

Sachdokumentation:

Signatur: DS 3142

Permalink: www.sachdokumentation.ch/bestand/ds/3142



Nutzungsbestimmungen

Dieses elektronische Dokument wird vom Schweizerischen Sozialarchiv zur Verfügung gestellt. Es kann in der angebotenen Form für den Eigengebrauch reproduziert und genutzt werden (private Verwendung, inkl. Lehre und Forschung). Für das Einhalten der urheberrechtlichen Bestimmungen ist der/die Nutzer/in verantwortlich. Jede Verwendung muss mit einem Quellennachweis versehen sein.

Zitierweise für graue Literatur

Elektronische Broschüren und Flugschriften (DS) aus den Dossiers der Sachdokumentation des Sozialarchivs werden gemäss den üblichen Zitierrichtlinien für wissenschaftliche Literatur wenn möglich einzeln zitiert. Es ist jedoch sinnvoll, die verwendeten thematischen Dossiers ebenfalls zu zitieren. Anzugeben sind demnach die Signatur des einzelnen Dokuments sowie das zugehörige Dossier.

Über den Lebenszyklus von Firmen

Welche Konsequenzen sich aus der Unternehmensdemografie für die Wirtschaftspolitik ergeben

analyse

Jürg Müller und Basil Ammann

In dieser Analyse werden neue Informationen zur Unternehmensdemografie der Schweiz erarbeitet und die Kosten für Gründung und Schliessung von Firmen geschätzt. In den «Alterspyramiden» der Schweizer Wirtschaft können neben den Effekten von Gesetzesänderungen auch Median- und Durchschnittsalter verschiedener Rechtsformen abgelesen werden. Die meisten Firmen sind demnach sehr jung, und die Hälfte aller Neugründungen wird nicht älter als fünf Jahre alt – in gewissen Branchen liegt dieser Wert sogar weitaus niedriger.

Ein solcher Lebenszyklus ist auch in anderen Ländern zu beobachten. Er gründet primär in unternehmerischen Prozessen, wird aber auch von konjunkturellen Schwankungen geprägt. Dabei fällt auf, dass sich die Covid-19-Pandemie in ihrem ersten Jahr anders in der Unternehmensdemografie niederschlagen wird als frühere Wirtschaftskrisen. Die Erklärung für diese Anomalie dürfte in den staatlichen Stützungsmaßnahmen zu finden sein.

Idealerweise berücksichtigt die Wirtschaftspolitik ihren Einfluss auf die Unternehmensdemografie. Jenen Instrumenten ist den Vorzug zu geben, die auf eine austarierte Weise sozialpolitischen und konjunkturstabilisierenden Zielen dienen, ohne die unternehmerischen Erneuerungsprozesse zu behindern. Zudem sollten die Rahmenbedingungen für Gründung und Schliessung von Firmen optimiert werden. Das jährliche Einsparpotenzial durch eine konsequente Digitalisierung der relevanten Prozesse wird in dieser Analyse auf rund 52 Mio. bis 113 Mio. Fr. geschätzt.

Dank

Die Autoren bedanken sich bei den Mitgliedern der Programmkommission von Avenir Suisse, Dr. Christian Casal, Prof. Dr. Jean-Luc Chenaux und Prof. Dr. Reto Föllmi, für ihre wertvollen Anregungen. Einen wichtigen Beitrag leisteten auch viele Experten der Verwaltung, der Wissenschaft und der Wirtschaft, die ihr Fachwissen zur Verfügung gestellt haben – ein besonderer Dank gilt an dieser Stelle Daniel Bättig und Markus Stotz für ihre Unterstützung beim Navigieren von Handelsregisterdaten. Nina Kalbermatter half bei Recherchen und beim Ausarbeitungsprozess tatkräftig mit. Die Verantwortung für den Inhalt liegt allein bei den Autoren, Jürg Müller und Basil Ammann, sowie beim Direktor von Avenir Suisse, Peter Grünenfelder.

Herausgeber	Avenir Suisse, <i>www.avenir-suisse.ch</i>
Internes Lektorat	Elena Gerbershagen, Verena Parzer-Epp, Samuel Rutz
Gestaltung	Carmen Sopi

© Februar 2021 Avenir Suisse, Zürich

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Da Avenir Suisse an der Verbreitung der hier präsentierten Ideen interessiert ist, ist die Verwertung der Erkenntnisse, Daten und Abbildungen dieses Werks durch Dritte ausdrücklich erwünscht, sofern die Quelle exakt und gut sichtbar angegeben wird und die gesetzlichen Urheberrechtsbestimmungen eingehalten werden.

Download www.avenir-suisse.ch/publication/lebenszyklus-von-firmen/

– Einleitung	– 4
1_ Firmen sind auf Gedeih und Verderb dem Wandel ausgeliefert	– 5
– Erfolg ist nie garantiert	5
– Krisen als Zäsur	6
– Box 1: «Methusalem-Firmen» wachsen oft in der Krise	6
2_ Die Ökonomie als Ganzes ist im permanenten Umbruch	– 8
– Hohe Sterberaten von Firmen sind der Normalfall	8
– Box 2: Ein Kommen und Gehen – doch wo liegt das Optimum?	10
– Wirtschaftskrisen als Katalysator	10
– Box 3: Das Phänomen der «Zombie-Firmen»	12
3_ Demografie und Altersstruktur von Firmen in der Schweiz	– 13
– Von KMU und Konzernen – ein Überblick über die Unternehmenlandschaft	13
– Die Schweiz ist kein Sonderfall	14
– Langfristige Trends in der Unternehmensdemografie	16
– Die «Alterspyramiden» der Schweizer Wirtschaft	17
– Wie wirkt sich die Covid-19-Krise auf die Firmendemografie aus?	19
– Box 4: Die ökonomischen Verwerfungen von Pandemien wirken lange nach	19
4_ Der Staat und der Lebenszyklus von Unternehmen	– 22
– Licht und Schatten der Covid-19-Massnahmen	22
– Rückbesinnung auf bewährte wirtschaftspolitische Grundsätze	23
– Staatliche Schnittstellen stecken im analogen Zeitalter fest	24
– Box 5: Kosten von Firmengründungen und –schliessungen in der Schweiz	25
– Das Potenzial der Digitalisierung nutzen	26
5_ Fazit	– 28
– Anhang A – Beschreibung der verwendeten Datenquellen	– 30
– Anhang B – Kostenschätzung für Gründung und Schliessung	– 32
Literatur	34

Einleitung

Firmen werden in der Öffentlichkeit oft als langlebige Institutionen wahrgenommen. Namen wie Ford, Siemens oder Philips haben sich ins kollektive Gedächtnis eingebrannt – alles Firmen, die seit über hundert Jahren erfolgreich wirtschaften und medial präsent sind. Wer sich jedoch mit der Unternehmensdemografie vertieft auseinandersetzt, erkennt rasch, dass solche «Methusalem-Firmen» die Ausnahme sind.

Die vorliegende Analyse untersucht den Lebenszyklus von Firmen aus verschiedenen Perspektiven. Während im Kapitel 1 die mikroökonomischen Mechanismen erörtert werden, wird im Kapitel 2 der Blick auf die Volkswirtschaft als Ganzes geöffnet. Kapitel 3 widmet sich im Detail der Unternehmensdemografie in der Schweiz, und im Kapitel 4 werden schliesslich die wirtschaftspolitischen Konsequenzen aus der vorliegenden Analyse diskutiert.

Firmen sind auf Gedeih und Verderb dem Wandel ausgeliefert

Ein Unternehmen wird meist mit dem Ziel gegründet, ein neues Bedürfnis in der Gesellschaft zu identifizieren, zu bedienen und damit Mehrwert zu schaffen. Das gelingt einigen, meistens aber nur für eine kurze Zeit. Die wenigsten schaffen es, über Jahrzehnte hinweg profitabel zu wirtschaften. Konkrete Beispiele für diese Entwicklung gibt es viele.

Als fixer Bestandteil des Alltags ist die Kurzlebigkeit vielleicht noch im Gastronomiebereich am bekanntesten. Vor rund zehn Jahren gab es beispielsweise einen Bubble-Tea-Boom, diverse neue Firmen wurden gegründet, und auch in der Schweiz konnte man an vielen Orten das in Asien beliebte Getränk kaufen. Doch so schnell wie die Unternehmen gekommen sind, so schnell sind sie nach Meldungen über angebliche Gesundheitsrisiken wieder verschwunden (Wirtschaftswoche 2012). Ein Beispiel für eine kurzlebige Gastro-Kette ist Desperados, die in den Nullerjahren die Schweiz mit neuen mexikanischen Gerichten erfreute. Nach mehreren Jahren Erfolg traf die Firma den Geschmack des Publikums aber offenbar nicht mehr und musste 2019 Konkurs anmelden (Handelszeitung 2019).

Der Grund für die Kurzlebigkeit von Firmen liegt meist in einer sich wandelnden Nachfrage. Firmen bedienen oft, aufbauend auf den Fähigkeiten ihrer Gründer, sehr spezifisch ein Bedürfnis – ein Umstand, der sich in der berühmten Geschäftsidee spiegelt. Diese mag in der Gegenwart tatsächlich eine Marktlücke schliessen. Doch das technologische Umfeld und die gesellschaftlichen Präferenzen ändern sich permanent. Eine Nachfrage kann rasch wieder wegbrechen. Die volkswirtschaftliche Existenzberechtigung einer Firma steht dann auf dem Prüfstand: Entweder das Unternehmen scheidet aus dem Markt aus oder es erfindet sich neu.

Erfolg ist nie garantiert

Wenn einem Unternehmen die Neuerung gelingt, heisst das noch nicht, dass sie zur «Methusalem-Firma» wird. Ein Beispiel dafür ist der einstige PC-Hersteller Commodore, der 1954 gegründet wurde (Die Welt 2018). Zunächst wurden bei Commodore Schreibmaschinen und mechanische Ad-diermaschinen produziert. In den 1970er Jahren schaffte die Firma den Sprung auf den IT-Zug und erstellte Mikrocomputer für professionelle Zwecke, die zu einem grossen kommerziellen Erfolg wurden. Der Commodore 64 und der Amiga prägten die Revolution der Heimcomputer in den 1980er Jahren. Dann verpasste Commodore allerdings die nächste Innovations-

welle, die Umsätze brachen rasch ein, und genau vierzig Jahre nach der Gründung musste 1994 Konkurs angemeldet werden.⁻¹

Auch über Jahrzehnte erfolgreiche Firmen haben den Erfolg somit nicht für immer gepachtet. Diverse Untersuchungen legen nahe, dass Firmen «altern» und ihre Profitabilität über die Jahre abnimmt. Die Gründe dafür sind vielschichtig (Agarwal und Gort 2002; Feser 2011; Loderer und Waelchli 2010): Zum einen veraltet die Ausstattung, organisatorische Strukturen werden rigider und die Bürokratie wächst. In der Folge werden die Ressourcen intern nicht mehr zügig und friktionslos dorthin kanalisiert, wo sie gerade benötigt werden; meist gehen Investitionen und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung ebenfalls zurück. Zum anderen ändert sich mit dem Alter einer Firma die interne Politik: Partikularinteressen nehmen zu, die Corporate Governance leidet, und das übergeordnete Ziel gerät zunehmend aus dem Fokus.⁻²

Krisen als Zäsur

Wie sich eine alternde Firma schlägt, zeigt sich oft in einer tiefgreifenden Wirtschaftskrise. Eine solche kann sich bei einem bereits angeschlagenen Unternehmen als der berühmte letzte Tropfen erweisen, der das Fass zum Überlaufen bringt.⁻³ Gewisse Firmen schaffen es hingegen, auch eine tiefgreifende Krise erfolgreich zu bestehen. Die Krise scheint dabei oft jene Veränderungen in Gang zu setzen, die den Alterungsprozesse verlangsamen oder gar stoppen, wie die Schweizer Traditionsunternehmen Nestlé, Rieter und Lonza beispielhaft zeigen (siehe Box 1).

Box 1

«Methusalem-Firmen» wachsen oft in der Krise

Das Schweizer Unternehmen Rieter erblickte vor über 200 Jahren das Licht der Welt. Die 1795 gegründete Handelsfirma war zu Beginn erfolgreich, Napoleons Kontinentalsperre erschwerte den Handel allerdings ab 1806. Doch durch die Umstellung zum Garnproduzenten konnte Rieter sich diesen Umstand zu Nutzen machen: Der Wegfall des Angebots von englischen Textilproduzenten wurde mit eigenen Produkten kompensiert. Nachdem England die Ausfuhr von Textilmaschinen unterbinden lies, begann Rieter diese gleich selbst zu produzieren, was den Grundstein für eine lange, erfolgreiche

-
- 1 Aus dem letzten Jahrzehnt dürfte auch der Niedergang der Mobiltelefonhersteller Nokia und Blackberry bekannt sein. Die einst marktmächtigen Firmen haben die Smartphone-Revolution verschlafen und fristen seitdem nurmehr ein Nischendasein (FT 2014, 2016).
 - 2 Die Überlebensrate von Firmen wird auch durch Branchen-, Produkt- sowie individuelle Firmeneigenschaften beeinflusst (siehe Kapitel 2 und 3 sowie Agarwal und Gort (1996) und OECD (2015)). Ein relevantes Merkmal scheint etwa die Unternehmensgrösse zu sein, wobei die Effekte teilweise gegenläufig sind. So können grössere Firmen in Sachen Innovation von Skalenvorteilen, einem einfacheren Zugang zu Kapital oder einer grösseren Marktmacht profitieren, während kleinere Firmen Vorteile haben, indem sie tendenziell weniger bürokratisch, entscheidungsfähiger und agiler sind (Vossen 1998).
 - 3 Der Konkurs des deutschen Handels- und Touristikonzern Arcandor im Nachgang der Finanzkrise ist ein bekanntes Beispiel dafür. Das schwierige Umfeld erschwerte 2009 die Suche nach einem Investor und eine umfassende Sanierung (Der Spiegel 2009), doch der Konkurs wurde von verschiedenen Seiten primär auf das schlechte Management in den Jahren vor der Krise zurückgeführt (Wirtschaftswoche 2009).

Firmengeschichte als hochspezialisierter Maschinenbauer legte (Baertschi 2012; FUW 2017; Tages-Anzeiger 2011).

Im Gegensatz zu Rieter ist der 1866 gegründete Nahrungsmittelkonzern Nestlé schon fast ein Jungspund. Auch bei Nestlé bezeichnete aber ein internationaler Umbruch einen zentralen Wendepunkt in der Firmengeschichte. Die Firma zeigte sich zu Beginn sehr erfolgreich im Bedienen einer Nachfrage nach neuartigen Milchprodukten, insbesondere nach Kondensmilch. Doch dann brach diese Nachfrage nach dem ersten Weltkrieg abrupt ein. Nestlé schien das gleiche Schicksal wie so viele Firmen zu ereilen: Alte, festgefahrene Strukturen und ein einst umsatzstarkes Produkt, das nicht mehr den Geschmack der Kunden trifft.

Das Krisenjahr 1921 entpuppte sich jedoch als Innovationskatalysator. Nestlé organisierte sich radikal neu. Die interne Forschung wurde massiv gestärkt, womit der Wandel weg vom spezialisierten Milchverarbeiter hin zu einem breiten Nahrungsmittelproduzenten gelang – Innovation wurde zum Leitmotiv, wovon beispielsweise die bei ihrer Einführung neuartigen Kaffee-Produkte wie Nescafé oder Nespresso zeugen. Schliesslich schwenkte man im Zuge der Krise auch auf eine konservative Finanzierungspolitik mit wenig Fremdfinanzierung um, was die Resilienz des Unternehmens weiter stärkte (Piffner 2021).

Ein drittes Beispiel für eine Schweizer Traditionsfirma ist Lonza. Der 1897 gegründete Pharmakonzern ist derzeit in aller Munde, weil er den Impfstoff gegen Covid-19 von Moderna in Visp produziert. Dass dabei Lonza zum Zug gekommen ist, ist ebenfalls einer Krise zu verdanken, die allerdings jüngeren Datums ist. Im Nachgang zur Finanz- und Eurokrise vor rund zehn Jahren wurde der Produktionsstandort Visp weniger profitabel. Lonza schuf in der Folge mit dem Biopark Ibex ein neues Entwicklungs- und Produktionskonzept, das mehr Flexibilität bei der Errichtung von Anlagen für unterschiedliche Partnerfirmen erlaubt. Dies ermöglichte dann unter anderem den Aufbau der Impfstoffproduktion für Moderna innert weniger Monate (Cicillini 2021).

Auf der Unternehmensebene sind also verschiedene Mechanismen am Werk, die bestimmen, wie alt eine Firma wird. Diese Mikrofundierung ist wesentlich für das grundsätzliche Verständnis des Lebenszyklus von Unternehmen. Aus wirtschaftspolitischer Sicht ist jedoch ebenso bedeutend, wie sich diese Prozesse auf makroökonomischer Ebene niederschlagen.

