

KfW-Gründungsmonitor 2006.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an.

Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland.

Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb.

Herausgeber.

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

Infocenter.

Telefon 0180 1 335577, Telefax 069 7431-9500
infocenter@kfw.de

Autoren.

Dr. Hannes Spengler
Dr. Philipp Tilleßen
Abteilung Volkswirtschaft, Telefon 069 7431-4647
Copyright Titelbild
Stock.adobe.com / psdesign1
Artikel-Nr.: 185901
ISSN 1864-0788 (Printausgabe)

Frankfurt am Main, Dezember 2006

INHALTSVERZEICHNIS

1	Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	1
2	Ziele, Inhalt und Methodik des Gründungsmonitors.....	10
3	Ergebnisse.....	17
3.1	Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial.....	17
3.2	Charakteristika von Gründern nach ausgewählten Merkmalen	23
3.3	Charakteristika der Gründungen	43
3.4	Gründungsfinanzierung	57
4	Schwerpunktthema: Innovative und wissensintensive Unternehmensgründungen.....	65
4.1	Definition und Identifikation wissensintensiver und innovativer Gründungen	65
4.2	Gründer- und Gründungsmerkmale von innovativen und / oder wissensintensiven Gründungsprojekten.....	69
4.3	Zusammenfassung des Schwerpunktthemas	78
5	Fazit	80
	Literatur	83
	Anhang	86

ABBILDUNGEN

Abbildung 1:	Gründerquoten und Gründerpotenzial im Zeitverlauf	19
Abbildung 2:	Gründerquoten nach Region im Zeitverlauf, 2000-2005.....	22
Abbildung 3:	Gründer nach Geschlecht und Region, 2005	24
Abbildung 4:	Gründer nach Alter, 2005	27
Abbildung 5:	Gründer nach Bildungsabschluss, 2005	30
Abbildung 6:	Gründer nach Erwerbsstatus, 2005.....	32
Abbildung 7:	Gründer aus abhängiger Beschäftigung nach Stellung im Beruf vor Gründung, 2005	36
Abbildung 8:	Gründer nach Gründungsmotiv und Region, 2005	39
Abbildung 9:	Art der Gründung, 2003-2005.....	46
Abbildung 10:	Solo- und partnerschaftliche Neugründungen, 2003-2005	49
Abbildung 11:	Neugründungen nach Mitarbeitern und Region, 2005.....	51
Abbildung 12:	Gründungen nach Branche, 2005	56
Abbildung 13:	Finanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) im Zeitverlauf, 2003-2005.....	58
Abbildung 14:	Aufteilung des Finanzierungsbedarfs in fremde und eigene Mittel, 2005	61
Abbildung 15:	Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern mit Fremdmittelnutzung	62
Abbildung 16:	Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern ohne Fremdmittelnutzung	63
Abbildung 17:	Anteile innovativer und wissensintensiver Gründungen, 2005	68

TABELLEN

Tabelle 1:	Innovation, Wissensintensität und Merkmale der Gründer oder der Gründung, 2005.....	73
Tabelle 2:	Gründerquoten nach Region und Altersgruppen, 2000-2005.....	86
Tabelle 3:	Gründerzahlen (hochgerechnet, in Mio.) nach Region und Altersgruppen, 2000-2005.....	86
Tabelle 4:	Planerquoten nach Region und Altersgruppen, 2000-2005.....	87
Tabelle 5:	Planerzahlen (hochgerechnet, in Mio.) nach Region und Altersgruppen, 2000-2005.....	87
Tabelle 6:	Gründeranteile nach Geschlecht und Region, 2000-2005.....	88
Tabelle 7:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung	89
Tabelle 8:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren innovativer und wissensintensiver Gründungen	90

1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.

Der KfW-Gründungsmonitor stellt die umfassendste Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland dar. Die zugrunde liegenden Daten werden jährlich durch eine telefonische Befragung von 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen erhoben. Durch spezielle, dem aktuellen Standard der Marktforschung entsprechende Verfahren bei Stichprobengenerierung und Befragung wird die Repräsentativität des Datensatzes gewährleistet.

Als Gründer werden diejenigen Personen bezeichnet, die angeben, in den der Befragung vorangegangenen 12 Monaten eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen zu haben. Den so identifizierten Gründern wird ein ausführlicher Fragenkatalog mit derzeit ca. 50 Fragen zu zahlreichen Aspekten der Gründung gestellt. Die Befragung erfolgt bereits seit dem Jahr 2000. Somit existieren mittlerweile sechs Querschnittsdatensätze.

Die vorliegende Publikation „KfW-Gründungsmonitor 2006“ enthält umfassende Auswertungen der Daten zum Gründungsgeschehen in Deutschland im Jahr 2005. Im ersten Teil des Ergebnisberichtes wird die zeitliche Entwicklung der Gründerquoten und Gründerzahlen, differenziert nach Region und Erwerbsart (Voll- versus Nebenerwerb), fortgeschrieben. Eine Beschreibung zahlreicher Merkmale von Gründerperson und deren Gründungsunternehmen schließt sich an, wobei in vielen Fällen auch Vergleiche zu den Vorjahren vorgenommen werden. Der zweite Teil des Ergebnisberichtes befasst sich im Rahmen des diesjährigen Schwerpunktthemas mit innovativen und wissensintensiven Unternehmensgründungen.

Vor dem Hintergrund der nach wie vor nicht zufrieden stellenden Datenlage zum Gründungsgeschehen in Deutschland auf der einen und einem umfassenden Informationsbedürfnis von Wirtschaftspolitik, Wissenschaft und Öffentlichkeit auf der anderen Seite stellt der KfW-Gründungsmonitor eine unerlässliche Informationsquelle dar. Denn nur auf der Grundlage einer soliden Datenbasis können belastbare Aussagen über das Gründungsgeschehen getroffen und begründete wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet werden.

Die **wichtigsten Ergebnisse** des diesjährigen Berichtes lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- **Im Jahr 2005 haben 1.390.000 Personen eine selbständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen.** 620.000 Personen (44,6 %) haben sich im Vollerwerb und 770.000 Personen (55,4 %) im Nebenerwerb selbständig gemacht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung ab 14 Jahren entspricht dies einer Gesamtgründerquote von 1,9 %, einer Vollerwerbsgründerquote von 0,9 % und einer Nebenerwerbsgründerquote von 1,1 %.¹ Bezogen auf die Altersgruppe der 18- bis 64-Jährigen betragen die entsprechenden Quoten 2,5 % (Gesamtgründerquote), 1,2 % (Vollerwerbsgründerquote) und 1,3 % (Nebenerwerbsgründerquote).
- Das **Gründungsgeschehen** ist im Vergleich zum Jahr 2004, in dem insgesamt 1.430.000 Personen eine selbständige Tätigkeit begonnen haben, **leicht rückläufig**. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf den Vollerwerb. So reduzierte sich die Anzahl der Vollerwerbsgründer gegenüber 2004 um 50.000 Personen, was einem Rückgang um 7 % entspricht. Im Nebenerwerb hat die Anzahl der Gründer im Jahr 2005 gegenüber 2004 um 10.000 Personen zugenommen. Ein möglicher Grund für die leicht rückläufigen Gründerzahlen im Vollerwerb besteht in der **Abnahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit**.
- Während die Entwicklung des Gründungsgeschehens in Westdeutschland weitgehend mit der Entwicklung in Gesamtdeutschland übereinstimmt, zeigt sich in **Ostdeutschland ein relativ starker Rückgang** der Gesamtgründerquote von 1,9 % auf 1,6 % (bezogen auf die Bevölkerung ab 14 Jahren); dies entspricht einem absoluten Rückgang um 29.000 Gründer. Getrieben wird auch hier der Rückgang im Wesentlichen durch die Entwicklung im Vollerwerb (-25.000). Dies dürfte wiederum auf die abnehmende Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland in den letzten drei Jahren besonders geprägt haben, zurückzuführen sein.

¹ Durch Rundung auf die erste Nachkommastelle ergibt die Summe aus Voll- (0,9 %) und Nebenerwerbsgründerquote (1,1 %) nicht exakt die Gesamtgründerquote (1,9 %). Die exakten Werte lauten 0,86 %, 1,08 % und 1,94 %.

- Der Anteil der Gründungsplaner bezogen auf die Bevölkerung ab 14 Jahren (im Alter von 18 bis 64 Jahren) liegt mit 1,7 % (2,0 %) in West- und 1,4 % (1,8 %) in Ostdeutschland unter den jeweiligen Gründerquoten [Westdeutschland: 2,0 % (2,5 %); Ostdeutschland: 1,6 % (2,0 %)]. Da die Planerquote als Indikator für die zukünftige Gründerquote gilt, ist zunächst **keine Belebung des Gründungsgeschehens zu erwarten**.
- Nur ein kleiner Teil der Gründer startet sein Projekt außerhalb des Dienstleistungsbereichs in Land- und Forstwirtschaft (2,6 %), verarbeitendem Gewerbe (4,9 %) oder Baugewerbe (6,5 %). Der Anteil der Gründer im Dienstleistungssektor an allen Gründern (Vollerwerbsgründern) beträgt somit 86 % (82 %) und liegt deutlich über dem Anteil der Dienstleister an den kleinen und mittleren Bestandsunternehmen. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass **die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft weiter voranschreitet**. Eine nähere Betrachtung des Dienstleistungsbereiches zeigt hohe Gründeranteile im Handel (mehr als 20 % aller Gründer beginnen ihre Selbständigkeit in dieser Branche), im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe (7,4 %), im Bereich der Datenverarbeitung und Datenbanken sowie in Forschung und Entwicklung (6,5 %) und in der heterogenen Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (11,8 %).
- Existenzgründungen können in Form von Neugründungen, Übernahmen oder Beteiligungen erfolgen. Für die Gesamtwirtschaft haben diese Gründungsformen in der Regel eine unterschiedliche Bedeutung. Neugründungen dienen eher der Umsetzung innovativer Geschäftsideen. Mit Beteiligungen und Übernahmen wird die Fortführung bestehender Unternehmen sichergestellt. Dies impliziert auf der einen Seite geringere Innovationstendenzen, aber auf der anderen Seite auch eine **große Bedeutung für den Erhalt bestehender Arbeitsplätze**. Im Jahr 2005 lag der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern mit rund 80 % (Vorjahr: 73 %) signifikant über dem Anteil der Neugründer an allen Nebenerwerbsgründern von 60 % (Vorjahr: 72 %). Die deutliche Zunahme der Neugründer im Vollerwerb (von 72,5 % auf 79,7 %) geht zu Lasten der Übernahmegründer

(von 16,5 % auf 7,5 %). Ein Grund für diese Entwicklung könnte in einer **zunehmenden Anzahl inhabergeführter Unternehmen mit Nachfolgeproblemen**, z. B. wegen mangelnden Interesses der Nachfahren oder hoher Übernahmekosten für Externe bestehen. Dass Übernahmen im Durchschnitt größere Gründungsprojekte darstellen als Neugründungen, spiegelt sich in der zu beobachtenden Verschiebung zu abnehmenden Gründungsgrößen wider. Im Nebenerwerb geht die starke Abnahme der Neugründer (von 71,6 % auf 60,5 %) dagegen mit einem ebenso starken Anstieg des Anteils der Beteiligungsgründer (von 23,9 % auf 34,1 %) einher. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass Beteiligungsmodelle in Zeiten einer vorsichtigen und risikobewußteren Kreditvergabepolitik der Geschäftsbanken immer häufiger dazu dienen, den Finanzierungsbedarf von Unternehmen durch Zuführung von Beteiligungskapital zu decken und den Kreditzugang durch verbesserte Eigenkapitalausstattung offen zu halten.

- Ein Viertel aller Gründer startet sein Unternehmen in einem Team aus mehreren Gründern. Ebenfalls ein Viertel der Gründer beschäftigten zum Befragungszeitpunkt Mitarbeiter. **Die Mehrzahl der Gründer bestreitet ihr Unternehmen demnach zunächst allein.** Während Vollerwerbsgründer (18,9 %) seltener im Team gründen als Nebenerwerbsgründer (31,6 %), beschäftigen sie häufiger Mitarbeiter (30 % versus 19,5 %). Die Kombination der Angaben des KfW-Gründungsmonitors zu Teampartnern und Mitarbeitern erlaubten eine **grobe Abschätzung des Brutto-Beschäftigungseffekts des Gründungsgeschehens.** Demnach wurden im Jahre 2005 ca. **eine Million vollzeitäquivalente Stellen durch Neugründungen** geschaffen, die sich wie folgt aufteilen: 494.000 Stellen aus von Neugründern im Vollerwerb für sich selbst geschaffenen Arbeitsplätzen, 349.600 Stellen aus von Vollerwerbsgründern geschaffenen vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen für Mitarbeiter und 83.200 Stellen aus von Nebenerwerbsgründern generierten vollzeitäquivalenten Stellen für Mitarbeiter. Bedenkt man, dass durch Gründer erfolgte Übernahmen und Beteiligungen nicht in die Berechnungen einbezogen wurden und auch in anderer Hinsicht auf eine konservative Abschätzung geachtet wurde, ist davon auszugehen, dass der **Brutto-Beschäftigungseffekt** aus dem Gesamtgründungsgeschehen im Jahr 2005 sogar eine Million vollzeitäquivalente

Arbeitsplätze überstiegen hat. Dieser Bruttoeffekt ist jedoch **grundlegend von dem für die Entwicklung des Arbeitsmarktes relevanteren Nettoeffekt von Gründungen zu unterscheiden**. Letzterer müsste auch die durch Unternehmensgründungen verdrängten Arbeitsplätze ins Kalkül ziehen, deren Abschätzung mit dem Zahlenmaterial des KfW-Gründungsmonitors nicht vorgenommen werden kann. Ferner ist in Betracht zu ziehen, dass es sich bei vielen der durch Gründungen geschaffenen Arbeitsplätze nicht um nachhaltige Beschäftigung handelt, da die mittelfristige (im Zeitraum von 5-7 Jahren nach Gründung) „Sterberate“ junger Unternehmen mit vermutlich 50 % sehr hoch ist.

- Die abnehmende Gründungsintensität äußert sich nicht nur in rückläufigen Gründerzahlen, sondern auch in einer Abnahme des Umfangs der Gründungsprojekte. So setzt sich der in den letzten Jahren zu beobachtende **Trend zur kleinteiligen Finanzierung und damit zu kleinen Gründungsprojekten fort**. Mittlerweile benötigen 32 % aller Gründer (Vorjahr: 31 %) keine (eigenen oder fremden) finanziellen Mittel für ihren Weg in die Selbständigkeit. Weitere 55 % (Vorjahr: 54 %) aller Gründer haben einen Finanzierungsbedarf von weniger als 25.000 EUR (Mikrofinanzierung) und nur 13 % (Vorjahr: 15 %) benötigen mindestens 25.000 EUR. Der geringe Finanzierungsbedarf ist unmittelbarer Ausdruck der Branchenstruktur des Gründungsgeschehens, des starken Übergewichts von Sologründungen (d. h. von Gründungen, die nicht in einem Team von mehreren Gründern erfolgen) und Gründungen ohne (angestellte) Mitarbeiter sowie des rückläufigen Anteils von Unternehmensübernahmen an allen Existenzgründungen. Gründer mit Finanzierungsbedarf decken diesen mit einem Anteil von 78 % zum überwiegenden Teil aus eigenen Mitteln, nur 22 % nehmen fremde Mittel in Anspruch. Von den Gründern mit Fremdmittelnutzung hatten 31 % mit Finanzierungsschwierigkeiten in der Form zu kämpfen, dass Kreditverhandlungen zunächst nicht von Erfolg gekrönt waren oder die präferierten Finanzierungsinstrumente nicht erhältlich waren. Weitere 11 % der Gründer, die ohne Fremdmittelnutzung ihre selbständige Tätigkeit begonnen haben, hatten zwar den Einsatz von Fremdmitteln zur Finanzierung der Gründungsinvestition geplant, konnten diesen Plan aber nicht in die Realität umsetzen. Zusammen genommen hatten somit rund 10 % al-

ler Personen, die sich im Jahr 2005 selbständig gemacht haben, Finanzierungsschwierigkeiten. Dies entspricht knapp 140.000 Gründern. Nicht enthalten sind hier die potentiellen Gründer, die ihr Gründungsprojekt aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten nicht realisieren konnten.

- **Zwischen Humankapital und Gründungsneigung besteht ein positiver Zusammenhang.** So handelt es sich bei 17 % aller Gründer um Hochschulabsolventen und bei 12 % um Absolventen von Meister-, Techniker- und sonstigen Fachschulen, während der Bevölkerungsanteil (Anteil im erwerbsfähigen Alter von 18 bis 64 Jahre) dieser Gruppen bei 12 % bzw. 9 % liegt. Der Anteil von Gründern mit Berufsfachschul- bzw. Lehrabschluss liegt mit 11 % bzw. 42 % hingegen unter ihrem Bevölkerungsanteil von 13 % bzw. 49 %. Diese Befunde können darauf beruhen, dass höher qualifizierte Personen eher als geringer qualifizierte mit einer selbständigen unternehmerischen Tätigkeit ein höheres Einkommen und / oder höhere nicht-pekuniäre Nutzen als in abhängiger Beschäftigung erzielen können. Neben dem formalen Bildungsabschluss wirkt sich auch ein hoher beruflicher Erfahrungsschatz, insbesondere in Form der Ausübung einer Leitungsfunktion, positiv auf die Gründungsneigung aus. Während 31 % aller Gründer aus abhängiger Beschäftigung eine Geschäftsführung oder sonstige leitende Stellung (sog. Intrapreneure) innehatten oder als (sonstige) hochqualifizierte Angestellte tätig waren, liegt ihr Anteil an allen abhängig beschäftigten Personen bei nur 18 %.
- Das Schwerpunktthema des diesjährigen Gründungsmonitors sind innovative und wissensintensive Gründungen. Beide Gruppen von Gründungen sind wegen ihrer erwarteten positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekte von großer gesamtwirtschaftlicher Bedeutung. In Jahr 2005 waren 3 % aller Gründungen innovativ (eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit) **und** zugleich wissensintensiv (Gründung in einem Wirtschaftszweig mit einem deutlich überdurchschnittlichen Anteil an hochqualifiziertem Humankapital). Weitere 7 % waren innovativ, aber nicht wissensintensiv und 16 % konnten als wissensintensiv, aber nicht innovativ bezeichnet werden. Mit den verbleibenden 73 % war der weit überwiegende Anteil aller im Jahr 2005 begonnen selbständigen Tätigkeiten weder

wissensintensiv noch innovativ. Wie gezeigt werden konnte, besteht ein **enger Zusammenhang zwischen dem Humankapital des Gründers und der Wahrscheinlichkeit, ein innovatives oder wissensintensives Unternehmen zu gründen**. So beträgt der Anteil von Gründern mit einem Hochschulabschluss unter Gründern wissensintensiver Unternehmen 49 %, unter Gründern innovativer Unternehmen 24 % und unter weder innovativen noch wissensintensiven Unternehmen lediglich 9 %. Unter Gründern innovativer und wissensintensiver Unternehmen sind auch deutlich häufiger leitende oder hoch qualifizierte Angestellte (40 % und 53 %) als in der Gruppe der Gründer mit „weder-noch“-Gründungsprojekten“ zu finden (19 %). Weitergehende (multivariate) Analysen zeigen, dass innovative Unternehmen mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit von einem Gründer, der eine Fachschule absolviert hat, gegründet werden wie von einem ansonsten vergleichbaren Gründer mit Lehrabschluss.

- Ansätze, das Gründungsgeschehen in Deutschland positiv zu beeinflussen, bestehen im Wesentlichen in einer Verbesserung des allgemeinen Gründungsklimas, denn im internationalen Vergleich zeichnet sich die deutsche Gesellschaft durch geringe Risikobereitschaft, geringen Optimismus und eine wenig positive Sicht von Unternehmertum aus. Mögliche Maßnahmen bestehen in einem Ausbau der entrepreneurship-spezifischen Ausbildung an Schulen und Hochschulen auf der einen sowie in verstärkten Investitionen in das allgemeine Humankapital auf der anderen Seite. Entscheidend für eine Verbesserung des Gründungsklimas ist zudem, Grundeinstellungen wie Neugierde, Selbständigkeit, Risiko- und Innovationsfreude in der Ausbildung und Erziehung von Kindern und Jugendlichen zu fördern und zu trainieren. Damit Selbständigkeit „gelebt“ werden kann, müssen auch die für Eigeninitiative und -verantwortung sowie innovatives Handeln erforderlichen Gestaltungsfreiräume erhalten und ausgebaut werden.

Weitere zentrale Ergebnisse des Berichtes sind die Folgenden:

- Mit 64 % erfolgen nach wie vor die meisten Gründungen durch Männer. Der Männerüberhang ist mit 70 % bei Vollerwerbsgründern höher als mit 58 % bei Nebenerwerbsgründern. Ein möglicher Hintergrund für die Unterrepräsentation von Frauen besteht darin, dass in Deutschland Frauen nach wie vor häufiger die Kindererziehung und -betreuung übernehmen als Männer, was zeitaufwändigen Gründungen, insbesondere Vollerwerbsgründungen, entgegensteht. Zudem kann eine Rolle spielen, dass Frauen im Durchschnitt eine signifikant höhere Risikoaversion besitzen als Männer und der Erfolg von Unternehmensgründungen immer mit großer Unsicherheit behaftet ist.
- Die aktivste Gründergruppe hinsichtlich des Alters sind die 35 bis 44 Jährigen. 32 % aller Gründerpersonen fallen in diese Gruppe, obwohl ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung im erwerbsfähigen Alter lediglich 20 % beträgt. Das Verhältnis vom Anteil an allen Gründerpersonen zu dem Bevölkerungsanteil kehrt sich bei höheren Altersgruppen um: Während 16 % der Gründer 45 bis 54 Jahre und 12 % über 55 Jahre alt sind, beträgt ihr jeweiliger Bevölkerungsanteil 17 % bzw. 33 %. Diese Resultate sind voraussichtlich darauf zurückzuführen, dass die altersabhängigen Faktoren „Arbeitsmarkterfahrung“ (Stellung im Beruf, Betriebszugehörigkeit etc.), „RisikoEinstellung“ und „Belastbarkeit“ als mögliche Bestimmungsfaktoren von Gründungsentscheidungen in der Gruppe der 35 bis 44-Jährigen am günstigsten ausgeprägt sind.
- Im Jahr 2005 sind die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit deutlich zurückgegangen. Während im Jahr 2004 noch 33 % der befragten Gründer angaben, vor dem Beginn der selbständigen Tätigkeit arbeitslos gewesen zu sein, beträgt dieser Anteil im Jahr 2005 nur noch 22 %. Eine mögliche Ursache dieses Rückgangs kann in der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Existenzgründungsförderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit liegen (Erfordernis der Tragfähigkeitsbescheinigung für den Existenzgründungszuschuss seit November 2004, Einschränkung der Antragsberechtigten auf Arbeitslosengeld I – Empfänger im Januar 2005).

- Im Bundesdurchschnitt kann jeder vierte Gründer als chancenmotiviert und jeder fünfte Gründer als notmotiviert bezeichnet werden. Bei mehr als der Hälfte der Gründer steht keines der beiden Motive klar im Vordergrund. Bei Vollerwerbsgründern im Osten sind notmotivierte Gründungen (30,9 % aller Vollerwerbsgründungen) deutlich häufiger als im Westen (21,2 %). Dieser Befund ist im Zusammenhang mit der höheren Arbeitslosigkeit in den neuen Ländern zu sehen, da Arbeitslose zur Existenzsicherung häufiger zu einer Vollerwerbsgründung gezwungen sind. Dennoch fällt der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Notgründung weniger deutlich aus als erwartet. „Nur“ 34 % der befragten Vollerwerbsgründer aus Arbeitslosigkeit geben an, ihre Gründung aus einem dominanten Notmotiv heraus vollzogen zu haben, bei 48 % hat weder das Not- noch das Chancenmotiv klar überwogen und 18 % bezeichnen sich sogar als Chancengründer.

2 Ziele, Inhalt und Methodik des Gründungsmonitors.

Unternehmensgründungen gelten als Triebfeder für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum von Volkswirtschaften. In bestehenden Branchen und Märkten gewährleisten Gründungen eine Effizienzsteigerung, indem bestehende Unternehmen im Wettbewerb zu einer Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen veranlasst oder - sofern sie dies nicht leisten können - vom Markt verdrängt werden. Sind Gründungen hinreichend innovativ, können sie auch zur Erschließung neuer Märkte führen. Insbesondere können von Gründungen Impulse für die Schaffung neuer Arbeitsplätze und damit auch für die Konsolidierung der sozialen Sicherungssysteme ausgehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn Unternehmensgründer als Nachfrager auf dem Arbeitsmarkt aktiv werden oder Gründungen durch zuvor arbeitslose Personen erfolgen.

Der Beginn einer selbständigen Erwerbstätigkeit ist jedoch mit erheblichen Risiken für die Gründerpersonen begleitet. Diese reichen von Unsicherheiten bezüglich der tatsächlichen Tragfähigkeit des Gründungsprojekts über administrative und organisatorische Schwierigkeiten bei der Gründungsvorbereitung bis zu Finanzierungshemmnissen bei der Umsetzung der Gründungsidee. Nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit treten häufig Schwierigkeiten aufgrund einer zu geringen Eigenkapitaldecke oder nicht ausreichender Liquidität auf. Im schlimmsten Fall führen derartige Probleme zu einem Scheitern einer eigentlich viel versprechenden unternehmerischen Idee. Diese Gefahr ist am größten, wenn die Markteinführungsphase nicht durch hinreichende Managementressourcen gestützt wird.

Um vermeidbaren, häufig aus Marktversagen resultierenden Fehlentwicklungen in der Gründungsphase entgegenzuwirken und das Wachstums- und Innovationspotenzial von Gründungen bestmöglich auszunutzen, betreiben die meisten hoch entwickelten Volkswirtschaften eine aktive Mittelstands- und Gründungsförderungs politik. Zum optimalen Einsatz öffentlicher Steuerungsmaßnahmen bedarf es aussagekräftiger Informationsinstrumente, die eine detaillierte Analyse von Gründungen, Gründungsplanungen und den dabei auftretenden Schwierigkeiten ermöglichen. Mit dem seit dem Jahre 2000 im jährlichen Abstand erhobenen KfW-Gründungsmonitor und den gleichnamigen Publikationen stellt die KfW-Bankengruppe eine solche Informationsquelle zur Verfügung, die sich sowohl an politische Entscheidungsträger,

einschlägig interessierte Personen aus Verwaltung, Medien und Forschung sowie an die breite Öffentlichkeit richtet.

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine repräsentative computerunterstützte telefonische (CATI) Erhebung des Gründungsgeschehens bei jährlich 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. Existenzgründer werden mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Proband innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Um Vergleiche von Gründern mit Nicht-Gründern durchführen zu können, werden auch letzteren weitergehende Fragen gestellt. Eine Einschränkung der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors kommt dadurch zustande, dass sich die Zufallsauswahl der Stichprobe bislang an den Telefonfestnetzanschlüssen orientiert und seitens des beauftragten Umfrageinstituts ausschließlich Interviews in deutscher Sprache angeboten werden können. Damit reduziert sich die Repräsentativität auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.²

Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet sich der **KfW-Gründungsmonitor** durch seinen breiteren Gründungsbegriff – es werden sowohl gewerbliche als auch freiberufliche Gründungen sowie Gründungen im Voll- als auch im Nebenerwerb erfasst – und einen einmaligen Informationsumfang zur Person des Gründers und seinem Gründungsvorhaben aus. So lassen sich aus dem **Mikrozensus** des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter nur Informationen zu Gründern im Vollerwerb bzw. in der ersten Erwerbstätigkeit gewinnen; Informationen zum gegründeten Unternehmen sind dort nicht enthalten. Auch mit dem **Sozio-ökonomischen Panel** (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) lassen sich Existenzgründer identifizieren.

² Die Stichprobenauswahl für den KfW-Gründungsmonitor beruht auf dem wissenschaftlich anerkannten ADM-Stichprobensystem für Telefonstichproben, das auf dem „Universum“ aller Festnetztelefonnummern in Deutschland aufbaut und heute den Standard in der deutschen Marktforschung darstellt. Während die Beschränkung der Stichprobenauswahl auf Festnetznummern bis zuletzt unumstritten und unproblematisch war, zeichnen sich derzeit Probleme durch die Zunahme von Haushalten ab, die nur noch über das Mobilnetz zu erreichen sind. Der Anteil dieser Haushalte wird derzeit je nach Quelle mit 3 bis 8 % veranschlagt, liegt jedoch in bestimmten Gruppen, wie z. B. für Single-Haushalte von 20- bis 29-Jährigen schon bei fast 10 %. Zukünftig werden die Marktforschungsinstitute zur Sicherstellung der Repräsentativität ihrer Befragungen deshalb nicht umhinkommen, auch Mobilfunknummern in die Stichprobenauswahl einzubeziehen. [Für eine kritische Diskussion der Zukunftsfähigkeit von (computergestützten) Telefonumfragen vgl. Schneid/Stiegler (2006).]

Da das SOEP jedoch ebenso wie der Mikrozensus nicht spezifisch zur Untersuchung des Gründungsgeschehens erhoben wird, fehlen auch in diesem Datensatz jegliche Informationen zum gegründeten Unternehmen. Wichtige Unterschiede zwischen SOEP und Mikrozensus bestehen darin, dass das SOEP als echter Längsschnittdatensatz Aussagen über den Fortbestand einer selbständigen Erwerbstätigkeit zulässt,³ während dies mit dem Mikrozensus nur bedingt möglich ist.⁴ Andererseits verfügt der Mikrozensus als 1 %-Stichprobe der in Deutschland lebenden Haushalte/Personen über eine um ein Vielfaches höhere Beobachtungszahl als das SOEP. Der **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)** ist eine internationale Umfrage zum Gründungsgeschehen, an der auch Deutschland beteiligt ist. Der GEM weist in seiner Konzeption große Ähnlichkeit zum KfW-Gründungsmonitor auf, befragt hierzu jedoch vergleichsweise wenige Personen (ca. 7.500) und enthält bedeutend weniger Informationen zu Gründer und Gründung. Die **Gewerbeanzeigenstatistik** der statistischen Ämter, auf der auch die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht, bietet nur rudimentäre Angaben zu Gründer und Gründung und ist zudem auf gewerbliche Unternehmen begrenzt – enthält also z. B. keine Informationen zu Gründungen im Bereich der freien Berufe. Das auf Daten von CREDITREFORM beruhende **ZEW-Gründungspanel** ist auf Unternehmen mit Eintrag ins Handelsregister und Nachfrage nach Fremdkapital beschränkt und beinhaltet nur wenige Informationen zur Gründerperson. Schließlich lassen sich Informationen über Gründungen aus der **Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik** des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) gewinnen. Da die Betriebsinformationen jedoch nur ein Nebenprodukt des auf Arbeitnehmer abzielenden Meldeverfahrens zur Sozialversicherung sind, werden nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten erfasst. Zudem enthält diese Datenquelle nur wenige Informationen zum Betrieb und keine Informationen zum Gründer. Diese kurze Gegenüberstellung verdeutlicht die komparativen Vorteile des KfW-Gründungsmonitors in Hinblick auf eine umfassende sowohl an den Merkmalen des Gründers als auch an den Merkmalen

³ Mit personen- bzw. haushaltsbezogenen Datensätzen wie dem SOEP (oder dem Mikrozensus) können allenfalls Aussagen darüber getroffen werden, ob bestimmte Personen weiterhin als Selbständige tätig sind. Die Beendigung einer Selbständigkeit durch eine Person kann jedoch nicht mit der Schließung des von ihr gegründeten Unternehmens gleichgesetzt werden.

