

Akzente



GRÜNDERINNEN – FRAUEN ALS EIGENE CHEFS

Nr. 44, Juli 2011

Herausgeber
KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0
Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
research@kfw.de

Dr. Karsten Kohn
Telefon 069 7431-4473

Dr. Katrin Ullrich
Telefon 069 7431-9791

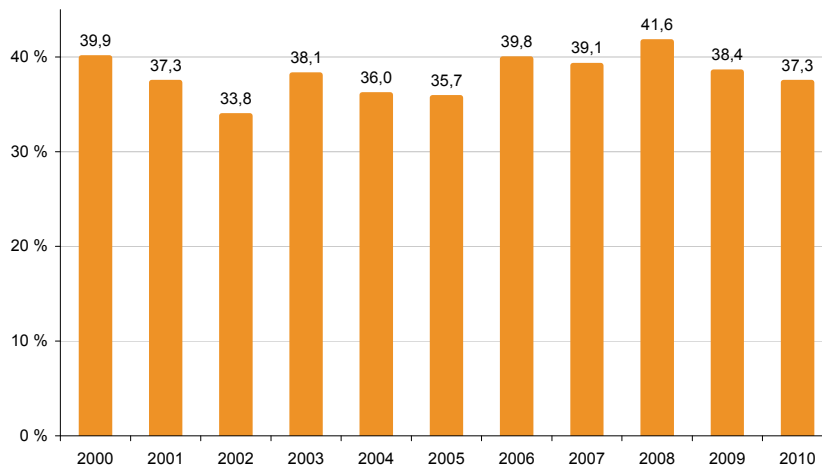
ISSN 1869-2583

Frankfurt am Main, Juli 2011

GRÜNDERINNEN – FRAUEN ALS EIGENE CHEFS

In der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte wird der zu geringe Anteil von Frauen in Führungspositionen beklagt und Quotenregelungen zur Erhöhung des Frauenanteils werden kontrovers diskutiert. Ein Beispiel für Frauen in Führungspositionen par excellence sind selbstständige Unternehmerinnen. Laut aktuellem KfW-Gründungsmonitor haben sich im Jahr 2010 rund 349.000 Frauen für einen Eintritt in die Selbstständigkeit entschieden, dies sind 37 % aller Gründenden. Auch in den Vorjahren schwankte der Gründerinnenanteil um diesen Wert, ohne indes einen eindeutigen Trend aufzuweisen (Grafik 1).

Frauen gehen signifikant seltener als Männer den Schritt in die Selbstständigkeit.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 1: Frauenanteil an allen Gründerpersonen

Gründen Frauen andere Unternehmen als Männer? Nach allgemeiner Auffassung starten Frauen mit kleineren Projekten in die Selbstständigkeit als Männer. Der Begriff „Gründungsgröße“ umfasst jedoch verschiedene Dimensionen – so den Gründungsumfang, die gewählte Branche, die Beschäftigtenzahl und den Finanzierungseinsatz – ,die sich gegenseitig bedingen und letztlich auch für den Gründungserfolg maßgeblich sind. Inwieweit sich die Gründungsprojekte von Unternehmerinnen tatsächlich von den Projekten männlicher Unternehmer unterscheiden, lässt sich auf Basis der repräsentativen Erhebungsdaten des KfW-Gründungsmonitors untersuchen.

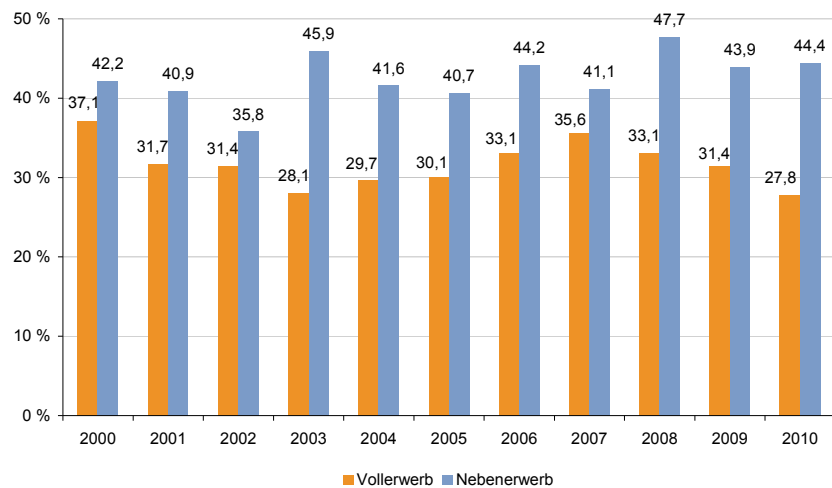
Wie unterscheiden sich die Selbstständigkeitsprojekte von Gründerinnen und Gründern?