2. Die Ökonomie als Ganzes ist im permanenten Umbruch

Der Lebenszyklus von Firmen wird sowohl von externen als auch unternehmensinternen Faktoren bestimmt; manche Firmen schaffen es, sich besser den sich verändernden Umständen anzupassen. Wie viele Firmen sind das aber? Und wie sieht die Unternehmenslandschaft in ihrer Gesamtheit aus? Dafür muss der Blick auf die Wirtschaft als Ganzes geöffnet werden.

Hohe Sterberaten von Firmen sind der Normalfall

In den entwickelten Volkswirtschaften hat sich die Firmenlandschaft in den vergangenen Jahrzehnten erstaunlich dynamisch gezeigt: Gesamthaft gesehen scheiden jedes Jahr, je nach Land und Erhebungsmethode, etwa 5% bis 15% aller Firmen aus dem Markt aus (Agarwal und Gort 2002; OECD 2021).⁻⁴ Diese durchschnittlichen Sterberaten aller Firmen überdecken allerdings ein zeitliches Muster (Decker et al. 2014; Karahan et al. 2019): In den jungen Jahren einer Firma sind die Sterberaten besonders hoch, nehmen mit der Zeit ab, bevor sie sich im Alter auf einem immer noch relativ hohen Niveau stabilisieren oder sogar, einer U-Form folgend, wieder steigen (Agarwal und Gort 2002).⁻⁵

Glossar zur Unternehmensdemografie

In dieser Analyse lehnen wir uns an die etablierten Begriffe und Definitionen des statistischen Manuals von OECD und Eurostat (2007) an:

- Die **Sterberate** (death rate) bezeichnet den Anteil der während einer Zeitperiode aus dem Markt ausgeschiedenen Unternehmen am Bestand aller Unternehmen.
 - Die **Geburtenrate** (birth rate) bezeichnet den Anteil der während einer Zeitperiode neu in den Markt eingetretenen Unternehmen am Bestand aller Unternehmen.
 - Die **Fluktuationsrate** (churn rate) ist die Summe der Geburts- und Sterberate einer Zeitperiode.
 - Die **Überlebensrate** neugegründeter Unternehmen (survival rate of newly born enterprises) der Kohorte «t» im Jahr «t+n», ist der Anteil aller im Jahr «t» gegründeten Unternehmen, die bis zum Jahr «t+n» überlebt haben, am Bestand aller im Jahr «t» gegründeten Unternehmen.
-

⁴ Diese Fluktuation spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt (Davis et al. 1996; Haltiwanger 2012).

⁵ Siehe Kapitel 1. Auch grössere, börsennotierte Unternehmen sind alles andere als unsterblich. So beträgt die 10-Jahres-Überlebensrate für Unternehmen, die zwischen 1963 und 1995 an der New Yorker Börse und dem American Stock Exchange gehandelt wurden, lediglich 61%; rund zwei Drittel der Dekotierungen waren auf Übernahmen zurückzuführen (Baker und Kennedy 2002).

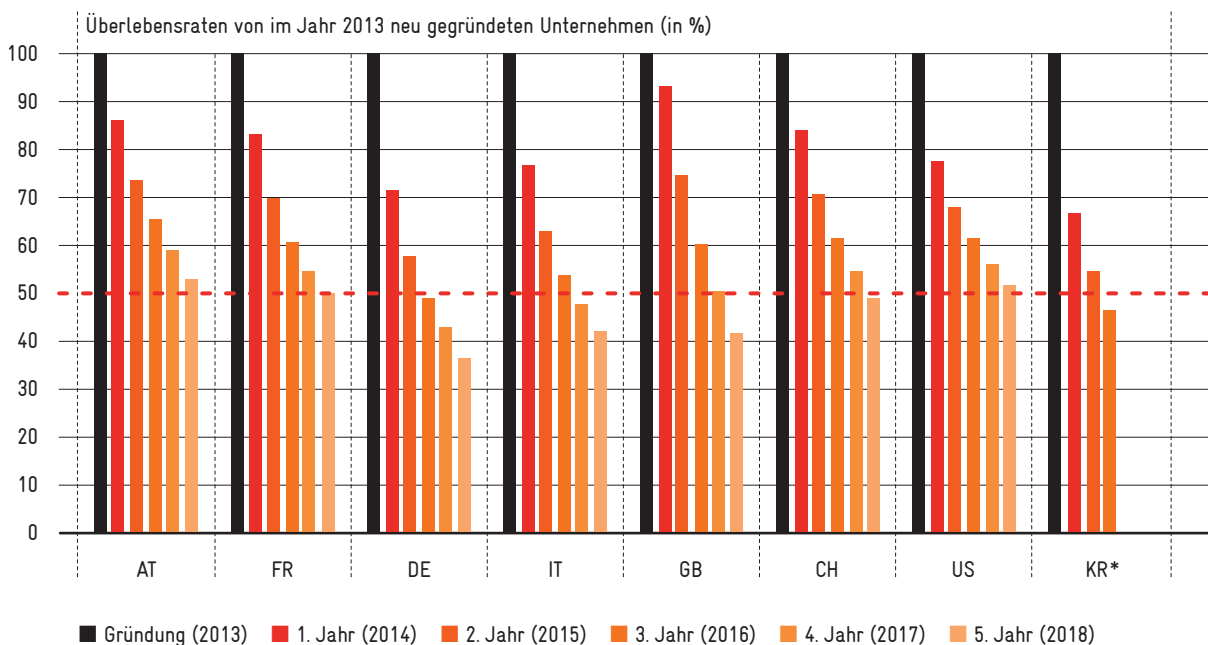
In entwickelten Volkswirtschaften sind die Sterberaten bei Neugründungen besonders hoch, dementsprechend sind die Überlebensraten niedrig. Über 50 % der neugegründeten Unternehmen verlassen den Markt bereits in den ersten fünf Jahren ihrer Existenz wieder (Colombelli et al. 2016; OECD 2015). Die Abbildung 1 illustriert diese Gegebenheit anhand der aktuellen Zahlen ausgewählter Länder und offenbart ein erstaunlich homogenes Bild.

Die hohen Sterberaten sind kein Grund zur Beunruhigung, denn Unternehmen sind über die letzten Jahrzehnte keineswegs zur aussterbenden Spezies verkommen. Vielmehr wurden stets auch Firmen gegründet, um mit neuen Produkten und Dienstleistungen auf gesellschaftliche Entwicklungen zu reagieren. In den vergangenen Jahren ging eine hohe Sterberate von Unternehmen in den meisten Ländern sogar mit einer etwas höheren Geburtenrate einher (OECD 2015) – so auch in der Schweiz (siehe Kapitel 3).

Abbildung 1

In entwickelten Volkswirtschaften existiert rund die Hälfte aller neu gegründeten Firmen nach fünf Jahren nicht mehr

Mit einer tiefen Überlebensrate von neugegründeten Unternehmen ist die Schweiz international gesehen kein Sonderfall. Auch wenn es gewisse Unterschiede zwischen den Ländern gibt, zeigt sich überall ein dynamisches Bild.



Die Daten für die Schweiz stammen vom BFS, die Daten für die USA vom US Census Bureau und die Daten für die restlichen Länder von der OECD. Zwischen den Ländern sind methodologische Unterschiede möglich.
 (*) Die Daten für Korea enthalten nur Firmen, mit mindestens einer angestellten Person.

Quelle: OECD (2021); BFS (2020a) – Udemo; US Census Bureau (2021), Eigene Darstellung

Ein Kommen und Gehen – doch wo liegt das Optimum?

Die Fluktuationsrate von Unternehmen weist in entwickelten Volkswirtschaften Ähnlichkeiten auf, doch bestehen durchaus auch gewisse Unterschiede. Gibt es Länder, die näher am Optimum liegen? Und wo würde dieses Optimum überhaupt liegen? Diese Fragen sind nur indirekt zu beantworten.

Laut einer gängigen Theorie kommt die Organisationsform der Firma immer dann zum Zug, wenn damit Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Boden) in einer hierarchischen Struktur effizienter kombiniert werden können, als wenn sie jeweils ad hoc über den dezentralen Markt erworben werden.⁻⁶ Eine besonders hohe oder niedrige Unternehmensfluktuation ist daher nicht per se gut oder schlecht für eine Volkswirtschaft. Vielmehr sind Fundamentalfaktoren wie technologische Grundlagen oder Marktgrösse relevant, welche Fluktuationsrate ideal ist.⁻⁷ Nur weil es kein allgemeingültiges Optimum gibt, heisst das jedoch nicht, dass es gar kein Optimum gibt. Damit sich dieses einstellen kann, ist zentral, dass auf den Produktionsfaktormärkten Wettbewerb herrscht, Unternehmen in den Markt frei eintreten können und ineffiziente Unternehmen nicht künstlich am Leben erhalten werden.

Wirtschaftskrisen als Katalysator

Neben Fundamentalfaktoren wie dem technologischen Wandel spielen auch makroökonomische Entwicklungen bei der Unternehmensfluktuation eine Rolle. Moderne Volkswirtschaften sind durch Konjunkturzyklen gezeichnet, einer mehr oder minder regelmässigen Abfolge wirtschaftlicher Kontraktionen und Expansionen. Firmen scheiden sowohl in Boom- als auch in Krisenjahren aus. Während Wirtschaftskrisen scheint es indessen zu mehr Firmenaustritten zu kommen als in normalen Jahren (Crane et al. 2020; Peris-Ortiz et al. 2014).⁻⁸ Wie dieser Umstand gewertet werden soll, wird in den Wirtschaftswissenschaften seit jeher kontrovers diskutiert.

Den einen Fixpunkt in dieser Debatte stellt der Ökonom Joseph Schumpeter dar. Er prägte die Idee von der «schöpferischen Zerstörung», wonach die Wirtschaft durch eine Abfolge von Innovationsschüben angetrieben wird. Konjunkturelle Schwankungen auf makroökonomischer Ebene sind demnach die Kehrseite von Innovation und langfristigem Wirtschaftswachs-

6 Der auf Transaktionskosten beruhende Ansatz wurde von Ronald Coase (1937) begründet und seither permanent weiterentwickelt (Alchian und Demsetz 1972; Williamson 2007). Coase zitierte seinerseits Dennis Holme Robertson, um die Idee des Zusammenspiels von Firmen (Hierarchie) mit dem Markt (dezentraler Koordination) eingängig zu illustrieren: «islands of conscious power in this ocean of unconscious co-operation like lumps of butter coagulating in a pail of buttermilk.» (Coase 1937 S. 388)

7 Siehe beispielsweise Asplund und Nocke (2006) für den Einfluss der Marktgrösse auf die Fluktuationsrate von Unternehmen, Agarwal (1996) für die Rolle von Technologie beim Überleben von Firmen oder OECD (2015) für die Feststellung, dass sich die Fluktuationsraten von Unternehmen nach Branchen unterscheiden. Colombelli et al. (2016) und Shane (2009) weisen zudem zu Recht darauf hin, dass aus volkswirtschaftlicher Sicht die «Klasse» von Firmen relevanter ist als deren «Masse». In der Forschungsliteratur finden sich denn auch kaum allgemeingültige Befunde zur optimalen Fluktuationsrate von Unternehmen; für eine der wenigen Publikationen zu diesem Thema, siehe Eliasson et al. (2005).

8 Die Unterschiede fallen allerdings geringer aus, als gemeinhin angenommen wird. Crane et al. (2020) halten beispielsweise fest, dass in den USA die Sterberate von Firmen nach der Finanzkrise von 2008 im Verhältnis zu früheren Krisen stark stiegen, doch selbst damals erhöhten sie sich «nur» um rund 1,5 Prozentpunkte.

tum.⁻⁹ Andere Ökonomen befinden solche positive Effekte derweil als viel zu gering und betonen die negativen Effekte von Krisen – den Fixpunkt dieser ökonomischen Schule dürfte John Maynard Keynes darstellen, der im Zuge der Grossen Depression für eine aktive Wirtschaftspolitik plädierte (Keynes 1936).

Während Depressionen unbestritten zu makroökonomischen (und vor allem auch monetären) Kettenreaktionen führen, die es zu verhindern gilt, betonen manche Ökonomen, dass auch normale Rezessionen in einer Volkswirtschaft tiefe Narben hinterlassen. Für sie gehen Wirtschaftskrisen mit Ineffizienzen einher (Caballero und Hammour 2005; Stiglitz 1993), die der schumpeterischen Logik entgegenlaufen: Mit Konkursen komme es zu einem Wissensverlust und Investitionen in Forschung und Entwicklung würden bei bestehenden Firmen reduziert, was sich entsprechend negativ auf die weitere Wirtschaftsentwicklung auswirkt (Hall 1992).⁻¹⁰

Ausgehend von der Idee der «schöpferischen Zerstörung» hat sich demgegenüber auch eine breite Forschungsliteratur entwickelt, die Krisen eine bereinigende Funktion zuschreibt.⁻¹¹ Diese Forschung zeigt auf, wie in einer Wirtschaftskrise vorderhand überholte und unprofitable Techniken, Produkte und Dienstleistungen zum Opfer fallen; effizientere und innovativere Firmen hätten die besseren Karten, um eine Krise zu überstehen (Caballero und Hammour 1994; Geroski und Machin 1992).⁻¹²

Egal ob in einer Krise, in normalen Zeiten oder in Boom-Jahren: Innovationen führen in der Regel zu einem effizienteren Ressourceneinsatz in einer Volkswirtschaft. Dieser Strukturwandel kann sowohl auf individueller Firmenebene als auch über den Markteintritt neuer Firmen passieren – allerdings nur, wenn der Strukturwandel auch zugelassen wird. Das ist

-
- 9 Zentrale Akteure sind dabei die Unternehmer, die mit Innovationen Althergebrachtes überflüssig machen. In Schumpeters Sichtweise ist somit eine Krise nicht per se schlecht, sondern als Folge eines Innovationschubs schlicht die notwendige Kehrseite des Fortschritts: «[Recessions] are but temporary. They are the means to reconstruct each time the economic system on a more efficient plan.» Schumpeter (1934) wie zitiert in Stiglitz (1993 S. 2).
- 10 Ob in der Folge innovative Aktivitäten als Ganzes in Krisenzeiten zu- oder abnehmen ist jedoch umstritten (Peris-Ortiz et al. 2014). So finden Archibugi et al. (2013) etwa, dass die Finanzkrise von 2008 dazu geführt hat, dass Firmen in Europa insgesamt weniger bereit waren, in Innovation zu investieren. Der Rückgang von Investitionen in Innovation war jedoch sehr heterogen und es gab auch einige Firmen, welche in Folge der Krise ihre Innovationsausgaben erhöhten.
- 11 Auch bei der Theorie der «bereinigenden Effekte von Krisen» gibt es wie bei jener der «vernarbenden Effekte von Krisen» noch viele offene Fragen. Beispielsweise zeigen Foster et al. (2016), dass die Neuverteilung von Ressourcen im Zuge der Rezession nach der Finanzkrise von 2008 weniger produktivitätssteigernd war als bei anderen Rezessionen. Für eine Untersuchung zu den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Produktivität, siehe Bloom et al. (2021). Ein bildliches Beispiel für die «bereinigende» Funktion von Krisen ist der Airbnb-Wohnungsmarkt in Austin, Texas. Eine Studie von Shen und Wilkoff (2020) fand, dass die Pandemie einen dramatischen Einbruch des gesamten Airbnb-Markts zur Folge hatte. Einkommen und Belegung von sauber bewerteten Airbnb-Wohnungen konnten hingegen im Durchschnitt rasch wieder gesteigert werden.
- 12 Dieses Muster haben Spescha und Woerter (2016) auch für Firmen in der Schweiz festgestellt, wobei in einer Krise jene Unternehmen besser abschneiden, deren Innovationstätigkeit auf Forschung und Entwicklung gründet. Ebenfalls werden veränderte Opportunitätskosten als mögliches Argument für einen positiven Effekt von Krisen genannt (Aghion und Saint-Paul 1998; Hall 1991). Demnach bieten Wirtschaftskrisen für Unternehmen einen günstigen Moment, um produktivitätssteigernde Massnahmen umzusetzen; etwa Reorganisationen oder strategische Investitionen. Ein aktuelles Beispiel sind innovative und überraschend resiliente Restaurantketten während der Coronavirus-Pandemie in den USA (The Economist 2020). Historische Beispiele finden sich unter den im Kapitel 1 angesprochenen «Methusalem-Firmen».

nicht immer der Fall. Was passiert, wenn unprofitable und nicht überlebensfähige Unternehmen künstlich am Leben erhalten werden, wurde in den vergangenen Jahren wiederholt untersucht (siehe Box 3).

Box 3

Das Phänomen der «Zombie-Firmen»

Zusammen mit der unkonventionellen Geldpolitik vergangener Jahre hat sich auch die Angst vor den sogenannten «Zombie-Firmen» breitgemacht. Caballero et al. (2008) prägten die Bezeichnung «Zombies» für Firmen in ihrer Analyse über die wachstumsschwachen 1990er Jahre in Japan. Unter den Begriff fallen ältere Firmen, die über eine längere Zeitspanne nicht einmal genügend Gewinn erwirtschaften, um die laufenden Schuldzinsen zu bedienen. McGowan et al. (2017) fanden kürzlich, dass der Anteil von Zombie-Firmen in Industriestaaten seit Mitte der Nullerjahre signifikant zugenommen hat; zu einem ähnlichen Schluss kamen Banerjee und Hofmann (2018).

