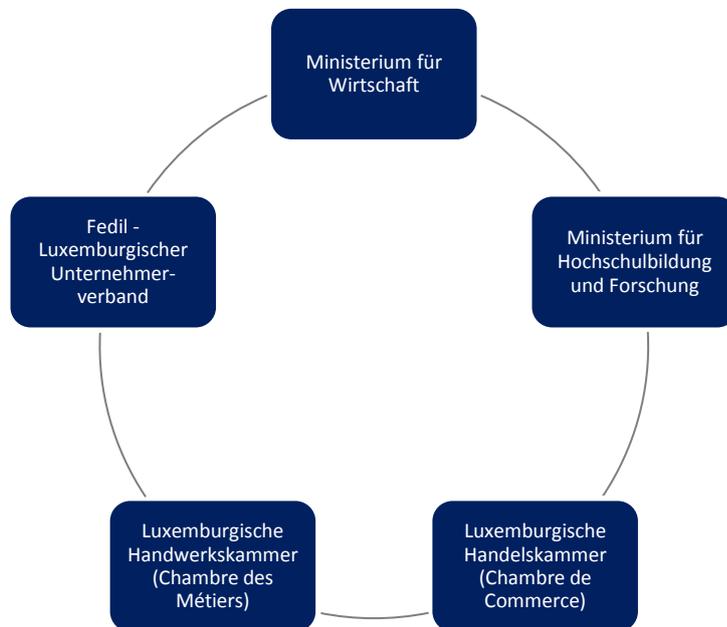


Abb. 2: *Zusammensetzung der Luxinnovation als Interessengemeinschaft*
(Quelle: Luxinnovation (2014d), S. 3 / Eigene Darstellung)

Zum Kompetenzbereich der *LUXINNOVATION* gehört es nach eigenen Angaben auch: „[to] **inform and support innovative start-ups, companies and public research organizations and help them at any phase of their projects.**“¹⁴ Insbesondere dieses Leistungsangebot ist den klassischen Betätigungsfeldern der Unternehmensberatungsbranche nach zu urteilen, dem spezifischen Leistungskatalog der Existenzgründungsberatung beizuordnen. Insgesamt jedoch geht der Kompetenzbereich der *LUXINNOVATION* hierüber weit hinaus und umfasst Leistungsangebote, wie z. B.:¹⁵

¹¹ Vgl. *Luxinnovation (2014a)*: Key dates, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Presentation/Key-dates> [abgerufen am: 21.02.2014].

¹² Die ehemals sechste Gesellschafterin der Luxinnovation, das Ministerium für Mittelstand, Tourismus und Wohnungsbau, wurde mit dem Regierungswechsel 2013/2014 komplett vom Ministerium für Wirtschaft übernommen.

¹³ Vgl. ebenda.

¹⁴ *Luxinnovation (2014b)*: Mission, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Presentation/Mission> [abgerufen am: 21.02.2014]; Kursiv- und Fettdruck sind in der Originalquelle nicht enthalten, sondern von den Autoren der Studie hinzugefügt worden.

¹⁵ Vgl. *Luxinnovation (2014c)*: Support für innovative Start-ups, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Services/Support-for-innovative-start-ups> [abgerufen am: 21.02.2014]; Vgl. auch: *Luxinnovation (2014d)*, S. 5.

- ▶ die Analyse innovativer Ideen,
- ▶ die Analyse von Business-Plänen,
- ▶ den Technologietransfer und die Suche nach Geschäftspartnern,
- ▶ die Suche nach nationalen und internationalen Investoren,
- ▶ die Verbesserung der öffentlichen Wahrnehmung des Unternehmens,
- ▶ die Unterstützung beim Schutz und bei der Verwertung des selbst geschaffenen geistigen Eigentums,
- ▶ das Innovationsmanagement.

Neben den Existenzgründern (innovative »Start-ups«), sprich neben natürlichen Personen, die privat die Entscheidung getroffen haben sich selbständig zu machen, gehören zu den Klienten der *LUXINNOVATION* kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), Großbetriebe und öffentliche Forschungseinrichtungen.¹⁶

1.3 Zur öffentlichen Bereitstellung des privaten Gutes »Existenzgründungsberatung« aus alloktionstheoretischer und redistributionspolitischer Sicht

Stellt ein Staat private Güter öffentlich bereit, ist dies eine Eingriffnahme der öffentlichen Hand in den Markt (Interventionismus) und bedarf in Abhängigkeit der jeweils volkswirtschaftlich manifesten Gesellschaftsordnung einer den Eingriff rechtfertigenden Motivation. Hintergrund sind die als Begleiterscheinung einer dualen Güterbereitstellung auftretenden Verdrängungseffekte. Das heißt, tritt der Staat in einem oligopolistischen oder polypolistischen Markt als marktwirtschaftlicher Akteur auf, wird privates Angebot regelmäßig durch öffentliches Angebot verdrängt. Eine solche Wirtschaftspolitik ist mit den Paradigmen eines Wohlfahrtsstaats ordoliberaler Prägung grundsätzlich nicht vereinbar. Dennoch könnte sich eine mögliche Rechtfertigung aus

- ▶ **alloktionstheoretischer** oder
- ▶ **redistributionspolitischer**

Sicht ergeben.

Im *GROßHERZOGTUM LUXEMBURG* bietet der Staat über die *LUXINNOVATION* — eine Interessengemeinschaft mit staatlicher Beteiligung —, unter anderem angehenden innovativen Unternehmern eine allgemeine Existenzgründungsberatung an und stellt insoweit ein privates Gut öffentlich zur Verfügung. Charakteristisch unter-

¹⁶ Vgl. *Luxinnovation (2014d)*, S. 6.

scheidet sich dieses Gut von den jeweils privat angebotenen Beratungsleistungen durch die beiden Eigenschaften: **Nichtausschließbarkeit** und **Nichtrivalität im Konsum**. Jeder in Luxemburg ansässige Entrepreneur kann sich bei entsprechendem Bedarf von der *LUXINNOVATION* aktiv oder passiv bei der Unternehmensgründung begleiten lassen. Eine Pflicht hierzu besteht selbstverständlich nicht.

Allokationstheoretisch lässt sich eine derartig interventionistische Wirtschaftspolitik rechtfertigen, wenn der Markt beispielsweise infolge externer Effekte versagt oder zu versagen droht.¹⁷ Ziel des staatlichen Handelns ist es dann, die Güterallokation auf den optimalen Pfad zurück zu führen und auf diese Weise die mit dem Marktversagen einhergehenden Verwerfungen zu begrenzen.

Redistributionspolitisch betrachtet setzt die Rechtfertigung einer Wirtschaftspolitik wie hier geschildert stattdessen eine mit sozialen Kosten verbundene Ungleichverteilung der individuellen Wohlfahrt voraus. Ist eine solche gegeben, verfolgt der moderne Wohlfahrtsstaat durch staatlichen Interventionismus entweder:

- (i) *das Ziel, den Nutzen des schlechtestgestellten Bürgers (soziales Optimum) zu maximieren (**Rawlssche Wohlfahrtsfunktion**), oder*
- (ii) *das Ziel, die Summe der individuellen Nutzen aller Bürger zu maximieren (**Utilitaristische Wohlfahrtsfunktion**).*

Gegenstand des Forschungsauftrags war es allerdings nicht zu untersuchen, ob die Bereitstellung der Existenzgründungsberatung in Luxemburg tatsächlich allokatorentheoretisch oder redistributionspolitisch gerechtfertigt ist. Es sei aber festgehalten, dass es objektiv betrachtet für eine solche Bereitstellung durchaus Rechtfertigungsgründe gibt.

¹⁷ Zum Marktversagen siehe auch: *Fritsch, Michael (2011), S. 80 ff.*

1.4 Zur öffentlichen Bereitstellung des privaten Gutes »Existenzgründungsberatung« aus wirtschaftspolitischer Sicht

Während das Gemeinschaftsrecht der Europäischen Union, insbesondere mit der »Niederlassungsfreiheit« (Art. 49 AEUV)¹⁸, jedwede juristische Beschränkung

- ▶ der **Aufnahme selbstständiger Erwerbstätigkeiten**,
- ▶ der **Ausübung selbstständiger Erwerbstätigkeiten** sowie
- ▶ der **Gründung und Leitung von Unternehmen** (insbesondere von Gesellschaften im Sinne des Art. 54 Abs. 2 AEUV)

im Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaates verbietet (Diskriminierungsverbot) und auf diese Weise rechtliche Markteintrittsbarrieren beseitigt, werden Existenzgründer spätestens bei der Wahrnehmung ihrer Rechte mit einer Vielzahl wirtschaftlicher Markteintrittsbarrieren konfrontiert. Einige davon treten sogar partiell im Vorfeld der eigentlichen Unternehmensgründung in Erscheinung und behindern den Existenzgründungsprozess ganz erheblich. In aggregierter Form sind sie sogar dazu geeignet einen Nichtunternehmer letztlich davon abzuhalten Unternehmereigenschaften anzustreben, sprich das supranational verankerte Recht auf Gründung und Leitung eines Unternehmens tatsächlich zu verwirklichen (effektive Diskriminierung).

Die am häufigsten auftretende wirtschaftliche Markteintrittsbarriere ist unbestritten die Unkenntnis des Nichtunternehmers im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung selbst. Informationen hierzu sind erfahrungsgemäß asymmetrisch verteilt. Die Beseitigung solcher Asymmetrien löst in jedem Falle Kosten aus. Und zwar entweder *Beratungskosten* oder *Opportunitätskosten*. Ob und wie schnell humankapitalbedingte Markteintrittsbarrieren beseitigt werden können, ist demnach eine Frage der individuellen Liquidität und der Bonität. Je weniger Liquidität/Bonität, desto stärker die effektive Diskriminierung. Durch das Leistungsangebot der *LUXINNOVATION* ist das *GROBHERZOGTUM LUXEMBURG* bestrebt die am häufigsten auftretende effektive Diskriminierung bei Existenzgründern zu neutralisieren und betreibt insoweit bereits auf nationalstaatlicher Ebene eine an der Dogmatik der Grundfreiheiten der Europäischen Union ausgerichteten Wirtschaftspolitik.

¹⁸ Ex-Artikel 43 EGV.

1.5 Das Großherzogtum Luxemburg als Wirtschaftsstandort in der Europäischen Union

Die Bedeutung, die dem *GROßHERZOGTUM LUXEMBURG* gegenwärtig nicht nur als Mitgliedstaat der *EUROPÄISCHEN UNION* — und damit als Träger einer völkerrechtlichen Staatengemeinschaft —, sondern insbesondere als einer ihrer Wirtschaftsstandorte beizumessen ist und auch in Zukunft unbedingt beigemessen werden sollte, wird in der knappen Betrachtung fünf zentraler makroökonomischer Indikatoren deutlich. Es sind dies im Einzelnen:

- ▶ das **Bruttoinlandsprodukt (BIP)**,
- ▶ der **Außenhandel**,
- ▶ die **Staatsverschuldung**,
- ▶ die **Bevölkerungsentwicklung**,
- ▶ die **Entwicklung der Beschäftigung**.

Ein Vergleich des Bruttoinlandsprodukts (pro Kopf) gemessen in KKS¹⁹ im Jahre 2012 mit dem aller übrigen EU-Mitglieder zeigt deutlich, dass Luxemburg mit 263 KKS alle Staaten mit einer Wertschöpfung über dem EU-Durchschnitt anführt (ABB. 4). Dahinter folgen ÖSTERREICH (130 KKS) und IRLAND (129 KKS).

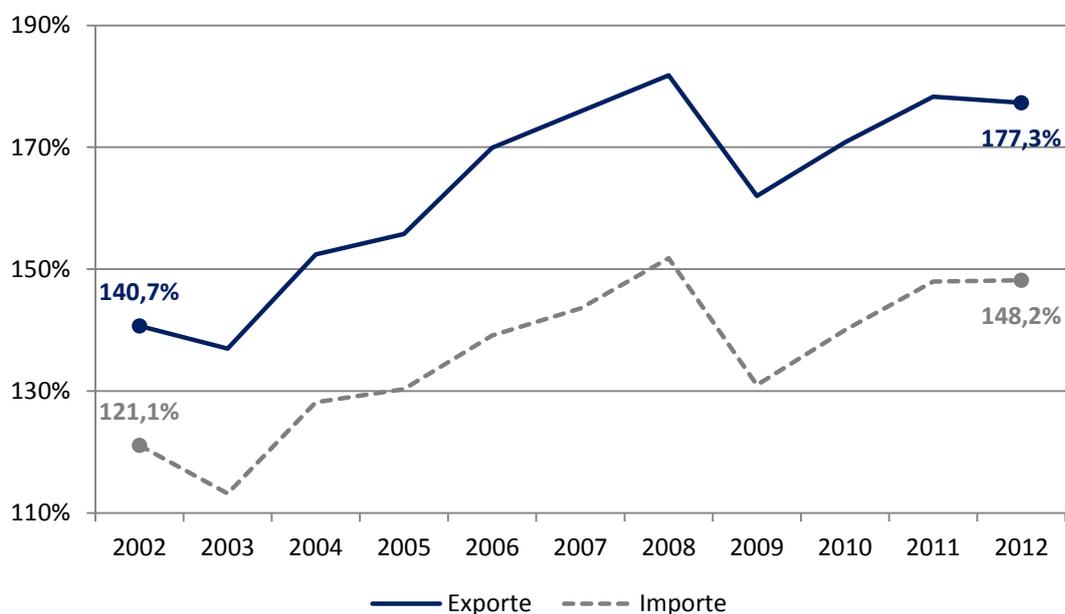


Abb. 3: **Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen des Großherzogtums Luxemburg (in % des BIP) im Zeitraum 2002 bis 2012**
(Quelle: Eurostat / Eigene Darstellung)

¹⁹ Kaufkraftstandards (KKS). Zur Erläuterung siehe FN 20.

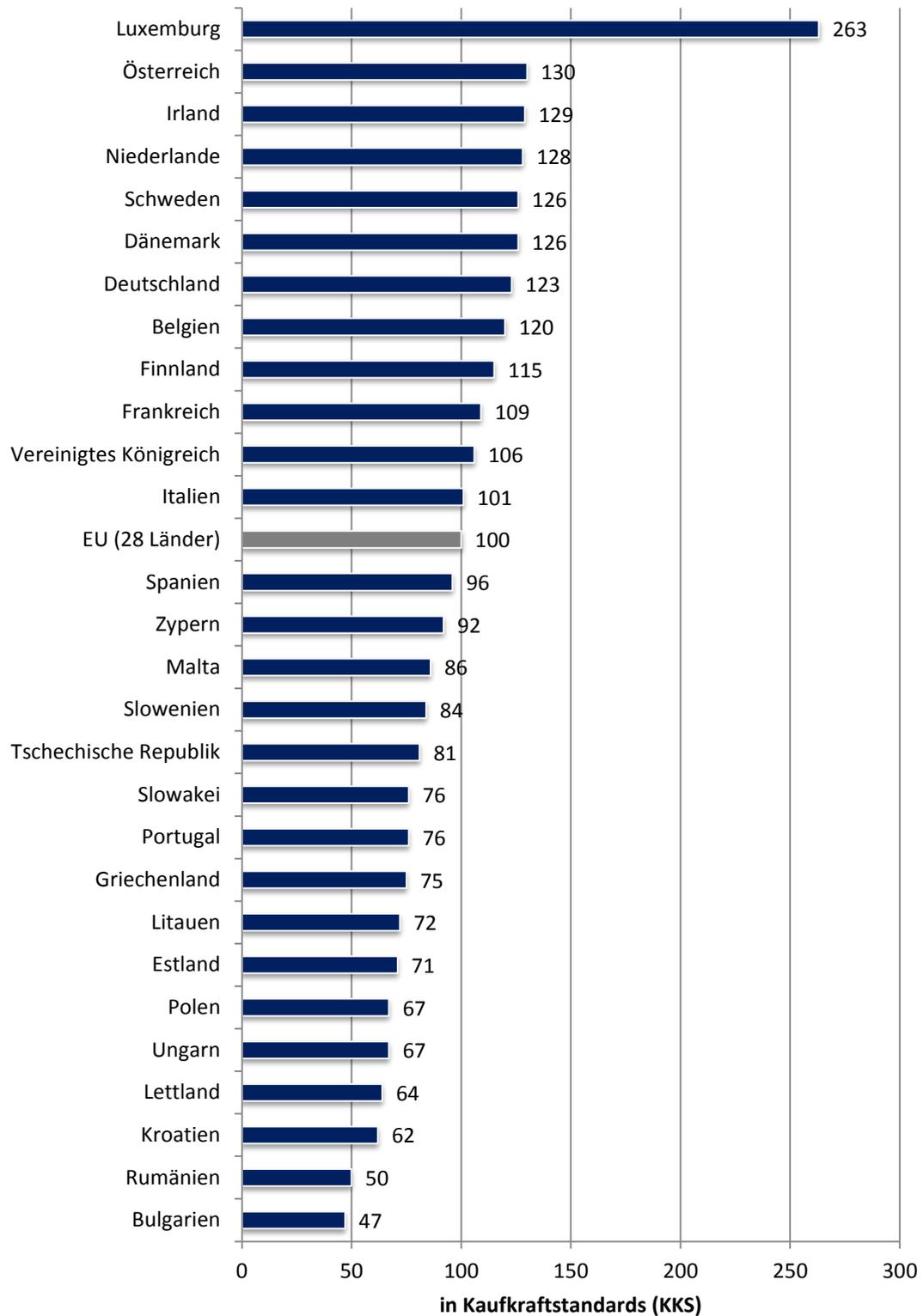


Abb. 4: **Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (in KKS) im Jahre 2012**
(Quelle: Eurostat²⁰ / Eigene Darstellung)

²⁰ BIP pro Kopf in KKS (Code: tec00114), Daten vom 15. November 2013, online unter: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tec00114&plugin=1> [abgerufen am: 04.02.2014]. **Zur Information:** Der Volumenindex des BIP in Kauf-

Der Außenbeitrag Luxemburgs ist nach wie vor positiv (Exportüberschuss). Das bedeutet, auf dem luxemburgischen Binnenmarkt werden mehr Güter und Dienstleistungen produziert als im Inland nachgefragt werden. Ein nicht unbeträchtlicher Teil der Gesamtnachfrage, im Jahre 2012 waren es 29,1% des BIP, kommt demnach regelmäßig aus dem Ausland. Ausgehend von 2002, dem Jahr der Einführung des *EURO* als Bargeld, haben die Exporte Luxemburgs um 26%, also um 36,6 Prozentpunkte (PP), zugenommen. Machten sie seinerzeit 140,7% des indexbasierten BIP aus, ging 2012 ein Anteil von 177,3% ins Ausland (ABB. 3). Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rd. 2,6%. Die luxemburgischen Importe indes nahmen ebenfalls in der Zeit von 2002 bis 2012 um 22,4% zu.

Die Staatsverschuldung hat seit Einführung des *EURO* als Bargeld das Dreifache ihres ursprünglichen Anteils am Bruttoinlandsprodukt angenommen. Lag er 2002 bei 6,3%, machte er 2012 bereits 21,7% aus (ABB. 5). Zur Ursache und zur Dimension dieser Entwicklungstendenz sind zwei Aspekte herauszustellen:

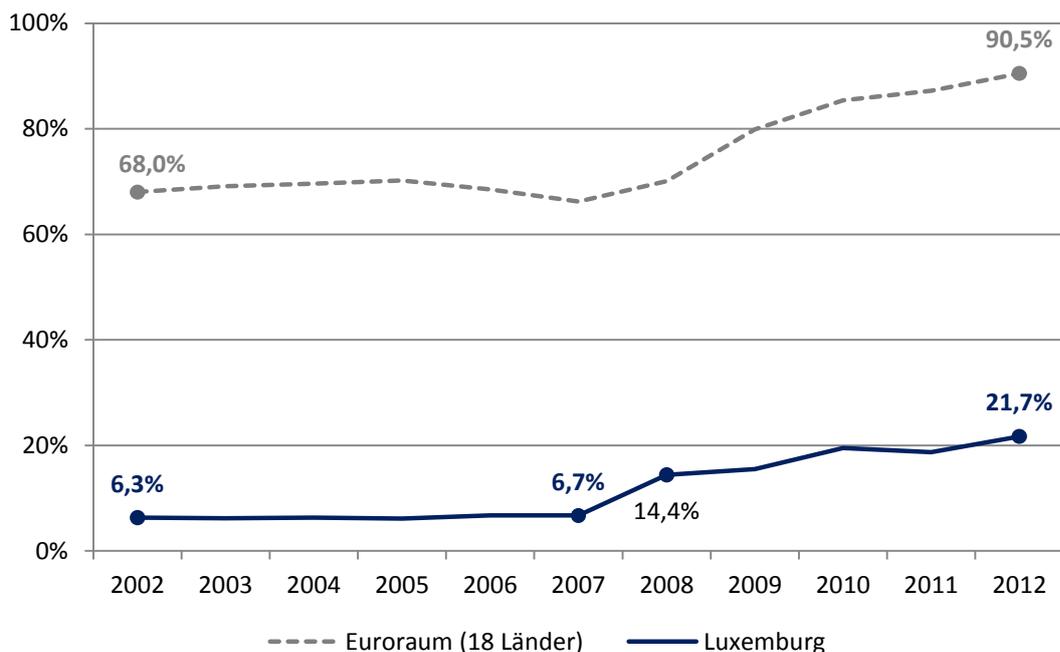


Abb. 5: **Entwicklung der Staatsschulden Luxemburgs (in % des BIP) im Verhältnis zu jenen des Euroraums (gesamt) im Zeitraum 2002 bis 2012** (Quelle: Eurostat / Eigene Darstellung)

kraftstandards (KKS) pro Kopf wird relativ zum Durchschnitt der Europäischen Union (EU28), der zu 100 gesetzt ist, ausgedrückt. Ist der Indexwert eines Landes größer als 100, so hat dieses Land ein BIP pro Kopf über dem EU-Durchschnitt (und umgekehrt). Die zugrunde liegenden Zahlen sind in KKS ausgedrückt, einer einheitlichen Währung, die Preisniveauunterschiede zwischen Ländern ausgleicht und damit aussagekräftige BIP-Volumenvergleiche erlaubt. Man beachte, dass dieser Index EU28 = 100 auf der Basis von KKS primär für Vergleiche zwischen Ländern und nicht für Periodenvergleiche gedacht ist.

- (i) **Ursache:** Die Entwicklung der luxemburgischen Staatsverschuldung geht ursächlich auf einen exogenen Schock, nämlich auf die in den USA ausgelöste Bankenkrise zurück, die seit dem Jahre 2007 auch die EU bedroht und sogar in Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien eine Staatsschuldenkrise auslöste. Allein im Jahre 2008, sprich unmittelbar nach Ausbruch der Bankenkrise in Europa, ereignete sich in Luxemburg der dramatischste Niveauanstieg in einer zehnjährigen Betrachtungsperiode. Der Anteil der Staatsverschuldung am BIP sprang von 6,7% (2007) auf 14,4% (2008). Das entspricht einer Zunahme der Staatsverschuldung um 114,9%. Zum Vergleich: in den fünf Jahren davor lag die Zunahme bei nur 6,3%. In den vier Jahren danach, sprich von 2008 bis 2012, war sie allerdings mit 50,7% wieder rückläufig.
- (ii) **Dimension:** Im Vergleich mit der Entwicklung der aggregierten Staatsverschuldung des gesamten Euroraums (18) zeigt sich, dass das Großherzogtum Luxemburg mit einem Staatsschuldenanteil von 21,7% am BIP der Mitgliedstaat mit der zweitniedrigsten Staatsverschuldung in der Eurozone ist (ABB. 6). Lediglich Estland hat mit 9,8% (am BIP) einen noch niedrigeren Staatsschuldenanteil.