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

Frauen gründen häufiger im Nebenerwerb

Gründerinnen entscheiden sich häufiger als Gründer für eine Nebenerwerbsgründung.

Regelmäßig beginnen zwei Drittel der Gründerinnen ihre Selbstständigkeit als Nebenerwerbstätigkeit (66 % im Durchschnitt der letzten drei Jahre), während sich männliche Gründer zu gleichen Teilen auf Voll- und Nebenerwerb verteilen (51 %). Dass Frauen ihre Selbstständigkeit deutlich häufiger im Nebenerwerb starten, bestätigt sich auch dann, wenn weitere soziodemografische Eigenschaften der Gründerperson berücksichtigt werden: So startet eine repräsentative Gründerin mit einer um 14 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit im Nebenerwerb als ein vergleichbarer Gründer.¹



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Grafik 2: Frauenanteil an Voll- und Nebenerwerbsgründern

Nebenerwerbsgründungen erlauben es Frauen in besonderem Maße, Familie und Berufstätigkeit in Einklang zu bringen.

Die Gründe dafür, dass Frauen häufiger eine Selbstständigkeit im Neben- als im Vollerwerb beginnen, sind häufig in den persönlichen Präferenzen und im familiären Umfeld zu finden.² Hierbei spielen zwei gegenläufige Aspekte eine Rolle. Einerseits stellt der Eintritt in die Selbstständigkeit eine große Herausforderung für jeden Gründenden dar, die sich in einem entsprechend starken Zeiteinsatz für das Gründungsprojekt niederschlägt. Da Frauen nach wie vor eher die Verantwortung für Familie und Haushalt

¹ Der hier betrachtete Referenzgründer ist zwischen 35 und 44 Jahre alt, wohnt als Deutscher in einer Stadt mit mehr als 500.000 Einwohnern in Westdeutschland, hat eine Lehre abgeschlossen und war vor seiner chancenmotivierten Gründung abhängig beschäftigt.

² Vgl. Furdas, M. und K. Kohn (2010), What's the Difference?! Gender, Personality and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper No. 4778.

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

tragen, steht ihnen häufig weniger Zeit für die Erwerbstätigkeit zur Verfügung. So zeigt sich auch, dass Frauen bei ansonsten gleichen soziodemografischen Voraussetzungen nur im Vollerwerb seltener als Männer gründen, im Nebenerwerb jedoch mit gleicher Wahrscheinlichkeit starten.³

Andererseits erlaubt gerade eine Selbstständigkeit durch die damit verbundene Flexibilität in der Arbeitseinteilung, Familie und Berufstätigkeit besser miteinander zu vereinbaren, als dies in abhängiger Beschäftigung möglich wäre. Diese zeitliche Flexibilität ist bei Nebenerwerbsgründungen besonders ausgeprägt. So arbeiten zwar auch unter den abhängig Beschäftigten Frauen häufiger als Männer in Teilzeit, der Teilzeitanteil unter den sozialversicherungspflichtig beschäftigten Frauen liegt mit 35 % allerdings nur rund halb so hoch wie bei den Gründerinnen.⁴

Hinzu kommt, dass selbst bei Doppelverdienern im Haushalt oft der Mann der Hauptverdiener ist, sodass das im Rahmen einer Selbstständigkeit der Frau erzielte Einkommen zwar als Hinzuverdienst zur Verfügung steht, aber häufig nicht zur alleinigen Bestreitung des Lebensunterhalts herhalten muss. Außerdem kommt eine Nebenerwerbstätigkeit der geringeren Risikoneigung von Frauen⁵ entgegen, da die kleineren Projekte ein Austesten des Marktes erlauben, bevor im Erfolgsfall eine Ausweitung auf den Vollerwerb erfolgt.