Problematisch an solchen Firmen ist, dass sie das Produktivitätswachstum der gesamten Volkswirtschaft potenziell abschwächen. Zombie-Firmen binden Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Boden) und behindern damit produktivere Firmen am Markteintritt oder am Wachstum (McGowan et al. 2017). Sie tragen dadurch zu einer Ressourcenverschwendung bei. Als Gründe für das hartnäckige Überleben von Zombie-Firmen haben Ökonomen verschiedene Faktoren identifiziert, unter anderem das Niedrigzinsumfeld (Banerjee und Hofmann 2018) oder schwache Banken sowie untaugliche Insolvenzregime (Andrews und Petroulakis 2019).

Für die Schweiz gibt es zur «Zombifizierung» keine wissenschaftliche Literatur. In die aggregierten Daten fließen aber zuweilen auch Informationen von hiesigen Firmen ein. Von Banerjee und Hofmann (2020) erhaltene, disaggregierte Daten deuten darauf hin, dass die Schweiz bisher vergleichsweise wenig Zombies aufweist – die Stichprobe und dementsprechend die Aussagekraft dieser Daten sind jedoch relativ klein.

3. Demografie und Altersstruktur von Firmen in der Schweiz

Die Lebenszyklen von Unternehmen in entwickelten Volkswirtschaften sind einander ähnlich. Neben den im Kapitel 2 beschriebenen Mustern gibt es aber durchaus auch länder- und branchenspezifische Unterschiede. In diesem Kapitel wird deshalb die Situation in der Schweiz näher betrachtet. Die Datenlage ist dabei nur am aktuellen Rand zufriedenstellend. Um etwas weiter zurückzublicken, wurden daher zusätzliche Daten zusammengetragen und analysiert.

Zum einen wurden dafür Daten zur Struktur und Demografie von Unternehmen des Bundesamts für Statistik (BFS) verwendet, zum anderen kantonale Handelsregisterdaten neu aufbereitet, wofür auf die Datenbanken von «auditorstats.ch» und von Bisnode D&B zurückgegriffen wurde. Die Daten ergänzen sich, sind jedoch nur begrenzt miteinander vergleichbar; eine ausführliche Beschreibung der verschiedenen Datenquellen findet sich in Anhang A.

Von KMU und Konzernen – ein Überblick über die Unternehmenslandschaft

Im Jahr 2018 gab es in der Schweiz knapp 600 000 aktive und «marktwirtschaftliche» Unternehmen (BFS 2020b).⁻¹³ Bei 99,7% dieser Unternehmen handelt es sich um KMU⁻¹⁴, wobei die 0,3% Grossunternehmen trotz ihrer geringen Zahl etwa einen Drittel der 4,5 Mio. Beschäftigten von marktwirtschaftlichen Unternehmen stellen (vgl. Abbildung 2).

Rund 55% aller marktwirtschaftlichen Unternehmen sind als Einzelunternehmen organisiert. Diese Rechtsform wird vor allem von Firmen mit keinen oder nur einer Handvoll Angestellten gewählt. Generell korreliert die Rechtsform mit der Grössenklasse von Unternehmen. Die AG stellt bei grossen Unternehmen die dominante Rechtsform dar, die GmbH ist insbesondere bei jenen dazwischen beliebt (Fust et al. 2019).

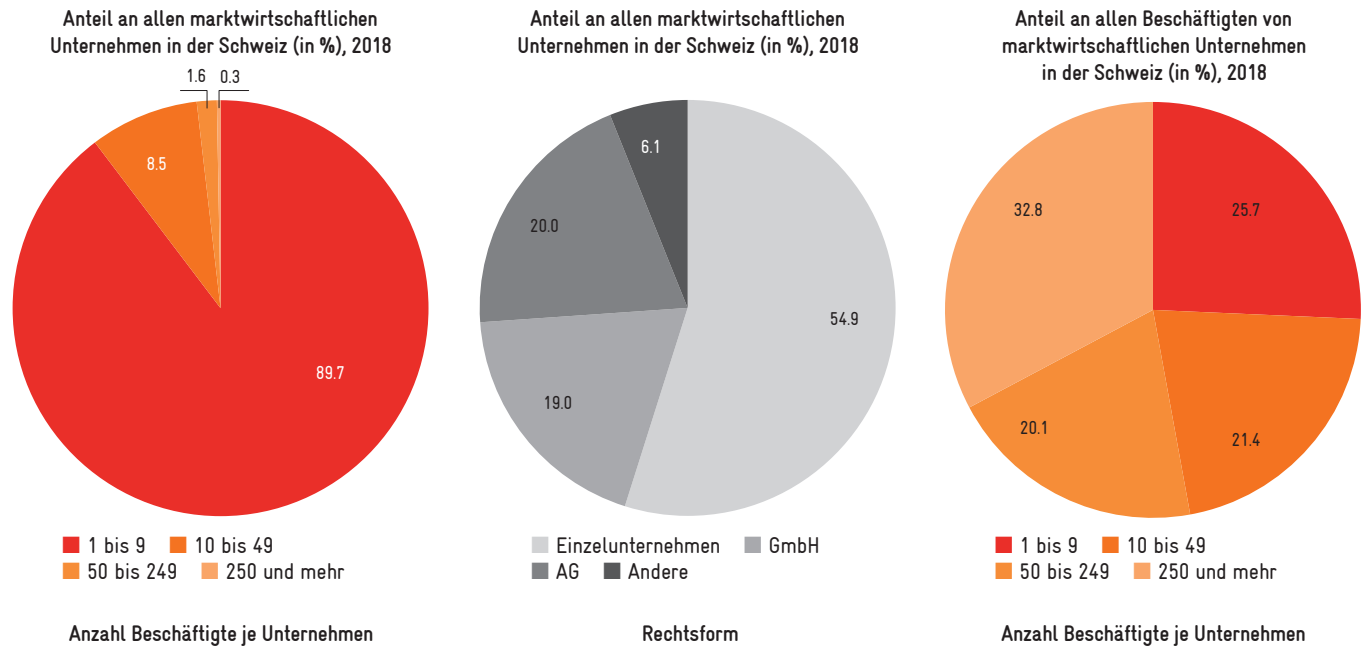
13 Das BFS klassifiziert ein Unternehmen als «marktwirtschaftlich», wenn seine Produktion mehrheitlich zu kostendeckenden Preisen angeboten wird. Das heisst, dass der Verkaufserlös mindestens 50% der Herstellungskosten ausmachen muss. Marktwirtschaftliche Unternehmen machten im Jahr 2018 über 97% aller aktiven Unternehmen der Schweiz aus (BFS 2020b).

14 KMU sind in diesem Kontext definiert als Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten. Auch wenn in der Öffentlichkeit oft so dargestellt, ist die Schweiz hinsichtlich des hohen KMU-Anteils kein Sonderfall. Der KMU-Anteil liegt in praktisch allen Ländern bei über 99%. Im Vergleich zu den meisten europäischen Ländern hat die Schweiz eher weniger Kleinunternehmen, dafür verhältnismässig mehr mittlere und grosse Unternehmen (Fust et al. 2019).

Abbildung 2

Drei Rechtsformen sind bei Schweizer Firmen besonders beliebt

Kleinstunternehmen dominieren die Firmenlandschaft, die Grossunternehmen jedoch den Arbeitsmarkt. Bei den Rechtsformen sind das Einzelunternehmen, die GmbH und die AG mit Abstand am verbreitetsten.



Quelle: BFS (2020b) – Statent, Eigene Darstellung

Die Schweiz ist kein Sonderfall

Die Abbildung 1 in Kapitel 2 illustriert, dass die Überlebensrate von neugegründeten Unternehmen in der Schweiz im internationalen Rahmen liegt: Knapp über 80% aller neu gegründeten Firmen überleben das erste Jahr, weniger als die Hälfte sind nach fünf Jahren noch aktiv. Während sich die Überlebensraten der ersten Jahre zwischen den dargestellten Rechtsformen erstaunlich wenig unterscheiden, ist die Varianz unter den Branchen gross. In der Abbildung 3 werden unter anderem die Branchen mit den höchsten bzw. tiefsten Überlebensraten aufgeführt.

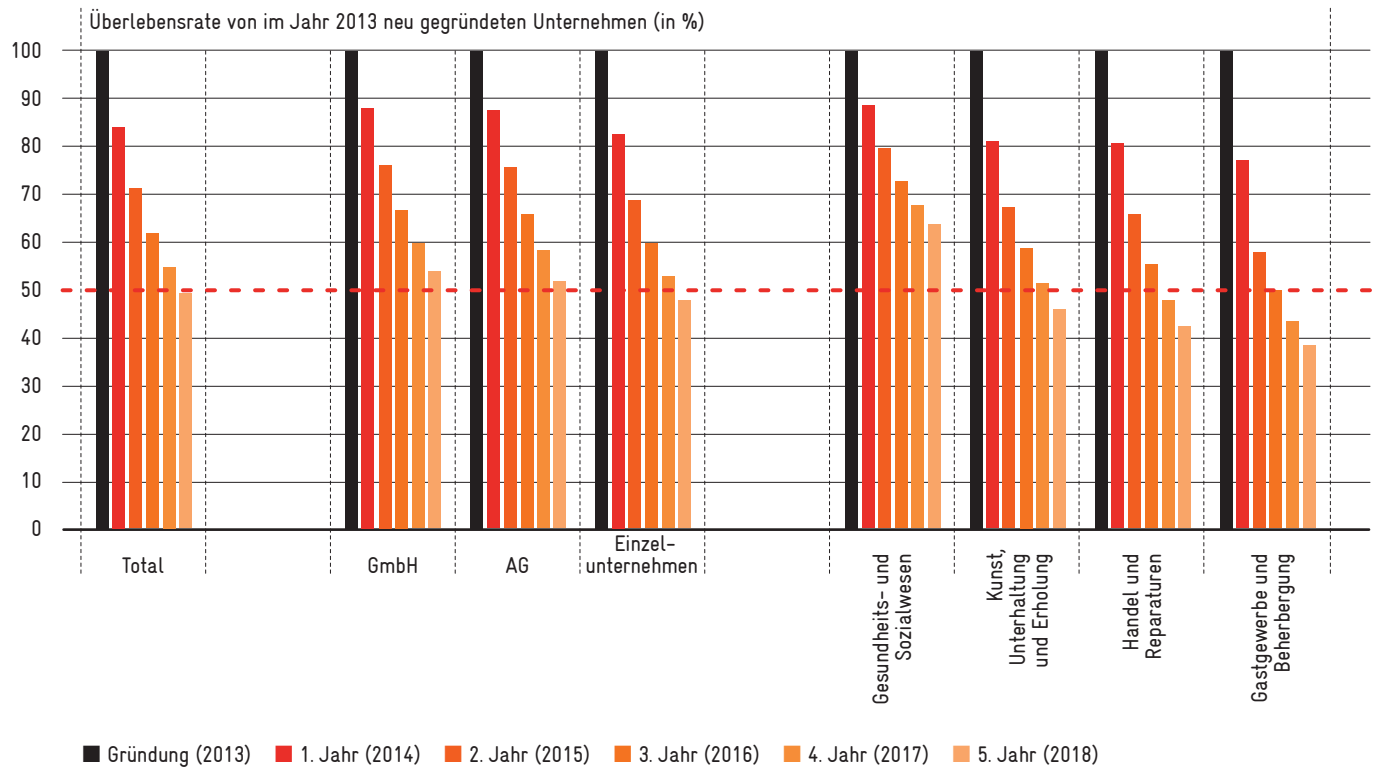
Ebenfalls ein dynamisches Bild zeigt sich, wenn nicht nur der neugegründete, sondern der gesamte Unternehmensbestand analysiert wird. In Abbildung 4 werden dafür die durchschnittlichen Geburts- und Sterberaten von Unternehmen nach Rechtsform und Branchen dargestellt. Die hohen Fluktuationsraten von Unternehmen in der Schweiz spiegeln dabei wiederum das aus der ökonomischen Literatur und dem Ausland bekannte Bild.

Zwischen 2013 und 2016 betrug die durchschnittliche, jährliche Sterberate von aktiven Unternehmen 6,4%, die Geburtenrate belief sich auf 7,3%. Das heisst, dass in jedem Jahr knapp jedes sechzehnte Unternehmen seine Aktivitäten einstellt. Wie bereits in Kapitel 2 erläutert, ist diese hohe Rate

Abbildung 3

Neue Hotels und Restaurants scheiden überproportional schnell aus dem Markt aus

Im Gastgewerbe und in der Beherbergung existiert bereits die Hälfte aller Firmen drei Jahre nach ihrer Gründung nicht mehr, im Gesundheits- und Sozialwesen überleben dieselbe Zeitspanne derweil über 70% aller Neugründungen. Schweizweit scheidet die Hälfte aller neuen Firmen innerhalb von fünf Jahren wieder aus dem Markt aus.



Die Kohorte 2013 wurde gewählt, weil es die einzige Kohorte ist, für welche eine fünfjährige Datenreihe besteht. Die bestehenden Daten der Kohorten 2014–2017 deuten zudem nicht auf grosse Unterschiede zwischen den Jahrgängen hin.

Quelle: BFS (2020a) – Udemo, Eigene Darstellung

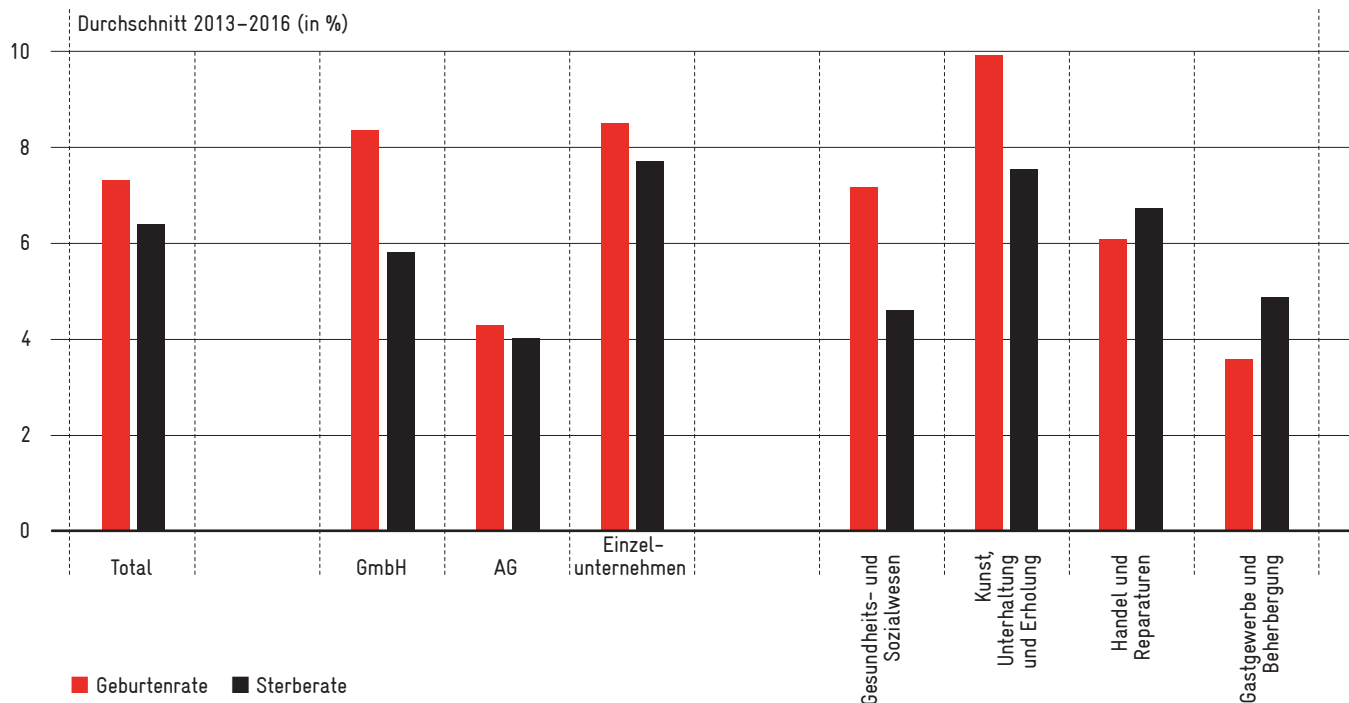
per se kein Grund zur Beunruhigung. So sind gerade die vielen kleinen Firmen eng mit ihren Gründern verknüpft. Wenn diese die Selbstständigkeit aufgeben wollen oder in Pension gehen, verliert oft auch die Firma ihre Daseinsberechtigung.

Zudem rücken auf einer aggregierten Ebene jedes Jahr etwas mehr neu gegründete Unternehmen nach, als Firmen ausscheiden. Das gilt allerdings nicht für jede Branche. So kann in der Fluktuation teilweise auch der Strukturwandel abgelesen werden. Im dargestellten Zeitraum sind im Gastgewerbe, bei den Beherbergungen oder im Handel die Firmenbestände tendenziell zurückgegangen, während die Branchen des Gesundheits- und Sozialwesens oder der Kunst, Unterhaltung und Erholung einen «Geburtenüberschuss» aufweisen.