Wie *ABBILDUNG 6* zeigt geht Luxemburg auch weiterhin auf Distanz zum sog. »*MAASTRICHT-KRITERIUM*«. Der Vertrag über die EU vom 7. Februar 1992 sah eine Verschuldungsobergrenze von 60% des BIP vor. Das Großherzogtum unterschreitet diese mit einem Puffer von 38,3% sehr deutlich. Eine akute Überschuldungsgefahr ist demnach gegenwärtig nicht ansatzweise gegeben. Weder die Produktivität des Unternehmenssektors noch das Konsumverhalten des Privatsektors gibt Anlass zur Sorge. Auch deutet die historische Entwicklung des luxemburgischen Gesamtsteueraufkommens nicht auf eine signifikante Kürzung der Staatseinnahmen hin.

Institutionell betrachtet ist Luxemburg eine Schaltstelle der Europäischen Union. Unter anderem sind dort ansässig: die *Verwaltung der Europäischen Union*, der *Europäische Gerichtshof (EuGH)*, der *Europäische Rechnungshof*, das *Sekretariat des Europäischen Parlaments*, die *Europäische Investitionsbank*, die *Dienststellen der Europäischen Kommission* sowie der *Europäische Stabilitätsmechanismus (ESM)*. Zudem ist Luxemburg Tagungsort des *Rates der Europäischen Union*.

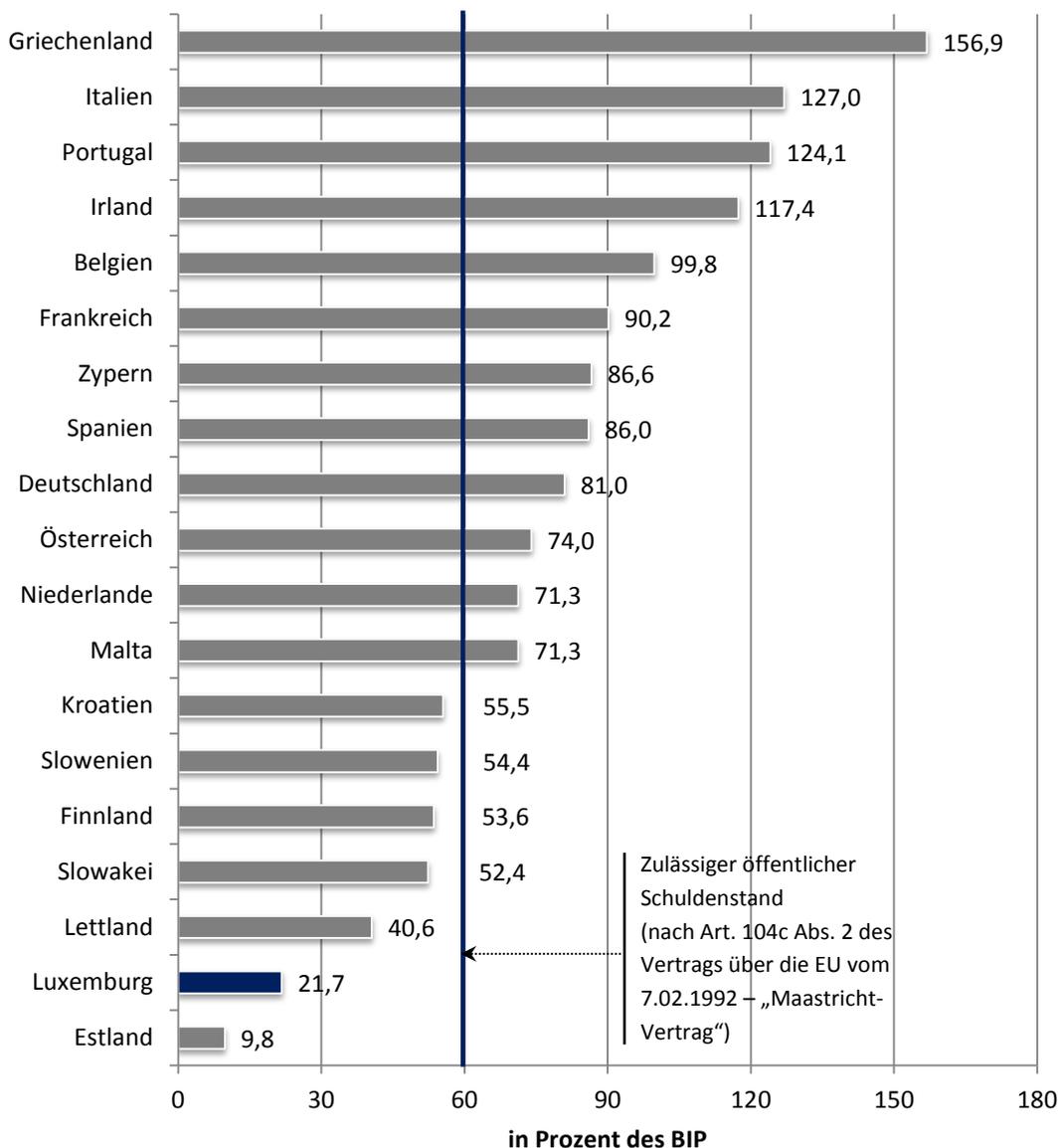


Abb. 6: **Vergleich der Staatsschulden Luxemburgs (in % des BIP) mit jenen der Mitgliedstaaten der Eurozone im Jahre 2012**
(Quelle: Eurostat / Eigene Darstellung)

Die Bevölkerungsentwicklung ist aus ökonomischer Sicht positiv einzuschätzen. Wie **ABB. 7A** zeigt hat die Population seit 1960 zugenommen. Seit Ende der 1980er Jahre verläuft der Bevölkerungszuwachs sogar progressiv. Im Jahre 2012 hatte Luxemburg ca. 541.000 Einwohner. Der Ausländeranteil lag 2011 bei 43,1% (**ABB. 7B**). Es war und ist bis heute der höchste Wert in der EU. Auf die Beschäftigungsentwicklung wird an dieser Stelle nicht näher eingegangen. Sie wird in **ABSCHNITT 2.4** (auf Seite 32) thematisiert. Es sei aber vorweggenommen, dass Luxemburg mit einer Arbeitslosigkeit vom 4,9% (Stand: 12/2013) in der Altersgruppe 25 bis 74 Jahre in der Eurozone zu den Staaten mit der niedrigsten Arbeitslosenquote gehört.

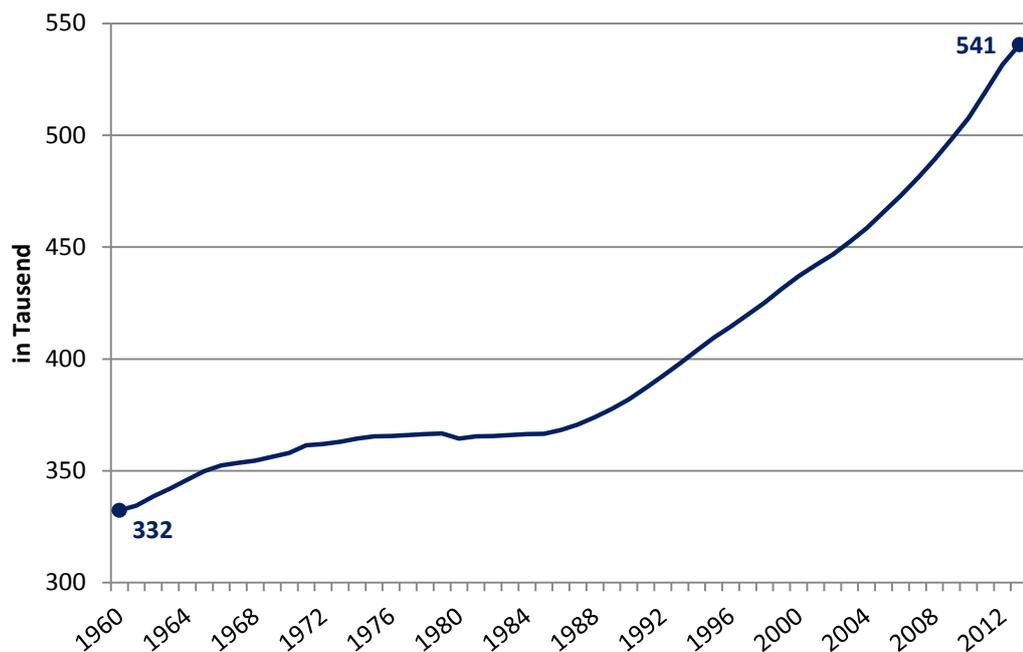


Abb. 7a: *Bevölkerungsentwicklung im Großherzogtum Luxemburg im Zeitraum 1960 bis 2012*
(Quelle: AMECO / Eigene Darstellung)

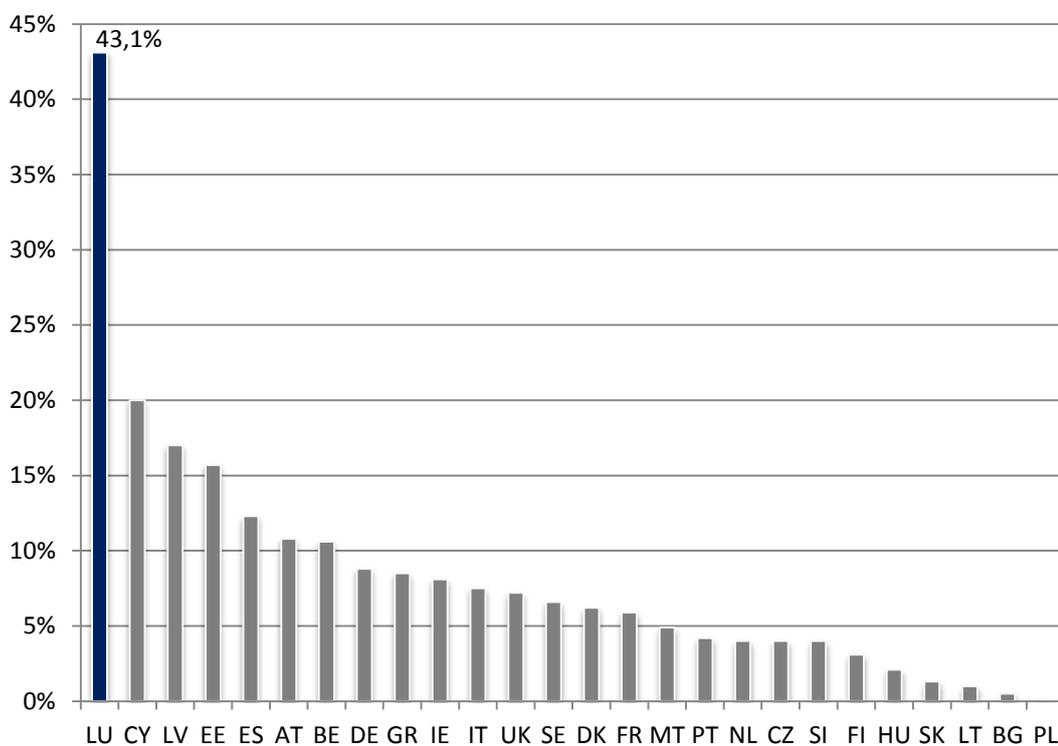


Abb. 7b: *Anteil ausländischer Staatsangehöriger an der Gesamtbevölkerung in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union im Jahr 2011*
(Quelle: Statista / Eigene Darstellung)

2 Empirische Beobachtungen bei innovativen »Start-up-Unternehmen«

2.1 Beobachtungen zur Unternehmensgründung, zur Standortwahl und zur Branchenverteilung

Betrachtet man die Verteilung der im Beobachtungszeitraum 2007 bis 2013 untersuchten »Start-ups« hinsichtlich ihres Gründungsjahres, ergibt sich nachfolgende

ABBILDUNG:

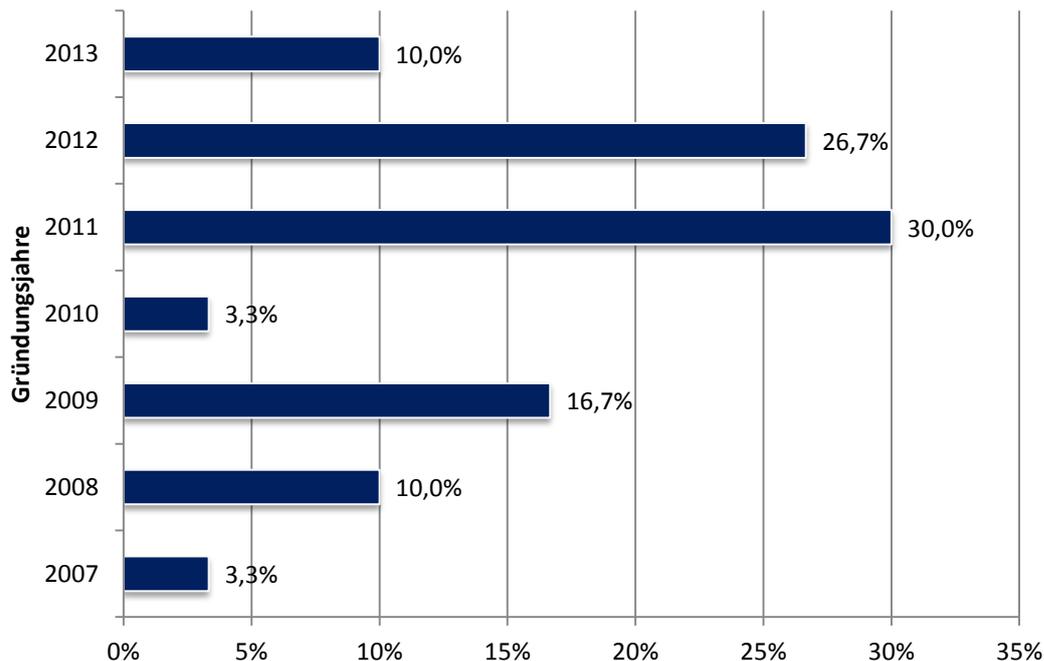


Abb. 8: *Verteilung der innovativen Start-ups im Zeitraum 2007 bis 2013*
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Zwar wurden zwei der in der Stichprobe enthaltene Unternehmen bereits deutlich vor 2007, nämlich im Jahre 1998 bzw. im Jahre 2004 gegründet. Beide Gesellschaften jedoch waren unmittelbar hiernach nicht am Markt aktiv, sondern bestanden über mehrere Kalenderjahre hinweg als »Mantelgesellschaft«²¹ fort. Im Geschäftsjahr 2008 nahmen sie ihren Geschäftsbetrieb dann tatsächlich auf. Für die Auswertung werden beide daher wie ein Start-up behandelt und in *ABBILDUNG 8* entsprechend des Geschäftsjahrs der tatsächlichen Aufnahme ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit als Unternehmensgründung des Jahres 2008 dargestellt.

Die meisten innovativen Start-ups (30%) wurden demnach im Geschäftsjahr 2011 gegründet. Gefolgt von 2012 (26,7%) und 2009 (16,7%). Rang 4 und Rang 5

²¹ Bleibt die rechtliche Identität einer Kapitalgesellschaft bestehen, während ihre wirtschaftliche Identität (temporär) untergeht, bezeichnet man die übrig gebliebenen Hülle als »Mantel«.

nehmen die Geschäftsjahre 2013 und 2008 (jeweils 10%) bzw. die Geschäftsjahre 2010 und 2007 (jeweils 3,3%) ein. Weil es aus luxemburger Sicht definitionsgemäß möglich ist, den Status »innovatives Start-up« beizubehalten, wenn die unternehmerische Existenz zunächst im Ausland begründet, der Sitz des Unternehmens danach aber ins Großherzogtum verlegt wurde, erschien es zweckmäßig die relative Häufigkeitsverteilung dieser beiden Erscheinungsformen zu messen. Die Befragung ergab, dass der Erstgründungssitz der überwiegenden Mehrheit (93,3%) der beobachteten Fälle im Inland lag und nur 6,7% der Start-ups zunächst im europäischen Ausland gegründet worden sind (ABBILDUNG 9). Das bedeutet, dass knapp jedes fünfzehnte Start-up innerhalb des Beobachtungszeitraums seinen Unternehmenssitz im Nachgang der Unternehmensgründung ins Großherzogtum verlegt haben muss.

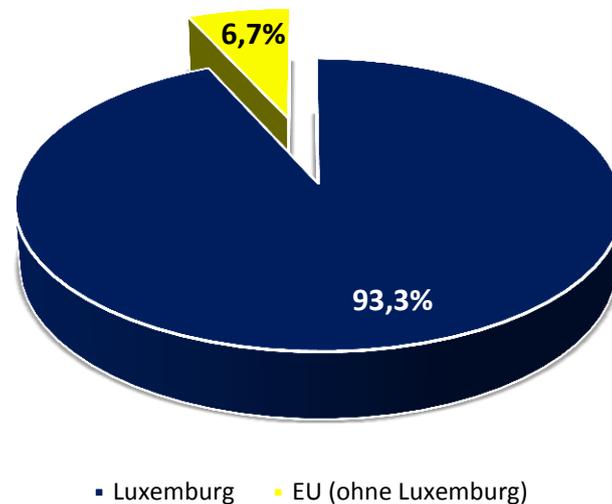


Abb. 9: *In- oder ausländischer Gründungssitz*
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Nach den Standortvorteilen des Großherzogtums befragt (Frage II.17)²² erhielt das Kriterium »Hohe sprachliche Kompetenz« durchschnittlich die höchste Wertung (4,6 von 6 möglichen Punkten). An zweiter und dritter Stelle, mit jeweils durchschnittlich 4,35 Punkten bzw. 4,1 Punkten, nannten die Befragten die »Zentrale Lage« sowie den »Multikulturellen Hintergrund«. Das Kriterium »Steuerliche Vorteile« indes rangierte in der Präferenzordnung der Existenzgründer bei der Standortfrage an letzter Stelle (3,47 Punkte).²³ Insbesondere auf die zuletzt gemachte Beobachtung wird noch etwas ausführlicher in ABSCHNITT 2.8²⁴ einzugehen sein. Vorab je-

²² Siehe Anhang, S. 72

²³ Siehe Abb. 10.

²⁴ Siehe S. 42 ff.

doch sollen bereits an dieser Stelle zwei Thesen formuliert werden, auf die in diesem Zusammenhang noch Bezug zu nehmen ist:

- (i) **Wirtschaftsstandort Luxemburg:** *Das Großherzogtum Luxemburg ist im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union (zzgl. Schweiz und Liechtenstein) in erster Linie bekannt als Wirtschaftsstandort mit hoher Wirtschaftskraft und stabilen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und nicht als Niedrigsteuerstandort.*
- (ii) **Existenzgründungspräferenzen:** *In der Präferenzordnung des Existenzgründers nimmt die Gewinnerzielungsabsicht tendenziell einen höheren Rang ein als die Steuervermeidungsabsicht.*

Zuletzt wurde den Befragten bei der Untersuchung der Standortwahl im Rahmen der Primärdatenerhebung die Möglichkeit gegeben unter dem Punkt »Sonstiges« ein frei assoziierbares Kriterium zu benennen. Die Befragten assoziierten hier mit dem Wirtschaftsstandort Luxemburg unter anderem: *Reputation, staatliche Subventionen und effiziente Administration.*²⁵

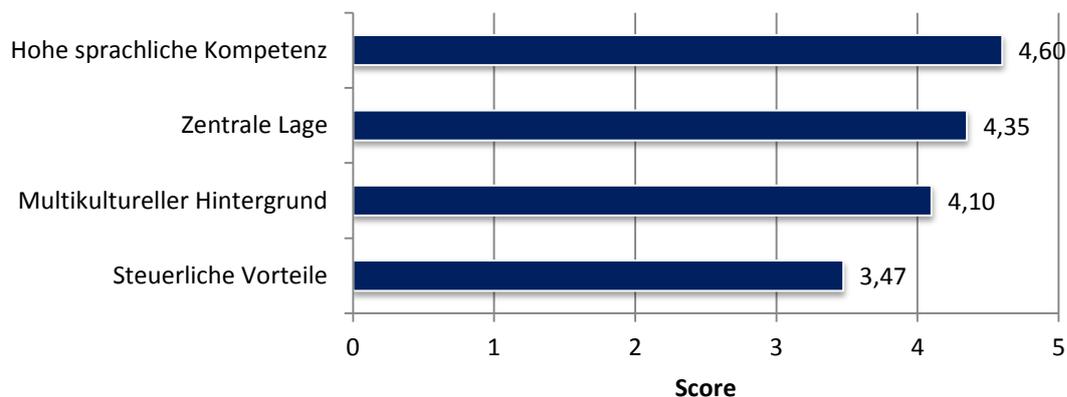


Abb. 10: **Präferenzordnung der Existenzgründer bei der Standortfrage**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Mit Blick auf die jeweiligen Branchen, ist der beobachteten Stichprobe eine durchaus heterogene Struktur zu attestieren. Wie **ABBILDUNG 11** zeigt, fanden die meisten Start-ups (55,8%) im Bereich *ICT (Soft-, Hardware, Internet, IT)* statt. An zweiter und dritter Stelle folgen mit 11,6% *Technologie & sonstige Forschung* bzw. mit 9,3% *Clean Energy/Umwelttechnologie*. Auffällig ist, dass Existenzgründungen in den Branchen *Finanzdienstleistung* und *Telekommunikation* mit jeweils 4,7% sowie in

²⁵ In Ermangelung eines hinreichend notwendigen Stichprobenumfangs, muss auf eine Wertangabe bei jenen Kriterien verzichtet werden.

den Branchen *Sport*, *Life Science*, *Medtech*, *verarbeitendes Gewerbe* und *Domotics* mit jeweils 2,3% auf unterschiedlichen Niveaus zwar, aber branchenbezogen immerhin in absolut gleichen relativen Häufigkeiten auftreten.