Frauen starten häufiger mit einer persönlichen Dienstleistung

Der durch den Gründungsumfang bestimmte Zeitaufwand für die Selbstständigkeit beeinflusst neben anderen Größen wie der Ausbildung und der Berufserfahrung, welche Branche für die Gründung infrage kommt. Bei der Branchenwahl zeigen sich zwischen Gründerinnen und Gründern deutliche Unterschiede (Grafik 3).⁶

Frauen gründen häufiger als Männer im Bereich persönlicher Dienstleistungen, seltener beispielsweise im Baugewerbe.

³ Vgl. Hagen T., Kohn K. und K. Ullrich (2011), Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung. KfW-Gründungsmonitor 2011. KfW Bankengruppe, Frankfurt.

⁴ Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2010), Arbeitsmarktberichterstattung: Frauen und Männer am Arbeitsmarkt, Nürnberg.

⁵ Die Tatsache, dass Frauen weniger risikoaffin sind als Männer, ist in der Literatur dokumentiert; vgl. z. B. Borghans, L., Golsteyn B. H. H., Heckman J. J. und H. Meijers (2009), Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion, *Journal of the European Economic Association* 7, 649–658.

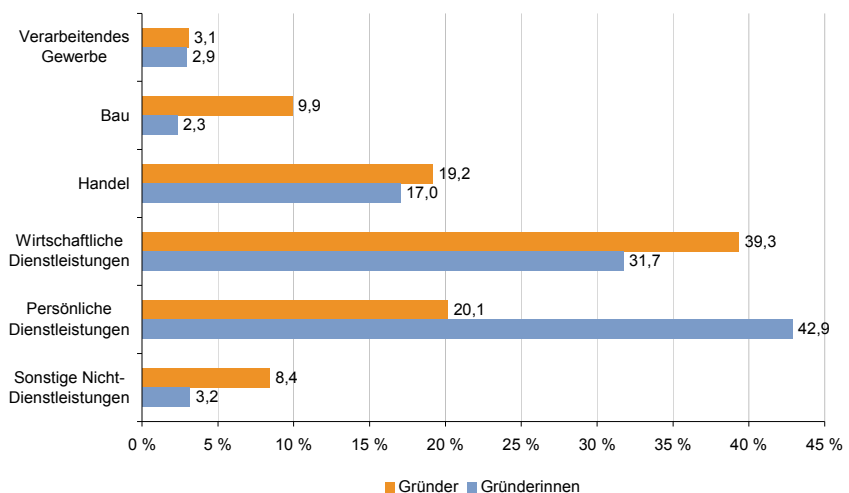
⁶ Ähnliche Branchenunterschiede zeigen sich auch bei sozialversicherungspflichtig beschäftigten Männern und Frauen (Bundesagentur für Arbeit 2010, a. a. O.).

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

Frauen gründen am häufigsten im Bereich der persönlichen Dienstleistungen, während Männer ihre Projekte meist im Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen ansiedeln. In diesen beiden Wirtschaftszweigen ist auch der Abstand zwischen Gründerinnen und Gründern besonders ausgeprägt.

Die überdurchschnittliche Präsenz von Gründerinnen in den weniger kapitalintensiven persönlichen Dienstleistungen ist nur zum Teil auf den höheren Nebenerwerbsanteil zurückzuführen.

Dieses Ergebnis ist teilweise durch den indirekten Effekt zu erklären, dass Nebenerwerbsgründer – unter denen Frauen vergleichsweise stark vertreten sind – Branchen wählen, die eine reduzierte Stundenzahl erlauben. Der Bereich persönlicher Dienstleistungen ist eher wenig kapitalintensiv und umfasst z. B. die Branchen Bildung, Gesundheitswesen oder den Unterhaltungssektor. Darüber hinaus verbleibt jedoch ein direkter Geschlechtereffekt auch dann, wenn die Einflüsse weiterer soziodemografischer Merkmale der Gründerperson herausgerechnet werden.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2008–2010.

Grafik 3: Branchenverteilung nach Geschlecht

Weniger häufig gründen Frauen in den physisch anspruchsvollen Branchen Bau und Landwirtschaft (enthalten in den Nicht-Dienstleistungen). Das Verarbeitende Gewerbe wird von Gründerinnen und Gründern hingegen gleich selten gewählt, auch wenn dieser Sektor im Vergleich zu den anderen Branchen kapitalintensiver ist.