Abbildung 4

Über sechs Prozent aller Firmen in der Schweiz verlassen jedes Jahr den Markt

Über den Beobachtungszeitraum wurden viel mehr GmbHs neu gegründet als geschlossen. Auch in den Branchen des Gesundheits- und Sozialwesens sowie der Kunst, Unterhaltung und Erholung ist der Firmenbestand gestiegen.



Die Udemo-Daten zur Berechnung der Sterberaten sind nur für die Jahre 2013 bis 2016 vorhanden. Zu beachten ist, dass diese Statistik Unternehmen, welche aus Übernahmen, Spaltungen, Fusionen oder Restrukturierungen hervorgehen, nicht zu den neugegründeten oder geschlossenen Unternehmen zählt. Die tiefe Sterbe- und Geburtenrate im Gastgewerbe und der Beherbergung lassen sich teilweise wohl damit erklären, dass es in diesen Branchen zu vielen Betriebsübernahmen kommt, welche sich in dieser Statistik nicht niederschlagen. Für eine ausführliche Beschreibung der Daten, siehe Anhang A.

Quelle: BFS (2020a) – Udemo, eigene Berechnungen

Langfristige Trends in der Unternehmensdemografie

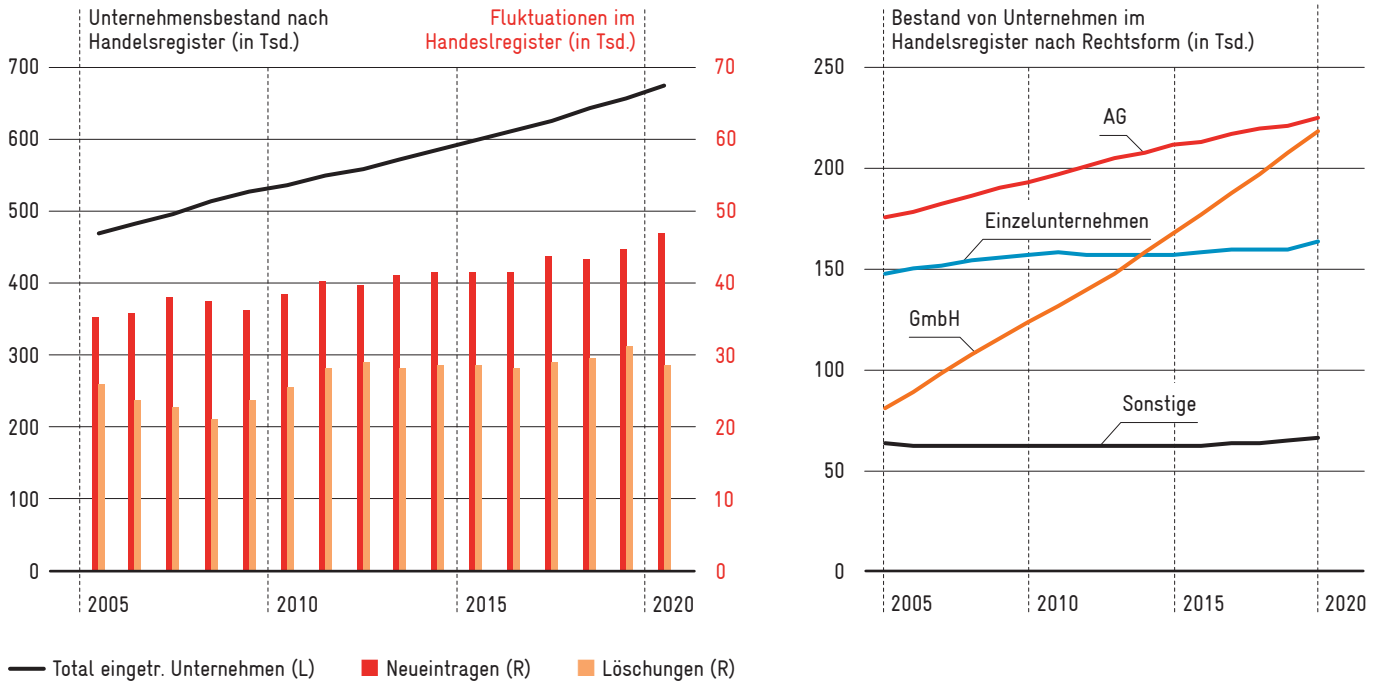
Die detaillierten-BFS Statistiken zur Unternehmensdemografie sind erst ab dem Jahr 2013 verfügbar. Im Folgenden soll deshalb auf der Grundlage von Handelsregisterdaten etwas weiter zurückgeblickt werden. Demnach stieg der Bestand der im Handelsregister eingetragenen Unternehmen in den letzten 15 Jahren wegen eines konstanten «Geburtenüberschusses» um über 200 000.

Die grösste Zunahme verzeichnete die GmbH. Die in der Schweiz seit 1936 bekannte Rechtsform fristete lange ein Nischendasein. Erst durch Inkrafttreten des revidierten Aktienrechts 1992 und des revidierten GmbH-Rechts 2008 wurde die Rechtsform populär; seither hat sie massiv an Bedeutung gewonnen (Bundesrat 2001; Law News 2012). So hat sich der GmbH-Bestand in den letzten drei Jahrzehnten mehr als versiebzigfacht: von knapp 3000 Ende 1992 (Bundesrat 2001) auf rund 218 000 Ende 2020 (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5

Die GmbH ist seit über 15 Jahren auf der Überholspur

Jedes Jahr kommt es zu einer beachtlichen Fluktuation im Handelsregister. Aufgrund fortlaufender Geburtenüberschüsse stieg das Total der eingetragenen Unternehmen in den letzten 15 Jahren aber stetig – besonders die beiden Kapitalgesellschaften GmbH und AG konnten zulegen.



Zu beachten ist, dass in der Auditorstats-Datenbank die zuletzt erfasste Rechtsform als Referenzrechtsform für die gesamte Lebensdauer des Unternehmens gilt. Bei Umwandlungen der Rechtsform zwischen AG und GmbH kann es demnach bei historischen Betrachtungen zu leichten Verzerrungen kommen. Im Total gleichen sich die Abweichungen aus.

Quelle: Auditorstats (2021) – Handelsregister, Eigene Darstellung

Bei den absoluten Zahlen der Einzelunternehmen ist zu berücksichtigen, dass nach Art. 931 OR eine Eintragungspflicht ins Handelsregister erst vorgeschrieben ist, wenn der Jahresumsatz 100 000 Fr. übersteigt und es sich um ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe handelt. Der Bestand der im Handelsregister eingetragenen und hier aufgeführten Einzelunternehmen unterschätzt deshalb die tatsächliche Anzahl Einzelunternehmen in der Schweiz. ⁻¹⁵

Die «Alterspyramiden» der Schweizer Wirtschaft

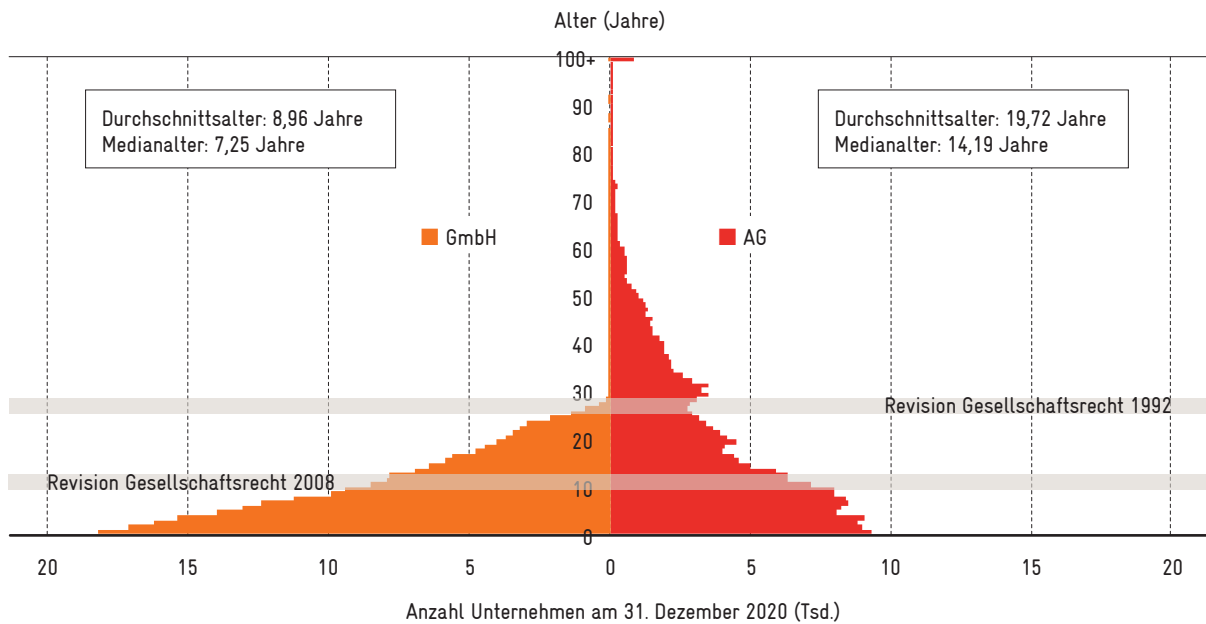
Mit den weiter zurückreichenden Handelsregisterdaten kann analog zur klassischen Demografie eine Altersstruktur der Firmen erstellt werden. In Abbildung 6 werden die jeweiligen «Alterspyramiden» aufgeschlüsselt nach

15 Die absoluten Werte sind damit nicht vergleichbar mit den oben verwendeten Daten des BFS. Laut BFS-Zahlen «Statistik der Unternehmensstruktur» (Statent), welche auf AHV-Daten beruht, gab es im Jahr 2018 in der Schweiz 287 647 Einzelunternehmen (BFS 2020b) was rund 180 % der in diesem Jahr im Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen entsprach.

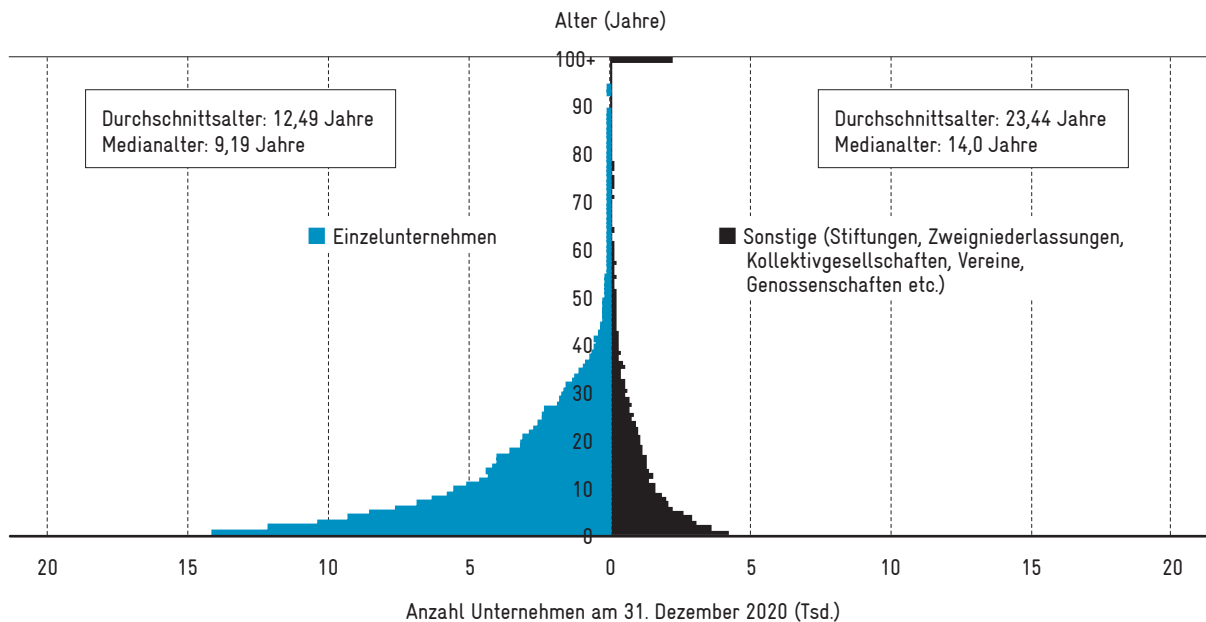
Abbildung 6

Die Altersstruktur von Schweizer Unternehmen Ende 2020

In der Alterspyramide der Kapitalgesellschaften kann die erst seit kurzem wachsende Beliebtheit der GmbH abgelesen werden. Zudem zeigt sich, wie Revisionen im Gesellschaftsrecht ihre Spuren in der Firmendemografie hinterlassen haben.



Da sie eng mit dem Lebensweg ihrer Gründer verbunden sind, werden Einzelunternehmen kaum je älter als 50 Jahre. Bei den sonstigen Rechtsformen gibt es hingegen besonders bei den Genossenschaften, Stiftungen und Vereinen viele alte Gesellschaften.



Zu beachten ist, dass die Auditorstats-Datenbank die zuletzt erfasste Rechtsform als Referenzrechtsform für die gesamte Lebensdauer des Unternehmens nimmt. Zudem können Übernahmen, Spaltungen, Fusionen, Rechtsformänderungen oder Restrukturierungen das Bild verzerren. So ist etwa anzunehmen, dass viele erfolgreiche GmbHs ab einer bestimmten Grösse in eine AG umgewandelt wurden. Die Alterspyramide der GmbH mag auf den ersten Blick trotzdem erstaunen. Sie ist dadurch zu erklären, dass die Rechtsform der GmbH bis Anfang der 1990er-Jahre eine Randerscheinung war und in den letzten drei Jahrzehnten (u.a. aufgrund von Gesetzesrevisionen) massiv an Beliebtheit gewann (siehe Text).

Quelle: Auditorstats (2021) – Handelsregister, Eigene Darstellung

Rechtsform detailliert wiedergegeben. Das durchschnittliche Alter aller am 31. Dezember 2020 im Handelsregister eingetragenen Unternehmen betrug 14,83 Jahre, und rund die Hälfte aller eingetragenen Unternehmen waren jünger als 10 Jahre.

Selbst grössere und langlebigere Aktiengesellschaften sind im Durchschnitt keine 20 Jahre alt. Allerdings lassen sich auch in der Altersstruktur «Methusalem-Firmen» identifizieren, also jene Firmen, die ein Menschenleben überdauern (siehe Kapitel 1). Zudem werden mit der Darstellung einer Alterspyramide die Auswirkungen ausserordentlicher Ereignisse sichtbar. Was bei der klassischen Demografie Seuchen, Kriege oder «Pillenknicke» sind, sind bei der Firmendemografie Revisionen im Gesellschaftsrecht: So haben Gesetzesänderungen in der Alterspyramide der beiden Kapitalgesellschaften AG und GmbH ihre Spuren hinterlassen.⁻¹⁶

Wie wirkt sich die Covid-19-Krise auf die Firmendemografie aus?

Seit die erste Covid-19-Welle über das Land gerollt ist, gab es Spekulationen über ein drohendes Firmensterben (Luzerner Zeitung 2020; SRF 2020; Tages-Anzeiger 2021). Diese Mutmassungen kommen nicht von ungefähr. Der Blick zurück zeigt, dass Pandemien in der Regel mit schweren und langfristigen wirtschaftlichen Schäden einhergehen (siehe Box 4).

Box 4

Die ökonomischen Verwerfungen von Pandemien wirken lange nach

Die Menschheit wurde immer wieder von Seuchen heimgesucht, und diese haben in der Gesellschaft und Wirtschaft jeweils tiefe Spuren hinterlassen (Saadi-Sedik und Xu 2020). Jordà, Singh et al. (2020) untersuchten die wirtschaftlichen Langzeitfolgen von Pandemien der letzten Jahrhunderte. Demnach haben Pandemien zu langanhaltenden, reduzierten Anlagerenditen geführt, womit sie sich von anderen grossen Krisen wie etwa Kriegen unterscheiden. Der Grund dafür liegt darin, dass der Produktionsfaktor Kapital von Viren und Bakterien unangetastet bleibt, der Faktor Arbeit aber stark beeinträchtigt wird. Das historisch bekannteste Beispiel für diesen Mechanismus ist die Pest im 14. Jahrhundert, infolge derer die Reallöhne stark anstiegen (Voigtländer und Voth 2013).