⁴ Tatsächlich handelt es sich beim Mikrozensus um ein so genanntes Rotationspanel, in dem Haushalte / Personen in bis zu vier aufeinander folgenden Befragungsjahren erfasst werden. Während die Scientific-Use-Files des Mikrozensus der Wissenschaft bislang nur als Querschnittsdatsätze angeboten wurden, ist seit Kurzem auch ein Mikrozensuspanel des von 1996 bis 1999 befragten Rotationsviertels verfügbar. Demnach kann das Mikrozensuspanel – zumindest in begrenztem Umfang – ebenso wie das SOEP für Analysen des Fortbestandes von Selbständigkeitsprojekten genutzt werden.

seiner Gründung ansetzenden Analyse des jährlichen Gründungsgeschehens in Deutschland.⁵

Gewerbeanzeigenstatistik, ZEW-Gründungspanel und IAB-Betriebsdatei sind so genannte prozessproduzierte Datensätze (oder aus prozessproduzierten Datensätzen abgeleitete Datensätze), die auf teils gesetzlich vorgeschriebenen Meldeprozessen beruhen und deren Merkmalsträger Unternehmen bzw. Gründungen sind. KfW-Gründungsmonitor, Mikrozensus, SOEP und GEM sind dagegen Befragungsdatensätze, deren Merkmalsträger Personen bzw. Gründer sind. Während der Vorteil der Befragungsdatensätze in ihrem Informationsumfang besteht, kann die Informationsqualität durch falsche Einschätzungen der Befragten beeinträchtigt sein. Dieses Problem wird im KfW-Gründungsmonitor teilweise dadurch reduziert, dass durch die Computerstützung der Befragung Plausibilitätsprüfungen der gemachten Angaben in Echtzeit möglich werden, die gezielte Rückfragen und gegebenenfalls korrigierende Eingriffe des Interviewers erlauben. Aus den dargestellten Besonderheiten der Gründungsdatensätze für Deutschland, aber auch aufgrund von Unterschieden im Erkenntnisinteresse – der GEM stellt z. B. auf die spezielle Gruppe der „Nascent Entrepreneurs“ ab –⁶ ergeben sich Unterschiede hinsichtlich grundlegender Begriffsabgrenzungen zum Gründungsgeschehen. Die wichtigsten Definitionen des KfW-Gründungsmonitors sind die folgenden:

- Selbständigkeit: selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit als Voll- oder Nebenerwerb⁷
- Gründer: Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der 12 Monate, die der Befragung vorangegangen sind, wobei unter die neue selbständige

⁵ Für Analysen der zeitlichen Entwicklung – insbesondere der Überlebensdauer - von Gründungen besitzen Querschnittdatensätze wie der KfW-Gründungsmonitor, GEM und der Mikrozensus keine gute Eignung. Hier sind Paneldatensätze, die Unternehmen über einen längeren Zeitraum hinweg betrachten, heranzuziehen. Leider besitzen auch die existierenden Paneldatensätze (ZEW-Gründungspanel und IAB-Betriebsdatei) aufgrund ihrer spezifischen Schwächen, die hier nicht vollständig diskutiert werden können, ebenfalls keine gute Eignung für Lebensdaueranalysen - zumindest was die Mikro- bzw. Unternehmensebene betrifft [vgl. hierzu auch die ausführliche Besprechung der deutschen Gründungsdatensätze in Forschungsverbund IAB, DIW Berlin, sinus, GfA, infas (2005)].

⁶ Vgl. hierzu Sternberg/Brixy/Schlapfner (2006).

⁷ Die Einordnung in die nicht weiter spezifizierten Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird dem Gründer überlassen. Denkbar wären auch Abgrenzungen gemäß der für die neue Selbständigkeit eingesetzten Arbeitszeit (relativ zu einer anderen Erwerbstätigkeit) und/oder des Beitrages der Gründung zum Gesamteinkommen, da diese Informationen ebenfalls im KfW-Gründungsmonitor erhoben werden. Hierdurch würde das häufig nicht triviale Abgrenzungsproblem zwischen Voll- und Nebenerwerb jedoch nur vom Befragten auf den mit der Datenauswertung befassten Forscher verlagert, weshalb sich die Autoren entschlossen haben, an der Einordnung gemäß der Selbstauskunft des Gründers festzuhalten.

Tätigkeit neben tatsächlichen Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert sind

- Gründungsplaner: geplante Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der auf die Befragung folgenden sechs Monate
- Gründerquote: Anteil der Gründer ab 14 Jahren an der Bevölkerung ab 14 Jahren bzw. Anteil der Gründer einer bestimmten Untergruppe (z. B. ostdeutsche Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren) an der Bevölkerung, die dieser Untergruppe zuzurechnen ist (ostdeutsche Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren)
- Planerquote: Anteil der Gründungsplaner ab 14 Jahren an der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren bzw. Anteil der Gründungsplaner einer bestimmten Untergruppe an der Bevölkerung, die dieser Untergruppe zuzurechnen ist

Aufgrund der weitgehenden Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors für die in Deutschland lebende Bevölkerung können die Gründerquote und die Planerquote für Hochrechnungen genutzt werden. Errechnet man auf der Grundlage des KfW-Gründungsmonitors für das Jahr 2005 z. B. eine Vollerwerbsgründerquote (der Personen ab 14 Jahren) von 0,86 %, dann ergibt die Hochrechnung auf die Gesamtbevölkerung ca. 620.000 Gründer. Dieses Ergebnis erhält man durch Multiplikation der Vollerwerbsgründerquote, die wegen der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors nicht nur in der Stichprobe, sondern auch in der Grundgesamtheit (also in der Gesamtbevölkerung) gilt, mit der Bevölkerungszahl im relevanten Alter (in Deutschland lebten im Jahr 2005 im Durchschnitt ca. 71,6 Mio. Personen im Alter von mindestens 14 Jahren).⁸

Abgesehen von der generellen Unsicherheit, die Rückschlüsse von Stichproben auf Grundgesamtheiten bergen (siehe Seite 16), bestehen im Falle des KfW-Gründungsmonitors einige weitere potenzielle Fehlerquellen, die zwar quantitativ kaum ins Gewicht fallen sollten, aber einer Erwähnung bedürfen. Durch die Nichterfassung von Personen aus Haushalten, die ausschließlich Mobilfunk nutzen, könnte der Befragung eine Gruppe entgehen, die sich hinsichtlich ihrer Gründungsneigung signifikant

⁸ 71,634 Mio. x 0,86 / 100 = 616.000 Gründer im Vollerwerb.

von den Personen aus Haushalten mit Festnetzanschluss unterscheidet. Das gleiche gilt für potentielle Probanden aus Haushalten mit Festnetzanschluss, deren Deutschkenntnisse nicht für eine verwertbare Beantwortung des Frageprogramms ausreichen. Ferner besteht eine implizite Annahme der im Bericht ausgewiesenen Ergebnisse darin, dass sich die Teilnahmewahrscheinlichkeit am Interview nicht signifikant zwischen Gründern und Nicht-Gründern unterscheidet. Schließlich ist es mit dem gewählten Befragungsdesign („Gründung innerhalb der letzten 12 Monate“) nicht möglich, das Gründungsgeschehen kalenderjahrgenau zu erfassen. Da die Feldphase des KfW-Gründungsmonitors aufgrund des großen Befragungsumfangs ca. 3 Monate in Anspruch nimmt – sie dauerte im Falle der Erhebung des Jahres 2005 vom 22.08.-23.11.2005 –, beziehen sich die Angaben zur Gründung nicht nur auf das Jahr, in dem die Befragung stattfand, sondern teilweise auch auf das Vorjahr. Bei angenommener Gleichverteilung der Interviews über den Befragungszeitraum ergibt sich für die Erhebung des Jahres 2005 eine Wahrscheinlichkeit von 23 %, dass eine vom Probanden angegebene Gründung 2004 stattgefunden hat. Dass im weiteren Text die Befragungsergebnisse des Jahres 2005 mit dem Gründungsgeschehen 2005 gleichgesetzt werden (und in Fällen, in denen Zeitreihen oder Zeitvergleiche präsentiert werden, für die früheren Jahre analog verfahren wird), stellt eine Ungenauigkeit dar, die jedoch zur Erreichung einer besseren Lesbarkeit des Textes in Kauf genommen wird.

Ebenfalls zum Zwecke der besseren Lesbarkeit des Textes wird davon Abstand genommen, Substantive in einer Schreibweise darzustellen, die gleichzeitig auch eine explizite weibliche Form beinhalten (z. B. Gründer/innen oder GründerInnen), wenn der Wortstamm prinzipiell auf Personen beiderlei Geschlechts anwendbar ist.

Eine Änderung des vorliegenden gegenüber früheren Berichten besteht darin, dass das Gros der Auswertungen auf Personen/Gründern im Alter von 18 bis 64 Jahren beruht. Damit soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass sich nur ein kleiner Teil der gesamten Gründer (10,3 %) und ein noch deutlich geringerer Teil der Vollerwerbsgründer (3,8 %) aus Jugendlichen oder Personen im (gegenwärtigen) Rentenalter rekrutiert. Deshalb werden künftige Befragungswellen des KfW-Gründungsmonitors (beginnend mit dem Befragungsjahr 2006) eine Einschränkung

auf die Gruppe der 18-64-Jährigen vornehmen.⁹ Aufgrund dieses anstehenden Wechsels in der Zusammensetzung der Stichprobe besitzt der vorliegende Bericht einen Übergangscharakter, indem er in den Zeitreihenbetrachtungen zu Gründerquote und Planerquote (Abschnitt 3.1) beide Alterskonzepte nebeneinander stellt.

Ein weiteres Novum besteht darin, dass in den nachfolgenden Darstellungen explizit der Tatsache Rechnung getragen wird, dass Aussagen über Grundgesamtheiten, die auf Stichproben beruhen, mit einer statistischen Unsicherheit behaftet sind. Diese Unsicherheit fällt umso größer aus, je kleiner die Stichprobe und je größer die Streuung der Ausprägungen des untersuchten Merkmals ist. Die nachfolgend präsentierten deskriptiven Ergebnisse werden deshalb mit statistischen Schwankungsbreiten (so genannten Konfidenzintervallen) ausgewiesen. Je größer ein Konfidenzintervall relativ zu dem zugehörigen Balken/Anteilswert ist, desto wahrscheinlicher liegt der wahre Wert relativ weit von dem auf Basis der Stichprobe errechneten Wert entfernt. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Vergleich verschiedener Balken/Anteilswerte. Nur wenn sich die Konfidenzintervalle von zu vergleichenden Werten nicht überschneiden, ist davon auszugehen, dass diese Werte tatsächlich (d. h. in der Grundgesamtheit) voneinander verschieden sind. Neben deskriptiven Analysen der gemeinsamen Verteilung zweier Variablen (z. B. Gründung und Geschlecht oder wissensintensive Gründung und Bildungsabschluss), auf denen das Schwergewicht der Ausführungen liegt, präsentiert der KfW-Gründungsmonitor auch in diesem Jahr wieder einige vertiefende, multivariate Analysen.

Der vorliegende Bericht enthält die umfassenden Auswertungen der Daten des KfW-Gründungsmonitors aus dem Jahre 2005 und ist wie folgt gegliedert. Im anschließenden Kapitel 3 erfolgt die jährliche Fortschreibung der Zeitreihen zum Gründungsgeschehen, gefolgt von einer ausführlichen Beschreibung der Charakteristika der Gründerperson, der Merkmale ihrer Gründung sowie ihres Finanzierungsbedarfs. Kapitel 4 enthält das Schwerpunktthema des diesjährigen Berichts, das sich mit innovativen und wissensintensiven Gründungen befasst. Kapitel 5 schließt den Bericht mit einem Fazit ab.

⁹ Dies hat den Vorteil, dass bei gleichem Befragungsvolumen (derzeit 40.000 Personen) *ceteris paribus* eine höhere Anzahl von Gründern kontaktiert wird und damit differenzierte Aussagen zu spezifischen Themen, wie z. B. der Gründungsfinanzierung möglich werden sollten.

3 Ergebnisse.

In diesem Kapitel wird zunächst die zeitliche Entwicklung der Gründerquote und der Planerquote bzw. des Gründerpotenzials einschließlich einer regionalen Differenzierung nach West- und Ostdeutschland dargestellt (Abschnitt 3.1). Daran schließt sich eine Beschreibung der Charakteristika der Gründerperson nach den Merkmalen Geschlecht, Alter, Bildungsabschluss, Erwerbsstatus vor Gründung und Gründungsmotiv an (Abschnitt 3.2). Abschnitt 3.3 wendet sich den Merkmalen des gegründeten Unternehmens zu, in dem der Typ der Gründung (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme), das Vorhandensein von Mitgründern bzw. Gründungspartnern und Mitarbeitern sowie die Branchenstruktur der Gründungen untersucht werden. Abschnitt 3.4 beschließt das Kapitel mit Betrachtungen des Finanzierungsbedarfs der Gründer.

3.1 Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial.

Abbildung 1 (sowie Tabelle 2 im Anhang) sind die jährlichen Gründer- und Planerquoten des Zeitraums 2000-2005 zu entnehmen. Setzt man die für das Jahr 2005 geschätzte Gründerquote für die Personen ab 14 Jahren von 1,9 % in Beziehung zur Gesamtbevölkerung dieser Altersgruppe, dann ergibt sich eine Gesamtzahl von 1,39 Mio. Gründern, die sich in 620.000 Vollerwerbs- und 770.000 Nebenerwerbsgründer aufteilt. Diese Zahlen unterschieden sich zwar nicht maßgeblich von den Werten des Vorjahres – für das sich bei einer Gründerquote von 2,0 % 1,43 Mio. Gründer ergaben, die sich in 673.000 Voll- und 757.000 Nebenerwerbsgründer aufteilen -, weisen aber signifikante Unterschiede zum Jahr 2003 auf, in dem die Gründerquote 2,3 % betrug und in Deutschland 1,64 Mio. Gründer (davon 681.000 im Voll- und 974.000 im Nebenerwerb) zu verzeichnen waren (für Zeitreihen der hochgerechneten Gründerzahlen siehe Tabelle 3 im Anhang). Betrachtet man das Gründungsgeschehen der 18- bis 64-jährigen, so beschreiben die zugehörigen Gründerquoten erwartungsgemäß den gleichen zeitlichen Verlauf, bewegen sich aber insgesamt auf höherem Niveau, weil es sich bei dieser eingeschränkten Altersgruppe um Personen mit höherer Arbeitsmarkt- und damit auch Gründungsaktivität handelt.

Eine Interpretation der zeitlichen Fluktuation des Gründungsgeschehens gestaltet sich schwierig, weil viele potentielle Einflussfaktoren (Konjunktur, Arbeitsmarktsituation, politische Rahmenbedingungen, sozioökonomische Merkmale der Bevölkerung, kulturelle Faktoren) auf das Gründungsgeschehen einwirken. In der ökonomischen

Theorie werden sowohl Arbeitslosigkeit (Push-Faktor) als auch wirtschaftliche Dynamik (Pull-Faktor) als begünstigende Faktoren für Unternehmensgründungen angesehen.¹⁰ Insofern wären für die Jahre 2005 und 2004, in denen das Wirtschaftswachstum kalenderbereinigt bei 1,1 bzw. 0,8 % und die Erwerbslosenquote (nach dem Standard der International Labour Organisation, ILO) bei 9,1 bzw. 9,2 % lagen, eigentlich höhere Gründerquoten zu erwarten gewesen als für die Jahre 2003 und 2002, in denen das Wirtschaftswachstum (-0,2 %, 0,0 %) und die Erwerbslosenquote (8,7 %, 7,6) jeweils niedriger waren. Eine Erklärung für die Nichtnachweisbarkeit der Push- bzw. Pull-Wirkung von Arbeitslosigkeit und Wirtschaftswachstum könnte zum einen darin bestehen, dass die Veränderungen dieser Größen zu gering waren, um spürbare Veränderungen des Gründungsgeschehens zu induzieren. Zum anderen könnten sie darauf zurückzuführen sein, dass andere, bedeutendere gründungsrelevante Faktoren konstant geblieben sind.

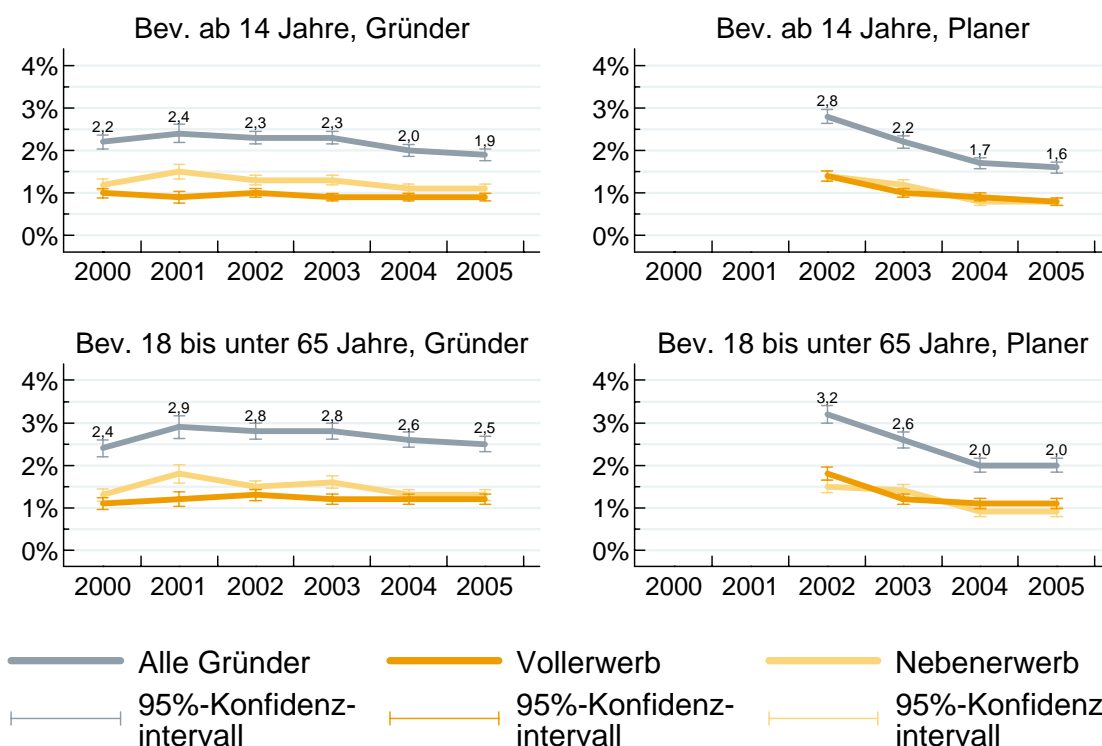
Daneben ist aber auch denkbar, dass von höherem Wirtschaftswachstum ein kontraktiver Effekt auf das Gründungsgeschehen ausgeht. So bietet eine anziehende Konjunktur nicht nur bessere Rahmenbedingungen für selbständige, sondern auch für abhängige Erwerbstätigkeit. Potentielle Gründer könnten sich deshalb gerade bei guter Konjunktur verstärkt für die Ergreifung bzw. Beibehaltung eines Angestelltenverhältnisses entscheiden. Diese Hypothese ließe sich dadurch stützen, dass im Jahr 2000 (Wachstumsrate: 3,5 %) bei gleicher Erwerbslosenquote eine niedrigere Gründerquote zu beobachten war als im Jahr 2001 (Wachstumsrate: 1,4 %).

Ein Vergleich der Anzahl von Gründern in Voll- und Nebenerwerb zeigt, dass die Veränderungen im Gesamtgründungsgeschehen größtenteils von den Fluktuationen in den Zahlen der Nebenerwerbsgründer getrieben werden. Während die größte Differenz in der hochgerechneten absoluten Anzahl von Nebenerwerbsgründern im Beobachtungszeitraum (siehe die Angaben für die Jahre 2004 und 2001 in Tabelle 3 im Anhang) 330.000 Personen beträgt, beläuft sich die maximale Differenz von Vollerwerbsgründern (siehe die Angaben für 2002 und 2005 in Tabelle 3) auf „nur“ ca. 76.000 Personen. Entsprechend können auch keine signifikanten Unterschiede der Vollerwerbsgründerquoten zwischen zwei beliebigen Jahren des Beobachtungszeitraums nachgewiesen werden. Für die Nebenerwerbsgründerquoten ergeben sich

¹⁰ Vgl. Meager 1992.

dagegen signifikante Unterschiede, z. B. zwischen den Jahren 2002 und 2004 oder den Jahren 2002 und 2005. Trotzdem ist erwähnenswert, dass die Anzahl der Vollerwerbsgründer im Jahre 2005 den seit Durchführung des KfW-Gründungsmonitors niedrigsten Wert erreicht hat.

Abbildung 1: Gründerquoten und Gründungsplanerquoten im Zeitverlauf¹¹



Anmerkungen: Die Gründer- und Planerquoten der Bevölkerung ab 14 Jahren basieren auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=30.645 (2000), N=19.968 (2001), N=40.190 (2002), N=40.155 (2003), N=40.100 (2004), N=40.133 (2005). Die Berechnungen für die Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=23.113 (2000), N=14.898 (2001), N=29.757 (2002), N=29.446 (2003), N=29.173 (2004), N=28.655 (2005).

Geht man - die Unterschiede in den Brutto-Beschäftigungseffekten in Betracht ziehend (siehe Abschnitt 3.3) - von Vollerwerbsgründungen als den eigentlichen Treibern für Wachstum, Innovation und Beschäftigung aus, dann muss konstatiert werden, dass sich das zentrale Gründungsgeschehen in Deutschland zumindest aus einer kurz- bis mittelfristigen Perspektive von Konjunktur- und Arbeitsmarkteinflüssen

¹¹ Im Jahre 2001 wurde das Gründerpotenzial nicht erhoben, weshalb Gründungsplaner erst ab dem Jahr 2002 ausgewiesen werden.

weitgehend unbeeinflusst zeigt. Internationale Vergleiche suggerieren sogar über längere Zeiträume hinweg stabile nationale Gründungsniveaus,¹² was u. a. mit der generell in einer Volkswirtschaft vorherrschenden Einstellung zu unternehmerischem Handeln bzw. einer zeitlichen Konstanz des kulturellen Gründungsklimas erklärt werden könne.¹³

Für den Zeitraum von 2002-2005 können Abbildung 1 und Tabelle 4 im Anhang auch die Gründungsplanerquoten bzw. das Gründerpotenzial entnommen werden. Die Häufigkeit von Gründungsplanern kann Aufschluss darüber geben, wie sich die tatsächlichen Gründerzahlen in näherer Zukunft entwickeln werden. Setzt man die bisher mit den KfW-Gründungsmonitoren beobachteten Planerquoten zu den tatsächlichen Gründerquoten in Beziehung, so zeigt sich dahingehend ein (schwacher) Zusammenhang, als Planerquoten, die unter der Gründerquote des selben Jahres liegen, mit einem Rückgang der Gründerquote im darauf folgenden Jahr einhergehen. Setzt sich diese Tendenz fort, sind für das Jahr 2006 Gründerquoten zu erwarten, die unter den Quoten des Jahres 2005 liegen.

Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen West- und Ostdeutschland können Abbildung 2 (sowie Tabelle 2 und Tabelle 3 im Anhang) entnommen werden. Während sich das Gründungsgeschehen in Westdeutschland aufgrund der Tatsache, dass die alten Bundesländer mehr als drei Viertel der in Deutschland lebenden Bevölkerung beheimaten, nicht wesentlich von der gesamtdeutschen Situation unterscheidet, sind für Ostdeutschland Besonderheiten festzustellen. Besonders ins Auge fällt die stärkere Bedeutung von Gründungen im Vollerwerb. Während die Vollerwerbsgründerquote in Westdeutschland bei 0,8 % liegt, beträgt sie in Ostdeutschland 1,0 %. Betrachtet man nur die Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren, fällt dieser Unterschied (1,1 % versus 1,4 %) noch etwas größer aus. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Gründer in Ostdeutschland mit ihrer Selbständigkeit häufiger das Ziel der Existenzsicherung verfolgen. Diese Hypothese wird durch weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors gestützt, die zeigen, dass 59 % der ostdeutschen Vollerwerbsgründer vor ihrer Selbständigkeit arbeitslos waren, während dieser Anteil in den alten Bundesländern nur 27 % beträgt. Die Tatsache, dass die Voller-

¹² Vgl. Sternberg/Brixy/Schlapfner (2006).

¹³ Vgl. z. B. Köllinger/Schade (2005) oder Köllinger/Minniti/Schade (2005).

werbsgründerquote in Ostdeutschland mit Ausnahme eines Jahres im gesamten Beobachtungszeitraum höher lag als im Westen, kann auch als Evidenz für die oben angeführte (aber auf Bundesebene nicht nachweisbare) Hypothese, wonach Arbeitslosigkeit im Sinne eines Push-Faktors positiv auf das Gründungsgeschehen wirkt, gedeutet werden. Abstrahiert man von anderen das Gründungsgeschehen beeinflussenden Faktoren, deuten diese Befunde darauf hin, dass die Push-Wirkung von Arbeitslosigkeit erst dann zum Tragen kommt, wenn sie ein bestimmtes Mindestniveau überschritten hat bzw. hinreichend große Unterschiede im Niveau der Arbeitslosigkeit bestehen, wie es zwischen Ost- und Westdeutschland der Fall ist. Hierzu passt auch die Evidenz aus internationalen Vergleichen, wonach in ärmeren bzw. stärker mit Arbeitslosigkeit belasteten Ländern tendenziell höhere Gründungs- und Selbständigenquoten zu beobachten sind.¹⁴

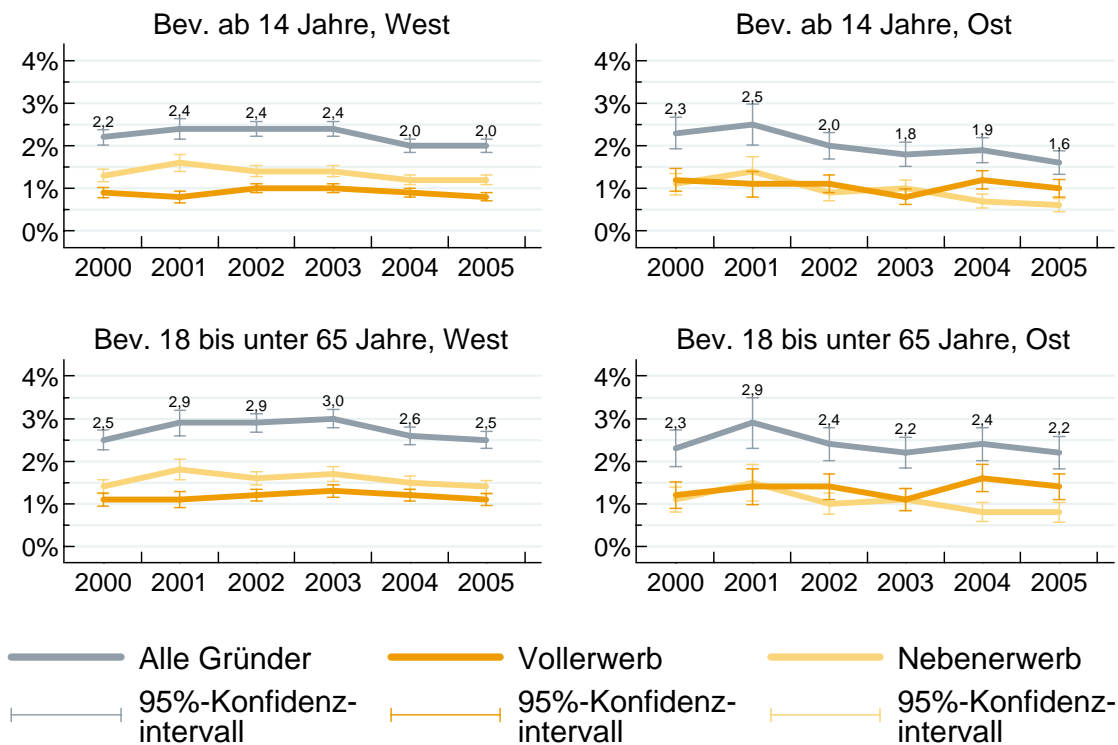
Das Gründungsgeschehen im Vollerwerb in Ostdeutschland muss wegen der dort nach wie vor vorherrschenden prekären Arbeitsmarktlage aber auch vor dem Hintergrund der (Pull-Wirkung der) staatlichen Förderung von Existenzgründungen im Vollerwerb durch Arbeitslose betrachtet werden. So ist für die Vollerwerbsgründerquote im Jahre 2004 ein starker Anstieg (von 0,8 auf 1,2 %), gefolgt von einem etwas weniger starken Rückgang (von 1,2 auf 1,0 %) im Jahre 2005, zu beobachten. Diese Entwicklung steht offensichtlich mit dem zum Ende des Jahres 2004 geänderten Zugang zu den Gründungsförderungsprogrammen der Bundesagentur für Arbeit in Verbindung. Durch das Zusammenlegen von Arbeitslosen- und Sozialhilfe sind seit dem Jahr 2005 nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld zur Inanspruchnahme der Gründungsförderungsinstrumente „Überbrückungsgeld“ und „Existenzgründungszuschuss“ berechtigt.¹⁵ Diese (anstehende) Änderung der Förderpraxis dürfte sich im Jahr 2004 in einem verstärkten Zugang in die Programme durch danach nicht mehr anspruchsberechtigte Arbeitslose niedergeschlagen haben. Dieser Effekt strahlt wahrscheinlich auch noch auf die Gründerquote des Jahres 2005 aus, da der Gründungsmonitor aufgrund seines Erhebungsdesigns keine exakte Abgrenzung des Gründungsgeschehens eines Kalenderjahres leisten kann (vgl. die Ausführungen in Abschnitt 2). Trotz dieses Erfassungsproblems ergeben die Auswertungen für das Jahr 2005 einen deutlichen Rückgang der Vollerwerbsgründerquote, der mit einem

¹⁴ Vgl. Sternberg/Brixy/Schlapfner (2006).

¹⁵ Diese Instrumente wurden zum 1.10.2006 vom Gründungszuschuss abgelöst.

absoluten Rückgang um 25.000 Vollerwerbsgründer korrespondiert (siehe Tabelle 3) und weisen damit (ebenfalls) auf den Einfluss der geänderten Förderbedingungen hin.

Abbildung 2: Gründerquoten nach Region im Zeitverlauf, 2000-2005



Anmerkungen: Die Gründer- und Planerquoten der Bevölkerung ab 14 Jahren basieren auf den folgenden Stichprobenumfängen (1. Angabe jeweils für Westdeutschland, 2. Angabe jeweils für Ostdeutschland): N=24.367, 6.278 (2000), N=18.881, 4.087 (2001), N=31.968, 8.222 (2002), N=31.939, 8.216 (2003), N=31.917, 8.183 (2004), N=31.982, 8.151 (2005). Die Berechnungen für die Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=18.403, 4.710 (2000), N=11.850, 3.048 (2001), N=23.614, 6.143 (2002), N=23.392, 6.054 (2003), N=23.252, 5.921 (2004), N=22.828, 5.827 (2005).

Da in den neuen Bundesländern auch die Nebenerwerbsgründerquote zurückgegangen ist, ist die ostdeutsche Gesamtgründerquote im Jahr 2005 mit 1,6 % auf ihren bislang tiefsten Stand im Beobachtungszeitraum gefallen. Obwohl sich diese Gründerquote nicht statistisch signifikant von den drei Vorjahren unterscheidet, deutet die noch geringere Gründungsplanerquote von 1,4 % (siehe Tabelle 4 im Anhang) auf eine Konsolidierung auf diesem niedrigen Niveau hin.

3.2 Charakteristika von Gründern nach ausgewählten Merkmalen.

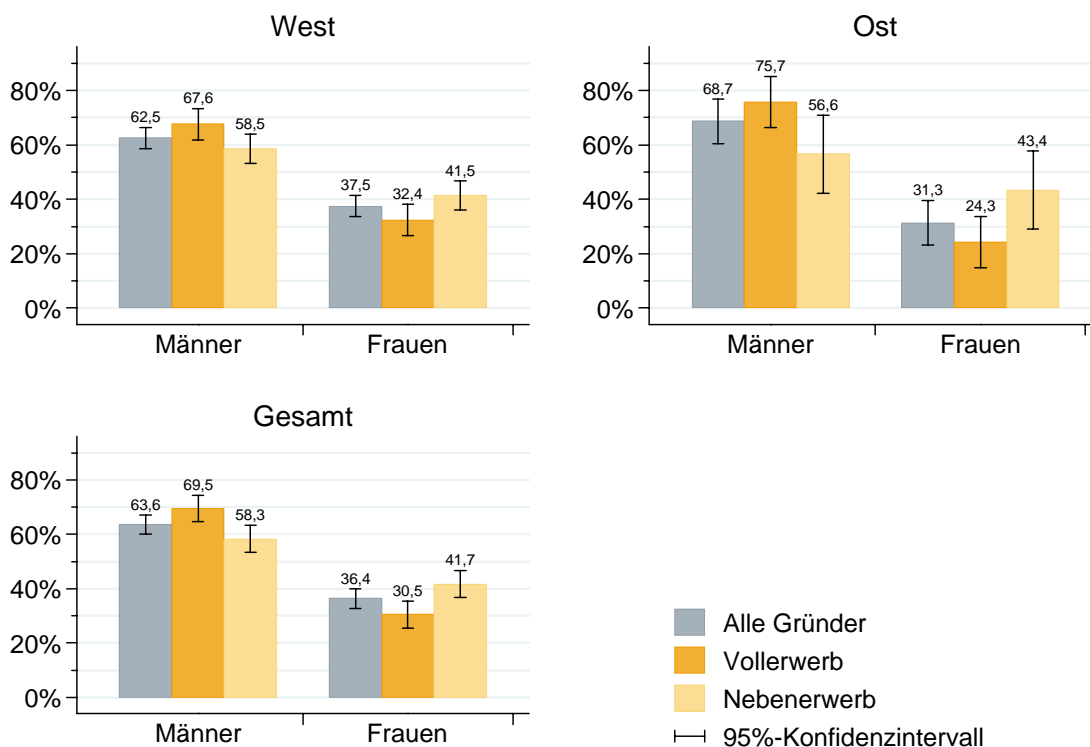
In diesem Abschnitt werden die Gründerpersonen des Jahres 2005 differenziert nach wichtigen persönlichen Merkmalen wie Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss, Erwerbsstatus vor Gründung und Gründungsmotiven betrachtet. Am Ende des Abschnitts fließen diese zunächst separat betrachteten Merkmale gemeinsam in eine multivariate Analyse zur Erklärung der persönlichen Gründungsneigung ein.

