

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG IN THEORIE UND PRAXIS

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

Dr. Norbert Irsch
Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe

Förderkreis Gründungs-Forschung e. V.
Entrepreneurship Research
Ludwig-Erhard-Platz 1-3
53179 Bonn
Telefon 0228 91077-49 / -46
Telefax 0228 52 881 38
www.fgf-ev.de

Professor Dr. Peter Witt
Bergische Universität Wuppertal, Lehrstuhl für Technologie- und Innovationsmanagement und Präsident des FGF

ISBN 978-3-00-033278-4

Frankfurt am Main, Mai 2011

Die in dieser Publikation veröffentlichten Texte geben die Meinung der einzelnen Autoren und nicht notwendigerweise die der KfW Bankengruppe wieder.

Gründungsförderung in Theorie und Praxis

Redaktion

Dr. Jörn Block
Department of Applied Economics
Erasmus School of Economics (ESE)
Erasmus University Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR, Rotterdam
Netherlands

Prof. Dr. Heiner Brockmann (Koordination)
Beuth Hochschule für Technik Berlin
Fachbereich I
Luxemburger Str. 10
13353 Berlin

Dr. Karsten Kohn
KfW Bankengruppe, Volkswirtschaftliche Abteilung

Thorsten Staak
Interaktionszentrum Entrepreneurship
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Postfach 41 20
39016 Magdeburg

Dr. Katrin Ullrich
KfW Bankengruppe, Volkswirtschaftliche Abteilung

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die in dieser Publikation veröffentlichten Texte geben die Meinung der einzelnen Autoren und nicht notwendigerweise die der KfW Bankengruppe wieder.

Vorwort

Gründungen erneuern den Unternehmensbestand einer Volkswirtschaft. Damit erhöhen sie die Wettbewerbsintensität im Markt und schaffen im Erfolgsfall Wachstum und Arbeitsplätze. Neugründungen verwenden oft neue Prozesse und Produkte und tragen so zur Technologiediffusion bei. Sie können auch selbst innovativ sein und den technischen Fortschritt direkt vorantreiben oder neue Märkte erschließen. Gleichzeitig werden bestehende Unternehmen durch neu in den Markt eintretende Wettbewerber zur Verbesserung ihrer Prozesse und Produkte angehalten. Wenn sich die Gründungsaktivität auf die entsprechenden Branchen konzentriert, wird der wirtschaftliche Strukturwandel unterstützt. Allerdings kann das Gründungsgeschehen nur dann seine positiven volkswirtschaftlichen Wirkungen entfalten, wenn es eine kritische Masse erreicht. Nur dann überleben genügend Gründungen, um bestehende Unternehmen herauszufordern und Innovationen einzuführen. Ein zentrales Anliegen der Wirtschaftspolitik in Deutschland ist daher die Förderung des Gründungsgeschehens.

Auch die Gründungsforschung und -lehre haben sich sehr dynamisch entwickelt. Maßgeblich hat dazu der Förderkreis Gründungsforschung e. V. (FGF) beigetragen, der 1987 gegründet wurde und auf eine langjährige Zusammenarbeit mit und finanzielle Unterstützung durch die KfW Bankengruppe zurückblicken kann. Der FGF ist mittlerweile die führende wissenschaftliche Vereinigung für Gründungsforschung, -ausbildung und -politik in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Liechtenstein und leistet einen wichtigen Beitrag zur Netzworkebildung in der Forschergemeinde sowie zum Brückenschlag zwischen Theorie und Praxis. Durch die intensive Beschäftigung von Wissenschaftlern und Praktikern mit dem Gründungsgeschehen verstehen wir heute besser, welche Faktoren das Gründungsklima beeinflussen, mit welchen besonderen Schwierigkeiten und Hemmnissen sie sich während des Gründungsprozesses konfrontiert sehen, unter welchen Umständen Gründungen eher scheitern oder eher erfolgreich sind und welche Gründungen einen Beitrag zur Beschäftigung leisten.

Um die Forschung zu wirtschaftspolitischen Instrumenten zur Gründungsförderung (*Policy Design*) voranzubringen, wurde im Jahr 2006 auf Initiative der KfW Bankengruppe der FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ unter Leitung von Dr. Norbert Irsch, Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe, gegründet. Ziel ist es, Kriterien für eine effektive und effiziente Gründungsförderung in Deutschland zu erarbeiten und so Vorschläge für die zukünftige Gründungsförderpolitik abzuleiten. Auch die Idee für den vorliegenden Sammelband („Gründungsförderung in Theorie und Praxis“) entstand in diesem Rahmen. So basiert eine Reihe von Beiträgen auf Ergebnissen, die im Arbeitskreis entwickelt und diskutiert wurden. Hinzu kommen Beiträge als Reaktion auf einen *Call for Papers*, der sich an FGF-Mitglieder richtete. Thematisch wird ein breites Spektrum abgedeckt, von grundsätzlichen Überlegungen zum Marktversagen als Begründung und Ansatzpunkt der Förderpolitik über empirische Evidenz für Gründungshemmnisse bis hin zu spezifischen Zielgruppen der Gründungsförderung wie Arbeitslosen, Frauen und Migranten.

Die staatliche Förderung von Gründungen ist ein Eingriff in die Marktprozesse, die der Begründung bedarf. Klassischer Ansatzpunkt dafür sind Marktversagenstatbestände, die sich beispielsweise beim Eintritt in die Gütermärkte, bei der Gründungsfinanzierung oder bei der Rekrutierung von Personal identifizieren lassen. Neben diesen wohlfahrtstheoretischen Begründungen lassen sich politökonomische Einflussfaktoren auf die Entwicklung der Förderpolitik ausmachen. Hinzu kommen sozialpolitische Ziele, die mit einer Gründungsförderung verfolgt werden können. Diese Ansätze finden sich in den folgenden Beiträgen wieder.

Das Zustandekommen und die erfolgreiche Umsetzung des Sammelbandes ist insbesondere das Verdienst des Redaktionsteams (Dr. Jörn Block, Dr. Karsten Kohn, Thorsten Staak und Dr. Katrin Ullrich) unter Leitung von Professor Dr. Heiner Brockmann, dem wir an dieser Stelle ganz herzlich Dank sagen.

Professor Dr. Peter Witt

(Bergische Universität Wuppertal und
Präsident des FGF)

Dr. Norbert Irsch

(Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe)

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	I
Inhaltsverzeichnis.....	III

Teil 1

Ziele, Konzeptionen und Instrumente der Gründungsförderung

Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung	1
<i>Thorsten Staak (Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg)</i>	
Gründungsförderung zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten – ein konzeptioneller Ansatz	25
<i>Heiner Brockmann (Beuth Hochschule für Technik Berlin) und Thorsten Staak (Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg)</i>	
Gründungshemmnisse auf Finanzmärkten und Instrumente der Gründungsförderung	47
<i>Katrin Ullrich (KfW Bankengruppe)</i>	
Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	69
<i>Joern H. Block (Erasmus Universität Rotterdam und Technische Universität München) und Karsten Kohn (KfW Bankengruppe)</i>	

Teil 2

Facetten empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen

Gründungshemmnisse auf Faktor- und Gütermärkten: Was wissen wir und was (noch) nicht?	97
<i>Karsten Kohn (KfW Bankengruppe)</i>	
Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik	117
<i>Heiner Brockmann (Beuth Hochschule für Technik Berlin)</i>	
Zur Gründungskultur in Deutschland: Persönlichkeitseigenschaften als Gründungshemmnis?	131
<i>Joern H. Block (Erasmus Universität Rotterdam und Technische Universität München)</i>	

Teil 3

Spezifische Fragestellungen in der Gründungsförderung

Branchenspezifische Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung – das Beispiel erneuerbarer Energien in Deutschland	147
<i>Holger Berg (Bergische Universität Wuppertal) und Christine Volkmann (Bergische Universität Wuppertal)</i>	
Theoretische Begründungen und praktische Ansätze zur Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen	165
<i>Barbara Fuchs (Universität Liechtenstein)</i>	
Management von Unternehmensnachfolge	185
<i>Petra Jordanov (Fachhochschule Stralsund)</i>	
Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund: Implikationen von Enklaveneffekten für die Gründungsförderung.....	207
<i>Marcus Wagner (Julius-Maximilians-Universität Würzburg und BETA Strasbourg)</i>	
Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung.....	223
<i>Jessica Di Bella (Institut für Mittelstandsforschung Universität Mannheim) und René Leicht (Institut für Mittelstandsforschung Universität Mannheim)</i>	
Verzeichnis der Autoren	241

Teil 1

Ziele, Konzeptionen und Instrumente der Gründungsförderung

Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung*

Thorsten Staak (Otto-von-Guerike-Universität Magdeburg)

Kurzzusammenfassung

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird häufig geäußert, für Unternehmensgründer relevante Märkte würden versagen. Folglich müsse der Staat intervenieren, um das Allokationsergebnis zu verbessern. Auf Grundlage der Wohlfahrtstheorie wird in diesem Beitrag hinterfragt, inwieweit sich allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen theoretisch begründen lässt. Als Marktversagensursachen werden dabei externe Effekte, asymmetrische Information auf Faktor- und Absatzmärkten sowie Unteilbarkeiten betrachtet und auf ihre Bedeutung für das Gründungsgeschehen hin geprüft.

1 Einleitung

Die wirtschaftspolitische Grundsatzfrage ob, und wenn ja, wie Gründungen zu fördern sind, kann bisher noch nicht hinreichend gut beantwortet werden.¹ In diesem Beitrag wird diskutiert, welche Bedeutung allokatives Marktversagen für Unternehmensgründungen besitzt und ob somit staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen mit wohlfahrtstheoretischen Argumenten zu rechtfertigen sind. Den Diskussionsrahmen bildet hierbei im Wesentlichen die Wohlfahrts- bzw. Marktversagenstheorie.

Staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen werden auch mit distributivem Marktversagen begründet.² Zu distributivem Marktversagen kann es unabhängig von der Effizienz der Ressourcenallokation kommen, wenn die durch den Markt generierte Einkommens- und Vermögensverteilung als ungerecht empfunden wird.³ Darüber hinaus können auch weitere für die Gesellschaft bedeutende Ziele – wie etwa die Förderung von Kultur und Bildung – sinnvolle Begründungsansätze für eine staatliche Gründungsförderung bieten. Es ist wichtig,

* Das vorliegende Arbeitspapier basiert auf einer früheren Version von Block et al. (2007). Ich danke den Mitautoren Jörn H. Block und Philipp Tilleßen herzlich für ihren wertvollen Beitrag. Des Weiteren gilt mein Dank den Mitgliedern des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ sowie dem FGF und der KfW Bankengruppe.

¹ Vgl. Hallberg (1999), Cressy (2002), Fischer und Reuber (2003) sowie Block et al. (2007). Parker (2005), S. 6 hinterfragt dahingehend kritisch: „Should governments encourage or discourage Entrepreneurship?“ und weist darauf hin, dass die Beantwortung dieser Frage keineswegs eindeutig ist.

² Vgl. Musgrave (1959). Insgesamt unterscheidet Musgrave drei Aufgabenbereiche des Staates: die Allokations-, die Distributions-, und die Stabilisierungsaufgabe.

³ Vgl. Hallberg (1999) sowie Block et al. (2007). Die Kriterien für eine gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Einkommensverteilung fußen auf Werturteilen, wie sie etwa im Rahmen der politischen Philosophie bestimmt werden. Vgl. Wellisch (2000). Bekannte philosophische Staatstheorien sind z. B. der „Minimalstaat“ von Nozick (1974) oder die „Theorie der Gerechtigkeit“ von Rawls (1970).

die einzelnen oben genannten Begründungsansätze für einen Staatseingriff ins Gründungsgeschehen in der Diskussion sorgfältig voneinander zu trennen.⁴ In dem vorliegenden Beitrag wird sich darauf beschränkt, die Bedeutung von allokativem Marktversagen für das Gründungsgeschehen zu untersuchen.⁵

2 Marktversagenstheorie und Unternehmensgründungen

Nach der Wohlfahrtstheorie vermag der Preismechanismus auf vollkommenen Märkten das ökonomische Grundproblem – die prinzipiell unbegrenzten Bedürfnisse der Menschen auf der einen und die begrenzten Ressourcen zur Bedürfnisbefriedigung auf der anderen Seite – bestmöglich zu lösen (Erstes Wohlfahrtstheorem).⁶ So lässt sich mithilfe allokativtheoretischer Gleichgewichtsmodelle zeigen, dass der Preismechanismus im Zusammenspiel mit vollkommenem Wettbewerb zu Marktgleichgewichten mit effizienten Ressourcenallokationen führt.⁷ Aufgrund dieses Effizienzaspektes sowie aufgrund des Prinzips der persönlichen Freiheit als ideologischer Basis erfolgte in der westlichen industrialisierten Welt eine Grundentscheidung für eine polyzentrische Ordnung der Wirtschaft durch Markt und Wettbewerb.

Allerdings werden in den theoretischen Modellen gleichgewichtige effiziente Ressourcenallokationen nur in einer Welt vollkommener Märkte erreicht. Vollkommene Märkte zeichnen sich unter anderem durch vollkommenen Wettbewerb (Preisnehmerverhalten aller Marktteilnehmer und freier Marktzutritt), nutzenmaximierendes und rationales Verhalten aller Marktteilnehmer, vollständige Markttransparenz sowie der Abwesenheit von externen Effekten und steigenden Skalenerträgen aus. Werden die Bedingungen für vollkommene Märkte nicht erfüllt, kann es zu allokativem Marktversagen kommen. Die Wohlfahrtstheorie hat folgende Ursachen für allokativem Marktversagen erarbeitet:

- Externe Effekte und öffentliche Güter
- Asymmetrische Informationsverteilung
- Unteilbarkeiten und natürliche Monopole.⁸

⁴ Hallberg (1999) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die implizite Vermischung sozialer, politischer und ökonomischer Ziele zu einer Fehlallokation von Fördermitteln führt.

⁵ Für eine Diskussion sozialpolitisch motivierter Staatseingriffe ins Gründungsgeschehen – und im Speziellen zur Förderung von Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit – siehe Block und Kohn (2011) in diesem Sammelband.

⁶ Zur Wohlfahrtstheorie vgl. bspw. Wellisch (2000) oder Fritsch et al. (2007).

⁷ Marktgleichgewichte sind dann als effizient bzw. pareto-effizient zu bezeichnen, wenn es nicht möglich ist, durch eine Reallokation von Ressourcen Wirtschaftssubjekte besser zu stellen, ohne gleichzeitig andere schlechter zu stellen. Vgl. z. B. Donges und Freytag (2001).

⁸ Vgl. Block et al. (2007). Zu einem der wahrscheinlich wichtigsten Mitbegründer der Theorie des Marktversagens zählt Francis M. Bator mit seinem Werk „The Anatomy of Market Failure“ aus dem Jahre 1958. Siehe zum heutigen Stand der Diskussion beispielsweise Fritsch et al. (2007).

Allokatives Marktversagen begründet trotz der Grundentscheidung für eine marktwirtschaftliche Ordnung die Möglichkeit, einen Staatseingriff wohlfahrtstheoretisch zu rechtfertigen. Das Vorliegen allokativen Marktversagens ist somit eine notwendige Bedingung für einen Staatseingriff, einen hinreichenden Grund bzw. eine Notwendigkeit für staatliches Eingreifen stellt Marktversagen aber mitnichten dar. Denn auf reale Märkte bezogen ist die Feststellung einer Abweichung vom theoretischen Konstrukt eines vollkommenen Marktes tautologisch. So gibt es beispielsweise kaum einen Markt mit vollständig symmetrisch verteilter Information zwischen den einzelnen Marktakteuren.

Die Frage, ob überhaupt und falls ja, ab welchem Ausmaß von Marktversagen gesamtwirtschaftliche Effizienzgewinne durch Staatseingriffe erzielt werden können, ist mit wissenschaftlicher Exaktheit nicht eindeutig zu bestimmen. Daher bleibt die Entscheidung, ob ein Markt grundsätzlich funktionsfähig ist oder ob staatliche Eingriffe vonnöten sind, immer eine politische Entscheidung mit einem großen Ermessensspielraum. Die Wissenschaft kann allerdings mithilfe theoretischer und empirischer Modelle eine gute Informationsbasis für die politischen Entscheidungen bereitstellen und so dazu beitragen, den Ermessensspielraum zu verkleinern.⁹

Im theoretischen Konstrukt einer Welt vollkommener Märkte wäre auch das Gründungsgeschehen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht pareto-optimal. Die für Unternehmensgründungen relevanten Faktor- und Absatzmärkte würden so funktionieren, dass Unternehmensgründungen in volkswirtschaftlich wünschenswerter Quantität und Qualität erfolgen würden. Staatseingriffe in das Gründungsgeschehen wären in einer solchen Welt nicht erforderlich, sie würden hingegen nur effizienzmindernde Verzerrungen des Marktgeschehens generieren.

In der Realität sind Märkte aber nicht vollkommen. Dies gilt auch für die für Gründungen relevanten Märkte. Gründungsunternehmen können aber möglicherweise in besonderem Maße von Marktunvollkommenheiten betroffen sein, da sie durch gründungsspezifische Eigenschaften, wie beispielsweise dem erstmaligen Erscheinen als Anbieter auf Absatzmärkten oder der häufig geringen Unternehmensgröße, gekennzeichnet sind. Nachstehend wird daher auf theoretischer Basis diskutiert, ob bei der Umsetzung unternehmerischer Ideen in Gründungsunternehmen Marktversagen eine besondere Rolle spielt. Die schon genannten, „klassischen“ Marktversagensgründe stehen dabei im Mittelpunkt der Diskussion.

3 Unternehmensgründungen und externe Effekte

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird häufig betont, dass Unternehmensgründer positive externe Effekte auf die Volkswirtschaft ausüben. Folglich ist die Allokation des Marktes

⁹ Vgl. Block et al. (2007).

nicht in der Lage, ein pareto-optimales Marktergebnis herbeizuführen.¹⁰ Im Folgenden werden Argumente diskutiert, die – basierend auf der Theorie der externen Effekte – mit dem Versagen der für Gründer relevanten Märkte in Verbindung gebracht werden.

Externe Effekte liegen definitionsgemäß dann vor, wenn in der Produktions- bzw. Nutzenfunktion eines Individuums A (U_A) außer dessen eigenen Aktionsparametern ($X^1_A, X^2_A, \dots, X^i_A$) mindestens ein Parameter (Y) enthalten ist, der nicht von A kontrolliert wird, für seine Aktivitäten aber positive oder negative Folgen hat. Es gilt somit $U_A = U_A(X^1_A, X^2_A, \dots, X^i_A, Y)$.¹¹

Diese allgemein gehaltene Definition umfasst neben den pareto-relevanten Externalitäten auch so genannte pekuniäre, nicht pareto-relevante Externalitäten, die keinen Rechtfertigungsgrund für einen Staatseingriff liefern.¹² Jede Transaktion, die ein Unternehmensgründer (wie auch jeder andere Anbieter oder Nachfrager) am Markt tätigt, bringt notwendigerweise eine Veränderung der Knappheitsrelation und folglich der Marktpreise mit sich. Diese Veränderung der relativen Preise hat immer auch Auswirkungen auf die Einkommensverteilung Dritter, welche sich – mangels Mitbestimmungsmöglichkeiten – einem (pareto-irrelevanten) externen Effekt gegenübersehen. Pekuniäre Externalitäten sind eine natürliche Begleiterscheinung marktwirtschaftlicher Konkurrenz und aus Effizienzgesichtspunkten erwünscht. Sie steuern die Ressourcenallokation über den Markt, indem die veränderten Marktpreise die veränderten Knappheiten widerspiegeln. Als Ursache für ein Marktversagen kommen sie folglich nicht in Betracht.¹³

Bei so genannten technologischen Externalitäten hingegen besteht ein Zusammenhang zwischen den Produktions- bzw. Nutzenfunktionen mehrerer Akteure, der nicht durch den Preismechanismus erfasst und ausgeglichen wird. Ein solcher Zustand verletzt das erste Wohlfahrtstheorem, denn es verbleiben Möglichkeiten zur Interaktion, welche vom Markt nicht ausgeschöpft werden. Technologische Externalitäten führen somit zu gleichgewichtigen Allokationen, die noch Tauschgewinne zulassen.¹⁴ Gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Transaktionen unterbleiben, weil jeder Marktteilnehmer seine Transaktionsentscheidung an dem privaten Nettonutzen einer Transaktion ausrichtet. Divergiert dieser vom gesellschaftlichen Nettonutzen – was bei pareto-relevanten Externalitäten der Fall ist – wird die Transak-

¹⁰ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2010): Initiative „Gründerland Deutschland“ sowie ebenfalls BMWi (2010): Eckpunkte der Gründungsförderung durch das BMWi. Audretsch (2005) begründet staatliches Eingreifen ins Gründungsgeschehen allein mit externen Effekten. Vgl. auch Maskin (1994).

¹¹ Vgl. Fritsch et al. (2007) sowie Maskin (1994).

¹² Pareto-relevante externe Effekte liegen dann vor, wenn durch ihre Beseitigung eine pareto-Verbesserung erzielt werden kann, das Gleichgewicht mit externen Effekten also nicht pareto-effizient ist. Vgl. bspw. McKean und Browning (1975) sowie Dahlmann (1979).

¹³ Vgl. Liebowitz und Margolis (1994) sowie Fritsch et al. (2007).