Gründerinnen und Gründer gleich innovativ

Innovative Gründungsprojekte sind bei Gründerinnen und Gründern gleich selten.

Oggleich Frauen und Männer andere Branchen wählen, unterscheiden sich ihre Projekte hinsichtlich des Innovationsgehalts nicht voneinander. Die überwiegende Mehrheit der Gründerinnen

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

und Gründer – jeweils 86 % – bietet nach eigener Einschätzung Produkte oder Dienstleistungen an, die keine Marktneuheit darstellen. Nur jeder Zehnte (9 % der Gründer und 10 % der Gründerinnen) startet mit einer Neuheit für den regionalen Markt. Deutschland- oder weltweite Marktneuheiten sind nochmals seltener; 5 % der Gründer und 4 % der Gründerinnen geben an, dass es sich bei ihrem Projekt um eine solche handelt.

Gründerinnen beschäftigen weniger Mitarbeiter

Gründerinnen wie Gründer starten überwiegend ohne mitgründende Teampartner und ohne Mitarbeiter. Im Vergleich zu Gründern ist dieses Muster bei Gründerinnen nochmals ausgeprägter. Sie starten sowohl häufiger solo in die Selbstständigkeit als auch häufiger ohne Mitarbeiter; und wenn sie Mitarbeiter beschäftigen, dann auch im Durchschnitt weniger (Tabelle 1).

Tabelle 1: Beschäftigung nach Geschlecht der Gründerperson

	Gründer	Gründerinnen
Mitgründende Teampartner		
Sologründer	79 %	81 %
Teamgründer	21 %	19 %
Mitarbeiter		
ohne Mitarbeiter	64 %	76 %
mit Mitarbeitern	36 %	24 %
Anzahl vollzeitäquivalenter Stellen	3,0	1,9

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2008–2010.

Der Umfang der Selbstständigkeit und die Branchenwahl wiederum bedingen die Entscheidung, ob im Team gegründet wird und ob Mitarbeiter eingestellt werden. Eine Gründung im Nebenerwerb reduziert die Wahrscheinlichkeit, dass Mitarbeiter eingestellt werden, und im Handel werden eher als in den wirtschaftlichen Dienstleistungen Mitarbeiter beschäftigt. Die Dominanz des Nebenerwerbs bei Gründerinnen erklärt insofern auch einen Teil der geringeren Wahrscheinlichkeit, Mitarbeiter einzustellen. Auch unter ansonsten gleichen Voraussetzungen beschäftigen Gründerinnen jedoch seltener Mitarbeiter als Gründer.

Gründerinnen stellen auch bei gleicher Branchenwahl weniger Mitarbeiter ein als Gründer.

Ähnliches gilt in Bezug auf das Vorhandensein von mitgründenden Teampartnern: Gründerinnen starten ceteris paribus auch seltener im Team. Teamgründungen bieten die Möglichkeit, unterschiedliche Kompetenzen bündeln und den Zeitaufwand für das Gründungsprojekt auf mehrere Schultern verteilen zu können. Offenbar nutzen Gründerinnen diese Option vergleichsweise selten. Überdurchschnittlich häufig kommen Teamgründungen im Verarbeiten-

Weniger in Teamgründungen der notwendige Zeitaufwand auf mehrere Schultern verteilt werden kann, nutzen Gründerinnen diese Option seltener.

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

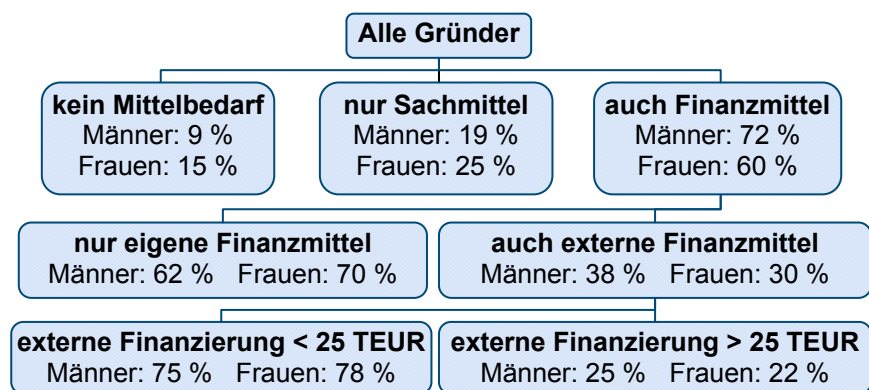
den Gewerbe und im Handel vor. Diese Branchen werden von Gründerinnen bei gleichem soziodemografischem Hintergrund genauso oft wie von Gründern gewählt.