Im vergangenen Jahrhundert war die Spanische Grippe die verheerendste Pandemie: Sie forderte zwischen 1918 und 1920 weltweit schätzungsweise 20 bis 100 Mio. Tote (Weltbank 2020a). Die wirtschaftlichen Effekte waren dramatisch, betroffene Länder erlitten laut Barro et al. (2020) einen Wirtschaftseinbruch von 6% bis 8%. Während die Spani-

¹⁶ Im Zuge der Revision des Gesellschaftsrechts Anfang der 1990er Jahre (siehe Bundesgesetz vom 4. Oktober 1991 über die Änderung des Obligationenrechts, in Kraft seit dem 1. Juli 1992; AS 1992 733) wurde beispielsweise das Mindestkapital für Aktiengesellschaften von 50 000 auf 100 000 Fr. angehoben und das Obligatorium einer unabhängigen Revisionsstelle durchgesetzt, was dazu führte, dass die Rechtsform der GmbH für kleinere Unternehmen an Beliebtheit gewann (Bundesrat 2001). Die Revision des Gesellschaftsrechts in den Nullerjahren (siehe Änderungen des Obligationenrechts vom 16. Dezember 2005, in Kraft seit dem 1. Januar 2008; AS 2007 4791) führte unter anderem zu bedeutenden Anpassungen im GmbH-Recht: Die GmbH wurde als Einpersonengesellschaft zugelassen und die Stammkapitalbeschränkung von 2 Mio. Fr. sowie die subsidiäre Solidarhaftung der Gesellschafter in der Höhe des Stammkapitals wurde aufgehoben (Bundesrat 2001). Zudem kam es zu weitreichenden Änderungen im Revisionsrecht, unter anderem mit der Einführung des «Opting-outs» für Kleinunternehmen (Bundesrat 2004).

sche Grippe mit ihren verheerenden Auswirkungen im kollektiven Gedächtnis verankert ist, sind spätere Grippewellen weniger bekannt. Sowohl die Asiatische Grippe (1957/58) als auch die Hong Kong Grippe (1968/69) forderten je nach Schätzung 1 bis 4 Mio. Todesopfer (WHO 2013). Die wirtschaftlichen Folgen sind geringer als bei der Spanischen Grippe, aber immer noch bedeutend. So finden beispielsweise Jinjara et al. (2020) in einem Datenset mit 52 Ländern, dass dabei die Wertschöpfung über den Zeitraum der Pandemie bei der Hong Kong Grippe um insgesamt 2,4% zurückging.

Weitaus weniger dramatisch waren die frühen Epidemien des 21. Jahrhunderts. So wurden China, Hong Kong, Taiwan und Singapur im Jahr 2003 von Sars heimgesucht. Allerdings konnten die Seuchenausbrüche rasch eingedämmt werden, und es mussten verhältnismässig wenig Todesopfer beklagt werden. Ngyuen et al. (2020) kommen zum Schluss, dass die von Sars betroffenen Volkswirtschaften sich denn auch schnell erholen konnten. Öffnet man den Blick auf alle Epidemien weltweit seit der Jahrtausendwende (also auch auf HIV, Ebola, Zika, etc.), so sieht die ökonomische Bilanz weitaus negativer aus. Laut einem kürzlich veröffentlichten Bericht der Weltbank haben diese Epidemien die Arbeitsproduktivität nach fünf Jahren schätzungsweise um kumulativ 6% gesenkt – vor allem durch ihre negativen Auswirkungen auf Arbeitskräfte und Investitionen (Weltbank 2020a).

Anhand der bisher verwendeten Datenquellen kann nicht untersucht werden, ob es wegen der Covid-19-Pandemie und der damit einhergehenden Massnahmen bereits zu einem Firmensterben gekommen ist.⁻¹⁷ Die Publikation der BFS-Statistiken erfolgt jeweils um zwei bis drei Jahre verzögert. Auch die weiter oben verwendeten Handelsregisterdaten sind diesbezüglich ungeeignet: Zwischen der Einstellung der wirtschaftlichen Aktivität eines Unternehmens und dessen Löschung aus dem Handelsregister können Monate oder sogar Jahre vergehen.⁻¹⁸ Näher am aktuellen Geschehen sind Daten zu den Konkursen, die jedoch nur eine Teilmenge aller Löschungen darstellen.⁻¹⁹

Ein Blick auf die aktuellen Konkursdaten zeigt, dass es im Jahr 2020 unterdurchschnittlich wenige Konkurse gab, und zwar sowohl im Vergleich mit den vergangenen Jahren als auch im Vergleich mit früheren Wirtschaftskrisen (vgl. Abbildung 7).

17 Allerdings kann in den Daten bereits jetzt eine erhöhte Gründungstätigkeit festgestellt werden (siehe auch Abbildung 5).

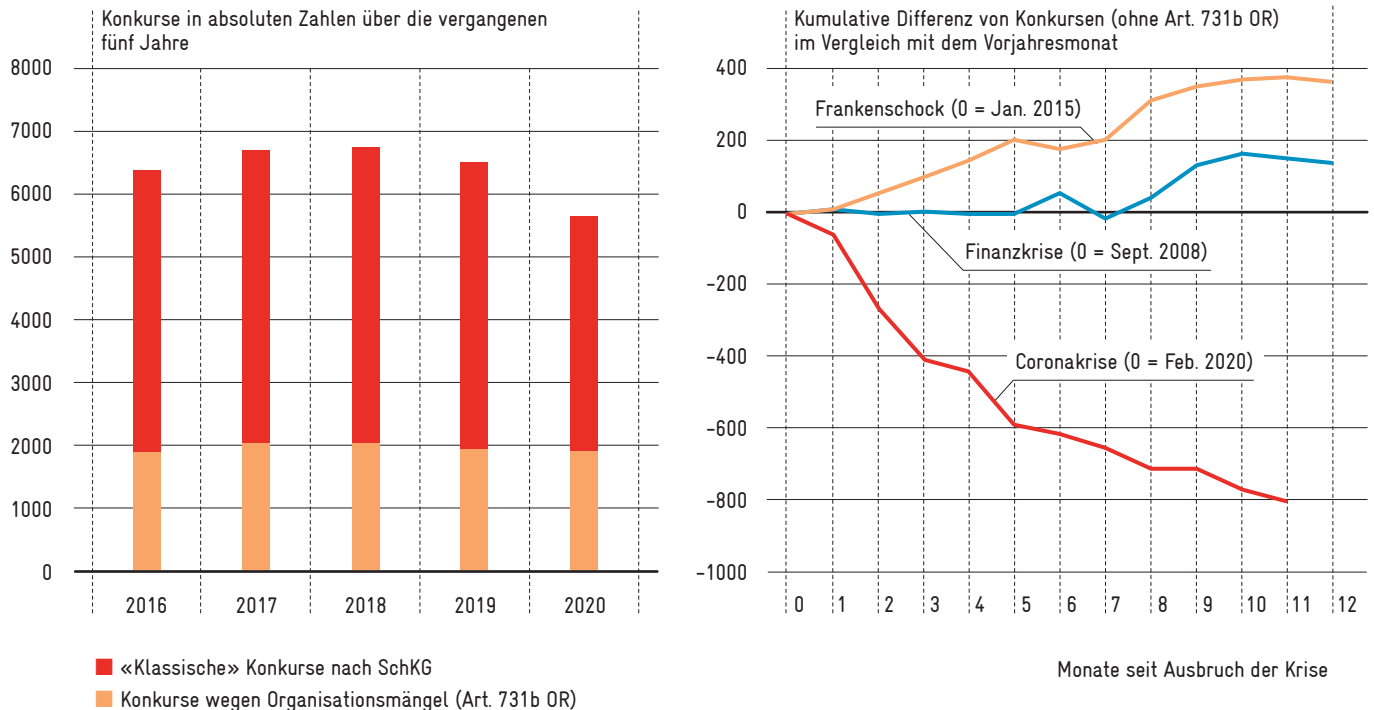
18 Zwischen 2005 und 2020 betrug die durchschnittliche Verzögerung zwischen Konkurs und Löschung aus dem Handelsregister etwa ein Jahr und zwischen Auflösung durch Beschluss, respektive Geschäftsaufgabe, und Löschung aus dem Handelsregister etwa zwei Jahre (Auditorstats 2021).

19 Von den rund 25 000 im Jahr 2020 aus dem Handelsregister gelöschten Einzelunternehmen, AG und GmbH waren schätzungsweise nur etwa 15% auf einen Konkurs zurückzuführen, 51% auf eine Auflösung gemäss Beschluss der Eigentümer respektive auf eine Geschäftsaufgabe, 8% auf eine Fusion, 6% auf eine Umwandlung der Rechtsform (primär bei Einzelunternehmen, z.B. bei Übertragung des Geschäfts auf eine GmbH oder AG), 6% auf Organisationsmangel (Art. 731b OR) und 15% auf andere Gründe (Auditorstats 2021).

Abbildung 7

2020 gab es weniger Konkurse als in den Vorjahren

Im Gegensatz zu früheren Wirtschaftskrisen sank die Zahl der Konkurse während der Covid-19-Pandemie. Auch ein Blick auf die vergangenen fünf Jahre zeigt, dass das Jahr 2020 durch weniger Konkurse geprägt war.



Zu unterscheiden ist zwischen dem «klassischen» Konkurs nach SchKG wegen Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung und dem Konkurs wegen «Mängeln in der Organisation der Gesellschaft» (Art. 731b OR). Mit diesen Organisationsmängeln ist das Fehlen oder die falsche Zusammensetzung eines vorgeschriebenen Gesellschaftsorgans gemeint – diese Bestimmung hat dazu geführt, dass zahlreiche «schlafende» Firmen gelöscht wurden. Die heutige Rechtsgrundlage für dieser Art von Konkurs wurde erst mit einer Revision des Obligationenrechts im Jahr 2008 eingeführt.

Der Monat 0 bezeichnet jeweils den Ausbruch der Krise. Für die Finanzkrise haben wir den Konkurs von Lehman Brothers im September 2008 als Ausgangspunkt gewählt, der Frankenschock wurde durch die Aufhebung des Euro-Mindestkurses im Januar 2015 ausgelöst und das neuartige Coronavirus wurde im Februar 2020 das erste Mal in der Schweiz nachgewiesen.

Quelle: Bisnode D&B (2021) – Handelsregister, Eigene Berechnungen

Die Abbildung 7 zeigt deutlich, wie anders sich die Konkurse während der Coronakrise im Unterschied zu früheren Wirtschaftsschocks entwickelt haben.⁻²⁰ Diese Entwicklung dürfte in erster Linie auf die weitreichenden Eingriffe von Bund und Kantonen zurückzuführen sein. So wurden betroffene Unternehmen in der Schweiz während der Coronavirus-Pandemie mit öffentlichen Geldern unterstützt und zeitweise wurde ein Rechtsstillstand verhängt sowie unter bestimmten Bedingungen die Pflicht zur Überschuldungsanzeige ausgesetzt (Bundesrat 2020a und 2020b).

20 Für eine vertiefte Analyse der Firmenkonkurse in der Schweiz im Frühjahr und Sommer 2020, siehe Eckert et al. (2020), die allerdings mit dem Total der Konkurse (inkl. Art. 731b OR) gerechnet haben, da sie die Bedeutung des Strukturbruchs bei der Einführung dieser Gesetzesgrundlage im Jahr 2008 im Gegensatz zur vorliegenden Analyse als gering eingestuft haben.

4. Der Staat und der Lebenszyklus von Unternehmen

Wie in anderen entwickelten Ökonomien folgen Unternehmen in der Schweiz einem Lebenszyklus. Gerade die Kurzlebigkeit vieler Firmen scheint in der Öffentlichkeit allerdings wenig bekannt zu sein, hat jedoch bedeutende wirtschaftspolitische Konsequenzen – und zwar für die akute Phase der Covid-19-Pandemie, für normale Krisenzeiten und für die allgemeinen Rahmenbedingungen.

Licht und Schatten der Covid-19-Massnahmen

Die anhaltende Covid-19-Pandemie und die damit einhergehenden staatlichen Einschränkungen des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens stellen eine Ausnahmesituation dar. Gerade zu Beginn drohte durch das abrupte Herunterfahren von Teilen der Wirtschaft die Gefahr von makroökonomischen Kettenreaktionen. Deshalb hat sich Avenir Suisse bereits in früheren Studien für die drei Instrumente Kurzarbeit, Erwerbsersatz und Kreditbürgschaften ausgesprochen (Grünenfelder et al. 2020).⁻²¹ Bei diesen Instrumenten überwiegen bei einem umsichtigen Einsatz der Nutzen einer Verminderung makroökonomischer Friktionen die Kosten einer ineffizienten Verzögerung von Strukturanpassungen.

Da die gesundheitspolitischen Massnahmen teilweise ein de-facto Berufsverbot darstellen, wurden bereits früh in der Krise zusätzliche öffentliche Unterstützungen gefordert. Diese Forderungen haben politischen Sukkurs erhalten, da die verhängten Einschränkungen teilweise arbiträr und wenig evidenzbasiert schienen. Der Unmut von Unternehmern ist denn auch verständlich, und eine umsichtige Wirtschaftspolitik sollte solche Sorgen ernst nehmen. In der Hitze des Gefechts wurden dann allerdings auch Massnahmen ergriffen, mit denen teilweise über das Ziel hinausgeschossen wurde.

Ein deutliches Indiz dafür ist die Zahl der Konkurse im vergangenen Jahr. Diese liegt deutlich unter dem Durchschnitt, sowohl im Vergleich mit den vorhergehenden Jahren als auch mit früheren Krisen (siehe Kapitel 3). Selbst wenn die Covid-19-Pandemie zu keinerlei ökonomischen Struktur-

21 Besonders das Instrument der Kreditbürgschaften hat bei idealer Ausgestaltung den Vorteil, dass der Entscheid, ob eine Firma zukunftsfähig ist oder nicht, weiterhin dezentral von den Verantwortlichen und nicht von einer zentralen Behörde getroffen wird (Müller et al. 2020).

veränderungen führen sollte, ist nach dem Zurückfahren der staatlichen Massnahmen mit einem Aufholeffekt zu rechnen. Dass die Ereignisse der vergangenen Monate derweil zu keinen weitergehenden strukturellen Änderungen in der Ökonomie führen, ist wenig wahrscheinlich.⁻²² In der Folge könnten die Konkurszahlen in den kommenden Monaten sogar «überschiessen» – das heisst, der jüngste Rückgang der Konkurse würde überkompensiert werden.

Rückbesinnung auf bewährte wirtschaftspolitische Grundsätze

In den kommenden Jahren ist es somit wahrscheinlich, dass das Pendel zurückschlägt: Die Corona-Krise könnte sich verzögert in einem aussergewöhnlichen Anstieg der Firmenschliessungen niederschlagen. Das würde in der Öffentlichkeit hohe Wellen werfen und den Druck erhöhen, die wirtschaftliche Nothilfe wieder und wieder zu verlängern. Auf Dauer Firmen mit öffentlichen Geldern am Leben zu erhalten, ist aber keine nachhaltige Lösung. Wie diese Analyse zeigt, ist die Unternehmenslandschaft einem steten Wandel unterworfen. Eine anhaltende staatliche Unterstützung der Privatwirtschaft würde einer «Zombifizierung» der Wirtschaft Vorschub leisten – eine Entwicklung, die in gewissen Ländern bereits seit der Finanzkrise zu beobachten ist (siehe Box 3 in Kapitel 2).

Je länger die Krise aufgrund der Covid-19-Pandemie dauert, desto weniger kann von einer kurzfristigen und unerwarteten Störung des wirtschaftlichen Gleichgewichts gesprochen werden. Die Wirtschaft für sechs Wochen «einzufrieren» mag beim ersten Lockdown noch viele überzeugt haben. Doch über ein Jahr lang ist das offensichtlich keine nachhaltige Wirtschaftspolitik. Zumal aus der Geschichte bekannt ist, dass Pandemien langfristige Effekte auf Wirtschaft und Gesellschaft haben (siehe Box 4 in Kapitel 3). Die fundamentalen Treiber, die auch hinter sozialen und ökonomischen Veränderungen in normalen Zeiten stehen, wirken in Pandemiezeiten eher verstärkend als vermindernd; auch Covid-19 hat das Potenzial, den Einsatz von neuen Technologien, die interne Organisation von Firmen, den internationalen Handel, und vieles mehr nachhaltig zu verändern.

Sich mit öffentlichen Mitteln gegen solche Entwicklungen zu stemmen ist zum Scheitern verurteilt, bleibt aber nicht ohne Folgen. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es zentral, dass eine sich verändernde Nachfrage möglichst effektiv und effizient bedient wird. Die Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass dafür eine Marktwirtschaft mit ihren dezentral organisierten Erneuerungsprozessen geeignet ist. Aus gesellschaftlicher Sicht spielt dabei keine Rolle, ob Firmen mit überholtem Geschäftsmodell durch Firmen mit neuen Geschäftsmodellen ersetzt werden oder bestehende Firmen ihr Geschäftsmodell anpassen.

22 Die Gesellschaft, die in den letzten Monaten einen Digitalisierungsschub durchlaufen hat, wird kaum vollständig zum Vorkrisenstatus zurückfinden. Gewisse Entwicklungen werden gegenwärtig wohl überschätzt, dennoch ist es mehr als wahrscheinlich, dass die Covid-19-Pandemie Lebensbereiche wie Arbeit, Mobilität, Ausbildung oder Konsumverhalten nachhaltig verändern wird.