Geschlecht.

Die Durchsetzung der Gleichstellung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt ist ein bislang noch nicht vollständig erreichtes Ziel. Durch die hierzulande immer noch schwierige Vereinbarkeit von Familie und Beruf aufgrund eines Unterangebots von Kindergruppen, Betreuungsplätzen für Kinder im Vorschul- und Grundschulbereich, einer nicht ausreichenden Verfügbarkeit von Ganztagschulen, aber möglicherweise auch der immer noch nicht weit genug fortgeschrittenen Bereitschaft von Männern, sich umfassend an der Kinderbetreuung zu beteiligen, sind Frauen mit einer Präferenz für eigene Kinder in ihren beruflichen Entfaltungsmöglichkeiten gehindert. Die empirische Relevanz dieses Phänomens kann anhand einer geschlechterspezifischen Betrachtung der Erwerbstätigenzahlen in der Bundesrepublik Deutschland belegt werden. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag der Frauenanteil an allen Erwerbstätigen im Bundesgebiet im Jahre 2005 bei 45 %. (Dieser Anteil liegt leicht unter dem Anteil der Frauen an der erwerbsfähigen Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren, der 49,4 % beträgt). Beschränkt man die Betrachtung jedoch auf die vollzeiterwerbstätigen Personen, liegt der Frauenanteil nur noch bei 33,3 %. Diese Zahlen lassen vermuten, dass die Frauenanteile umso geringer ausfallen, je zeitintensiver eine Erwerbstätigkeit ist. Dass Unternehmensgründungen, insbesondere wenn sie im Vollerwerb erfolgen, sehr zeitaufwändige Unterfangen darstellen, mag ein Grund dafür sein, weshalb nur 36,5 % aller Gründer und nur 30,5 % aller Vollerwerbsgründer Frauen sind (siehe Abbildung 3). Möglicherweise werden Frauen jedoch nicht nur häufiger aus Zeitmangel von Gründungen abgehalten, sondern müssen womöglich eine begonnene Selbständigkeit aus diesem Grunde auch häufiger wieder beenden als Männer. Die zweite Vermutung liegt nahe, da der Anteil von

Frauen an allen Selbständigen (Vollerwerbsselbständigen) mit 30,1 % (25,3 %) noch niedriger liegt als der Frauenanteil an allen Gründern (Vollerwerbsgründern).¹⁶

Abbildung 3: Gründer nach Geschlecht und Region, 2005



Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der Gründer des jeweiligen Geschlechts an allen (n=704) Gründern, an allen (n=333) Vollerwerks- bzw. allen (n=371) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder. Die Stichprobenumfänge der regionalen Unterstichproben sind n=579 (alle Gründer), n=254 (Vollerwerbsgründer) und n=325 (Nebenerwerbsgründer) für West- sowie n=125 (alle Gründer), n=79 (Vollerwerbsgründer) und n=46 (Nebenerwerbsgründer) für Ostdeutschland. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 62,5 % der Unternehmensgründer in Westdeutschland im Jahre 2005 waren Männer.

Tieferegehende Einsichten in das geschlechtsspezifische Gründungsgeschehen ergeben sich aus einem Vergleich der alten mit den neuen Bundesländern. Männer sind in den neuen Ländern mit 68,7 % an allen Gründern noch deutlicher überrepräsentiert als in den alten Ländern (62,5 %). Für diesen Unterschied ist das Übergewicht von männlichen Vollerwerbsgründern in Ostdeutschland verantwortlich. Bei annähernd gleichem Anteil von Männern an allen Nebenerwerbsgründern (58,5 % in West- und 56,6 % in Ostdeutschland) liegt der Anteil der Männer an allen Voller-

¹⁶ Die Zahlenangaben dieses Absatzes stammen - soweit sie nicht auf dem KfW-Gründungsmonitor beruhen - aus dem Statistischen Jahrbuch 2006 des Statistischen Bundesamtes.

werbsgründern im Osten mit 75,7 % deutlich höher als im Westen (67,6 %). Dass Vollerwerbsgründungen im Osten aufgrund der dort vorherrschenden hohen Arbeitslosigkeit häufiger das Ziel der Existenzsicherung verfolgen und zugleich häufiger als im Westen von Männern durchgeführt werden, ist auch als Hinweis auf den Fortbestand der klassischen Rollenverteilung zwischen den Geschlechtern zu werten. Betrachtungen des geschlechtsspezifischen Gründungsgeschehens im Zeitverlauf (siehe Tabelle 6 im Anhang) deuten in die gleiche Richtung und lassen möglicherweise sogar auf eine milde Renaissance der klassischen Rollenverteilung schließen, da sich die Frauenanteile am Gründungsgeschehen im Zeitraum von 2000-2005 insbesondere im Vollerwerb tendenziell verringert haben.

Für die starke Unterrepräsentation weiblicher Gründer im Allgemeinen und weiblicher Vollerwerbsgründer im Besonderen ist neben der „zeitbedingten“ und der „rollenbedingten“ Komponente aber sicherlich noch ein dritter Faktor ausschlaggebend. Ein bekannter und auch im Gründungskontext vorliegender Befund besteht darin, dass Frauen im Durchschnitt eine signifikant höhere Risikoaversion besitzen als Männer.¹⁷ Da der Erfolg einer Existenzgründung, insbesondere wenn sie als Neugründung (und nicht als Beteiligung oder Übernahme) eines Unternehmens erfolgt, mit einem hohen Misserfolgsrisiko verbunden ist, müsste auch bei sonst gleichen Voraussetzungen für die Geschlechter von einer geringeren Gründungspartizipation von Frauen ausgegangen werden. Die Relevanz der höheren Risikoaversion von Frauen wird dadurch gestützt, dass ihre Partizipation an den vergleichsweise „sicheren“ Nebenerwerbsgründungen höher ist als an den „riskanten“ Vollerwerbsgründungen (siehe Abbildung 3). Schließlich dürfte die Gründungsaktivität von Frauen auch dadurch vermindert sein, dass sie in den handwerklichen Berufen, die häufig in Selbständigkeit einmünden (Schlosser, Schreiner, Elektriker etc.), unterrepräsentiert sind.

¹⁷ Wagner (2006) zeigt in einer Analyse auf der Basis von Daten des Regional Entrepreneurship Monitors (REM), dass Frauen (56 %) signifikant häufiger als Männer (44 %) davon absehen, selbständig berufstätig zu werden, weil sie Angst vor dem Scheitern haben. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Lehnert (2004), die mit den Daten des KfW-Gründungsmonitors nachweist, dass Frauen das Gründungsklima schlechter einschätzen als Männer.

Alter.

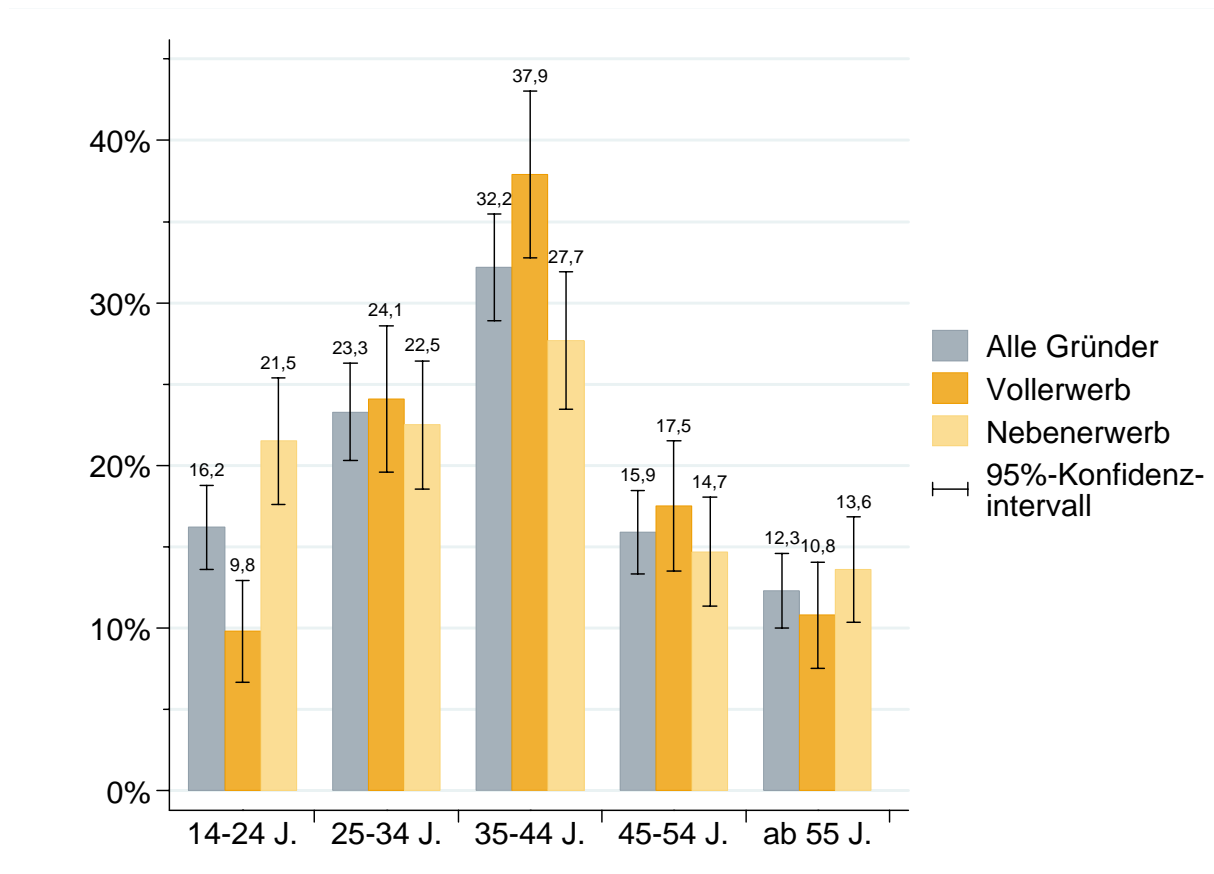
Zwischen der Gründungsneigung und dem Alter von Personen ist kein linearer Zusammenhang zu erwarten. Sehr junge Menschen besitzen in der Regel noch nicht die notwendige (Arbeitsmarkt-)Erfahrung, um den komplexen Prozess einer Unternehmensgründung erfolgreich meistern zu können. Älteren Erwerbstätigen, die sich häufig in langjährigen und abgesicherten abhängigen Beschäftigungsverhältnissen befinden, dürfte es dagegen weniger an Erfahrung als an der notwendigen Risikobereitschaft und möglicherweise an der Belastbarkeit mangeln. Ferner besteht bei älteren Erwerbstätigen die Gefahr, dass sich ihr Humankapital z. B. aufgrund fehlender Anreize zu Weiterbildungsaktivitäten zurückbildet. Die höchste Gründungsaktivität ist deshalb von Erwerbstätigen mittleren Alters zu erwarten, da diese am ehesten die gründungsrelevanten Attribute wie „Arbeitsmarkterfahrung“, „Geschäftsidee“, „Risikobereitschaft“ und „Belastbarkeit“ auf sich vereinigen können.

Die intuitiven Vorüberlegungen werden durch die in Abbildung 4 dargestellten Auswertungen des Gründungsgeschehens nach Altersgruppen bestätigt. Personen im Alter von 35 bis 44 Jahren sind mit einem Anteil von 32,2 % an allen Gründerpersonen die mit Abstand aktivste Gründergruppe in Deutschland. Diese Gruppe stellt nicht nur absolut die meisten Gründer, sondern ist auch relativ zu ihrem Bevölkerungsanteil von 20,4 % (bezogen auf die Bevölkerung im Alter von 14 bis 81 Jahren)¹⁸ am stärksten in das Gründungsgeschehen involviert. Noch mehr Arbeitserfahrung als die 35-44-Jährigen besitzen die Angehörigen der beiden nachfolgenden Altersgruppen. Jedoch sind sowohl für die 45-54-Jährigen (15,9 %) als auch für die ab 55-Jährigen (12,3 %) deutlich niedrigere Anteile an allen Gründern zu beobachten. Diese Anteile liegen im Falle der erst genannten Gruppe bereits etwas und im Falle der zweit genannten Gruppe deutlich unter dem jeweiligen Bevölkerungsanteil (17 % bzw. 32,5 %). Insofern scheint hier der vermeintlich positive Gründungseffekt größerer Berufserfahrung deutlich von den gegenläufigen Effekten höherer Risikoaversion und geringerer Belastbarkeit dominiert zu werden. Die umgekehrte Begründung (niedrige Risikoaversion und hohe Belastbarkeit bei geringer Berufserfahrung) kann

¹⁸ Die Bevölkerungsanteile der jeweiligen Altersgruppen werden auf die Bevölkerung im Alter von 14 bis 81 Jahren bezogen, weil sich das Alter der Gründer in der Befragung zum KfW-Gründungsmonitor über dieses Altersspektrum erstreckt. Die Bevölkerungszahlen nach Alter wurden dem Statistischen Jahrbuch 2006 des Statistischen Bundesamtes entnommen.

entsprechend für die Gründeranteile der 25-34-Jährigen (23,3 %) und der 14-24-Jährigen (16,2 %) herangezogen werden. Diese beiden Altersgruppen sind jedoch im Gegensatz zu den 45-54-Jährigen und ab 55-Jährigen im Vergleich zu ihren Bevölkerungsanteilen leicht (14-24-Jährigen: 15,4 %) bzw. stark (24-34-Jährigen: 14,6 %) überrepräsentiert.

Abbildung 4: Gründer nach Alter, 2005



Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Altersgruppe an allen (n=777) Gründern, an allen (n=346) Vollerwerbs- bzw. allen (n=431) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder. Lesehilfe: 37,9 % der Unternehmensgründer im Vollerwerb waren Personen im Alter von 35 bis unter 44 Jahren.

Die hohe Gründungsenergie der 35-44-Jährigen schlägt sich auch darin nieder, dass sie als einzige Altersgruppe einen signifikant höheren Anteil an allen Voll- als an allen Nebenerwerbsgründern stellen. Weitergehende Auswertungen zeigen darüber hinaus, dass diese Altersgruppe als einzige auch eine absolut höhere Anzahl an Voll- als an Nebenerwerbsgründern hervorbringt. Nebenerwerbsgründungen stellen dagegen insbesondere für junge (14-24-Jährige), aber auch für ältere (ab 55-Jährige) Gründer die bevorzugte Gründungsform dar, wobei „Nebenerwerb“ gerade bei sehr

jungen Gründern und Gründern im Rentenalter aufgrund des Fehlens einer Haupterwerbstätigkeit im Sinne eines Zuerwerbs (zum Taschengeld oder zur Rente / Pension) zu verstehen ist. 25-34-Jährige und 45-54-Jährige sind dagegen relativ häufiger Voll- als Nebenerwerbsgründer.

Humankapital.

Ein entscheidender Faktor für den Arbeitsmarkterfolg von Individuen besteht in ihrem Humankapital. Typische Humankapitalindikatoren sind (kognitive, soziale und emotionale) Intelligenz, Bildung und berufliche Erfahrung. Im KfW-Gründungsmonitor sind mit dem Berufs- bzw. Bildungsabschluss und dem Erwerbsstatus vor bzw. zum Zeitpunkt der Gründung einige Humankapitalindikatoren enthalten und können zum Gründungsgeschehen in Beziehung gesetzt werden. Es ist jedoch nicht offensichtlich, ob höheres Humankapital Gründungen eher fördert oder behindert. Einerseits wirkt sich höheres Humankapital positiv auf die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs aus und sollte sich deshalb in einer Erhöhung der persönlichen Gründungsneigung niederschlagen. Andererseits beeinflusst hohes Humankapital aber auch die Opportunitätskosten einer Gründung, weil gerade gut ausgebildeten und qualifizierten Personen auch attraktive abhängige Beschäftigungsverhältnisse offen stehen. Insofern kann höheres Humankapital negativ auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit wirken. Die letztendliche Entscheidung für oder gegen eine Gründung kann deshalb am besten als persönliches Kosten-Nutzen-Kalkül verstanden werden, bei dem der potentielle Gründer den erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen Beschäftigung dem erwarteten Nutzen aus einem alternativen Erwerbszustand gegenüber stellt. Nur wenn der erwartete Nutzen aus einer Gründung höher ist als der Nutzen aus dem alternativen Erwerbszustand, entscheidet sich die Person zu einer Gründung. Die zu vergleichenden erwartenden Nutzen werden dabei von vielen Faktoren beeinflusst. Neben der Risikobereitschaft der Person spielen soziale Anerkennung, die Möglichkeit zur Selbstbestimmung, Selbstverwirklichung und vor allem die Einkommenschancen in den Erwerbsalternativen eine entscheidende Rolle.

Zwar steigert höheres Humankapital sowohl die Einkommenschancen in selbständiger als auch in abhängiger Beschäftigung. Dennoch dürften die Chancen von hochqualifizierten Personen, mit unternehmerischer Tätigkeit höhere Einkommen als in abhängiger Beschäftigung zu erzielen, relativ größer sein als für Personen mit niedrigerer Humankapitalausstattung. Diese Hypothese kann damit begründet werden,

dass es Personen mit hohem Humankapital besser gelingen sollte, mit ihren Produkten auf bestehende oder sogar neue Märkte mit überdurchschnittlichen Renditechancen vorzudringen. Ferner gewährleistet höheres Humankapital auch den Zugang zu einer breiteren Palette von potentiellen Gründungsprojekten, was vor allem auch unter anderen Nutzenaspekten (z. B. Selbstbestimmung, -verwirklichung) attraktiv sein mag. Insofern wäre zu erwarten, dass überdurchschnittlich gut ausgebildete Personen aus pekuniären und / oder psychosozialen Beweggründen überdurchschnittlich häufig den Weg in die Selbständigkeit wählen.

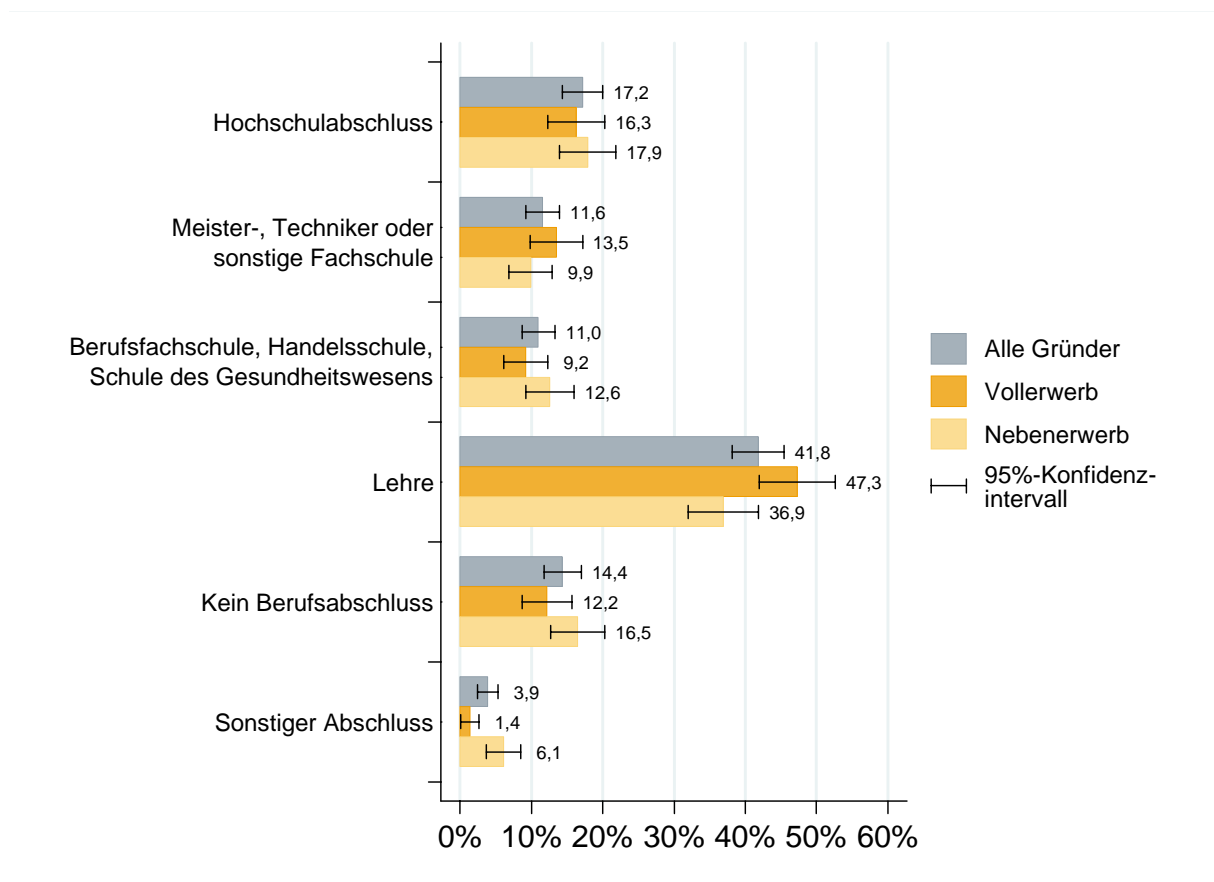
Bildung.

Die in Abbildung 5 dargestellte Differenzierung des Gründungsgeschehens nach Bildungsabschluss stützt die Vermutung eines positiven Zusammenhangs zwischen Humankapital und Gründungsneigung. 17,2 % der Unternehmensgründer im Jahre 2005 waren Hochschulabsolventen. Dieser Anteil liegt deutlich über dem Bevölkerungsanteil dieser Gruppe, der (bezogen auf die Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren) gemäß KfW-Gründungsmonitor 10,8 % beträgt. Eine Überrepräsentation am Gründungsgeschehen ist sonst nur noch für Absolventen von Meister-, Techniker- oder sonstigen Fachschulen festzustellen. Bei einem Bevölkerungsanteil von 9,1 % besitzt diese Gruppe einen Anteil an allen Gründern von 11,6 %. Dem stehen mit Berufsfachschul- und Lehrabsolventen zwei Gruppen mit durchschnittlichem Humankapital und unterdurchschnittlicher Gründungsneigung gegenüber. Während Berufsfachschul- und Lehrabsolventen einen Bevölkerungsanteil von 13,4 % und 49,0 % besitzen, beträgt ihr Anteil an allen Gründern nur 11,0 % und 41,9 %. Allerdings besitzen die Lehrabsolventen einen Anteil an allen Vollerwerbsgründern (47,3 %), der ihrem Bevölkerungsanteil sehr nahe kommt.

Die verbleibenden beiden Bildungsgruppen „Kein Berufsabschluss“ und „Sonstiger Abschluss“ repräsentieren Personen mit unterdurchschnittlichem oder undefiniertem Humankapital. Für diese Gruppen sind die Anteile an allen Gründern (14,4 %, 3,9 %) und die Bevölkerungsanteile (14,7 %, 3,1 %) annähernd gleich hoch. Dieser Befund muss nicht im Widerspruch zur überdurchschnittlichen Gründungsneigung von Gruppen mit überdurchschnittlichem Humankapital stehen. Betrachtet man nur die Vollerwerbsgründer, so zeigt sich die erwartete Unterrepräsentation der Personen mit niedrigem Humankapital. Außerdem ist in Betracht zu ziehen, dass in der heutigen Wissensgesellschaft insbesondere Gruppen ohne Berufsabschluss oder mit niedriger

formaler Qualifikation schlechte Einkommenschancen in abhängiger Beschäftigung besitzen und besonders häufig von Arbeitslosigkeit bedroht und betroffen sind.¹⁹ Insofern könnte von den schlechten Chancen auf die Erzielung eines ausreichenden Einkommens aus abhängiger Beschäftigung ein Push-Effekt in die Selbständigkeit ausgehen, der den eigentlich gründungsreduzierenden Humankapitaleffekt (teilweise) kompensiert.

Abbildung 5: Gründer nach Bildungsabschluss, 2005

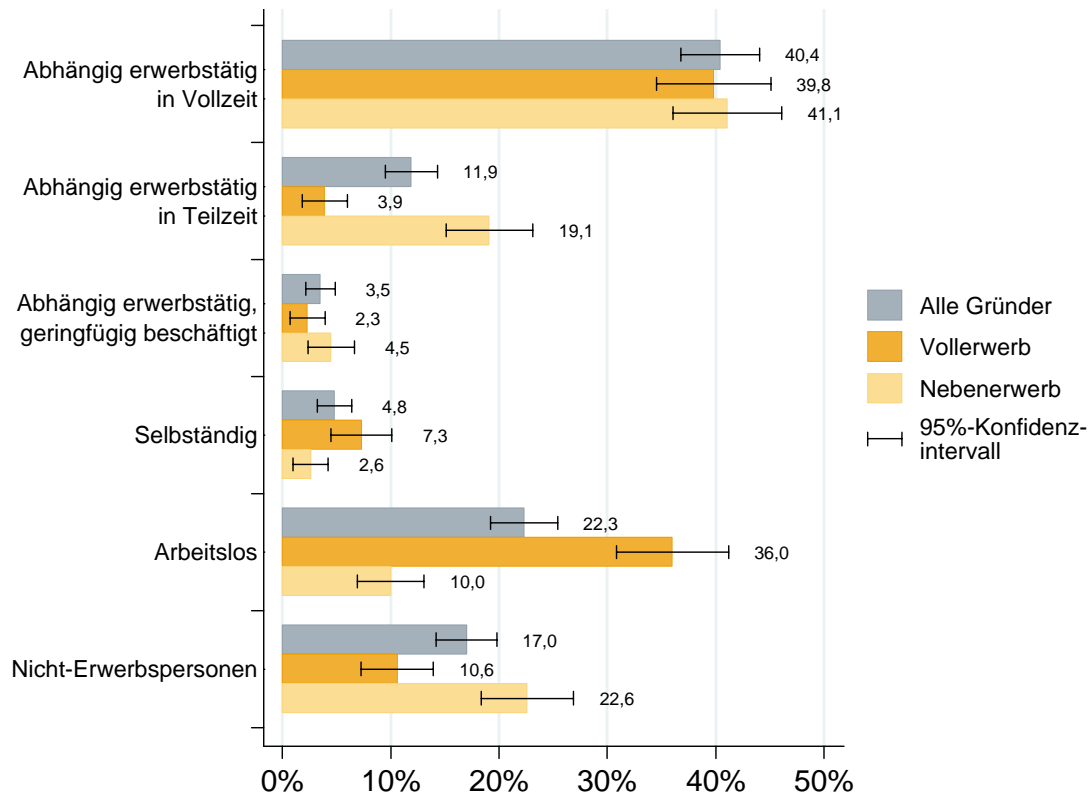


Anmerkungen: Die Zahlen rechts neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Bildungsgruppe an allen (n=698) Gründern, an allen (n=332) Vollerwerbs- bzw. allen (n=366) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, für die Angaben zum Bildungsabschluss verfügbar sind. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Le-sehilfe: 41,8 % der Unternehmensgründer im Jahre 2005 besitzen einen Lehrabschluss als höchsten Bildungsabschluss.

¹⁹ Eine Studie von Grundig und Pohl (2006) auf Basis des Mikrozensus ergibt die folgenden qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten: Personen ohne Berufsabschluss: 27 %, Personen mit Hochschulabschluss: 4 %, Durchschnitt aller Personen: 10 %.

Arbeitsmarktstatus.

Die Relevanz von Arbeitslosigkeit als treibender Faktor für Unternehmensgründungen zeigt sich deutlich, wenn man Gründer differenziert nach ihrem Erwerbsstatus vor bzw. zum Zeitpunkt des Schrittes in die Selbständigkeit betrachtet (siehe Abbildung 6). Bei 22,3 % aller Gründer und 36 % der Vollerwerbsgründer handelt es sich um Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos waren. Diese Quoten überschreiten den Anteil der arbeitslosen Personen an allen Probanden des Gründungsmonitors im Alter von 18 bis 64 Jahren von 8,3 % deutlich. Legt man das beschriebene Erwartungsnutzenkalkül zur Erklärung der persönlichen Gründungsentscheidung zugrunde, lässt sich die Überrepräsentation von zuvor arbeitslosen Gründern gut erklären, da Arbeitslosigkeit mit geringem Einkommen, niedrigem sozialen Status und geringer beruflicher Selbstbestimmung (aufgrund von Vorgaben der Arbeitsagenturen und Sozialämter) verbunden ist. Zudem ist Arbeitslosen die zügige Aufnahme eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses häufig verwehrt, weshalb eine Existenzgründung die einzige Erwerbsalternative zur Arbeitslosigkeit darstellt.

Abbildung 6: Gründer nach Erwerbsstatus, 2005

Anmerkungen: Die Zahlen rechts neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Arbeitsmarktgruppe an allen (n=698) Gründern, an allen (n=300) Vollerwerbs- bzw. allen (n=368) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, für die Angaben zum Erwerbsstatus vor bzw. zum Zeitpunkt der Gründung verfügbar sind. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 40,4 % der Unternehmensgründer im Jahre 2005 waren vor bzw. zum Zeitpunkt ihrer Gründung abhängig erwerbstätig in Vollzeit beschäftigt; 36,0 % der Vollerwerbsgründer waren vor ihrer Gründung arbeitslos.

Ein Vergleich der Anteile von Gründern aus der Arbeitslosigkeit des Jahres 2005 mit den Vorjahren zeigt deutliche Unterschiede. Dem KfW-Gründungsmonitor 2005 ist für das Jahr 2004 (2003) ein Anteil von Gründern aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründern von 32,6 % (31,3 %), an allen Vollerwerbsgründern von 50,4 % (47,9 %) und an allen Nebenerwerbsgründern von 16,6 % (19,5 %) zu entnehmen.²⁰ Damit liegt im Jahre 2005 insbesondere der Anteil der Gründer aus Arbeitslosigkeit an allen Vollerwerbsgründern deutlich unter den Vorjahreswerten. Eine Erklärung für diesen Rückgang besteht in der geänderten Förderpraxis von Existenzgründungen der Bundesagentur für Arbeit. Seit Beginn des Jahres 2005 sind nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld I - aber nicht mehr wie bisher auch Bezieher der abgeschafften Ar-

beitslosenhilfe - förderberechtigt. Diese Umstellung hat im Jahre 2005 zu einem erheblichen Rückgang der Zugänge in die gründungsspezifischen Förderprogramme „Existenzgründungszuschuss“ und „Überbrückungsgeld“ geführt. Weiterhin dürfte sich die im November 2004 eingeführte Verpflichtung zur Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung bei Beantragung des Existenzgründungszuschusses negativ auf die späteren Zugangszahlen ausgewirkt haben. Allerdings werden sich die beschriebenen Änderungen der Förderbedingungen nicht in vollem Umfang in den Angaben der Abbildung 6 niedergeschlagen haben, da diese aus befragungstechnischen Gründen nicht nur auf Gründern des Jahres 2005, sondern zu ca. einem Viertel auch auf Gründern des Jahres 2004 basieren (siehe Ausführungen in Abschnitt 2). Gerade in den letzten Monaten des Jahres 2004 hat aber in Antizipation der anstehenden Änderung der Zugangsbedingungen ein außergewöhnlich starker Zugang in die Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit stattgefunden.²¹ Insofern ist für den momentan in der Feldphase befindlichen KfW-Gründungsmonitor zum Befragungsjahr 2006 mit einem weiteren Rückgang der Anteile von (Vollerwerbs-)Gründern aus der Arbeitslosigkeit zu rechnen.