¹⁴ Vgl. McKean und Browning (1975) sowie Dahlmann (1979).

tionsentscheidung verzerrt, da der Entscheider den externen Nettonutzen nicht in sein Kalkül einbezieht.¹⁵

Die Ursache für die mangelnde Fähigkeit zur Internalisierung besteht in nur unzureichend ausgestalteten Eigentumsrechten. Dies verhindert, dass Güter, die für Individuen nutzenrelevant sind, auf Märkten adäquat gehandelt werden können. Solange Dritte vom Konsum eines Gutes nicht vollständig ausgeschlossen werden können („*non-excludeability*“), bestehen Anreize des *free-ridings*, wie es auch bei so genannten öffentlichen Gütern der Fall ist. Eine unzureichende Ausgestaltung von Eigentumsrechten ist auf die Existenz von Transaktionskosten zurückzuführen. In einer Welt ohne Transaktionskosten würden alle Missallokationen durch freiwilligen Tausch beseitigt und somit alle externen Effekte internalisiert.¹⁶ Dieses so genannte Coase-Theorem setzt zudem vollständige Information (es muss bekannt sein, welche externen Effekte entstehen) sowie eindeutige Eigentums- und Verfügungsrechte voraus.¹⁷

In welcher Form ist nun ein Auftreten technologischer Externalitäten im Gründungsgeschehen zu erwarten? Den Ausgangspunkt ökonomischer Wertschöpfung bildet für einen Unternehmensgründer die unternehmerische Gelegenheit. Gemäß Sarasvathy et al. (2003, S. 142) "*an entrepreneurial opportunity (...) consists of a set of ideas, beliefs and actions that enable the creation of future goods and services in the absence of current markets for them.*" Betrachtet man die Kernelemente der angeführten Definition näher, lässt sich eine Gelegenheit – abstrakt ausgedrückt – als eine Information mit Wertschöpfungspotenzial für den Gründer beschreiben. Gerade das Gut Information kann aber durch die oben genannten Eigenschaften eines öffentlichen Gutes charakterisiert sein.¹⁸

Um in einen Markt eintreten zu können, ist ein Unternehmensgründer i. d. R. gezwungen, Informationen zum eigenen Leistungsangebot preiszugeben. So sind beispielsweise aus Sicht des Nachfragers für die Kaufentscheidung vor allem Informationen hinsichtlich des Kundennutzens im Vergleich zu Konkurrenzprodukten von Interesse. Entsprechend können Nachfrager Informationen mitunter kostenfrei konsumieren. Wichtiger ist jedoch, dass diese Informationen auch von potenziellen Konkurrenten dazu genutzt werden können, diese für eigene Geschäftsideen zu nutzen, ohne dafür ein entsprechendes Entgelt zu entrichten. Die hier angeführte Argumentation ist keineswegs auf den Absatzmarkt beschränkt und lässt sich auf weitere, gründungsrelevante Märkte übertragen; so etwa auf Finanzmärkte, wenn Unternehmensgründer bei der Finanzmittelakquise gegenüber potenziellen Kapitalgebern in Businessplänen wertschöpfungsrelevante Informationen offenlegen.

¹⁵ Vgl. ebenfalls McKean und Browning (1975) sowie Block et al. (2007).

¹⁶ Vgl. Dahlmann (1979) sowie Peneder (2008).

¹⁷ Vgl. Coase (1960) sowie Maskin (1994).

¹⁸ Vgl. Cohen und Levinthal (1989) sowie Hallberg (1999).

Nach Arrow (1962) liegt in der Nachfrage nach Informationen ein Paradoxon vor, denn die Nachfrager können ihre Zahlungsbereitschaft für eine Information theoretisch erst dann bemessen, wenn ihnen die Information bereits bekannt ist. Dann haben sie diese jedoch bereits ohne Kosten erlangt und die Zahlungsbereitschaft für die Information ist im Extremfall Null.

Obwohl die unternehmerische Idee des Gründers ursächlich für die Nutzensteigerung der anderen Marktteilnehmer ist, erfährt der Gründer keine oder nur eingeschränkte Nutzensteigerungen. Dieses Problem wird als *Appropriability*-Effekt bezeichnet und geht zurück auf Kenneth J. Arrow (1962). Eine vollständige Internalisierung der vom Gründer verursachten positiven externen Effekte über entsprechend ausgestaltete Eigentumsrechte – wie z. B. Patente – wird in dem beschriebenen Fall einer unternehmerischen Idee in der Regel wegen prohibitiv hoher Transaktionskosten nicht realisierbar sein.¹⁹

Es existiert in der Literatur weitestgehend Einigkeit darüber, dass positive externe Effekte insbesondere bei innovativen Gründungsideen zu erwarten sind.²⁰ Gilbert et al. (2004) weisen zudem darauf hin, dass vor allem „*knowledge-based activities*“ von der mangelnden Internalisierbarkeit betroffen sind, eben aufgrund des Charakters von Wissen als öffentliches Gut. In diesem Zusammenhang schreibt auch Cressy (2002, S. F12/F13): "*[T]he dominant argument for intervention is the existence of R&D spillovers – positive externalities to innovation. The rents from such innovation will be only partly captured by the firms themselves, and small, young firms are the least effective at doing this. Their ability to patent effectively, for example, is lower than that of their larger counterparts.*"

Kann ein Unternehmensgründer die soziale Rendite, die aus der Gründung eines Unternehmens erwartungsgemäß resultiert, nicht vollständig internalisieren, besteht u. a. die Gefahr, dass der Gründer (1.) von der Unternehmensgründung absieht, (2.) an den Beschaffungsmärkten (z. B. an den Finanzmärkten) nicht die für die Gründung erforderlichen Ressourcen akquirieren kann und folglich gezwungen ist aufzugeben, bzw. das Projekt niedriger skaliert als geplant und somit möglicherweise ineffizient umsetzt oder (3.) mangels privater Erträge am Markt scheitert. Alle betrachteten Fälle haben zur Konsequenz, dass die Gründungs- und ggf. Innovationsdynamik ein gesamtwirtschaftlich suboptimales Niveau annehmen.

Wie verändern sich nun die Ergebnisse, wenn sie aus einer intertemporalen Perspektive betrachtet werden? Eine Vielzahl von Informationen, die ein Entrepreneur durch seinen Markteintritt preisgibt, wird als Input bei der „Produktion“ weiterer Informationen – also bei der Erforschung und Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen – eingesetzt. Entsprechend werden sie von Aghion und Howitt (1992) als „*input innovations*“ bezeichnet (vgl. S. 328). Dieser Wiedereinsatz von Innovationen in den weiteren Forschungs- und Entwick-

¹⁹ Vgl. McKean und Browning (1975) sowie Peneder (2008).

²⁰ Vgl. bspw. Cohen und Levinthal (1989), Parker (2005) sowie Peneder (2008).

lungsprozess kann zu sog. (grundsätzlich wünschenswerten) Intertemporal *Spillover*-Effekten führen, welche die oben geschilderten Probleme intensivieren. Denn im intertemporalen Kontext ist davon auszugehen, dass sich eine Information, z. B. eine Prozessinnovation zur energiesparenden Herstellung eines Bauteils, irgendwann so stark verbreitet, dass sie öffentlich frei verfügbar ist, und somit für aufbauende Innovationen ohne die Entrichtung eines entsprechenden Entgelts nutzbar wird („*non-appropriability*“).²¹ Die Diffusion von Innovationen ist gesamtwirtschaftlich wünschenswert, weil sie eine Innovationsdynamik erzeugt und damit zu technischem Fortschritt und Wirtschaftswachstum führt.²² Da der einzelne Gründer für die Wachstumsimpulse, die er durch seine Basisinnovation initiiert, am Markt nicht adäquat vergütet wird, ist seine Rendite nicht vollständig internalisierbar. Die Divergenz zwischen privater und sozialer Rendite fällt im intertemporalen Kontext entsprechend höher aus.

Neben der Entdeckung und Umsetzung unternehmerischer Gelegenheiten können Gründer noch anderweitig gesellschaftlichen Nutzen stiften, ohne diese Externalitäten in vollem Umfang zu internalisieren. Ein klassisches Beispiel hierfür stellt die Nutzung und insbesondere die Entwicklung von umweltschonenden Technologien dar, deren positiver Effekt auf die Umwelt mangels perfekter Eigentumsrechte am Markt nicht adäquat vergütet wird. Auch altruistische Aktivitäten im Bereich des *Social Entrepreneurships* können durch pareto-relevante Externalitäten gekennzeichnet sein. Dies ist dann der Fall, wenn das Konsum- oder Nutzenniveau der begünstigten Individuen in die Nutzenfunktion Dritter mit eingeht („Nutzeninterdependenz“), die Nutznießer jedoch zur Nutzensteigerung der Betroffenen selbst nichts beisteuern müssen (aufgrund fehlender Möglichkeiten zum Konsumausschluss). Man spricht hier anstelle von technologischen externen Effekten von pareto-relevanten psychologischen Externalitäten.²³

Unternehmensgründer können durch ihren Markteintritt auch negative externe Effekte auf bereits bestehende Wettbewerber ausüben. Dies ist dann der Fall, wenn das Angebot der Gründer von den Nachfragern präferiert wird und so die Angebote der Etablierten substituiert werden. Der resultierende Druck auf den Marktpreis und damit möglicherweise einhergehende Verdrängungseffekte sind auf der einen Seite rein pekuniärer Natur und spiegeln die veränderten Angebotsverhältnisse angemessen wider.²⁴ Diese Umverteilungseffekte zulasten von Etablierten sind zunächst pareto-irrelevant. Unterstellt man jedoch homogene Produktmärkte und verhältnismäßig hohe Fixkosten beim Aufbau eines Unternehmens (*fixed set-up*

²¹ Vgl. Griliches (1992) sowie Block et al. (2007).

²² Entsprechend folgern Martin und Scott (2000): „*Public support for innovation in sectors where technological progress takes the form of application of higher-quality inputs that are developed in supplying sectors should (...) promote diffusion of innovations by transmitting such information, in usable form, to using sectors.*“ Vgl. S. 443.

²³ Vgl. Fritsch et al. (2007) sowie Block et al. (2007).

²⁴ Vgl. Liebowitz und Margolis (1994).

cost) kann es durch den sog. *Business-Stealing*-Effekt zu einem aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu hohen Ausmaß an Markteintritten kommen.²⁵ Die Gründer berücksichtigen bei ihrem Markteintritt nicht die Zerstörung der wirtschaftlichen Renten der Etablierten. Wie Dixit und Stiglitz (1977) modelltheoretisch zeigen, kann es deshalb zu intertemporal ineffizienten Markteintrittsentscheidungen mit entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten kommen. Die Umsetzung unternehmerischer Gelegenheiten kann in einem zu großen Ausmaß oder aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu früh erfolgen. Relativiert man allerdings die Annahmen zu Gunsten differenzierter Produktmärkte bzw. unterstellt relativ geringe Fixkosten beim Unternehmensaufbau sind die oben beschriebenen Auswirkungen nicht (oder nur in abgeschwächter Form) zu erwarten.²⁶

Die theoretischen Überlegungen zeigen, dass das Gründungsgeschehen aufgrund von Externalitäten verzerrt und somit nicht pareto-effizient ist. So wurde deutlich, dass das typische Kennzeichen einer Unternehmensgründung – das Umsetzen einer unternehmerischen Idee und das damit einhergehende preisgeben von wertschöpfungsrelevanten Informationen – in besonderem Maße eine Quelle des Marktversagensgrundes „externe Effekte“ sein kann. Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht ist die notwendige Voraussetzung für die Begründung einer staatlichen Intervention somit grundsätzlich gegeben. Da Unternehmensgründungen aber sowohl positive als auch negative externe Effekte verursachen können, ist das Vorzeichen der Nettoexternalität zunächst unklar und theoretisch auch nicht zu ermitteln. Ob die insbesondere von innovativen Gründungsunternehmen zu erwartenden positiven Externalitäten (*Appropriability*-Effekt und *Intertemporal Spillover*-Effekt) die möglicherweise auftretenden negativen Externalitäten (*Business-Stealing*-Effekt) überwiegen, hängt von den Eigenschaften des unternehmerischen Projektes, den marktlichen Strukturen und zahlreichen weiteren Faktoren ab.²⁷ Allgemein wird in der Literatur in Bezug auf Unternehmensgründungen von positiven externen Effekten ausgegangen.²⁸

4 Unternehmensgründungen und asymmetrische Information

Der Marktversagensgrund „asymmetrische Information“ kann über verschiedene Kanäle Ineffizienzen im Gründungsgeschehen hervorrufen. In diesem Kapitel werden wichtige Konsequenzen asymmetrischer Informationsverteilung auf Faktor- und Absatzmärkten für Unternehmensgründungen diskutiert.

²⁵ Eine gute Erläuterung dieses Effektes befindet sich in Rajan und Zingales (2001).

²⁶ Vgl. Mankiw und Whinston (1986).

²⁷ Vgl. Boadway und Tremblay (2003).

²⁸ Auf diesen Erkenntnissen aufbauend betrachten Brockmann und Staak (2011) in diesem Sammelband Instrumente der Gründungsförderung, die an den Ursachen des Marktversagens „externe Effekte“ (auf Absatzmärkten) ansetzen und zeigen die individuellen Wirkungsweisen auf, durch welche diese Förderinstrumente zu einer Bereinigung (bzw. Abmilderung) der externen Effekte im Gründungsgeschehen beitragen können.

4.1 Asymmetrische Information auf Faktormärkten

Die Gründung eines Unternehmens setzt den Einsatz zahlreicher Faktoren, wie beispielsweise Finanzkapital, Realkapital und Humankapital voraus. Bedingung für ein effizientes Gründungsgeschehen ist daher, dass der Zugang zu den erforderlichen Märkten uneingeschränkt ist und die Faktoreinsatzentscheidungen potenzieller Gründer nicht verzerrt werden.²⁹ Exemplarisch werden nachstehend die Konsequenzen des Marktversagensgrundes asymmetrische Information auf zwei zentralen Faktormärkten für Gründer, dem Finanzmarkt und dem Arbeitsmarkt, beurteilt.

Finanzmärkte

Die Frage, inwieweit Finanzmärkte effizient operieren oder ob ein Marktversagen vorliegt, wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion kontrovers diskutiert. Für den Bereich der Unternehmensfinanzierung über externes Kapital besteht aber weitgehend Konsens darin, dass das Problem der asymmetrischen Information existiert: Unternehmer und potenzielle Finanziere haben einen unterschiedlichen Informationsstand über die Risiken und die Profitabilität der zu finanzierenden Investitionsprojekte. In der Literatur wird in der Regel angenommen, dass der Informationsnachteil bei den Kapitalgebern liegt.³⁰ Denkbar und insbesondere im Gründungsgeschehen nicht unrealistisch ist allerdings auch der Fall, dass Kapitalgeber die Erfolgchancen von unternehmerischen Investitionsprojekten besser einschätzen können als die Unternehmer.³¹

Das Problem asymmetrischer Informationsverteilung ist bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen deutlich stärker ausgeprägt als bei der Finanzierung etablierter Unternehmen.³² Neu gegründete Unternehmen verfügen per Definition über keine Unternehmenshistorie, sodass potenzielle Kapitalgeber keine oder nur wenige Informationen über wichtige Eigenschaften von Unternehmung oder Unternehmer haben. Bei innovativen Gründungsvorhaben tritt zudem das Problem auf, dass die damit verbundenen Entwicklungs- und Marktrisiken für Kapitalgeber wie möglicherweise auch für die Unternehmer besonders schwer zu bewerten sind.³³

Aus den Informationsasymmetrien zwischen Financier und Gründer erwachsen zwei zentrale Probleme. Erstens kann der Kapitalgeber möglicherweise ex ante nicht zwischen guten und schlechten Gründungsprojekten unterscheiden (*hidden information*), sodass es zur adversen

²⁹ Vgl. Block et al. (2007).

³⁰ Vgl. beispielsweise Boadway und Keen (2004), Jaffee und Stiglitz (1990) oder Parker (2003).

³¹ Vgl. Block et al. (2007).

³² Vgl. Fuest et al. (2002).

³³ Vgl. Boadway und Tremblay (2003) sowie Europäische Union (2006). Peneder (2008) betrachtet im Spezifischen die Problemstellung asymmetrischer Information in Bezug auf innovative Vorhaben.

Selektion kommt.³⁴ Dies kann zum Zusammenbrechen von Märkten für Gründungsfinanzierung sowie der Möglichkeit einer Kreditrationierung (für bestimmte Gruppen von Gründern) führen.³⁵ Auch in dem Fall, in dem die potenziellen Kapitalgeber über mehr Informationen (aber immer noch nicht über vollkommene Informationen) verfügen als die Gründer, sind die Finanzierungsentscheidungen wegen der Informationsprobleme gesamtwirtschaftlich verzerrt. Zweitens besteht das ex post Problem des *moral hazard*: Gründer können sich nach der Kapitalüberlassung besonders risikoreich verhalten (*hidden actions*)³⁶ oder das Scheitern des Gründungsvorhabens vortäuschen, um die vollständige Kapitalrückzahlung zu vermeiden (*costly state verification*)³⁷.³⁸

Auch der Einsatz marktlicher Instrumente zum Abbau von Informationsasymmetrien wie *Signalling* und *Screening* ist bei etablierten Unternehmen besser möglich als bei Neugründungen. Etablierten fällt es in der Regel leichter, die Qualität ihres Investitionsprojektes durch die Bereitstellung werthaltiger Sicherheiten oder durch eine anteilige Eigenmittelfinanzierung zu signalisieren. Der Einsatz von *Screening*-Instrumenten seitens der Kapitalgeber ist bei Gründungen aufgrund des Mangels historischer Daten ebenfalls nur eingeschränkt möglich. Ferner haben Unternehmensgründungen häufig einen relativ geringen Kapitalbedarf, was den Einsatz kostenintensiver Instrumente zum Abbau von Informationsasymmetrien aus Aufwand-Ertragsgründen ausschließt.³⁹ So zeigen zwar Bester (1985) und auch Chan und Kanatas (1985), dass der Einsatz von Kreditsicherheiten als *Screening*-Instrument Kreditrationierung beseitigen kann, was aber ausreichend Besicherungskapital bei den Kreditnehmern voraussetzt. Wie erwähnt, ist diese Voraussetzung gerade bei Gründungsunternehmen häufig nicht erfüllt.

Die skizzierten Informationsprobleme auf den Märkten für Gründungsfinanzierung können dazu führen, dass Kapitalgeber in der Finanzierung von Gründungsprojekten zurückhaltend sind. Die Folge ist, dass Finanzierungsschwierigkeiten ein Gründungshemmnis darstellen können und volkswirtschaftlich wünschenswerte Gründungsprojekte möglicherweise nicht realisiert werden.

Somit kann festgehalten werden, dass ein Marktversagen aufgrund asymmetrisch verteilter Information auf Kapitalmärkten für das Gründungsgeschehen theoretisch von Relevanz ist. Insbesondere legen die vorangegangenen Überlegungen nahe, dass informationsbedingte

³⁴ Vgl. Akerlof (1970).

³⁵ Vgl. für Informationsprobleme bei der Finanzierung von Unternehmen allgemein z. B. Stiglitz und Weiss (1981), Jaffee und Stiglitz (1990) und für die Finanzierung von Gründungsunternehmen Parker (2003).

³⁶ Vgl. Jensen und Meckling (1976).

³⁷ Vgl. Gale und Hellwig (1985).

³⁸ Vgl. ebenfalls Stiglitz und Weiss (1981) sowie Block et al. (2007).

³⁹ Vgl. Boadway und Sato (1999).

Finanzierungsprobleme bei Gründern erheblich stärker ausgeprägt sind als bei etablierten Unternehmen. Die notwendige Bedingung für staatliche Eingriffe zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer wäre somit grundsätzlich gegeben.⁴⁰

Arbeitsmärkte

Auch bei der Suche, Einstellung und Kontrolle von Arbeitnehmern durch Arbeitgeber bzw. (Gründungs-) Unternehmen kommt das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung zum Tragen. So haben Arbeitgeber vor der Einstellung von Arbeitnehmern geringere Informationen über die tätigkeitsrelevanten Eigenschaften und die für die Unternehmen ausschlaggebende Produktivität von Arbeitnehmern als diese selber. Bei der Rekrutierung von Arbeitnehmern über den Arbeitsmarkt offerieren Unternehmen daher einen Durchschnittslohn entsprechend der Produktivität durchschnittlicher Arbeitnehmer. Weiss (1980) zeigt modelltheoretisch, dass es in der Konsequenz auch auf Arbeitsmärkten zu der bereits erwähnten *adversen Selektion* kommen kann, sodass Arbeitnehmer mit überdurchschnittlicher Produktivität aus dem *Pooling*-Arbeitsmarkt gedrängt werden und alternative Wege suchen, ihre Arbeitskraft anzubieten.⁴¹

Boadway und Tremblay (2003) argumentieren, dass Gründungsunternehmen von der *adversen Selektion* auf Arbeitsmärkten stärker betroffen sind als etablierte Unternehmen, weil Gründungsunternehmen mit Bedarf an Arbeitskräften auf die Rekrutierung über *Pooling*-Märkte in größerem Maße angewiesen sind als etablierte Unternehmen. Zudem sind Gründungsunternehmen nach Boadway und Tremblay (2003) bei der Suche geeigneter Arbeitnehmer wegen ihrer geringen Erfahrung weniger effizient als Etablierte, sodass sich auch hier Nachteile ergeben können.⁴²

Szyperski und Nathusius (1999) sehen eine weitere Schwierigkeit für Gründungsunternehmen bei der Beschaffung von Arbeitskräften darin, dass in neu gegründeten Betrieben aufgrund eines oft relativ geringen Grades an Arbeitsteilung Arbeitskräfte mit breit gefächerten Ausbildungen und Fähigkeiten benötigt werden. Solche Arbeitskräfte mit hohem Humankapital sind auf Arbeitsmärkten wegen der oben beschriebenen Auswirkungen der asymmetrischen Information aber möglicherweise nur schwer zu finden. Ferner könnten Arbeitnehmer mit einer großen Auswahl beruflicher Alternativen das zusätzliche Risiko einer Anstellung in einem Gründungsunternehmen mit unsicheren Zukunftsaussichten und fehlender Reputation⁴³ scheuen (oder hohe Risikoprämien fordern).⁴⁴

⁴⁰ Vgl. Block et al. (2007).