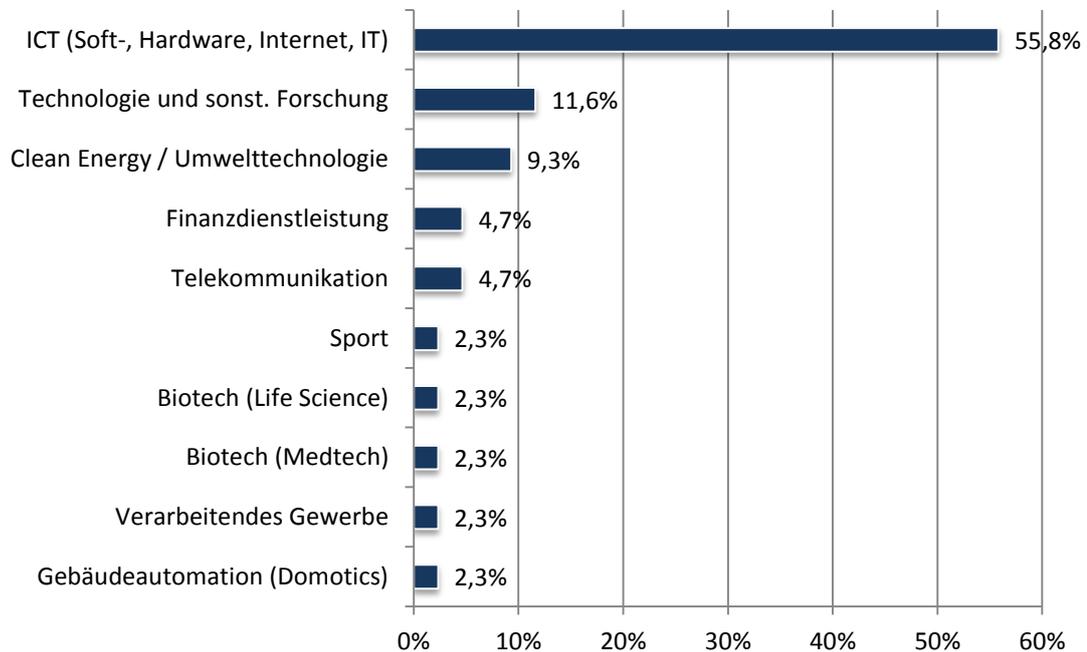


Abb. 11: **Rangordnung der Start-ups nach Branchen**²⁶
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

2.2 Beobachtungen zur Rechtsformwahl und zur Haftung im Allgemeinen

Von den in Luxemburg gängigsten aller zivil-, handels- und gesellschaftsrechtlich möglichen Rechtsformen, im Einzelnen sind dies:

- ▶ Entreprise Individuelle,
- ▶ Société en nom collectif (SNC),
- ▶ Société en commandite simple (SCS),
- ▶ Société anonyme (SA),
- ▶ Société à responsabilité limitée (SARL)²⁷,
- ▶ Société en commandite par actions (SCA),

waren bei den Start-ups im Befragungszeitraum nur zwei in Gebrauch. Etwas mehr als drei Viertel der Existenzgründer führten ihr Unternehmen im Geschäftsjahr 2013

²⁶ Die einzelnen Branchenbezeichnungen gehen auf die *LUXINNOVATION* und das *MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND AUßENHANDEL* zurück. Inwieweit diese gegebenenfalls fachliche Redundanzen beinhalten wurde seitens der *EUROPÄISCHEN FACHHOCHSCHULE* nicht geprüft.

²⁷ Seit 1992 auch als *Société à responsabilité limitée unipersonnelle (S.a.r.l.u.)* möglich.

als *Société anonyme (SA)*²⁸ und knapp ein Viertel als *Société á responsabilité limitée (SARL)*²⁹. Andere Rechtsformen konnten nicht beobachtet werden (ABBILDUNG 12). Ein Umstand, der auf eine vorerst nicht näher spezifizierbare Risikoaversionsneigung hinzuweisen scheint. Beide Rechtsformen sind jedenfalls durch einen umfassenden Haftungsausschluss der jeweiligen Gesellschafter bzw. Aktionäre gegenüber Dritten gekennzeichnet.

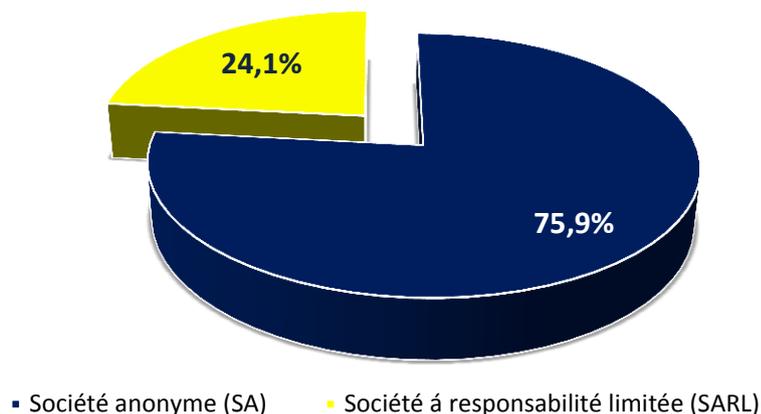


Abb. 12: **Häufigste Rechtsformen bei Start-ups im Geschäftsjahr 2013**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Unabhängig hiervon gaben 20% der Befragten an, ihr Unternehmen seit der Gründung bereits einmal einem Rechtsformwechsel unterzogen zu haben (ABB. 13).

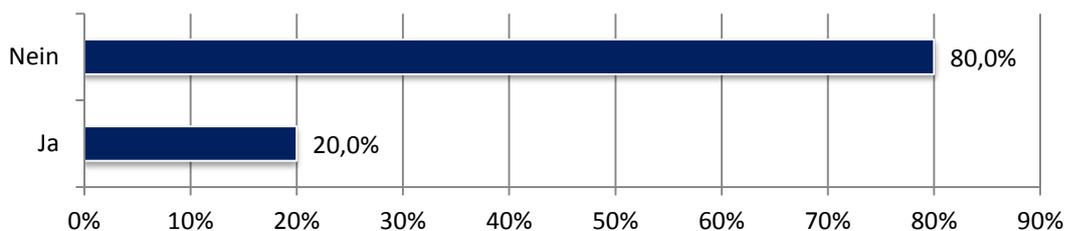


Abb. 13: **Relative Häufigkeit eines gesellschaftlichen Rechtsformwechsels**³⁰
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Dieses Fünftel war ursprünglich geschlossen als *Société á responsabilité limitée (SARL)* konstituiert und nahm jeweils später die Rechtsformumwandlung zur *Société anonyme (SA)* vor. Eine nach Informationen des *MINISTERIUMS FÜR WIRT-*

²⁸ Aktiengesellschaft (AG) nach luxemburgischem Recht.

²⁹ Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) nach luxemburgischem Recht.

³⁰ Auf FRAGE II.19.1: »Wurden seit der Gründung des Unternehmens Rechtsformwechsel durchgeführt?«, antworteten 20% mit »Ja« und 80% mit »Nein«.

SCHAFT UND AUßENHANDEL für luxemburgische Verhältnisse keineswegs selten auftretende Rechtspraxis.

In einem einzigen Fall gab das befragte Unternehmen an, einen Rechtsformwechsel im Wege der Verschmelzung durch Neugründung konkret in Planung zu haben (ABBILDUNG 14).

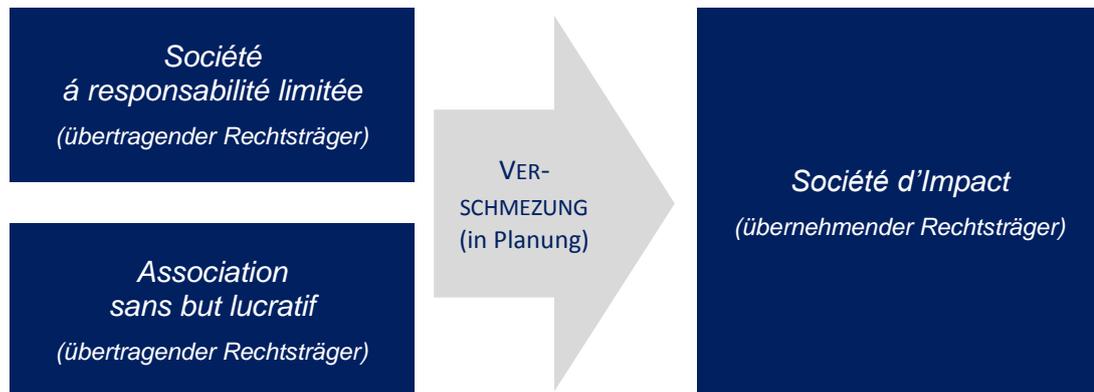


Abb. 14: **Rechtsformwechsel in Planung**
(Quelle: Eigene Darstellung)

Nach diesen Angaben besteht offenbar die Absicht, das eigene Start-up-Unternehmen, eine *Société á responsabilité limitée* (SARL), zusammen mit einer *Association sans but lucratif* (ASBL)³¹ auf eine dritte Gesellschaft, eine *Société d'Impact*, verschmelzen zu wollen. Gesellschaftsrechtlich betrachtet ist letztere in Luxemburg völlig neuartig. Die sich hinter diesem Konstrukt verbergende Strategie ist es, philanthropische Interessen, im vorliegenden Fall sind es jene des Existenzgründers, mit marktwirtschaftlichen Interessen kombinieren zu können. Im angelsächsischen Raum rubriziert man derlei Strategien unter »*Impact Investment*«, ein Ausdruck, den man auch mit »*sozial verantwortliches Investment*« oder etwas freier noch mit »*ethisches Investment*« übersetzen könnte. Völlig falsch wäre es aber anzunehmen, der Unternehmenseigner beabsichtige, sein opportunistisches Operationsmotiv durch ein altruistisches Operationsmotiv substituieren zu wollen.³² Gemeint ist damit vielmehr, dass bestimmte humanistische Wertvorstellungen, wie beispielsweise ökologische Nachhaltigkeit, mit unternehmerischen Zielen in Einklang zu bringen sind, wobei diese Ziele selbstverständlich nicht nur umweltpolitischer, sondern u. a. auch handelspolitischer Natur sein können (»*Fair Trade*«).

³¹ *Gemeinnützige Körperschaft* nach luxemburgischem Recht. Die ASBL zählt zu den sog. Non-Profit-Organisationen (NPO), was zur Folge hat, dass deren Gewinnverwendung streng an die Verfolgung bestimmter, gesetzlich kodifizierter, gemeinnütziger Zwecke geknüpft ist.

³² Zum altruistischen Operationsmotiv vgl. u. a.: *Becker (1993)*, S. 320 ff. sowie *Kirchgässner (2008)*, S. 45 ff.

Ziemlich genau ein Drittel der Befragten gab an, bei der ursprünglichen Rechtsformwahl durch externe Kapitalgeber beeinflusst worden zu sein (ABB. 15).

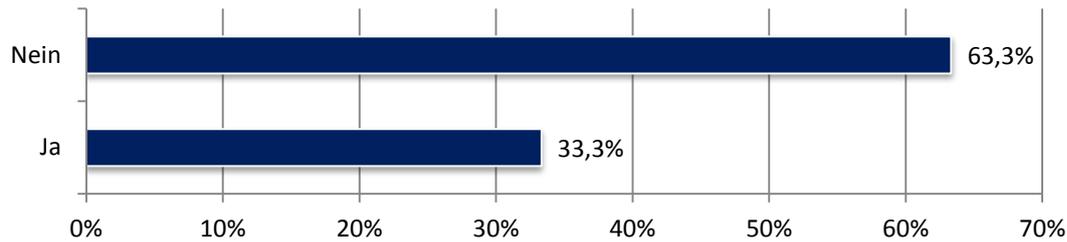


Abb. 15: **Externe Kapitalgeber als Einflussgröße bei der ursprünglichen Rechtsformwahl**³³
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Ein Fünftel indes hatte sich bei der ursprünglichen Rechtsformwahl von steuerlichen Belastungswirkungen leiten lassen (ABBILDUNG 16).

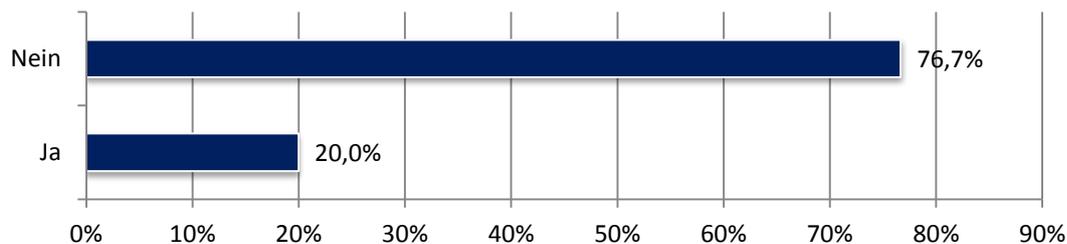


Abb. 16: **Steuerliche Belastungswirkungen als Einflussgröße bei der ursprünglichen Rechtsformwahl**³⁴
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Um Missverständnissen vorzubeugen, sei in diesem Zusammenhang klargestellt, dass insoweit kein Widerspruch zur letzten Einzelaussage in ABB. 10 auf Seite 22 besteht. Es ist demnach absolut möglich, dass sich ein Existenzgründer bei der Standortfrage nicht von steuerlichen Vorteilen leiten lässt, wohingegen er bei der Wahl der Rechtsform des zu begründenden Unternehmens, die wiederum Bestandteil seiner Investitionsentscheidung ist, sehr wohl die steuerlichen Belastungswirkungen der jeweils voneinander verschiedenen Rechtsformalternativen in sein Entscheidungskalkül mit aufnimmt.³⁵

³³ 3,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

³⁴ 3,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

³⁵ Optimalsteuertheoretische Analysen diesbezüglich unterscheiden auch zwischen den beiden folgenden Maßen: (i) *EFFECTIVE AVERAGE TAX RATE (EATR)* und (ii) *EFFECTIVE MARGINAL TAX RATE (EMTR)*. Mit der effektiven Durchschnittssteuerbelastung lässt sich die Standortfrage beantwort-

Während 80% der Start-ups im Kalenderjahr 2013 nach wie vor nicht als Tochterunternehmen (TU) in eine Konzernstruktur eingegliedert waren, die Eigentümer das eigene Unternehmen also noch immer als selbständigen Rechtsträger führten, bejahten indes 20% der Existenzgründer die Frage nach der mittlerweile vollzogenen Eingliederung ihrer Gesellschaft als TU in einen Konzern.³⁶ In der Hälfte dieser Eingliederungsfälle, so die Befragten, sitzt das Mutterunternehmen (MU) gleichsam in Luxemburg und wird als SA bzw. als SARL betrieben. In der anderen Hälfte wurden die Unternehmen im europäischen Ausland als Kapitalgesellschaft geführt.

2.3 Beobachtungen zur Haftung im Besonderen

Die Frage danach, inwieweit Haftung im Allgemeinen bei der Gründung des Unternehmens eine Rolle gespielt hat, beantworteten 90% mit »fast gar nicht« bzw. »gar nicht« (ABBILDUNG 17).

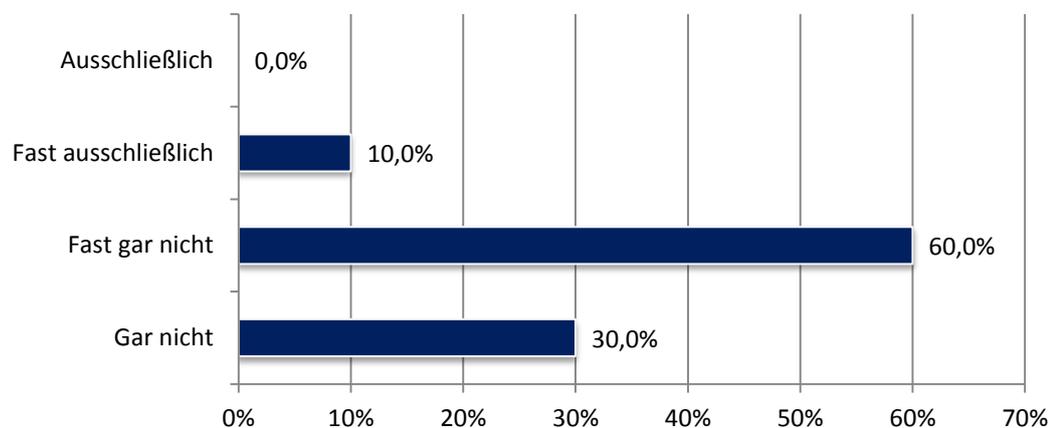


Abb. 17: **Haftungsfragen als Einflussgröße bei der Unternehmensgründung**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Lediglich eine Minderheit von 10% will sich hiervon fast ausschließlich haben leiten lassen. Dieser Umstand irritiert zunächst. Zumal in ABSCHNITT 2.2 (siehe ABB. 12) festgestellt werden konnte, dass ausnahmslos alle Existenzgründer im Befragungszeitraum eine die Gesellschafterhaftung beschränkende Kapitalgesellschaft geführt und damit ihr individuelles Haftungsrisiko als Gesellschafter begrenzt haben. Im

ten und anhand der effektiven Grenzsteuerbelastung lassen sich verschiedene Investitionsalternativen miteinander vergleichen.

³⁶ FRAGE I.9.1 (siehe Anhang, S. 67).

Übrigen ist mit diesem Verhalten nicht vereinbar, dass sich nur 43,3% der Befragten »gut« bis »sehr gut« zu Haftungsfragen aufgeklärt fühlen (ABBILDUNG 10).

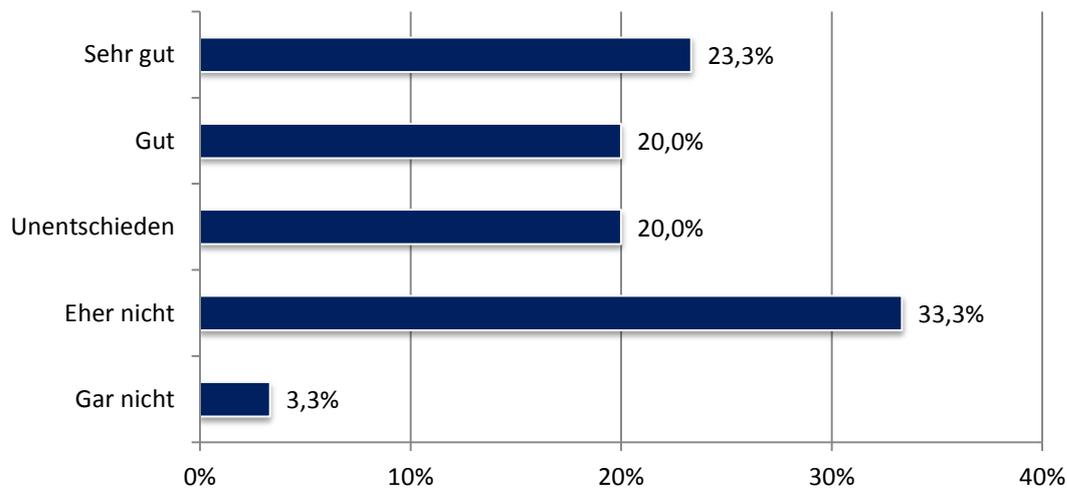


Abb. 18: **Aufklärungsintensität zum Thema Haftung**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Und sogar etwas mehr als ein Drittel (36,6%) der Befragten meint, in Haftungsfragen »eher nicht« bis »gar nicht« aufgeklärt zu sein. Diese Daten sind deshalb als starkes Signal für ein scheinbar differenziertes Haftungsverständnis bei den luxemburger Start-ups zu interpretieren. Jene 90%, die sich im Kontext der eigenen Unternehmensgründung vermeintlich nicht von »Haftungsfragen« haben beeinflussen lassen, scheinen damit offenbar eher komplexe Haftungsbereiche wie zum Beispiel die *Produkthaftung* oder die *Gewährleistungshaftung* zu assoziieren, also Haftungsfragen im Besonderen und nicht etwa Haftung im Allgemeinen. Unterstellt man ein in dieser Weise differenziertes Haftungsverständnis, folgt daraus zwangsläufig, dass

- (i) *sich 90% der Existenzgründer bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen nicht von Haftungsfragen im Besonderen, sprich von spezifischen Haftungsfragen haben beeinflussen lassen und*
- (ii) *die in ABB. 18 reflektierte Aufklärungsintensität ausschließlich auf jene spezifischen Haftungsfragen abhebt, also Haftungsfragen im Besonderen. Diesbezüglich sind also (nur) 43,3% »gut« bis »sehr gut« aufgeklärt.*

2.4 Beobachtungen zu Markteintrittsbarrieren

Von jenen in *FRAGE II.25*³⁷ vorgegebenen Markteintrittsbarrieren — im Einzelnen handelt es sich hierbei keineswegs um eine (Vor-)Auswahl diverser Barrieren spezifisch luxemburgischer Prägung, sondern vielmehr um eine knappe Auflistung jener zentralen Eintrittsbarrieren, wie sie einem jeden Unternehmen, gleich welcher Rechtsform, tagtäglich in jeder beliebigen Volkswirtschaft, in jedem beliebigen Marktsegment entgegentreten —, nehmen am Wirtschaftsstandort Luxemburg die »*finanziellen Barrieren*« mit einer relativen Häufigkeit von 31,7% unangefochten den ersten Platz ein (*ABBILDUNG 19*). Die hinreichende Versorgung eines Unternehmens mit Liquidität ist eben nicht irgendeine, sondern zweifelsfrei *die* Voraussetzung für marktwirtschaftliches Handeln an sich (Kapitalerhaltungsgrundsatz).

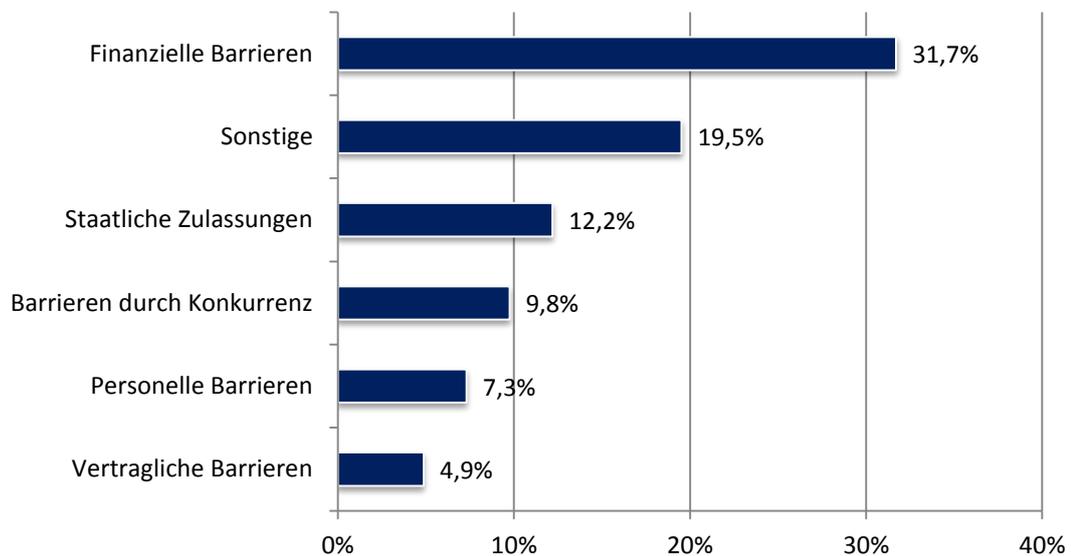


Abb. 19: *Rangordnung ausgewählter Markteintrittsbarrieren am Wirtschaftsstandort Luxemburg*³⁸
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Überraschenderweise folgen gleich auf Platz 2 die »*sonstigen*« Barrieren mit 19,5%. Hierbei handelt es sich um ein seitens der Befragten frei zu assoziierendes Kriterium. Als Antwort genannt wurden unter anderem: *Genehmigungen, komplexe administrative Prozesse, Konservatismus*³⁹, *betriebsinterne Forschungsbarrieren* und

³⁷ Siehe Anhang, S. 74.