Aus diesen Gründen sind in der Schweiz seit jeher sowohl Industriepolitik als auch Bailouts verpönt (Müller und Schnell 2020). Daran sollte nicht gerüttelt werden, denn diesen beiden wirtschaftspolitischen Keulen liegt ein technokratisches Verständnis der Gesellschaft zu Grunde: nämlich, dass zentrale politisch gesteuerte Instanzen besser als dezentrale private Haushalte entscheiden können, welchen Technologien und Bedürfnissen der Vorrang gegeben werden soll. Historische Erfahrungen zeigen, dass damit vor allem eines bewirkt wird: eine gewaltige Ressourcenverschwendung.

Damit soll nicht in Abrede gestellt werden, dass es in Krisenzeiten zu Friktionen beim gleichzeitigen Ein- und Austritt vieler Firmen kommen kann (siehe Kapitel 2). Zudem ist in der Volkswirtschaftslehre eine Tatsache weitgehend unbestritten: Um die Wohlfahrt zu maximieren, würden idealerweise die Schwankungen im Wirtschaftswachstum geglättet werden.⁻²³ Was in der Theorie jedoch einfach klingt, ist in der Praxis schwierig anzuwenden und mit teilweise hohen Kosten sowie Umsetzungsproblemen verbunden (Rutz 2020).

In der wirtschaftspolitischen Realität gut bewährt haben sich automatische Stabilisatoren, beispielsweise die Arbeitslosenversicherung oder das Instrument der Kurzarbeit (Elstner et al. 2016).⁻²⁴ Mit solchen Sicherungsnetzen können sowohl individuelle Härtefälle verhindert als auch konjunkturelle Schwankungen gedämpft werden. Diese Institutionen sind historisch gewachsen und entsprechend austariert, weshalb ihnen vor ad hoc Eingriffen in die Unternehmensdemografie den Vorrang gegeben werden sollte.

Staatliche Schnittstellen stecken im analogen Zeitalter fest

Nicht nur in Krisen verursacht der kurzlebige Lebenszyklus von Firmen Friktionen, sondern auch in normalen Zeiten. Mit diesen Friktionen sind im Folgenden nicht allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie eine umständliche MWST-Abrechnung gemeint, sondern die spezifischen Bedingungen für die Gründung und Schliessung einer Firma. Es geht also nicht um die volkswirtschaftlichen Kosten im weiten Sinne, die über den Lebenszyklus einer Firma anfallen, sondern nur jene im engen Sinne, die bei Unternehmen mit dem Markteintritt und -austritt anfallen (siehe Box 5).

23 Siehe Jordà et al. (2020) für ein aktuelles Working Paper, in dem unter Berücksichtigung historischer Daten hierfür eine Zahlungsbereitschaft von rund 10 % bis 15 % des jährlichen Privatkonsums identifiziert wurde. Diese Werte sind allerdings als hoch einzuordnen. In der früheren Literatur wurden teilweise Werte im niedrigen einstelligen Prozentbereich berechnet (Lucas 1987, 2003; Obstfeld 1994).

24 Für eine aktuelle Analyse der makroökonomischen Effekte der Kurzarbeit nach der Finanzkrise in der Schweiz, siehe Siegenthaler und Kopp (2019). Zu den drei zentralen Instrumenten der Wirtschaftspolitik in der Covid-19-Krise, siehe Müller et al. (2020).

Kosten von Firmengründungen und -schliessungen in der Schweiz

Die Fluktuationsrate von Firmen ist in normalen Zeiten und Krisen beträchtlich. Allein im Jahr 2020 wurden rund 46 700 Unternehmen neu in die schweizerischen Handelsregister eingetragen und rund 28 300 daraus gelöscht (Auditorstats 2021). Aus volkswirtschaftlicher Sicht sollten die dabei anfallenden Friktionskosten bei Neugründungen und Geschäftsaufgaben möglichst geringgehalten werden. Wie schlägt sich hier die Schweiz?

Gemäss dem (nicht unumstrittenen) «Ease of Doing Business Report» der Weltbank (2020b), schneidet die Schweiz im internationalen Vergleich weder bei den Indikatoren «starting a business» (Rang 81) noch «resolving insolvency» (Rang 49) gut ab. Grund dafür ist, dass diese Prozesse in der Schweiz vergleichsweise zeitraubend, komplex und teuer sind. Die anfallenden volkswirtschaftlichen Kosten für Gründung und Schliessung von Firmen wurden unseres Wissens bisher noch nie geschätzt.

Anhand öffentlich zugänglicher Daten hat Avenir Suisse deshalb diese Aufwände systematisch berechnet (siehe Anhang B). Basierend auf konservativen Annahmen dürften bei den Gründungen der über 42 000 neu im Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen, GmbH und AG im Jahr 2020 Kosten von 82 bis 202 Mio. Fr. angefallen sein. ⁻²⁵ Die Kosten für eine Unternehmensschliessung belaufen sich auf 14 bis 29 Mio. Fr. ⁻²⁶ Zudem werden über den Lebenszyklus eines Unternehmens immer wieder administrative Änderungen notwendig, die zwar weniger kostspielig aber dennoch relevant sein dürften, siehe auch GebV-HReg (2021). ⁻²⁷

Insgesamt fallen in der Schweiz in Verbindung mit dem Lebenszyklus von Firmen Kosten im engeren Sinne von jährlich rund 100 bis 230 Mio. Fr. für Gründungen und Schliessungen an. Natürlich ist nicht dieser gesamte Betrag ein Wohlfahrtsverlust. So ist es zwecks Optimierung des Geschäftsverkehrs sinnvoll, dass Unternehmen in einem öffentlichen Register eingetragen sind, die Identitäten der Verantwortlichen geprüft wurden sowie das Stammkapital vorschriftsgemäss liberiert wurde.

Bei der Durchsicht der Kosten fällt jedoch auf, dass viele Prozesse im analogen Zustand verharren. Wie in anderen Staatsbereichen besteht auch hier Handlungsbedarf in Sachen Digitalisierung. Zudem wurden offenbar über Jahre überhöhte Tarife verrechnet. So hat eine Prüfung der Gebühren von zwölf kantonalen Handelsregistern zwischen 2012 und 2016 ergeben, «dass im Durchschnitt der letzten 5 Jahre der Gesamtertrag dieser Handelsregisterämter rund ein Drittel höher war als der Gesamtaufwand.» (BJ 2019 S. 2). Diese Probleme wurden von den zuständigen Stellen erkannt, allerdings bisher nur teilweise angegangen. So wurde das Projekt zur «Modernisie-

25 Bei den Einzelunternehmen werden nur jene gerechnet, welche sich ins Handelsregister eintragen lassen. Bei den Kosten miteingerechnet sind jeweils nur die zwingend anfallenden Gebühren (je nach Rechtsform z.B. Errichtung eines Sperrkontos, notarielle Beurkundung, Eintrag ins Handelsregister etc.), der aktive Zeitaufwand für den Eintragungsprozess sowie fakultative, aber sehr wahrscheinliche Kosten wie eine minimale Rechtsberatung oder Dokumentenprüfung. Dabei nicht miteingerechnet sind die unternehmerischen Aufwände zur Erarbeitung des Businessplans, die passiven Kosten der Behördengänge (Wartezeit), die Anmeldungen bei der SVA oder das Aufsetzen von Unfallversicherung und beruflicher Vorsorge sowie eine etwaige MWST-Anmeldung.

26 Dabei sind nur Kosten für eine simple Schliessung miteingerechnet, nicht jedoch jene für die teilweise vorlaufenden aufwändigen Konkurse.

27 Das sind beispielsweise Anpassungen bei den Zeichnungsberechtigten oder der Revisionsstelle.

rung des Handelsregisters» bereits 2012 in Angriff genommen (BJ 2020a). Neun Jahre später wurde dann auf den 1. Januar 2021 eine neue Handelsregisterverordnung und eine neue Verordnung über die Gebühren von Handelsregistern in Kraft gesetzt (BJ 2019, 2020b). Gewisse Prozesse wurden vereinheitlicht und vereinfacht.⁻²⁸ Auf dieser Grundlage wurden auch die Eintragsgebühren der Handelsregisterämter um rund 30 % gesenkt.⁻²⁹ Bei diesen partiellen Verbesserungen sollte man es jedoch nicht belassen.

Das Potenzial der Digitalisierung nutzen

Von einer effizienten digitalen Schnittstelle zwischen Staat und Unternehmen ist die Schweiz noch weit entfernt. Zu diesem Schluss ist auch die Eidgenössische Finanzkontrolle bei der «Prüfung der Datenzuverlässigkeit des Handelsregisters» gekommen (EFK 2018). Der Bericht ist brisant: Es wird unter anderem auf fehlende Prüftools,⁻³⁰ die ineffiziente Verwendung verschiedener IT-Systeme und Datenbanken,⁻³¹ Medienbrüche bei der Erfassung und Übermittlung der Daten⁻³² sowie den mangelnden Datenaustausch zwischen Behörden hingewiesen.

Würden Datenaggregation sowie -zugang auf detaillierte Informationen in einer zentralen Datenbank weiter verbessert werden, könnten so die Kosten für Private für Datenanalysen sowie zur Betrugsbekämpfung vermindert werden. Ein noch grösseres Einsparungspotenzial läge zudem darin, bei der Unternehmensgründung und -schliessung die Möglichkeiten zu verbessern, alle Schritte elektronisch durchzuführen.⁻³³

Dabei stellt sich die grundsätzliche Frage, ob mit einem elektronischen Unternehmensregister die Organisation der Handelsregister weiterhin in kantonaler Hand verbleiben sollte.⁻³⁴ Mit einer Zentralisierung dieser Aufgabe auf Bundesebene könnten Skalenerträge realisiert werden.⁻³⁵ Allerdings besteht die Gefahr, dass dadurch dem Formalismus Vorschub geleis-

28 So kann beispielsweise neu auch ein bevollmächtigter Vertreter (z.B. Treuhänder, Anwalt, Notar) eine Anmeldung im Handelsregister einreichen. Zudem wurde das Kostendeckungs- und Äquivalenzprinzip verankert. Des Weiteren werden künftig systematisch die AHV-Versicherungsnummer für die Identifizierung natürlicher Personen verwendet, damit die eingetragenen Personen gesamtschweizerisch eindeutig identifiziert werden können.

29 Dem Vernehmen nach hätten gewisse Handelsregisterämter vor der Anpassung noch weitaus höhere Kostendeckungsgrade erzielt, womit mehr als wahrscheinlich scheint, dass hier weiterhin ein erhebliches Einsparungspotenzial besteht.

30 So wurde festgestellt, dass tausende Einzelunternehmen und Vereine im Handelsregister fehlen, während teilweise Unternehmen aufgeführt sind, die seit mehreren Jahrzehnten keine Geschäftstätigkeiten mehr aufweisen (EFK 2018).

31 Jeder Kanton führt eine eigene Handelsregister-Datenbank und nicht alle Kantone benutzen dafür die gleichen Informatiksysteme (EFK 2018).

32 So erfolgen die meisten Anwendungen grösstenteils auf Papier. Die EFK (2018 S. 19) bemerkt dazu: «Angesichts der E-Government-Strategie des Bundes erscheint eine vollständige Digitalisierung des Handelsregisters längerfristig unumgänglich. Die Einführung eines einheitlichen Informationssystems könnte ihr den Weg ebnen.»

33 Kapitel 6 der Handelsregisterverordnung (HRegV) ermöglicht grundsätzlich die elektronische Anmeldung bei den Handelsregisterämtern. Bisher wurde davon aber eher wenig Gebrauch gemacht; unter anderem weil die Anwendungen noch kompliziert und kostenintensiv sind (EFK 2018). Beispielsweise dürften heute erst die wenigsten Personen eine dafür vorgesehene E-ID besitzen.

34 Zurzeit gibt es in der Schweiz 28 kantonale Handelsregister. Jeder Kanton verfügt über mindestens ein Handelsregister; der Kanton Wallis sogar deren drei. Zudem führt das Eidgenössische Amt für das Handelsregister (EHRA) das Zentralregister (Zefix), an das die Kantone ihre Eintragungen übermitteln (EFK 2018).

35 Zu diesem Schluss kommt die EFK (2018 S. 6): «Die EFK erachtet in ihrem Fazit die Effizienz des heutigen Systems für verbesserungswürdig, etwa mit einer gesamtschweizerischen Zentralisierung im Rahmen des E-Governments.»

tet würde, da ein solches nationales Handelsregisteramt wohl weniger nah an den Bedürfnissen der Unternehmen wäre.

Auch wenn die Handelsregister grundsätzlich in kantonaler Kompetenz verblieben, böte eine weitergehende Digitalisierung grosses Optimierungspotenzial. Eine digitale Schnittstelle und die Aufhebung ihrer territorialen Zuständigkeit für elektronische Eintragungen könnte sogar einen Wettbewerb zwischen den Handelsregisterämtern ermöglichen. Einem Firmengründer in Zürich wäre es dann beispielsweise möglich, bei einem besseren PreisLeistungsverhältnis die Plattform von Genf nutzen – das könnte der Einforderung überhöhter Gebühren Einhalt gebieten. ⁻³⁶

Insgesamt schätzt Avenir Suisse auf der Grundlage der oben erwähnten Kostenberechnung, dass mit einer organisatorischen und technologischen Anpassung der Rahmenbedingungen jährlich rund 52 bis 113 Mio. Fr. eingespart werden könnten. Um diesen Wohlfahrtsgewinn zu realisieren, braucht es als Vorbedingung allerdings eine einfach zu handhabende sowie breit akzeptierte elektronische Identität (E-ID) und elektronische Signatur, damit behördliche Dokumente überhaupt rechtskräftig elektronisch unterzeichnet werden können – natürlich würde dieser längst überfällige Digitalisierungsschritt noch viele weitere Verbesserungen bringen. ⁻³⁷

Das Ziel einer solchen Modernisierung ist klar: Es sollen so bald als möglich alle analogen staatlichen Hindernisse aus dem Weg geräumt werden, die einer vollständig digitalen Unternehmensführung im Weg stehen. Heute gibt es schlicht noch zu viele Medienbrüche bei den Interaktionen mit der öffentlichen Verwaltung – das gilt nicht nur für die Gründung und Schliessung von Firmen, sondern auch für alltägliche Behördengänge wie beispielsweise die Übermittlung von Finanzbuchhaltungsdaten an die Steuerverwaltung. Die Kosten für das Verharren im analogen Zeitalter mögen im Einzelfall gering erscheinen, doch sie fallen Jahr für Jahr erneut an und summieren sich entsprechend. Gleichzeitig bergen komplett standardisierte digitale Prozesse die Möglichkeit einer verbesserten Transparenz, was die Sicherheit im Rechtsverkehr erhöhen könnte. ⁻³⁸

36 Siehe Fussnote 29.

37 Neuseeland bietet Anschauungsunterricht, wie die Schnittstellen zwischen Unternehmen und Staat digital und effizient ausgestaltet werden könnten (*New Zealand Companies Office 2021; Weltbank 2021*).

38 Diese Transparenz könnte unter Umständen eine Reduktion beim Stammkapital legitimieren. In vielen Ländern (u.a. UK, USA oder Neuseeland) ist es möglich, eine Kapitalgesellschaft ohne nennenswerte Kapitaleinlagen zu gründen (*Weltbank 2021*). Die Prozesse rund um die Liberierung des Stammkapitals sind ein wesentlicher Kostentreiber. Einer Lockerung in diesem Bereich steht natürlich der Gläubigerschutz gegenüber, wobei gerade diesem mit einer erhöhten Transparenz wohl mehr gedient wäre als mit dem derzeit relativ niedrigem Stammkapital, dass nach der Gründung rasch aufgebraucht werden kann.

5. Fazit

Wie das Zusammenspiel von hierarchischen Firmen mit dezentralen Märkten ausgestaltet wird, bestimmt massgeblich die Wirtschaftsform einer Gesellschaft. Eine Marktwirtschaft ist geprägt durch unternehmerische Freiheit und den ungehinderten Ein- und Austritt von Firmen in den Markt. In einem solchen System müssen sich Firmen immer wieder im Wettbewerb bewähren – ihre Fähigkeit zur Selbstbehauptung und keine politischen Entscheide sollten über ihre Existenzberechtigung bestimmen. Das führt zu einem permanenten Kommen und Gehen von Unternehmen.

Die vorliegende Analyse hat dieses Phänomen untersucht und mit Daten quantifiziert. Unternehmen folgen einem Lebenszyklus, der sich in Mustern in der Firmendemografie niederschlägt. Die Unternehmenslandschaft ist weitaus dynamischer als einer breiten Öffentlichkeit bekannt sein dürfte. Diese wirtschaftliche Dynamik akzentuiert sich jeweils in Krisensituationen. Dabei schlägt sich die derzeitige Covid-19-Pandemie bisher anders nieder als frühere Krisen: Der jüngste Rückgang der Konkurse deutet darauf hin, dass auch Unternehmen künstlich am Leben erhalten wurden, die ohne Stützungsmaßnahmen aus dem Markt ausgeschieden wären.