⁴¹ Vgl. Block et al. (2007).

⁴² Zu Suchmodellen im Matching-Prozess von Arbeitgebern und Arbeitnehmern vgl. Diamond (1982).

⁴³ Vgl. hierzu auch Kreps (1990).

⁴⁴ Vgl. Block et al. (2007). Gegen das Argument von Szyperski und Nathusius (1999) könnte sprechen, dass eine Tätigkeit in einem Start-up Unternehmen für einige Arbeitnehmer auch besonders

Asymmetrische Information auf Arbeitsmärkten kann das Gründungsgeschehen auch über den Lohn, den potenzielle Unternehmensgründer in abhängiger Beschäftigung erhalten, verzerren (Parker 2003). Werden Arbeitnehmer beispielsweise oberhalb ihrer Produktivität entlohnt, ist ihr Reservationsnutzen zu hoch und ihr Gründungsanreiz damit zu gering.

Abschließend ist festzuhalten, dass der Marktversagensgrund „asymmetrische Information“ auf Arbeitsmärkten gegeben ist und dass theoretischen Überlegungen zufolge neu gegründete Unternehmen hiervon besonders betroffen sein können.

4.2 Asymmetrische Information auf Absatzmärkten

Auf vielen realen Märkten ist vollkommene Markttransparenz nicht gegeben. Dies gilt insbesondere für Märkte, auf denen so genannte Erfahrungsgüter gehandelt werden, die dadurch charakterisiert sind, dass die Qualität des Gutes erst beim Konsum – und damit nach dem erfolgten Kauf – festgestellt werden kann. Im Fall solcher Erfahrungsgüter liegt ex ante (vor dem Kauf) asymmetrische Information zwischen den Nachfragern und den Anbietern hinsichtlich der Produkteigenschaften vor. Die für die Kaufentscheidung wichtigen Qualitätserwartungen der Konsumenten beruhen dann oft auf der Reputation der anbietenden Unternehmen. Schmalensee (1982) belegt modelltheoretisch, dass die Anbieter, die mit Erfahrungsgütern als erstes auf den Markt gekommen sind, Vorteile gegenüber späteren Anbietern mit ähnlichen Produkten haben.⁴⁵ Der Grund ist, dass die Etablierten bereits Reputation aufgebaut und Nachfrager an sich gebunden haben. In diesem Fall ist für Unternehmensgründer, die Erfahrungsgüter anbieten wollen, die Konsequenz, dass sie diese nur mit erheblichen Preisnachlässen absetzen können, wobei allerdings Preisnachlässe von den Nachfragern wiederum als Signal mangelnder Qualität missverstanden werden können. Im Ergebnis kann der Gründer davon absehen, seine unternehmerische Idee im Rahmen einer Gründung umzusetzen oder am Markt scheitern.

In Abwesenheit von asymmetrischer Information auf Absatzmärkten würden somit möglicherweise mehr unternehmerische Ideen realisiert, und das Marktergebnis wäre effizienter. Liegt asymmetrische Informationsverteilung hinsichtlich der Produkteigenschaften vor, wie es bei Unternehmensgründungen aufgrund ihres erstmaligen Erscheinens auf dem Absatzmarkt der Fall ist, ist die notwendige Voraussetzung für einen wohlfahrtssteigernden staatlichen Eingriff somit grundsätzlich gegeben.⁴⁶

attraktiv sein kann, weil dies als positives Signal (flexibel, innovativ, risikofreudig, Eigenschaften eines „Intrapreneurs“ etc.) für bestimmte spätere Arbeitgeber gelten kann.

⁴⁵ Ursprünglich stammt dieses Argument aus dem Forschungsbereich der Internationalen Ökonomie. Das *Infant-Industry*-Argument besagt, dass neue inländische Industrien, die im internationalen Wettbewerb mit länger bestehenden ausländischen Anbietern stehen, zu unterstützen sind, weil sie aus Mangel an Reputation noch nicht konkurrenzfähig sind. Vgl. Krugman und Obstfeld (2006).

⁴⁶ Vgl. Block et al. (2007). Ausgehend von diesen Überlegungen betrachten Brockmann und Staak (2011) in diesem Sammelband Instrumente der Gründungsförderung, die direkt an den Ursachen des

5 Unternehmensgründungen und Unteilbarkeiten

Ein weiteres Marktversagen, von dem Gründungsunternehmen betroffen sein können, ist durch das Vorliegen von Unteilbarkeiten gegeben. Aufgrund meist technischer Gegebenheiten sind Ressourcen nicht unendlich teilbar – wie im Modell des vollkommenen Wettbewerbs angenommen –, sondern ihre Kapazität kann nur diskretionär verändert werden.⁴⁷ Unteilbare Ressourcen erzeugen Kosten, die fest mit einer bestimmten Ausbringung verbunden sind, aber unabhängig von der Höhe der Outputmenge anfallen. Erhöht sich die Dimension des Outputs können die unteilbar mit der Ausbringung verbundenen Kosten auf eine größere Outputmenge verteilt werden.⁴⁸ Entsprechend sinken die durchschnittlichen Stückkosten. Unteilbarkeiten kommen dann zum Tragen, wenn eine Subadditivität der Produktionskostenfunktion vorliegt, d. h., wenn die Produktionskosten für ein Gut geringer ausfallen, wenn die auf dem Markt nachgefragte Menge zentralisiert, d. h. in einem oder in nur wenigen Unternehmen hergestellt wird.⁴⁹ Unteilbarkeiten können somit zu einer Konzentration auf der produzierenden Marktseite, also zur Bildung von Oligopolen oder natürlichen Monopolen führen. Wegen der dann vorhandenen Marktmacht der Anbieter bzw. des Anbieters ist das gleichgewichtige Marktergebnis gesamtwirtschaftlich ineffizient. Die Förderung von Unternehmensgründungen kann dementsprechend zu einer Intensivierung des Wettbewerbs führen und folglich den oben geschilderten Ineffizienzen entgegenwirken.⁵⁰

Die Subadditivität der Kosten entsteht, wenn ein Unternehmen bestimmte Vorteile (*economies*) nutzen kann: Diese Vorteile sind z. B. Größenvorteile (*economies of scale*), Verbundvorteile (*economies of scope*) oder Vorteile, die sich aus Lernkurveneffekten ergeben. In diesem Kapitel werden die einzelnen Vorteile für – i. d. R. etablierte – Unternehmen aufgezeigt, und diskutiert, inwieweit sie Wettbewerbsnachteile bzw. Markteintrittsbarrieren für potenzielle Unternehmensgründer darstellen.

5.1 Größenvorteile (*economies of scale*)

Economies of scale bezeichnen das Phänomen, dass die Durchschnittskosten bei zuneh-

Marktversagens asymmetrischer Information auf Absatzmärkten ansetzen und untersuchen die Wirkungsweisen zur Bereinigung (bzw. Abmilderung) dieses Marktversagens.

⁴⁷ Vgl. von Weizsäcker (1980), Perry (1984) sowie Block et al. (2007).

⁴⁸ Vgl. Pratten (1971) sowie Teece (1980).

⁴⁹ Vgl. Panzar und Willig (1981), Sung und Gort (2000) sowie Fritsch et al. (2007). Evans und Heckman (1984) präsentieren einen Test mit dessen Hilfe das Vorliegen subadditiver Kostenstrukturen empirisch bestimmt werden kann.

⁵⁰ Vgl. Hallberg (1999). Andererseits verursacht der Verzicht auf eine Leistungserstellung in einer monopolistischen bzw. oligopolistischen Marktkonstellation ebenfalls Ineffizienzen, da Größenvorteile nicht vollständig ausgeschöpft werden. Das Vorzeichen des Netto-Wohlfahrtseffekts durch die staatliche Gründungsförderung lässt sich somit theoretisch nicht eindeutig bestimmen. Es hängt beispielsweise vom Verlauf der subadditiven Kostenfunktionen und der spezifischen Ausgestaltung des Staatseingriffs ab. Vgl. dazu von Weizsäcker (1980), Perry (1984) sowie Reich (2002).

mender Ausbringungsmenge pro Periode sinken.⁵¹ So können sich etwa bei einem im Verhältnis zum Markt groß skalierten Unternehmen Vorteile aus der Nutzung angehäufter Ressourcen ergeben („*economies of massed resources*“).⁵² Durch die Nutzung mehrerer gleichartiger Maschinen müssen beispielsweise weniger Ersatzteile etc. für diese bereitgehalten werden. (Es ist unwahrscheinlich, dass alle Maschinen zur gleichen Zeit aufgrund des gleichen Fehlers funktionsunfähig werden.) Entsprechend ist es dem Unternehmen möglich, Risiken auf mehrere Einheiten der Ressource zu verteilen. Das wiederum ermöglicht es dem Unternehmen, größere Risiken einzugehen und z. B. neue Technologien auszutesten.⁵³ Da Gründungsunternehmen i. d. R. in kleineren Dimensionen gegründet werden – um den Markt zu testen, Erfahrungen zu sammeln oder aber aufgrund finanzieller Restriktionen – steht ihnen häufig nur eine geringere Anzahl an Einheiten einer Ressource zur Verfügung. Entsprechend ist es für ein Gründungsunternehmen ungleich schwerer, Risiken derart zu verteilen bzw. Ressourcen in gleichem Umfang und zu den gleichen günstigen Konditionen zu ordern, wie ein etabliertes Unternehmen.⁵⁴

Tritt ein etabliertes Unternehmen in einer Monopol- oder monopolähnlichen Position am Markt auf, können sich für dieses Unternehmen Vorteile aus der Marktmacht („*economies through control of market*“) ergeben.⁵⁵ Auf der Nachfragerseite kann ein Unternehmen mit Marktmacht z. B. Abnehmer an sich binden. Damit sieht sich das Unternehmen geringeren Unsicherheiten gegenüber, die mit dem Absatz seiner Produkte zusammenhängen. Produktionsbezogene Investitionen können in einem größeren Umfang getätigt werden, da der Absatz als stabil angesehen werden kann.⁵⁶ Auf der Lieferantenseite kann ein Unternehmen mit Marktmacht Zulieferer kontrollieren und Lieferkonditionen vorschreiben. Dies reduziert das Risiko und es können mitunter Senkungen des Beschaffungspreises durchgesetzt werden. Gründungsunternehmen können derartige Vorteile meist nicht realisieren. Sie müssen sich bei ihrer Gründung zunächst Zugang zu geeigneten Vertriebskanälen verschaffen und versuchen, in potenzielle Absatzkanäle einzudringen.⁵⁷

Die oben angeführten Effekte zwingen neu in den Markt eintretende Unternehmen dazu, entweder mit größerer Skalierung in den Markt zu starten – und eine entsprechend intensive Reaktion etablierter Unternehmen hinzunehmen – oder aber klein dimensioniert einzutreten

⁵¹ Vgl. Porter (1980) sowie Robinson und McDougall (2001).

⁵² Vgl. Porter (2008).

⁵³ Vgl. Pratten (1971).

⁵⁴ Vgl. Hariharan und Brush (1999). Andererseits ist ein Gründungsunternehmen nicht durch vorhandene Ressourcen eingeschränkt, d. h. es ist nicht an vorhandene Technologien etc. gebunden. Es hat daher die Möglichkeit, von Anfang an innovative, effizientere und kostengünstigere Technologien für die Produktion zu nutzen.

⁵⁵ Vgl. Hallberg (1999) sowie Gilbert et al. (2004).

⁵⁶ Vgl. Pratten (1971).

⁵⁷ Vgl. Porter (2008).

und Kostennachteile (Größennachteile) in Kauf zu nehmen („*Skalierungseffekt*“).⁵⁸ Wie stark die Größe eines Unternehmens auf dessen Durchschnittskosten einwirkt, hängt von der *Minimum-Effizienz-Größe* des jeweiligen Marktes ab.⁵⁹ Damit wird diejenige Größe eines Unternehmens bezeichnet, für die die Durchschnittskosten erstmals ihr Minimum annehmen und das Unternehmen eine wettbewerbsrobuste Kostenposition erreicht.⁶⁰ Die Minimum-Effizienz-Größe beeinflusst die optimale Größe eines Unternehmens und somit auch das Ausmaß an Wettbewerb im Markt. Ist die Minimum-Effizienz-Größe im Vergleich zur Marktnachfrage hoch, werden wenige Wettbewerber unter milder Rivalität im Markt agieren. In diesem Fall wären die Markteintrittsbarrieren für Unternehmensgründungen also vergleichsweise hoch und die Gefahr von Effizienzverlusten durch natürliche Monopolbildung relativ groß.⁶¹

Das Erreichen der Minimum-Effizienz-Größe ist gegenüber etablierten Unternehmen dahingehend erschwert, dass einem Start-up für den Markteintritt i. d. R. nur eine geringere Ressourcenausstattung zur Verfügung steht⁶² (*Kapitalbedarfs-Effekt*)⁶³. Da Unternehmensgründungen definitionsgemäß nicht auf eine vorhandene Produktionsinfrastruktur zurückgreifen können, entsteht ihnen ein Kostennachteil. Zudem stellen bereits getätigte Investitionen in Produktionsanlagen für etablierte Unternehmen *sunk costs* dar; entsprechend ist es diesen möglich, intensiver und aggressiver auf in den Markt eintretende Start-ups zu reagieren.⁶⁴

5.2 Verbundvorteile (*economies of scope*)

Economies of scope bezeichnen Vorteile, die sich für ein Unternehmen ergeben können, wenn es seine Geschäftstätigkeit auf verschiedene Geschäftsfelder diversifiziert.⁶⁵ Verbund bezeichnet dabei eine Diversifikation, die innerhalb eines Unternehmens vorgenommen wird. Die Vorteile aus *economies of scope* liegen in Kostenersparnissen, die aus gemeinsamer Nutzung von Produktionseinrichtungen, kombinierten Marketingaktivitäten o. ä. resultieren, sowie in einer Aufteilung des unternehmerischen Risikos auf die einzelnen Divisionen des Unternehmens. Die Vorteile ergeben sich dabei vollkommen unabhängig von der Höhe der Ausbringungsmenge – was die Verbundvorteile von Größenvorteilen unterscheidet.⁶⁶ Die Diversifikation eines Unternehmens kann grundsätzlich über drei Wege realisiert werden: Eine Diversifikation in unterschiedliche Branchen, eine internationale Diversifikation sowie

⁵⁸ Vgl. Porter (1980) sowie Cressy (2002).

⁵⁹ Vgl. Geroski et al. (1990) sowie Hallberg (1999).

⁶⁰ Vgl. Hariharan und Brush (1999) sowie Brickley et al. (2004).

⁶¹ Vgl. Gilbert et al. (2004).

⁶² Vgl. Hariharan und Brush (1999).

⁶³ Vgl. Geroski et al. (1990), Robinson und McDougall (2001) sowie Cressy (2002).

⁶⁴ Vgl. Porter (2008).

⁶⁵ Vgl. Teece (1980), Gimeno und Woo (1999) sowie Thompson et al. (2006).

⁶⁶ Vgl. Panzar und Willig (1981), Goldstein und Gronberg (1984) sowie Fritsch et al. (2007).

durch vertikale Integration. Gründungsunternehmen weisen beim Markteintritt i. d. R. ein geringeres Maß an Diversifikation auf und erleiden folglich einen Wettbewerbsnachteil. Dies kann dementsprechend mit einer gesamtwirtschaftlich ineffizienten Wettbewerbsintensität einhergehen.

Bei einer *Produktdiversifizierung* operiert ein Unternehmen in mindestens zwei voneinander verschiedenen Geschäftsbereichen.⁶⁷ Dabei können die betreffenden Branchen entweder verbunden oder unverbunden sein. Unverbundene Branchen weisen unterschiedlich strukturierte Wertschöpfungsketten auf, die keine Ansatzpunkte für branchenübergreifende Synergien bieten – verbundene Branchen hingegen besitzen dieses Synergiepotenzial.⁶⁸ In beiden Fällen kann das diversifizierende Unternehmen Risiken auf die unterschiedlichen Geschäftseinheiten aufteilen. Die Synergieeffekte, die bei verbundenen Branchen auftreten, resultieren beispielsweise daraus, dass die miteinander verbundenen Wertschöpfungsstufen zweier unterschiedlicher Branchen zusammengelegt und gemeinsam bereitgestellt werden können.⁶⁹ Überdies kann selbst bei vollkommen unterschiedlichen Branchen durch die gemeinsame Nutzung eines stark positionierten Markennamens ein leichter Zugang zu neuen Märkten bzw. eine bessere Positionierung am Markt von Vorteil sein.⁷⁰

Die *internationale Diversifizierung* bezeichnet eine Ausweitung der Tätigkeit in bestehenden Geschäftsfeldern auf zusätzliche Ländermärkte. Resultierende Vorteile sind beispielsweise: Wettbewerbsrelevante Ressourcen sowie international erworbene Erfahrungen können zur Verbesserung der Technologien und Abläufe in allen Ländermärkten eingesetzt werden. Starke Positionen und hohe finanzielle Erlöse können schwache Performances in einem anderen Ländermarkt ausgleichen. Dem voran stehen Vorteile, die sich aus der Produktion in einer Produktionseinrichtung für mehrere Ländermärkte ergeben. Überdies ist es international diversifizierte Unternehmen möglich, Kosten dadurch einzusparen, dass sie die Produk-

⁶⁷ Vgl. Thompson et al. (2006).

⁶⁸ Folglich sprechen Hill und Hoskisson (1987) im Fall verbundener Branchen von *synergistic economies*. In der Finanzliteratur werden die Verbundvorteile aus unverbundenen Branchen als *financial economies* bezeichnet. Dem liegt zu Grunde, dass das *Pooling* nicht perfekt korrelierter Finanzprodukte (in unverbundenen Branchen) zu einem effizienteren Risikoportfolio führt. Vgl. zur Produktdiversifizierung allgemein sowie zur näheren Differenzierung zwischen verbundenen und unverbundenen Branchen – und den daraus resultierenden Verbundvorteilen – auch Tallman und Li (1996) sowie Hitt et al. (1997).

⁶⁹ Dies betrifft u. a. die gemeinsame Nutzung von Produktionsanlagen, Lagerhäusern, Vertriebskanälen sowie weitestgehend identischen Marketingaktivitäten. Teece (1980) stellt für das Zustandekommen von *economies of scope* die besondere Bedeutung spezialisierter, unteilbarer Inputfaktoren für die Produktion von zwei oder mehreren Gütern heraus. Panzar und Willig (1981) betonen ebenfalls die Bedeutung der gemeinsamen Nutzung von Inputfaktoren und bezeichnen diese als *sharable inputs*. Gimeno und Woo (1999) betrachten diese Gelegenheit zur Synergiebildung als *resource sharing opportunity*.

⁷⁰ Vgl. Porter (2008).

tion in das Land verlegen, in dem die Produktionskosten am geringsten bzw. in dem die größten Vorteile aus günstiger Lage zu erzielen sind.⁷¹

Eine Ausdehnung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens innerhalb ein und derselben Branche wird als *vertikale Integration* bezeichnet. Eine solche Ausdehnung kann durch eine Erweiterung der Geschäftstätigkeit in Richtung der Lieferanten oder in Richtung der Abnehmer erzielt werden. Vertikale Integration kann Kostenersparnisse hervorrufen und überdies die Wettbewerbsposition des Unternehmens stärken. Kostenersparnisse werden erzeugt, indem benachbarte Wertschöpfungsstufen ohne Unterbrechung bearbeitet werden, mitunter sogar unter Nutzung derselben Maschinen und Ressourcen. Da Produkte nicht mehr an nachgelagerte Akteure abgegeben werden, werden Transaktionskosten eingespart. Außerdem können *economies of scale* realisiert werden.⁷²

Start-up-Unternehmen, die bei Gründung i. d. R. noch gar nicht oder nur geringfügig diversifiziert am Markt auftreten, erleiden gegenüber etablierten Unternehmen einen Verbund-Nachteil. Ist die Marktmacht etablierter Anbieter entsprechend hoch, kann es – gesamtwirtschaftlich betrachtet – zu Ineffizienzen wegen mangelndem Wettbewerb kommen. Tendenzen zur Monopolbildung wurden von David J. Teece bereits 1980 aufgrund von *economies of scope* konstatiert.

5.3 Lernkurveneffekte

Für einige Industrien spielen in der Praxis Lernkurveneffekte eine größere Rolle als die oben beschriebenen *economies of scale*.⁷³ Lernkurveneffekte beschreiben das Phänomen, dass die langfristigen Durchschnittskosten eines Unternehmens für die Produktion einer bestimmten Outputmenge pro Periode über die kumulierte Outputmenge (d. h. Outputmenge über die Zeit) sinken.⁷⁴ Diese Kostenreduzierungen lassen sich auf die Erfahrung in der Produktion zurückführen, die das Unternehmen mit zunehmender Andauer der Produktionstätigkeit erlangt. Deakins und Freel (1998, S. 146): *“Rarely is this learning process planned; rather it is the result of a series of reactions to critical events in which the entrepreneur learns to process information, adjust strategy and take decisions.”* Das Absinken der Durchschnittskosten

⁷¹ Vgl. Tallman und Li (1996) sowie Hitt et al. (1997).