Anders als Arbeitslose sind Nicht-Erwerbspersonen (Hausfrauen/-männer, Schüler, Studenten, Rentner, stille Reserve) innerhalb der Gruppe der Gründer (17,0 %) im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil (27 %) unterrepräsentiert. Zwar gilt auch für Nicht-Erwerbspersonen, dass ihnen nur vergleichsweise geringe Einkommen zufließen (z. B. aus Zuwendungen von Familienmitgliedern, gesetzlichen Renten oder Sozialhilfe). Jedoch ist der Zustand der Nicht-Erwerbstätigkeit im Falle der Nicht-Erwerbspersonen - außer Arbeitssuchenden, die sich entmutigt vom Arbeitsmarkt zurückgezogen haben, diesem bei besseren Beschäftigungsaussichten aber wieder

²⁰ Vgl. Hofmann/Tilleßen/Zimmermann (2005).

²¹ Um den Einfluss der geänderten Förderbedingungen der Bundesagentur für Arbeit auf die Gründungszahlen aus der Arbeitslosigkeit des KfW-Gründungsmonitors abschätzen zu können, muss man zunächst einen Referenzzeitraum für das erfasste Gründungsgeschehen festlegen. Wir gehen davon aus, dass die beste Annäherung im 12-Monatszeitraum von Anfang Oktober 2004 bis Ende September 2005 besteht. In dieser Zeit fanden laut Bundesagentur für Arbeit (2006) 294.775 Zugänge in die Gründungsförderprogramme statt. Ein Jahr früher – also im Zeitraum von Anfang Oktober 2003 bis Ende September 2004 – erfolgten 317.844 Zugänge. Der Rückgang um 23.000 Zugänge (oder 8 %) ist offensichtlich nicht groß genug, um die im KfW-Gründungsmonitor beobachteten Rückgänge der Vollerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erklären (der Bezug von Fördermitteln für Existenzgründungen war und ist seitens der Bundesagentur für Arbeit an die Aufnahme einer Selbständigkeit im Vollerwerb gebunden). Es muss jedoch in Betracht gezogen werden, dass einige der Bezieher von Förderleistungen, die diese kurz vor Ablauf ihrer Förderberechtigung ohne tatsächliche Gründungsabsicht beantragt haben, im Rahmen einer möglichen Befragung zum KfW-Gründungsmonitor wahrheitsgemäß angaben, keine (Vollerwerbs-)Gründer zu sein. Darüber hinaus kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine Umstellung der Frage zum Arbeitsmarktstatus im KfW-Gründungsmonitor zu den beobachteten Verschiebungen der Gründeranteile aus der Arbeitslosigkeit beigetragen hat. (Während in den Befragungen der Jahre 2003 und 2004 explizit danach gefragt wurde, ob der Gründer vor seiner Gründung arbeitslos war, wurde 2005 allgemein nach dem Arbeitsmarktstatus vor Selbständigkeit gefragt. Arbeitslosigkeit war bei dieser Frage eine von insgesamt sechs vorgegebenen Antwortalternativen.)

zur Verfügung stünden (stille Reserve) - häufig freiwillig gewählt und nicht wie bei Arbeitslosen vom Markt „erzwungen“. Deshalb bedarf es für Nicht-Erwerbspersonen im Durchschnitt ungleich stärkerer Anreize für einen Übergang in selbständige Erwerbstätigkeit. Dieser bedeutende Unterschied äußert sich auch darin, dass sich im Gegensatz zu den arbeitslosen Personen vergleichsweise mehr Nicht-Erwerbspersonen im Nebenerwerb als im Vollerwerb selbständig machen - 22,6 % (10,6 %) der Nebenerwerbsgründer (Vollerwerbsgründer) sind Nicht-Erwerbspersonen.²²

Der Anteil von Personen, die vor bzw. zum Gründungszeitpunkt bereits selbständig waren, an allen Gründern beträgt 4,8 %. Dieser Anteil ist kleiner als der Bevölkerungsanteil von Selbständigen an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren, der gemäß KfW-Gründungsmonitor 8,5 % beträgt. Dieser Befund ist plausibel, da sich Selbständige einerseits zwar per Definition überdurchschnittlich gut für unternehmerisches Handeln eignen, was ihre Gründungsneigung unter sonst gleichen Bedingungen positiv beeinflusst. Andererseits haben Selbständige ihre Gründungsentscheidung bereits zu einem früheren Zeitpunkt getroffen, was die Wahrscheinlichkeit einer erneuten Gründung reduziert. Vor diesem Hintergrund kann auch der signifikant höhere Anteil von Selbständigen an den Vollerwerbsgründern (7,3 %) im Vergleich zu ihrem Anteil an den Nebenerwerbsgründern (2,6 %) erklärt werden. Gründungen im Nebenerwerb implizieren die Weiterführung des bestehenden Unternehmens im Vollerwerb, stellen damit eine Doppelbelastung für den Gründer / Selbständigen dar und kommen entsprechend seltener vor. Vollerwerbsgründungen von Selbständigen sind dagegen vermutlich deshalb häufiger zu beobachten, weil ihnen die Aufgabe des alten Unternehmens vorausgeht und damit keine Doppelbelastung für den Gründer / Selbständigen entsteht.²³ Sofern die Aufgabe des alten Unternehmens aufgrund einer Insolvenz erfolgt, handelt es sich bei der Gründerperson um einen so genannten „Restarter“.²⁴

²² Nebenerwerb ist für Nicht-Erwerbspersonen nicht im Sinne einer zweiten, nachgeordneten Erwerbstätigkeit, sondern im Sinne eines Zuerwerbs zu Rente, Sozialhilfe oder Zuwendungen von Familienangehörigen zu verstehen.

²³ Eine Ausnahme stellt der Fall dar, in dem das alte Unternehmen im Nebenerwerb weiter geführt wird.

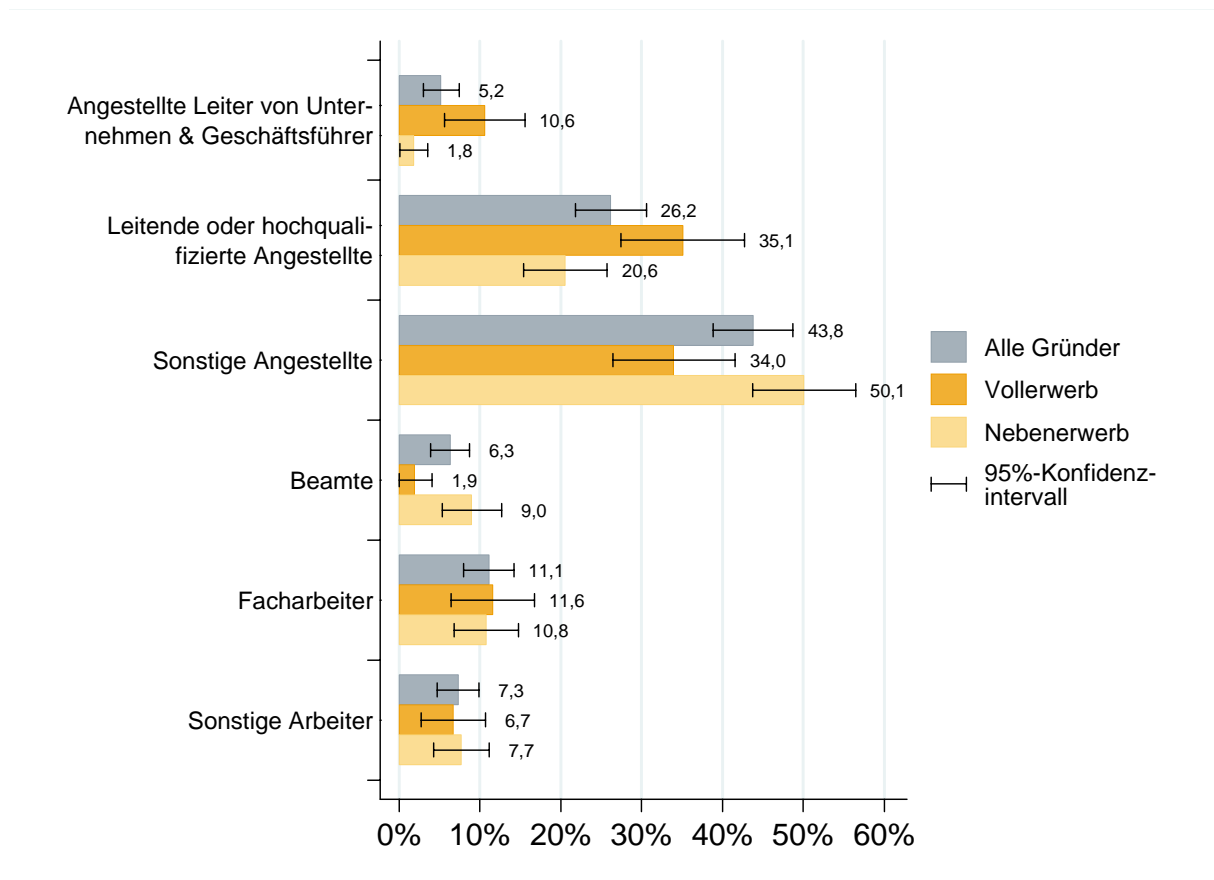
²⁴ Restarter stellen in der deutschen Gründungsforschung einen aktuellen Untersuchungsgegenstand dar (vgl. hierzu die Arbeiten von Kay/Kranzusch/Suprinovic/Werner 2004 und Metzger 2006a, 2006b).

Stellung im Beruf.

Über die Hälfte aller Gründer (56 %) sind Personen, die vor bzw. zum Zeitpunkt ihrer Gründung entweder in Vollzeit (40,5 %), Teilzeit (12,0 %) oder in geringfügiger Beschäftigung (3,5 %) abhängig beschäftigt waren. Diese Quoten stimmen fast genau mit den Anteilen dieser Gruppen an allen abhängig Beschäftigten überein. Da abhängig Beschäftigte eine sehr heterogene Gruppe darstellen, die sowohl einfache Arbeiter als auch angestellte Leiter von Unternehmen umfasst, ist insbesondere vor dem Hintergrund des Humankapitalaspekts eine Differenzierung der Gründungsaktivität nach der Stellung im Beruf angebracht.

Abbildung 7 zeigt, dass fast ein Drittel aller Gründer aus abhängiger Beschäftigung angestellte Leiter von Unternehmen oder Geschäftsführer (5,2 %) oder sonstige leitende oder hochqualifizierte Angestellte (26,2 %) sind. Diese Gruppen weisen aufgrund ihrer hohen beruflichen Qualifikation ein überdurchschnittlich hohes Humankapital auf und sind in Übereinstimmung mit den theoretischen Vorüberlegungen überproportional am Gründungsgeschehen beteiligt; die zugehörigen Anteile an allen abhängig Beschäftigten gemäß KfW-Gründungsmonitor betragen nur 2,6 bzw. 15,5 %. Der bedeutende Einfluss von Gründern mit hoher beruflicher Qualifikation wird noch klarer, wenn man die Betrachtungen auf den Vollerwerb konzentriert. Unternehmensleiter / Geschäftsführer (10,6 %) und leitende / hochqualifizierte Angestellte (35,1 %) stellen zusammen fast die Hälfte aller Vollerwerbsgründer aus abhängigen Beschäftigungsverhältnissen! Dass gerade diese beiden Angestelltengruppen einen signifikant höheren Anteil an den Voll- als an den Nebenerwerbsgründern aufweisen, steht offenbar in enger Verbindung mit ihrem Aufgabenspektrum in der abhängigen Beschäftigung, das sie (nach eigener Einschätzung) dazu qualifiziert, ihr Einkommen künftig mit einem eigenen Vollzeitunternehmen zu erzielen.

Abbildung 7: Gründer aus abhängiger Beschäftigung nach Stellung im Beruf, 2005



Anmerkungen: Die Zahlen rechts neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Beschäftigungsgruppe an allen (n=385) Gründern, an allen (n=149) Vollerwerks- bzw. allen (n=236) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, die vor bzw. zum Zeitpunkt der Aufnahme ihrer Selbständigkeit abhängig beschäftigt waren. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 11,1 % der Unternehmensgründer aus abhängiger Beschäftigung im Jahre 2005 waren Facharbeiter; 50,1 % der Vollerwerbsgründer aus abhängiger Beschäftigung waren sonstige Angestellte.

Für alle anderen Angestelltengruppen liegt der Anteil an allen Gründern aus abhängiger Beschäftigung unter dem jeweiligen Anteil an allen abhängig Beschäftigten (Anteile sonstiger Angestellter, Beamter, Facharbeiter und sonstiger Arbeiter an allen abhängig Beschäftigten im KfW-Gründungsmonitor: 48,1 %, 6,9 %, 17 % und 10 %). Für die unterproportionalen Gründeranteile von Facharbeitern und sonstigen Arbeitern dürfte ein im Durchschnitt zu niedriges Humankapital verantwortlich sein.²⁵ Für sonstige Angestellte und Beamte scheint dagegen eher eine relativ hohe Risikoaver-

²⁵ Die starke Unterrepräsentation von Facharbeitern am Gründungsgeschehen steht nicht im Widerspruch zur Überrepräsentation von Personen mit Meister-, Techniker oder sonstigem Fachschulabschluss. Weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergeben, dass sich von den Personen mit Meister-, Techniker oder sonstigem Fachschulabschluss nur 16,8 % in die Gruppe der Facharbeiter und 2,8 % in die Gruppe der sonstigen Arbeiter, dagegen aber 3,6 % in die Gruppe der angestellten Leiter von Unternehmen / Geschäftsführer, 24 % in die Gruppe der leitenden / hochqualifizierten Angestellten und 50,6 % in die Gruppe der sonstigen Angestellten eingeordnet haben.

sion und weniger der Humankapitalmangel ein Gründungshemmnis darzustellen, da diese Gruppen zumindest überproportional stark am Gründungsgeschehen im Nebenerwerb partizipieren. Dies gilt insbesondere für Beamte, die einen Anteil an allen Nebenerwerbsgründern von 9 % besitzen, aber offenbar davor zurückschrecken, ihren sicheren Nutzen aus einem unkündbaren Arbeitsverhältnis für eine vage Aussicht auf unternehmerischen Erfolg in einer Vollerwerbsselbständigkeit aufs Spiel zu setzen (Anteil an allen Vollerwerbsgründern: 1,9 %).

Zusammenfassend kann zu den Humankapitalbetrachtungen festgehalten werden, dass Gruppen mit hoher Humankapitalausstattung (Hochschulabsolventen, Meister und Techniker, Selbständige, angestellte Geschäftsführer / Unternehmensleiter und leitende / hochqualifizierte Angestellte) im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil bzw. zu ihrem Anteil an allen abhängig Beschäftigten überproportional am Gründungsgeschehen beteiligt sind. Dies ist zu begrüßen, da von besser qualifizierten Gründern im Durchschnitt auch tragfähigere und innovativere Gründungsprojekte mit entsprechend positiven Auswirkungen auf Wachstum und Beschäftigung zu erwarten sind.²⁶ Daneben wird das Gründungsgeschehen aber auch stark von zuvor arbeitslosen Personen bestimmt. Gründer aus der Arbeitslosigkeit dürfen jedoch nicht automatisch mit Gründern mit niedrigem Humankapital gleichgesetzt werden. Eine aktuelle Studie für Deutschland zeigt, dass innerhalb der Gruppe der Arbeitslosen - ebenso wie in der Gesamtbevölkerung - jene Personen mit höherem Humankapital eine signifikant höhere Gründungsneigung besitzen.²⁷ Gerade in der Gründungsstimulation hochqualifizierter Arbeitsloser besteht das zentrale Nutzenpotenzial der Instrumente zur Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit.

Gründungsmotiv.

Existenzgründungen können aus verschiedenen Motiven erfolgen. Zwei entgegengesetzte Pole stellen dabei die intrinsische Überzeugung eines Gründers, eine innovative Geschäftsidee verwirklichen zu wollen und der aus Gründen der Existenzsicherung mehr oder weniger erzwungene Weg in die Selbständigkeit (z. B. wegen Lang-

²⁶ Woywode und Struck (2004) zeigen in ihrer Längsschnittanalyse zu jungen Unternehmen mit Teilnahme am Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH) der DfA, dass sich das Humankapital des Unternehmers in der Tat positiv auf das Wachstum des Unternehmens auswirkt. Ein signifikanter Einfluss des Humankapitals auf die Überlebenschancen des Unternehmens konnte jedoch nicht nachgewiesen werden.

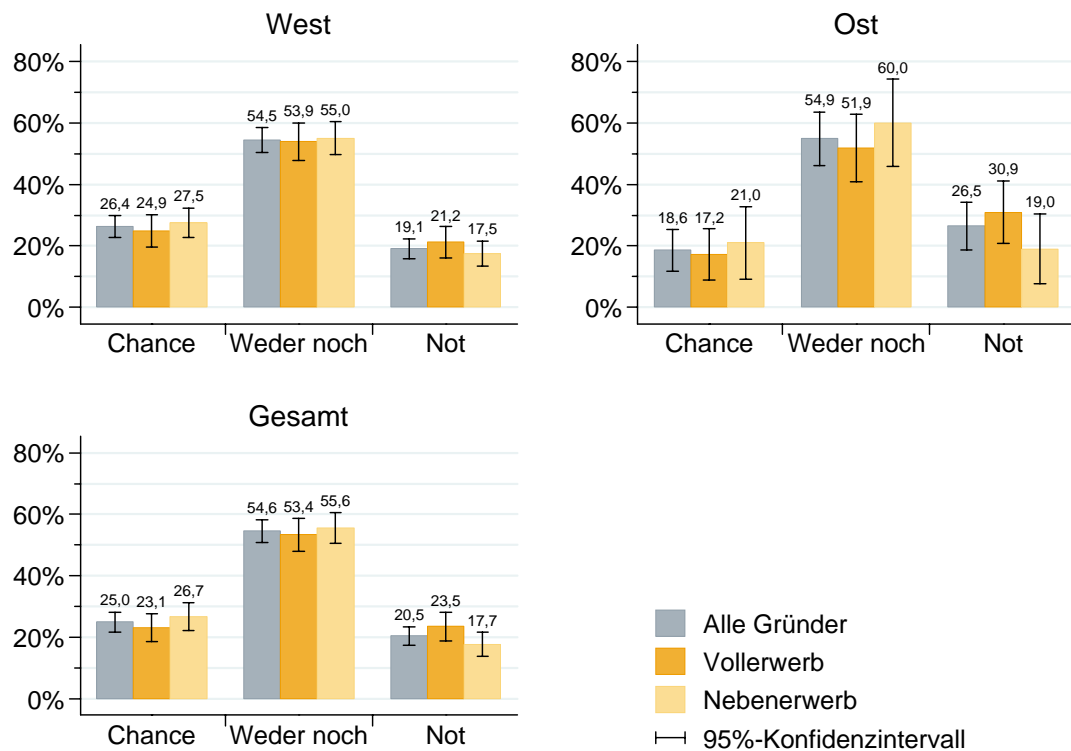
²⁷ Vgl. Niefert/Tchouvakhina (2006).

zeitarbeitslosigkeit) dar. Da zu erwarten ist, dass der Beweggrund einer Gründung in Zusammenhang mit ihrem Erfolg steht, wird im KfW-Gründungsmonitor der Versuch unternommen, das vorrangige Gründungsmotiv der Gründerpersonen zu erfassen. Hierzu werden die Probanden gebeten, ihre Zustimmung zu den Aussagen „Ich habe mich selbständig gemacht, um eine Geschäftsidee auszunutzen“ und „Ich habe mich selbständig gemacht, weil keine bessere Erwerbsalternative bestand“ auf einer Skala von 1 („trifft gar nicht zu“) bis 5 („trifft genau zu“) anzugeben. Auf Grundlage des Antwortverhaltens kann eine Einteilung in die drei Gruppen „chancenmotivierte“, „notmotivierte“ und „weder chancen- noch notmotivierte“ Gründer vorgenommen werden. Als chancenmotiviert werden die Gründer eingestuft, deren Zustimmung zur ersten Aussage hoch ist (Bewertung 5 oder 4) und deren Zustimmung zu der zweiten Aussage um mindestens zwei Bewertungseinheiten niedriger liegt (Beispiel: Das Gründungsprojekt eines Gründers, der Aussage 1 mit 5 und Aussage 2 mit höchstens 3 Punkten bewertet, wird als chancenmotiviert eingestuft.). Analog hierzu werden Gründungsprojekte als notmotiviert bezeichnet, wenn die Zustimmung zur zweiten Aussage hoch ist und die Zustimmung zur ersten Aussage um mindestens zwei Bewertungseinheiten niedriger liegt. Die verbleibenden Gründungsprojekte werden in eine mittlere Kategorie eingeordnet, die weder durch eine eindeutige Chancen- noch durch eine eindeutige Notmotivierung gekennzeichnet ist.

Nach diesem Bewertungskriterium kann im Bundesdurchschnitt jeder vierte Gründer als chancenmotiviert und jeder fünfte Gründer als notmotiviert bezeichnet werden (siehe Abbildung 8). Bei mehr als der Hälfte der Gründer steht keines der beiden Motive klar im Vordergrund. Ein Vergleich der entsprechenden Anteile nach Voll- und Nebenerwerb zeigt ein leichtes Übergewicht der Chancengründer beim Nebenerwerb (26,7 % vs. 23,1 % im Vollerwerb) und ein etwas größeres - annähernd signifikantes - Übergewicht der Notgründer beim Vollerwerb (23,5 % vs. 17,7 % im Nebenerwerb). Mit 23,5 % liegt der Anteil der notmotivierten Vollerwerbsgründer jedoch immer noch deutlich unter dem Anteil der vormals arbeitslosen Vollerwerbsgründer von 36 % (vgl. Abbildung 6). Weitergehende Auswertungen ergeben, dass tatsächlich nur 34 % der befragten Vollerwerbsgründer aus Arbeitslosigkeit ihre Gründung aus einem dominanten Notmotiv heraus vollzogen haben, bei 48 % hat weder das Not- noch das

Chancenmotiv klar überwogen, und 18 % bezeichnen sich sogar als Chancengründer.²⁸

Abbildung 8: Gründer nach Gründungsmotiv und Region, 2005



Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=700) Gründern, an allen (n=331) Vollerwerbs- bzw. an allen (n=369) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, die vollständige Angaben zu ihrer Gründungsmotivation gemacht haben. Die Stichprobenumfänge der regionalen Unterstichproben sind n=575 (alle Gründer), n=252 (Vollerwerbsgründer) und n=323 (Nebenerwerbsgründer) für West sowie n=125 (alle Gründer), n=79 (Vollerwerbsgründer) und n=46 (Nebenerwerbsgründer) für Ostdeutschland. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: Bei 26,4 % der Unternehmensgründer in Westdeutschland im Jahre 2005 war die Ausnutzung einer Geschäftsidee das dominante Gründungskriterium.

Während eine überwiegende Notmotivation des Gründers nicht zwingend als Warnsignal für die Überlebenswahrscheinlichkeit und die Prosperität des Gründungsprojektes zu verstehen ist,²⁹ muss umgekehrt aber auch die positive Bedeutung eines

²⁸ Eine psychologische Erklärung dieses eher unerwarteten Ergebnisses könnte sein, dass Arbeitslosigkeit ein sehr intensives Nachdenken der betroffenen Personen über potentielle Gründungsprojekte auslöst. Am Ende dieses Ideenfindungsprozesses kann dann eine tragfähige, möglicherweise sogar innovative Geschäftsidee stehen, deren Realisierung durch den Gründer nicht mehr nur als Ausweg aus einer Notsituation, sondern in gleichem oder sogar höherem Maße auch als Ausnutzung einer Chance empfunden wird.

²⁹ Woywode und Struck (2004) können in ihrer Erfolgsanalyse zwar einen signifikant negativen Einfluss schlechter Arbeitsmarktperspektiven als Selbständigkeitsmotiv des Gründers auf die Wachstumschancen des Unternehmens nachweisen, finden aber keine signifikante Evidenz für eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit des Unternehmens.

überwiegenden Chancenmotives für die Unternehmensentwicklung zurückhaltend bewertet werden. Der im Vordergrund stehende Beweggrund des Gründers zur Realisierung einer Geschäftsidee kann durchaus auf einer zu positiven Einschätzung derselben beruhen. Diese Vermutung lässt sich durch die psychologische Forschung stützen, die mit dem Terminus „wishful thinking“ das Phänomen beschreibt, dass Individuen die Zukunft im Durchschnitt zu optimistisch einschätzen.³⁰

Um den tatsächlichen Einfluss des Gründungsmotives (und anderer Faktoren) auf den Unternehmenserfolg messen zu können, bedarf es Informationen über die Entwicklung des gegründeten Unternehmens im Zeitverlauf. Letzteres kann mit Querschnittserhebungen wie dem KfW-Gründungsmonitor, die in jedem Jahr eine andere, neue Zufallsauswahl von Gründern betrachten, nur in begrenztem Umfang geleistet werden. Einen Lösungsansatz stellen repräsentative Längsschnittdatensätze bzw. Panels dar, die Gründer und deren Unternehmen über einen längeren Zeitraum hinweg beobachten. Die existierenden Gründungsdatensätze für Deutschland besitzen leider allesamt nur eine sehr limitierte Eignung für Erfolgsanalysen.³¹

Multivariate Analyse.

Die bisherige Betrachtung der Merkmale der Gründerpersonen diente der Strukturierung des Gründungsgeschehens und hat überdies interessante interpretationswürdige Zusammenhänge aufgezeigt. Diese Interpretationen sollten jedoch ohne weitergehende Analysen nicht mit einer Ermittlung der Bestimmungsfaktoren der Gründungsneigung einer Person gleichgesetzt werden, da die diskutierten Merkmale Geschlecht, Alter, Bildung, Erwerbsstatus und Stellung im Beruf nicht unabhängig voneinander sind.

Um die bisherigen Ergebnisse auf Basis bivariater Zusammenhänge zu prüfen und eine Annäherung an die kausalen (d. h. tatsächlichen) Effekte der einzelnen Merkmale auf das Gründungsgeschehen zu vollziehen, wurden multivariate Analysen durchgeführt. Mit multivariaten Verfahren wie den hier verwendeten Probitregressionen können sämtliche im KfW-Gründungsmonitor beobachtbaren potentiellen Be-

³⁰ Vgl. Thaler (2000).

³¹ Dies kommt darin zum Ausdruck, dass für die Bundesrepublik Deutschland bislang nur wenige Studien zum Unternehmenserfolg existieren; Beispiele sind Brüderl/Preisendörfer/Ziegler (1996), Almus/Prantl (2001) und Woywode und Struck (2004).

stimmungsfaktoren von Gründungen gleichzeitig in Beziehung zur Gründungsentcheidung einer Person gesetzt und Abhängigkeiten zwischen diesen Bestimmungsfaktoren berücksichtigt werden. Neben einer Regression zur Erklärung des gesamten Gründungsgeschehens wurden auch getrennte Schätzungen für Voll- und Nebenerwerb durchgeführt. Damit wird den Resultaten der deskriptiven Analyse Rechnung getragen, die darauf hindeuten, dass sich die Effekte von Geschlecht, Alter, Bildung, Erwerbsstatus und Stellung im Beruf auf die Gründungsneigung zwischen Voll- und Nebenerwerb unterscheiden.

Die Ergebnisse der drei Probitschätzungen sind in Tabelle 7 im Anhang dargestellt. Die Tabellenwerte in den Spalten 1, 3 und 5 geben die partiellen Änderungen der Gründungswahrscheinlichkeit bei Veränderungen der jeweiligen Merkmalsausprägungen relativ zu einer realistischen Referenzperson an. Bei dieser handelt es sich um einen Mann im Alter von 35-44 Jahren mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt ist und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner lebt.³² Die in der Tabelle ausgewiesenen Effekte sind z. B. wie folgt zu interpretieren: Käme die Person nicht aus West-, sondern aus Ostdeutschland, dann wäre ihre Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen im Nebenerwerb zu gründen, um 3,16 Prozentpunkte bzw. um 29 % im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (von 9,84 %, siehe dritte Tabellenzeile von unten) niedriger.³³ Interpretationen dieser Art sind jedoch nur für statistisch signifikante (d. h. für mit einer hohen Wahrscheinlichkeit von Null verschiedene) Effekte zulässig. Statistische Signifikanz ist in der Tabelle abhängig vom Signifikanzniveau mit einem Stern (10 %-Niveau), zwei Sternen (5 %-Niveau) oder drei (1 %-Niveau) Sternen gekennzeichnet.

Ein qualitativer Vergleich der Signifikanzen und Wirkungsrichtungen der Effekte der multivariaten Analyse ergibt eine umfassende Übereinstimmung mit den Ergebnissen der deskriptiven Analyse. Sämtliche aus der deskriptiven Analyse abgeleiteten Inter-

³² Die Auswahl der Referenzperson richtet sich nach den am häufigsten im Datensatz auftretenden Merkmalsausprägungen. Die einzige Abweichung von dieser Regel stellt das Geschlecht dar. Hier wurde die Ausprägung „männlich“ als Referenz festgelegt, obwohl Frauen im KfW-Gründungsmonitor ein leichtes Übergewicht haben. Die Wahl männlicher Referenzpersonen stellt jedoch in der empirischen Wirtschaftsforschung die gängige Praxis dar.

³³ Im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit auf der Grundlage aller Probanden des KfW-Gründungsmonitors im Alter von 18 bis 64 Jahren von 2,5 % liegt die mittlere Gründungswahrscheinlichkeit im Schätzdatensatz mit 13,7 % und auch die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (16,1 %) erheblich höher. Dies liegt daran, dass im KfW-Gründungsmonitor manche Merkmale (z. B. Bildungsabschluss, Erwerbsstatus, Stellung im Beruf) zwar für alle Gründer jedoch nur für eine Unterstichprobe von ca. 7.500 Nichtgründern erhoben werden. Indem die geschätzten absoluten Wahrscheinlichkeitseffekte in Beziehung zur Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson im Schätzdatensatz gesetzt werden, können jedoch Rückschlüsse auf die (relativen) Effektstärken in der Grundgesamtheit gezogen werden.

pretationen können deshalb mit einer Ausnahme aufrechterhalten werden. Lediglich die stark negativen Effekte des Beamtenstatus in den Schätzungen für alle Gründer und für Nebenerwerbsgründer können nicht aus der deskriptiven Analyse erklärt werden und sind dort möglicherweise vom positiven Gründungseffekt eines höheren Bildungsabschlusses - viele Beamte besitzen einen Hochschulabschluss - überlagert.

Überdies geht der Informationsgehalt der multivariaten Analyse insofern über die deskriptive Untersuchung hinaus, als erstere (vgl. obige Lesehilfe zu den Koeffizienten in Tabelle 7) eine Quantifizierung der partiellen Einflüsse der potentiellen Bestimmungsfaktoren auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit liefert. Die wichtigsten quantitativen Gründungseffekte für die Vollerwerbsschätzung (Spalten 3 und 4) können wie folgt zusammengefasst werden:³⁴

- Handelt es sich bei der Person nicht um einen Mann, sondern um eine Frau, ist ihre Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen im Vollerwerb zu gründen um 2,61 Prozentpunkte bzw. 45 % geringer.
- Ist die Person nicht 35-44 Jahre, sondern 55-64 (18-24) Jahre, sinkt ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 3,12 (2,94) Prozentpunkte bzw. 54 % (51 %).
- Besitzt die Person keinen Lehr-, sondern einen Universitätsabschluss (Meister-, Techniker oder sonstigen Fachschulabschluss), steigt ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 2,11 (2,67) Prozentpunkte bzw. 37 % (46 %).
- Handelt es sich bei der Person nicht um einen sonstigen Angestellten, sondern um einen Arbeitslosen (Unternehmensleiter / Geschäftsführer) [leitenden / hochqualifizierten Angestellten], dann ist ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 22,6 (15,8) [5,7] Prozentpunkte bzw. 292 % (174 %) [99 %] höher.

³⁴ Das Schätzmodell für Vollerwerbsgründer besitzt (in Termini des Pseudo-R²) die beste Erklärungskraft von allen Modellen. D. h., dass sich die verwendeten potentiellen Bestimmungsfaktoren am besten zur Erklärung der persönlichen Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb eignen.

- Handelt es sich bei der Person nicht um einen sonstigen Angestellten, sondern um einen Beamten, dann ist ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 4,18 Prozentpunkte bzw. 72 % niedriger.

Die Schätzergebnisse für die persönliche Wahrscheinlichkeit einer Gründung im Nebenerwerb unterscheiden sich (in Übereinstimmung mit der deskriptiven Analyse) insofern von den Ergebnissen für den Vollerwerb, als junge Personen und Personen ohne Berufsabschluss eine vergleichsweise höhere und Arbeitslose, Selbständige, Unternehmensleiter / Geschäftsführer und leitende / hochqualifizierte Angestellte eine vergleichsweise geringere Gründungsneigung aufweisen.