³⁸ 14,6% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

³⁹ Bedauerlicherweise hat sich das befragte Unternehmen, das nach eigenen Angaben im Bereich ICT (Software, Internet) tätig ist, nicht dazu geäußert, was bzw. welche Art von Konservatismus exakt damit gemeint ist, wo bzw. bei welcher Gelegenheit dieser Konservatismus in Erscheinung trat und inwieweit hierdurch eine Eintrittsbarriere in den Markt entstanden sein soll.

schließlich *Produkt-Markt-Inkompatibilitäten*. Drittwichtigste Markteintrittsbarriere sind mit 12,2% die »staatlichen Zulassungen«, gefolgt von »Barrieren durch Konkurrenz« (9,8%), »personelle Barrieren« (7,3%) und »vertragliche Barrieren« (4,9%).

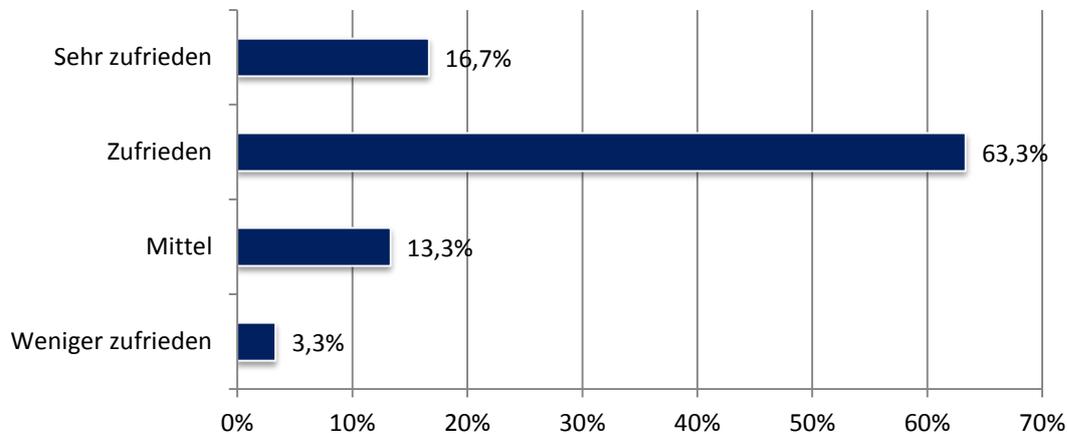


Abb. 20: **Zufriedenheit mit der Arbeitsweise der luxemburgischen Behörden**⁴⁰
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Obschon die staatlichen Zulassungen objektiv als Markteintrittsbarriere erkannt worden sind und obschon diese ihrer Bedeutung nach sogar unter den ersten drei Barrieren rangieren, scheint es doch, dass die deutliche Mehrheit der befragten Existenzgründer (80%)⁴¹ mit der Arbeitsweise der luxemburgischen Behörden sehr zufrieden bzw. zufrieden ist (ABB. 20).

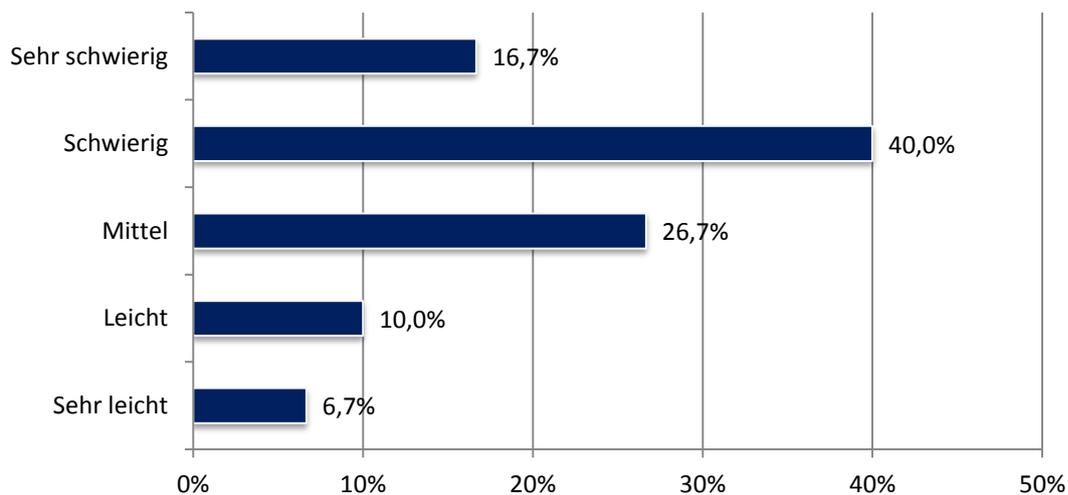


Abb. 21: **Erwartungshaltung bei der Personalrekrutierung für den Standort Luxemburg**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

⁴⁰ 3,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁴¹ 16,7% (sehr zufrieden) + 63,3% (Zufrieden) = 80%.

Nur ein Sechstel der Befragten attestierte eine mittlere Zufriedenheit bzw. war weniger zufrieden. Richtiggehend unzufrieden indes war offensichtlich niemand.

Mit Blick auf die personelle Markteintrittsbarriere (Rang 5)⁴² lässt sich festzuhalten, dass 56,7% der Unternehmen die Personalrekrutierung für den Standort Luxemburg gegenwärtig als »*schwierig*« bis »*sehr schwierig*« erachten (ABB. 21). Gleichwohl bekundeten alle Befragten, es bestünde gegenwärtig eine konkrete Absicht Personal einzustellen.⁴³ Gut ein Viertel der Unternehmer (26,7%) ist geteilter Meinung und nur etwa jeder Sechste (16,7%) empfindet die Personalakquise sogar als »*leicht*« bis »*sehr leicht*«.

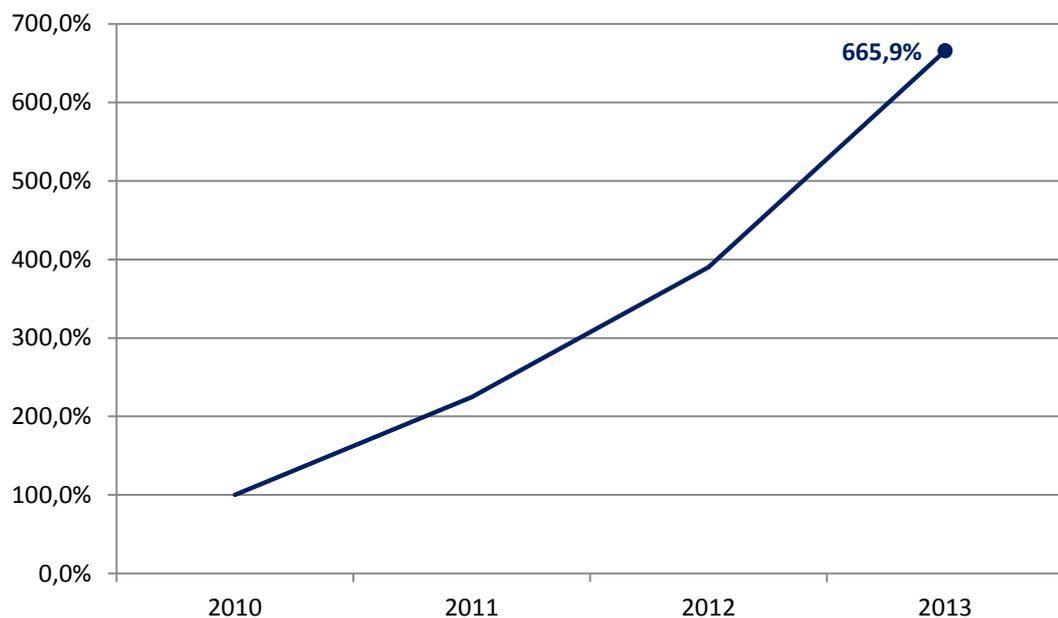


Abb. 22: **Personalentwicklung im Zeitraum 2010 bis 2013**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Analysiert man die zurückliegende Personalentwicklung jener Start-ups über einen Zeitraum von vier Jahren hinweg (2010 bis 2013) zeigt sich, dass sich deren nomineller Personalbestand seither um den Faktor 6,659 vervielfacht hat (ABB. 22). Diese tendenzielle Entwicklung wirkt nicht nur einzelwirtschaftlich, sondern auch gesamtwirtschaftlich stabilisierend. Insbesondere wenn man berücksichtigt, dass die Arbeitslosenquote des Großherzogtums in der Altersgruppe 25 bis 74 Jahre im Zeitraum 1990 bis 2013 von 1,3% auf 4,9% angewachsen ist (ABBILDUNG 23).

⁴² Siehe ABBILDUNG 19.

⁴³ Erhoben mit Frage I.6 (siehe Anhang, S. 66).

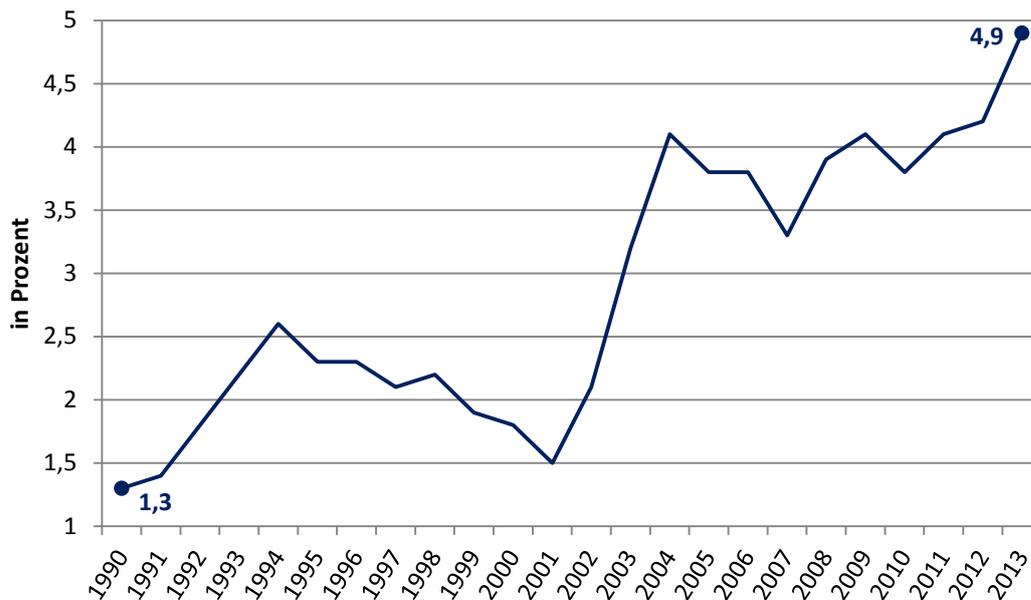


Abb. 23: **Arbeitslosenquote Luxemburgs (Altersgruppe: 25 bis 74 Jahre)**
(Quelle: Eurostat⁴⁴ / Eigene Darstellung)

2.5 Beobachtungen zu wettbewerbsinduzierten Strategien

Mit Blick auf die wettbewerbsinduzierten Strategien im Gründungszeitpunkt ergab die Befragung der innovativen Start-ups, dass 42,6% der Unternehmen unangefochten das am Markt zu platzierende Produkt in den Mittelpunkt ihrer Unternehmensstrategie stellten (ABB. 24). Gefolgt von den mit jeweils 13% gleichwertigen wettbewerbsinduzierten Strategien »Vertriebsaktivität«, »Preispolitik« und »Sonstiges«. Letzterer Aspekt, bekanntermaßen ein frei zu assoziierender, wurde im Rahmen der vorliegenden Studie bereits zum wiederholten Male an zweiter Stelle genannt.⁴⁵ Konkret subsumierten die Befragten hierunter strategische Themen wie zum Beispiel:

- ▶ *Service,*
- ▶ *Spezialisierung,*
- ▶ *fachliche Kompetenz,*
- ▶ *Entwicklung von Produktions- und Servicestrategien und*
- ▶ *freie bzw. quelloffene Software.*

⁴⁴ Arbeitslosenquote nach Altersgruppe (Code: tsdec460), Daten vom 31. Januar 2014, online unter:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec460&language=de> [abgerufen am: 21.02.2014].

⁴⁵ Siehe erstmals: ABB. 19.

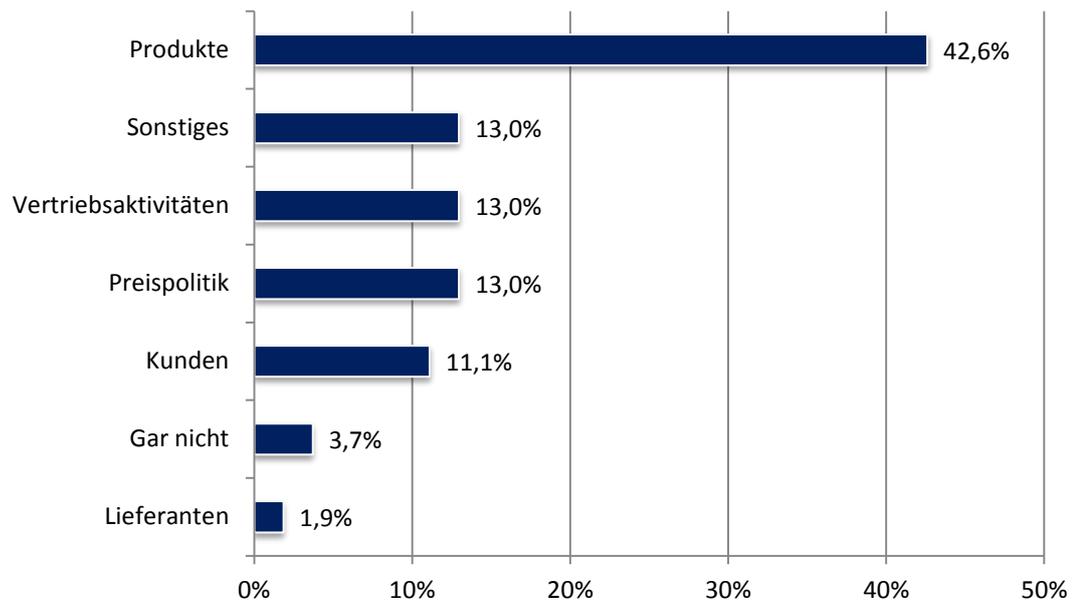


Abb. 24: **Wettbewerbsorientierte Strategien bei Unternehmensgründung**⁴⁶
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

»Kunden« und »Lieferanten« rangierten damit in der wettbewerbsstrategischen Präferenzordnung der innovativen Start-ups auf den letzten Rängen; jedenfalls im Gründungszeitpunkt.

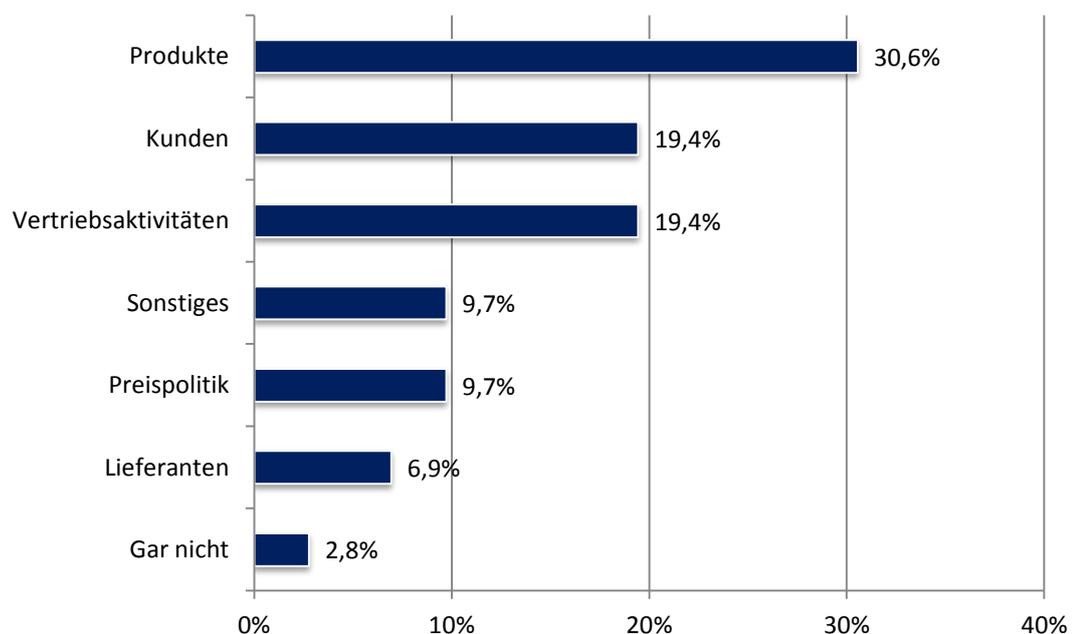


Abb. 25: **Wettbewerbsorientierte Strategien für künftige Geschäftsjahre**⁴⁷
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

⁴⁶ 1,9% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁴⁷ 1,4% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

Insbesondere was die nachrangige Gewichtung der Kundschaft anbetrifft, scheinen die Start-ups allerdings genau hierin ein Fehlverhalten ihrerseits erkannt zu haben. Bei der Beantwortung von *FRAGE II.30*⁴⁸ nämlich wurden »Kunden« mit einer relativen Häufigkeit von 19,4% plötzlich als zweitwichtigster wettbewerbsstrategisch zu verfolgender Aspekt angesehen (ABB. 25). Dies entspricht einer signifikanten Niveauverbesserung um drei Ränge. In dieser Änderung der Start-up-Präferenzen kommen zweifelsohne die seit der Unternehmensgründung gesammelten Erfahrungen zum Ausdruck. »Produkte« und »Vertriebsaktivitäten« konnten ihren ersten bzw. dritten Platz verteidigen. »Preispolitik« wurde auf Rang 5 zurückgestuft und hat damit an Wertigkeit verloren. »Lieferanten« bilden nunmehr auch im Status quo das Schlusslicht in der Wettbewerbspolitik innovativer Start-up-Unternehmen.

Es kann demnach als Zwischenfazit festgehalten werden, dass nach einer anfänglichen Vernachlässigung der Kundschaft,

- ▶ *Produkte*,
- ▶ *Kunden* und
- ▶ *Vertriebsaktivitäten*

zu den drei wichtigsten wettbewerbsstrategischen Aspekten bei den luxemburgischen Existenzgründern zählen.

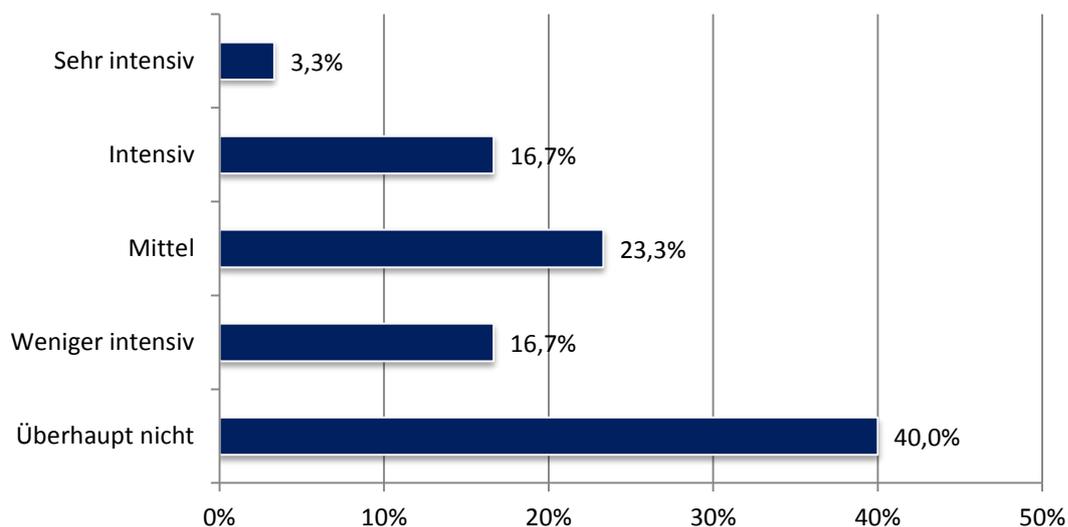


Abb. 26: **Intensität der Zusammenarbeit mit nationalen Wettbewerbern**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

⁴⁸ *FRAGE II.30* ist zukunfts- und nicht vergangenheitsbezogen, wie die ansonsten inhaltsgleiche *FRAGE II.29* unmittelbar davor.

Hiervon unabhängig gaben 20% der Befragten an, gegenwärtig eine »intensive« bis »sehr intensive« Zusammenarbeit mit nationalen Wettbewerbern zu pflegen (ABBILDUNG 26).⁴⁹

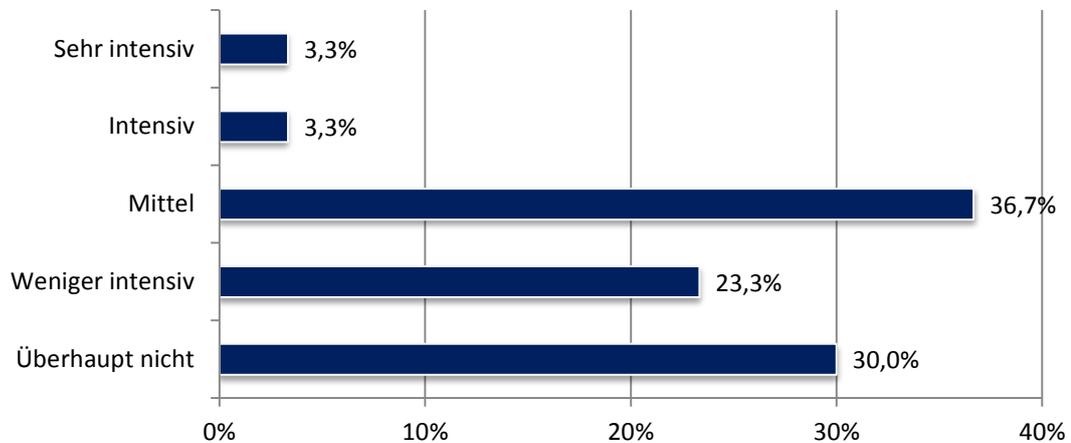


Abb. 27: *Intensität der Zusammenarbeit mit internationalen Wettbewerbern*⁵⁰
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Mit internationalen Wettbewerbern indes arbeiten im Vergleich hierzu gegenwärtig nur 6,6% der luxemburgischen Existenzgründer entsprechend intensiv zusammen (ABB. 27). Die überwiegende Mehrheit (56,7%⁵¹ bzw. 53,3%⁵²) pflegt allerdings eine »wenig intensive« Zusammenarbeit bzw. arbeitet »überhaupt nicht« mit Wettbewerbern zusammen.

Belastbare Aussagen über die tatsächlichen Motive einer Zusammenarbeit zwischen Existenzgründern und ihren nationalen Wettbewerbern lassen sich im Rahmen dieser Studie allerdings ebenso wenig herleiten, wie die tatsächlichen Gründe für die nicht statt findende Zusammenarbeit zwischen innovativen Start-up-Unternehmen mit ihren internationalen Wettbewerbern. Rein theoretisch denkbar für das zuerst genannte Phänomen wären immerhin Motive wie

- ▶ Risikodiversifikation,
- ▶ Internalisierung von Skalenerträgen,
- ▶ Nutzung von Fixkostendegressionseffekten,
- ▶ Überwindung diverser Markteintrittsbarrieren,
- ▶ Erschließung neuer Märkte,
- ▶ Verteidigung bereits erschlossener Märkte.

⁴⁹ 3,3% (Sehr intensiv) + 16,7% (Intensiv) = 20%.