⁷² Vgl. Porter (1980), Panzar und Willig (1981), Goldstein und Gronberg (1984), Hill und Hoskisson (1987) sowie Thompson et al. (2006).

⁷³ Malerba (1992) gibt einen allgemeinen Überblick über die Vielfalt der Arten identifizierbarer Lernprozesse in Firmen. Im Bezug auf Unternehmensgründungen konstatieren Shepherd et al. (2000): *„A chronic problem with a new venture is lack of organization. There is conflict and confusion within a new venture in recognizing the tasks that need to be performed and in allocating people to those tasks. (...) New ventures need to construct an organizational structure that specifies tasks, allocates people to those tasks, and provides avenues of authority.”* Vgl. S. 399.

⁷⁴ Entsprechend unterscheiden sich Lernkurveneffekte von *economies of scale*. Bei Letzteren wird stets nur die Pro-Periode-Ausbringungsmenge betrachtet, nicht jedoch die Gesamtoutputmenge über die Zeit. Vgl. Brickley et al. (2004).

im Rahmen des Lernkurveneffektes wird durch die Lernkurve veranschaulicht. Da Gründungsunternehmen definitionsgemäß am Anfang ihrer Lernkurve stehen, weisen sie oftmals höhere Kosten der Leistungserstellung auf.⁷⁵ Infolge der höheren Kosten für Gründungsunternehmen kann dies aufgrund einer zu geringen Anzahl an Markteintritten die Bildung von Oligopolen und Monopolen begünstigen. Um ein solch ineffizientes Marktergebnis zu vermeiden, kann es sinnvoll sein, wirtschaftspolitisch geeignete Maßnahmen zu ergreifen, Lerneffekte zu unterstützen.⁷⁶ Gründungsunternehmen können ihren Nachteil im Hinblick auf Lerneffekte jedoch z. T. auch eigenständig durch die Entwicklung von Produkt- oder Prozessinnovationen umgehen; diese eliminieren jegliche Lerneffekte der Branche und definieren eine gänzlich neue Lernkurve.⁷⁷

Aus den obigen Ausführungen wird ersichtlich, dass theoretische Argumente dafür sprechen, dass Gründungsunternehmen Wettbewerbsnachteile erleiden können – durch Größen-, Verbund- und Lernkurvenvorteile etablierter Unternehmen. Führen Unteilbarkeiten zu einer gesamtwirtschaftlich zu geringen Wettbewerbsintensität ist der Markt durch Ineffizienzen gekennzeichnet und versagt aufgrund der monopolistischen Marktstruktur. Die Förderung von Unternehmensgründungen kann somit grundsätzlich wohlfahrtserhöhend sein, indem sie den Wettbewerb intensiviert. Andererseits verursacht diese Steigerung der Wettbewerbsintensität ebenfalls Ineffizienzen, da die oben skizzierten Vorteile durch die Marktteilnehmer nicht mehr adäquat ausgenutzt werden.⁷⁸ Welcher Wohlfahrtseffekt dominierend ist, lässt sich innerhalb dieser theoretischen Betrachtung nicht bestimmen und bedarf der Analyse des konkreten Einzelfalls.⁷⁹

6 Fazit

Die vorangegangenen Ausführungen auf theoretischer Ebene zeigen, dass die Marktversagenstheorie grundsätzlich Argumente für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen liefert. So sprechen theoretische Überlegungen durchaus dafür, dass vor allem innovative Unternehmensgründungen Externalitäten generieren können, sowie dass asymmetrische Information auf Faktormärkten zu Problemen bei der Beschaffung der für die Gründung er-

⁷⁵ Allerdings weisen Delmar und Shane (2006) darauf hin, dass die Start-up Erfahrung eines Entrepreneurs innerhalb unterschiedlicher Settings transferierbar ist und die Position des Gründungsunternehmens auf der Lernkurve folglich auch von voraus gegangenen Industrie- und Start-up Erfahrungen des Gründungsteams determiniert wird.

⁷⁶ Zu diesem Schluss kommen auch Deakins und Freel (1998).

⁷⁷ Vgl. Porter (1980) sowie Parker (2005).

⁷⁸ Vgl. dazu von Weizsäcker (1980), Perry (1984) sowie Reich (2002). Gilbert et al. (2004) weisen darauf hin, dass für die staatliche Unterstützung kleiner, ineffizienter Unternehmen zunehmend mit politischen sowie sozialen Gründen argumentiert wird. Wie in der Einleitung bereits angesprochen, ist hier eine sorgfältige Unterscheidung zwischen den effizienzbasierten und weiteren Zielsetzungen wichtig.

⁷⁹ Instrumente der Gründungsförderung zur Bereinigung des Marktversagens „Unteilbarkeiten“ finden sich ebenfalls in Brockmann und Staak (2011) in diesem Sammelband.

forderlichen Produktionsfaktoren führen kann, bzw. auf Absatzmärkten zu Problemen beim Absatz, vor allem von Vertrauensgütern. Des Weiteren können Neugründungen unter Nachteilen – basierend auf Größe, Verbund und Erfahrung – gegenüber etablierten Unternehmen leiden, was eine unausgewogene Größenstruktur und eine suboptimale Wettbewerbsintensität im betreffenden Markt zur Folge haben kann.

Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht kann damit die notwendige Bedingung für staatliche Eingriffe – die Existenz von Marktversagen – grundsätzlich als gegeben angesehen werden. Empirische Befunde, die darauf hindeuten, dass die hier theoretisch konstatierten Marktversagen auch in der Praxis signifikant zum Tragen kommen, sind in Folgeuntersuchungen zu analysieren.

Literatur

- Aghion, P. und P. Howitt (1992), A Model of Growth Through Creative Destruction, *Econometrica*, 60 (2), 323–351.
- Akerlof, G. (1970), The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Alexander-Cook, K.; Bernhardt, D. und J. Roberts (1998), Riding free on the signals of others, *Journal of Public Economics*, 67, 25–43.
- Audretsch, D. B. (2005), The Emergence of Entrepreneurship Policy, in: Audretsch, D. B.; Grimm, H. und C. W. Wessner (Hrsg.): *Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies*, *International Studies in Entrepreneurship*, New York: Springer, 21–43.
- Arrow, K. J. (1962), Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: Nelson, R. (Hrsg.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, 609–626.
- Bator, F. M. (1958), The Anatomy of Market Failure“, *The Quarterly Journal of Economics*, 72 (3), 351–379.
- Bester, H. (1985), Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information, *The American Economic Review*, 75 (4), 850–855.
- Blanchflower, D. und D. Oswald (1998), What makes an entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 16, 26–60.
- Block, J. H. und K. Kohn (2011), Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 69–94.

- Block, J. H.; Staak, T. und P. Tilleßen (2007), Theoretische Argumente für ein staatliches Eingreifen in das Gründungsgeschehen, FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“, Diskussionspapier, Förderkreis Gründungs-Forschung e.V..
- Boadway, R. und M. Keen (2004), Financing new investment under asymmetric information: A general approach, CIRPÉE Working Paper 04-07.
- Boadway, R. und M. Sato (1999), Information acquisition and government intervention in credit markets, *Journal of Public Economic Theory*, 1 (3), 283–308.
- Boadway, R. und J. F. Tremblay (2003), Public economics and startup entrepreneurs, Working Paper prepared for the Workshop on Venture Capital, Entrepreneurship and Public Policy, München, 2002.
- Brickley, J.; Smith, C. und J. Zimmermann (2004), *Managerial Economics and Organizational Architecture*, McGraw Hill, Boston etc.
- Brockmann, H. und T. Staak (2011), Gründungsförderung zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten – ein konzeptioneller Ansatz, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 25–46.
- Chan, Y. S. und G. Kanatas (1985), Asymmetric Valuations and the Role of Collateral in Loan Agreements, *Journal of Money, Credit and Banking*, 17 (1), 84–95.
- Coase, R. H. (1960), The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, 3 (1), 1–44.
- Cohen, W. M. und D. A. Levinthal (1989), Innovation and Learning: The Two Faces of R&D, *The Economic Journal*, 99 (397), 569–596.
- Cressy, R. (2002), Funding Gaps: A Symposium, *The Economic Journal*, 112 (477), F1–F16.
- Dahlmann, C. J. (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22, 141–162.
- Deakins, D. und M. Freel (1998), Entrepreneurial learning and the growth process in SMEs, *The Learning Organization*, 5 (3), 144–155.
- Delmar, F. und S. Shane (2006), Does experience matter? The effect of founding team experience on the survival and sales of newly founded ventures, *Strategic Organization*, 4(3), 215–247.
- Diamond, P. (1982), Wage determination and efficiency in search equilibrium, *Review of Economic Studies*, 49, 217–227.
- Dixit, A. und J. Stiglitz (1977), Monopolist competition and optimum product diversity, *American Economic Review*, 67, 297–308.
- Donges, J. B. und A. Freytag (2001), *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, Lucius & Lucius, Stuttgart.

- Europäische Union (2006), Community Guidelines on State Aid to promote Risk Capital Investments in Small and Medium-Sized Enterprises, Official Journal of the European Union, C 194/02.
- Evans, D. S. und J. J. Heckman (1984), A Test for Subadditivity of the Cost Function with an Application to the Bell System, *The American Economic Review*, 74 (4), 615–623.
- Fischer, E. und A. R. Reuber (2003), Support for Rapid-Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policymakers, and Private Sector Resource Providers, *Journal of Small Business Management*, 41 (4), 346–365.
- Fonseca, R.; Lopez-Garcia, P. und C. A. Pissarides (2001), Entrepreneurship, start-up costs and employment, *European Economic Review*, 45, 692–705.
- Fritsch, M.; Wein, T. und H. J. Ewers (2007), *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*, 7. Aufl., München, Vahlen.
- Fuest, C.; Huber, B. und P. Tilleßen (2003), Tax policy and Entrepreneurship in the presence of asymmetric information in capital markets, CESifo Working Paper 872.
- Gale, D. und M. Hellwig (1985), Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem, *Review of Economic Studies*, 52, 647–663.
- Geroski, P.; Gilbert, R. und A. Jacquemin (1990), *Barriers to Entry and Strategic Competition*, Harwood Academic Publishers, Chur, Switzerland.
- Gilbert, B. A.; Audretsch, D. B. und P. P. McDougall (2004), The Emergence of Entrepreneurship Policy, *Small Business Economics*, 22, 313–323.
- Gimeno, J. und C. Y. Woo (1999), Multimarket Contact, Economies of Scope, and Firm Performance, *The Academy of Management Journal*, 42 (3), 239–259.
- Goldstein, G. S. und T. J. Gronberg (1984), Economies of Scope and Economies of Agglomeration, *Journal of Urban Economics*, 16, 91–104.
- Griliches, Z. (1992), The Search for R&D Spillovers, *Scandinavian Journal of Economics*, Supplement, 94, 29–47.
- Hallberg, K. (1999), *Small and Medium Scale Enterprises: A Framework for Intervention*, The World Bank.
- Hariharan, S. und T. H. Brush, (1999), Plant Scale in Entry Decisions: A Comparison of Start-Ups and Established Firm Entrants, *Managerial and Decision Economics*, 20 (7), 353–364.
- Hill, C. W. L. und R. E. Hoskisson (1987), Strategy and Structure in the Multiproduct Firm, *The Academy of Management Review*, 12 (2), 331–341.
- Hitt, M. A.; Hoskisson, R. E. und H. Kim (1997), International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product-Diversified Firms, *The Academy of Management Journal*, 40 (4), 767–798.

- Jaffee, D. und J. Stiglitz (1990), Credit rationing, in: Friedman, B. und F. Hahn (Hrsg.), *Handbook of Monetary Economics*, 2, Amsterdam, 837–888.
- Jensen, M. und W. Meckling (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Kreps, D. (1990), Corporate Culture and Economic Theory, in: Alt, J. und K. Shepsle (Hrsg.), *Perspectives on Positive Political Economy*, 90–143.
- Krugman, P. R. und M. Obstfeld (2006), *Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, 7. Aufl., München, Pearson Studium.
- Liebowitz, S. J. und S. E. Margolis (1994), Network Externality: An Uncommon Tragedy, *The Journal of Economic Perspectives*, 8 (2), 133–150.
- Malerba, F. (1992), Learning by Firms and Incremental Technical Change, *The Economic Journal*, 102 (413), 845–859.
- Mankiw, N. G. und M. D. Whinston (1986), Free Entry and Social Inefficiency, *The RAND Journal of Economics*, 17 (1), 48–58.
- Martin, S. und J. T. Scott (2000), The nature of innovation market failure and the design of public support for private innovation, *Research Policy*, 29, 437–447.
- Maskin, E. S. (1994), The Invisible Hand and Externalities, *The American Economic Review*, 84 (2), 333–337.
- McKean, R. N. und J. M. Browning (1975), Externalities from Government and Non-Profit Sectors, *The Canadian Journal of Economics*, 8 (4), 574–590.
- Musgrave, R. A. (1959), *The Theory of Public Finance*, McGraw-Hill, New York.
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books.
- Panzar, J. C. und R. D. Willig (1981), Economies of Scope, *The American Economic Review*, 71 (2), *Papers and Proceedings of the Ninety-Third Annual Meeting of the American Economic Association*, 268–272.
- Parker, S. C. (2005), The Economics of Entrepreneurship: What we know and what we don't, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1 (1), 1–54.
- Parker, S. C. (2003), Asymmetric information, occupational choice and government policy, *The Economic Journal*, 113 (490), 861–882.
- Peneder, M. (2008), The Problem of Private Under-investment in Innovation: A Policy Mind Map, *Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Working Papers*, 313/2008.
- Perry, M. K. (1984), Scale Economies, Imperfect Competition, and Public Policy, *The Journal of Industrial Economics*, 32 (3), 313–333.
- Porter, M. E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, New York.

- Porter, M. E. (2008), The Five Competitive Forces That Shape Strategy, *Harvard Business Review*, 86 (1), 79–93.
- Pratten, C. F. (1971), *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, University of Cambridge, Department of Applied Economics, Occasional Papers 28, Cambridge University Press.
- Rajan, R. und L. Zingales (2001), The Firm as a dedicated hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms, *Quarterly Journal of Economics*, 116, 805–851.
- Rawls, J. (1970), *A Theory of Justice*, Harvard University Press.
- Reich, H. W. (2002), Mittelstandsförderung im 21. Jahrhundert, in: Krumnow, J.; Gramlich, L.; Lange, T. A. und T. M. Dewner (Hrsg.), *Gabler Bank Lexikon*, 13, Gabler, Wiesbaden.
- Robinson, K. C. und P. P. McDougall (2001), Entry Barriers and New Venture Performance: A Comparison of Universal and Contingency Approaches, *Strategic Management Journal*, 22 (6/7), Special Issue: Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation, 659–685.
- Sarasvathy, S. D.; Dew, N.; Velamuri, S. R. und S. Venkataraman (2003), Three Views of Entrepreneurial Opportunity, in: Acs, Z. J. und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer.
- Schmalensee, R. (1982), Product differentiation advantages of pioneering brands, *American Economic Review*, 72, 349–365.
- Shepherd, D. A.; Douglas, E. J. und M. Shanley, (2000), New Venture Survival: Ignorance, External Shocks, and Risk Reduction Strategies, *Journal of Business Venturing*, 15, 393–410.
- Stiglitz, J. und A. Weiss (1981), Credit rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review*, 71, 393–410.
- Sung, N. und M. Gort (2000), Economies of Scale and Natural Monopoly in the U.S. Local Telephone Industry, *The Review of Economics and Statistics*, 82 (4), 694–697.
- Szyperski, N. und K. Nathusius (1999), *Probleme der Unternehmensgründung – Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen*, Köln.
- Tallman, S. und J. Li (1996), Effects of International Diversity and Product Diversity on the Performance of Multinational Firms, *The Academy of Management Journal*, 39 (1), 179–196.
- Teece, D. J. (1980), Economies of Scope and the Scope of the Enterprise, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 223–247.
- Thompson, A.; Gamble, J. und A. J. Strickland III (2006), *Strategy – Core Concepts, Analytical Tools, Readings*, 2. Auflage, McGraw Hill, Boston etc.
- von Weizsäcker, C. C. (1980), A Welfare Analysis of Barriers to Entry, *The Bell Journal of Economics*, 11 (2), 399–420.

Weiss, A. (1980), Job queues and layoffs in labor markets with flexible wages, *Journal of Political Economy*, 88, 526–538.

Wellisch, D. (2000), *Finanzwissenschaft 1 Rechtfertigung der Staatstätigkeit*, Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

Gründungsförderung zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten – ein konzeptioneller Ansatz

Heiner Brockmann (Beuth Hochschule für Technik Berlin) und

Thorsten Staak (Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg)

Kurzzusammenfassung

Das Gründungsgeschehen ist durch Marktversagen geprägt. Entsprechend ist die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik suboptimal. Fraglich ist, wie eine staatliche Förderung von Existenzgründungen ausgestaltet sein sollte, um auf möglichst effiziente Weise eine stärkere Gründungsdynamik zu generieren. In diesem Beitrag wird vorgeschlagen, entgegen der bisherigen Praxis das Instrumentarium der Förderpolitik stärker darauf auszurichten, Marktversagen im Gründungsgeschehen zu bereinigen, anstatt die unerwünschten Symptome von Marktversagen zu kompensieren. Dazu wird untersucht, inwiefern die Absatzmärkte von Gründungsunternehmen von Marktversagen gekennzeichnet sind und auf welche Weise Förderinstrumente zur Bereinigung von Marktversagen beitragen können.

1 Einleitung

Staatliche Förderung von Existenzgründungen wird häufig mit Marktversagen im Gründungsgeschehen begründet.¹ Der Auftrag der Gründungsförderung wird entsprechend darin gesehen, Gründerprojekten Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um die negativen Folgen von Marktversagen auf die Gründungsdynamik zu kompensieren.² In diesem Beitrag werden einige konzeptionelle Überlegungen vorgestellt, auf welche Weise die Gründungsförderung am Marktversagen selbst ansetzen kann und inwiefern ausgewählte Instrumente der Gründungsförderung geeignet sind, Marktversagen im Gründungsgeschehen zu bereinigen. Die Analyse konzentriert sich dabei auf die Absatzmärkte von jungen Unternehmen.³ Unter Absatzmärkten werden dabei sämtliche Märkte für Güter (Waren und Dienstleistungen) subsumiert, auf denen Gründungsunternehmen zum Zweck der Einkommensgenerierung aktiv sind.

2 Die Rolle der Theorie des Marktversagens für die Konzeption staatlicher Gründungsförderung

Zentrales Motiv der Gründungsförderung ist die Annahme, dass das Gründungsgeschehen aus dem Marktgeschehen in quantitativer und qualitativer Hinsicht zu gesamtwirtschaftlich

¹ So etwa Audretsch (2005), S. 33; Cohen und Winn (2007), S. 29 ff.; Parker (2005), S. 11, 36 f.; Reich (2002), S. 1442 ff.; Staak (2011), S. 1 ff.; Stam et al. (2006), S. 6 f.

² Audretsch (2005), S. 39.

³ Zur Gründungsförderung bei Marktversagen auf den Finanzmärkten vgl. Ullrich (2011), S. 47 ff.

suboptimalen Ergebnissen führt. Die Annahme eines suboptimalen marktlichen Gründungsgeschehens wird vor allem damit begründet, dass das Gründungsgeschehen auf verschiedene Weise durch Marktversagen geprägt ist.⁴ Insbesondere aufgrund von Informationsmängeln, externen Effekten und Unteilbarkeiten würden Gründer beim Marktzutritt behindert und junge Unternehmen gegenüber etablierten Unternehmen im Wettbewerb benachteiligt.⁵ Entsprechend sei eine staatliche Förderung von Existenzgründungen *grundsätzlich* legitimiert.⁶

Zur Begründung staatlicher Eingriffe in das Marktgeschehen wird der Befund, dass die Bedingungen auf einem Markt vom Ideal der vollkommenen Märkte abweichen, indes noch nicht als ausreichend angesehen. Denn die Marktbedingungen entsprechen auf keinem realen Markt ohne Einschränkungen dem Ideal der mikroökonomischen Modellwelt.⁷ Als notwendige Bedingung für einen staatlichen Eingriff gilt folglich erst ein *erhebliches* Abweichen der Bedingungen auf einzelnen Märkten vom Ideal der vollkommenen Märkte. Als notwendige und hinreichende Bedingung für einen Staatseingriff wird entsprechend angesehen, dass die Nutzen solcher Eingriffe deren Kosten übersteigen.⁸

2.1 Gründungsförderung zur Kompensation der Symptome von Marktversagen

Der primäre Auftrag der Gründungsförderung wird häufig darin gesehen, Gründerprojekten Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um die negativen Folgen von Marktversagen auf Absatzmärkten auf die Gründungsdynamik zu kompensieren.⁹ So formuliert etwa Audretsch (2005): „A major goal ... is to pursue policies that will compensate for this market failure by promoting knowledge-based Entrepreneurship as a vehicle for the employment growth and global competitiveness.“¹⁰

Haben etwa Gründerprojekte aufgrund von Informationsdefiziten auf ihren Absatzmärkten Probleme, Geschäftsbeziehungen mit Abnehmern aufzubauen, werden ihnen staatlicherseits

⁴ Vgl. Mann und Pöhler (2003), S. 578; Parker (2005), S. 11, 36 f.; Reich (2002), S. 1442 ff.; Audretsch (2005), S. 33; Block et al. (2007). Allerdings lässt sich ausgehend von Informationsmängeln auch zeigen, dass die Gründungsdynamik zu hoch ist. Vgl. Parker (2005), S. 37 f.; Cressy (1996), S. 1253 ff.