3.3 Charakteristika der Gründungen.

Im vorangegangenen Abschnitt wurden persönliche Merkmale des Gründers beleuchtet, die (mit Ausnahme des Gründungsmotivs) auch für die Vergleichsgruppe der Nichtgründer beobachtet werden können. Deshalb konnten diese Merkmale auch als Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung aufgefasst und analysiert werden. Die nachfolgenden Betrachtungen wenden sich nun Merkmalen zu, die nur dann beobachtet werden können, wenn eine Gründung tatsächlich vollzogen wurde. Insofern kann auch von Charakteristika der Gründung gesprochen werden. Diese Perspektive ist lohnend, um weitere Einblicke in die Heterogenität des Gründungsgeschehens zu bekommen. Differenzierungen erfolgen nach Gründungsart (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme), Gründungsgröße (Anzahl der Mitgründer und Anzahl der Mitarbeiter) sowie Branche der Gründung. Insbesondere erlaubt eine Synthese der Analysen zu Gründungsart und -größe eine grobe Abschätzung der Brutto-Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen für die Bundesrepublik Deutschland.

Art der Gründung – Neugründung, Beteiligung oder Übernahme?

Existenzgründungen können in verschiedener Form erfolgen, die für Wachstum und Beschäftigung einer Volkswirtschaft mitunter ganz unterschiedliche Konsequenzen besitzen. Als Beispiele seien die Übernahme des elterlichen Handwerksbetriebes, die Beteiligung an einer Gaststätte und die Neugründung eines Biotechnologiebetriebes genannt. Während von Neugründungen insbesondere in technologieorientierten Branchen wichtige Impulse für Innovation und Beschäftigung erwartet werden kön-

nen, sichern Übernahmen und Beteiligungen in erster Linie das Fortbestehen von und die Arbeitsplätze in bestehenden Unternehmen und weisen relativ geringe Innovationsaktivität auf (vgl. Tabelle 1, Seite 73). Sofern Beteiligungen jedoch auf junge, innovative Unternehmen (mit Finanzierungsschwierigkeiten) abzielen, erfüllen auch sie einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Außerdem muss der beschäftigungserhaltende Effekt von Beteiligungen und insbesondere von Übernahmen positiv bewertet werden. So schätzt das IfM Bonn die Anzahl der Beschäftigten in den im Jahre 2005 ca. 71.000 zur Übernahme angestandenen familiengeführten Unternehmen auf ca. 680.000.³⁵ Übernahmen sind darüber hinaus auch dazu geeignet, ein flächendeckendes Angebot z. B. von Handwerksdienstleistungen (auch in weniger dicht besiedelten Gebieten) sicherzustellen. Ferner können Übernahmen z. B. im Handel dazu beitragen, dass eine hohe Produktvielfalt erhalten bleibt, die mancherorts durch die zunehmende Ausbreitung von Handelsketten mit standardisiertem Produktsortiment schon deutlich beeinträchtigt ist.

Abbildung 9 enthält die Aufteilung des Gründungsgeschehens in Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen für die Jahre 2003 bis 2005. Der Anteil der Neugründer an allen Gründern ist im Vergleich der letzten drei Jahre mit ca. 70 % nahezu unverändert geblieben. Es zeigen sich zuletzt jedoch deutliche Verschiebungen zwischen Voll- und Nebenerwerb. So liegt der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern im Jahr 2005 mit rund 80 % sehr deutlich über dem Anteil der Neugründer an allen Nebenerwerbsgründern mit ca. 60 % (2004: 73 % versus 72 %; 2003: 76 % versus 65 %). Im Vergleich zum Vorjahr geht die deutliche Zunahme der Neugründer im Vollerwerb (bei annähernder Konstanz der Beteiligungsgründer) zu Lasten der Übernahmegründer. Im Nebenerwerb geht die starke Abnahme der Neugründer dagegen (bei annähernder Konstanz der Übernahmegründer) mit einem ebenso starken Anstieg des Anteils der Beteiligungsgründer einher.

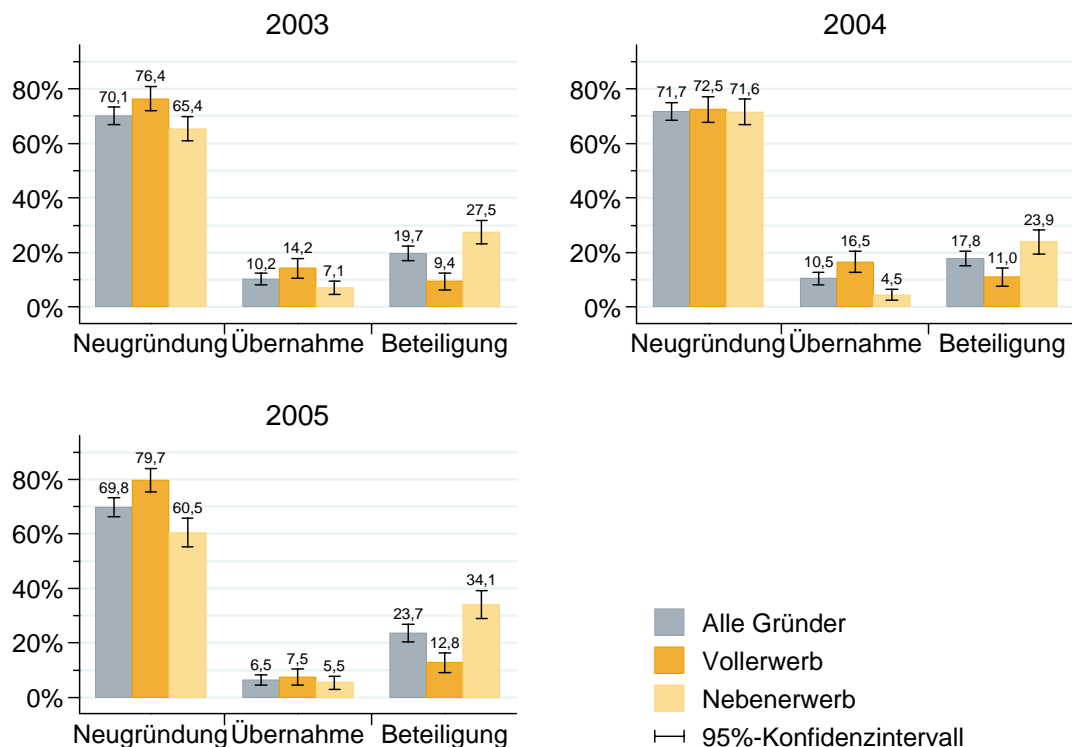
Ein Grund für die Rückgänge der Übernahmen im Vollerwerb besteht möglicherweise darin, dass es einer zunehmenden Zahl inhabergeführter Unternehmen nicht mehr gelingt, einen Nachfolger zu finden und es deshalb zu einer Stilllegung des Betriebs

³⁵ Siehe <http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/106nf-3.htm>

kommt.³⁶ Häufig genannte Gründe für fehlende Nachfolger sind das Desinteresse von Kindern an der Weiterführung des elterlichen Betriebs und das hohe Risiko und die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Finanzierung hoher Übernahmekosten für externe Personen. Im Einzelhandel - besonders im Bereich attraktiver Innenstadtlagen - könnte hinzu kommen, dass inhabergeführte Betriebe einem starken Verdrängungswettbewerb durch große Handelsketten ausgesetzt sind oder die Inhaber einen Verkauf Ihrer Geschäftsräume an solche Handelsketten einer Weiterführung Ihres Unternehmens vorziehen. Sowohl Verdrängungen der Betriebe als auch freiwilliger Verkauf führen zu einer Verringerung der potentiell für Übernahmen zur Verfügung stehenden Betriebe. Da Übernahmen im Durchschnitt deutlich größere Projekte darstellen als Neugründungen, führt die zu beobachtende Verschiebung (weniger Übernahmen, mehr Neugründungen) tendenziell zu abnehmenden Gründungsgrößen.³⁷

³⁶ In diese Richtung weisen die Schätzungen des IfM-Bonn (Quelle siehe oben).

³⁷ Weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergeben, dass ein Vollerwerbsgründer, der eine Übernahme realisiert, im Durchschnitt 1,9 vollzeitäquivalente Mitarbeiter beschäftigt. Ein Vollerwerbsgründer, der eine Neugründung startet, beschäftigt dagegen im Mittel nur einen vollzeitäquivalenten Mitarbeiter. (In die Berechnungen sind zur Vermeidung von Verzerrungen durch Ausreißer nur die 95 % kleinsten Wertangaben eingeflossen.)

Abbildung 9: Art der Gründung, 2003-2005

Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=785 (2003), n=719 (2004) bzw. n=667 (2005) Gründern, an allen n=352 (2003), n=351 (2004) bzw. n=324 (2005) Vollerwerbs- bzw. an allen n=424 (2003), n=363 (2004) bzw. n=342 (2005) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, die Angaben zur Art ihrer Gründung gemacht haben. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 69,8 % der Unternehmensgründer im Jahre 2005 haben ein neues Unternehmen gegründet.

Die Zunahme des Anteils der Beteiligungen im Nebenerwerb könnte darauf zurückzuführen sein, dass Beteiligungsmodelle in Zeiten einer vorsichtigen risikobewußteren Kreditvergabepolitik der Geschäftsbanken immer häufiger der Sicherstellung des Finanzierungsbedarfs von Unternehmen dienen. Denn gerade Beteiligungspartner mit einer sicheren Einkommensquelle aus einer (normalerweise abhängigen) Haupterwerbstätigkeit scheinen dazu in der Lage zu sein, Unternehmen mit Finanzierungsbedarf die notwendigen finanziellen Mittel zuzuführen. Zudem hilft Beteiligungskapital die Eigenkapitalquote eines Unternehmens zu erhöhen, was eine mögliche weitere Kreditaufnahme erleichtert.

Beteiligungen sind i. d. R. mit einer Teilnahme an der Unternehmensführung verbunden. Insofern sind sie mit partnerschaftlichen Neugründungen verwandt, die nachfolgend betrachtet werden.

Partnerschaftliche Gründungen.

In der einschlägigen Literatur werden verschiedene Vorteile von partnerschaftlichen Gründungen (bzw. Mehrpersonen- oder Teamgründungen) angeführt.³⁸ Dabei handelt es sich neben den bereits angerissenen kapazitiven Vorteilen in Hinblick auf die Gründungsfinanzierung oder aber auch hinsichtlich Arbeitskraft und Netzwerken vor allem um Fähigkeits- und Wissensvorteile, z. B. durch komplementäre methodische und fachliche Kompetenzen und sozio-psychologische Vorteile, die aus der gegenseitigen Anerkennung und Unterstützung der Partner erwächst. Gerade bei den volkswirtschaftlich besonders erwünschten Gründungen im Technologiebereich erscheint die Kombination der Fähigkeiten mehrerer Gründer besonders wichtig, da das Know-how eines Sologründers häufig nicht mehr ausreicht, sowohl die technischen als auch die kaufmännischen Herausforderungen zu bewältigen und der Zukauf fehlender Kompetenzen (z. B. in Form einer Einstellung qualifizierten Personals) in der frühen Gründungsphase zur Vermeidung finanzieller Risiken noch nicht realisiert werden soll oder aufgrund von Finanzierungsproblemen noch nicht realisiert werden kann. Den potentiellen Vorteilen von partnerschaftlichen Gründungen stehen potentielle Nachteile gegenüber. Diese können in Beeinträchtigungen der Geschäftstätigkeit aufgrund von zu langen Entscheidungsprozessen und Abstimmungsproblemen im Gründerteam auftreten. Im schlimmsten Fall führen persönliche Konflikte im Gründerteam zu einem Scheitern einer eigentlich viel versprechenden Geschäftsidee. Als Faktoren, die den für den Unternehmenserfolg zentralen Zusammenhalt des Gründerteams negativ beeinflussen, gelten die Größe und Heterogenität des Teams sowie der Umstand, dass ein Team auf Betreiben Dritter (z. B. Venture Capitalists) gebildet wurde.³⁹

Nationale und internationale empirische Untersuchungen zum Erfolg von Gründerteams legen jedoch nahe, dass die Vorteile die Nachteile überwiegen. Legt man die Entwicklung von Umsatz oder Mitarbeiterzahl als Erfolgsmaßstab an, dann weisen acht von zehn Studien eindeutige Vorteile von Teamgründungen gegenüber Einzel-

³⁸ Zu den Ausführungen dieses Abschnittes siehe Lechler/Gemünden (2003).

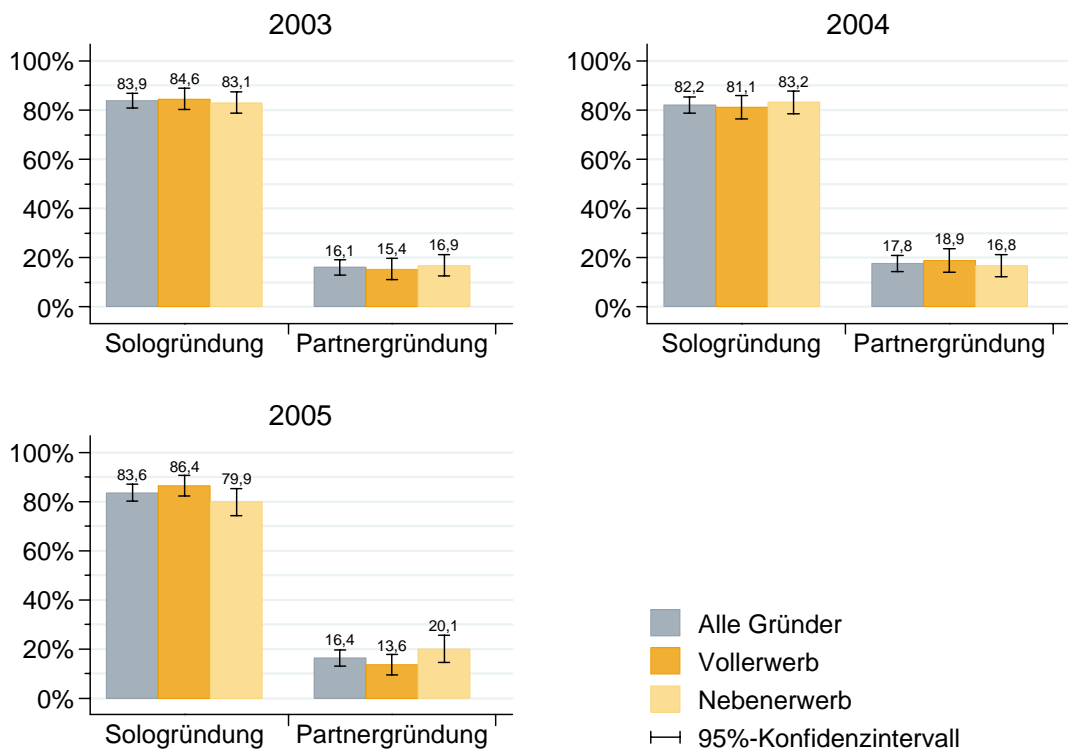
³⁹ Weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergeben, dass ein durchschnittliches Gründerteam (eines Vollerwerbsgründers) [eines Nebenerwerbsgründers] aus 3 (3) [3,1] Personen besteht. Bezieht man in die Berechnung der durchschnittlichen Teamgröße auch die Sologründer der jeweiligen Gruppe mit ein, dann ergibt sich auf der Grundlage der Anteilswerte in Abbildung 10, dass ein durchschnittliches Gründerteam (eines Vollerwerbsgründers) [eines Nebenerwerbsgründers] 1,3 (1,3) [1,4] Partner umfasst. (In die Berechnungen zur durchschnittlichen Teamgröße sind zur Vermeidung von Verzerrungen durch Ausreißer nur die 95 % niedrigsten Wertangaben eingeflossen.)

gründungen auf. Zwei Studien, die als weiteren Erfolgsindikator auch die Überlebenswahrscheinlichkeit untersuchen, stellen zumindest eine positive Tendenz der Überlegenheit von Teamgründungen fest.⁴⁰

Abbildung 10 zeigt die Entwicklung der Einzel- und Mehrpersonengründungen im Zeitraum 2003-2005. Es werden nur Neugründungen betrachtet, da Beteiligungen i. d. R. automatisch den Eintritt in ein Führungsteam nach sich ziehen und partnerschaftliche Übernahmen quantitativ vernachlässigbar sind. Der Anteil der partnerschaftlichen Neugründungen liegt im Zeitraum 2003-2005 zwischen 16,1 % und 17,8 % und weist damit praktisch keine Variation auf. Leichte - statistisch aber nicht signifikante - Tendenzen sind bei der Unterscheidung in Voll- und Nebenerwerb zu erkennen. Während der Anteil der partnerschaftlichen Gründungen im Vollerwerb eher rückläufig ist (2003: 15,4 %, 2005: 13,6 %), steigt er im Nebenerwerb tendenziell an (2003: 16,9 %, 2005: 20,1 %). Eine Begründung für die Zunahme im Nebenerwerb könnte sein, dass Nebenerwerbsgründungen aufgrund der immer höheren Anforderungen, die auf dem Arbeitsmarkt an abhängig beschäftigte Personen gestellt werden, aus zeitlichen Gründen immer seltener von einer einzelnen Person realisiert werden können.

Zwar ist nicht auszuschließen, dass der niedrige Anteil von partnerschaftlichen Gründungen im Vollerwerb im Jahre 2005 auf einer Zufallsschwankung beruht. Trotzdem sollte das mittlerweile sehr niedrige Niveau des Teamgründeranteils im Vollerwerb - vor allem vor dem Hintergrund der positiven wissenschaftlichen Ergebnisse zum Erfolg dieser Gründungsform - nachdenklich machen. Zum einen könnten die Gründungsprojekte in Deutschland inzwischen im Durchschnitt so klein bzw. so wenig komplex sein, dass sie kaum noch einer partnerschaftlichen Leitung bedürfen. Zum anderen besteht die Möglichkeit, dass Teamgründungen heute seltener durchgeführt werden, weil ihnen Hindernisse im Weg stehen - z. B. weil ein Teampartner zwar gesucht wird, aber nicht gefunden werden kann. Sollte letzteres der Fall sein, könnte ein Lösungsansatz in der Einrichtung von neuen und dem Ausbau bestehender „Teampartnerbörsen“ bestehen.

⁴⁰ Die beschriebenen empirischen Studien werden in Lechler/Gemünden (2003) übersichtlich zusammengefasst. Bezüglich der Überlebenswahrscheinlichkeit finden Brüderl/Preisendörfer/Ziegler (1996) mit bivariaten Analysen eine Überlegenheit von Teamgründungen, können dieses Ergebnis mit multivariaten Analysen jedoch nicht bestätigen. Pleschak/Werner (1999) berichten einen positiven Effekt von Teamgründungen auf den Fortbestand des Unternehmens, der jedoch nicht statistisch signifikant ist.

Abbildung 10: Solo- und partnerschaftliche Neugründungen, 2003-2005

Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der Neugründer der jeweiligen Gründergruppe an allen $n=548$ (2003), $n=514$ (2004) bzw. $n=461$ (2005) Gründern, an allen $n=268$ (2003), $n=254$ (2004) bzw. $n=259$ (2005) Vollerwerbs- bzw. an allen $n=276$ (2003), $n=259$ (2004) bzw. $n=203$ (2005) Nebenerwerbsneugründern der Stichprobe wieder, die Auskunft darüber erteilt haben, ob sie ihre Gründung alleine oder zusammen mit mindestens einem Partner durchgeführt haben. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 83,6 % der Gründer im Jahre 2005, die ein neues Unternehmen gegründet haben, haben dies ohne Partner getan.

Neben dem Vorhandensein eines oder mehrerer partnerschaftlicher Gründer bestimmt sich die Größe einer Gründung (in Termini des personellen Umfangs) vor allem über die Zahl der Mitarbeiter, die nun ins Bild genommen wird.

Mitarbeiterzahl.

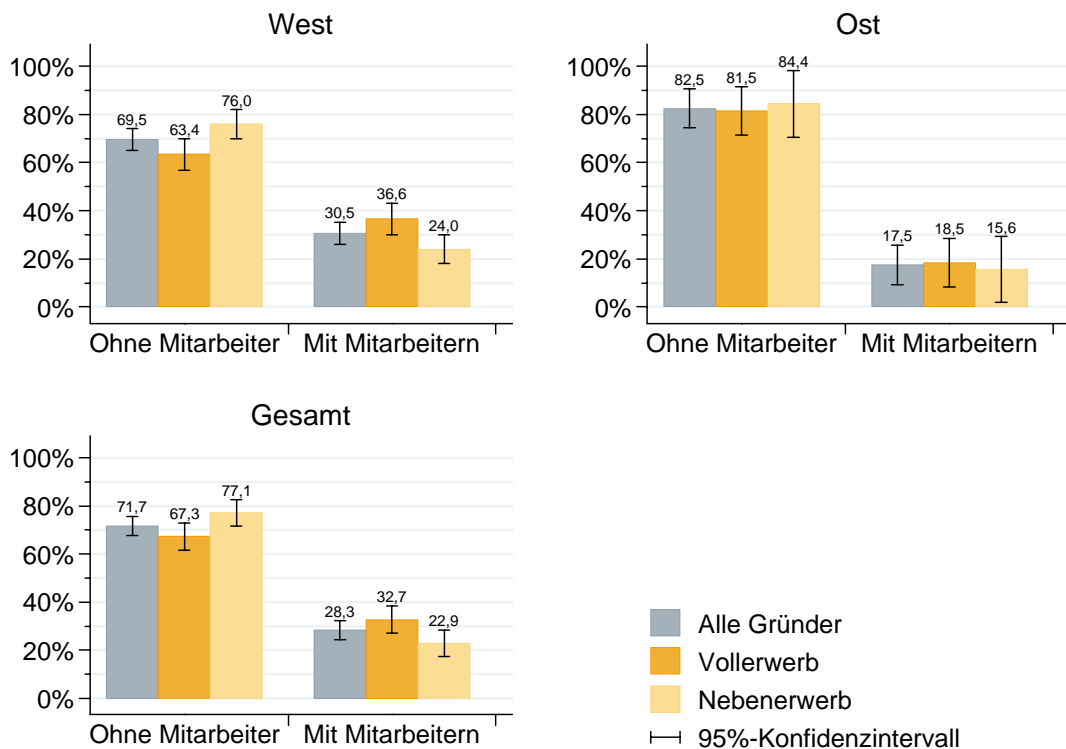
Ein wesentlicher von Unternehmensgründungen erwarteter Effekt für die Volkswirtschaft besteht in der Schaffung neuer - nach Möglichkeit sozialversicherungspflichtiger - Arbeitsplätze. (Brutto-)Arbeitsplatzeffekte von Gründungen bestehen einerseits in der Arbeitsstelle, die für den Gründer selbst entsteht und zum anderen in den für (angestellte) Mitarbeiter geschaffenen Arbeitsplätzen. Insofern sind Gründungen, die mit der Einstellung von Mitarbeitern einhergehen, besonders erwünscht. Im Folgenden wird deshalb eine Unterscheidung des Gründungsgeschehens hinsichtlich des

Vorhandenseins von Mitarbeitern vorgenommen. Wie im Falle der partnerschaftlichen Gründungen erfolgt hierbei eine Konzentration auf Neugründungen, da das Vorhandensein von Mitarbeitern in dieser Gründungsform anders als im Falle von Übernahmen oder Beteiligungen zwingend mit der Schaffung neuer Stellen verbunden ist.

Abbildung 11 zeigt, dass im Bundesdurchschnitt 28,3 % der Gründer zum Befragungszeitpunkt Mitarbeiter beschäftigen.⁴¹ Erwartungsgemäß liegt dieser Anteil im Vollerwerb signifikant höher als im Nebenerwerb. So stellt jeder dritte (32,7 %) Vollerwerbsgründer in der frühen Phase seiner selbständigen Tätigkeit mindestens einen voll- oder teilzeitbeschäftigten Mitarbeiter ein. Zwar beschäftigen immerhin auch 22,9 % der Nebenerwerbsgründer mindestens einen Mitarbeiter. Dieser Anteil fällt jedoch in Termini neu geschaffener vollzeitäquivalenter Arbeitsplätze kaum ins Gewicht (siehe unten).

Ein Beschäftigungsschub durch Unternehmensgründungen wäre gerade für den unter hoher Arbeitslosigkeit leidenden Osten Deutschlands von großer Bedeutung. Dort beschäftigen jedoch nur 17,5 % der Gründer Mitarbeiter. In Westdeutschland liegt dieser Anteil mit 30,5 % signifikant höher. Diese Diskrepanz wird dadurch weiter verstärkt, dass im Westen überproportional viele Vollerwerbsgründer Mitarbeiter beschäftigen (36,6 % im Vergleich zu 24,0 % im Nebenerwerb), dies im Osten (18,5 % vs. 15,6 %) aber nicht der Fall ist.

⁴¹ Im KfW-Gründungsmonitor wird nach der Anzahl der in Voll- oder Teilzeit beschäftigten Mitarbeiter zum Zeitpunkt des Interviews gefragt. Diese Information gibt keinen Aufschluss über die Mitarbeiterzahl zum Gründungszeitpunkt. In Hinblick auf eine Abschätzung des jährlichen (Brutto-)Beschäftigungseffekts durch Gründungen stellt jedoch die Mitarbeiterzahl zum Befragungszeitpunkt die relevante Größe dar.

Abbildung 11: Neugründungen nach Mitarbeitern und Region, 2005

Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=483) Neugründern, an allen (n=264) Neugründern im Vollerwerb bzw. an allen (n=219) Neugründern im Nebenerwerb der Stichprobe, die Angaben zu ihrer Mitarbeiterzahl gemacht haben, wieder. Die Stichprobenumfänge der regionalen Unterstichproben sind n=400 (alle Neugründer), n=207 (Vollerwerbsneugründer) und n=193 (Nebenerwerbsneugründer) für West- sowie n=83 (alle Neugründer), n=57 (Vollerwerbsneugründer) und n=26 (Nebenerwerbsneugründer) für Ostdeutschland. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 18,5 % der ostdeutschen Vollerwerbsgründer, die ein neues Unternehmen gegründet haben, haben dies mit mindestens einem Mitarbeiter getan.

Weitere Berechnungen mit dem KfW-Gründungsmonitor ergeben, dass Gründer, die eine Neugründung durchgeführt haben und mit voll- oder teilzeitbeschäftigten Mitarbeitern operieren, im Durchschnitt 2,3 vollzeitäquivalente Mitarbeiter beschäftigen.⁴² Nimmt man eine getrennte Betrachtung der Gründer nach Voll- und Nebenerwerb vor, zeigt sich erwartungsgemäß, dass Vollerwerbsgründer mit 2,8 vollzeitäquivalenten Mitarbeitern größere Unternehmen führen als Nebenerwerbsgründer, die im Durchschnitt mit 1,1 vollzeitäquivalenten Mitarbeitern arbeiten. Durch Multiplikation

⁴² Die Berechnung vollzeitäquivalenter Mitarbeiter erfolgt als gewichtete Summe aus den Angaben der Gründer zur Anzahl ihrer in Voll- und Teilzeit beschäftigten Mitarbeiter. Vollzeitbeschäftigte Mitarbeiter fließen dabei mit dem Faktor 1 und teilzeitbeschäftigte Mitarbeiter mit dem Faktor 0,5 ein. Um eine Verzerrung der durchschnittlichen vollzeitäquivalenten Mitarbeiterzahl zu vermeiden, wurden die jeweils 95 % niedrigsten Nennungen der Voll- und Teilzeitbeschäftigtenzahlen des KfW-Gründungsmonitors in die Berechnung des Durchschnittswertes einbezogen.

der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen von Gründern, die Mitarbeiter beschäftigen, mit den Anteilen dieser Gründer an allen Gründern aus Abbildung 11 gelangt man zu der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl pro Gründer, die $(2,3 \times 0,283 =) 0,65$ Mitarbeiter beträgt. Die Differenzierung nach Voll- und Nebenerwerb ergibt, dass Vollerwerbsgründer (Nebenerwerbsgründer) in Deutschland im Mittel $2,8 \times 0,327 = 0,92$ ($1,1 \times 0,229 = 0,25$) Mitarbeiter beschäftigen.

Brutto-Beschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens.

Da Unternehmensgründungen als Motor für die Beschäftigungsentwicklung von Volkswirtschaften gesehen werden, lohnt es sich, die bisher dargestellten Analysen und Berechnungen zu einer Abschätzung des Beschäftigungseffektes des Gründungsgeschehens des Jahres 2005 zusammenzuführen. Dabei muss jedoch ausdrücklich betont werden, dass aufgrund des Stichprobencharakters des KfW-Gründungsmonitors nur ein ungefährer Orientierungswert bestimmt werden kann, der zudem keine Verdrängungseffekte des Gründungsgeschehens in Hinblick auf bestehende Beschäftigung ins Kalkül zieht. So ist durchaus denkbar und mitunter sogar erwünscht, dass durch leistungsfähigere Neugründungen bestehende wettbewerbschwächere Unternehmen vom Markt verdrängt werden, oder dass Arbeitsplätze von Mitarbeitern, die bestehende Unternehmen verlassen, um sich selbständig zu machen oder als Angestellte in neu gegründeten Unternehmen zu arbeiten, nicht wieder besetzt werden. Insofern stellt die folgende Betrachtung eine **grobe Schätzung** des **Brutto-Beschäftigungseffektes** von Unternehmensgründungen dar.

Um eine vorsichtige, am unteren Ende des Brutto-Beschäftigungseffektes ausgerichtete Abschätzung zu gewährleisten, wird nur das Neugründungsgeschehen in Betracht gezogen; potentielle Effekte von Übernahmen und Beteiligungen werden damit außer Acht gelassen.

Ausgangspunkt für die Berechnungen sind die in Abschnitt 3.1 wiedergegebenen hochgerechneten Zahlen von 620.000 Voll- und 770.000 Nebenerwerbsgründern in Deutschland im Jahre 2005. Eine Kombination dieser Zahlen mit den Anteilswerten für Neugründer aus Abbildung 9 (Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern: 79,7 %; Anteil der Neugründer an allen Nebenerwerbsgründern: 60,5 %) ergibt 494.000 Neugründer im Voll- und 466.000 Neugründer im Nebenerwerb. Während die Anzahl der Neugründer im Vollerwerb einen Teil des Brutto-Beschäftigungs-

effekts von Neugründungen bildet, werden die Nebenerwerbsgründer nicht hinzuge-rechnet, weil sie neben ihrer Selbständigkeit einer bestehenden Hauptbeschäftigung nachgehen.

Den zweiten Bestandteil des Brutto-Beschäftigungseffekts bilden die in neu gegrün-deten Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter. Dabei sind sowohl von Voll- als auch von Nebenerwerbsgründern ins Leben gerufene Unternehmen relevant. Eine Multi-plikation der durchschnittlichen Anzahl von vollzeitäquivalenten Mitarbeitern pro Voll-erwerbsgründer (Nebenerwerbsgründer) mit den jeweiligen Gründerzahlen ergibt $0,92 \times 494.000 = 454.500$ ($0,25 \times 466.000 = 116.500$) von Vollerwerbsgründern (Ne-benerwerbsgründern) beschäftigte vollzeitäquivalente Mitarbeiter. Diese Berechnun-gen überschätzen jedoch den durch die Anstellung von Mitarbeitern generierten Brut-to-Beschäftigungseffekt, da sie sich an Gründern und nicht an gegründeten Unter-nehmen ausrichten und so die von Gründerteams beschäftigten Mitarbeiter mehrfach gezählt werden. Um dies zu vermeiden, müssen die durchschnittlichen Mitarbeiter-zahlen von Voll- und Nebenerwerbsgründern um die jeweiligen durchschnittlichen Teamgrößen (1,3 für Voll- und 1,4 für Nebenerwerbsgründer, vgl. Fußnote 39) korri-giert werden.⁴³ Die durchschnittlichen korrigierten Bruttobeschäftigungseffekte erge-ben sich dann zu $(454.500 / 1,3 =)$ 349.600 Mitarbeitern durch Vollerwerbsgründer bzw. -gründungen und $(116.500 / 1,4 =)$ 83.200 Mitarbeitern durch Nebenerwerbs-gründer bzw. -gründungen.

Der gesamte Brutto-Beschäftigungseffekt durch Neugründungen im Jahre 2005 er-gibt sich als Summe der 494.000 von den Neugründern im Vollerwerb für sich selbst geschaffenen Arbeitsplätze, der 349.600 von Vollerwerbsgründern geschaffenen vollzeitäquivalenten Arbeitsplätze für Mitarbeiter und der 83.200 von Nebenerwerbs-gründern generierten vollzeitäquivalenten Stellen und beläuft sich auf 926.800 voll-zeitäquivalente Stellen. Aus diesen Größen können auch Rückschlüsse auf den mitt-leren Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung gezogen werden. Geht man wiederum unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Teamgröße davon aus, dass die Zahl von 494.000 Neugründern im Vollerwerb ungefähr $(494.000 / 1,3 =)$ 380.000 Neugründungen im Vollerwerb entspricht und diese zusammen $(494.000 +$

⁴³ Diesen Berechnungen liegt die implizite Annahme zugrunde, dass sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl zwischen Solo- und Teamgründern nicht unterscheidet und dass Gründerteams entweder ausschließlich aus Voll- oder ausschließlich aus Nebenerwerbsgründern bestehen.