Im Idealfall würden die Massnahmen von Bund und Kantonen so gestaltet werden, dass unternehmerische Erneuerungsprozesse möglichst nicht verhindert werden. Aus wirtschaftspolitischer Sicht stellt sich zudem seit jeher die Frage, wie mit starken makroökonomischen Fluktuationen umgegangen werden soll. Einerseits sind Wirtschaftskrisen einschneidende Ereignisse, die mit negativen Effekten auf betroffene Unternehmen sowie Arbeitnehmende einhergehen – in Depressionen wie jener der 1930er Jahre droht gar ein weitreichender monetärer Kollaps. Andererseits wird auch in einer Wirtschaftskrise, wie in normalen Zeiten und Boom-Jahren, die Modernisierung der Wirtschaft vorangetrieben.

Eine nachhaltige Wirtschaftspolitik sollte die Rahmenbedingungen deshalb so setzen, dass dieser Strukturwandel, der sich im permanenten Ein- und Austritt von Firmen manifestiert, mit möglichst geringen volkswirtschaftlichen Friktionskosten ablaufen kann. Hier liegt in der Schweiz wegen neuer digitaler Möglichkeiten ein Optimierungspotenzial brach. Gleichzeitig gilt es, ein aktives Eingreifen in individuelle unternehmerische Veränderungsprozesse, wenn immer möglich, zu verhindern. Stattdessen sollten jene etablierten wirtschaftspolitischen Instrumente zum Zug kommen, welche die konjunkturellen und sozialpolitischen Verwerfungen des Struk-

turwandels jeweils automatisch dämpfen. Es ist die Existenz solcher Institutionen, die einer Marktwirtschaft das Prädikat «sozial» voranstellen und der Schweiz eine Wirtschaftsform bescherten, die für eine breite Bevölkerung Wohlstand und Sicherheit geschaffen hat.

Anhang A

Beschreibung der verwendeten Datenquellen

Bundesamt für Statistik (BFS)

Das BFS erfasst Daten zur Struktur und Demografie von Unternehmen. Dabei wird sowohl eine «Statistik der Unternehmensstruktur» (Statent) als auch eine «Statistik der Unternehmensdemografie» (Udemo) geführt. Beide basieren auf denselben Datenquellen und beide erfassen die «aktiven» Unternehmen der Schweiz, doch die Statistiken unterscheiden sich in bestimmten Punkten. Udemo umfasst beispielsweise nur Unternehmen mit marktwirtschaftlichen Tätigkeiten im sekundären und tertiären Sektor, während Statent Wirtschaftszweige breiter abdeckt. Diese Daten sind erst ab dem Jahr 2013 verfügbar. Ein Unternehmen gilt in den BFS-Statistiken als «aktiv», wenn es in der Referenzperiode für sich selbst oder seine Beschäftigten AHV-Beiträge auf ein Einkommen von mindestens 2300 Fr. bezahlt (BFS 2020c).

Die Udemo-Statistik zu den Neugründungen erfasst nur Unternehmen, die tatsächlich neu, also «ex nihilo» entstanden sind. Dabei wird ein Unternehmen als potenzielle Neugründung erfasst, wenn das Unternehmen das erste Mal AHV-Beiträge bezahlt oder die Aktivität eines Unternehmens während mehr als zwei Jahren unterbrochen und danach wieder aufgenommen wurde. Eine Neugründung liegt jedoch nur vor, wenn eine neue Kombination von Produktionsfaktoren geschaffen wird und kein anderes Unternehmen am Prozess beteiligt ist. Unternehmen, welche aus Übernahmen, Spaltungen, Fusionen oder Restrukturierungen hervorgehen, werden dementsprechend nicht zu den Neugründungen gezählt. Analog erfasst die Udemo-Statistik eine potenzielle Schliessung, wenn das Unternehmen die AHV-Beitragszahlungen endgültig oder zumindest während mehr als zwei Jahren eingestellt hat. Ein Unternehmen gilt jedoch nur als geschlossen, wenn eine Kombination von Produktionsfaktoren aufgelöst wird und kein anderes Unternehmen am Prozess beteiligt ist. Unternehmen, welche ihre Tätigkeiten infolge von Übernahmen, Spaltungen, Fusionen oder Restrukturierungen einstellen, werden dementsprechend bei den Schliessungen nicht mitgezählt (BFS 2020c).

Handelsregister

Im Unterschied zu den BFS-Daten lassen sich aus Handelsregisterdaten bestimmte Unternehmenscharakteristika nicht so einfach ablesen. Zudem ist

nicht ersichtlich, ob ein Unternehmen nur eine juristische Hülle darstellt, oder ob es tatsächlich wirtschaftlich «aktiv» ist. Auch lässt sich normalerweise nicht unterscheiden, ob ein Unternehmen wirklich neu gegründet, beziehungsweise tatsächlich geschlossen wurde, oder ob diese Veränderung durch eine Übernahme, Spaltung, Fusion oder Restrukturierung entstanden ist. Bei der Umwandlung gewisser Gesellschaftsformen kann es ebenfalls zu einer Verzerrung der wirtschaftlichen Realität kommen. Gemäss Art. 54 des Fusionsgesetzes kann etwa eine GmbH unter Fortbestand der juristischen Person in eine AG umgewandelt werden, das Einzelunternehmen fällt hingegen nicht unter diese Bestimmung, weshalb es bei der Änderung dieser Gesellschaftsform zu keiner Umwandlung, sondern zwingend zu einer Neugründung im juristischen Sinn kommt. Der grosse Vorteil des Handelsregisters liegt hingegen darin, dass die Daten historisch viel weiter zurückreichen als die Statistiken des BFS. Einzelne Einträge reichen bis in die 1880er Jahre zurück, und ab 2005 erlaubt die Datenlage ein umfassendes Bild aller eingetragenen Unternehmen.

Die verwendeten Handelsregisterdaten zum Bestand und dem Alter von Unternehmen stammen aus der Datenbank «auditorstats.ch». Die Datenbank «auditorstats.ch» wurde von Daniel Bättig im Rahmen seiner Dissertation erarbeitet. Sie basiert auf öffentlich zugänglichen Daten von Zefix, SHAB, den kantonalen Handelsregistern sowie der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und enthält unter anderem umfassende Statistiken über Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in der Schweiz (Auditorstats 2021). Diese Daten können teilweise leicht von den offiziellen Statistiken des Zentralen Firmenindex (Zefix) abweichen. Ein Unterschied besteht beim Bestand von GmbHs und AGs. Seit dem Jahr 2004 ist eine Umwandlung zwischen GmbH und AG ohne Wechsel der Unternehmens-Identifikationsnummer (UID) möglich. Der Rechtsformwechsel ist in der Auditorstats-Datenbank nicht explizit erfasst. Die Auditorstats-Datenbank nimmt die zuletzt erfasste Rechtsform als Referenzrechtsform für die gesamte Lebensdauer des Unternehmens. Da es tendenziell zu mehr Umwandlungen von GmbHs zu AGs kommt als umgekehrt, ist der historische Bestand von GmbHs in der Auditorstats-Datenbank im Vergleich zum Zefix leicht unter- und der historische Bestand von AGs leicht überrepräsentiert. Der Vorteil der Auditorstats-Daten liegt in der Tiefe und der internen Konsistenz, und im Total weicht die Summe von Unternehmen nicht signifikant von den Zefix-Daten ab.

Die verwendeten Daten zu den Konkursen stammen von Bisnode D&B. Der Wirtschaftsinformationsdienst ist unter anderem auf das Aufbereiten von Kredit-, Geschäfts- und Marktinformationen spezialisiert und bietet darauf aufbauend datenbezogene Dienstleistungen an. Bisnode D&B erhält täglich sämtliche Meldungen des SHAB. Diese werden anhand der UID Nummer den einzelnen Firmen zugeteilt, womit Ereignisse wie «Vorläufige Konkursanzeige», «Konkurspublikation/Schuldenruf», «Widerruf des Konkurses» usw. ausgewertet werden können (Bisnode D&B 2021).

Anhang B

Kostenschätzung für Gründung und Schliessung

In dieser Analyse wurden die gesamtschweizerischen Kosten für Gründung und Schliessung von im Handelsregister eingetragenen Firmen konservativ geschätzt. Bei den Kosten miteingerechnet sind nur die zwingend anfallenden Gebühren (je nach Rechtsform z.B. Errichtung eines Sperrkontos, notarielle Beurkundung, Eintrag ins Handelsregister etc.), der aktive Zeitaufwand des Gründers für den Eintragungsprozess sowie fakultative, aber sehr wahrscheinliche Kosten wie eine minimale Rechtsberatung oder Dokumentenprüfung. Dabei nicht miteingerechnet sind die unternehmerischen Aufwände zur Erarbeitung des Businessplans, die passiven Zeitkosten der Behördengänge (Wartezeit) oder die Anmeldungen bei der SVA, sowie das Aufsetzen von Unfallversicherung und beruflicher Vorsorge sowie eine etwaige MWST-Anmeldung.

Die Schätzung der Kosten stützt sich unter anderem auf folgende Annahmen und Quellen:

- Im Jahr 2020 wurden 14 840 (11 968) Einzelunternehmen, 18 195 (6 903) GmbHs und 9 322 (6 383) AGs neu in ein Handelsregister eingetragen (bzw. aus einem Handelsregister gelöscht) (Auditorstats 2021).
- Als Stundensatz für die Zeitkosten des Gründers oder der Gründerin wurde Fr. 41.73 gewählt, abgeleitet vom Schweizer Median Bruttolohn (BFS 2020d).
- Die Schätzung der zwingend anfallenden Kosten und der fakultativen aber sehr wahrscheinlich anfallenden Kosten bei der Gründung orientiert sich an den kantonalen bzw. eidgenössischen Informations-Webseiten (Gründungsplattform des Kantons Zürich 2021; SECO 2021), an den Angaben von privaten Dienstleistern (Fasoon 2021a) und der HR-Verordnung.⁻³⁹
- Die Schätzung der Kosten zur Liquidation eines Unternehmens orientiert sich an den Angaben privater Dienstleistern (Fasoon 2018, 2021b; Startups 2021) und der HR-Verordnung.¹

³⁹ Zu beachten ist, dass ab dem 1. Januar 2021 eine neue Handelsregisterverordnung und eine neue Verordnung über die Gebühren für das Handelsregister in Kraft gesetzt wurde, in welcher die HR-Gebühren um rund 30% gesenkt wurden (BJ 2020b). Unsere Schätzung für das Jahr 2020 beruht auf der Gebührenverordnung vom 3. Dezember 1954 (Stand 1. Januar 2008) (GebV-HReg 2008) welche bis Ende 2020 in Kraft war.

Für die Schätzung der Optimierungsmöglichkeiten aufgrund administrativer Erleichterung sowie der Digitalisierung der relevanten Prozesse haben wir mit folgenden Einsparquoten gerechnet:

- Vorbereitung Anmeldung Handelsregister und Gründungspapiere
 - Variante 1: Durch Treuhändler/Anwalt/ Bank: 10 %
 - Variante 2: Selbständig mit Überprüfung durch das Handelsregisteramt: 15 %
- Errichtung Sperrkonto: 0 %
- Variante: Einlage von Sachkapital: 20 %
- Notarielle Beurkundungen: 80 %
- Anmeldung Handelsregister (Total, inkl. Auszug etc.): 80 %

Tabelle A-1 gibt einen Überblick der Schätzungen für die verschiedenen Rechtsformen.

Tabelle A-1

Übersicht zu den Kosten- und Einsparschätzungen bei Firmengründungen und -schliessungen für das Jahr 2020

		in Mio. Fr.		
		<i>Tief</i>	<i>Hoch</i>	<i>Durchschnitt</i>
AG				
	Kosten	32,7	83,9	58,3
	Einsparpotenzial	18,4	41,7	30,0
GmbH				
	Kosten	51,2	117,4	84,3
	Einsparpotenzial	29,3	62,2	45,7
Einzelunternehmen				
	Kosten	12,5	30,1	21,3
	Einsparpotenzial	4,5	8,7	6,6
Total				
	Kosten	96,4	231,3	163,9
	Einsparpotenzial	52,1	112,5	82,3

Literatur

- Agarwal, Rajshree (1996): Technological activity and survival of firms. In: *Economics Letters*, 52(1), S. 101–108.
- Agarwal, Rajshree und Gort, Michael (1996): The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms. In: *The Review of Economics and Statistics*, 78(3), S. 489–498.
- Agarwal, Rajshree und Gort, Michael (2002): Firm and Product Life Cycles and Firm Survival. In: *American Economic Review*, 92(2), S. 184–190.
- Aghion, Philippe und Saint-Paul, Gilles (1998): Virtues of Bad Times. Interaction Between Productivity Growth and Economic Fluctuations. In: *Macroeconomic Dynamics*, 2(3), S. 322–344.
- Alchian, Armen A. und Demsetz, Harold (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. In: *The American Economic Review*, 62(5), S. 777–795.
- Andrews, Dan und Petroulakis, Filippos (2019): Breaking the shackles: Zombie firms, weak banks and depressed restructuring in Europe. *EZB Working Paper Series*, Nr. 2240. Europäische Zentralbank.
- Archibugi, Daniele; Filippetti, Andrea und Frenz, Marion (2013): The impact of the economic crisis on innovation: Evidence from Europe. In: *Technological Forecasting and Social Change*, 80(7), S. 1247–1260.
- Asplund, Marcus und Nocke, Volker (2006): Firm Turnover in Imperfectly Competitive Markets. In: *The Review of Economic Studies*, 73(2), S. 295–327.
- Auditorstats (2021): auditorstats.ch - Die Revisoren Datenbank. Persönliche Kommunikation vom Januar und Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.auditorstats.ch.
- Baertschi, Christian (2012): Rieter. *Historisches Lexikon der Schweiz (HLS)*. hls-dhs-dss.ch/articles/041817/2012-01-04/. Zugriff: 04.02.2021.
- Baker, George P. und Kennedy, Robert E. (2002): Survivorship and the Economic Grim Reaper. In: *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 18(2), S. 324–361.
- Banerjee, Ryan und Hofmann, Boris (2018): The rise of zombie firms: causes and consequences. *BIS Quarterly Review*, September 2018, S. 67–78.
- Banerjee, Ryan und Hofmann, Boris (2020): Zombie-firm data Switzerland. Persönliche Kommunikation vom Juli 2020. Weiterführende Informationen: www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809g.html.
- Barro, Robert J.; Ursúa, José F. und Weng, Joanna (2020): The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the “Spanish Flu” for the Coronavirus’s Potential Effects on Mortality and Economic Activity. *NBER Working Paper Series*, Nr. 26866. National Bureau of Economic Research.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020a): Unternehmensdemografie (Udemo). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaeftigte/unternehmensdemografie.html. Zugriff: 13.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020b): Wirtschaftsstruktur: Unternehmen (Statent). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaeftigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen.html. Zugriff: 12.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020c): FAQ Udemo - Statistik der Unternehmensdemografie (Udemo). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/erhebungen/udemo.assetdetail.14941958.html. Zugriff: 12.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020d): 2018 lag der Medianlohn bei 6538 Franken - Schweizerische Lohnstrukturerhebung im Jahr 2018. www.bfs.admin.ch/bfs/de/home.assetdetail.11927344.html#:~:text=Schweizerische%20Lohnstrukturerhebung%20im%20Jahr%202018%3A%20Erste%20Resultate%202018%20lag%20der,6538%20Franken%20brutto%20pro%20Monat. Zugriff: 08.02.2021.
- Bisnode D&B (2021): Konkursdaten: Stand, 31. Januar 2021. Persönliche Kommunikation vom Januar und Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.bisnode.ch.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2019): Änderung der Handelsregisterverordnung und der Verordnung über die Gebühren für das Handelsregister; Erläuternder Bericht zur Eröffnung des Vernehmlassungsverfahrens. www.bj.admin.ch/bj/de/home/wirtschaft/gesetzgebung/handelsregister.html. Zugriff 08.02.2021.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2020a): Modernisierung des Handelsregisters. www.bj.admin.ch/bj/de/home/wirtschaft/gesetzgebung/handelsregister.html. Zugriff: 09.02.2021.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2020b): Modernisierung des Handelsregisters: Neue Bestimmungen gelten ab 1. Januar 2021. www.bj.admin.ch/ejpd/de/home/aktuell/news/2020/2020-03-06.html. Zugriff: 03.02.2021.