⁵ Für eine ausführliche Begründung dieser These vgl. Staak (2011), S. 2 ff.; Block et al. (2008) sowie die Ausführungen im folgenden Text. Tilleßen (2004), S. 15, spricht von „Gründungsbarrieren“, „wenn potenzielle Start-up-Unternehmer Kosten tragen müssen, die Etablierte nicht zu tragen haben und dadurch eine gesamtwirtschaftlich ineffiziente Ressourcenallokation hervorgerufen wird.“

⁶ Vgl. Staak (2011), S. 3 f.; Mann und Pöhler (2003), S. 578. Audretsch (2005) begründet staatliches Eingreifen im Gründungsgeschehen allein mit externen Effekten und unterscheidet dabei „*network externalities*“, „*knowledge externalities*“ und „*learning externalities*“. Vgl. S. 33. Reich (2002), S. 1442 f., führt neben positiven externen Effekten vor allem wettbewerbspolitische Gründe an.

⁷ Vgl. Auerswald (2007), S. 18; Fritsch et al. (2007), S. 67 f.

⁸ Vgl. Fritsch et al. (2007), S. 83 ff.; Nowak (1991), S. 7, 14, 63, 131, 178; Staak (2011), S. 3 f.

⁹ Vgl. Audretsch (2005), S. 39; Stam et al. (2006), S. 7.

¹⁰ Vgl. Audretsch (2005), S. 39.

finanzielle Mittel bereitgestellt, um sie für entsprechende Nachteile zu kompensieren. Gründungsförderung in Form einer *zweckungebundenen* Bereitstellung finanzieller Mittel soll mithin ausgewählten Gründerprojekten ein hinreichend langes Überleben ermöglichen, um einen Entwicklungsstand zu erreichen, bei dem gründungsbedingte Informationsprobleme keine erhebliche Bedeutung mehr haben.

Bei einer solchen, auf Kompensation ausgerichteten Förderpolitik dient die Theorie des Marktversagens im Wesentlichen dazu, das staatliche Eingreifen im Gründungsgeschehen grundsätzlich zu rechtfertigen. Für die Ausgestaltung des Instrumentariums der Förderpolitik spielt die Theorie des Marktversagens dagegen allenfalls indirekt eine Rolle. Für die Konzeption und Dosierung bestimmter Förderinstrumente ist vielmehr in der Regel die Identifikation von Gründungshemmnissen ausschlaggebend. Ob solche Gründungshemmnisse durch Marktversagen bedingt sind, bleibt dabei jedoch oftmals offen.¹¹

2.2 Gründungsförderung zur Bereinigung von Marktversagen

In diesem Beitrag wird vorgeschlagen, die Förderpolitik in stärkerem Maße darauf auszurichten, Marktversagen im Gründungsgeschehen zu bereinigen, d. h. Marktversagen zu beseitigen oder zumindest zu reduzieren. Bestehen also zum Beispiel Informationsmängel zwischen Gründern und Abnehmern, ist zunächst genauer zu analysieren, welcher Art diese Informationsdefizite sind. Sodann ist zu prüfen, welche Instrumente der Förderpolitik geeignet sind, diese Informationsdefizite zu beseitigen. Grundsätzlich kann dies erstens dadurch geschehen, dass die Förderpolitik Gründerprojekten Ressourcen *für bestimmte Zwecke* zur Verfügung stellt, z. B. Fördermittel für die Finanzierung eines Messeauftritts, der es dem Gründer ermöglicht, das eigene Gründungsunternehmen und das eigene Produkt potenziellen Abnehmern bekannt zu machen. Zweitens kann die Förderpolitik Institutionen – wie z. B. Businessplan-Wettbewerbe – schaffen, die Gründerprojekten ermöglichen, Reputation aufzubauen.

Der hier skizzierte Ansatz der Förderpolitik zur Bereinigung von Marktversagen geht davon aus, dass Marktversagen häufig kein unüberwindbares Hindernis darstellt, sondern vielmehr unter Einsatz von Ressourcen durchaus überwunden werden kann. Für die instrumentelle Ausgestaltung der Gründungsförderung ist die Kosten-Nutzen-Relation entscheidend: Zu ermitteln ist zum einen, in welchem Maße Förderinstrumente zu einer Verringerung der durch Marktversagen verursachten Beeinträchtigungen des Gründungsgeschehens beitragen können, und zum anderen, mit welchen Kosten der damit verbundene Ressourceneinsatz einhergeht.

¹¹ Vgl. Kohn (2011), S. 109 f.

3 Instrumente der Förderpolitik – ein Überblick

Existenzgründungen werden in Deutschland auf vielfältige Art und Weise gefördert. Träger der Förderpolitik sind staatliche Institutionen auf den verschiedenen föderalen Ebenen und Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen mit einem öffentlichen Auftrag. Zu den staatlichen Institutionen zählen etwa das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Bund), die Investitionsbanken der Länder, die KfW Bankengruppe (Bund und Länder), die Beratungsstellen der Kommunen sowie die Europäische Kommission. Zu den Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen sind etwa die IHK-Organisation und die Sparkassen zu zählen.

Für die nachfolgende Analyse werden folgende Kategorien von Förderinstrumenten unterschieden:

- **Finanzierung:**
Im Rahmen verschiedener Programme von Bund und Ländern werden einzelnen Gründungsprojekten finanzielle Ressourcen zur Verfügung gestellt. Dies geschieht in Form von Eigenkapital (Beteiligungen), Fremdkapital (Darlehen) oder Zuschüssen.¹² Die Mittelvergabe erfolgt dabei *zweckungebunden* (z. B. KfW-StartGeld¹³) oder *zweckgebunden* (z. B. Subventionierung von Messeauftritten oder Beratungsdienstleistungen). Zudem fördert der Staat die Finanzierung von Gründungsprojekten, etwa indem er Bürgschaften und Garantien gewährt.
- **Qualifizierung:**
Ein weiterer Schwerpunkt der Gründungsförderung setzt bei den Gründerinnen und Gründern an. Sie können aus einem vielfältigen Fortbildungsangebot auswählen, um etwa kaufmännische Kenntnisse oder soziale Kompetenzen (Rhetorik, Präsentation, etc.) zu erwerben bzw. zu erweitern. Zudem haben Gründer verschiedene Möglichkeiten, sich bezüglich ihres Gründungsvorhabens (Geschäftsidee, Rechtsform, Finanzierung, etc.) beraten oder coachen zu lassen.
- **Informationsbereitstellung:**
Verschiedene Träger der Gründungsförderung bieten Informationen für Gründungsinteressierte und Gründer über alternative Gründungsformen (Einpersonen-Unternehmung, Übernahme, Gründung aus der Arbeitslosigkeit, Franchising, etc.), Anmeldeformalitäten, Inhalte und Struktur von Businessplänen, Fördermöglichkeiten (Finanzierung, Qualifizierung, etc.), persönliche Erfolgsfaktoren, etc. an.¹⁴ Außerdem wird mittels Internetportalen die Suche nach Gründungsobjekten oder Geschäftspartnern unterstützt.¹⁵

¹² Einen guten Überblick geben Tilleßen (2004), S. 4 ff.; Nowak (1991), S. 68 ff.

¹³ Vgl. <http://www.kfw.de/kfw/de/Inlandsfoerderung/Programmuebersicht/KfW-StartGeld/index.jsp> (Stand: Februar 2011).

¹⁴ Beispielhaft erwähnt seien das virtuelle Gründerzentrum der KfW: http://www.kfw.de/kfw/de/Inlandsfoerderung/Weitere_Angebote/Gruenderzentrum/index.jsp (Stand: Februar 2011), das Internetportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie: <http://www.existenzgruender.de/> (Stand: September 2010) und das Informationsangebot der IHK Berlin.

- **Infrastruktur:**
Ein weiteres Angebot für bestimmte, insbesondere technologieorientierte Gründerprojekte besteht in der Bereitstellung von Infrastruktur, wie Räumen, Telekommunikation oder Zugang zu Laboren. Der Zugriff ist dabei entweder kostenfrei – wie z. B. bei einigen Hochschulinkubatoren – oder zu subventionierten Preisen möglich – wie z. B. bei Technologie- und Gründerzentren.
- **Netzwerkbildung:**
Ein weiteres Instrument der Gründungsförderung sind Veranstaltungen wie Messen, Kongresse, Foren, Stammtische, Businessplanwettbewerbe, etc., auf denen Existenzgründer und Gründungsinteressierte direkt oder indirekt mit Beratern, Kapitalgebern oder Kunden zusammentreffen.¹⁶
- **Gesetzliche Rahmenbedingungen:**
Gesetzliche Regelungen und Vorschriften verursachen häufig Kosten, die kleine Unternehmen relativ stark belasten. Insbesondere bürokratische Regeln bezüglich der formalen Unternehmensgründung können die Realisierung von Gründungsvorhaben be- oder gar verhindern.¹⁷ Entsprechend wird es als Aufgabe der Gründungsförderpolitik verstanden, unnötige Vorschriften abzuschaffen oder zumindest die Komplexität von Vorschriften zu vereinfachen – ggf. durch Sonderregelungen für junge bzw. kleine Unternehmen.¹⁸ Beispielhaft sei hier das Kleinunternehmerförderungsgesetz erwähnt, das u. a. eine Befreiung kleiner Unternehmen von der Pflicht zur doppelten Buchführung und vereinfachte Bilanzierungsregeln für kleine Unternehmen enthält.

Im Folgenden werden aus den genannten Kategorien einzelne Instrumente der Gründungsförderung exemplarisch herausgegriffen, um die spezifischen Wirkungsweisen aufzuzeigen, durch welche die betrachteten Instrumente zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten beitragen können. Dabei wird zunächst auf Informationsmängel, dann auf externe Effekte und schließlich auf Unteilbarkeiten eingegangen.

4 Gründungsförderung bei Informationsmängeln

4.1 Informationsmängel auf Absatzmärkten

Anders als im idealtypischen Modell der vollständigen Konkurrenz besteht auf realen (Absatz-)Märkten keine vollkommene Transparenz. Die Regeln sind vielmehr Informationsunvollkommenheiten, die bei den Marktteilnehmern auf der Angebots- und Nachfrageseite in un-

<http://www.berlin.ihk24.de/produktmarken/starthilfe/Existenzgruendung/index.jsp> (Stand: September 2010).

¹⁵ Beispielhaft sei hier die Nachfolgebörse nexxt erwähnt: www.nexxt.org (Stand: September 2010).

¹⁶ Einen guten Überblick gibt Schefczyk (2009), S. 29 ff. Kongresse und Foren sind vordergründig zwar Informationsveranstaltungen zu bestimmten Themen, dienen jedoch in der Regel – zumindest zusätzlich – auch der Kontaktabbauung und -pflege.

¹⁷ Vgl. Brockmann (2011), S. 117 ff.

¹⁸ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2010), S. 7.

terschiedlichem Maße ausgeprägt sind. So bestehen Informationsdefizite aufseiten der Nachfrager insbesondere bei Erfahrungs- und Vertrauensgütern, deren Nutzen stiftende Eigenschaften vor dem Kauf durch den Nachfrager nicht – oder nur zu unverhältnismäßig hohen Kosten – feststellbar sind. Sie werden demnach erst durch den Konsum des Gutes erlangt (Erfahrungsgüter) oder gar nicht (Vertrauensgüter).¹⁹ Auch bei neuartigen, innovativen Produkten können erhebliche Informationsdefizite bestehen. Sind Informationsdefizite aufseiten der potenziellen Nachfrager zu stark ausgeprägt, werden sich diese gegen den Kauf solcher Güter entscheiden, obwohl die Gütereigenschaften ihren Bedürfnissen entsprechen und sie bei vollkommener Transparenz das Gut erwerben würden.²⁰

Entsprechend sind Anbieter und Nachfrager daran interessiert, Informationsunvollkommenheiten abzubauen. So können Anbieter ihre Produkte potenziellen Kunden auf Messen präsentieren oder auf andere Weise die Erprobung von Geräten ermöglichen. Auch können Produkteigenschaften durch externe Prüfer getestet und bestätigt werden (wie etwa im Rahmen einer TÜV-Untersuchung). Derartige Maßnahmen zur Reduzierung von Informationsunvollkommenheiten verursachen jedoch Kosten.

Anbieter, die bereits über eine gewisse Reputation verfügen, können Kosten für solche Maßnahmen möglicherweise vermeiden. So sind Nachfrager eher geneigt, trotz bestehender Informationsdefizite ein neues Gut eines Anbieters zu erwerben, wenn dieser Anbieter bereits andere Güter entwickelt hat, die den eigenen Präferenzen entsprechen. Zumindest dürfte bei einem im Markt etablierten Unternehmen die Wahrscheinlichkeit relativ gering sein, dass die beschriebenen technischen Daten oder Funktionalitäten nicht den Tatsachen entsprechen. Auch ist die Glaubwürdigkeit etwaiger Garantien im Fall etablierter, großer Unternehmen relativ hoch.

Für neu gegründete Unternehmen bedeuten Informationsmängel bzw. die damit verbundenen Kosten eine Erhöhung der Marktzutrittsschranken. Dabei haben neu gegründete Unternehmen in der Regel gegenüber ihren etablierten Konkurrenten einen Wettbewerbsnachteil: Sie verfügen nicht über eine Reputation.²¹ Im Ergebnis können Informationsmängel auf Märkten be- oder verhindern, dass Unternehmen gegründet werden bzw. sich erfolgreich am Markt behaupten.

¹⁹ Vgl. Fritsch et al. (2007), S. 288; Block et al. (2007), S. 9.

²⁰ Vgl. Akerlof (1970).

²¹ Vgl. Schmalensee (1982), S. 349. Verschiedene empirische Studien zeigen, dass der Zugang zu Absatzmärkten durchaus ein Problem vieler Gründungsprojekte ist. Vgl. Block et al. (2008), S. 12 unter Hinweis auf Kay et al. (2007), Klandt und Daniels (2001) und Mellewig et al. (2006). Allerdings erlauben diese Studien nur bedingt Rückschlüsse auf die Frage, ob diese Hemmnisse auf ein Marktversagen zurückzuführen oder in der Qualität der Gründungsprojekte begründet sind.

4.2 Wirkungen ausgewählter Instrumente der Gründungsförderung

Eine Förderpolitik, die auf die Kompensation der Symptome von Marktversagen zielt, kann durch die Bereitstellung staatlicher Ressourcen Gründungsprojekten einen Nachteilsausgleich gegenüber etablierten Unternehmen verschaffen, die bereits über Reputation am Markt verfügen.

Eine Förderpolitik, die auf die Bereinigung des Marktversagens „Informationsmängel“ auf Absatzmärkten zielt, kann im Wesentlichen an zwei Punkten ansetzen, nämlich am Informationsangebot über das jeweilige Produkt oder an der Reputation des Gründungsunternehmens. Folgende Instrumente kommen hier beispielsweise in Betracht:

Finanzierung

Subventionen für Qualitätssiegel (z. B. TÜV)

Die Bescheinigung von Produkteigenschaften durch unabhängige Prüfer – wie etwa Qualitätssiegel durch den TÜV – schafft ein verlässliches Signal bezüglich der Qualität des Gutes und reduziert auf diese Weise den Kostenaufwand für die Informationsbeschaffung aufseiten potenzieller Nachfrager. So gilt beispielsweise am Markt für Medizintechnik die Krankenkassenzulassung als ein wichtiges vertrauensschaffendes Signal für den Verbraucher. Auch durch ein CE-Zeichen kann dem Kunden Qualität, Sicherheit und Funktionstüchtigkeit der Produkte signalisiert werden.²²

Subventionierung von Produktpräsentationen auf Messen und anderen Matching-Veranstaltungen

Die Teilnahme an Fachmessen kann sinnvoll sein, um potenzielle Kunden überhaupt auf das (neue) Unternehmen und seine (neuen) Produkte aufmerksam zu machen (*Matching*-Effekt). Darüber hinaus kann die (kontinuierliche) Präsenz auf Messen erforderlich sein, um Reputation gegenüber potenziellen Kunden aufbauen zu können (Reputationseffekt).

Neben diesen beiden konkreten Instrumenten können auch mit anderen Förderinstrumenten reputationsfördernde Wirkungen verbunden sein: Im Zusammenhang mit dem Antrag auf öffentliche Förderung hat sich ein Gründer bereits einer Prüfung seiner Geschäftsidee und seines Geschäftsmodells unterzogen und diese Prüfung erfolgreich absolviert. Auch wenn die Vergabekriterien für Förderkredite in der Regel nicht mit den Beurteilungskriterien der Marktakteure identisch sein dürften, könnte eine erfolgreiche Beantragung von Förderkredi-

²² Der Staat sollte sich dabei auf die Subvention eines oder nur weniger Zeichen beschränken, um eine eindeutige Signalwirkung zu erzielen und somit die Informationskosten für den Verbraucher gering zu halten. So hat etwa die Europäische Kommission für den Bereich der Medizinprodukte festgelegt, dass ein Medizinprodukt nur dann mit zusätzlichen Zeichen versehen sein darf, wenn diese eine andere Funktion als die CE-Kennzeichnung erfüllen (Europäische Kommission (2000): Leitfaden für die Umsetzung der nach dem neuen Konzept und dem Gesamtkonzept verfassten Richtlinien).

ten potenzielle Kunden des Unternehmens von dessen Leistungsfähigkeit überzeugen und möglicherweise den Ausschlag geben, Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen aufzunehmen.²³

Qualifizierung

Informationsmängel können damit verbunden sein, dass Gründer nicht in der Lage sind, potenziellen Kunden die Vorteile ihres Produktes zu vermitteln. Insbesondere wenn Informationsdefizite hinsichtlich des (ggf. innovativen) Produktes bestehen, kommt der Person des Gründers eine wichtige Bedeutung zu. So fällt es manchem Ingenieur möglicherweise nicht leicht, Fragen potenzieller Kunden, die über die technischen Eigenschaften des Produktes hinausgehen, angemessen zu beantworten. Hier können Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen Gründern helfen, Defizite zu erkennen und diese zu beseitigen. Darauf zielen etwa Qualifizierungsangebote der Hochschulen oder der Businessplanwettbewerbe, die gründungsrelevante kaufmännische Kenntnisse vermitteln oder soziale Kompetenzen trainieren, ab.²⁴

Infrastruktur

Auch Technologie- und Gründerzentren (TGZ) können dazu beitragen, die Reputation von Gründungsunternehmen zu erhöhen. Denn Unternehmen, die in solchen Zentren angesiedelt sind, haben die Qualität ihrer Geschäftsidee bereits im Zusammenhang mit der Aufnahme in ein TGZ erfolgreich unter Beweis gestellt und sind deshalb möglicherweise für potenzielle Kunden interessanter. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn solche Kunden bereits positive Erfahrungen mit anderen Unternehmen des TGZ gemacht haben.

Auch die Aufnahme in einen Hochschulinkubator verschafft Gründern nicht nur Ressourcen, sondern ist zudem mit einem Signal verbunden, das Interesse und Vertrauen bei potenziellen Abnehmern wecken kann.

Netzwerkbildung

Im Rahmen von Gründerwettbewerben haben Gründer die Möglichkeit, potenzielle Kunden,

²³ Denkbar ist indes auch der gegenteilige Fall: Die Tatsache, dass ein neu gegründetes Unternehmen sich nicht aus eigener Kraft am Markt behaupten kann, sondern auf öffentliche Subventionen angewiesen ist, kann auch als negatives Signal für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens gewertet werden. Dies ist letztlich eine empirische Frage, die a priori theoretisch nicht eindeutig beantwortet werden kann.

²⁴ Beispielsweise wird in dem Gründerworkshop „Pitch, Presse und Präsentation“ am Interaktionszentrum Entrepreneurship (Universität Magdeburg) trainiert, wie Gründer ihr Angebot „auf den Punkt bringen“, Schlüsselpersonen für das eigene Thema zu interessieren und zu überzeugen sowie Kernbotschaften in journalistische Textformate zu übertragen, um auch eine breite Öffentlichkeit auf das eigene Leistungsangebot aufmerksam zu machen. Vgl. <http://www.impuls-netzwerk.de/node/340> (Stand: September 2010). Qualifizierungsmaßnahmen können zudem helfen, eine überhöhte Gründungsdynamik aufgrund einer Selbstüberschätzung der Gründer zu vermeiden. Vgl. Parker (2005), S. 38.

Geschäftspartner und Investoren auf sich aufmerksam zu machen. So erfolgt etwa die Prämierung der Gewinner im Rahmen des Businessplan-Wettbewerbs (BPW) der Investitionsbank Berlin/Brandenburg im Rahmen einer großen Abschlussveranstaltung, an der auch Vertreter der Institutionen teilnehmen, die den BPW als Partner oder Träger unterstützen – darunter Unternehmen, Kreditinstitute und Venture Capital Fonds. Zudem wird über die Abschlussveranstaltungen i. d. R. in den regionalen Medien berichtet, was die Bekanntheit der prämierten Gründungsprojekte zusätzlich erhöht und somit neue Geschäftsbeziehungen fördert.