⁵⁰ 3,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁵¹ 16,7% (Weniger intensive) + 40% (Überhaupt nicht) = 56,7%.

⁵² 23,3% (Weniger intensive) + 30% (Überhaupt nicht) = 53,3%.

Sollte seitens des Auftraggebers ein besonderes Bedürfnis bestehen speziell dieses Marktverhalten näher untersuchen zu lassen, könnte die *EUROPÄISCHE FACHHOCHSCHULE* eine solche Untersuchung jederzeit im Rahmen eines weiteren Forschungsauftrags übernehmen.

2.6 Beobachtungen zur vernetzten Unternehmensgründung

Erfahrungsgemäß bestehen für jedes Individuum im Vorfeld einer Existenzgründung und partiell sogar noch im Existenzgründungszeitpunkt selbst, tendenziell mehr Informationsasymmetrien zur eigenen Unternehmensgründung, als dies vergleichsweise nach drei bis fünf Jahren operativer Tätigkeit am Markt der Fall ist. Diesem Umstand folgend wurde mit *FRAGE II.33* der Versuch unternommen den möglichen Einfluss der in Luxemburg einschlägig bekannten Gründernetzwerke auf den Informationsgewinnungsprozess im Vorfeld der Gründung innovativer Start-ups zu analysieren. Von besonderem Interesse waren in diesem Zusammenhang speziell jene Netzwerke, die ihrerseits Informationen zu den Themenkomplexen »Hilfen« und »Fördermöglichkeiten« bereitstellten.

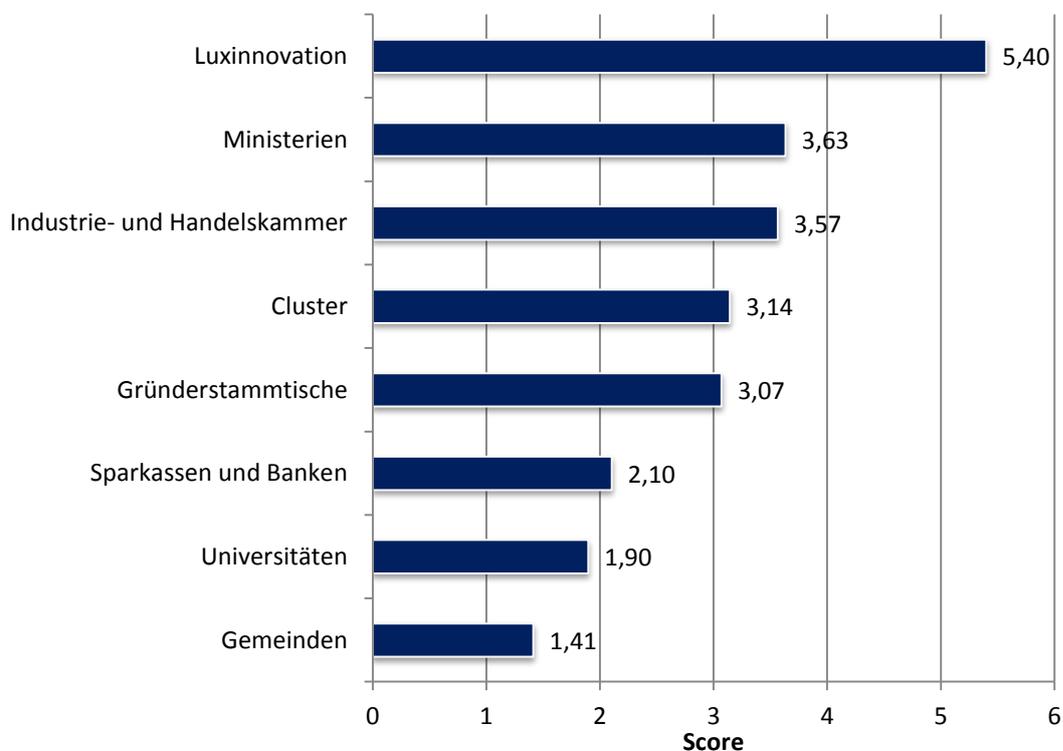


Abb. 28: *Netzwerke als Einflussgröße bei der Informationsgewinnung im Vorfeld der Unternehmensgründung*
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Die Befragten wurden zu diesem Zwecke gebeten, mehreren institutionalisierten Netzwerken jeweils einen einzigen »Score« auf einer diskreten Skala von eins bis sechs zuzuordnen, wobei der Wert eins die Aussage »Keine Bedeutung« und der Wert sechs die Aussage »Große Bedeutung« reflektiert. Das Ergebnis dieser Evaluation visualisiert *ABBILDUNG 28*.

Durchschnittlich 5,4 Punkte und damit den höchsten Score erhält die *LUXINNOVATION*. Sie war demnach für die luxemburger Start-ups von größter Bedeutung, um sich einen Überblick über Hilfen und Fördermöglichkeiten im Kontext der eigenen Unternehmensgründung zu verschaffen. Gleich danach, auf den Plätzen 2 und 3 rangieren die *MINISTERIEN* sowie die *INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER* mit jeweils durchschnittlich 3,63 bzw. 3,57 Punkten. Die *CLUSTER* (3,14 Punkte) und die *GRÜNDERSTAMMTISCHE* (3,07 Punkte) landeten auf dem vierten und fünften Platz. Die *SPARKASSEN* und *BANKEN* (2,1 Punkte) ebenso wie die *UNIVERSITÄTEN* (1,9 Punkte) spielten wenn überhaupt eine nur sehr untergeordnete Rolle und absolut keinerlei Bedeutung für die Start-ups hatten die *GEMEINDEN* mit 1,41 Punkten.

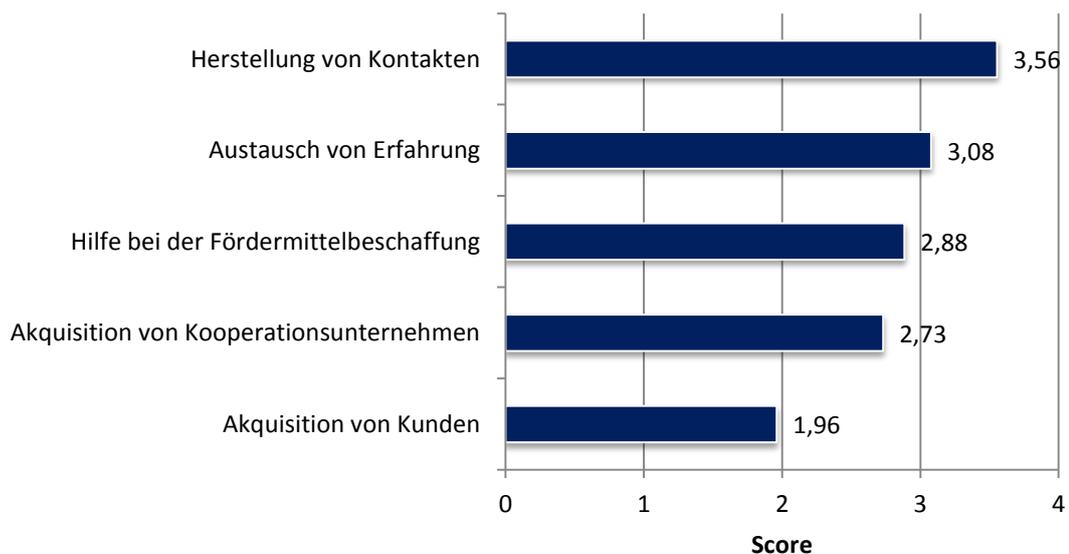


Abb. 29: **Hierarchie über den Nutzen von Netzwerken bei Unternehmensgründung**⁵³
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Mit *FRAGE II.34* indes wurde das Ziel verfolgt, den jeweiligen Nutzen der voneinander verschiedenen, institutionalisierten Netzwerke hierarchisch zu ordnen. Hierbei kam dieselbe Evaluationsmethode zur Anwendung wie zuvor. *ABBILDUNG 29* veranschaulicht das Ergebnis. Hiernach erachtet die Mehrheit der Befragten die Herstel-

⁵³ 10% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

lung von (geschäftlichen) Kontakten eindeutig als den Nutzen mit der größten Bedeutung (3,56 Punkte). Auf den Plätzen 2 und 3 stehen mit jeweils 3,08 bzw. 2,88 Punkten

- ▶ der *Erfahrungsaustausch* sowie
- ▶ die *Hilfe bei der Fördermittelbeschaffung*.

Mit einem Score deutlich unterhalb des mittleren Werts von 3,0 haben die *Akquisition von Kooperationsunternehmen* (2,73 Punkte) und die *Kundenakquise* (1,96 Punkte) nahezu keine Bedeutung für die luxemburger Start-up-Unternehmen.

Auf Vorschläge zur Verbesserung der Netzwerke in Luxemburg angesprochen (*FRAGE II.35*), äußerten sich die Befragten ebenso kreativ wie detailliert. Nachfolgende Tabelle unternimmt den Versuch die einzelnen, stichpunktartig niedergeschriebenen Ratschläge inhaltlich zu kategorisieren:

A.	Verbesserung des Angebotskatalogs der Cluster
▶	Verstärkte Einbeziehung großer, einflussreicher Unternehmen
▶	Mehr Sichtbarkeit und Proaktivität der Cluster (»Visibilität«)
▶	Höheres Effizienzniveau
▶	Verbesserung des Informationsaustauschs innerhalb der Cluster/Netzwerke
▶	Bereitstellung verständlicherer Informationen (Transparenz)
▶	Gründung eines Clusters speziell für die Medienbranche
B.	Internationaler Austausch
▶	Integration ausländischer Unternehmer
▶	Grenzüberschreitende Kooperationen
▶	Intensivierung der Partnerschaften mit anderen Ländern/Grenzregionen
▶	Austausch mit Clustern/»Start-ups« aus anderen Ländern
C.	Mehr Veranstaltungen
▶	Mehr Workshops/Mehr Seminare für junge Unternehmer
▶	Verbesserung der bereits vorhandenen Veranstaltungen in den Clustern
▶	Mehr Veranstaltungen zum Thema: »Geschäftliche Beziehungspflege«.
▶	Mehr Networking-Events (Konferenzen, Auszeichnungen, Seminare)

Tab. 1: ***Vorschläge zur Verbesserung von Netzwerken in Luxemburg***
(Quelle: Eigene Erhebung)

2.7 Beobachtungen zu staatlichen Subventionen

Im Jahre 2012 war das *GROßHERZOGTUM LUXEMBURG* von allen (damals) 27 Mitgliedstaaten der *EUROPÄISCHEN UNION* dasjenige mit dem höchsten Pro-Kopf-Anteil an staatlichen Mittelzuweisungen für Forschung und Entwicklung (ABB. 33). €509,60 je Einwohner bewilligte die damalige luxemburgische Regierung an staatlichen Subventionen und sicherte sich damit den 1. Platz noch deutlich vor *DÄNEMARK* (€451,10), *FINNLAND* (€380,40) und *SCHWEDEN* (€377,70). Die *BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND* rangierte seinerzeit mit €294,70 auf dem 5. Platz. Schlusslichter in Europa waren die Balkanstaaten *RUMÄNIEN* (€14,50) und *BULGARIEN* (€13,80). Zwar hat die statistische Behörde der *EUROPÄISCHEN UNION*, Eurostat, bislang die aktuellen Zahlen für das Jahr 2013 noch nicht publiziert. Gegenwärtig jedoch gibt es keinen Hinweis darauf, dass Luxemburg seine Vorreiterstellung diesbezüglich abtreten wird. Inwieweit an dieser Forschungs- und Entwicklungspolitik Luxemburgs die innovativen Start-ups im Inland partizipieren, zeigt ABB. 30.

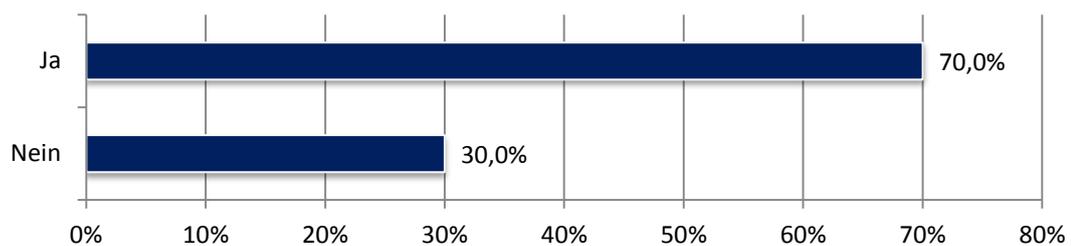


Abb. 30: ***Inanspruchnahme staatlicher Subventionen***
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Hiernach gaben 70% der befragten Unternehmen an, finanzielle Hilfen vom Staat erhalten zu haben. Der Rest kam ohne staatliche Subventionen aus.

Der weitaus größte Teil der gewährten Subventionen, nämlich 44,7%, wurde in Form von »*Forschungsbeihilfen*« bewilligt (ABB. 31). »*Weitere*« Subventionen (Inkubatoren, Technologieparks etc.) machen einen Anteil von 10,5% aus. »*Kostenübernahmen*« (7,9%) und Investitionszuschüsse (7,9%) rangieren gleichwertig auf dem dritten Platz. Schlusslicht sind die steuerlichen Subventionen mit nur 2,6%. Die Aussagekraft jenes zuletzt erhobenen Datensatzes (steuerliche Subventionen) ist jedoch in Frage zu stellen, da die Inanspruchnahme einer steuerlichen Subvention zunächst die Kenntnis über ihre Existenz voraussetzt. Mit anderen Worten, wer angibt, nicht in den Genuss einer steuerlichen Subvention gekommen zu sein, muss über ausgewiesene steuerrechtliche wie inzidenztheoretische Kenntnisse verfügen,

um zu dieser Erkenntnis gelangen und eine solche Aussage formulieren zu können. Erfahrungsgemäß finden sich derlei Spezialkenntnisse aber nicht bei Existenzgründern. Auch dann nicht, wenn diese mehrere Jahre operativ am Markt tätig gewesen sind. Es ist deshalb zu bezweifeln, dass die tatsächlich in Anspruch genommenen, steuerlichen Subventionen pro Start-up-Unternehmen bei 2,6% liegen.

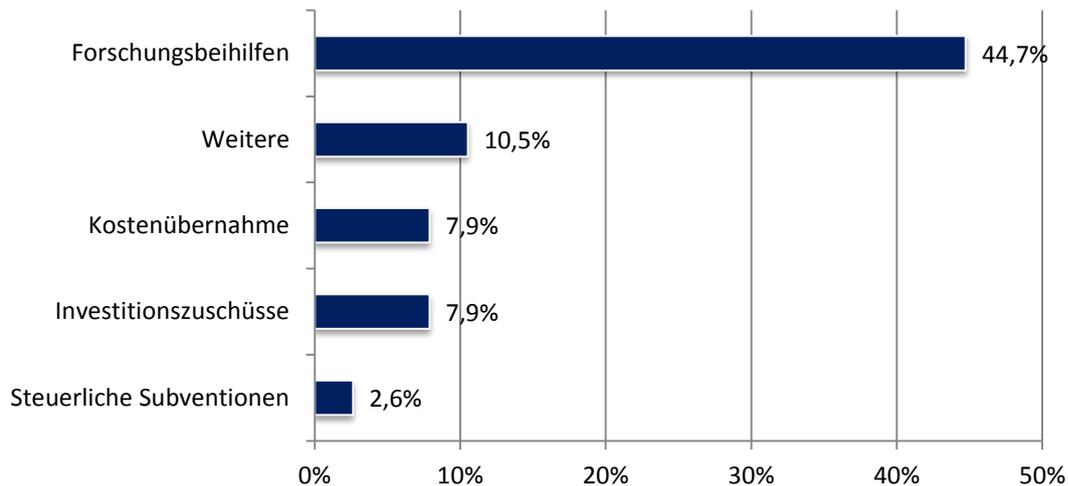


Abb. 31: **Hierarchie über die verschiedenen Arten in Anspruch genommener staatlicher Subventionen**⁵⁴

(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Im Durchschnitt beträgt der relative Anteil der einem Start-up-Unternehmen gewährten staatlichen Subventionen 20% seines gesamten Investitionsvolumens (ABB. 32).



Abb. 32: **Durchschnittlicher relativer Anteil staatlicher Subventionen am gesamten Investitionsvolumen (je Start-up-Unternehmen)**

(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

⁵⁴ 26,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

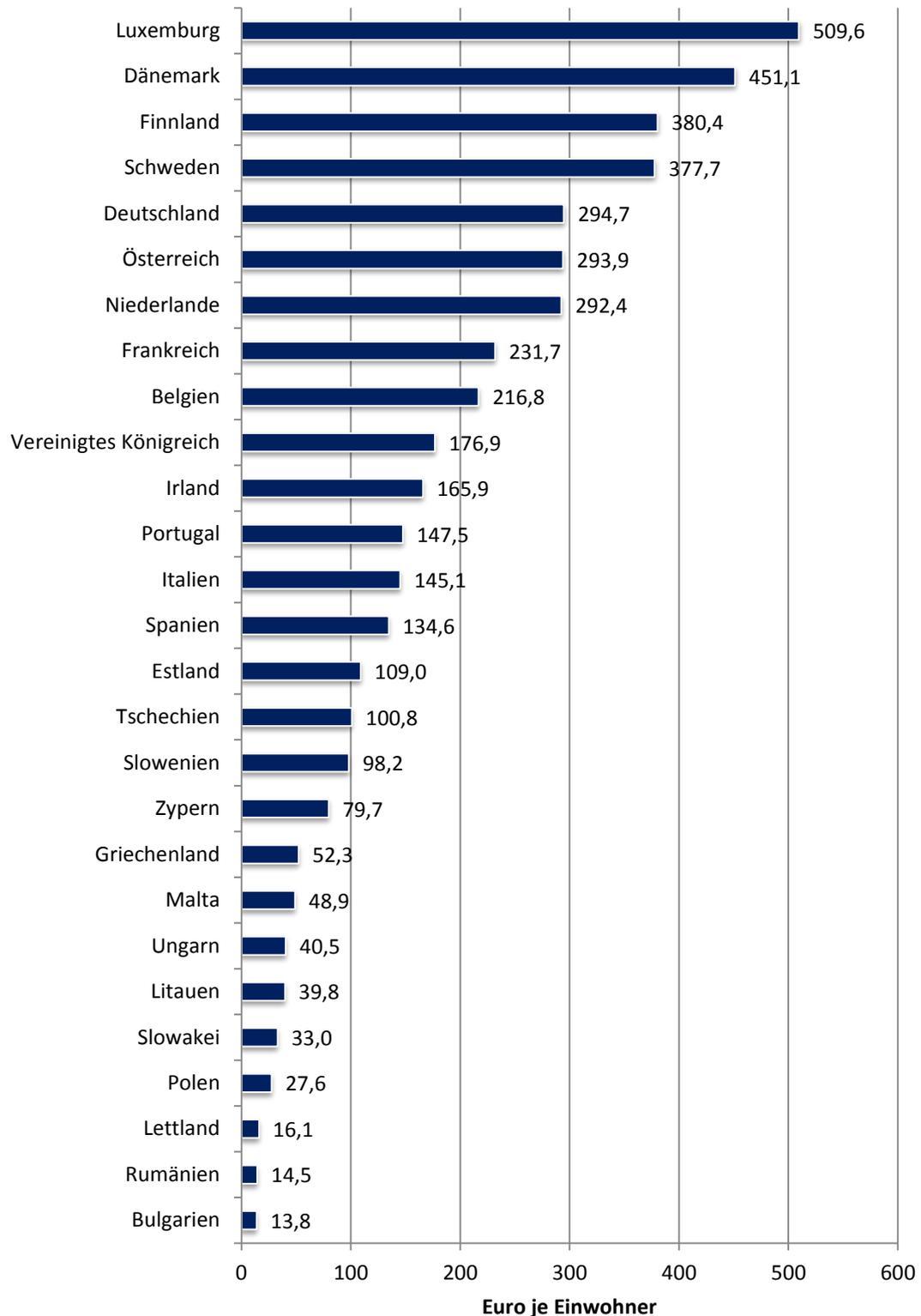


Abb. 33: **Gesamte Mittelzuweisungen der Regierungen der EU-Mitgliedstaaten für Forschung und Entwicklung im Jahre 2012**
(Quelle: Eurostat⁵⁵ / Eigene Darstellung)

⁵⁵ Government budget appropriations or outlays for research and development (GBOARD) insgesamt nach NABS 2007 sozioökonomischen Zielen, Code: (gba_nabsfin07), Daten vom 13.

A. Prozessuale Veränderungen	
▶	Hilfe bei der Antragstellung
▶	Verkürzung der Bewilligungsfristen
▶	Vereinfachung des Vergabeprozesses/Schaffung von mehr Transparenz
B. Inhaltliche Veränderungen	
▶	Begleitung bei der Mezzaninfinanzierung
▶	Anpassung der (Vergabe-)Kriterien auf die Bedürfnisse der neuen Informationstechnologien
▶	Mehr Unterstützung für Unternehmen außerhalb des ICT-Sektors

Tab. 2: **Vorschläge zur Verbesserung der Subventionsvergabepaxis**
(Quelle: Eigene Erhebung)

Die mit *FRAGE II.24* erhobenen Vorschläge zur Verbesserung der Subventionsvergabepaxis fasst *TAB. 2* zusammen.

2.8 Beobachtungen zur Unternehmensgewinnbesteuerung und zur Rechnungslegung

In einem Staat, dessen Einkommensteuerrecht nicht das Besteuerungsleitbild einer *synthetischen Einkommensteuer*⁵⁶ verwirklicht, einem Staat also, der unterschiedliche Einkünfte unterschiedlichen Grenzsteuerlasten unterwirft, ist mit der erstmaligen Existenzgründung nicht nur der Wechsel der eigenen Einkunftsart verbunden, sondern auch der Wechsel der individuellen Grenzsteuerbelastung. Die aktive Herbeiführung eines solchen Wechsels bezeichnet man im inzidenztheoretischen Kontext als »*Income-Shifting*«. Einkünfte mit einer tendenziell höheren Grenzsteuerlast werden im Wege der Steuergestaltung in Einkünfte mit einer tendenziell niedrigeren Grenzsteuerlast umqualifiziert. Dieser Wirkungsmechanismus geht ursächlich auf die innerhalb der steuerlichen Einkünfte divergierenden Bemessungsgrundlagen und/oder auf die divergierenden Steuertarife zurück; er fließt regelmäßig in das Entscheidungskalkül des Existenzgründers mit ein. Überwiegen die Vorteile der Unternehmensgewinnbesteuerung (engere Bemessungsgrundlage, niedrigerer Tarif) et-

November 2013, online unter:
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#> [abgerufen am:
 21.02.2014].

⁵⁶ Ein solches Leitbild postuliert die ausnahmslose Gleichbehandlung sämtlicher Markteinkommen. Einflussfaktoren wie bspw. Ansässigkeit, Rechtsform, Abschreibungshöhe und -dauer, etc. müssen demnach zwingend gestaltungsneutral sein.

wa im Vergleich zur Lohnbesteuerung, dominieren die steuerlichen Anreize das Entscheidungskalkül. Mit *FRAGE II.11.1* wurde das Ziel verfolgt eben jene Dominanz steuerlicher Anreize bei der Existenzgründungsentscheidung näher zu untersuchen. Wie *ABB. 34* jedoch zeigt, gaben 93,3% der Befragten an, sich im Falle ihres eigenen Start-ups »Fast gar nicht« bis »Gar nicht« von diesem Kalkül haben lenken bzw. leiten zu lassen. Nur in 6,6% aller Fälle, so das Untersuchungsergebnis, waren steuerliche Anreize bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen von Bedeutung.