- Bloom, Nicholas; Bunn, Philip; Mizen, Paul; Smietanka, Pawel und Thwaites, Gregory (2021): The impact of Covid-19 on productivity. voxeu.org/article/impact-covid-19-productivity?mc_cid=2f5d36dc54&mc_eid=f4041e57af. Zugriff: 01.02.2021.
- Bundesrat (2001): Botschaft zur Revision des Obligationenrechts (GmbH-Recht sowie Anpassungen im Aktien-, Genossenschafts-, Handelsregister- und Firmenrecht) – BBl 2002 3148. www.fedlex.admin.ch/eli/fga/2002/443/de. Zugriff: 03.02.2021.
- Bundesrat (2004): Botschaft zur Änderung des Obligationenrechts (Revisionspflicht im Gesellschaftsrecht) sowie zum Bundesgesetz über die Zulassung und Beaufsichtigung der Revisorinnen und Revisoren. fedlex.data.admin.ch/files-tore/fedlex.data.admin.ch/eli/fga/2004/680/de/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-fga-2004-680-de-pdf-a.pdf. Zugriff: 26.01.2021.
- Bundesrat (2020a): Coronavirus: Massnahmen gegen Konkurse - Medienmitteilung vom 16.04.2020. www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-78793.html. Zugriff: 25.01.2021.
- Bundesrat (2020b): Coronavirus: Vorübergehender Rechtsstillstand im Betreibungswesen – Medienmitteilung vom 18.03.2020. www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen/bundesrat.msg-id-78482.html. Zugriff: 26.01.2021.
- Caballero, Ricardo J. und Hammour, Mohamad L. (1994): The Cleansing Effect of Recessions. In: *The American Economic Review*, 84(5), S. 1350–1368.
- Caballero, Ricardo J. und Hammour, Mohamad L. (2005): The Cost of Recessions Revisited: A Reverse-Liquidationist View. In: *The Review of Economic Studies*, 72(2), S. 313–341.
- Caballero, Ricardo J.; Hoshi, Takeo und Kashyap, Anil K. (2008): Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan. In: *American Economic Review*, 98(5), S. 1943–1977.
- Cicillini, Renzo (2021): Persönliche Kommunikation vom Februar 2021 mit Renzo Cicillini, Head Site Visp bei Lonza im Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.lonza.com/company-overview und www.srf.ch/news/wirtschaft/impfstoffproduktion-im-wallis-wie-lonza-visp-auf-den-kopf-stellte.
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, 4(16), S. 386–405.
- Colombelli, Alessandra; Krafft, Jackie und Vivarelli, Marco (2016): To be born is not enough: the key role of innovative start-ups. In: *Small Business Economics*, 47(2), S. 277–291.
- Crane, Leland D.; Decker, Ryan A.; Flaaen, Aaron; Hamins-Puertolas, Adrian und Kurz, Christopher (2020): Business Exit During the COVID-19 Pandemic: Non-Traditional Measures in Historical Context. www.federalreserve.gov/econres/feds/business-exit-during-the-covid-19-pandemic.html. Zugriff: 18.01.2021.
- Davis, Steven J.; Haltiwanger, John und Schuh, Scott (1996): Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. In: *Small Business Economics*, 8(4), S. 297–315.
- Decker, Ryan; Haltiwanger, John; Jarmin, Ron und Miranda, Javier (2014): The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism. In: *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), S. 3–24.
- Der Spiegel (2009): Keinen Investor gefunden: Arcandor steht unmittelbar vor der Zerschlagung. 12.08.2009. www.spiegel.de/wirtschaft/keinen-investor-gefunden-arcandor-steht-unmittelbar-vor-der-zerschlagung-a-642126.html. Zugriff: 17.02.2021.
- Die Welt (2018): Amiga-Historie: Als Commodores Brotkästen die Welt eroberten. Von: Freundorfer, Stephan. 20.05.2018. www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article176668717/Amiga-Historie-Als-Commodores-Brotkaesten-die-Welt-eroberten.html. Zugriff: 17.02.2021.
- Eckert, Florian; Heiner, Mikosch und Stotz, Markus (2020): Corona Crisis and Excess Mortality of Firms: Monitoring Firm Bankruptcies and Formations in Switzerland. ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Medienmitteilungen/Sonstige/firm_excess_mortality.pdf. Zugriff: 27.01.2021.
- EFK, Eidgenössische Finanzkontrolle (2018): Prüfung der Datenzuverlässigkeit des Handelsregisters - Bundesamt für Justiz. www.efk.admin.ch/images/stories/efk_dokumente/publikationen/_sicherheit_und_umwelt/justiz_und_polizei/16615/16615BE_Endg%C3%BCltige_Fassung_V04.pdf. Zugriff: 14.01.2021.
- Eliasson, Gunnar; Johansson, Dan und Taymaz, Erol (2005): Firm turnover and the rate of macro economic growth – simulating the macroeconomic effects of Schumpeterian creative destruction. core.ac.uk/download/pdf/7088909.pdf. Zugriff: 02.02.2021.
- Elstner, Steffen; Michaelis, Henrike und Schmidt, Christoph M. (2016): Das leere Versprechen der aktiven Konjunktursteuerung. In: *Wirtschaftsdienst*, 96(8), S. 534–540.
- Fasoon (2018): Liquidation einer Einzelfirma. www.fasoon.ch/liquidation-einer-einzelfirma. Zugriff: 08.02.2021.
- Fasoon (2021a): Jeder Rechtsform ihren Preis: Ihre Möglichkeiten im Überblick. www.fasoon.ch/preise. Zugriff: 08.02.2021.

- Fasoon (2021b): Kompetente Unterstützung bei Liquidation GmbH / AG. www.fasoon.ch/liquidationen/. Zugriff: 08.02.2021.
- Feser, Claudio (2011): *Serial Innovators: Firms That Change the World*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Foster, Lucia; Grim, Cheryl und Haltiwanger, John (2016): Reallocation in the Great Recession: Cleansing or Not? In: *Journal of Labor Economics*, 34(1), S. 293–331.
- FT, Financial Times (2014): Nokia smartphone sales continue decline. Von: Thomas, Daniel. 23.01.2014. www.ft.com/content/04112bea-8425-11e3-9903-00144feab7de. Zugriff: 17.02.2021.
- FT, Financial Times (2016): How the BlackBerry phone era came to an end. Von: Fildes, Nic. 28.09.2016. www.ft.com/content/184d536a-856a-11e6-a29c-6e7d9515ad15. Zugriff: 17.02.2021. Zugriff: 17.02.2021.
- Fust, Alexander; Fueglistaller, Urs; Brunner, Christoph und Graf, Alexander (2019): *Schweizer KMU: Eine Analyse der aktuellsten Zahlen* (Ausgabe 2019). Monograph. St. Gallen: OBT AG.
- FUW, Finanz und Wirtschaft (2017): Rieter: Nicht immer fadengerade. Von: Schmocker, Arno. 17.10.2017. www.fuw.ch/article/rieter-nicht-immer-fadengerade/. Zugriff: 17.02.2021.
- GebV-HRReg (2008): SR 221.411.1 - Verordnung vom 3. Dezember 1954 (Stand 1. Januar 2008) über die Gebühren für das Handelsregister (GebV-HRReg). fedlex.data.admin.ch/filestore/fedlex.data.admin.ch/eli/cc/1954/1165_1189_1090/20080101/de/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-cc-1954-1165_1189_1090-20080101-de-pdf-a.pdf. Zugriff: 08.02.2021.
- GebV-HRReg (2021): SR 221.411.1 - Verordnung vom 6. März 2020 über die Gebühren für das Handelsregister (GebV-HRReg). www.fedlex.admin.ch/eli/cc/2020/180/de. Zugriff: 02.02.2021.
- Geroski, Paul und Machin, Steve (1992): Do Innovating Firms Outperform Non-Innovators? In: *Business Strategy Review*, 3(2), S. 79–90.
- Gründungsplattform des Kantons Zürich (2021): *Gründung*. www.gruenden.ch/gruendung/. Zugriff: 08.02.2021.
- Grünenfelder, Peter; Cosandey, Jérôme; Dümmler, Patrick; Müller, Jürg; Rutz, Samuel; Salvi, Marco et al. (2020): *Wirtschaftspolitische Antworten auf die Corona-Krise*. www.avenir-suisse.ch/publication/wirtschaftspolitische-antworten-auf-corona-krise/. Zugriff: 23.09.2020.
- Hall, Bronwyn H. (1992): Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?. NBER Working Paper Series, Nr. 4096. National Bureau of Economic Research.
- Hall, Robert E. (1991): Recessions as Reorganizations. web.stanford.edu/~rehall/Recessions%20as%20Reorganizations%201991.pdf. Zugriff: 21.12.2020.
- Haltiwanger, John (2012): Job Creation and Firm Dynamics in the United States. In: *Innovation Policy and the Economy*, 12, S. 17–38.
- Handelszeitung (2019): Konkurs: Der Restaurant-Kette Desperado geht das Geld aus. 27.11.2019. www.handelszeitung.ch/unternehmen/konkurs-der-restaurant-kette-desperado-geht-das-geld-aus. Zugriff: 17.02.2021.
- Jinjarak, Yothin; Noy, Ilan und Ta, Quy (2020): Pandemics and Economic Growth: Evidence from the 1968 H3N2 Influenza. *Cesifo Working Papers*, Nr. 8672. CESifo GmbH.
- Jordà, Òscar; Schularick, Moritz und Taylor, Alan M. (2020): Disasters Everywhere: The Costs of Business Cycles Reconsidered. NBER Working Paper Series, Nr. 26962. National Bureau of Economic Research.
- Jordà, Òscar; Singh, Sanjay R. und Taylor, Alan M. (2020): Longer-run Economic Consequences of Pandemics. NBER Working Paper Series, Nr. 26934. National Bureau of Economic Research.
- Karahan, Fatih; Pugsley, Benjamin und Şahin, Ayşegül (2019): Demographic Origins of the Startup Deficit. Staff Paper, Nr. 888. Federal Reserve Bank of New York.
- Keynes, John Maynard (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Law News (2012): GmbH als beliebteste Rechtsform bei Neugründung. www.law-news.ch/2012/07/gmbh-beliebteste-rechtsform-neugruendung. Zugriff: 12.01.2021.
- Loderer, Claudio F. und Waelchli, Urs (2010): Firm age and performance. MPRA Paper, Nr. 26450. Munich Personal ReREc Archive.
- Lucas, Robert E (1987): *Models of business cycles*. Oxford: Basil Blackwell.
- Lucas, Robert E (2003): Macroeconomic Priorities. In: *American Economic Review*, 93(1), S. 1–14.
- Luzerner Zeitung (2020): Gläubiger-Chef Raoul Egeli warnt vor Konkurswelle im November. www.luzernerzeitung.ch/news-service/wirtschaft/glaebiger-chef-raoul-egeli-warnt-vor-konkurswelle-im-november-ld.1264796. Zugriff: 25.01.2021.
- McGowan, Müge A.; Andrews, Dan und Millot, Valentine (2017): The Walking Dead? Zombie Firms and Productivity Performance in OECD Countries. In: *OECD Working Papers*, Nr. 1372. OECD.
- Müller, Jürg; Müller, Valérie und Salvi, Marco (2020): *Wirtschaftspolitische Antworten auf die zweite Welle*. Avenir Suisse, 20.11.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/wirtschaftspolitische-antworten-auf-die-zweite-welle/. Zugriff: 26.01.2021.

- Müller, Jürg und Schnell, Fabian (2020): Absage an Bailouts. Avenir Suisse, 29.04.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/absage-an-bailouts/. Zugriff: 10.02.2021.
- New Zealand Companies Office (2021): New Zealand Companies Office. www.companiesoffice.govt.nz. Zugriff: 27.01.2021.
- Nguyen, Doan; Nguyen, Canh; Noy, Ilan und Sawada, Yasuyuki (2020): The Economic Impacts of a Pandemic: What Happened after SARS in 2003?. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3731984. Social Science Research Network.
- Obstfeld, Maurice (1994): Evaluating risky consumption paths: The role of intertemporal substitutability. In: *European Economic Review*, 38(7), S. 1471–1486.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2015): *Entrepreneurship at a Glance 2015*. In: *Entrepreneurship at a Glance*. Paris: OECD Publishing.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2021): SDBS Business Demography Indicators. stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SDBS_BDI_ISIC4#. Zugriff: 26.01.2021.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und Eurostat (2007): Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.html. Zugriff: 02.02.2021.
- Peris-Ortiz, Marta; Fuster-Estruch, Vicenta und Devece-Caranana, Carlos (2014): Entrepreneurship and Innovation in a Context of Crisis. In: Rüdiger, Klaus; Peris-Ortiz, Marta und Blanco-Gonzalez, Alicia (Hrsg.): *Entrepreneurship, Innovation and Economic Crisis - Lessons for Research, Policy and Practice* Cham: Springer International Publishing.
- Pfiffner, Albert (2021): Persönliche Kommunikation vom Januar 2021 mit Albert Pfiffner, Head Nestlé Historical Archives. Weiterführende Informationen: www.nestle.com/aboutus/history/nestle-company-history.
- Rutz, Samuel (2020): Wirkungslose Konjunkturprogramme. Avenir Suisse, 27.11.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/wirkungslose-konjunkturprogramme/. Zugriff: 01.02.2021.
- Saadi-Sedik, Tahsin und Xu, Rui (2020): A Vicious Cycle: How Pandemics Lead to Economic Despair and Social Unrest. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3744683. Social Science Research Network.
- SECO, Staatssekretariat für Wirtschaft (2021): Gründung. www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/savoir-pratique/creation-pme.html. Zugriff: 08.02.2021.
- Shane, Scott (2009): Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. In: *Small Business Economics*, 33(2), S. 141–149.
- Shen, Lily und Wilkoff, Sean (2020): Cleanliness is Next to Income: The Impact of COVID-19 on Short-Term Rentals. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3740321. Social Science Research Network.
- Siegenthaler, Michael und Kopp, Daniel (2019): Short-Time Work and Unemployment in and after the Great Recession. KOF Working papers, Nr. 462. Konjunkturforschungsstelle, ETH Zurich.
- Spescha, Andrin und Woerter, Martin (2016): Innovation and firm growth over the business cycle – KOF Working Paper. In: *Industry and Innovation*, 26(3), S. 321–347.
- SRF, Schweizer Radio und Fernsehen (2020): Nach Ende der Coronahilfen - Jetzt rollt die Konkurswelle an. Schweizer Radio und Fernsehen (SRF). www.srf.ch/news/wirtschaft/nach-ende-der-coronahilfen-jetzt-rollt-die-konkurswelle-an. Zugriff: 25.01.2021.
- Startups (2021): Startups.ch - Eintrag im Handelsregister online ändern. www.startups.ch/de/services/handelsregistraenderungen. Zugriff: 08.02.2021.
- Stiglitz, Joseph (1993): Endogenous Growth and Cycles. NBER Working Papers, Nr. 4286. National Bureau of Economic Research.
- Tages-Anzeiger (2011): Rieter Rieter - in 200 Jahren vom Gewürzladen zum Mischkonzern Hintergrund. 22.03.2011. www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/rieter-rieter-in-200-jahren-vom-gewuerzladen-zum-mischkonzern-hintergrund/story/29787487. Zugriff: 17.02.2021.
- Tages-Anzeiger (2021): Zürcher Läden im Lockdown – «Eine Konkurswelle kommt auf uns zu». Von: Britsko, Sascha. 13.01.2021. www.tagesanzeiger.ch/eine-konkurswelle-kommt-auf-uns-zu-227682365680. Zugriff: 17.02.2021.
- The Economist (2020): The surprising resilience of American restaurant chains. 3.12.2020. www.economist.com/business/2020/12/05/the-surprising-resilience-of-american-restaurant-chains. Zugriff: 17.02.2021.
- US Census Bureau (2021): 2018 BDS Data Tables: One-Way Datasets - Firm Age. The United States Census Bureau. www.census.gov/data/tables/time-series/econ/bds/bds-tables.html. Zugriff: 26.01.2021.
- Voigtländer, Nico und Voth, Hans-Joachim (2013): The Three Horsemen of Riches: Plague, War, and Urbanization in Early Modern Europe. In: *The Review of Economic Studies*, 80(2), S. 774–811.
- Vossen, Robert (1998): Relative Strengths and Weaknesses of Small Firms in Innovation. In: *International Business Journal*, 16(3), S. 88–95.
- Weltbank (2020a): *Global Economic Prospect - June 2020*. Washington, DC: Weltbank.

- Weltbank (2020b): Doing Business 2020 – Economy Profile Switzerland. www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies.
Zugriff: 01.02.2021.
- Weltbank (2021): Starting a Business - Doing Business 2020 - World Bank Group. www.doingbusiness.org/en/data/explore-topics/starting-a-business. Zugriff: 27.01.2021.
- WHO, World Health Organization (2013): Pandemic Influenza Risk Management. WHO Interim Guidance. www.who.int/influenza/preparedness/pandemic/GIP_PandemicInfluenzaRiskManagementInterimGuidance_Jun2013.pdf.
Zugriff: 04.02.2021.
- Williamson, Oliver E. (2007): The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting.
In: Boersch, Cornelius und Elschen, Rainer (Hrsg.): Das Summa Summarum des Management: Die 25 wichtigsten Werke für Strategie, Führung und Veränderung (S. 61–75). Wiesbaden: Gabler.
- Wirtschaftswoche (2009): Einzelhandel: Die Todsünden von Arcandor. 12.05.2009. www.wiwo.de/unternehmen/einzelhandel-die-todsunden-von-arcandor/5142162.html. Zugriff: 17.02.2021.
- Wirtschaftswoche (2012): Geschäftsschließungen: Mit Bubble Tea in die Pleite. Von: Lorenzen, Meike. 15.11.2012.
www.wiwo.de/unternehmen/dienstleister/geschaeftsschliessungen-mit-dem-bubble-tea-hype-in-die-pleite/7395670.html.
Zugriff: 17.02.2021.