Auch Hochschulinkubatoren und Technologie- und Gründerzentren bieten Gründern in der Regel neben einem Netzwerk von Kapitalgebern und spezialisierten Dienstleistern Möglichkeiten, Kundenbeziehungen aufzubauen: Potenzielle Kunden sind andere Gründungsunternehmen, die Mitglieder in der jeweiligen Institution sind, sowie deren Kunden.

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Gesetzliche Regelungen im Rahmen des Verbraucherschutzes können dienlich sein, Informationsdefizite der Kunden zu kompensieren und so den Absatz bei Gründungsunternehmen zu fördern. Können Kunden beispielsweise den Nutzen, die Qualität oder Haltbarkeit eines Produktes noch nicht adäquat einschätzen, weil das anbietende Gründungsunternehmen noch nicht über eine ausreichende Reputation am Markt verfügt, dann können Regelungen wie das (zeitlich befristete) Rückgaberecht eines Gutes oder Gewährleistungsgarantien dazu beitragen, das Kaufrisiko des Kunden zu minimieren und so den Absatz von Gründungsunternehmen zu stimulieren.²⁵

5 Gründungsförderung bei externen Effekten

5.1 Externe Effekte auf Absatzmärkten

Anders als auf vollkommenen Märkten sind auf vielen Märkten – insbesondere für neuartige, innovative Güter – die Nutzen, die die angebotenen Güter generieren, nicht vollständig in den Preisen internalisiert.²⁶ Dies ist der Fall, wenn Konsumenten oder andere Produzenten – Konkurrenten oder auch Anbieter auf anderen Märkten – von neuen Produkten oder Produktionsverfahren eines neu gegründeten Unternehmens profitieren, ohne dafür ein Entgelt zu bezahlen.²⁷ So können etwa Lösungsansätze, die der Konzeption eines neuartigen Pro-

²⁵ Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Verbraucher ihr Rückgaberecht durchsetzen können und das Gründungsunternehmen zum Rückgabezeitpunkt den Markt nicht schon wieder verlassen hat – bzw. die Verbraucher in diesem Fall ihr Recht anderweitig geltend machen können.

²⁶ Im Folgenden werden nur technologische Externalitäten betrachtet, da pekuniäre Externalitäten kein Marktversagen darstellen, sondern unter Effizienzgesichtspunkten erwünscht sind. Vgl. Block et al. (2007), S. 4.

²⁷ Vgl. Arrow (1962); Auerswald (2007), S. 21 f.; Mann und Pöhler (2003), S. 578; Tilleßen (2004), S. 18 f.

duktes zu Grunde liegen, für eigene Zwecke übernommen und implementiert werden, ohne dass dazu das neue Gut erworben werden muss. Auch gibt eine Unternehmensgründung mit einem neuen Produkt Hinweise auf Bedürfnisse von Konsumenten und somit auf noch unerschlossene Absatzmärkte. In den entsprechenden Bereichen des Gründungsgeschehens, in denen solche positiven externen Effekte auftreten – wie insbesondere bei innovativen Gründungen – kann das Marktversagen zu einer suboptimalen Gründungsdynamik führen, wenn Gründer von einer Gründung ganz absehen, weil ihre Renditeerwartungen angesichts der mangelnden Internalisierungsmöglichkeiten zu gering sind, oder wenn sie nur eine relativ geringe Menge des Gutes am Markt anbieten oder wenn sie sich aufgrund der mangelnden Internalisierungsmöglichkeiten nicht am Markt behaupten können.²⁸ Die Existenz von Wissensexternalitäten gilt entsprechend als eine der zentralen Begründungen für die staatliche Förderung von wissensintensiven und innovativen Existenzgründungen.²⁹

Ursächlich für die mangelnde Internalisierung sind fehlende Eigentumsrechte (*property rights*),³⁰ die einen Ausschluss von Nutzern ermöglichen, die nicht bereit sind, ein Entgelt zu bezahlen.³¹ Neu gegründete Unternehmen haben insbesondere bezüglich der Durchsetzung von Eigentumsrechten gegenüber größeren, etablierten Unternehmen einen Wettbewerbsnachteil, denn ihnen fehlen in der Regel personelle Kapazitäten (z. B. eine Rechtsabteilung mit Patentanwälten) oder finanzielle Ressourcen, um entsprechendes Knowhow extern einzukaufen.³² Rechtsstreitigkeiten können sich zudem z. T. über längere Zeiträume hinziehen, was eine entsprechende Grundausstattung an Ressourcen voraussetzt, über die neu gegründete Unternehmen häufig nicht verfügen.³³ Schließlich verfügen Gründer in der Startphase meist nicht über ausreichend Marktmacht, um Nachahmer von sich aus glaubhaft abschrecken zu können.

Insbesondere in der Entwicklungsphase kann es für innovative Gründungsunternehmen entscheidend sein, externen Sachverstand bezüglich der technischen oder wirtschaftlichen Aspekte des Gründungsprojektes einzubeziehen. Die Problematik des mangelnden Schutzes von Eigentumsrechten kann dazu führen, dass eine solche Einbeziehung unterbleibt und das

²⁸ Vgl. Dahlmann (1979); Mann und Pöhler (2003), S. 578; Staak (2011), S. 5 ff.; Stam et al. (2006), S. 7.

²⁹ Audretsch (2005), S. 33; Auerswald (2007), S. 21 f. Parker (2005) bezeichnet die empirische Fundierung der Existenz positiver externer Effekte allerdings als unbefriedigend. Vgl. S. 37, 40. Audretsch (2005) weist darauf hin, dass insbesondere bei wissensintensiven Gründungen positive externe Effekte in Form von Wissensexternalitäten („*knowledge externalities*“) selbst dann entstehen, wenn ein Gründungsunternehmen bereits nach kurzer Zeit wieder die Geschäftstätigkeit aufgibt. Vgl. S. 33.

³⁰ Im Wesentlichen geht es dabei um die Verfügungsrechte. Vgl. Fritsch et al. (2007), S. 8 ff.

³¹ Vgl. Arrow (1962); Auerswald (2007), S. 21 f.; Dahlmann (1979); Block et al. (2007), S. 4.

³² Vgl. Auerswald (2007), S. 20 f.; Lanjouw und Lerner (1998), S. 17.

³³ So kommen Hariharan und Brush (1999), S. 362, in ihrer Untersuchung zu Wettbewerbsvorteilen zu dem Ergebnis, dass der Hauptunterschied zwischen etablierten Firmen und Gründungsunternehmen im Umfang und der Vielfalt der Ressourcen begründet ist, die etablierten Firmen zur Verfügung stehen.

Gründungsprojekt deswegen gar nicht, in einer minderen Qualität oder zeitlich nur erheblich verzögert realisiert werden kann.

5.2 Wirkungen ausgewählter Instrumente der Gründungsförderung

Eine Förderpolitik, die auf die Kompensation der Symptome von Marktversagen zielt, kann durch die Bereitstellung von staatlichen Ressourcen die – aufgrund der mangelnden Internalisierungsmöglichkeit zu geringe – Rendite des Gründungsprojektes erhöhen, um somit eine größere Zahl von Gründern zu motivieren, ihr Gründungsprojekt zu realisieren.

Eine Förderpolitik, die auf die Bereinigung des Marktversagens „externe Effekte“ auf Absatzmärkten zielt, kann im Wesentlichen daran ansetzen, Unternehmensgründer dabei zu unterstützen, Eigentumsrechte zu definieren, sie zu erwerben und diese effektiv am Markt durchzusetzen. Für eine derartige Gründungsförderung kommen beispielsweise folgende Instrumente in Betracht:

Finanzierung

Subventionierung im Zusammenhang mit dem Erwerb von Eigentumsrechten

Subventioniert werden könnten etwa Kosten für Patent- und Schutzrechtsberatungen, Schutzrechtsrecherchen oder Patentanmeldungen. Alternativ könnten – zumindest einfache – Beratungsdienstleistungen für Gründer kostenlos oder zu subventionierten Preisen durch staatliche Stellen angeboten werden (etwa durch Mitarbeiter der universitären Patentverwertungsinstitutionen für Spin-offs aus Hochschulen oder im Rahmen von Hochschulkubatoren).

Subventionierung der Durchsetzung von Eigentumsrechten

Die Durchsetzung von Eigentumsrechten ist insbesondere im Zusammenhang mit innovativen Gütern oftmals kostenintensiv. Entsprechend bestehen insbesondere diesbezüglich Nachteile junger / kleiner Unternehmen gegenüber etablierten / großen Unternehmen, die über firmeninternes Knowhow verfügen (Rechtsabteilungen, etc.) oder über hinreichend Ressourcen, sich entsprechendes Knowhow hinzuzukaufen.³⁴ Diese Nachteile von Gründungsunternehmen könnten etwa durch eine staatliche Subventionierung von Anwaltskosten zur Durchsetzung von Forderungen im Zusammenhang mit Patenten, Gebrauchsmustern, Urheberrechten, etc. bereinigt werden.³⁵

³⁴ Vgl. Blind et al. (2009), S. 1, 6, 9, 33.

³⁵ Stam et al. (2006) identifizieren „*providing R&D and intellectual property protection*“ als einen von vier elementaren Bereichen der staatlichen Förderpolitik in den USA. Vgl. S. 8.

Infrastruktur

Inkubatoren oder Technologie- und Gründerzentren schaffen nicht nur die Möglichkeit, dass sich die Gründungsprojekte inhaltlich ergänzen,³⁶ sie schaffen auch einen gewissen Schutz, der in der Verpflichtung für Gründer sowie Mitglieder des angeschlossenen Netzwerkes besteht, Informationen vertraulich zu behandeln. So verlangen etwa Businessplanwettbewerbe und Hochschulinkubatoren von den Gutachtern der Businesspläne sich zu verpflichten, die Informationen vertraulich zu behandeln. Zwar stoßen auch solche Verpflichtungen schnell an die Grenzen der rechtlichen Durchsetzbarkeit. Gleichwohl schaffen sie einen gewissen Schutz, vor allem dann, wenn eine Zuwiderhandlung den Ausschluss aus der „Community“ zur Folge hat.

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Juristische Auseinandersetzungen um Eigentumsrechte – gerade wenn diese komplexer Natur sind – können mitunter mehrere Jahre in Anspruch nehmen, bis mit einem rechtskräftigen Urteil zu rechnen ist. Das Kriterium der Zeit spielt für ein Gründungsunternehmen in der rechtlichen Auseinandersetzung eine ganz entscheidende Rolle. Geht man davon aus, dass Gründungsunternehmen i. d. R. auf eine geringere Ressourcen-Ausstattung zurückgreifen können als dies bei etablierten Unternehmen der Fall ist, besteht für ein etabliertes Unternehmen der Anreiz, das konkurrierende Start-up „aushungern“ zu lassen, d. h. den Rechtsstreit soweit in die Länge zu ziehen, bis das Gründungsunternehmen mangels verfügbarer Ressourcen gezwungen ist, aus dem Markt zu scheiden – ungeachtet der Tatsache, dass es den Rechtsstreit möglicherweise gewonnen hätte, und damit den Streit um Ressourcen. Eine juristische Auseinandersetzung um Eigentumsrechte ist freilich nur dann sinnvoll, wenn das klagende Gründungsunternehmen auch die Chance besitzt, noch von der richterlichen Entscheidung zu profitieren. In diesem Sinn nützt eine schnellere und effektivere juristische Durchsetzung von Eigentumsrechten vor allem Gründungsunternehmen mit einer zunächst sehr geringen Kapitalausstattung.

6 Gründungsförderung bei Unteilbarkeiten

6.1 Unteilbarkeiten auf Absatzmärkten

Neben externen Effekten und asymmetrischen Informationen besteht nach der Wohlfahrts-theorie ein weiterer Marktversagensgrund in Unteilbarkeiten bzw. natürlichen Monopolen. Bestehen für ein etabliertes Unternehmen Größenvorteile, so stellen diese eine Markteintrittsbarriere für neu in den Markt eintretende Unternehmen dar.³⁷ Dies kann zu einer

³⁶ Sie verursachen somit ihrerseits positive externe Effekte in Form von Wissensspillover. Vgl. Potter und Miranda (2009), S. 30.

³⁷ Vgl. Porter (1980), S. 7 ff.; Porter (2008), S. 81 ff.; Staak (2011), S. 13 ff.

spürbaren und im Zeitablauf zunehmenden Verringerung der Wettbewerbsintensität auf dem betroffenen Markt führen.³⁸ Entsprechend kann die Förderung von Unternehmensgründungen zur Steigerung der Wettbewerbsintensität beitragen und dadurch wohlfahrtserhöhend sein.³⁹ Dies setzt allerdings voraus, dass der positive Wohlfahrtseffekt durch die Intensivierung des Wettbewerbs nicht von den Wohlfahrtseinbußen überkompensiert wird, die entstehen, weil Größenvorteile im Markt dann nicht mehr vollständig ausgenutzt werden können.⁴⁰

Unteilbarkeiten kommen dann zum Tragen, wenn eine Subadditivität der Produktionskostenfunktion vorliegt, d. h. die Produktionskosten für ein Gut geringer sind, wenn die auf dem Markt nachgefragte Menge in einem einzigen oder wenigen Unternehmen anstatt in vielen Unternehmen produziert wird. Subadditivität der Kosten entsteht, wenn die Durchschnittskosten der Produktion mit zunehmender Produktionsmenge sinken.⁴¹ Dies geschieht, wenn ein Unternehmen entweder Größenvorteile (*economies of scale*)⁴² oder Verbundvorteile (*economies of scope*)⁴³ realisieren kann. Aus Sicht eines Gründungsunternehmens stellen diese Effekte gegenüber etablierten Unternehmen Wettbewerbsnachteile dar, da es in der Regel zum Markteintritt mit einer relativ geringen Losgröße produziert.⁴⁴

Die öffentliche Gründungsförderung ist hier als ein Bestandteil der Wettbewerbspolitik zu betrachten. Schließlich geht es beim Ausgleich subadditiver Kosten nur indirekt um die Kompensation von Wettbewerbsnachteilen von Unternehmensgründungen: Das direkte Anliegen besteht gesamtwirtschaftlich in der wohlfahrtserhöhenden Steigerung der Wettbewerbsintensität.⁴⁵ Wenngleich die öffentliche Gründungsförderung einen Bestandteil der Wettbewerbspolitik darstellt, ist die Wettbewerbspolitik nicht grundsätzlich auf Gründungsförderung angewiesen. Sie stellt vielmehr im Rahmen verschiedener Optionen ein verfügbares Instrument zur Zielerreichung dar. Es stellt sich somit grundsätzlich die Frage, inwieweit das Instrumen-

³⁸ Nach Porter sind Eintrittsbarrieren wichtiger Bestandteil der fünf Wettbewerbskräfte. Struktur und Zusammenspiel dieser Kräfte bestimmen die Intensität des Wettbewerbs in der jeweiligen Branche. Vgl. Porter (1980), S. 3, 81 ff. Entsprechend folgert von Weizsäcker (1980), S. 400: „*Barriers to entry presumably lead to suboptimal entry of resources into an industry.*“

³⁹ Vgl. von Weizsäcker (1980), S. 399.

⁴⁰ Vgl. Perry (1984), S. 313 ff.; Staak (2011), S. 13, 18.

⁴¹ Vgl. Sung und Gort (2000), S. 694 ff.

⁴² Vgl. Porter (2008), S. 81. Gemäß Robinson und McDougall (2001), S. 662 f., stellen *economies of scale* eine der wesentlichsten Markteintrittsbarrieren dar. Größe kann demnach Vorteile in verschiedenen Dimensionen verschaffen, wie etwa Produktionskosten, Werbekosten und Markenakzeptanz. Vgl. auch von Weizsäcker (1980), S. 401 ff., sowie Sung und Gort (2000), S. 694 ff.

⁴³ Vgl. Teece (1980) sowie Thompson et al. (2006).

⁴⁴ Hariharan und Brush (1999), S. 353 f., weisen darauf hin, dass auch etablierte Anbieter mit Markteintrittsbarrieren konfrontiert sind, wenn sie einen neuen Markt erschließen wollen. Beim Überwinden dieser Barrieren seien Gründungsunternehmen jedoch Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt, die in der mangelnden Verfügbarkeit von Ressourcen bestehen.

⁴⁵ So etwa Reich (2002), S. 1444: „Eine Politik, die mithilfe marktkonformer Instrumente für eine ausgewogene Größenstruktur sorgt, trägt somit entscheidend zur Sicherung eines funktionsfähigen Wettbewerbs bei“. Vgl. auch Staak (2011), S. 13 f., 18.

tarium der Gründungsförderung in diesem Umfeld überhaupt als geeignet erscheint, subadditiven Kostenfunktionen adäquat zu begegnen.

Problematisch erscheint vor allem, dass durch den Einsatz des Instrumentariums der Gründungsförderung mitunter gravierende Ineffizienzen im Markt verbleiben können. Die Unternehmen können zwar grundsätzlich – bei geeigneter staatlicher Unterstützung – in eine wettbewerbsfähige Marktstellung „hineinwachsen“. Gesamtwirtschaftlich betrachtet ändert dies jedoch nichts an der Struktur der subadditiven Kosten, d. h. an dem Faktum, dass die Erstellung einer gegebenen Outputmenge in einer Wettbewerbslösung gesamtwirtschaftlich nur zu höheren Kosten produziert werden kann. Es bleibt damit zu hinterfragen, ob nicht andere Instrumente der Wettbewerbspolitik zu einer gesamtwirtschaftlich vertretbareren Lösung führen würden. Dies gilt insbesondere für Marktconstellationen, in denen Größenvorteile besonders stark ausgeprägt sind (der klassische Fall des natürlichen Monopols).⁴⁶ Mögliche Instrumente der Wettbewerbspolitik jenseits der Gründungsförderung bestehen beispielsweise in der Regulierung der Preissetzung oder des Aktivitätsbereichs eines natürlichen Monopols.⁴⁷

Andererseits weist die Gründungsförderung gegenüber einigen Instrumenten der Wettbewerbspolitik – wie etwa der Regulierung – den Vorteil auf, dass auch wirklich die Entstehung von Wettbewerb forciert wird. Dies scheint insbesondere unter Berücksichtigung dynamischer Wohlfahrtsverluste durch Monopolbildung von Bedeutung. Der fehlende Wettbewerbsdruck verdünnt die Anreize des Monopolisten zur Anpassung an sich verändernde (technologische) Rahmenbedingungen und führt zu einer schwächeren Innovationsbereitschaft.⁴⁸ Gründungsförderung kann dem – insbesondere durch die Förderung innovativer Gründungen – entgegenwirken und durch die damit einhergehende Entwicklung und Anwendung neuer Ideen und Verfahren zu einer ausdifferenzierteren Produktionsstruktur und zu einer breiteren Produktvielfalt beitragen.

6.2 Wirkungen ausgewählter Instrumente der Gründungsförderung

Eine Förderpolitik, die auf die Kompensation der Symptome von Marktversagen zielt, kann durch die Bereitstellung staatlicher Ressourcen Gründungsprojekten einen Nachteilsausgleich gegenüber etablierten Unternehmen verschaffen, die über Größen- oder Verbundvorteile verfügen.

⁴⁶ Gemäß Perry (1984), S. 313, verursachen *economies of scale* einen in seiner Ausprägung nur schwer zu evaluierenden *trade-off*. Einerseits können Skalenerträge nur durch eine Anzahl weniger Unternehmen im Markt ausgenutzt werden – was jedoch mit einer suboptimal geringen Wettbewerbsintensität verbunden sein kann. Andererseits werden durch eine Politik, die darauf abzielt, die Anzahl an Unternehmen im Markt zu erhöhen – und damit die verbundene Wettbewerbsintensität –, potenzielle Skalenerträge nicht vollständig ausgenutzt.

⁴⁷ Vgl. Fritsch et al. (2007) sowie Perry (1984).

⁴⁸ Vgl. Fritsch et al. (2007).

Eine Förderpolitik, die auf die Bereinigung des Marktversagens „Unteilbarkeiten“ auf Absatzmärkten zielt, kann daran ansetzen, Wachstumsprozesse von Gründungsunternehmen zur Generierung von Größenvorteilen zu unterstützen, sowie Hilfestellungen dabei zu geben, Gründungsunternehmen durch Netzwerkaktivitäten Verbundvorteile zu verschaffen. Folgende Instrumente kommen hier beispielsweise in Betracht:

Finanzierung

Neugründungen verfügen unmittelbar nach dem Markteintritt z. T. noch nicht über die Minimum-Effizienz-Größe, um gegenüber Etablierten wettbewerbsfähig zu sein.⁴⁹ Insbesondere in Märkten mit sehr hohen Fixkosten-Blöcken kann dies ein hohes Maß an Unternehmenswachstum erforderlich machen. Das zentrale Anliegen der öffentlichen Gründungsfinanzierung besteht dementsprechend darin, in Sektoren mit hohen mindestoptimalen Betriebsgrößen – wie etwa dem technologieorientierten, produzierenden Gewerbe –, den Jungunternehmen durch eine geeignete Wachstumsfinanzierung die Realisierung von Größenvorteilen zu ermöglichen und sie so zur Wettbewerbsfähigkeit im Markt (also dem Erreichen der Minimum-Effizienz-Größe) zu führen. Das forcierte Unternehmenswachstum kann mit einem erheblichen Kapitalbedarf einhergehen.⁵⁰ Fremdkapital ist – wenn überhaupt in ausreichendem Maße verfügbar – für die Wachstumsfinanzierung nur in begrenztem Umfang hilfreich, da dies andernfalls mit einem zu hohen Verschuldungsgrad einhergeht. Dies ist wichtig, denn zum einen resultiert aus einem hohen Verschuldungsgrad die Gefahr, dass das Unternehmen verstärkt von externen Gläubigern abhängig ist. Zum anderen geht mit einem steigenden Verschuldungsgrad in der Regel eine Verschlechterung der Kreditkonditionen einher.⁵¹ Als wesentlicher Ansatzpunkt zur Erzielung von Größenvorteilen dient folglich die öffentliche Unterstützung in Form von externem Eigenkapital.