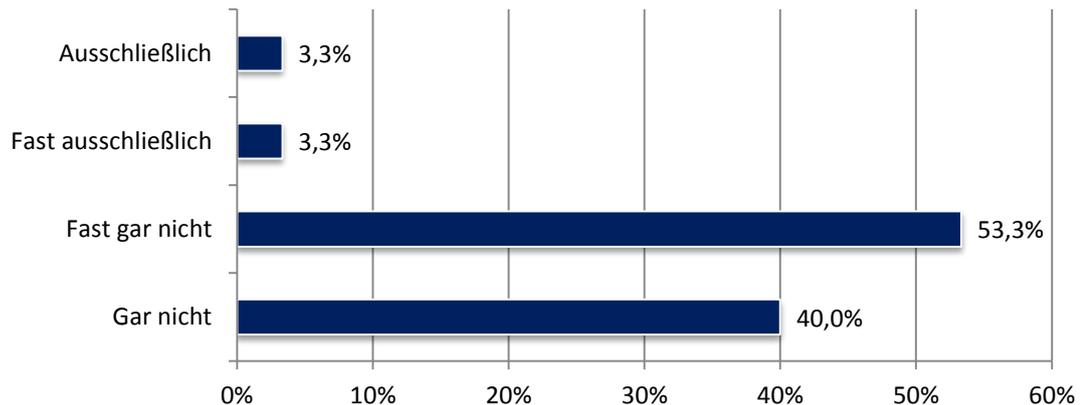


Abb. 34: *Individuelle steuerliche Anreize beim Wechsel der Einkunftsart (Income-Shifting)*
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Keinesfalls verwechselt werden darf das hier beschriebene einkommensteuerliche Grenzkalkül mit jenem in Abschnitt 2.1 auf Seite 22 ff. näher untersuchten. Dort geht es um die steuerlich optimierte Standortentscheidung, hier indes um die steuerlich optimierte Wahl der eigenen Einkunftsart.

Ein besonderes Untersuchungsergebnis in diesem Zusammenhang ist, dass die auf Seite 22 formulierten Thesen durch die in *ABB. 34* zum Ausdruck kommenden Erkenntnisse nicht falsifiziert werden konnten. Es ist demnach absolut zulässig auch weiterhin davon auszugehen, dass luxemburgische Existenzgründer bei ihrer Entscheidung ein eigenes Unternehmen zu gründen zuallererst von außersteuerlichen Motiven (Rendite, Risiko etc.) angetrieben werden.

90% der Unternehmer sind anlässlich eines sich grundsätzlich auch in Luxemburg dynamisch entwickelnden Steuerrechts von der Beständigkeit sowie der sich hieraus ergebenden Zuverlässigkeit der luxemburgischen Steuergesetzgebung zufrieden. 33,3% bezeichneten das Steuerrecht des Großherzogtums als »Sehr zuverlässig«, 56,7% als »Zuverlässig« (*ABB. 35*).

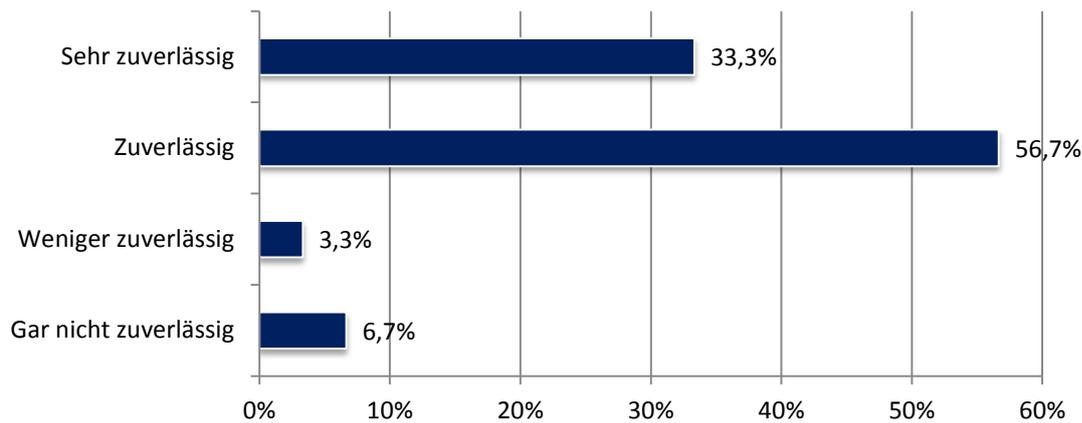


Abb. 35: **Zuverlässigkeit und Beständigkeit des luxemburger Steuerrechts**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Unabhängig hiervon sind ein Fünftel der Befragten der Meinung die außersteuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften Luxemburgs (Accounting) seien »*Sehr komplex*« bzw. »*Komplex*« (ABB. 36). Diese subjektive Einschätzung ist damit keine Minderheitsmeinung mehr und könnte noch detaillierter untersucht werden. An dieser Stelle jedoch ist deren Analyse in Ermangelung zusätzlich benötigter Informationen nicht möglich.

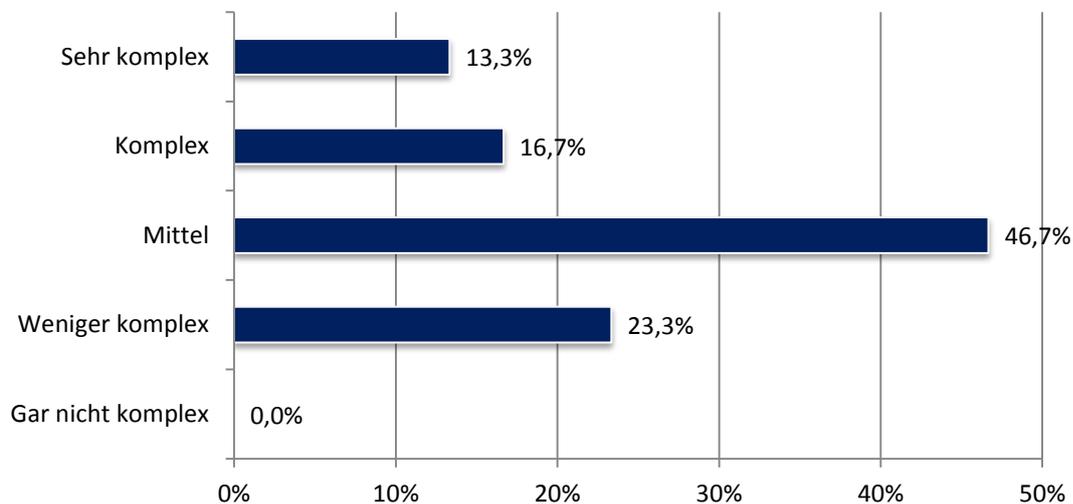


Abb. 36: **Einschätzung des Komplexitätsgrads der luxemburgischen Rechnungslegung**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Nichtsdestotrotz ist die überwiegende Mehrheit (70%) der Auffassung, der Komplexitätsgrad der nationalen Rechnungslegungsvorschriften liege im Mittelfeld bzw. diese Vorschriften seien »*Weniger komplex*«.

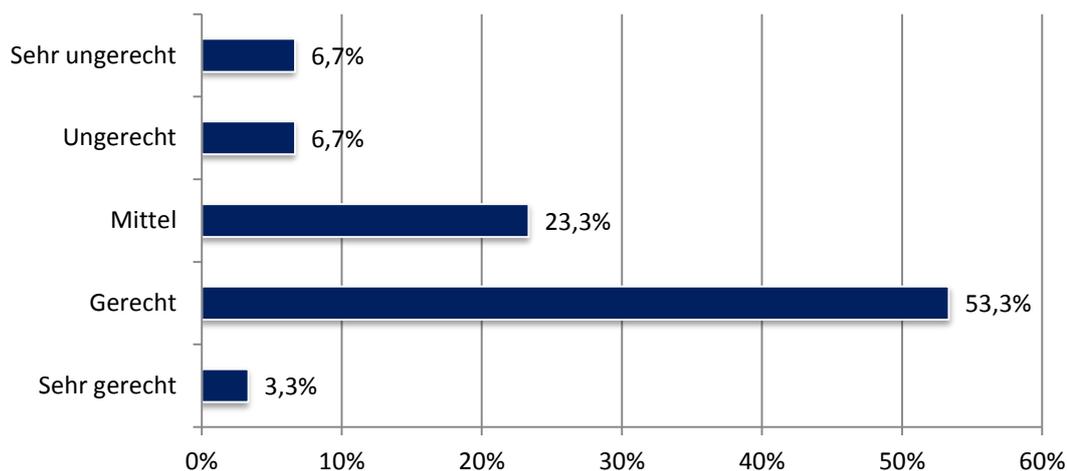


Abb. 37: **Subjektive Wahrnehmung der eigenen Gewinnsteuerbelastung**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Mit Blick auf die jeweils zu tragende Gewinnsteuerbelastung gab die deutliche Mehrheit (53,3%) der Eigentümer an, diese als »gerecht« zu empfinden (ABB. 37). 23,3% sind demgegenüber indifferent. An den Extrempunkten stehen sich — wie dies zu erwarten war —, jeweils Minderheiten gegenüber. Und zwar 3,3% (»Sehr gerecht«) gegenüber 13,4% (»Sehr ungerecht« bzw. »ungerecht«).

Die seitens der Befragten vorgeschlagenen Verbesserungsmaßnahmen, das luxemburgische Steuersystem betreffend, fasst TABELLE 3 zusammen:

A. Rein steuerliche Verbesserungsvorschläge	
▶	Abschaffung der Mindeststeuer für inaktive Unternehmen
▶	Niedrigeren Sondertarif für Start-up-Unternehmen einführen
▶	Vereinfachung des steuerlichen Verfahrensrechts
▶	Zinsbereinigte Besteuerung in der Kapitalaufbauphase (wie bspw. in Belgien) ⁵⁷
B. Bedingt steuerliche Veränderungsvorschläge	
▶	Sozialversicherungs- und Steuersystem sollten besser aufeinander abgestimmt sein
▶	Vereinfachung von Stock-Option-Pools
▶	Mehr Informationen auf der Homepage der Steuerverwaltung

Tab. 3: **Vorschläge zur Verbesserung des Steuersystems**
(Quelle: Eigene Erhebung)

⁵⁷ Der Zusatz »(wie bspw. in Belgien)« ist in der Originalquelle nicht enthalten und wurde lediglich zum besseren Verständnis, also aus rein redaktionellen Gründen eingefügt.

2.9 Beobachtungen zur Eigenkapitalausstattung

Untersucht man das unternehmerische Eigenkapital auf dessen Herkunft und vergleicht zu diesem Zwecke seine relative Aufteilung im Gründungsjahr mit jener im Kalenderjahr 2013, ergibt sich aus dem Vergleich beider Herkunftsstrukturen überraschenderweise die gleiche Rangordnung (siehe hierzu *ABB. 38* und *39*). Lediglich marginale Änderungen in der Gewichtung der Merkmalsausprägungen sind festzustellen.

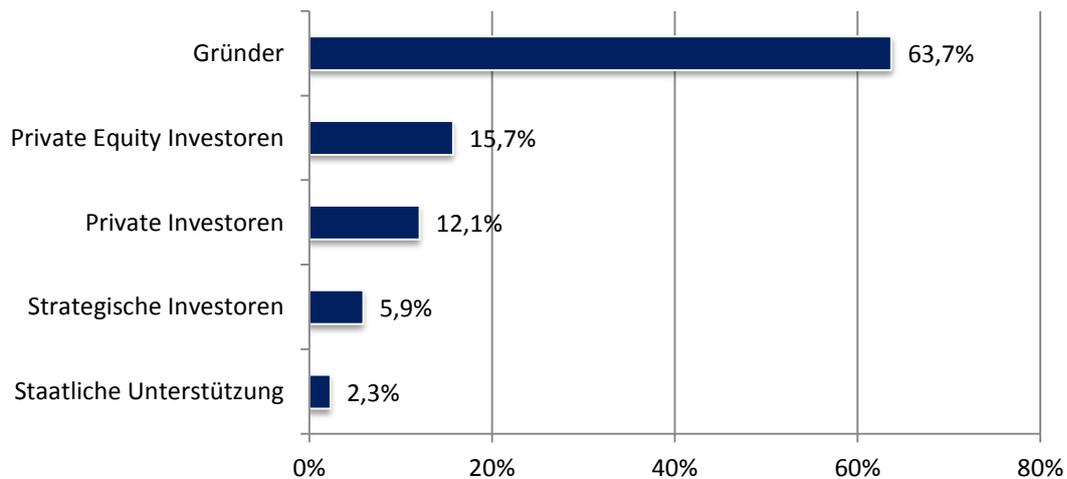


Abb. 38: *Herkunft des Eigenkapitals im Gründungsjahr*⁵⁸
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

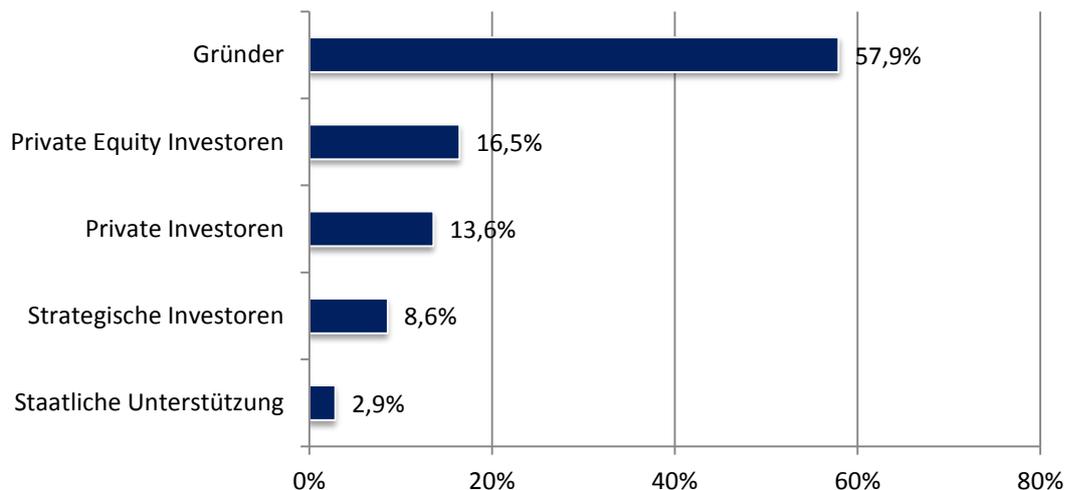


Abb. 39: *Herkunft des Eigenkapitals im Kalenderjahr 2013*⁵⁹
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

⁵⁸ 0,3% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁵⁹ 0,5% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

In der Gesamtbetrachtung lassen sich diese Marginaländerungen als mittelfristige Kontinuität interpretieren. Eine jener zentralen Funktionen des Gründers eines innovativen Start-up-Unternehmens ist im Großherzogtum demnach — mittelfristig betrachtet —, die des wichtigsten Eigenkapitalgebers. Dass er in dieser Rolle von allen übrigen Anteilseignern (Private Equity Investoren, privaten Investoren, strategischen Investoren) besonders in der Anfangsphase des Unternehmens mitgetragen wird, lässt auf deren Seite ein verlässliches und verantwortungsbewusstes Investitionsverhalten erkennen.

Die Möglichkeiten der jeweiligen Start-up-Unternehmen weiteres Eigenkapital zu beschaffen, schätzt die deutliche Mehrheit der befragten Unternehmer zwar mit 46,7% als »Mittel« ein (ABB. 40) und ist damit der Meinung, dass ebenso viele fundierte Argumente für einen erleichterten Eigenkapitalzugang existieren wie gegen einen solchen. Gleichwohl darf nicht übersehen werden, dass sich mehr als ein Viertel (26,7%) der Befragten hierzu tendenziell pessimistisch äußerte. 16,7% (10%) stehen einer Verbreiterung des Eigenkapitals mit »schweren« (»sehr schweren«) Bedenken gegenüber.

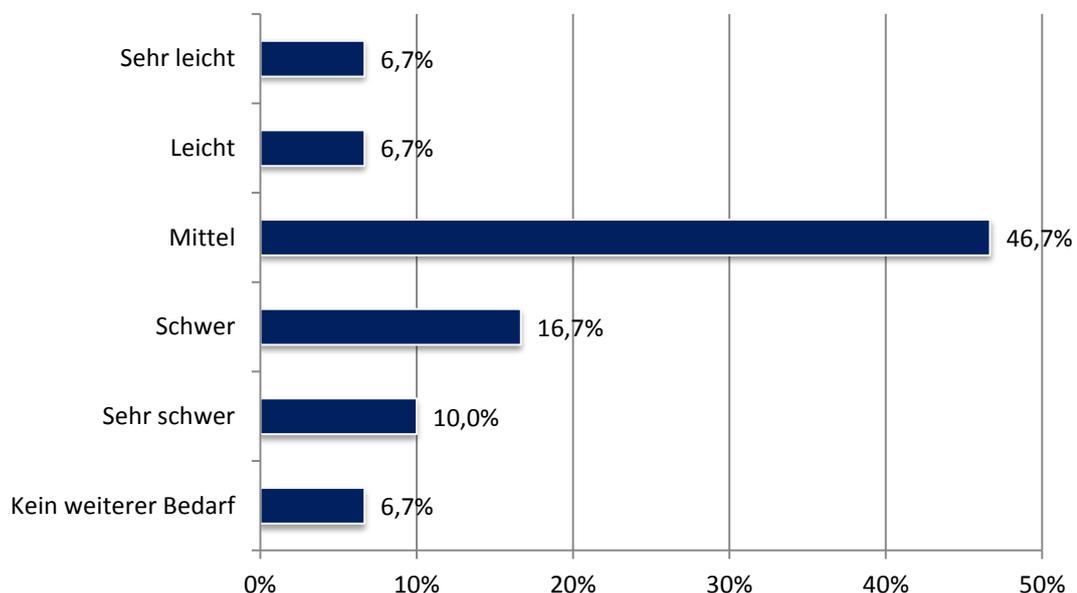


Abb. 40: **Einschätzung der Eigenkapitalbeschaffungsmöglichkeiten**⁶⁰
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Besonders aufschlussreich war die Auswertung von *FRAGE II.7*, mit welcher die individuelle Auseinandersetzung mit alternativen Eigenkapitalbeschaffungsmöglichkeiten getestet wurde. Hiernach haben sich 28,3% der Befragten damit auseinander-

⁶⁰ 6,5% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

gesetzt »private Investoren« zu akquirieren, 21,7% zogen »staatliche Unterstützungen« in Erwägung, 19,6% dachte daran »strategische Investoren« als Anteilseigner zu akzeptieren und ebenso viele interessierten sich für »Private Equity-Investoren« (ABB. 41).

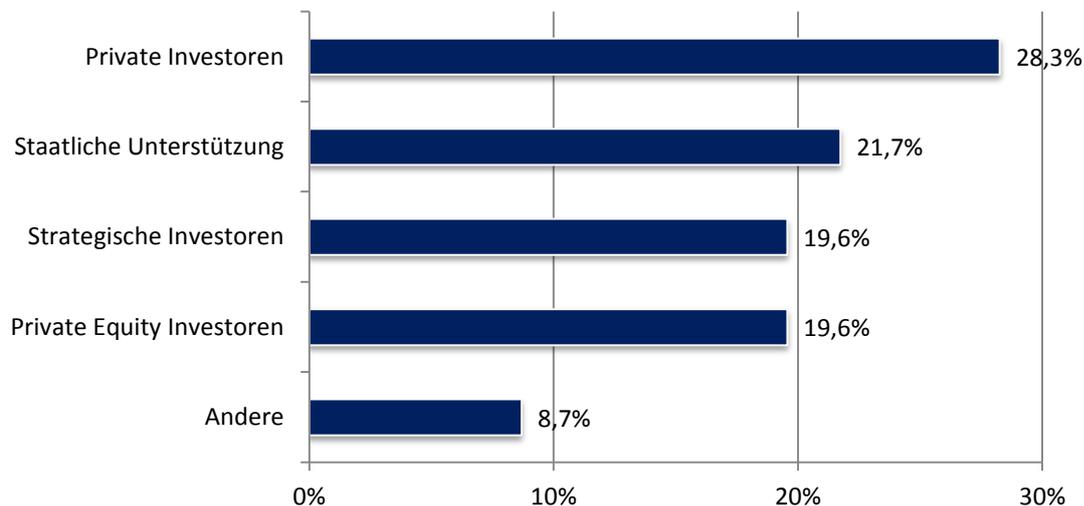


Abb. 41: **Potenzielle Eigenkapitalbeschaffungsalternativen**⁶¹
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Dass »staatliche Unterstützungen« in der Hierarchie der potenziellen Eigenkapitalbeschaffungsalternativen gleich an zweiter Stelle rangieren, unmittelbar nach den privaten Investoren, macht deutlich, wie trefflich die LUXINNOVATION die Bedürfnisse des Marktes erkannt und ihr Leistungsangebot (Seite 10; siehe auch: *Luxinnovation (2011): Annual Report. Making Innovation Happen, S. 7*) —, danach ausgerichtet hat.

Auf die Frage, ob sich die Existenzgründer bei der Eigenkapitalbeschaffung professionell haben beraten lassen, antworteten 50% mit »Nein« und 40% mit »Ja« (ABB. 42). FRAGE II.10.2, mit welcher untersucht werden sollte weshalb eine professionelle Eigenkapitalbeschaffungsberatung nicht stattgefunden hat, konnte bedauerlicherweise nicht ausgewertet werden, da 43,3% der Befragten nicht geantwortet hatte.⁶² Der Stichprobenumfang — diesen Datensatz betreffend —, sinkt damit deutlich unter 29 Unternehmen, wodurch die Fehlerquote bei dessen Auswertung auf ein Niveau jenseits der zulässigen 5% steigt. Die Validität dieses Datensatzes ist damit zwingend in Frage zu stellen. Über die mangelnde Nachfrage nach einer Ei-

⁶¹ 2,1% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁶² Mögliche Antwortalternativen waren: »Kein Interesse«, »Kein geeignetes Beratungsunternehmen gefunden«, »Zu teuer«, »Schlechte Erfahrung«, »Schlechter Ruf der Beratungsbranche« und »Anderer Grund«. Siehe hierzu auch: Anhang, S. 70.

genkapitalbeschaffungsberatung lässt sich daher keine seriöse Antwort formulieren. Es verbleibt mithin bei der zunächst wertneutralen Erkenntnis, dass 50% der Existenzgründer keine solche nachgefragt haben.