349.600 \Rightarrow 843.600 vollzeitäquivalente Stellen schaffen, dann ergibt sich der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung im Vollerwerb mit $(843.200 / 380.000 \Rightarrow) 2,2$ vollzeitäquivalenten Stellen. Der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Nebenerwerbsgründung kann analog bestimmt werden: 454.500 Neugründer im Nebenerwerb entsprechen ca. $(454.500 / 1,4 \Rightarrow) 325.000$ Neugründungen im Nebenerwerb. Durch diese werden 83.200 vollzeitäquivalente Stellen geschaffen, was einem mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt von $(83.200 / 325.000 \Rightarrow) 0,3$ vollzeitäquivalenten Stellen entspricht. Fasst man Gründungen im Voll- und Nebenerwerb zusammen, dann ergibt sich ein mittlerer Brutto-Beschäftigungseffekt einer Gründung (als gewichtetes Mittel aus Voll- und Nebenerwerbsgründung) von 1,3 vollzeitäquivalenten Beschäftigten.⁴⁴

Bedenkt man, dass durch Gründer erfolgte Übernahmen und Beteiligungen nicht in die Berechnungen einbezogen wurden und auch in anderer Hinsicht auf eine konservative Abschätzung geachtet wurde, so ist davon auszugehen, dass der Brutto-Beschäftigungseffekt aus dem Gesamtgründungsgeschehen im Jahr 2005 mindestens eine Million vollzeitäquivalente Arbeitsplätze betrug. Dieser Bruttoeffekt ist jedoch grundlegend von dem für die Entwicklung des Arbeitsmarktes relevanteren Nettoeffekt von Gründungen zu unterscheiden. Letzterer müsste auch die durch Unternehmensgründungen verdrängten Arbeitsplätze ins Kalkül ziehen, deren Abschätzung mit dem Zahlenmaterial des KfW-Gründungsmonitors nicht geleistet werden kann. Ferner ist in Betracht zu ziehen, dass es sich bei vielen der durch Gründungen geschaffenen Arbeitsplätze nicht um nachhaltige Beschäftigung handelt, da die mittelfristige (im Zeitraum von 5-7 Jahren nach Gründung) „Sterberate“ junger Unternehmen mit vermutlich 50 % sehr hoch ist.⁴⁵

⁴⁴ Während es sinnvoll erscheint im Falle der Nebenerwerbsgründungen die Gründerperson(en) von der Berechnung des Brutto-Beschäftigungseffekts auszuschließen, ist ihre Berücksichtigung bei der Bestimmung der durchschnittlichen Unternehmensgröße einer Neugründung durchaus angebracht. Geht man davon aus, dass die Stelle des Nebenerwerbsgründers selbst im Durchschnitt einer halben vollzeitäquivalenten Stelle entspricht, dann ergibt sich eine durchschnittliche Größe einer Nebenerwerbsneugründung von $([(325.000 \times 0,5) + 83.200] / 325.000 \Rightarrow) 0,8$ vollzeitäquivalenten Beschäftigten. Da für Vollerwerbsgründungen die mittlere Unternehmensgröße mit dem mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt (2,2 Stellen) identisch ist, ergibt sich für eine unspezifische (d. h. eine Voll- oder Nebenerwerbsneugründung) eine mittlere Unternehmensgröße von 1,6 vollzeitäquivalenten Beschäftigten.

⁴⁵ Vgl. Köllinger/Schade (2005)

Branche.

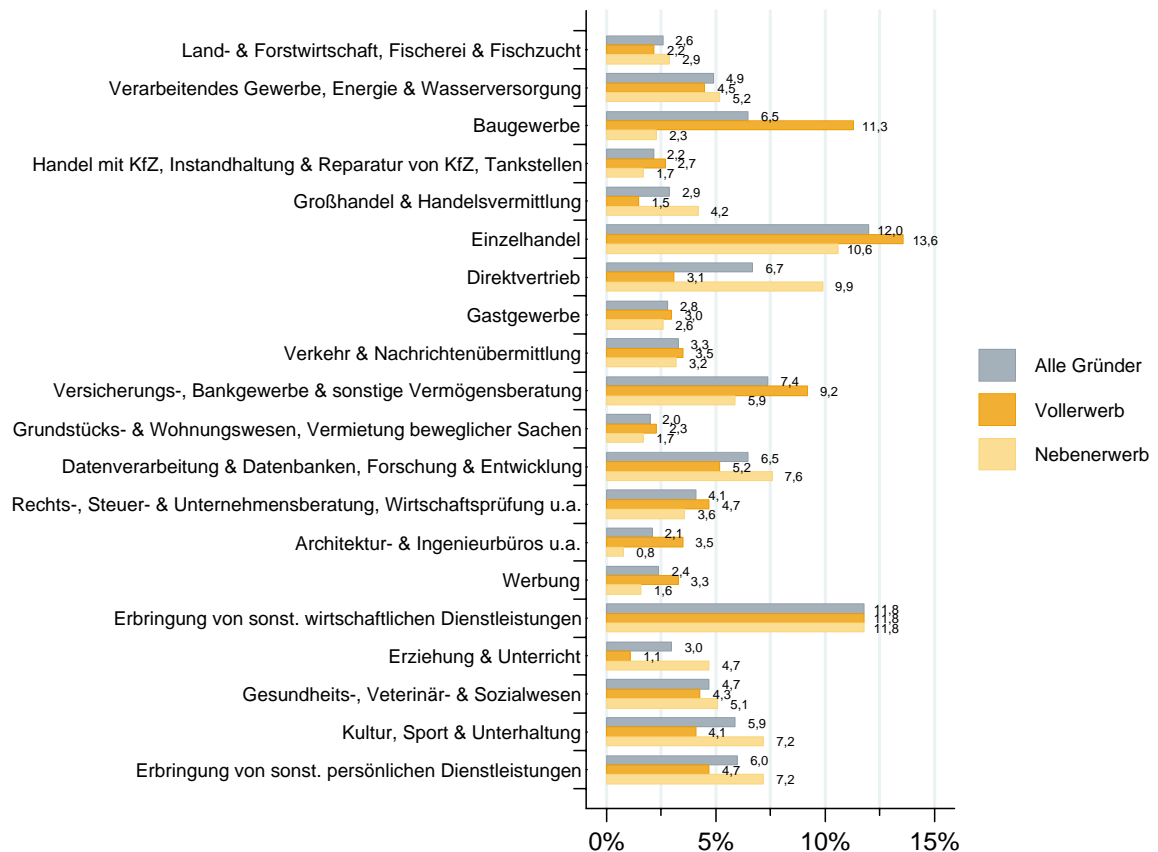
Weitere Einblicke in die Struktur von Unternehmensgründungen können durch die in Abbildung 12 dargestellte Branchenverteilung gewonnen werden. Nur ein kleiner Teil der Gründer startet sein Projekt außerhalb des Dienstleistungsbereichs in Land- und Forstwirtschaft (2,6 %), verarbeitendem Gewerbe (4,9 %) oder Baugewerbe (6,5 %). Damit übersteigt der Anteil der Dienstleistungsunternehmen am Gründungsgeschehen (86 %) den Anteil der Dienstleistungsunternehmen am Bestand der kleinen und mittleren Unternehmen (77 %).⁴⁶ Auch wenn man ausschließlich die Vollerwerbsgründungen betrachtet (Dienstleistungsanteil: 82 %), die für einen Vergleich mit Bestandsunternehmen möglicherweise besser geeignet sind, bleibt das Übergewicht der Dienstleistungsbranchen im Vergleich zu Bestandsunternehmen erhalten. Diese Diskrepanz von Zugang und Bestand ist offensichtlich eine wichtige Ursache für die in Bestandsdaten wie dem KfW-Mittelstandspanel beobachtete voranschreitende Tertiärisierung des Mittelstandes.

Eine nähere Betrachtung des Dienstleistungsbereiches (nach 17 Branchen) zeigt, dass das Gründungsgeschehen in Deutschland stark durch Gründungen im Handel geprägt wird. Den Branchen Großhandel und Handelsvermittlung (2,9 %), Einzelhandel (12 %) und Direktvertrieb (6,7 %) sind insgesamt mehr als 20 % aller Existenzgründer zuzurechnen. Weitere gründungsfreudige Branchen sind das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe (7,4 %), der Bereich Datenverarbeitung und Datenbanken sowie Forschung und Entwicklung (6,5 %) und die eher heterogene Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (11,8 %), die von Existenzgründern in den Bereichen Büro-, Gebäude- und Messeservices dominiert wird. Weiterhin fallen insgesamt ca. 10 % der Gründungen in den von Freiberuflern dominierten Branchen Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung sowie Wirtschaftsprüfung (4,1, %), Architektur- und Ingenieurbüros (2,1 %) und Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (4,7 %) an. Gründungen in diesen Branchen werden - aufgrund der formalen Anforderungen der zugrunde liegenden Berufsbilder (z. B. Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Architekten, Ingenieure) - überdurchschnittlich

⁴⁶ Vgl. Reize (2006).

oft von Akademikern vollzogen und später (in Abschnitt 4) im Kontext der so genannten „wissensintensiven Gründungen“ einer vertiefenden Analyse unterzogen.

Abbildung 12: Gründungen nach Branche, 2005



Anmerkungen: Die Zahlen rechts neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Branche an allen (n=668) Gründern, an allen (n=314) Vollerwerbs- bzw. allen (n=353) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, für die Angaben zur Branche möglich sind. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 9,9 % der Nebenerwerbsgründer sind der Branche „Direktvertrieb“ zuzuordnen.

Die Aufgliederung der Branchenverteilung des Gründungsgeschehens nach Voll- und Nebenerwerb zeigt teilweise deutliche Unterschiede zwischen den beiden Erwerbsformen, die wiederum auf die zugehörigen Berufsfelder - insbesondere auf deren Vereinbarkeit mit einer Haupterwerbstätigkeit - zurückzuführen sind. Gründungen im Bereich Baugewerbe, Versicherungs- und Finanzdienstleistungswesen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie Werbung erfolgen (im Vergleich zum Branchenanteil an allen Gründungen) überproportional häufig im Vollerwerb. Branchen mit einer Überrepräsentation im Nebenerwerb sind Großhandel und Handelsvermittlung, Direktvertrieb sowie Erziehung und Unterricht.

Der geringe Anteil des verarbeitenden Gewerbes am Gründungsgeschehen, aber auch die sonstige Branchenstruktur deuten in Verbindung mit der geringen durchschnittlichen Unternehmensgröße bei Gründung (siehe oben) darauf hin, dass Gründer ihre Produkte und Dienstleistungen - zumindest in der frühen Phase ihrer unternehmerischen Tätigkeit - vorwiegend unter dem Einsatz ihrer persönlichen Arbeitskraft und ihres persönlichen Humankapitals erstellen. Maschinen und Anlagen scheinen in eher geringem Ausmaß benötigt zu werden. Hiervon sind Auswirkungen auf den Finanzierungsbedarf der Gründer zu erwarten, der im folgenden Abschnitt ausführlich diskutiert wird.

3.4 Gründungsfinanzierung.

Finanzierungsfragen stehen für viele Unternehmensgründer im Mittelpunkt des Gründungsprozesses. Nur wenn der vorhandene Finanzierungsbedarf gedeckt werden kann, lässt sich ein geplantes Gründungsvorhaben auch realisieren. Wegen dieser zentralen Bedeutung widmet der KfW-Gründungsmonitor stets ein Kapitel der Gründungsfinanzierung. Nachstehend werden der Finanzierungsbedarf, die Finanzierungsstruktur sowie Finanzierungsprobleme von Voll- und Nebenerwerbgründern analysiert.

Finanzierungsbedarf der Gründer.

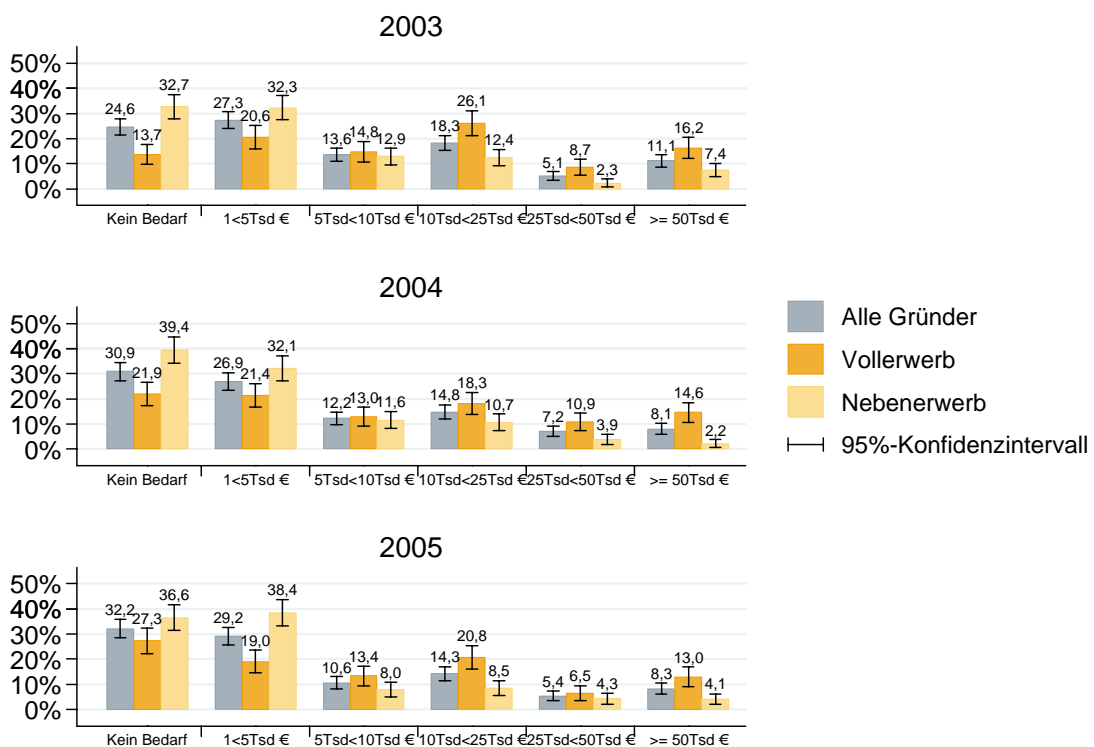
Wie in den vergangenen Jahren zeigt sich auch im Jahr 2005, dass die überwiegende Anzahl von Unternehmensgründern in Deutschland keinen oder nur einen sehr geringen Finanzierungsbedarf hat. Knapp ein Drittel (32,2 %) aller Gründer macht den Schritt in die Selbständigkeit ohne die Inanspruchnahme eigener oder fremder finanzieller Mittel (siehe Abbildung 13).⁴⁷ Damit ist der Anteil von Gründern ohne Finanzierungsbedarf gegenüber dem Vorjahreswert von 30,9 % erneut leicht angestiegen. Erwartungsgemäß tritt die Merkmalsausprägung „kein Finanzierungsbedarf“ häufiger bei Nebenerwerbs- als bei Vollerwerbsgründern auf (Vollerwerb: 27,3 %; Nebenerwerb: 36,6 % im Jahr 2005), denn die Projekte von Nebenerwerbsgründern

⁴⁷ Gemäß der Definition im KfW-Gründungsmonitor bezieht sich „Finanzierungsbedarf“ explizit auf den Einsatz eigener oder fremder **finanzieller** Mittel und bezieht somit **nicht den Einsatz von Sachmitteln** ein. Insofern können auch Gründungen ohne Finanzierungsbedarf mit einem nicht unerheblichen Mitteleinsatz verbunden sein (z. B. in Form von eigenen Geschäftsräumen, Fahrzeugen, EDV-Anlagen etc.). Der Versuch einer Quantifizierung des Sachmitteleinsatzes wird erstmals im Rahmen der momentan in der Feldphase befindlichen Befragung zum KfW-Gründungsmonitor 2007 unternommen.

sind hinsichtlich Mitarbeiterzahl, Sachmittelbedarf, Investitionsvolumina etc. in der Regel kleiner als die von Vollerwerbsgründern.

Bezüglich der zeitlichen Entwicklung des Anteils von Gründern ohne Finanzierungsbedarf zeigen sich im Beobachtungszeitraum von 2003 bis 2005 ebenfalls Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern: während der Anteil von Gründern ohne Finanzierungsbedarf an allen Vollerwerbsgründern von 13,7 % im Jahr 2003 über 21,9 % im Jahr 2004 auf 27,3 % im Jahr 2005 signifikant zugenommen hat, sind die Veränderungen bei den Nebenerwerbsgründern im gleichen Zeitraum nicht signifikant und folgen keinem eindeutigen Trend (2003: 32,7 %; 2004: 39,4 %; 2005: 36,6 %).

Abbildung 13: Finanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) im Zeitverlauf, 2003-2005



Anmerkungen: Die Zahlen über den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=672 (2003), n=638 (2004) bzw. n=618 (2005) Gründern, an allen n=292 (2003), n=301 (2004) bzw. n=293 (2005) Vollerwerbs- bzw. an allen n=375 (2003), n=332 (2004) bzw. n=326 (2005) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe wieder, die Angaben zu ihrem Finanzierungsbedarf gemacht haben. Es wurden nur Personen/Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren in die Analyse einbezogen. Lesehilfe: 38,4 % der Nebenerwerbsgründer hatten einen Finanzierungsbedarf von einem bis unter 5.000 Euro.

Die starke Zunahme des Anteils von Gründern ohne Finanzierungsbedarf unter den Vollerwerbsgründern kann unterschiedliche Ursachen haben. Eine Rolle dürften die Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit spielen. Diese haben in den Jahren 2003 und 2004, forciert durch die Existenzgründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit in Form des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses, stark an Bedeutung gewonnen.⁴⁸ Unter den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist der Anteil jener ohne Finanzierungsbedarf im Vergleich zu sonstigen Gründungen relativ hoch, weil erstere meist in wenig kapitalintensiven Branchen mit geringen Markteintrittsbarrieren erfolgen. Ist die Selbständigkeit bei Arbeitslosen eher notgedrungen gewählt, sind die Gründer zudem meist bestrebt, die Investitionsrisiken möglichst gering zu halten.⁴⁹

Der Anteil der Gründer mit einem sehr kleinen Finanzierungsbedarf von unter 5.000 Euro an allen Gründern ist mit 29,2 % beinahe so hoch wie der von Gründern ohne Finanzierungsbedarf. Auch der Anteil von Gründern mit einem Finanzierungsbedarf von unter 5.000 Euro ist gegenüber den Vorjahren gestiegen. Dadurch haben mittlerweile 61,9 % und damit die Mehrheit aller befragten Gründer keinen oder einen sehr geringen Bedarf an eigenen und fremden finanziellen Mitteln. Wie das Merkmal „Kein Finanzierungsbedarf“ tritt auch das Merkmal „Finanzierungsbedarf von 1 bis unter 5.000 Euro“ häufiger bei Nebenerwerbs- als bei Vollerwerbsgründungen auf (Nebenerwerb: 38,4 %, Vollerwerb: 19,0 %), was sich wiederum mit der geringeren Größe von Nebenerwerbsgründungen erklären lässt. In den Finanzierungsklassen oberhalb von 5.000 Euro kehrt sich dieses Verhältnis um.

In den Finanzierungsklassen „5000 bis unter 10.000 Euro“ sowie „10.000 bis unter 25.000 Euro“ sind mit Anteilen von 10,6 % bzw. 14,3 % der Gründer leichte Rückgänge gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen. Mit nur 13,7 % liegt der Anteil von Gründern, die einen Finanzierungsbedarf von mehr als 25.000 Euro und damit oberhalb der so genannten Mikrofinanzierung haben, ebenfalls unter den Vorjahreswerten.

Insgesamt deutet die Entwicklung des Finanzierungsbedarfes von Gründern im Jahr 2005 (Steigerung der Anteile von Gründern ohne Finanzierungsbedarf und von

⁴⁸ Vgl. Tilleßen (2006).

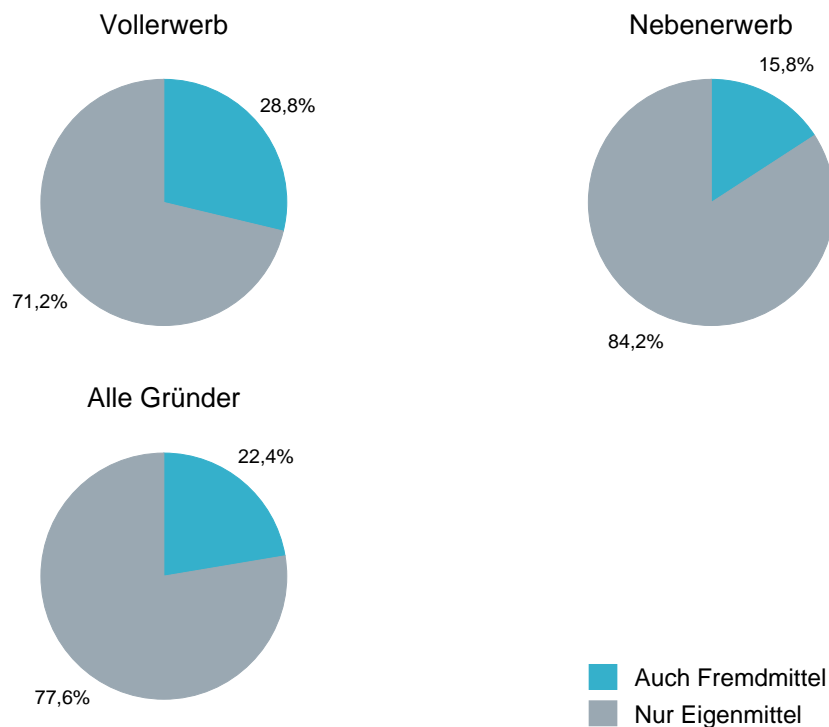
⁴⁹ Vgl. Niefert/Tchouvakhina (2006).

Gründern mit einem Finanzierungsbedarf von weniger als 5.000 Euro, Rückgang des Anteils von Gründern mit einem Finanzierungsbedarf oberhalb der Mikrofinanzierung) auf einen anhaltenden **Trend zur Kleinstgründung** mit keinem oder nur sehr geringem Bedarf an finanziellen Mitteln hin.

Finanzierung über fremde und eigene Mittel.

Der geringe Finanzierungsbedarf des Großteils der Gründer führt dazu, dass mit 77,6 % die große Mehrheit der Projekte aus eigenen Mitteln der Gründer wie Ersparnissen und Rücklagen finanziert wird (siehe Abbildung 14). Nur 22,4 % und damit weniger als ein Viertel aller befragten Gründer mit Finanzierungsbedarf geben an, zur Durchführung ihres Gründungsvorhabens auch fremde bzw. externe finanzielle Mittel, wie bspw. Förderdarlehen, Bankkredite oder Beteiligungskapital, benötigt zu haben. Dieser Anteil beträgt bei Vollerwerbsgründern 28,8 % und bei Nebenerwerbsgründern 15,8 %. Der deutlich geringere Anteil von Fremdmittelnehmern unter den Nebenerwerbsgründern könnte neben der allgemein geringeren Gründungsgröße im Nebenerwerb auch darauf zurückzuführen sein, dass Nebenerwerbsgründer häufig ein weiteres Einkommen erzielen, das zur Finanzierung des Gründungsprojektes herangezogen werden kann.

Abbildung 14: Aufteilung des Finanzierungsbedarfs in fremde und eigene Mittel, 2005

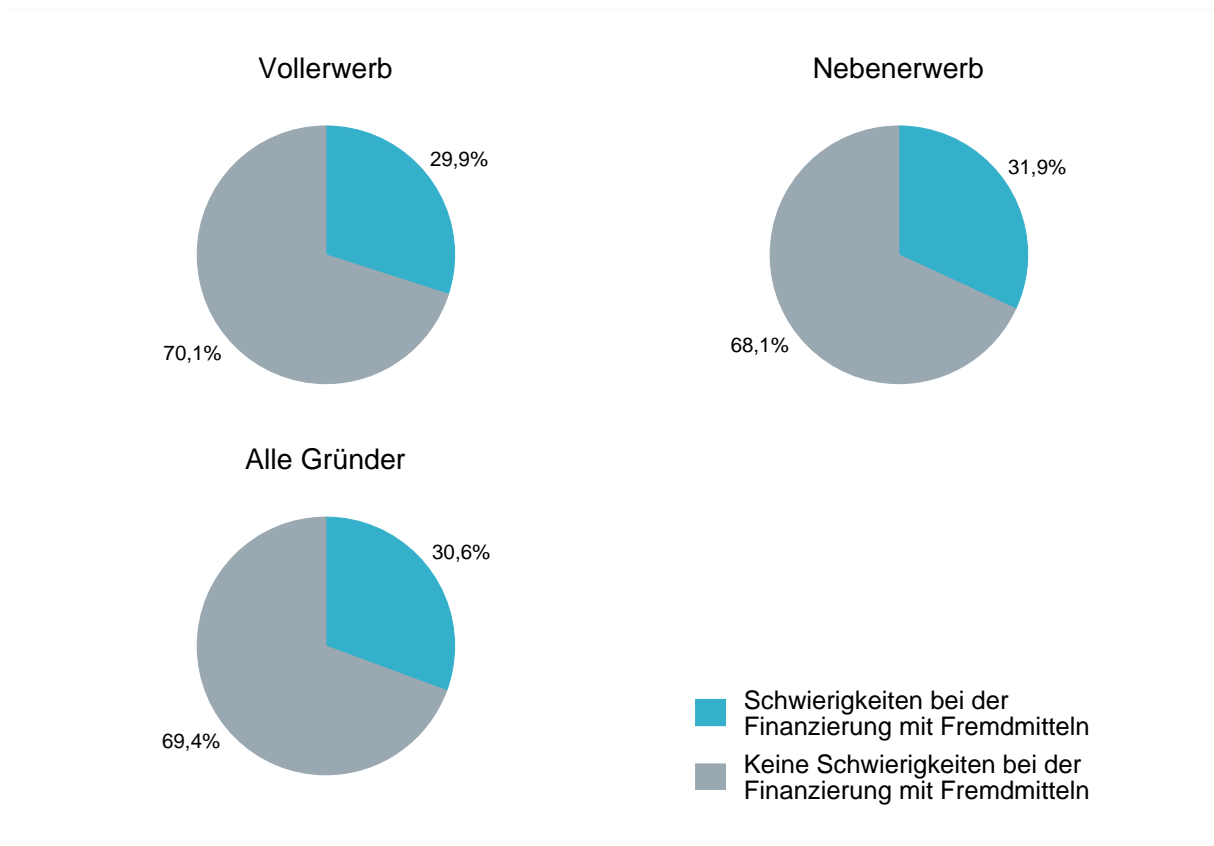


Anmerkungen: Die Prozentzahlen geben den Anteil der Gründer mit Fremdmittelbedarf an allen Gründern mit Finanzierungsbedarf der jeweiligen Gruppe (n=418 für alle Gründer, n=211 für Vollerwerbs- und n=207 für Nebenerwerbsgründer) im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Angaben zum Finanzierungsbedarf gemacht haben. Lesehilfe: 28,8 % der Vollerwerbsgründer mit Finanzierungsbedarf im Jahre 2005 hatten auch Bedarf an fremden Mitteln.

Schwierigkeiten bei der Akquisition von Fremdmitteln.

Der Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten stellt eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung eines Gründungsvorhabens dar. Deshalb wird im KfW-Gründungsmonitor Gründern mit Finanzierungsbedarf auch die Frage gestellt, ob sie bei der Akquisition von Fremdmitteln mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten. Unterschieden wird hierbei zwischen den Gründern, die (letztendlich) Fremdmittel genutzt und solchen, die ohne eine Inanspruchnahme von Fremdmitteln gegründet haben.

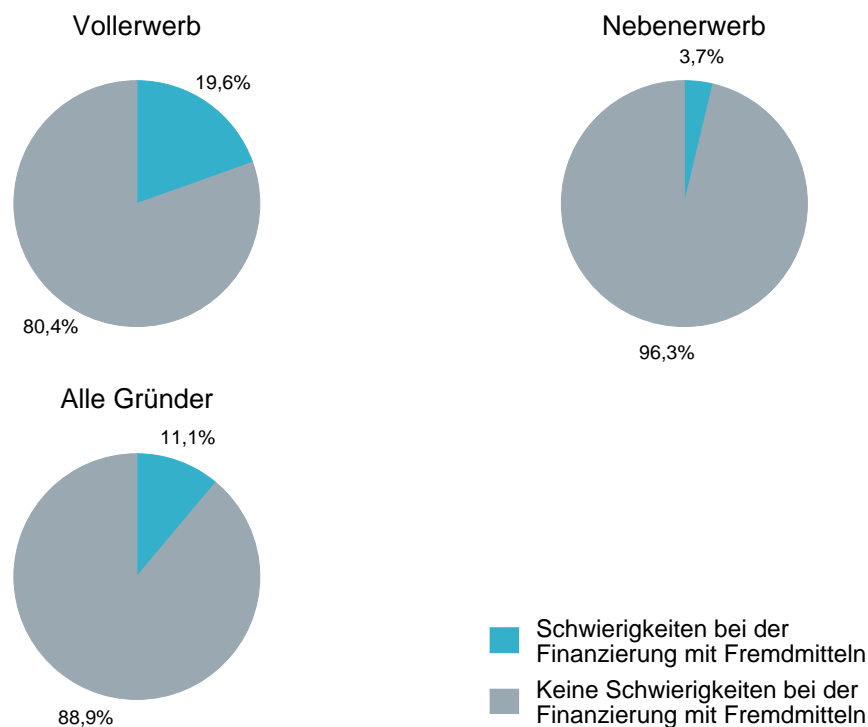
Abbildung 15: Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern mit Fremdmittelnutzung



Anmerkungen: Die Prozentzahlen geben den Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten an allen Gründern mit Fremdmittelnutzung der jeweiligen Gruppe (n=93 für alle Gründer, n=61 für Vollerwerbs- und n=32 für Nebenerwerbsgründer) im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Angaben zu Finanzierungsschwierigkeiten bei der Fremdmittelnutzung gemacht haben. Lesehilfe: 29,9 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2005, die Fremdmittel zur Finanzierung ihres Gründungsprojektes nutzten, hatten Schwierigkeiten bei ihrer Fremdmittelfinanzierung.

In der erstgenannten Gruppe (siehe Abbildung 15) ist mit knapp 70 % der überwiegende Anteil der Probanden auf keine Probleme bei der Gründungsfinanzierung über Fremdmittel gestoßen. In der Höhe dieses Anteils ergeben sich bei ausschließlicher Betrachtung der Gruppe der Voll- und Nebenerwerbgründer kaum Differenzen. Die übrigen 30,6 % hatten mit Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen, die beispielsweise in langwierigen, zunächst nicht erfolgreichen Kreditverhandlungen bestehen können oder auch darin, dass die gewünschten Kreditvolumina und -konditionen nicht erhältlich waren. Trotz der Schwierigkeiten wurden letztlich aber Kapitalgeber gefunden, die das Gründungsprojekt, ggf. in begrenztem Umfang oder zu ungünstigen Konditionen, finanziell begleitet haben.

Abbildung 16: Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern ohne Fremdmittelnutzung



Anmerkungen: Die Prozentzahlen geben den Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten an allen Gründern mit Finanzierungsbedarf aber ohne Fremdmittelnutzung der jeweiligen Gruppe (n=321 für alle Gründer, n=149 für Vollerwerbs- und n=172 für Nebenerwerbsgründer) im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Angaben zu Finanzierungsschwierigkeiten bei der Fremdmittelnutzung gemacht haben. Lesehilfe: 19,6 % der Vollerwerbsgründer die im Jahr 2005 Finanzierungsbedarf zur Finanzierung ihres Gründungsprojektes hatten aber keine Fremdmittel nutzten, hatten Schwierigkeiten bei der Fremdmittelfinanzierung.