Qualifizierung

Damit ein Gründungsunternehmen die ggf. notwendige kritische Unternehmensgröße erreicht, um am Markt wettbewerbsfähig zu sein, bedarf es nicht nur einer adäquaten Wachstumsfinanzierung. Das Ausnutzen von Größenvorteilen erfordert auch eine konsequente Wachstumsorientierung der Unternehmensgründer. Dies stellt an das Gründerteam eine Reihe von wichtigen Anforderungen, die sowohl die Gründerpersönlichkeit(en) selbst als auch die strategische Ausrichtung ihres Gründungsunternehmens betreffen. An dieser Stelle

⁴⁹ Die Minimum-Effizienz-Größe ist abhängig vom Verlauf der Durchschnittskostenkurve und beschreibt die minimale Unternehmensgröße, bei der das Unternehmen eine wettbewerbsfähige Position am Markt erreicht. Vgl. Geroski et al. (1990) sowie Hariharan und Brush (1999), S. 354.

⁵⁰ Vgl. zum Kapitalbedarfseffekt Cressy (2002) sowie Staak (2011), S. 15.

⁵¹ Vgl. Nathusius (2001), S. 14.

setzt beispielsweise das Projekt „*High-Expectation Entrepreneurship*“⁵² (HEE) als Strategie- und Ausbildungsansatz der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg an. In dem sog. HEE-Roundtable-Prozess werden zunächst Wachstumspotenziale für die begleiteten Gründungsprojekte identifiziert. In einem zweiten Schritt werden hoch skalierbare Geschäftsmodelle entwickelt, mit dem Ziel die avisierten Wachstumspotenziale zu erschließen und daraus Unternehmensstrategien abzuleiten. Ein dritter Schritt widmet sich der erfolgreichen Etablierung der Wachstumsstrategien durch die Gründer am Markt.

Netzwerkbildung

Neben Größenvorteilen können auch Verbundvorteile von etablierten Unternehmen subadditive Kostenstrukturen bedingen und so zu Wettbewerbsnachteilen von Unternehmensgründern führen.⁵³ Als Ansatzpunkt staatlichen Handelns bietet sich in diesem Zusammenhang die Netzwerkbildung an. Die Unterstützung beim Aufbau eines Kontaktnetzwerks aus potenziellen Kooperationspartnern dient dem Ziel, den Nachteil aus mangelndem Verbund gegenüber etablierten Unternehmen auszugleichen. Auf dem Absatzmarkt ist für Unternehmensgründer beispielsweise der Kontakt zu Absatzmittlern von Vorteil, um strategisch wichtige Absatzkanäle zu besetzen. Dies betrifft gerade auch die Durchdringung unterschiedlicher Branchen sowie die Geschäftsausweitung auf zusätzliche Ländermärkte. Je nach Kundenstruktur kann auch der direkte Kontakt zu Industriekunden oder die Kooperation mit anderen Unternehmensgründern von Vorteil sein.⁵⁴ In der Praxis weit verbreitete Instrumente zur Netzwerkbildung stellen webbasierte Kontaktplattformen, Scouting-Ansätze sowie Matching-Veranstaltungen dar.

7 Zusammenfassung

Zusammenfassend wird in der nachstehenden Tabelle 1 für die wichtigsten der exemplarisch betrachteten Instrumente zur Gründungsförderung plakativ dargestellt, welchen qualitativen Beitrag das jeweilige Instrument zur Bereinigung eines spezifischen Marktversagens leisten kann.

⁵² Das Projekt „*High-Expectation Entrepreneurship*“ wurde im Zeitraum von 2007–2010 vom BMWi im Rahmen der Initiative EXIST-III gefördert. <http://www.interaktionszentrum.de/hee/> (Stand: September 2010).

⁵³ Vgl. Teece (1980).

⁵⁴ Vgl. Staak (2011), S. 15 ff. sowie Tallman und Li (1996).

Tabelle 1: Zur Wirkungsweise ausgewählter Förderinstrumente zur Bereinigung von Marktversagen

		Form des Marktversagens auf Absatzmärkten		
		Informationsmängel	Externe Effekte	Unteilbarkeiten
Instrumente der Gründungsförderung	Finanzierung	Subventionierung von Qualitätssiegeln Schaffung eines verlässlichen Signals bezüglich der Güterqualität	Subventionierung des Erwerbs von Eigentumsrechten Besserer Schutz der privaten Erträge des Gründers	Unterstützung der Wachstumsfinanzierung durch externes Eigenkapital Erreichen der kritischen Größe durch Realisation von Größenvorteilen
		Subventionierung von Produktpräsentationen und Messen Steigerung der Bekanntheit des Gutes und der Unternehmensreputation	Subventionierung der Durchsetzung von Eigentumsrechten Besserer Schutz der privaten Erträge des Gründers	
	Qualifizierung	Qualifizierungsangebote zum Thema Rhetorik und Präsentation Verbesserung der Fähigkeit zur Kommunikation kaufrelevanter Merkmale im Kundenkontakt	Qualifizierungsangebote zum Thema Patent- und Schutzrechte Sensibilisierung des Gründers und Information über juristische Ausgestaltungsmöglichkeiten	Wachstumsfokussierung als Strategie- und Ausbildungsansatz Realisierung von Größenvorteilen und Wettbewerbsfähigkeit durch Wachstumsorientierung
	Infrastruktur	Hochschulinkubatoren sowie Technologie- und Gründerzentren Reputationsaufbau durch (bestandene) Aufnahmeprüfung	Hochschulinkubatoren sowie Technologie- und Gründerzentren Schaffung eines durch Vertraulichkeit geprägten Umfeldes	Hochschulinkubatoren sowie Technologie- und Gründerzentren Förderung von Lernkurven-Effekten bei den Gründern
	Netzwerkbildung	Business-Plan-Wettbewerbe Reputationsaufbau sowie Steigerung der Bekanntheit	--	Kontaktplattformen, Scouting, Matchings Erreichen u. Ausnutzen von Verbundvorteilen
		Hochschulinkubatoren sowie Technologie- und Gründerzentren Hilfestellungen beim Aufbau eines Netzwerks (potenzieller) Kunden		Hochschulinkubatoren sowie Technologie- und Gründerzentren Erreichen u. Ausnutzen von Verbundvorteilen
Gesetzl. Rahmenbed.	Verbraucherschutz (Rückgaberecht, Gewährleistungsgarantien) Reduktion des Kaufrisikos der Kunden	Schnellere und effektivere Rechtsprechung Durchsetzung der Eigentumsrechte in für Gründungsunternehmen vertretbaren Zeiträumen	Wettbewerbsrecht Schutz vor zu starker Macht und Konzentration etablierter Anbieter	

Quelle: eigene Darstellung.

8 Fazit und Forschungsagenda

In diesem Beitrag wurden Instrumente der Gründungsförderung hinsichtlich ihrer Wirkungsweise zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten analysiert. Der hier verfolgte Ansatz ist vor allem durch die Motivation geprägt, die Dichotomie zwischen der Marktversagenstheorie, welche im Allgemeinen zur Rechtfertigung der öffentlichen Gründungsunterstützung herangezogen wird einerseits, und andererseits der Ausgestaltung des Instrumentariums der Gründungsförderpolitik in Deutschland zu überwinden. Hier wird argumen-

tiert, dass die Ausgestaltung des Instrumentariums vorrangig auf die Bereinigung von Marktversagen – m. a. W.: auf die eigentlichen Ursachen der negativen Beeinträchtigungen des Gründungsgeschehens – ausgerichtet sein sollte und weniger auf die Kompensation der Symptome von Marktversagen. Auf diese Weise kann erreicht werden, dass die Entscheidungen über die Selektion der Gründungsprojekte über die Märkte getroffen werden und das gesamtwirtschaftliche Niveau der Gründungsaktivitäten das Ergebnis dieser Entscheidungen ist. Für die instrumentelle Ausgestaltung der Förderpolitik impliziert eine stärkere Ausrichtung auf die Bereinigung von Marktversagen eine möglichst weit gehende Abkehr von der zweckungebundenen finanziellen Förderung bestimmter Gründungsprojekte zu Gunsten des Einsatzes von Förderressourcen für solche Instrumente, die geeignet sind, Marktversagen zu beseitigen oder zumindest zu reduzieren.

Über die relative Vorteilhaftigkeit der betrachteten Instrumente gibt letztlich deren Kosten-Nutzen-Relation Aufschluss. Eine Orientierung am Konzept der Bereinigung von Marktversagen legt dabei ein anderes Konzept der Evaluierung von Förderinstrumenten nahe: Im Gegensatz zu einer allein auf Nachteilsausgleich ausgerichteten Förderpolitik hat eine auf die Ursachen des Marktversagens zielende Förderpolitik zunächst Marktversagen im Gründungsgeschehen zu identifizieren und dessen Relevanz zu bestimmen. Sodann ist zu prüfen, welchen Beitrag zur Bereinigung des Marktversagens bestimmte Instrumente leisten können. Schließlich sind die Kosten der jeweiligen Marktberreinigung zu ermitteln.

Bezüglich dieses Evaluierungsansatzes besteht u. E. gegenwärtig noch erheblicher Forschungsbedarf. Valide Aussagen über die Kosten-Nutzen-Relation einzelner Förderinstrumente erfordern eine genauere Bestimmung der Wirkungsbeziehungen zwischen den Förderinstrumenten und der resultierenden Marktversagensberreinigung. Zudem sollten die unterstellten Wirkungszusammenhänge auf ihre empirische Evidenz hin überprüft und quantifiziert werden, um so letztlich als solide Entscheidungsunterstützung dienlich zu sein.

Der hier skizzierte Ansatz einer auf die Bereinigung von Marktversagen ausgerichteten Förderpolitik ermöglicht u. E. eine effizientere Ausgestaltung des Instrumentariums der Gründungsförderung. Insbesondere ermöglicht er ein besseres Verständnis der Wirkungsweise bereits existierender Förderinstrumente, und er eröffnet eine Designperspektive, basierend auf der Marktversagenstheorie neue Förderinstrumente zu gestalten, die eine günstigere Kosten-Nutzen-Relation aufweisen.

Literatur

- Akerlof, G. (1970), The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Audretsch, D. B. (2005), The Emergence of Entrepreneurship Policy, in: Audretsch, D. B.; Grimm, H. und C. W. Wessner (Hrsg.), *Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies. International Studies in Entrepreneurship*, New York, Springer, 21–43.
- Auerswald, P. E. (2007), The simple economics of technology Entrepreneurship: market failure reconsidered, in: Audretsch, D. B.; Grilo, I. und R. Thurik (Hrsg.), *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, Cheltenham, Massachusetts, Edward Elgar Publishing, 18–36.
- Arrow, K. J. (1962), Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: Nelson, R. (Hrsg.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, 609–626.
- Blind, K.; Cuntz, A.; Köhler, F. und A. Radauer (2009), *Die volkswirtschaftliche Bedeutung geistigen Eigentums und dessen Schutzes mit Fokus auf den Mittelstand, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie*, Berlin.
- Block, J. H.; Brockmann H.; Klandt, H. und K. Kohn (2008), *Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz*, FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ Diskussionspapier, Förderkreis Gründungs-Forschung e.V.
- Block, J. H.; Staak, T. und P. Tilleßen (2007), *Theoretische Argumente für ein staatliches Eingreifen in das Gründungsgeschehen*, FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ Diskussionspapier, Förderkreis Gründungs-Forschung e.V.
- Brockmann, Heiner (2011), *Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik*, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 117–130.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2010), *Existenzgründung in Deutschland, Gründerzeiten*, Nr.1.
- Cohen, B. und M. I. Winn (2007), Market imperfections, opportunity and sustainable Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 22 (1), 29–49.
- Cressy, R. (1996), Are Startups Debt-Rationed? *Economic Journal*, 106, 1253–1270.
- Cressy, R. (2002), Funding Gaps: A Symposium, *The Economic Journal*, 112 (477), F1-F16.
- Dahlmann, C. J. (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22, 141–162.

- Fritsch, M.; Wein, T. und H. J. Ewers (2007), *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*. 7. Aufl., München, Vahlen.
- Geroski, P.; Gilbert, R. und A. Jacquemin (1990), *Barriers to Entry and Strategic Competition*, Harwood Academic Publishers, Chur, Switzerland.
- Hariharan, S. und T. H. Brush (1999), Plant Scale in Entry Decisions: A Comparison of Start-Ups and Established Firm Entrants, *Managerial and Decision Economics*, 20 (7), 353–364.
- Kay, R.; Spengler, H.; Günterberg, B.; Kranzusch, P. und K. Müller (2007), Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2007*, Frankfurt am Main, 39–93.
- Klandt, H. und D. Daniels (2001), Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen, in: Merz, J. (Hrsg.), *Existenzgründung 1 – Tips, Training und Erfahrungen*, 147–167, Schriften des Forschungsinstituts Freie Berufe, Universität Lüneburg. Baden-Baden, Nomos.
- Lanjouw, J. O. und J. Lerner (1998), *The Enforcement of Intellectual Property Rights: A Survey of the empirical literature*, NBER Working Paper 6296.
- Mann, R. und K. Pöhler (2003), Innovations- und Beteiligungsförderung der KfW, in: Wiedmann, K.P. und C. Heckemüller (Hrsg.), *Ganzheitliches Corporate Finance Management*, Gabler, Wiesbaden.
- Mellewig, T.; Schmidt, F. und I. Weller (2006), Stuck in the Middle – Eine empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Special Issue, 4/2006, 93–115.
- Nathusius, K. (2001), *Grundlagen der Gründungsfinanzierung, Instrumente – Prozesse – Beispiele*, Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Nowak, R. (1991), Gesamtwirtschaftliche Aspekte von Existenzgründungshilfen des Bundes und der Länder, *Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik*, Nr. 87, Köln.
- Parker, S. C. (2005), *The Economics of Entrepreneurship: What we know and what we don't*, Foundations and Trends in Entrepreneurship, 1 (1), 1–54.
- Perry, M. K. (1984), Scale Economies, Imperfect Competition, and Public Policy, *The Journal of Industrial Economics*, 32 (3), 313–333.
- Porter, M. E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (2008), The Five Competitive Forces That Shape Strategy, *Harvard Business Review*, 86 (1), 79–93.
- Potter, J. und G. Miranda, (Hrsg.)(2009), *Clusters, Innovation and Entrepreneurship*, OECD, Paris.

- Reich, H. W. (2002), Mittelstandsförderung im 21. Jahrhundert, in: Krumnow, J.; Gramlich, L.; Lange, T. A. und T. M. Dewner (Hrsg.), *Gabler Bank Lexikon*, 13, Gabler, Wiesbaden.
- Robinson, K. C. und P. P. McDougall (2001), *Entry Barriers and New Venture Performance: A Comparison of Universal and Contingency Approaches*. *Strategic Management Journal*, 22 (6/7), Special Issue: Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation, 659–685.
- Schefczyk, M. (2009), *Gründungsveranstaltungen und Businessplanwettbewerbe – Impulse für Gründer und Kapitalgeber. Eine Studie zu Erfolgsmodellen für gezielte Veranstaltungen für das Zusammentreffen von innovativen Gründern und Kapitalgebern*, Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Berlin.
- Schmalensee, R. (1982), *Product Differentiation Advantages of Pioneering Brands*, *The American Economic Review*, 72 (3), 349–365.
- Staak, T. (2011), *Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung*, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 1–24.
- Stam, E.; Suddle, K.; Hessels, S. J. A. und A. van Stel (2006), *High growth entrepreneurs, public policies and economic growth*. EIM Business & Policy Research, working paper (SCALES-series), Zoetermeer.
- Sung, N. und M. Gort (2000), *Economies of Scale and Natural Monopoly in the U.S. Local Telephone Industry*, *The Review of Economics and Statistics*, 82 (4), 694–697.
- Tallman, S. und J. Li (1996), *Effects of International Diversity and Product Diversity on the Performance of Multinational Firms*, *The Academy of Management Journal*, 39 (1), 179–196.
- Teece, D. J. (1980), *Economies of Scope and the Scope of the Enterprise*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 223–247.
- Thompson, A.; Gamble, J. und A. J. Strickland III (2006), *Strategy – Core Concepts, Analytical Tools, Readings*, 2. Aufl., McGraw Hill, Boston etc.
- Tilleßen, P. (2004), *Unvollkommene Kapitalmärkte und staatliche Gründungsförderung*. Diss.
- Ullrich, K. (2011), *Gründungshemmnisse auf Finanzmärkten und Instrumente der Gründungsförderung*, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 47–68.
- von Weizsäcker, C. C. (1980), *A Welfare Analysis of Barriers to Entry*, *The Bell Journal of Economics*, 11 (2), 399–420.

Gründungshemmnisse auf Finanzmärkten und Instrumente der Gründungsförderung*

Katrin Ullrich (KfW Bankengruppe)

Kurzzusammenfassung

Ausgangspunkt der Überlegungen bildet die Annahme, dass allokatives Marktversagen aufgrund von externen Effekten, asymmetrischer Informationsverteilung und Unteilbarkeiten zu Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung führen kann. Um diese Finanzierungsprobleme zu reduzieren, kann zum einen an der Ursache des Marktversagens angesetzt werden, zum anderen kann für die Auswirkungen kompensiert werden. Dazu wird untersucht, wie sich Instrumente der Gründungsförderung, beispielsweise die Bereitstellung von Finanzmitteln, die Aus- und Weiterbildung der Gründer, die Unterstützung von Unternehmensnetzwerken oder die Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen, auf Hemmnisse bei der Gründungsfinanzierung auswirken.

1 Motivation

Die Bereitstellung von Finanzmitteln ist ein wesentliches Element der Gründungsförderung. Gründungshemmnisse, die sich aus einer fehlenden Finanzierung ergeben, lassen sich jedoch nicht nur durch die Bereitstellung von Kapital beeinflussen. Einfluss auf die Finanzierungserfordernisse und den Zugang zu Finanzmitteln kann auch mittels anderer Instrumente der Gründungsförderung genommen werden, wie etwa durch die Unterstützung von Gründer- und Unternehmensnetzwerken oder den Schutz geistigen Eigentums.

Das notwendige Ausmaß und die Ausgestaltung der Förderung der Gründungsfinanzierung sind abhängig vom Finanzsystem. In Deutschland hat hier ein Wandel stattgefunden, bei dem in ein eher beziehungsbasiertes System, dessen herausragendes Element das Hausbankprinzip ist, zunehmend Elemente eines marktbasiereten Finanzsystems eingeführt wurden (Sachverständigenrat 2008). Letzterem System wird die bessere Eignung zur Finanzierung neuer Unternehmen und schnellen technologischen Wandels zugeschrieben. Ansatzpunkte zur Unterstützung des Gründungsgeschehens ergeben sich damit auch auf der Ebene der Rahmenbedingungen einschließlich der entsprechenden Finanzmarktgesetze, vor allem bezüglich *Corporate Governance* und Gläubigerschutz.

* Der Beitrag ist im Rahmen des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ entstanden. Der Beitrag drückt die persönliche Meinung der Autorin aus, diese stimmt nicht notwendigerweise mit der Auffassung der KfW Bankengruppe überein. Die Autorin dankt den Teilnehmern des Arbeitskreises für viele konstruktive Hinweise und Diskussionen.

Auf der individuellen Ebene kann sich eine fehlende Finanzierung als Gründungshemmnis manifestieren, wenn die eigenen Mittel des Gründers nicht ausreichen, das Projekt umzusetzen. Zwar ist die Frage, ob auf Kapitalmärkten von einer Finanzierungslücke oder eher von einer Überversorgung mit Kapital auszugehen ist, und ob und in welcher Form sich daraus die Notwendigkeit staatlichen Eingreifens ergibt, noch nicht geklärt (siehe Cressy 2002, und die Artikel im *The Economic Journal* Jahrgang 112, Ausgabe 477, 2002). Allerdings werden insbesondere für junge und innovative Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten aufgrund von Marktversagen vermutet (NEFI 2005; OECD 2006).

Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, wie Hemmnisse bei der Gründungsfinanzierung durch bestimmte Instrumente der Gründungsförderung abgebaut werden können. Im Gegensatz zur üblichen Darstellung steht jedoch nicht die Begründung der Förderung durch Marktversagen im Vordergrund. Vielmehr wird gefragt, wie sich Instrumente der Gründungsförderung auf Hemmnisse bei der Gründungsfinanzierung auswirken. Dazu wird auf jede der drei Ursachen für allokatives Marktversagen, die Probleme bei der Gründungsfinanzierung verursachen können – externe Effekte, asymmetrische Informationsverteilung und Unteilbarkeiten – getrennt eingegangen.

2 Gründungshemmnisse und Marktversagen auf Finanzmärkten

Marktversagenstatbestände auf Finanzmärkten bilden einen bedeutenden Teil der Literatur zur Unternehmensfinanzierung. In Übertragung der Ergebnisse auf Gründungen und junge Unternehmen kann Marktversagen auch und insbesondere im Bereich der Gründungsfinanzierung vermutet werden und die finanzielle Förderung von Gründungen nimmt einen entsprechend breiten Raum bei der Unterstützung des Gründungsgeschehens ein (siehe z. B. Tilleßen 2007, und die darin zitierte Literatur).