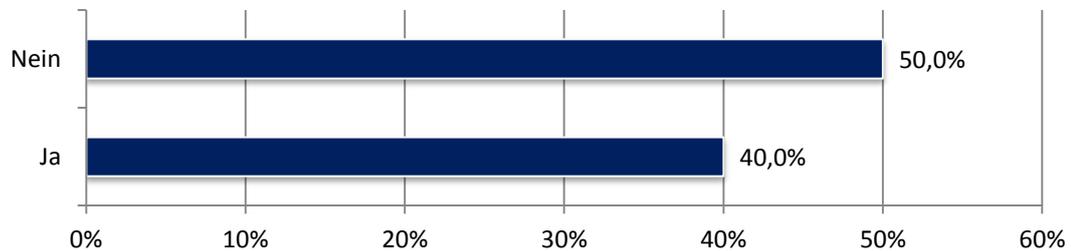


Abb. 42: **Nachgefragte Beratung bei der Eigenkapitalbeschaffung**⁶³
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Rein theoretisch denkbar wären unter anderem beispielsweise die Motive

- ▶ *Liquiditätsengpass* oder
- ▶ *mangelndes Interesse*.

Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass diejenigen Existenzgründer, die sich der Frage enthielten, ihre wirklichen Motive nicht offenlegen wollten. Zwar wurde ihnen Anonymität bei der Auswertung der Daten zugesichert. Der Fragebogen jedoch erhebt mit *FRAGE I.1* den Namen des Kaufmanns unter dem er seine Geschäfte betreibt (Firma). Im Innenverhältnis hätten die gegebenen Antworten damit ihrem jeweiligen Urheber zugeordnet werden können. Es sei daher an dieser Stelle ange-regt, diese offensichtlich sensitive Thematik bei nächster Gelegenheit, ggf. im per-sönlichen Kontakt mit den betroffenen Start-up-Unternehmen, aufzugreifen und nä-her zu untersuchen.

2.10 Beobachtungen zur Fremdfinanzierung

Liquiditätsengpässe insbesondere während der Gründungsphase zählen fraglos zu jenen zentralen Risiken des Unternehmertums schlechthin. Aus diesem Grunde treten sie auch branchenübergreifend in Erscheinung. Auch wenn die überwiegende Mehrheit der untersuchten innovativen Start-up-Unternehmen (55,2%) vor dem 1. Januar 2014 noch nie Fremdkapital aufgenommen hat, ergab die vorliegende

⁶³ 10% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

Untersuchung gleichsam, dass sich der Medianunternehmer während der Gründungsphase mindestens einmal durch Kreditaufnahme verschuldet (ABB. 43).

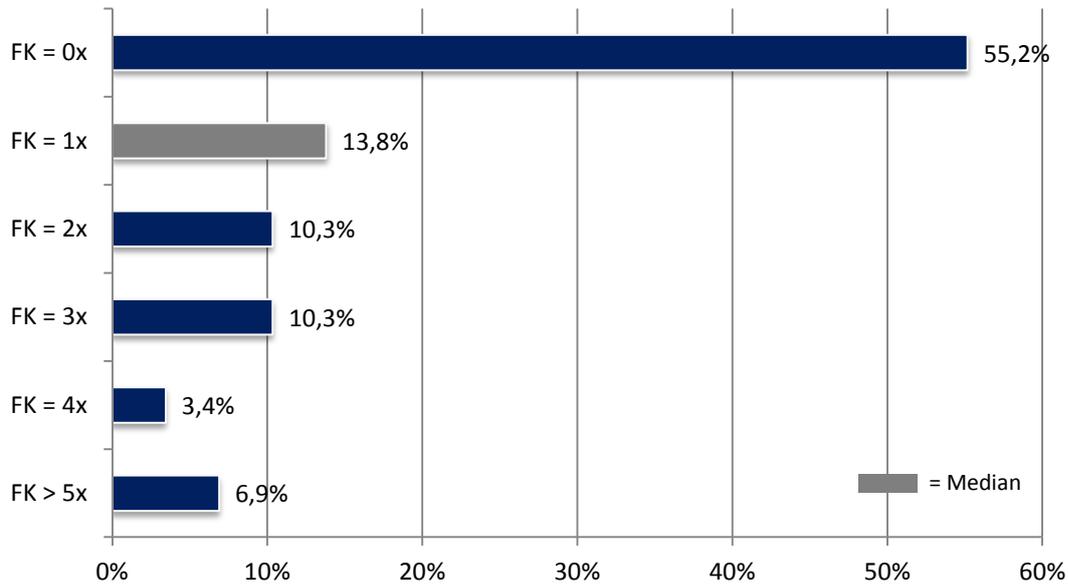


Abb. 43: **Häufigkeit der Fremdkapitalaufnahme seit Unternehmensgründung**
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Gläubiger ist dabei in 42,9% der erhobenen Fälle ein inländisches Kreditinstitut gewesen (ABB. 44).

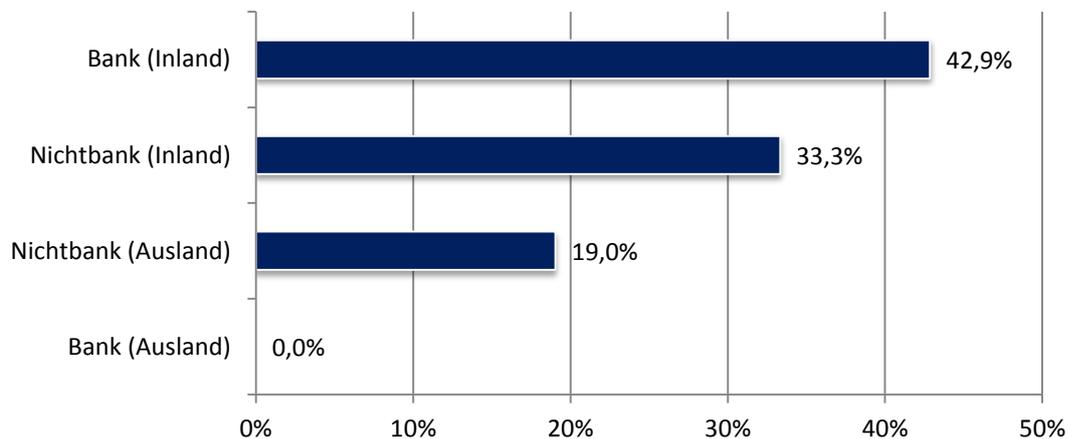


Abb. 44: **Art und Ansässigkeit der Fremdkapitalgeber**⁶⁴
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Ein knappes Fünftel verschuldete sich gegenüber ausländischen Kreditinstituten und 33,3% der Existenzgründer nahm Kredite bei inländischen Nichtbanken auf.

⁶⁴ 4,8% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

Von der relativen Häufigkeit her betrachtet war in diesem Zusammenhang die eigene Familie der attraktivste Kreditor im Nichtbankensektor.

Die relativen Anteile des jeweils aufgenommenen Fremdkapitals am Gesamtkapital lassen sich zur verhältnismäßigen Quantifizierung auf die in *ABBILDUNG 45* dargestellten Quartile ($Q_{0,25}$) aufteilen. Hiernach geht der Verschuldungsgrad in der Mehrzahl der debitorischen Unternehmen (24%) nicht über das Verhältnis 4 : 1 hinaus. Das heißt, dass 24% der untersuchten Unternehmen bis zu 25% ihres Gesamtkapitals als Fremdkapital halten. Bei 8% der Debitoren lag der Fremdkapitalanteil zwischen 25% und 50% des Gesamtkapitals und 16% der Existenzgründer hielten einen Anteil zwischen 75% und 100% ihres Gesamtkapitals als Fremdkapital vor. Bei keinem der befragten Unternehmen lag der relative Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital zwischen 50% und 75%.

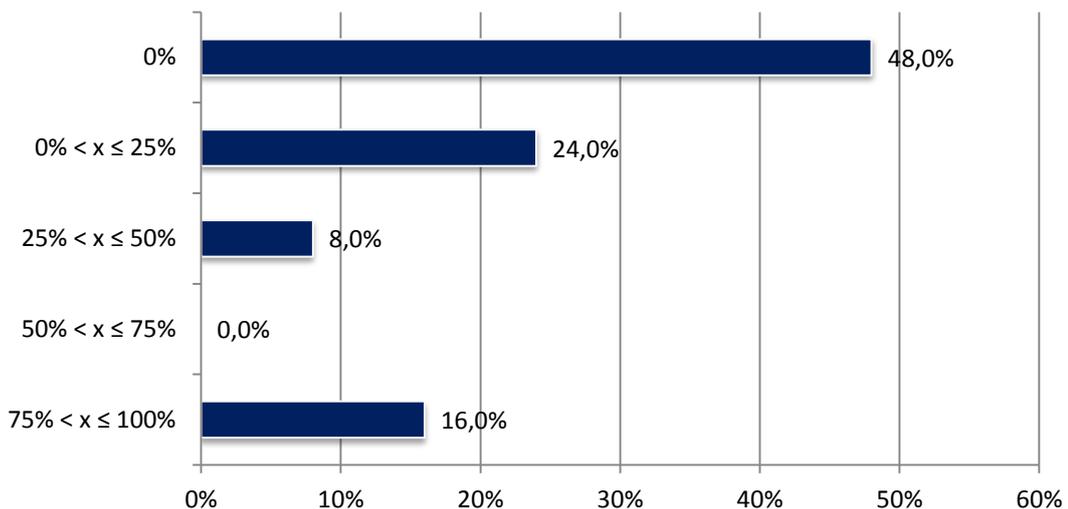


Abb. 45: *Relativer Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital*⁶⁵
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Nach eigenen Angaben mussten 40% der Existenzgründer in diesem Zusammenhang länger als 90 Tage auf die Verfügbarkeit ihres Fremdkapitals warten (*ABB. 46*). In jeweils 20% der untersuchten Fälle dauerte es entweder weniger als 30 Tage oder zwischen 30 und 60 Tagen, um über die zusätzliche Liquidität verfügen zu können. Trotz dieser Wartezeiten waren 42,9% der Kreditnehmer mit dem Fremdkapitalvergabeverfahren »sehr zufrieden« bzw. »zufrieden« (*ABB. 47*). Ihnen stehen 35,7% »weniger zufriedene« oder »unzufriedene« Kreditnehmer gegenüber.

⁶⁵ 4% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

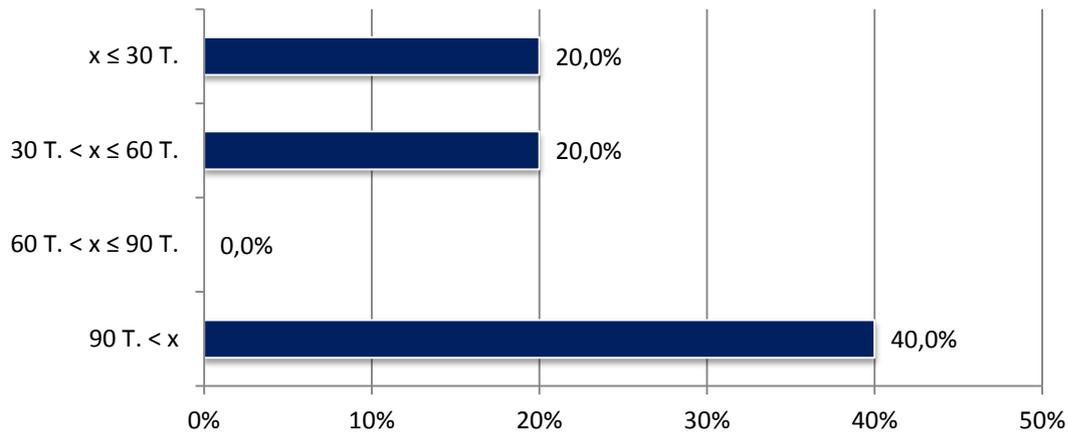


Abb. 46: **Altersstrukturvergleich der Fremdkapitalverfügbarkeit**⁶⁶
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

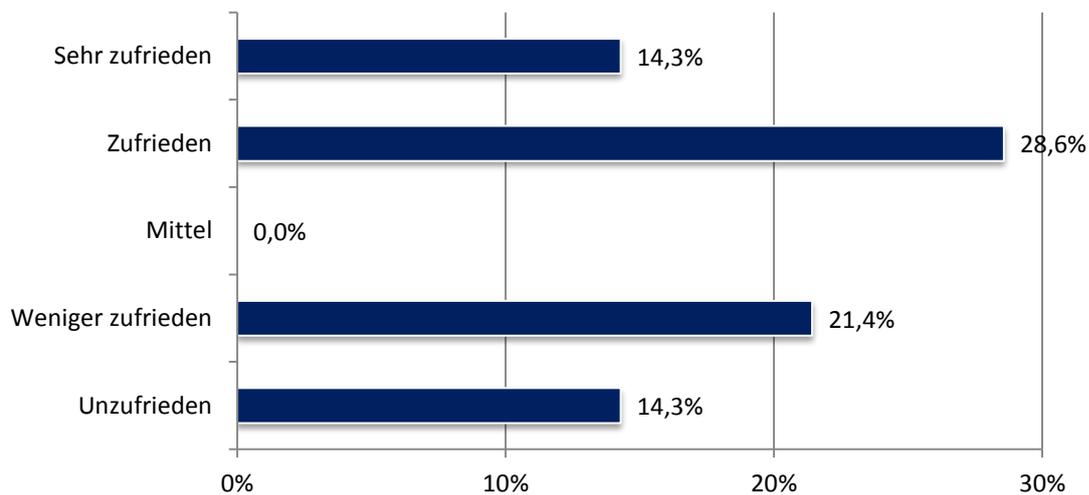


Abb. 47: **Zufriedenheit mit dem Fremdkapitalvergabeverfahren der kapitalgebenden Stelle**⁶⁷
(Quelle: Eigene Erhebung und Darstellung)

Bezeichnend im Zusammenhang mit der Zufriedenheit beim Fremdkapitalvergabeverfahren ist, dass kein einziges Unternehmen entscheidungsindifferent zu sein scheint. Die Antwortalternative »Mittel« (0%) wurde von nicht einem einzigen Befragten ausgewählt. Das heißt, die Frage nach der Zufriedenheit polarisiert. Diese Polarisation kommt im vorliegenden Fall sogar insoweit überdeutlich zum Ausdruck, als die beiden Extrempunkte »sehr zufrieden« und »unzufrieden« in der gleichen relativen Häufigkeit auftreten.

⁶⁶ 20% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

⁶⁷ 21,4% der Befragten machte hierzu keine Angaben.

3 Zusammenfassung, Änderungspotenzial und weiterer Forschungsbedarf

3.1 Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse und Beschreibung des Änderungspotenzials

Im Rahmen des vorliegenden Forschungsberichts konnten basierend auf der im Vorfeld der Analyse durchgeführten Primärdatenerhebung erstmalig empirische Erkenntnisse zur Gründung innovativer Start-up-Unternehmen in Luxemburg gewonnen werden. Diese gilt es nunmehr zusammenzufassend darzustellen und dabei unter Bezugnahme auf das in *ABSCHNITT 1.1* (Seite 7) genannte Nachhaltigkeitskriterium Änderungspotenzial aufzuzeigen.

Standortwahl: Der Wirtschaftsstandort Luxemburg — dies hat die Untersuchung bestätigt —, ist für innovative Start-up-Unternehmen nicht primär aus steuerlichen Motiven attraktiv, sondern eher wegen der dort vorherrschenden, als »hoch« eingeschätzten sprachlichen Kompetenz, wegen der zentralen Lage und wegen der multikulturell geprägten Bevölkerung. Bei dieser Wahrnehmung handelt es sich ausweislich der empirischen Primärdatenerhebung um eine solche, die über die Gründungsphase des Unternehmens hinaus wirkt und demnach als mittel- bis langfristig zu qualifizieren ist. Die Polarisation dieser Wahrnehmung ist positiv, da im Mittelpunkt des existenzgründerischen Interesses offenbar keine Steuervermeidungsabsicht, sondern vielmehr eine reine Gewinnerzielungsabsicht zu stehen scheint. Mit Blick auf die Standortfrage konnte demnach kein Änderungspotenzial identifiziert werden.

Haftung/Rechtsformwahl: Die Beobachtungen zur Haftung im Allgemeinen wie im Besonderen führten zu der begründeten Vermutung, dass die Eigentümer innovativer Start-up-Unternehmen mit hoher Wahrscheinlichkeit über ein latent differenziertes Haftungsverständnis verfügen. Obgleich 90% der Befragten angaben sich bei der Unternehmensgründung »fast gar nicht« bzw. »gar nicht« von Haftungsfragen beeinflussen zu lassen, hat jeder einzelne Start-up-Unternehmer eine die Gesellschafterhaftung beschränkende Kapitalgesellschaft gegründet. Gleichzeitig gaben aber nur 43,3% der Befragten an sich in Haftungsfragen »sehr gut« bis »gut« aufgeklärt zu fühlen. Diese offensichtliche Divergenz deutet darauf hin, dass innovative Start-up-Unternehmer latent zwischen der

- ▶ *Haftung im Allgemeinen* und der
- ▶ *Haftung im Besonderen*

zu differenzieren scheinen. Wobei die Gesellschafterhaftung den Untersuchungsergebnissen nach zu urteilen kollektiv der zuerst genannten Kategorie beigeordnet wird, während die zuletzt genannte Kategorie alle spezialgesetzlichen Haftungstatbestände, wie z. B. Produkthaftung, Gewährleistungshaftung, Beraterhaftung, deliktische Haftung etc. zu reflektieren scheint. Diese Differenzierung ist als nachhaltig einzustufen, da sie über die Gründungsphase hinaus wirkt. Angesichts des hohen Grades unvollständiger Informiertheit ist sie zudem als negativ zu bewerten. Es liegt demnach ein nachhaltig negativer Effekt bezüglich des Haftungsverständnisses vor, den es zu neutralisieren gilt. Insoweit sei angeregt den Grad der unvollständigen Informiertheit die Haftung im Besonderen betreffend zu minimieren.

Markteintrittsbarrieren: Die Untersuchungsergebnisse zeigen eindeutig, dass die Markteintrittsbarriere mit der höchsten Gewichtung bei Unternehmensgründern finanzieller Natur ist. Weil es sich hierbei um einen kurz- bis maximal mittelfristig negativen Effekt handelt — langfristige finanzielle Engpässe gehen tendenziell auf Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen, nicht aber auf Ingangsetzungsinvestitionen zurück —, lässt sich in diesem Kontext kein nachhaltig orientiertes Verhaltensänderungspotenzial identifizieren. Der einzige Lösungsansatz, um jener Barriere entgegenzuwirken besteht im vereinfachten Kapitalzugang. Inwieweit jedoch insoweit politischer Handlungsbedarf besteht, obliegt einzig der Entscheidungskompetenz des Auftraggebers und kann nicht Gegenstand dieses Forschungsberichts sein. Anders verhält es sich im Umgang mit den staatlichen Zulassungen. Zwar nehmen sie in der Rangordnung der Markteintrittsbarrieren mit 12,2% nur den dritten Platz ein (siehe *ABB. 19*). Dennoch sind sie ob ihrer relativen Häufigkeitserrscheinung nicht marginal. In Ermangelung einer genauen Kenntnis, welche Zulassungen konkret eine Barriere darstellen, kann zur Beseitigung dieses nachhaltig negativen Effekts nur der recht abstrakte Vorschlag gemacht werden, durch Effizienzsteigerungen in der Administration eine Niveauverbesserung herbeizuführen mit dem Ziel diese spezielle Barriere insoweit abzuschmelzen.

Netzwerke: Bestandteil des Forschungsberichts im Kontext der netzwerkbaasierten Unternehmensgründung ist ein in *TABELLE 1* (Seite 38) dargestellter Katalog an Änderungsvorschlägen. Diese stammen originär von den Befragten selbst und wurden unsererseits lediglich aus redaktionellen Gründen in drei Kategorien gegliedert. Es sind dies im Einzelnen:

- ▶ *Verbesserung des Angebotskatalogs der Cluster,*
- ▶ *Internationaler Austausch,*
- ▶ *Mehr Veranstaltungen.*

Ohne die Wirkungsdauer oder die Polarisierung der den Änderungsvorschlägen zugrunde liegenden Verwerfungen geprüft zu haben, sei der Auftraggeber an dieser Stelle auf die genannten Vorschläge selbst verwiesen. Inwieweit sich diese tatsächlich realisieren lassen, kann angesichts unsers dezidierten Forschungsauftrags ohnehin nicht Gegenstand des vorliegenden Forschungsberichts sein.

Unternehmensgewinnbesteuerung/Rechnungslegung: Die mit der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen zwangsläufig verbundene Rechtsfolge künftig Unternehmensgewinne bzw. Kapitaleinkünfte zu beziehen anstatt wie bisher bspw. Lohneinkünfte (Income-Shifting), stellt ausweislich der gewonnenen Erkenntnisse (ABB. 34) für die Befragten keinen Anreiz dar sich als Unternehmer niederzulassen. Diese Erkenntnis offenbart einen eindeutig langfristig positiven Effekt. Das heißt, es ist auch in Zukunft nicht davon auszugehen, dass innovative Start-up-Unternehmen gegründet werden, um die individuelle Steuerlast des Unternehmensgründers zu optimieren, sondern vielmehr, um unternehmerische Ziele zu verfolgen. Was die Änderungsvorschläge zur Verbesserung des Steuersystems anbetrifft, sei der Auftraggeber an dieser Stelle auf TABELLE 3 verwiesen.

Eigenkapital: Die Beobachtungen zur Eigenkapitalausstattung haben gezeigt, dass sich 40% der befragten Existenzgründer im Zusammenhang mit der Eigenkapitalbeschaffung nicht professionell beraten lassen (ABB. 42). Die Ursache hierfür konnte aus den auf Seite 48 genannten Gründen nicht identifiziert werden. Betrachtet man die Rangordnung der Markteintrittsbarrieren in diesem Kontext, lässt sich die Untätigkeit der Unternehmensgründer nur mit irrationalem Verhalten erklären. Zweifelsohne liegt dieser Beobachtung ein langfristig negativer Effekt zugrunde, den es zu minimieren gilt. Allerdings sind weitere Untersuchungen nötig, um konkrete Vorschläge diesbezüglich formulieren zu können. Es sei daher insoweit auf ABSCHNITT 3.2 verwiesen.

Fremdkapital: Es hat sich gezeigt, dass 24% der untersuchten Unternehmen bis zu 25% ihres Gesamtkapitals als Fremdkapital halten. Bei 8% der Debitoren lag der Fremdkapitalanteil zwischen 25% und 50% des Gesamtkapitals und 16% der Existenzgründer hielten einen Anteil zwischen 75% und 100% ihres Gesamtkapitals als Fremdkapital vor. Unabhängig vom Verschuldungsgrad machte die Untersuchung deutlich, dass ein innovatives Start-up-Unternehmen in LUXEMBURG während der Nachgründungsphase durchschnittlich einmal Fremdkapital aufnimmt (ABB. 43) und dass als attraktivster Kreditor im Nichtbankensektor die eigene Familie identifiziert werden konnte. Eine besondere Würdigung in dieser zusammenfassenden Darstellung verdient ferner die in ABB. 47 zum Ausdruck kommende Polarisierung in

Bezug auf die Zufriedenheit mit dem Fremdkapitalvergabeverfahren der kapitalgebenden Stelle. Hier hat die Untersuchung ergeben, dass diejenige Gruppe, die mit dem Verfahren der Fremdkapitalvergabe »*sehr zufrieden*« gewesen ist, mit der gleichen relativen Häufigkeit vertreten wird wie jene Gruppe, die damit »*unzufrieden*« war. Zudem hat sich gezeigt, dass kein einziges Unternehmen den untersuchten Aspekt betreffend entscheidungsindifferent zu sein scheint. Wie diesem langfristig negativen Effekt effizient begegnet werden könnte, lässt sich jedoch ohne weitere Untersuchungen nicht seriös formulieren. Auch hier muss daher zulasten eines Verbesserungsvorschlags auf *ABSCHNITT 3.2* verwiesen werden.