Dass Frauen häufiger allein und ohne Mitarbeiter starten, dürfte u. a. an ihrer höheren Risikoaversion liegen. Die Beschäftigung von Mitarbeitern verlangt eine hinreichende finanzielle Performance des Projekts. Wenn Frauen weniger optimistisch im Hinblick auf die künftige Entwicklung ihres Geschäftsumfelds und den Gründungserfolg sind, werden sie eher von vornherein auf Einstellungen verzichten.

Geringerer Finanzierungseinsatz aufseiten der Gründerinnen resultiert aus der unterschiedlichen Projektwahl

Gründerinnen kommen häufiger ganz ohne Finanzmittel aus und setzen seltener externe Finanzierungen ein...

Die meisten Gründungsprojekte kommen mit einem geringen Mittelbedarf aus und bei Gründerinnen liegt der Finanzierungsbedarf nochmals niedriger als bei Gründern. So weisen 15 % aller Gründerinnen – und damit ein um sechs Prozentpunkte höherer Anteil als unter den Gründern – überhaupt keinen Sach- oder Finanzmittelbedarf auf (Grafik 4).



Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2008–2010.

Grafik 4: Mittelbedarf nach Geschlecht der Gründerperson

... aber der geringere Mittelbedarf von Gründerinnen bestimmt sich maßgeblich aus der unterschiedlichen Projektwahl.

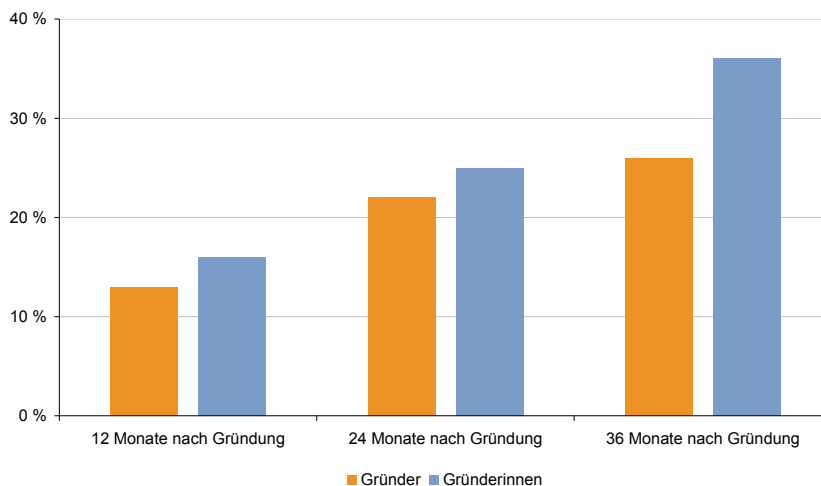
Finanzierungseinsatz und -höhe für das Gründungsprojekt bestimmen sich jedoch maßgeblich aus den oben diskutierten, im Rahmen des sequenziellen Entscheidungsprozesses über die Gründungsgröße prädeternierten Dimensionen Umfang, Branche und Beschäftigung, während soziodemografische Eigenschaften der Gründer nur eine untergeordnete Rolle spielen. Insbesondere übt das Geschlecht der Gründerperson keinen eigenständigen Einfluss auf die Entscheidung aus, ob der Finanzierungsbedarf durch den Einsatz eigener Mittel oder durch externe Finanzie-

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

rungsquellen gedeckt wird. Auch die Finanzierungsbeträge unterscheiden sich bei vergleichbaren Projekten von Gründern und Gründerinnen nicht.⁷

Abbruch von Gründungsprojekten

Ein zentraler Indikator für den Erfolg von Gründungsprojekten ist ihre Bestandsfestigkeit. Hier ist festzuhalten, dass Gründerinnen ihre Projekte häufiger als Gründer bereits wieder nach kurzer Zeit beenden. Während nach drei Jahren noch 74 % der Gründer mit ihrem Projekt in der Selbstständigkeit verblieben sind, gilt dies nur für 64 % der Gründerinnen (Grafik 5).



Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2008–2010.

Grafik 5: Abbruchquoten von Gründungsprojekten

Die höheren Abbruchquoten bei den Gründerinnen sind jedoch primär auf die von ihnen durchgeführten kleineren Projekte zurückzuführen. In Analysen zu den Determinanten des Gründungsabbruchs zeigt sich wiederum kein eigenständiger Einfluss des Geschlechts der Gründerperson. In Bezug auf das Erfolgskriterium Bestandsfestigkeit schneiden Gründerinnen dementsprechend genauso gut ab wie Gründer. Keine Rolle spielt zudem die Tatsache, dass Frauen eher im Nebenerwerb starten: Voll- und Nebenerwerbsgründungen werden bei sonst gleichen Merkmalen der

Auch die höheren Abbruchquoten bei Gründerinnen sind primär durch die Projekteigenschaften bedingt.

⁷ Vgl. Kohn, K. und K. Ullrich (2010), Starten Frauen tatsächlich kleinere Unternehmen? Dimensionen der Gründungsgröße näher betrachtet, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 62, 654–681.

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

Gründerperson und des Projekts mit gleicher Wahrscheinlichkeit wieder beendet.⁸

Fazit

Die flexible Zeiteinteilung in der Selbstständigkeit kommt Frauen bei der Vereinbarung von Beruf und Familie besonders entgegen.

Wenngleich sich der Frauenanteil im Gründungsgeschehen von rund einem Drittel bereits im Bereich entsprechender für Führungspositionen in Unternehmen diskutierter Quoten bewegt, gründen Frauen immer noch signifikant seltener als Männer. Im Vergleich zu einer abhängigen Beschäftigung ist der Start in die Selbstständigkeit eine zeit- und ressourcenintensive Tätigkeit. Entsprechend liegt der Frauenanteil unter den Vollerwerbsgründern unter ihrem Anteil an allen Erwerbstätigen. Gleichzeitig lässt gerade eine Selbstständigkeit eine flexible Zeiteinteilung zu, die Frauen bei der Vereinbarung von Beruf und Familie entgegenkommt. Entsprechend häufiger wählen Frauen eine Gründung im Nebenerwerb als Einstieg in die Selbstständigkeit.

Auch in weiteren Dimensionen starten Frauen kleinere Gründungsprojekte als Männer: Sie gründen häufiger ohne Mitarbeiter oder mitgründende Teampartner. Neben diesen direkten Genderunterschieden beeinflussen sich die Größendimensionen auch gegenseitig, z. B. sind Gründungen im Nebenerwerb vergleichsweise häufig im Bereich der persönlichen Dienstleistungen angesiedelt.

Gründerinnen und Gründer sind in ihrer Selbstständigkeit gleich innovativ und erfolgreich.

Hinsichtlich der unternehmerischen Erfolgsmaße Innovativität und Gründungsüberleben schneiden Gründerinnen und Gründer indes gleich gut ab und in Bezug auf die Anpassung der Finanzierung an die Projekterfordernisse stehen Gründerinnen ihren männlichen Pendants kaum nach. Frauen setzen nicht per se geringere Finanzierungsvolumina ein, sondern weil ihre in den anderen Größendimensionen kleineren Projekte dies erfordern.

Finanzielle Gründungsförderung sollte an den Projektmerkmalen ansetzen, nicht am Geschlecht der Gründenden.

Mit Blick auf eine verstärkte Erschließung des Gründerinnenpotenzials und die Förderung der Gründungen von Frauen und Männern lassen sich zwei Implikationen der empirischen Ergebnisse festhalten. Auf der einen Seite sollten sich Maßnahmen, die auf eine Unterstützung der Gründungsfinanzierung abzielen, primär an den Projektmerkmalen orientieren – und nicht am Geschlecht

⁸ Vgl. Hagen et al. (2011), a. a. O.

Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs

der Gründenden. Auf der anderen Seite könnte es lohnenswert sein, in der Gründungsberatung stärker auf genderspezifische Informationsbedürfnisse beispielsweise im Hinblick auf die Branchenwahl, die Einbindung von mitgründenden Teampartnern und die Einstellung von Mitarbeitern einzugehen.