Anders verhält es sich mit der Gruppe derjenigen, die ihr Gründungsprojekt ohne die Nutzung von Fremdmitteln realisiert haben. Zwar gibt mit 88,9 % auch in dieser Gruppe die große Mehrheit der Befragten an, keine Finanzierung über fremde Mittel geplant und somit diesbezüglich auch keine Probleme gehabt zu haben. Aber 19,6 % der Vollerwerbs- und 3,7 % der Nebenerwerbsgründer hatten den Einsatz von Fremdmitteln zur Gründungsfinanzierung geplant, diesen Plan wegen Schwierigkeiten bei der Fremdmittelakquirierung aber nicht umsetzen können (siehe Abbildung 16). Der hier zu verzeichnende deutlich geringere Anteil bei den Nebenerwerbsgründern kann wiederum auf das bei diesen Gründern möglicherweise vorhandene Einkommen aus abhängiger Beschäftigung zurückzuführen sein. Dieses Einkommen fungiert für Kapitalgeber als Sicherheit, so dass nur wenige Nebenerwerbsgründer

auf unüberwindbare Schwierigkeiten bei der Beschaffung fremder Finanzmittel stoßen.

Welche Bedeutung haben die dargestellten Finanzierungsschwierigkeiten für das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt? Unter Berücksichtigung der hohen Anzahl von Existenzgründern, die gar keine Finanzierung zur Umsetzung ihrer Gründungsidee benötigen, ist mit ca. **10 %** der Anteil jener mit **Problemen bei der Finanzierung über fremde Mittel** relativ gering.⁵⁰ Zudem ist zu berücksichtigen, dass ca. die Hälfte der Gründer mit Problemen bei der Fremdmittelbeschaffung letztendlich doch Fremdmittel in die Gründungsfinanzierung einbinden kann. Allerdings ist bei der hier erfolgten Analyse von Finanzierungsschwierigkeiten zu beachten, dass im KfW-Gründungsmonitor nur jene Gründer erfasst werden, die ihr Projekt tatsächlich realisiert und damit alle Gründungsbarrieren, wie beispielsweise einen erschwerten Zugang zu Kapital, überwunden haben. Nicht erfasst werden hingegen potentielle Unternehmensgründer, die durch Finanzierungs- oder andere im Zusammenhang mit dem Gründungsprozess stehende Schwierigkeiten an einer Realisierung ihres Gründungsprojektes gehindert wurden.

⁵⁰ Der Anteil von Gründern mit Problemen bei der Finanzierung über fremde Mittel von ca. 10 % errechnet sich aus der Summe der Anteile von Gründern mit Fremdmittelnutzung und Schwierigkeiten bei der Finanzierung mit Fremdmitteln an allen Gründern von $0,678 \times 0,224 \times 0,306 = 0,047$ und dem Anteil von Gründern ohne Fremdmittelnutzung und Schwierigkeiten bei der Finanzierung mit Fremdmitteln an allen Gründern von $0,678 \times 0,776 \times 0,111 = 0,058$ (vgl. Abbildung 13 bis Abbildung 16).

4 Schwerpunktthema: Innovative und wissensintensive Unternehmensgründungen.

Wegen Ihrer positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekte sind insbesondere innovative Unternehmensgründungen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht wünschenswert. Diese Gründungen stimulieren durch Produkt- und Prozessinnovationen den Wettbewerb und forcieren so den strukturellen Wandel. Deshalb sind innovative Gründungen in besonderer Weise dazu geeignet, als Triebfeder für die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften im Zeitalter der Globalisierung zu dienen. In einer Phase lang anhaltender Arbeitslosigkeit rücken zudem auch die Beschäftigungswirkungen von innovativen Gründungen in den Fokus der Betrachtung.

In Innovationsprozessen und –systemen wird wissensintensiven Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen eine herausragende Rolle zugeschrieben. So weisen wissensintensive Unternehmen nicht nur eine hohe originäre Innovationsaktivität auf, sondern sie fungieren als Nutzer von technologischen und nicht technologischen Innovationen auch als Katalysatoren und übernehmen so die Rolle von „Innovations- und Wissensbrücken“.⁵¹

Aufgrund der besonderen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von innovativen und wissensintensiven Gründungen werden diese im vorliegenden Gründungsmonitor im Rahmen des Schwerpunktthemas genauer untersucht.

4.1 Definition und Identifikation wissensintensiver und innovativer Gründungen.

Zur Analyse von innovativen und wissensintensiven Gründungen ist zunächst zu klären, was diese Gründungen kennzeichnet und wie sie sich mit Hilfe der im Datensatz des KfW-Gründungsmonitors enthaltenen Informationen identifizieren lassen.

Im Verlauf des Interviews zum KfW-Gründungsmonitor werden die Gründerpersonen explizit danach gefragt, ob es sich bei den von ihnen angebotenen Produkten oder Dienstleistungen um regionale, nationale oder weltweite Markneuheiten handelt.

⁵¹ Vgl. Czarnitzki/Spielkamp (2000).

10,7 % der Befragten beantworteten diese Frage positiv. Demnach hat sich mehr als jeder 10. Gründer mit einem Gründungsprojekt selbständig gemacht, das nach seiner Einschätzung zumindest eine regionale Marktneuheit anbietet.

Über diese aufgrund Ihrer Selbstauskunft als innovativ einzuordnenden Gründer hinaus gibt es weitere Möglichkeiten, (im weitergefassten Sinne) innovative Gründer zu identifizieren. So setzt der internationale Standardansatz zur Bewertung der Innovationsorientierung von Unternehmen an den Forschungs- und Entwicklungsintensitäten als Anteil der FuE-Aufwendungen am Umsatz an.⁵² FuE-Intensitäten von 3,5 % bis 8,5 % bezeichnen dabei die Hochwertige Technologie und FuE-Intensitäten über 8,5 % die Spitzentechnologie. Hochwertige Technologie und insbesondere die Spitzentechnologie wiederum gelten als die zentralen Träger der Innovationskraft einer Volkswirtschaft.

Zur Bestimmung des Innovationsgehaltes der vom KfW-Gründungsmonitor erfassten Unternehmensgründungen erscheint der FuE-Ansatz allerdings nicht gut geeignet. Denn Innovationsaktivitäten im Dienstleistungssektor, in dem mit 86 % der weitaus größte Teil aller Gründungen erfolgt, sind deutlich weniger mit FuE-Aufwendungen korreliert als in der Industrie. Daher wird wegen des engen Zusammenhangs von Wissensintensität und Innovation als Annäherung an das Innovationspotenzial von Unternehmen und insbesondere von Dienstleistungsunternehmen häufig auf die Wissensintensität der Unternehmen abgestellt. Die Wissensintensität kann über den Anteil hochqualifizierter Erwerbspersonen ermittelt werden.⁵³ Dieser Ansatz basiert auf der Annahme, dass das in hochqualifizierten Erwerbspersonen gebundene Humankapital der zentrale Faktor für Wissensintensität und im Weiteren damit auch für die verbundenen Innovationsaktivitäten und -nutzungen ist.

Die Bestimmung des Innovationspotenzials über die Wissensintensität stellt kein konträres Konzept zum FuE-Ansatz dar. So werden bei der Ermittlung des Innovationspotenzials des Dienstleistungssektors über das Humankapital seiner Beschäftigten zum einen produktionsbezogene Dienstleistungen für den Hochtechnologiebereich (z. B. Nachrichtenübermittlung, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister) erfasst.

⁵² Über die FuE-Intensität werden im ZEW Gründungspanel Gründungen in der Spitzentechnik und höherwertigen Technik identifiziert.

⁵³ Vgl. Grupp/Jungmittag/Schmoch/Legler (2000, S. 26)

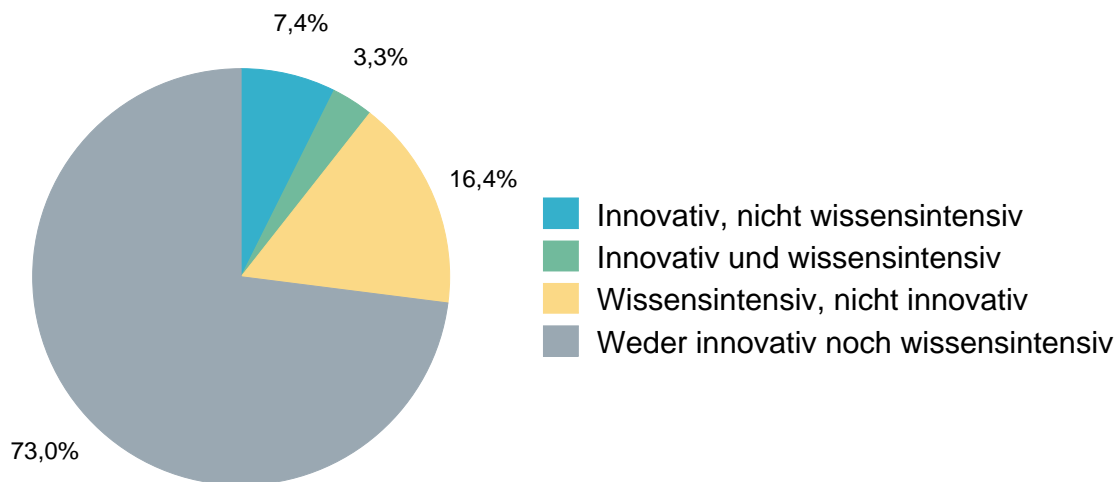
Zum anderen werden auch die wissensintensiven Dienstleistungen berücksichtigt, die durch ihre Nachfrage nach bzw. ihre Inanspruchnahme von hochwertigen Technologien indirekt zu einer verstärkten Innovationsaktivität der Volkswirtschaft beitragen (z. B. hochwertige Dienstleistungen im Bereich des Gesundheitswesens oder Architekten). Bei der Bestimmung des Innovationspotenzials über die Wissensintensität im Industriesektor werden die Unternehmen ermittelt, deren Güterproduktion einen hohen Anteil von hochqualifiziertem Personal erfordert (z. B. Herstellung von DV-Geräten oder von Kraftwagenmotoren). Weil FuE-Aktivitäten in der Regel durch hochqualifizierte Arbeitskräfte vorgenommen werden, ist gewährleistet, dass ein Großteil FuE-intensiver Unternehmen auch als wissensintensiv zu bezeichnen ist.

Für die nachfolgende Analyse wurden alle im KfW-Gründungsmonitor erfassten Gründungsprojekte hinsichtlich ihrer Wissensintensität beurteilt. Grundlage für diese Beurteilung ist eine vom Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) erarbeitete Liste zur Bestimmung der wissensintensiven Wirtschaft auf Wirtschaftszweigebene (3-Stellerebene).⁵⁴ Als wissensintensiv werden die Unternehmensgründungen eingestuft, die in Wirtschaftszweigen erfolgen, die durch überdurchschnittlich hohe Anteile von Naturwissenschaftlern/Ingenieuren und/oder von (Fach-)Hochschulabsolventen an den Beschäftigten gekennzeichnet sind.⁵⁵

Durch Kombination der beiden Merkmale „innovativ“ (aufgrund der Selbstausskunft der Gründer) und „wissensintensiv“ (aufgrund der ISI-Kriterien) lassen sich im KfW-Gründungsmonitor vier unterschiedliche Gruppen von Gründern identifizieren (siehe Abbildung 17). Es zeigt sich, dass mit 73 % die Mehrheit aller Gründungsprojekte weder innovativ noch wissensintensiv ist. Die verbleibenden 27 % teilen sich auf wissensintensive / nicht innovative Gründungen (16,4 %), innovative / nicht wissensintensive Gründungen (7,4 %) und Gründungen, die sowohl wissensintensiv als auch innovativ sind (3,3 %), auf.

⁵⁴ Vgl. Grupp/Jungmittag/Schmoch/Legler (2000). Wir danken Herrn Rainer Frietsch vom Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) für die vorab zur Verfügung gestellte überarbeitete Liste wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen.

⁵⁵ Der KfW-Gründungsmonitor enthält eine detaillierte Beschreibung des Gründungsprojektes. Dies ermöglichte eine nachträgliche Branchencodierung der Gründungsprojekte, die gemäß der gleichen Branchensystematik (Klassifikation der Wirtschaftszweige 2003) vorgenommen wurde, in der auch die aktuelle Liste wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen organisiert ist.

Abbildung 17: Anteile innovativer und wissensintensiver Gründungen, 2005

Anmerkungen: Die Prozentzahlen geben den Anteil der Gründer nach der Innovationsaffinität ihres Gründungsprojektes an allen Gründern (n=664) mit hinreichend detaillierten Angaben zu ihrem Gründungsprojekt an. Die Angaben beruhen ausschließlich auf Gründern im Alter von 18 bis 64 Jahren. Lesehilfe: 7,4 % der Gründer im Jahre 2005 haben sich mit einem innovativen aber nicht wissensintensiven Projekt selbständig gemacht.

Nachfolgend werden die so definierten Gruppen in Beziehung zu den persönlichen Merkmalen des Gründers und den sonstigen Charakteristika seiner Gründung gesetzt, um systematische Muster von innovativen und wissensintensiven Gründungen identifizieren zu können. Allerdings verbietet sich aufgrund zu geringer Fallzahlen in den Befragungsdaten des KfW-Gründungsmonitors 2006 eine getrennte Betrachtung der Gruppe von zugleich innovativen und wissensintensiven Gründungen, wenngleich von diesen die bedeutendsten positiven Effekte für Wachstum und Beschäftigung zu erwarten wären. Deshalb wird die Schnittmenge von innovativen und wissensintensiven Gründungen der Gruppe innovativer Gründungen zugeschlagen. Damit können folgende drei Gruppen unterschieden werden:

1. Innovativ und teilweise wissensintensiv (10,7 %)

Zu den innovativen Gründungen zählen alle Gründungsprojekte, deren Produkte und Dienstleistungen nach Aussage der Gründer eine Marktneuheit darstellen. 30 % dieser innovativen Gründungen können nach den ISI-Kriterien zudem auch als wissensintensiv bezeichnet werden.

2. Nicht innovativ aber wissensintensiv (16,4 %)

Die wissensintensiven Gründungen besitzen einen überdurchschnittlich hohen Anteil an hochqualifiziertem Humankapital. Nach Aussage der Gründer sind sie zwar nicht originär-innovativ, durch ihre Nachfrage nach technologischen und nicht-technologischen Innovationen sowie ihre häufig enge Einbindung in das Innovationssystem können sie aber zu einer verstärkten Innovationsaktivität der Volkswirtschaft beitragen.

3. Weder innovativ noch wissensintensiv (73,0 %)

Die Produkte und Dienstleistungen dieser Gründer stellen keine Marktneuheit dar. Die Gründungsprojekte können auch nicht als wissensintensiv bezeichnet werden.

4.2 Gründer- und Gründungsmerkmale von innovativen und / oder wissensintensiven Gründungsprojekten.

Wie unterscheiden sich die drei so definierten Gründergruppen hinsichtlich der Merkmale des Gründers und der Merkmale der Gründung? Erste Antworten auf diese Fragestellung geben die Informationen in Tabelle 1. Hier sind wichtige Merkmalsausprägungen des Gründers und der Gründung, wie sie auch in Kapitel 3 diskutiert wurden, dargestellt, wobei eine Differenzierung in die zuvor gebildeten drei Gründergruppen ((1) innovativ und ggf. auch wissensintensiv, (2) wissensintensiv und (3) weder innovativ noch wissensintensiv) vorgenommen wurde.

Bei den farblich orange gekennzeichneten Merkmalsausprägungen liegen signifikante Unterschiede (Signifikanzniveau 10 %) zwischen mindestens zwei Gründergruppen vor. Ist eine Merkmalsausprägung einer der drei Gruppen signifikant größer als die Ausprägung in einer anderen Gruppe, so wird dies durch einen hochgestellten Index entsprechend gekennzeichnet. Die Nummern 1, 2 und 3 geben dabei an, gegenüber welcher anderen Gründergruppe der signifikante Größenunterschied vorliegt.⁵⁶

⁵⁶ Siehe Lesehilfe zu Tabelle 1.

In den Merkmalen Erwerbsart, Region, Teampartner, Mitarbeiterzahl und Altersdurchschnitt unterscheiden sich die drei gebildeten Gründergruppen nicht signifikant. Signifikante Unterschiede zeigen sich allerdings beim Geschlecht der Gründerperson. So ist der Anteil von Männern mit 75 % bzw. 76 % unter den Gründern mit innovativen und ggf. zudem wissensintensiven bzw. wissensintensiven Gründungsprojekten signifikant höher als der Männeranteil unter den Gründern, deren Projekt weder innovativ noch wissensintensiv ist (59 %). Entsprechend gründen Frauen mit einem Anteil von 41 % signifikant häufiger „weder-noch“-Unternehmen als innovative und / oder wissensintensive Unternehmen, bei denen der Frauenanteil lediglich bei 25 % bzw. 24 % liegt. Die möglichen Gründe für die Unterrepräsentation von Frauen bei innovativen und wissensintensiven Unternehmensgründungen können in den genderspezifischen Unterschieden in der beruflichen Segregation liegen.⁵⁷ So gründen Frauen häufiger als Männer im Nebenerwerb sowie in den Sektoren Dienstleistungen (insbesondere „persönliche Dienstleistungen“) und Handel. Männer dominieren hingegen in den Sektoren „Verarbeitendes Gewerbe“ sowie „Forschung, EDV und Internet“. Die Innovations- und Wissensintensität in der von Gründerinnen bevorzugten Erwerbsart sowie den bevorzugten Branchen dürfte daher vergleichsweise gering sein.

Auch hinsichtlich der Gründungsart liegen signifikante Unterschiede zwischen den drei gebildeten Gründergruppen vor. So sind Neugründungen mit 79 % unter den innovativen Gründern im Vergleich zu dem Anteil von Neugründungen unter den „weder-noch“-Gründern (67 %) überrepräsentiert. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass die Umsetzung von innovativen Ideen leichter in völlig neuen Unternehmensstrukturen als im Rahmen von Übernahmen oder tätigen Beteiligungen erfolgen kann. Das gleiche Argument kann auch als Begründung für die Beobachtung herangezogen werden, dass ca. jede zwölfte weder innovative noch wissensintensive Gründung in Form einer Unternehmensübernahme erfolgt, während nur ca. jede 40. innovative und / oder wissensintensive Gründung eine Übernahme darstellt.

Beim Finanzierungsbedarf zeigen sich ebenfalls signifikante Unterschiede: Die Realisierung von Gründungsprojekten, die vom Befragten als innovativ bezeichnet werden, erfordert mit durchschnittlich über 9 TEUR einen signifikant höheren Einsatz von

⁵⁷ Vgl. Tchouvakhina/Tilleßen (2006).

eigenen und fremden finanziellen Mitteln als mit ca. 5 TEUR die Realisierung von Gründungsprojekten, die zwar als wissensintensiv, nicht aber als innovativ zu bezeichnen sind. Hier kommt zum Tragen, dass die Markterschließungskosten von innovativen Unternehmensgründungen in der Regel höher als bei wissensintensiven Gründungen sein dürften. Auch kann der Anteil von Unternehmen, die kostenintensive Investitionen in spezielle Datenverarbeitungs- und Produktionstechniken vornehmen, unter innovativen Gründungen größer sein als unter wissensintensiven. Dass auch die Gründungen, die weder innovativ, noch wissensintensiv sind, mit durchschnittlich über 7 TEUR einen signifikant höheren Finanzierungsbedarf haben als wissensintensive Gründungen, kann die Ursache darin haben, dass bei wissensintensiven Gründungen häufig das Humankapital und weniger die Sachanlagen den wesentlichen Produktionsfaktor darstellt. Die Folge kann sein, dass die Aufwendungen für Produktions- und Betriebsmittel im Rahmen wissensintensiver Gründungen relativ zu anderen Gründungen gering sind. Während die Bildungsausgaben vor der Gründung erfolgen und somit nicht in den Finanzierungsbedarf eines Gründers einfließen, werden Investitionen in Produktionsanlagen und Betriebsmittel meist zum Gründungszeitpunkt getätigt und gehen somit voll in den Bedarf an finanziellen Mitteln ein.

Wie aus Tabelle 1 ferner ersichtlich wird, bestehen wesentliche Differenzen zwischen den drei Gruppen hinsichtlich des Merkmals „Berufsabschluss“. So erfolgen mit 49 % erwartungsgemäß die meisten wissensintensiven Gründungen durch Akademiker. Damit ist der Anteil von Personen mit Hochschulabschluss unter Gründern mit wissensintensiven Gründungsprojekten doppelt so hoch wie unter Gründern mit innovativen Gründungsprojekten (24 %) und mehr als fünfmal so hoch wie unter Gründern, deren Vorhaben weder als innovativ noch als wissensintensiv zu bezeichnen ist (9 %). Dieses Resultat spiegelt zum einen die Identifikation wissensintensiver Gründungen über Wirtschaftszweige mit einem deutlich überdurchschnittlich hohen Anteil an hochqualifiziertem Humankapital wider. Zum anderen betont das Ergebnis die hohe Bedeutung des Bildungshintergrundes für die Art des Gründungsprojektes: Innovative und wissensintensive Gründungsprojekte werden eher von Personen mit hohem Bildungsstand realisiert. Dementsprechend ist mit 15 % der Anteil von Gründern ohne Berufsabschluss unter den „weder-noch“-Gründern auch signifikant höher als unter den Gründern mit innovativen Projekten (7 %) und tendenziell auch höher als unter Gründern mit wissensintensiven Projekten (9 %). Die Gruppe der wissensin-

tensiven Gründungsprojekte weist mit 18 % auch den kleinsten Anteil jener Gründer auf, die mit einer Lehre einen vergleichsweise geringen beruflichen Abschluss haben.

Ein weiteres signifikantes Ergebnis besteht darin, dass Arbeitslose mit 11 % in der Gruppe der wissensintensiven Unternehmensgründungen im Vergleich zu den anderen Gründergruppen (28 % und 23 %) unterrepräsentiert sind. Hintergrund hierfür kann der hohe Anteil von Akademikern unter den innovativen und / oder wissensintensiven Gründungen sein, denn Personen mit Hochschulabschluss sind weitaus seltener von Arbeitslosigkeit betroffen als Personen mit geringen Bildungsabschlüssen.⁵⁸

⁵⁸ Siehe Fußnote 19.

Tabelle 1: Innovation, Wissensintensität und Merkmale der Gründer oder der Gründung, 2005

	Innovativ (1)	Wiss. intensiv (2)	Weder noch (3)	Durchschnitt (4)
Erwerbsarten (n = 71, 108, 485, 663)				
Vollerwerb	57	47	45,9	47,3
Nebenerwerb	43	53	54,1	52,7
Region (n = 71, 109, 485, 664)				
West	80,7	84,7	82,0	82,3
Ost	19,3	15,3	18,0	16,7
Geschlecht (n = 71, 109, 485, 664)				
Männer	74,8 ³	76,0 ³	58,9	63,4
Frauen	25,2	24,0	41,1 ^{1,2}	36,6
Gründungsart (n = 68, 100, 462, 630)				
Neugründung	79,3 ³	77,4	66,7	69,8
Übernahme	2,9	2,6	8,2 ²	6,7
Beteiligung	17,4	20	25,2	23,5
Teampartner* in Pers. (n = 54, 77, 301, 432)	0,3	0,4	0,3	0,3
Mitarbeiterzahl* in VZÄ (n = 48, 74, 276, 397)	0,5	0,6	0,3	0,4
Finanzierungsbedarf in € (n = 58, 97, 413, 568)	9.232 ²	5.040	7.223 ²	7.057
Altersdurchschnitte (n = 71, 109, 485, 664)	38,6	37,8	37,7	37,8
Berufsabschluss (n = 67, 109, 483, 659)				
Hochschulabschluss	24,3 ³	49,0 ³	9,0	17,2
Meister, Techniker oder sonstige Fachschule	16,9	12,6	11,0	11,9
Berufsfachschule, Handelsschule, u. a.	12,1	7,1	11,8	11,1
Lehre	38,7 ²	18,3	48,8 ²	42,8
Kein Abschluss	6,7	9,4	14,9 ¹	13,2
Sonstiger Abschluss	1,2	3,6	4,3	3,9
Arbeitsmarktstatus v. Gr. (n = 69, 109, 481, 659)				
Abhängig erwerbstätig in Vollzeit	36,6	46,8	41,3	41,7
Abhängig erwerbstätig in Teilzeit	6,1	8,2	13,2 ¹	11,7
Abhängig erwerbstätig, geringfügig beschäftigt	2	3,6	3,7	3,5
Selbstständig	10,6	3,6	4,0	4,6
Arbeitslos	28,2 ²	11,2	22,5 ²	21,3
Nicht-Erwerbsperson	16,4	26,6 ³	15,2	17,2
Stellung im Beruf (n = 30, 64, 277, 371)				
Angest. Unternehmensleiter / Geschäftsführer	4,5	4,4	5,3	5,1
Leitende oder hoch qualifizierte Angestellte	40,3 ³	53,4 ³	18,7	26,4
Sonstige Angestellte	26,9	37,1	46,4 ¹	43,2
Beamte	9,0	2,1	7,1	6,4
Facharbeiter	19,4 ²	1,3	12,8 ²	11,3
Sonstige Arbeiter	0,0	1,7	9,7 ^{1,2}	7,6
Gründungsmotiv (n = 71, 108, 482, 660)				
Chancenmotiviert	38,3 ³	22,8	24,4	25,6
Weder noch	47,5	56,5	54,0	53,7
Notmotiviert	14,2	20,7	21,6	20,7

Soweit keine explizite Angabe der Dimension erfolgt, handelt es sich bei allen Tabellenwerten um Prozentangaben. Die Werte in Klammern geben die Beobachtungszahlen an, auf denen die Angaben in Spalten 1 bis 4 zu den jeweiligen Merkmalen des Gründers bzw. der Gründung beruhen. Die Angaben zur Teampartnern und Mitarbeiterzahl beziehen sich nur auf Neugründungen. Die hochgestellten Zahlen hinter den Tabellenwerten bezeichnen statistisch signifikante Unterschiede auf dem 10 %-Niveau relativ zu dem Wert in der Spalte, die durch die hochgestellte Zahl bezeichnet wird. Lesehilfe: Männer gehören signifikant häufiger der Gruppe der wissensintensiven Gründer als der Gruppe der weder innovativen noch wissensintensiven Gründer an.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Auch die Stellung im Beruf vor der Gründung scheint einen Einfluss darauf zu haben, ob ein innovatives und / oder wissensintensives Gründungsprojekt realisiert wird oder nicht. So ist der Anteil leitender oder hoch qualifizierter Angestellter unter Gründern von innovativen und ggf. auch wissensintensiven Unternehmen bzw. unter Gründern wissensintensiver Unternehmen mit 40 % bzw. 53 % signifikant höher als unter Gründern von „weder-noch“-Unternehmen mit 19 %. In letztgenannter Gruppe hingegen sind sonstige Angestellte sowie sonstige Arbeiter signifikant häufiger vertreten als in den anderen beiden Gruppen. Sonstige Arbeiter sind in der Gruppe der innovativen und ggf. auch wissensintensiven Gründungen gar nicht enthalten. Mögliche Gründe für diese Befunde sind, dass innovative und / oder wissensintensive Unternehmensgründungen wegen des erforderlichen fachlichen und kaufmännischen Know-hows eher durch Personen mit einer vergleichsweise höheren Stellung im Beruf vorgenommen werden. Ein ähnlicher Erklärungsansatz kann für den relativ großen Anteil der Facharbeiter unter den innovativen Gründungen, der mit gut 19 % signifikant höher ist als mit gut 1 % unter den wissensintensiven Gründungen, herangezogen werden. Einerseits sind Facharbeiter durch ihre spezifischen Berufs- und Branchenerfahrungen in der Lage, Innovationsmöglichkeiten zu identifizieren und dann selbst mit entsprechenden Produkten auch auf den Markt zu treten. Andererseits werden Gründungen in wissensintensiven Wirtschaftszweigen kaum durch Facharbeiter vorgenommen, weil diese über einen vergleichsweise geringeren Bildungsgrad verfügen.

Schließlich zeigen die Resultate in Tabelle 1, dass auch beim Merkmal „Gründungsmotiv“ signifikante Differenzen zwischen den drei Gruppen existieren. So ist mit rund 38 % der Anteil chancenmotivierter Unternehmensgründer an den innovativen Unternehmensgründungen signifikant höher als ihr Anteil an den Gründungen, die weder innovativ noch wissensintensiv sind (24 %) und auch tendenziell höher als ihr Anteil an den wissensintensiven Gründungen (23 %).⁵⁹ Der hier zu beobachtende Zusammenhang erscheint einfach erklärbar. Die Geschäftsidee, die chancenmotivierte Unternehmensgründer verwirklichen, wird in vielen Fällen die Entdeckung einer Marktnische zum Ursprung haben. Durch das Angebot einer zumindest regionalen Innovation versucht der chancenmotivierte Gründer diese Marktnische zu besetzen. Die Gründungsprojekte notmotivierter Gründer hingegen sind weniger häufig innovativ,

⁵⁹ Aufgrund der gegenüber den „weder-noch“-Gründungen geringeren Fallzahl von wissensintensiven Gründungen (108 gegenüber 482) liegt gegenüber wissensintensiven Gründungen trotz des geringeren Prozentwertes kein signifikanter Unterschied vor. Daher kann hier nur von einer Tendenz gesprochen werden.

da ihr vorrangiges Ziel in der Einkommenserzielung besteht. Diese Gründer sind getrieben durch einen Mangel an Erwerbsalternativen oder fehlende beruflichen Perspektiven und nicht durch die Umsetzung einer innovativen Geschäftsidee.

Multivariate Analyse.

Der bisherige Vergleich der drei nach den Kriterien „Innovation“ und „Wissensintensität“ gebildeten Gruppen hat bereits interessante Informationen über deren unterschiedliche Gründerstruktur offenbart. Da es sich aber ausschließlich um bivariate Zusammenhänge handelte, können noch keine belastbaren Antworten auf die Frage gegeben werden, durch welche Merkmale von Gründer und Gründung determiniert wird, ob es sich bei einer Geschäftsidee um ein innovatives und / oder wissensintensives Projekt handelt. Mit dem Ziel einer Ermittlung der kausalen Effekte einzelner Merkmale auf Innovation und Wissensintensität wurden multivariate Analysen durchgeführt.⁶⁰ Weil die deskriptiven Untersuchungen darauf hindeuten, dass sich die Merkmalsausprägungen zwischen den innovativen und ggf. auch wissensintensiven sowie den nicht innovativen aber wissensintensiven Gründungen unterscheiden, wurden getrennte Schätzungen für diese Gruppen durchgeführt.

Die Ergebnisse der Schätzungen befinden sich in Tabelle 8 im Anhang.⁶¹ Sie liefern Informationen darüber, welchen Effekt einzelne Merkmale auf die Wahrscheinlichkeit, ein innovatives und / oder wissensintensives Unternehmen zu gründen, ausüben. Wie in Kapitel 3.2 handelt es sich bei der Referenzperson um einen Mann im Alter von 35 – 44 Jahren mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt ist und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner lebt. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Referenzgründer ein Unternehmen der Kategorie 1 (innovativ und ggf. wissensintensiv) gründet, beträgt 6,1 % und die Wahrscheinlichkeit, dass er ein Unternehmen der Kategorie 2 (nicht innovativ aber wissensintensiv) gründet, liegt bei 17,5 %. Mit statistischer Signifikanz von 1 % (drei Sterne) bis 10 % (ein Stern) zeigen sich die nachstehenden Effekte:

Der in der bivariaten Untersuchung festgestellte genderspezifische Effekt wird durch die multivariaten Analysen untermauert. Wäre die Referenzperson nicht männlich

⁶⁰ Zu den Vorteilen und zur Methodik des gewählten multivariaten Analysedesigns siehe Kapitel 3.2.

⁶¹ In die multivariaten Analysen wurden nicht alle in der bivariaten Analyse untersuchten Merkmale einbezogen. Berücksichtigt wurden nur die Faktoren, deren Einfluss mit großer Wahrscheinlichkeit exogen ist.

sondern weiblich, reduzierte sich die Wahrscheinlichkeit der Gründung eines innovativen Unternehmens um 2,2 % auf 3,9 % und die der Gründung eines wissensintensiven Unternehmens von 17,5 % auf 8,9 %. Demnach ist die Wahrscheinlichkeit der Gründung eines innovativen und / oder wissensintensiven Unternehmens bei Gründerinnen mit ansonsten identischen Merkmalsausprägungen wie der Referenzperson lediglich gut halb so hoch wie bei der (männlichen) Referenzperson.

Jüngere Gründer in der Gruppe von 25 bis 34 Jahre haben, bei sonst identischen Eigenschaften wie die Referenzperson, eine um 3,8 % höhere Wahrscheinlichkeit, eine selbständige Tätigkeit mit einem innovativen Unternehmen zu beginnen. Dies deutet darauf hin, dass jüngere Gründer tendenziell eine höhere Affinität zu Innovationen als ältere Gründer haben. Allerdings wird diese Tendenz nicht durch entsprechende signifikante Einflüsse der übrigen Altersgruppen oder durch die vorangegangenen bivariaten Analysen gestützt. Letztere zeigte ein weitgehend übereinstimmendes Durchschnittsalter in den drei Gruppen, wobei von einer Einteilung in Altersklassen aufgrund zu geringer Fallzahlen abgesehen wurde.