3.2 Weiterer Forschungsbedarf

Basierend auf der Befragung, die neben den bereits besprochen Ergebnissen auch weitere Forschungsaktivitäten notwendig werden lässt, werden im Folgenden letztgenannte exemplarisch aufgezeigt. Es gilt zu prüfen, inwieweit die aufgeworfenen Fragestellungen in einer Folgeuntersuchung abschließend geklärt werden können.

Die im *ABSCHNITT 2.4* thematisierten Markteintrittsbarrieren führen zu sehr aufschlussreichen Ergebnissen und erfordern zugleich eine weitergehende Auseinandersetzung mit den gegebenen Antworten. Die »finanziellen Barrieren«, die mit 31,7 % als häufigste Markteintrittsbarriere genannt wurde, sollten dezidiert analysiert werden. Ziel sollte sein, diesen Themenkomplex umfassend zu verstehen um gegebenenfalls Aktivitäten zu etablieren, die an dieser Stelle effektiv gegensteuern können. Analog zu dieser Betrachtung, empfiehlt es sich, die an fünfter Stelle genannten »personellen Barrieren« zu untersuchen. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass 56,7 % der Befragten die Personalakquise als »schwierig« bis »sehr schwierig« einstuft. Hier gilt es ebenfalls in Anbetracht der zu untersuchenden Details Handlungsalternativen zur Beseitigung bzw. zumindest Linderung der Situation zu entwickeln und deren Umsetzbarkeit zu prüfen.

Im Rahmen der im *ABSCHNITT 2.5* bearbeiteten Strategien rückt insbesondere die Zusammenarbeit mit den nationalen Wettbewerbern in den Fokus möglicher weiterer Forschungsvorhaben. Neben den in dem vorliegenden Forschungsbericht thematisierten Intensitäten und Motiven sollten zukünftig gewünschte Ausgestaltungsmöglichkeiten und entsprechende Unterstützungshandlungen seitens staatlicher Stellen in den Blickpunkt einer Folgeuntersuchung rücken.

Die im *ABSCHNITT 2.6* dargestellten Beobachtungen zur Vernetzung zeigen unter anderem den Wunsch nach »Internationalem Austausch« auf. Die Art und Weise wie dies zielführend umgesetzt werden kann, bedarf einer entsprechenden Befragung und konzeptionellen Erarbeitung. Detaillierte Betrachtungen sind auch im Kontext des Subventionsvergabeprozesses (*ABSCHNITT 2.7*) notwendig und lassen möglicherweise eine entsprechende Prozessanalyse sinnvoll erscheinen. Die Betrachtung der Verbesserungsvorschläge zum bestehenden Steuersystem (*ABSCHNITT 2.8*) stoßen insbesondere eine weitergehende Auseinandersetzung mit der zinsbereinigten Besteuerung in der Kapitalaufbauphase (wie bspw. in Belgien) an. Dies insbesondere vor dem Hintergrund der räumlichen Nähe und der damit entstehenden Konkurrenzsituation zwischen diesen beiden Wirtschaftsräumen.

Die Ergebnisse im Bezug zur Eigenkapitalausstattung (*ABSCHNITT 2.9*) erfordern eine weitergehende Analyse der Schwierigkeiten der Unternehmen bei der Eigenkapitalbeschaffung. Es erscheint geboten, mögliche Maßnahmen zu entwickeln und zu bewerten, die die vorgefundene Situation verbessern. Ohne eine tiefergehende Betrachtung erscheinen hier Aktivitäten wie die Gründung von zumindest teilstaatlichen Eigenkapitalinvestoren (vergleichbar mit dem High-Tech Gründerfonds in Deutschland) eine Möglichkeit der Steigerung der Attraktivität des Standortes. Im *ABSCHNITT 2.10*, in dem die Fremdkapitalfinanzierung untersucht wird, eröffnet insbesondere die mangelnde Zufriedenheit mit dem Fremdkapitalvergabeverfahren der kapitalgebenden Stelle weiteren Forschungsbedarf. Es erscheint an dieser Stelle zielführend die Ursachen für die zum Teil fehlende Zufriedenheit zu eruieren und hierauf basierend entsprechende Vorschläge zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Fremdkapitalgeber und –nehmer vorzustellen.

Die in diesem Kapitel angeführten Themen und Fragestellungen für weitere Forschungsaktivitäten sind als beispielhaft zu betrachten und können in weiteren Untersuchungen bedarfsorientiert verändert und angepasst werden.

4 Literaturverzeichnis

Becker, Gary S. (1993): Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Auflage, Tübingen.

Fritsch, Michael (2011): Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 8., überarbeitete Auflage, München.

Kirchgässner, Gebhard (2008): Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 3., ergänzte und erweiterte Auflage, Tübingen.

Luxinnovation (2014a): Key dates, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Presentation/Key-dates> [abgerufen am: 23.01.2014].

Luxinnovation (2014b): Mission, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Presentation/Mission> [abgerufen am: 23.01.2014].

Luxinnovation (2014c): Support für innovative Start-ups, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Services/Support-for-innovative-start-ups> [abgerufen am: 23.01.2014].

Luxinnovation (2014d): Making Innovation Happen, Luxemburg, online unter: <http://en.luxinnovation.lu/Publications/Luxinnovation> [abgerufen am: 24.01.2014].

Ministerium für Wirtschaft (2014): Die Organisation, online unter: <http://www.eco.public.lu/ministere/organisation/index.html> [abgerufen am: 23.01.2014].

5 Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Bspw.	Beispielsweise
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
ESM	Europäischer Stabilitätsmechanismus
Etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EUFH	Europäische Fachhochschule
EuGH	Europäischer Gerichtshof
ff.	fortfolgende
FH	Fachhochschule
FN	Fußnote
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
IT	Informationstechnik
KKS	Kaufkraftstandards
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
LSAP	Luxemburger Sozialistische Arbeiterpartei
MU	Mutterunternehmen
NPO	Non-Profit-Organisation

PP	Prozentpunkte
PPP	Public Private Partnership
S.	Seite
SA	Société anonyme (Aktiengesellschaft)
SARL	Société à responsabilité limitée (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
SCA	Société en commandite par actions (Kommanditgesellschaft auf Aktie)
SCS	Société en commandite simple (Kommanditgesellschaft)
SNC	Société en nom collectif (offene Handelsgesellschaft)
Sog.	sogenannte/sogeannter
Tab.	Tabelle
TU	Tochterunternehmen
USA	United States of America
Vgl.	Vergleiche
Z. b.	Zum Beispiel
Zzgl.	zuzüglich

6 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 01:	Organisatorischer Aufbau des Ministeriums für Wirtschaft im Großherzogtum Luxemburg	9
Abbildung 02:	Zusammensetzung der Luxinnovation als Interessengemeinschaft	10
Abbildung 03:	Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen des Großherzogtums Luxemburg (in % des BIP) im Zeitraum 2002 bis 2012	14
Abbildung 04:	Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (in KKS) im Jahre 2012	15
Abbildung 05:	Entwicklung der Staatsschulden Luxemburgs (in % des BIP) im Verhältnis zu jenen des Euroraums (gesamt) im Zeitraum 2002 bis 2012	16
Abbildung 06:	Vergleich der Staatsschulden Luxemburgs (in % des BIP) mit jenen der Mitgliedstaaten der Eurozone im Jahre 2012	18
Abbildung 07a:	Bevölkerungsentwicklung im Großherzogtum Luxemburg im Zeitraum 1960 bis 2012	19
Abbildung 07b:	Anteil ausländischer Staatsangehöriger an der Gesamtbevölkerung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union im Jahr 2011	19
Abbildung 08:	Verteilung der innovativen Start-ups im Zeitraum 2007 bis 2013 ..	20
Abbildung 09:	In- oder ausländischer Gründungssitz	21
Abbildung 10:	Präferenzordnung der Existenzgründer bei der Standortfrage	22
Abbildung 11:	Rangordnung der Start-ups nach Branchen	23
Abbildung 12:	Häufigste Rechtsformen bei Start-ups im Geschäftsjahr 2013	24
Abbildung 13:	Relative Häufigkeit eines gesellschaftlichen Rechtsformwechsels	24
Abbildung 14:	Rechtsformwechsel in Planung	25
Abbildung 15:	Externe Kapitalgeber als Einflussgröße bei der ursprünglichen Rechtsformwahl	26
Abbildung 16:	Steuerliche Belastungswirkungen als Einflussgröße bei der ursprünglichen Rechtsformwahl	26
Abbildung 17:	Haftungsfragen als Einflussgröße bei der Unternehmensgründung	27
Abbildung 18:	Aufklärungsintensität zum Thema Haftung	28

Abbildung 19:	Rangordnung ausgewählter Markteintrittsbarrieren am Wirtschaftsstandort Luxemburg	29
Abbildung 20:	Zufriedenheit mit der Arbeitsweise der luxemburgischen Behörden	30
Abbildung 21:	Erwartungshaltung bei der Personalrekrutierung für den Standort Luxemburg	30
Abbildung 22:	Personalentwicklung im Zeitraum 2010 bis 2013	31
Abbildung 23:	Arbeitslosenquote Luxemburgs (Altersgruppe: 25 bis 74 Jahre) ..	32
Abbildung 24:	Wettbewerbsorientierte Strategien bei Unternehmensgründung ..	33
Abbildung 25:	Wettbewerbsorientierte Strategien für künftige Geschäftsjahre	33
Abbildung 26:	Intensität der Zusammenarbeit mit nationalen Wettbewerbern	33
Abbildung 27:	Intensität der Zusammenarbeit mit internationalen Wettbewerbern	35
Abbildung 28:	Netzwerke als Einflussgröße bei der Informationsgewinnung im Vorfeld der Unternehmensgründung	36
Abbildung 29:	Hierarchie über den Nutzen von Netzwerken bei Unternehmensgründung	37
Abbildung 30:	Inanspruchnahme staatlicher Subventionen	39
Abbildung 31:	Hierarchie über die verschiedenen Arten in Anspruch genommener staatlicher Subventionen	40
Abbildung 32:	Durchschnittlicher relativer Anteil staatlicher Subventionen am gesamten Investitionsvolumen (je Start-up-Unternehmen)	40
Abbildung 33:	Gesamte Mittelzuweisungen der Regierungen der EU-Mitgliedstaaten für Forschung und Entwicklung im Jahre 2012	41
Abbildung 34:	Individuelle steuerliche Anreize beim Wechsel der Einkunftsart (Income-Shifting)	43
Abbildung 35:	Zuverlässigkeit und Beständigkeit des luxemburger Steuerrechts	44
Abbildung 36:	Einschätzung des Komplexitätsgrads der luxemburgischen Rechnungslegung	44
Abbildung 37:	Subjektive Wahrnehmung der eigenen Gewinnsteuerbelastung ..	45
Abbildung 38:	Herkunft des Eigenkapitals im Gründungsjahr	46
Abbildung 39:	Herkunft des Eigenkapitals im Kalenderjahr 2013	46
Abbildung 40:	Einschätzung der Eigenkapitalbeschaffungsmöglichkeiten	47

Abbildung 41: Potenzielle Eigenkapitalbeschaffungsalternativen	48
Abbildung 42: Nachgefragte Beratung bei der Eigenkapitalbeschaffung	49
Abbildung 43: Häufigkeit der Fremdkapitalaufnahme seit Unternehmensgründung	50
Abbildung 44: Art und Ansässigkeit der Fremdkapitalgeber	50
Abbildung 45: Relativer Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital	51
Abbildung 46: Altersstrukturvergleich der Fremdkapitalverfügbarkeit	52
Abbildung 47: Zufriedenheit mit dem Fremdkapitalvergabeverfahren der kapitalgebenden Stelle	52

7 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Vorschläge zur Verbesserung von Netzwerken in Luxemburg	38
Tabelle 2:	Vorschläge zur Verbesserung der Subventionsvergabepraxis	42
Tabelle 3:	Vorschläge zur Verbesserung des Steuersystems	45

8 Anhang



Europäische Fachhochschule | Kaiserstraße 6 | 50321 Brühl

Fragebogen zur Analyse des Wirtschaftsstandortes Luxemburg

I. Allgemeiner Teil

1. Name des Unternehmens: _____

2. Jahr der Unternehmensgründung: _____

3. Wo lag der erste Gründungssitz des Unternehmens? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

 Luxemburg

 Europäisches Ausland

 Außereuropäisches Ausland

4. Wie hoch war der Umsatz des Unternehmens in den letzten drei Geschäftsjahren?

Umsatz im Geschäftsjahr 2012: EUR _____

Umsatz im Geschäftsjahr 2011: EUR _____

Umsatz im Geschäftsjahr 2010: EUR _____

5. Wie viele Mitarbeiter werden in Ihrem Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr und wie viele Mitarbeiter wurden in den drei Geschäftsjahren unmittelbar davor beschäftigt?

Anzahl Mitarbeiter (Geschäftsjahr 2013): _____

Anzahl Mitarbeiter (Geschäftsjahr 2012): _____

Anzahl Mitarbeiter (Geschäftsjahr 2011): _____

Anzahl Mitarbeiter (Geschäftsjahr 2010): _____

6. Besteht die Absicht Personal einzustellen? Ja Nein
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

7. In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Logistik | <input type="checkbox"/> Abfallentsorgung |
| <input type="checkbox"/> Handel | <input type="checkbox"/> Biotech (Medtech) |
| <input type="checkbox"/> Maschinenbau | <input type="checkbox"/> Biotech (Life Science) |
| <input type="checkbox"/> Recycling | <input type="checkbox"/> Technologie und Forschung |
| <input type="checkbox"/> IT | <input type="checkbox"/> Land- und Forstwirtschaft, Fischerei |
| <input type="checkbox"/> Materialwirtschaft | <input type="checkbox"/> Erneuerbare Energien / Umwelt-
technologie |
| <input type="checkbox"/> ICT (Software, Internet) | <input type="checkbox"/> Bau / Handwerk |
| <input type="checkbox"/> ICT (Hardware) | <input type="checkbox"/> sonstige: _____ |

8. In welcher Rechtsform wird das Unternehmen gegenwärtig betrieben?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- Entreprise Individuelle
- Société en nom collectif (SNC)
- Société en commandite simple (SCS)
- Société anonyme (SA)
- Société á responsabilité limitée (SARL)
- Société en commandite par actions (SCA)
- Sonstige Rechtsform: _____

9.1 Ist das Unternehmen Tochtergesellschaft eines anderen Unternehmens?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- Ja Nein

9.2 Wenn ja, geben Sie bitte Rechtsform und Sitz der Muttergesellschaft an:

Rechtsform (Muttergesellschaft): _____

Sitz (Muttergesellschaft): _____

II. Spezieller Teil

1. *Wie häufig hat das Unternehmen seit der Gründung Fremdkapital aufgenommen? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)*

- 1 x
 2 x
 3 x
 4 x
 5 x
 mehr als 5 x

2. *War die Kreditaufnahme mit Schwierigkeiten verbunden? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)*

- Ja Nein

3. *Bei wem hat ihr Unternehmen bislang Fremdkapital aufgenommen? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)*

- inländische Banken*
 inländische Nichtbanken
 Venture Capital
 Lieferanten / Industrielle Partner
 Staat
 Familie
 sonstige _____

- ausländische Banken*
 ausländische Nichtbanken
 Venture Capital
 Lieferanten / Industrielle Partner
 Staat
 Familie
 sonstige _____

4. *Wie hoch ist der Anteil des aufgenommenen Fremdkapitals am Gesamtkapital (in %)?*

Anteil (in %): _____

5. *Wie viel Zeit ist vergangen, bis das Unternehmen über den zuerst aufgenommenen Kredit verfügen konnte (seit der Kreditanfrage)?*
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

bis 30 Tage bis 60 Tage bis 90 Tage
 mehr als 90 Tage

6. *Wie zufrieden waren Sie mit dem Kreditvergabeverfahren der kreditgebenden Stelle?* (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

sehr zufrieden zufrieden mittel weniger zufrieden
 unzufrieden

7. *Mit welchen alternativen Eigenkapitalbeschaffungsmöglichkeiten haben Sie sich zum Zwecke der Existenzgründung auseinandergesetzt?*
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Private Equity Investoren
 Private Investoren
 Crowd Funding
 Strategische Investoren
 Staatliche Unterstützung
 Andere: _____

8. Wie war/ist der Anteil des unternehmerischen Eigenkapitals auf die unten angegebenen Kapitalquellen aufgeteilt (in %)?

Im Gründungsjahr	Heute	
() %	() %	Private Equity Investoren
() %	() %	Private Investoren
() %	() %	Crowd Funding
() %	() %	Strategische Investoren
() %	() %	Staatliche Unterstützung
() %	() %	Gründer
() %	() %	Andere: _____
<u>Σ 100 %</u>	<u>Σ 100 %</u>	

9. Wie schätzen Sie die Möglichkeiten Ihres Unternehmens ein, weiteres Eigenkapital zu beschaffen? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

() sehr leicht () leicht () mittel () schwer () sehr schwer
 () kein weiterer EK-Bedarf

- 10.1 Wurden Sie bei der Eigenkapitalbeschaffung professionell beraten? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

() Ja () Nein

- 10.2 Wenn nicht, warum wurde keine professionelle Beratung in Anspruch genommen? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

() Kein Interesse
 () Kein geeignetes Beratungsunternehmen gefunden
 () Zu teuer
 () Schlechte Erfahrung
 () Schlechter Ruf der Beratungsbranche
 () Anderer Grund: _____

11.1 Inwieweit waren steuerliche Anreize bei der Gründung des Unternehmens in Luxemburg von Bedeutung? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- ausschließlich fast ausschließlich fast gar nicht
 gar nicht

11.2 Wenn steuerliche Anreize von Bedeutung waren, um welche Steuern handelte es sich dabei konkret? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- Einkommensteuer
 Körperschaftsteuer
 Gewerbesteuer
 Umsatzsteuer
 Sonstige: _____

12. Inwieweit empfinden Sie, im Hinblick auf mögliche Gesetzesänderungen, das Steuerrecht Luxemburgs als beständig? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- sehr zuverlässig zuverlässig weniger zuverlässig
 gar nicht zuverlässig

13. Was müsste sich Ihrer Meinung nach am Steuersystem Luxemburgs ändern?

14. Wie komplex ist Ihrer Einschätzung nach das Accounting nach luxemburgischem Recht? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- sehr komplex komplex mittel weniger komplex
 gar nicht komplex

15. Als wie gerecht empfinden Sie die steuerliche Gesamtbelastung der Gewinne Ihres Unternehmens? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- sehr ungerecht ungerecht mittel gerecht
 sehr gerecht

16. Welche Transportmittel sind logistisch für das Unternehmen wichtig? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

(__) Straßenverkehr

(__) Schienenverkehr

(__) Luftverkehr

(__) Andere: _____

17. Welcher der nachfolgenden Kriterien spielte inwieweit bei Entscheidung für den Standort Luxemburg eine Rolle? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

	Keine Bedeutung Große Bedeutung					
	—————→					
	1	2	3	4	5	6
Zentrale Lage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hohe sprachliche Kompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Multikultureller Hintergrund	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Steuerliche Vorteile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Welche Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur würden Sie sich wünschen?

- 19.1 Wurden seit der Gründung des Unternehmens Rechtsformwechsel durchgeführt? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

(__) Ja

(__) Nein

19.2 Wenn es einen/mehrere Rechtsformwechsel gab, geben Sie bitte die jeweilige Rechtsform vor und nach dem Wechsel an:

Anzahl:	Rechtsform (vorher)	Rechtsform (nachher)
1.)		
2.)		
3.)		
4.)		

20. Wurde Ihre Rechtsformwahl durch externe Kapitalgeber (wie z.B. Venture-Capital-Gesellschaften) beeinflusst? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Ja Nein

21. Haben Sie sich bei der Wahl Ihrer Rechtsform an den Auswirkungen des Steuerrechts orientiert? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Ja Nein

22.1 Hat Ihr Unternehmen finanzielle Hilfen vom Staat erhalten?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Ja Nein

22.2 Mit welchen Maßnahmen wird das Unternehmen vom Staat subventioniert?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Forschungsbeihilfen

Investitionszuschüsse

Staatlich geförderte Darlehen

Bürgschaften

Regionalförderung

Steuerliche Subventionen

Kostenübernahme

Weitere: _____

23. In welcher Relation stehen die bereits bewilligten/empfangenen Subventionen zum gesamten Investitionsvolumen des Unternehmens?

Anteil: _____ %

24. Welche Verbesserungsvorschläge sollten bei der Subventionsvergabepraxis umgesetzt werden?

25. Welchen Markteintrittsbarrieren stand das Unternehmen zum Zeitpunkt der Gründung gegenüber? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

Personelle Barrieren

Barrieren durch Konkurrenz

Finanzielle Barrieren

Vertragliche Barrieren (vertragliche Gebundenheit potentieller Zielkunden oder Lieferanten)

Staatliche Zulassungen

Sonstige: _____

26. Für wie schwierig erachten Sie es, Personal für den Standort Luxemburg zu rekrutieren? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

sehr schwierig schwierig mittel leicht

sehr leicht

27. Wie zufrieden sind Sie allgemein mit der Arbeitsweise der luxemburgischen Behörden? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

sehr zufrieden zufrieden mittel weniger zufrieden

unzufrieden

28. Durch welche Maßnahmen könnte der luxemburgische Staat Ihrer Meinung nach den Markteintritt für neugegründete Unternehmen, insbesondere auch aus Ihrer Branche, erleichtern?

29. An welchen der nachfolgend genannten Aspekte haben Sie sich wettbewerbspolitisch bei der Gründung und der Aufstellung des Unternehmens orientiert? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- Produkte
 Lieferanten
 Preispolitik
 Vertriebsaktivitäten
 Kunden
 gar nicht
 Sonstiges: _____

30. An welchen der nachfolgend genannten wettbewerbspolitischen Aspekte wird sich das Unternehmen künftig orientieren? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- Produkte
 Lieferanten
 Preispolitik
 Vertriebsaktivitäten
 Kunden
 gar nicht
 Sonstiges: _____

31. Wie intensiv ist die Zusammenarbeit mit Ihren Wettbewerbern in Luxemburg? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

- sehr intensiv intensiv mittel weniger intensiv
 überhaupt nicht

34. Welche Bedeutung hatten die folgenden Nutzungsvorteile von Netzwerken/Cluster für Ihre persönliche Unternehmensgründung?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

	Keine Bedeutung Große Bedeutung					
	—————→					
	1	2	3	4	5	6
Herstellung von Kontakten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Austausch von Erfahrungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akquisition von Kooperationsunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akquisition von Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hilfe bei der Fördermittelbeschaffung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35. Welche Vorschläge haben Sie zur Verbesserung von Netzwerken in Luxemburg?

36. Fühlen Sie sich über Haftungsfragen ausreichend aufgeklärt?
(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

(__) sehr gut (__) gut (__) unentschieden (__) eher nicht
(__) gar nicht

37. Inwieweit spielten Haftungsfragen bei der Gründung Ihres Unternehmens eine Rolle? (Zutreffendes bitte ankreuzen.)

(__) ausschließlich (__) fast ausschließlich (__) fast gar nicht
(__) gar nicht