Die Schätzergebnisse zu den Bildungsindikatoren stehen in guter Übereinstimmung mit den Resultaten der bivariaten Analyse. So hat ein Gründer mit Hochschulabschluss eine 3,5-mal so hohe Wahrscheinlichkeit (59,3 % gegenüber 17,5 %), ein wissensintensives Unternehmen zu gründen wie die Referenzperson, deren höchster Bildungsabschluss eine Lehre ist. Hat ein Gründer eine Meister-, Techniker- oder sonstige Fachschule besucht, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der Gründung eines wissensintensiven Unternehmens um 12,8 % auf 30,3 %. Ferner erhöht die Merkmalsausprägung „Sonstiger Abschluss“ die Wahrscheinlichkeit des Beginns einer selbständigen Tätigkeit mit einem wissensintensiven Unternehmen gegenüber der Referenzperson, was auf den „Sammelcharakter“ dieser Kategorie zurückzuführen sein wird. Auch auf die Wahrscheinlichkeit der Gründung eines innovativen Unternehmens übt das Vorliegen eines Meister-, Techniker- oder sonstigen Fachabschlusses einen signifikanten Einfluss aus: Hätte die Referenzperson anstelle einer Lehre einen ebensolchen Abschluss erworben, würde sie nicht mit einer Wahrscheinlichkeit von 6,1 %, sondern von 11,9 % ein innovatives Unternehmen gründen. Tendenziell zeichnete sich dieses Ergebnis auch bei der deskriptiven Untersuchung ab, allerdings waren Personen mit einem Meister-, Techniker- oder sonstigen Fach-

schulabschluss unter den innovativen Gründungsprojekten nicht signifikant überrepräsentiert.

Weitere Effekte mit statistischer Signifikanz gehen von einigen Ausprägungen des Merkmals „Berufsstatus“ aus. Wäre die Referenzperson vor der Gründung bereits selbständig gewesen, würde sich die Wahrscheinlichkeit des Beginns einer neuen selbständigen Tätigkeit mit einem innovativen Unternehmen von 6,1 % auf 21,5 % mehr als verdreifachen. Auch dieses Ergebnis zeichnete sich durch die bivariate Analyse ab, wurde dort aber nicht mit statistischer Signifikanz nachgewiesen. Statistisch signifikant hingegen war die Unterrepräsentation von Facharbeitern in der Gruppe der wissensintensiven Unternehmensgründungen. Dieses Resultat wird durch die Regression untermauert, wonach es zu einer Reduzierung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung eines wissensintensiven Unternehmens gegenüber der Referenzperson kommt, wenn es sich anstelle eines sonstigen Angestellten um einen Facharbeiter (-16,5 %) handelte. Nicht bestätigen kann die multivariate Analyse einen positiven Effekt des Berufsstatus „leitender und hoch qualifizierte Angestellter“ auf die Wahrscheinlichkeit, ein innovatives und / oder wissensintensives Unternehmen zu gründen, wenngleich die bivariate Untersuchung diese Vermutung nahe legte.

Schließlich zeigt die multivariate Analyse, dass auch die Größe des Ortes die Wahrscheinlichkeit der Realisierung eines wissensintensiven Gründungsprojektes signifikant beeinflusst: In kleinen Orten mit weniger als 5.000 Einwohnern hätte die Referenzperson nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 7,8 % und nicht mit einer Wahrscheinlichkeit von 17,5 % mit einem wissensintensiven Gründungsvorhaben eine neue selbständige Tätigkeit begonnen. Diese Beobachtung kann auf Agglomerationsvorteile zurückzuführen sein.⁶² So sind wissensintensive Dienstleistungs- und produzierende Unternehmen häufig auf die Einbindung in entsprechende Netzwerke angewiesen. Solche Netzwerke sind eher in urbanen als in peripheren Regionen vorzufinden. Auch kann die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von wissensintensiven Gründungen in kleinen Orten so gering sein, dass sie dort schlechte „Überlebenschancen“ hätten. Zum anderen kann auch das Potenzial von Gründern

⁶² Vgl. Stahlecker (2006).

mit dem für eine wissensintensive Gründung erforderlichen Bildungshintergrund in kleineren Orten geringer als in größeren sein.

4.3 Zusammenfassung des Schwerpunktthemas.

Das Schwerpunktthema befasste sich mit der Analyse von innovativen und wissensintensiven Unternehmensgründungen. Die Auswertung von im Fragebogen enthaltenen Informationen zum Innovationsgehalt und zur Wissensintensität der Gründungsprojekte ermöglichte eine Klassifizierung in drei Gruppen: (1) innovativ und ggf. auch wissensintensiv, (2) nicht innovativ aber wissensintensiv und (3) weder innovativ noch wissensintensiv. Ziel war es aufzuzeigen, anhand welcher Merkmale des Gründers und der Gründung sich die drei gebildeten Gruppen unterscheiden und welche Merkmale in einem besonderen Zusammenhang mit der Durchführung von innovativen und / oder wissensintensiven Gründungen stehen. Zu diesem Zweck wurden bivariate und multivariate Analysen durchgeführt, wobei die multivariaten Analysen die Resultate der bivariaten Untersuchungen weitgehend bestätigen konnten.

Die zentralen signifikanten Ergebnisse dieser Analysen sind die folgenden:

- Innovative und / oder wissensintensive Unternehmen werden eher von Männern als von Frauen gegründet.
- Die Höhe des Bildungsabschlusses hat einen positiven Effekt auf die Wahrscheinlichkeit, ein wissensintensives Unternehmen zu gründen.
- Auf die Gründungswahrscheinlichkeit innovativer Unternehmen wirkt sich ein Abschluss einer Meister-, Techniker- oder sonstigen Fachschule positiv aus.
- Der Anteil von chancenmotivierten Unternehmensgründungen sowie von Neugründungen ist unter innovativen Unternehmen am größten.
- Der Finanzierungsbedarf für die Realisierung innovativer Gründungsprojekte ist mit durchschnittlich gut 9 TEUR höher als der Finanzierungsbedarf wissensintensiver Gründungsprojekte mit durchschnittlich 5 TEUR.

Neben diesen Ergebnissen mit statistischer Signifikanz kann als ein weiteres wesentliches Resultat der Analysen festgehalten werden, dass sich zahlreiche Merkmale zwischen den gebildeten Gruppen kaum unterscheiden und dass von vielen Merk-

malsausprägungen auch kein signifikanter kausaler Effekt auf die Durchführung innovativer und / oder wissensintensiver Gründungsvorhaben ausgeht. Zu nennen sind hier beispielsweise die Region sowie die Anzahl der Teampartner oder Mitarbeiter. Dies kann aber auch zum Teil an den relativ geringen Beobachtungszahlen liegen, auf denen die Auswertungen beruhen.

Als herausragender Befund des Schwerpunktthemas ist der festgestellte Zusammenhang zwischen dem Humankapital des Gründers und der Gründung von innovativen bzw. wissensintensiven Unternehmen hervorzuheben. So zeigt die Analyse zum einen sehr deutlich, dass ein hoher formaler Bildungsgrad in Form eines Hochschulabschlusses oder eines Abschlusses einer Meister-, Techniker- oder sonstigen Fachschule als eine der zentralen Voraussetzungen für die Durchführung von Gründungsvorhaben in wissensintensiven Wirtschaftszweigen bezeichnet werden kann. Auch für die Durchführung (originär) innovativer Gründungen stellt der formale Bildungsstand eine wichtige Ressource dar, wobei hier ein besonders positiver Einfluss durch einen Abschluss auf einer Fachschule ausgeht. Zum anderen zeigt sich, dass Gründer, die bereits berufliche Erfahrungen als leitender Angestellter sammeln konnten oder bereits selbständig waren, eine vergleichsweise große Affinität zu innovativen und wissensintensiven Gründungen aufweisen.

5 Fazit.

Die Gründungsaktivitäten in Deutschland sind im Jahre 2005 trotz der Mitte des Jahres einsetzenden konjunkturellen Erholung weiter leicht rückläufig. Dies äußert sich zum einen in dem Rückgang der hochgerechneten Gründerzahlen im Vergleich zum Jahr 2004 um über 40.000 auf 1,39 Mio. Personen. Damit ist die Gründerzahl im Jahr 2005 die niedrigste seit Beginn der Befragung zum KfW-Gründungsmonitor im Jahre 2000. Getrieben wurde der Tiefststand durch ein Absinken der Anzahl der Vollerwerbsgründer um 50.000 Personen auf den ebenfalls seit dem Jahr 2000 niedrigsten Wert. Aufgrund der ebenfalls rückläufigen bis stagnierenden Gründungsplanungsabsichten der Bevölkerung ist auch für das Jahr 2006 trotz des deutlichen Konjunkturaufschwungs keine Belebung des Gründungsgeschehens zu erwarten.

Anteil an dem Rückgang der Vollerwerbsgründer haben vermutlich die zur Jahreswende 2004/2005 verschärften Zugangsbedingungen zu den Existenzförderprogrammen der Bundesagentur für Arbeit. Hierfür spricht, dass sich der Rückgang der Vollerwerbsgründer zu ungefähr gleichen Teilen aus einem Rückgang in den alten und den ungleich stärker von Arbeitslosigkeit betroffenen neuen Ländern zusammensetzt. Insbesondere ergeben die Auswertungen jedoch, dass der Anteil der vormals arbeitslosen Vollerwerbsgründer im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr stark zurückgegangen ist.

Die abnehmende Gründungsintensität äußert sich nicht nur in den bloßen Gründerzahlen, sondern auch in einem schrumpfenden Umfang der Gründungsprojekte. Letzteres geht aus den Betrachtungen zum Finanzierungsbedarf hervor, die gezeigt haben, dass immer mehr Gründer keinen oder nur einen sehr geringen Finanzierungsbedarf besitzen. Insofern kann für das Gründungsgeschehen in Deutschland ein Trend zum Klein- bzw. Mikrofinanzierungsbedarf konstatiert werden. Der geringe Finanzierungsbedarf ist unmittelbarer Ausdruck der Branchenstruktur des Gründungsgeschehens, des starken Übergewichts von Sologründungen (d. h. von Gründungen, die nicht in einem Team von mehreren Gründern erfolgen) und Gründungen ohne (angestellte) Mitarbeiter sowie des rückläufigen Anteils von Unternehmensübernahmen an allen Existenzgründungen.

Die abnehmenden Gründungsintensitäten und die zunehmende Bedeutung von Kleinst- bzw. Sologründungen ohne Mitarbeiter sind bedenklich, da auch gezeigt werden konnte, dass bisher von Unternehmensgründungen ein erheblicher Brutto-Beschäftigungseffekt - von ca. einer Million neu geschaffenen vollzeitäquivalenten Stellen im Jahre 2005 - induziert wird. Weil davon ausgegangen werden kann, dass die durch Gründungen geschaffenen Stellen nicht in gleichem oder höherem Ausmaß Arbeitsplätze in Bestandsunternehmen verdrängen, darf insbesondere in Anbetracht der immer noch sehr problematischen Arbeitsmarktsituation und der angespannten Lage der Sozialversicherungssysteme die Bedeutung von Unternehmensgründungen für eine Volkswirtschaft nicht unterschätzt werden.

Es stellt sich somit die Frage, wie dem Gründungsgeschehen hierzulande neue, positive Impulse gegeben werden können. Deutschland verfügt über eine exzellente Förderinfrastruktur für Gründer mit breit gefächerten Finanzierungs- und Beratungsangeboten. Diese Infrastruktur muss erhalten und den sich ändernden Bedürfnissen der Gründer fortlaufend angepasst werden. Die eigentlichen Gründungshemmnisse scheinen aber eher im allgemeinen Gründungsklima zu bestehen. So zeigen neuere Untersuchungen, dass die erheblichen Unterschiede in der Gründungsneigung zwischen Deutschland und z. B. den USA ganz wesentlich auf die geringere Risikobereitschaft, den geringeren Optimismus und die weniger positive Sicht von Unternehmertum in Deutschland zurückzuführen sind.

Die Änderungen von Grundeinstellungen sind ein komplexer, schwieriger und langwieriger Prozess. Ansatzpunkte bestehen möglicherweise in einem weiteren Ausbau entrepreneurship-spezifischer Lehr- und Informationsangebote in Schulen, Hochschulen und anderen Bildungsinstitutionen, so dass die für selbständige Erwerbstätigkeit relevanten Befähigungen (soweit sie erlernbar sind) schon möglichst früh vermittelt und Bestandteil des Humankapitals werden. Daneben besteht aber auch in der Verbesserung des Humankapitals im Allgemeinen (z. B. hinsichtlich analytisch-wissenschaftlichen Analysepotenzials, technischen Wissens, Ausdrucksfähigkeit, Internationalität) ein probates Mittel zur Intensivierung des Gründungsgeschehens. Dies wird durch ein weiteres zentrales Ergebnis dieses Berichtes gestützt, wonach Personen mit überdurchschnittlichem allgemeinem Humankapital (Hochschulabschluss, Abschluss einer Meister- oder Technikerschule) nicht nur überproportional (zu ihrem Bevölkerungsanteil) am Gründungsgeschehen partizipieren, sondern auch

mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit innovative und / oder wissensintensive Unternehmen gründen. Bedenkt man, dass die Impulse, die die deutsche Volkswirtschaft im Zeitalter der Globalisierung zum Erhalt und Ausbau ihrer komparativen Wettbewerbsvorteile benötigt, insbesondere von innovativen und / oder wissensintensiven Gründungen (nicht aber von leicht nachahmbaren und von vornherein im Wachstum limitierten Gründungsprojekten oder von solchen mit sehr begrenztem Wachstumspotenzial) ausgehen können, sind verstärkte Investitionen in das Humankapital der Bevölkerung auch aus einer Gründungsperspektive wünschenswert.

Entscheidend für eine Verbesserung des Gründungsklimas bzw. für eine Erhöhung der Gründungsneigung in Deutschland sind möglicherweise auch weitere, sehr allgemeine Eigenschaften wie Neugierde, Selbständigkeit, Risiko- und Innovationsfreude. Diese Grundeinstellungen sollten schon in der Ausbildung und Erziehung von Kindern und Jugendlichen gefördert und trainiert werden. Eine Maßnahme, die eine solche Förderung zum Inhalt hat, ist die Initiative JUNIOR, bei der bereits in der Schule praktische Erfahrungen mit Unternehmertum gemacht werden können. Auch gibt es mittlerweile über 50 Entrepreneurship-Lehrstühle in Deutschland, die neben der Vermittlung entrepreneurship-spezifischen Wissens auch zu einem stärker durch Selbständigkeit und Eigeninitiative geprägten Klima an den Hochschulen beitragen können. Beides wird von der KfW Bankengruppe unterstützt.

Damit Selbständigkeit „gelebt“ werden kann, müssen die für Eigeninitiative und -verantwortung sowie innovatives Handeln erforderlichen Gestaltungsfreiräume erhalten und ausgebaut werden. Nur in einem unbürokratischen und toleranten Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, das Veränderung und nicht Anpassung fördert, können sich Risikobereitschaft sowie selbständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln und damit auch innovative Gründungen stärker und nachhaltig entfalten.

Literatur

- Almus, Matthias, und Prantl, Susanne (2001):** Bessere Unternehmensentwicklung durch Gründungsförderung? Wissenschaftliche Reihe der DtA, Bd. 15. Bonn.
- Brüderl, Josef, Preisendörfer, Peter, und Ziegler, Rolf (1996):** Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin: Duncker und Humboldt.
- Bundesagentur für Arbeit (2006):** Zeitreihen Förderung - Zugang monatlich Jahressummen ab 2000. Nürnberg.
- Czarnitzki, Dirk und Spielkamp, Alfred (2000):** Business Services in Germany: Bridges for Innovation. ZEW Discussion Paper No. 00-52.
- Forschungsverbund IAB, DIW Berlin, sinus, GfA, infas (2005):** Evaluation zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission. Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente. Modul 1e: Existenzgründungen. Berlin/Bonn/München/Nürnberg.
- Grundig, Beate und Pohl, Carsten (2006):** Qualifikationsspezifische Arbeitslosigkeit: Gibt es Unterschiede zwischen Deutschen und Immigranten?", ifo Dresden berichtet, 2006, 33-36.
- Grupp, Hariolf, Jungmittag, Andre, Schmoch, Ulrich und Legler, Harald (2000):** Hochtechnologie 2000 : Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Karlsruhe: Fraunhofer ISI.
- Hofmann, Christoph, Tilleßen, Philipp und Zimmermann, Volker (2005):** KfW Gründungsmonitor 2004. Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil - Kleinstgründungen weiter auf dem Vormarsch. KfW Studie. Frankfurt.
- Kay, Rosemarie, Kranzusch, Peter, Suprinovic, Olga und Werner, Arndt (2004):** Restart - Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer? Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Bonn.

- Köllinger, Philipp und Schade, Christian (2005):** Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche. DIW-Wochenbericht, 45/2005.
- Köllinger, Philipp, Minniti, Maria und Schade, Christian (2005):** "I think I can, I think I can": Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, DIW Discussion Paper 501.
- Lechler, Thomas, und Gemünden, Hans (2003):** Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg. DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Lehnert, Nicole (2004):** Gründungsverhalten von Frauen im Spiegel des DtA-Gründungsmonitors. In: Chefinnensache. Frauen in der unternehmerischen Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag.
- Meager, Nigel (1992):** Does Unemployment Lead to Self-employment? Journal of Small Business Economics, 4(2), S. 87-104.
- Metzger, Georg (2006a):** Afterlife – Who Takes Heart for Restart? ZEW Discussion Paper 06-038.
- Metzger, Georg (2006b):** Once Bitten Twice Shy. ZEW Mannheim. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Niefert, Michaela und Tchouvakhina, Margarita (2006):** Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen, Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 35, S. 109-123.
- Pleschak, Franz und Werner, Henning (1999):** Junge Technologieunternehmen in den neuen Bundesländern. Abschlussbericht für das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie. Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung. Stuttgart.
- Reize, Frank (2006):** KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft. KfW Studie. Frankfurt.
- Schneid, Michael und Stiegler, Angelika (2006):** CATI – Wohin geht der Weg? In: planung & analyse 3/2006, S. 16-27.

- Stahlecker, Thomas (2005):** Regionale Bindungen im Gründungs- und Entwicklungsprozess wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen – Dargestellt am Beispiel der Regionen Bremen und Stuttgart. Dissertation. Berlin: Lit Verlag.
- Sternberg, Rolf, Brixy, Udo und Schlapfner, Jan-Florian (2006):** Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover/Nürnberg.
- Statistisches Bundesamt (2006):** Statistisches Jahrbuch 2006 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden.
- Tchouvakhina, Margarita und Tilleßen, Pilipp (2006):** Unternehmensgründungen durch Frauen in Deutschland: Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors, Heft 2, S. 125-128.
- Thaler, Richard H. (2000):** From Homo Economicus to Homo Sapiens, The Journal of Economic Perspectives 14 (1), S. 133-141.
- Tilleßen, Pilipp (2006):** Unternehmensgründungen in Deutschland – Aktuelle Entwicklungen. KfW-WirtschaftsObserver online, Nr. 12 Juni 2006.
- Wagner, Joachim (2006):** What a difference a Y makes - Female and male nascent entrepreneurs in Germany (erscheint in: Small Business Economics).
- Woywode, Michael, und Struck, Jochen (2004):** Zu den Ursachen des Erfolgs staatlich geförderter Unternehmen: Ergebnisse einer aktuellen empirischen Untersuchung. In: Was erfolgreiche Unternehmen ausmacht. Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag.

Anhang

Tabelle 2: Gründerquoten nach Region und Altersgruppen, 2000-2005

	Deutschland			West			Ost		
	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb
14-99									
Jährige									
2000	2,2	1,0	1,2	2,2	0,9	1,3	2,3	1,2	1,1
2001	2,4	0,9	1,5	2,4	0,8	1,6	2,5	1,1	1,4
2002	2,3	1,0	1,3	2,4	1,0	1,4	2,0	1,1	0,9
2003	2,3	0,9	1,3	2,4	1,0	1,4	1,8	0,8	1,0
2004	2,0	0,9	1,1	2,0	0,9	1,2	1,9	1,2	0,7
2005	1,9	0,9	1,1	2,0	0,8	1,2	1,6	1,0	0,6
18-64									
Jährige									
2000	2,4	1,1	1,3	2,5	1,1	1,4	2,3	1,2	1,1
2001	2,9	1,2	1,8	2,9	1,1	1,8	2,9	1,4	1,5
2002	2,8	1,3	1,5	2,9	1,2	1,6	2,4	1,4	1,0
2003	2,8	1,2	1,6	3,0	1,3	1,7	2,2	1,1	1,1
2004	2,6	1,2	1,3	2,6	1,2	1,5	2,4	1,6	0,8
2005	2,5	1,2	1,3	2,5	1,1	1,4	2,2	1,4	0,8

Tabelle 3: Gründerzahlen (hochgerechnet, in Mio.) nach Region und Altersgruppen, 2000-2005

	Deutschland			West			Ost		
	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb	Insgesamt	Voll-erwerb	Neben-erwerb
14-99									
Jährige									
2000	1,534	0,675	0,859	1,224	0,505	0,719	0,308	0,166	0,142
2001	1,723	0,635	1,087	1,389	0,484	0,905	0,336	0,149	0,187
2002	1,624	0,694	0,931	1,357	0,547	0,810	0,271	0,146	0,126
2003	1,625	0,668	0,956	1,394	0,557	0,837	0,242	0,114	0,128
2004	1,430	0,673	0,757	1,179	0,506	0,672	0,250	0,160	0,090
2005	1,388	0,618	0,770	1,174	0,482	0,692	0,221	0,135	0,086
18-64									
Jährige									
2000	1,290	0,596	0,695	1,055	0,469	0,586	0,233	0,124	0,109
2001	1,548	0,616	0,932	1,252	0,470	0,782	0,294	0,142	0,152
2002	1,461	0,669	0,791	1,230	0,532	0,698	0,234	0,136	0,098
2003	1,496	0,655	0,841	1,282	0,546	0,735	0,221	0,110	0,111
2004	1,357	0,651	0,706	1,126	0,492	0,634	0,232	0,154	0,077
2005	1,292	0,611	0,681	1,086	0,476	0,610	0,209	0,132	0,077

Tabelle 4: Planerquoten nach Region und Altersgruppen, 2000-2005

	Deutschland			West			Ost		
	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb
14-99ig Jährige									
2002	2,8	1,4	1,4	2,8	1,3	1,5	3,0	1,9	1,0
2003	2,2	1,0	1,2	2,2	0,9	1,3	2,2	1,2	1,0
2004	1,7	0,9	0,8	1,7	0,9	0,8	1,6	0,9	0,6
2005	1,6	0,8	0,8	1,7	0,8	0,8	1,4	0,8	0,6
18-64ig Jährige									
2002	3,2	1,8	1,5	3,2	1,6	1,6	3,3	2,3	1,0
2003	2,6	1,2	1,4	2,6	1,2	1,5	2,6	1,5	1,0
2004	2,0	1,1	0,9	2,1	1,1	1,0	1,9	1,3	0,6
2005	2,0	1,1	0,9	2,0	1,1	0,9	1,8	1,1	0,7

Tabelle 5: Planerzahlen (hochgerechnet, in Mio.) nach Region und Altersgruppen, 2000-2005

	Deutschland			West			Ost		
	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb
14-99ig Jährige									
2002	2,008	1,026	0,981	1,610	0,759	0,851	0,396	0,260	0,137
2003	1,554	0,696	0,857	1,255	0,526	0,729	0,297	0,165	0,132
2004	1,201	0,635	0,566	0,993	0,509	0,484	0,209	0,125	0,085
2005	1,152	0,583	0,569	0,965	0,475	0,490	0,191	0,109	0,082
18-64ig Jährige									
2002	1,715	0,933	0,782	1,389	0,697	0,693	0,324	0,228	0,096
2003	1,380	0,658	0,723	1,132	0,503	0,629	0,251	0,151	0,100
2004	1,063	0,586	0,477	0,883	0,463	0,419	0,184	0,122	0,062
2005	1,030	0,561	0,469	0,856	0,453	0,403	0,175	0,107	0,068

Tabelle 6: Gründeranteile nach Geschlecht und Region, 2000-2005

	Deutschland			West			Ost		
	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Insgesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb
Männer									
2000	59,9	62,6	57,5	58,8	60,4	57,5	64,3	70,3	57,4
2001	62,7	68,5	58,8	61,5	63,7	60,1	67,4	83,0	52,7
2002	66,0	68,6	63,8	65,7	68,2	64,1	67,6	70,0	62,4
2003	61,7	71,8	53,7	61,6	72,2	53,6	62,4	70,3	54,2
2004	64,2	70,2	58,8	63,4	68,6	59,6	67,6	74,8	53,2
2005	63,6	69,5	58,3	62,5	67,6	58,5	68,7	75,7	56,6
Frauen									
2000	40,1	37,4	42,5	41,2	39,6	42,5	35,7	29,7	42,6
2001	37,3	31,5	41,2	38,5	36,3	39,9	32,6	17,0	47,3
2002	34,0	31,4	36,2	34,3	31,8	35,9	32,4	30,0	37,6
2003	38,3	28,2	46,3	38,4	27,8	46,4	37,6	29,7	45,8
2004	35,8	29,8	41,2	36,6	31,4	40,4	32,4	25,2	46,8
2005	36,4	30,5	41,7	37,5	32,4	41,5	31,3	24,3	43,4

Tabelle 7: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung

Abhängige Variable: Gründungsentscheidung (Person ist ein Gründer: y=1, Person ist kein Gründer: y=0)							
	Gründer gesamt		Vollerwerbsgründer		Nebenerwerbsgründer		
	dF/dx (1)	t-Wert (2)	dF/dx (3)	t-Wert (4)	dF/dx (5)	t-Wert (6)	
Region (Ostdeutschland)	-0,0326 ***	(-2,75)	-0,0028	(-0,37)	-0,0316 ***	(-3,28)	
Geschlecht (weiblich)	-0,0590 ***	(-6,63)	-0,0261 ***	(-5,11)	-0,0290 ***	(-3,83)	
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)							
18 bis 24 Jahre	-0,0146	(-0,82)	-0,0294 ***	(-2,81)	0,0225	(1,45)	
25 bis 34 Jahre	0,0208	(1,47)	0,0033	(0,39)	0,0189 *	(1,59)	
45 bis 54 Jahre	-0,0367 ***	(-2,88)	-0,0146 *	(-1,95)	-0,0204 *	(-1,89)	
55 bis 64 Jahre	-0,0853 ***	(-6,45)	-0,0312 ***	(-3,98)	-0,0507 ***	(-4,56)	
Bildung: (Referenz: Lehre)							
Hochschulabschluss	0,0911 ***	(5,85)	0,0211 **	(2,29)	0,0749 ***	(5,32)	
Meister-, Techniker, sonstige Fachschule	0,0697 ***	(3,49)	0,0267 **	(2,18)	0,0432 **	(2,46)	
Berufsfachschule, Handels- schule, Schule des Gesund- heitswesens	0,0085	(0,48)	-0,0154	(-1,53)	0,0273 *	(1,78)	
keine Berufsausbildung	0,0324 *	(1,76)	-0,0033	(-0,28)	0,0384 **	(2,51)	
sonstiger Abschluss	0,0868 **	(2,55)	-0,0031	(-0,14)	0,0937 ***	(3,26)	
Status: (Ref.: Sonst. Angest.)							
Nichterwerbsperson	-0,0109	(-0,73)	-0,0036	(-0,34)	-0,0106	(-0,93)	
arbeitslos	0,1862 ***	(8,82)	0,2262 ***	(12,05)	-0,0160	(-1,11)	
Selbständig	-0,0655 ***	(-3,44)	0,0027	(0,2)	-0,0600 ***	(-4,18)	
Unt.leiter / Geschäftsführer	0,1042 ***	(2,91)	0,1579 ***	(5,59)	-0,0298	(-1,16)	
Leitender / hochq. Angest.	0,0392 **	(2,21)	0,0572 ***	(4,3)	-0,0097	(-0,73)	
Beamter	-0,0786 ***	(-3,62)	-0,0418 **	(-2,78)	-0,0400 **	(-2,37)	
Facharbeiter	-0,0299	(-1,38)	-0,0102	(-0,72)	-0,0159	(-0,92)	
sonstiger Arbeiter	-0,0157	(-0,59)	-0,0054	(-0,29)	-0,0104	(-0,5)	
Ort: (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)							
bis 5.000 Einw.	-0,0249	(-1,59)	-0,0128	(-1,36)	-0,0132	(-1,02)	
5.000 bis 20.000 Einw.	-0,0129	(-0,89)	0,0101	(1,05)	-0,0240 *	(-2,1)	
20.000 bis 100.000 Einw.	-0,0329 **	(-2,28)	-0,0156 *	(-1,76)	-0,0156	(-1,32)	
100.000 bis 500.000 Einw.	-0,0084	(-0,63)	-0,0014	(-0,17)	-0,0090	(-0,84)	
Anzahl der Beobachtungen	6664		6663		6663		
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,1369		0,0602		0,0765		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,1611		0,0577		0,0984		
Pseudo-R ²	0,0662		0,1253		0,0393		
Log Pseudolikelihood	-2.484		-1.326		-1.730		

***, **, * signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, robuste t-Werte in Klammern

Die Referenzperson der Schätzungen ist ein westdeutscher Mann aus einem Ort über 500.000 Einwohner im Alter von 35-44 Jahren mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt ist.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2005, eigene Berechnungen.

Tabelle 8: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren innovativer und wissensintensiver Gründungen

	Innovative Gründer		Wissensintensive Gründer	
	dF/dx (1)	t-Wert (2)	dF/dx (3)	t-Wert (4)
Abhängige Variable: Innovationsstaus des Gründungsprojekts (Projekt ist innovativ bzw. nicht innovativ aber wissensintensiv: y=1, Projekt ist nicht innovativ bzw. nicht wissensintensiv: y=0)				
Region (Ostdeutschland)	-0,0138	(-0,86)	-0,0457	(-1,40)
Geschlecht (weiblich)	-0,0217 *	(-1,72)	-0,0856 ***	(-3,73)
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)				
18 bis 24 Jahre	-0,0041	(-0,15)	-0,0013	(-0,03)
25 bis 34 Jahre	0,0375 *	(1,74)	0,0214	(0,58)
45 bis 54 Jahre	0,0118	(0,59)	-0,0366	(-1,05)
55 bis 64 Jahre	-0,0083	(-0,35)	-0,0261	(-0,63)
Bildung: (Referenz: Lehre)				
Hochschulabschluss	0,0337	(1,50)	0,4181 ***	(8,34)
Meister-, Techniker, sonstige				
Fachschule	0,0576 *	(1,89)	0,1275 **	(2,19)
Berufsfachschule, Handels-				
schule, Schule des Gesund-				
heitswesens	0,0219	(0,76)	0,0365	(0,63)
keine Berufsausbildung	-0,0034	(-0,13)	0,0262	(0,48)
sonstiger Abschluss	-0,0225	(-0,56)	0,2600 **	(2,48)
Status: (Referenz: Sonst. Angestellter)				
Nichterwerbsperson	0,0406	(1,43)	0,0556	(1,21)
arbeitslos	0,0521 *	(1,92)	-0,0379	(-1,00)
Selbständig	0,1534 **	(2,95)	-0,0277	(-0,44)
Unternehmensleiter / Geschäftsführer	0,0006	(0,02)	-0,0700	(-1,11)
Leitender / hochqualifizierter Angestellter	0,0333	(1,21)	0,0292	(0,70)
Beamter	0,0576	(1,06)	-0,1384 **	(-2,54)
Facharbeiter	0,0201	(0,55)	-0,1649 ***	(-3,35)
sonstiger Arbeiter			-0,1073	(-1,25)
Ort: (Referenz: Ort > 500.000 Einw.)				
bis 5.000 Einw.	0,0353	(1,27)	-0,0970 **	(-2,29)
5.000 bis 20.000 Einw.	-0,0074	(-0,36)	0,0098	(0,24)
20.000 bis 100.000 Einw.	0,0184	(0,76)	-0,0005	(-0,01)
100.000 bis 500.000 Einw.	0,0205	(0,99)	0,0112	(0,31)
Anzahl der Beobachtungen	836		868	
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,1316		0,2569	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,0605		0,1752	
Pseudo-R ²	0,0451		0,1833	
Log Pseudolikelihood	-311		-404	

***, **, * signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, robuste t-Werte in Klammern

Die Referenzperson der Schätzungen ist ein westdeutscher Mann aus einem Ort über 500.000 Einwohner im Alter von 35-44 Jahren mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt ist.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2005, eigene Berechnungen.