Werden Gründer direkt gefragt, dann gibt nur ein Bruchteil derer, die ausschließlich eigene Mittel eingesetzt haben, an, dass Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihres Gründungsprojekts aufgetreten sind (Kohn und Ullrich 2010; Kohn et al. 2010). Das deutet darauf hin, dass sich diese Gründer nicht ausschließlich aufgrund von Finanzierungsproblemen für den ausschließlichen Einsatz eigener Mittel entschieden, sondern eine externe Finanzierung wohl von vornherein nicht angestrebt haben. Allerdings steigt der Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten deutlich, wenn auch externe Mittel wie Bankkredite eingesetzt werden (Kohn und Ullrich 2010; Kohn et al. 2010). Zudem lässt sich beobachten, dass vor allem jüngst gegründete Unternehmen und junge Unternehmen in kapitalintensiven Branchen wie der Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik, aber auch dem nicht-technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbe von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind (Fryges et al., 2009). Soll die Verbreitung von Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung beurteilt werden, ist auch die Finanzierungsstruktur der Gründungsprojekte insgesamt zu berücksichtigen. So zeigen empirische Befunde, dass ein substantieller Teil von Gründun-

gen keine Finanzmittel in Anspruch nimmt, dass beim Einsatz von Finanzmitteln ein Großteil des Bedarfs durch die eigenen Mittel der Gründer abgedeckt wird und dass es sich bei externem Finanzierungsbedarf vor allem um Beträge im Mikrofinanzierungsbereich bis 25.000 EUR handelt (Kohn und Ullrich 2010).

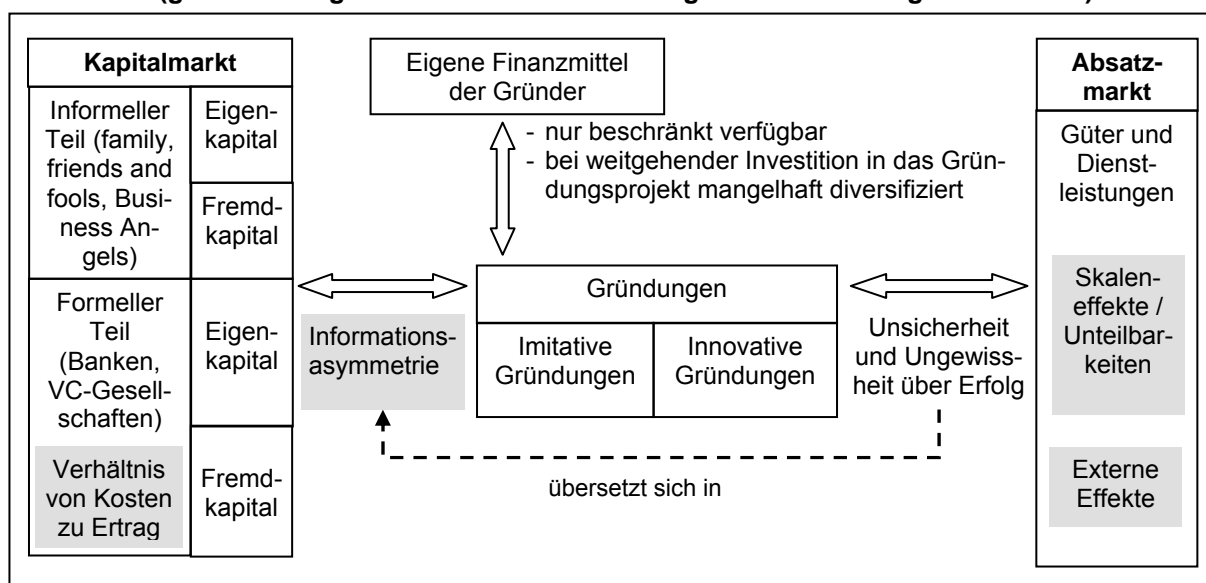
Finanzierungsschwierigkeiten – auch resultierend aus den begrenzten eigenen Mittel der Gründer – können jedoch durchaus ein bedeutendes Gründungshemmnis darstellen und das Gründungsgeschehen behindern (z. B. Blanchflower und Oswald 1998). Zudem zeigen Untersuchungen, dass ein Finanzmitteleinsatz bei der Gründung mit einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit in der kurzen Frist einhergeht (Kohn et al. 2010; Niefert et al. 2010; Shane 2003, 162 ff.). Damit sind für ein aktives und nachhaltiges Gründungsgeschehen entsprechende Finanzierungsangebote notwendig. Werden diese durch die Finanzmärkte nicht in ausreichendem Umfang bereit gestellt, kann diese Lücke durch staatliche Förderung geschlossen werden.

Auch wenn sich bislang nicht eindeutig belegen lässt, dass finanzielle Gründungshemmnisse auf Marktversagen zurückzuführen sind (Kohn 2009; Kohn 2011, in diesem Band), bilden theoretische Überlegungen zum Marktversagen auf Finanzmärkten einen lohnenden Ansatzpunkt, sich systematisch mit den Wirkungen von Förderinstrumenten auf die Gründungsfinanzierung auseinanderzusetzen (vgl. Grafik 1). Für Finanzierungsschwierigkeiten bei der (Neu-)Gründung eines Unternehmens können potenziell alle drei klassischen Tatbestände allokativen Marktversagens – asymmetrische Information, externe Effekte sowie Unteilbarkeiten – verantwortlich sein, wobei sie für unterschiedliche Finanzierungsarten in unterschiedlichem Ausmaß relevant sind (vgl. z. B. Ueda 2004; Bolton und Freixas 2000). Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Informationsasymmetrie zwischen Kapitalgeber und -nehmer über die unsicheren Erfolgsaussichten des Gründers auf dem Absatzmarkt besteht, wobei sich auch der Gründer entsprechenden Unsicherheiten über seinen Geschäftserfolg gegenüber sieht. Hinzu kommt, dass die Gründer eine Diversifizierung ihres Kapitals anstreben und nicht ihr gesamtes Human-, Real- und Finanzkapital in ein einziges Projekt investieren sollten. Ebenso treten auch externe Effekte innovativer Gründungen auf dem Gütermarkt auf, die sich in der Folge in Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung niederschlagen. Die Finanzierungsschwierigkeiten, die sich aus einem ungünstigen Kosten-Ertrags-Verhältnis kleiner Finanzierungsvolumina ergeben, entstehen allerdings originär im formellen Teil des Kapitalmarktes.

Probleme bei der Generierung von Wissen und Informationsprobleme sind relativ gut untersuchte Gründe für Unvollkommenheiten auf Finanz- und Kapitalmärkten (siehe Hall und Lerner 2010; Shleifer und Vishny 1997; Hart 2001; auch Staak 2011 und Kohn 2011 in diesem Band). Die Überlegungen lassen sich auch auf die Aussagen zur Gründungsfinanzierung übertragen. Zunächst ist eine Neugründung ein Signal dafür, dass eine Möglichkeit für eine

Einkommenserzielung in selbstständiger Tätigkeit erkannt und ausgenutzt wird. Das Wissen des Gründers über die unternehmerische Möglichkeit wird also zur öffentlichen Information. Basiert die Gründung zudem auf einer Innovation, dann wird zusätzlich ein Signal über neue Erkenntnisse und deren Umsetzung am Markt gegeben. In jedem Fall wird der Wissenspool in der Volkswirtschaft erweitert. Da mit der Wissensgenerierung eine Reihe von *Spillover* verbunden sind (Cameron 1998; Jones und Williams 1997), kann sich der Gründer in der Regel nicht den gesamten Ertrag aus seiner Innovation aneignen. Ist der externe Effekt zu ausgeprägt, werden Gründungen unterlassen, weil sich die private Investition nicht lohnt. Dies gilt unabhängig davon, ob Kapitalgeber und Gründer identisch sind oder nicht.

Grafik 1: Potenzielle Marktversagenstatbestände bei der Gründungsfinanzierung (grau hinterlegt: Ursachen für Marktversagen und Gründungshemmnisse).



Quelle: Eigene Darstellung.

Wird jedoch auf externes Kapital zur Gründungsfinanzierung zurückgegriffen, dann treten Informationsprobleme zwischen Kapitalnehmer und -geber auf. Dies gilt sowohl beim Rückgriff auf den formellen Kapitalmarkt, der auf der Angebotsseite vorwiegend Banken und Venture-Capital-Gesellschaften umfasst, als auch den informellen Kapitalmarkt, auf dem die Geberseite durch *Business Angels* und andere private Investoren, aber auch Familie und Freunde des Gründers gebildet wird. Auch wenn am informellen Kapitalmarkt die Informationsprobleme weniger schwerwiegend ausfallen, sind sie grundsätzlich vorhanden. Denn die Information über die Erfolgsaussichten des Gründungsprojekts ist in der Regel zwischen Kapitalgeber und -nehmer ungleich verteilt. Zudem wird der Erfolg des Gründungsprojektes durch das Verhalten des Gründers beeinflusst. Die sich daraus ergebende asymmetrische Information vor Vertragsschluss und Probleme mit *moral hazard* und *hold up* nach Vertragsschluss führen zu weiterem Potenzial für Marktversagen auf Finanzmärkten.

Schließlich können Unteilbarkeiten auf Finanzmärkten eine weitere Quelle für Finanzierungsschwierigkeiten sein. Da bei externer Finanzierung informationsbedingte Kosten im Zusammenhang mit der Selektion der Nachfrager, dem *Monitoring* der Geschäftsbeziehung und ggf. der Durchsetzung von Forderungen auftreten, müssen diese Finanzierungen entsprechende Erträge generieren. Dies verlangt bei festverzinslichen Finanzierungsformen ein entsprechendes Finanzierungsvolumen und bei einer Eigenkapitalfinanzierung entsprechende Wachstumsaussichten und daraus folgende Wertsteigerungsmöglichkeiten der Beteiligung.

Werden Instrumente der Gründungsförderung im Hinblick auf ihre Wirkung systematisiert, dann können sie zum einen direkt am Marktversagen ansetzen. Hierzu gehören auch Instrumente, die die Lösungsansätze unterstützen, die von privaten Akteuren entwickelt wurden, um Marktversagen im Finanzierungsbereich zumindest abzumildern. Zum anderen kann mit den Instrumenten eine Kompensation der Auswirkungen von Marktversagen angestrebt werden.

Bei den Instrumenten der Gründungsförderung nehmen direkte Ansätze zur Unterstützung der Gründungsfinanzierung, die die Auswirkungen von Marktversagen kompensieren, einen breiten Raum ein. Auch wenn die Ausgestaltung im Einzelnen differiert, können die Instrumente einen grundsätzlichen Zugang zu Finanzmitteln schaffen oder die Gründungsfinanzierung verbilligen. Daneben werden jedoch auch Instrumente die Gründungshemmnisse auf Finanzmärkten beeinflussen, die der Information und Qualifizierung der Gründer, den rechtlichen Rahmenbedingungen sowie der Infrastruktur und Netzwerkbildung zuzurechnen sind. Im Folgenden werden diese Instrumente im Hinblick auf die Reduzierung bis hin zur Bereinigung des Marktversagens oder dessen Kompensation untersucht.

3 Die Wirkung ausgewählter Förderinstrumente auf Gründungshemmnisse in Finanzmärkten

3.1 Externe Effekte in Finanzmärkten als Gründungshemmnis

Bedeutung externer Effekte für die Gründungsfinanzierung

Schwierigkeiten bei der externen Finanzierung von Gründungen werden vor allem mit innovativen Projekten in Verbindung gebracht. Hier treten technologische und Wissensspillover auf, wenn auch Dritte von den neuen Erkenntnissen profitieren, die die Geschäftsgrundlage für die Gründung bilden, ohne dafür dem Gründungsunternehmen ein entsprechendes Entgelt zu zahlen. Die unterschiedlichen *Spillover* – durch die Wissensgenerierung, deren Kommerzialisierung und der Interaktion zwischen beiden (Jaffe 1996) – generieren eine Differenz zwischen privaten und sozialen Erträgen. Gesamtwirtschaftlich können die verschiedenen Wissensspillover zu einer Über- oder Unterinvestition in Innovation und Wissensgenerierung führen, wobei in der Literatur insgesamt von einer Unterinvestition ausgegangen wird

(OECD 2000). Die Ertragsdifferenzen führen dann zu Finanzierungsschwierigkeiten auf individueller Ebene, wenn der Einsatz privater Finanzmittel einen erwarteten Ertrag erfordert, der über dem erwarteten privaten Ertrag der Gründung liegt. Davon zu unterscheiden sind Finanzierungsschwierigkeiten, die aus unterschiedlichen Erwartungen über die Höhe der privaten Erträge resultieren. Diese werden im Abschnitt 4 zu den Gründungshemmnissen aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung behandelt.

Bei imitativen Gründungen wird zwar kein neues technologisches oder organisatorisches Wissen generiert, aber auch hier werden neue Erkenntnisse über die Möglichkeit der Erzielung eines Einkommens in selbstständiger Tätigkeit hervorgebracht, die andere Gründungswillige normalerweise selbst über einen Gründungsversuch erlangen müssten. Gründungen können zudem zu mehr unternehmerischen Möglichkeiten für Andere führen. Als Beispiel sei die Entwicklung der Computermouse und die sich daraus ergebenden Weiterentwicklungen für Computereingabegeräte genannt (Holcombe 2003). Für diese Wissens- und Möglichkeitengenerierung kann der Gründer ebenfalls keinen Preis verlangen.

Das grundsätzliche Signal der Gründung über eine unternehmerische Gelegenheit und die daraus erwachsenden pekuniären *Spillover* über den Marktmechanismus sind jedoch für ein effizientes Marktgeschehen notwendig. Ergeben sich hieraus Finanzierungsschwierigkeiten, beispielsweise weil die Möglichkeiten der Gewinnerzielung als zu niedrig eingestuft werden, dann sind diese als ein Signal dafür, dass die Gründung nicht stattfinden sollte, gerechtfertigt. Eine Vermeidung dieser Wissensgenerierung wäre sogar kontraproduktiv, sodass sich die Ursachenbeseitigung auf die technologischen *Spillover* konzentrieren sollte.

Die private Unterinvestition in Gründungen aufgrund der Differenz zwischen privaten und gesellschaftlichen Erträgen betrifft Gründer und dritte Kapitalgeber gleichermaßen: Zum ersten können sowohl potenzielle Gründer als auch dritte Kapitalgeber die privaten Erträge als zu gering einschätzen, um ihre Finanzmittel in das Projekt zu investieren. Es werden aus gesellschaftlicher Sicht zu wenige Gründungen realisiert. Zum zweiten kann der Gründer aufgrund beschränkter eigener finanzieller Ressourcen auf Finanzmittel Dritter angewiesen sein, die eine Ertragsrate verlangen, welche die private Ertragsrate der Gründung übersteigt. Dies resultiert für den Gründer in Schwierigkeiten bei der Akquise externer Mittel.

Ansatzpunkte zum Umgang mit externen Effekten bei der Gründungsfinanzierung

Um die Finanzierungsprobleme, die sich aus den technologischen externen Effekten insbesondere bei innovativen Gründungen ergeben, zu reduzieren oder zu beseitigen, gibt es die zwei schon angesprochenen Ansatzpunkte:

- Indem die externen Effekte beseitigt oder begrenzt werden, wird direkt auf die Ursache der Finanzierungsschwierigkeit abgezielt.

- Wenn private Mittel durch öffentliche Förderung ergänzt werden, werden die Auswirkungen externer Effekte auf die Finanzmärkte kompensiert.

Um die Ursache der Finanzierungsschwierigkeiten zu beseitigen, müssten die technologischen *Spillover* einer innovativen Gründung entweder grundsätzlich oder zumindest ihre private Nutzung verhindert werden. Aus Sicht der Gründer ist dies – bis zu einem gewissen Grad – durch die Geheimhaltung von Ideen und Erfindungen möglich. Die Möglichkeiten für Wettbewerber, *Spillover* zum Nachteil des Gründers zu nutzen, reduzieren sich zudem, wenn ein Vorteil des Vorreiters im Markt in Form von Lernkurven, Skaleneffekten oder Kundenbindung besteht oder wenn ergänzende spezialisierte Vermögensgegenstände und Fähigkeiten zur Nutzung der Erkenntnisse notwendig sind.

Die Überschneidung der Gründungsförderung im Hinblick auf externe Effekte mit Ansätzen der Innovationspolitik ist offensichtlich, bei der für den Umgang mit technologischen und Wissensspillover zwei Regime verfolgt werden können: das *regime of proprietary technology* und das *regime of open science* (Aghion et al. 2009), welche über die rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen definiert werden. So kann entweder ermöglicht werden, dass sich der Gründer alle Erträge aus der Innovation aneignet und somit die Anreize für private Investition in hinreichendem Maße gegeben sind, oder dass alles Wissen, welches in der innovativen Gründung inkorporiert ist, öffentlich verfügbar gemacht wird und das Problem der Unterinvestition über wirtschaftspolitische Unterstützungsleistungen zu lösen ist.

Als zweite Möglichkeit können die Auswirkungen technologischer externer Effekte bei der Gründungsfinanzierung kompensiert werden. Dies ergänzt auch Ansätze der Ursachenbeseitigung, da davon ausgegangen werden kann, dass sich technologische *Spillover* nicht vollständig vermeiden lassen werden. Hier bietet sich insbesondere die Bereitstellung öffentlicher Mittel an, die die private Unterversorgung mit Finanzmitteln ausgleicht.

Einfluss von Instrumenten der Gründungsförderung auf Finanzierungshemmnisse aus externen Effekten

Im Folgenden wird der Einfluss von Instrumenten der Gründungsförderung nur im Hinblick auf technologieorientierte und innovative Gründungen analysiert, da pekuniäre externe Effekte nicht als problematisch eingestuft werden.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen beeinflussen die Möglichkeiten der Gründer, sich die Erträge von Innovationen anzueignen. Der Schutz privater Eigentumsrechte beruht hier auf den Möglichkeiten, den Patent- und Markenschutz sowie Copyright-Rechte in Anspruch zu nehmen und durchzusetzen oder auch darauf, Arbeitsverträge beispielsweise mit Wettbewerbsverboten für Mitarbeiter mit entscheidendem Wissen und Fähigkeiten auszustatten. Damit werden die Wissensspillover zwar nicht unterbunden, da die Informationen über die Innovation beispielsweise im Rahmen des Patentverfahrens offen gelegt werden müssen. Allerdings wird die Nutzung am Markt auf das das Patent innehabende Unternehmen be-

schränkt, welches temporär Monopolrechte erhält. Dies dürfte den privaten Ertrag erhöhen, was die Aufnahme externer Finanzmittel durch Gründer erleichtert. Gleichzeitig bildet der Schutz geistigen Eigentums in Form von Patenten eine Voraussetzung für das Entstehen eines Marktes für Technologie, da dadurch neues technisches Wissen definiert und durchgesetzt und damit in einen handelbaren Vermögensgegenstand transformiert wird (Khan und Sokoloff 2004). Auch dies erleichtert die Finanzierung von innovativen Gründungen, da Patente für den Kapitalgeber eine Sicherheit darstellen.

Für die Kompensation der zu geringen Bereitstellung privater Finanzierung für innovative Projekte aufgrund externer Effekte ist es – im Gegensatz zu den Informationsasymmetrien – zunächst unerheblich, ob das Förderinstrument als Eigen- oder Fremdkapital ausgestaltet ist. Für den grundsätzlichen Ausgleich des zu geringen Angebots an privater Finanzierung bieten sich drei Herangehensweisen zur öffentlichen Bereitstellung von Finanzmitteln an (siehe auch Kasten 1):

- Die Differenz zwischen privatem Finanzierungsvolumen und dem gesamten Kapitalbedarf des Projekts kann über einen öffentlichen Zuschuss bereitgestellt werden. In diesem Fall kann sich der private Investor den gesamten privaten Ertrag der innovativen Gründung aneignen. Der sinkende Grenzertrag des Projekts ist für seine Entscheidung zur Ausweitung des Finanzierungsvolumens um den staatlichen Betrag nicht mehr relevant.
- Der fehlende Finanzierungsbetrag kann durch eine öffentliche Finanzierung beispielsweise in Form von Krediten oder Eigenkapital ergänzt werden. Für die Überlassung des Kapitals ist jedoch ein Preis zu entrichten. Ein privater Kapitalgeber wird seine Investition nur dann um öffentliches Kapital ergänzen, wenn sich die Kosten dafür an der niedrigeren privaten Ertragsrate und nicht der sozialen Ertragsrate orientieren, da er sich nur den privaten Ertrag, nicht jedoch den gesellschaftlichen aneignen kann.
- Zudem wird der private Kapitalgeber dann ein höheres Volumen bereitstellen, wenn die privaten Grenzkosten der Finanzierung gesenkt werden. Wenn der Kapitalgeber sich verbilligt refinanzieren oder die Investition steuerlich geltend machen kann, werden Anreize für ein größeres privates Investitionsvolumen geschaffen, ohne dass der Staat direkt in ausgewählte innovative Gründungsprojekte investiert.

Die öffentliche Bereitstellung von Infrastruktur reduziert die notwendigen Anfangsinvestitionen für technologieorientierte Gründungen und damit den Finanzierungsbedarf. Werden diese Investitionen später nachgeholt, dann hat sich die Gründung schon einige Zeit am Markt bewährt, was die Schwierigkeiten bei der Akquise des extern benötigten Investitionsbetrages reduzieren dürfte. Zudem dürfte nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit ein Teil der benötigten Finanzmittel intern finanziert werden können.

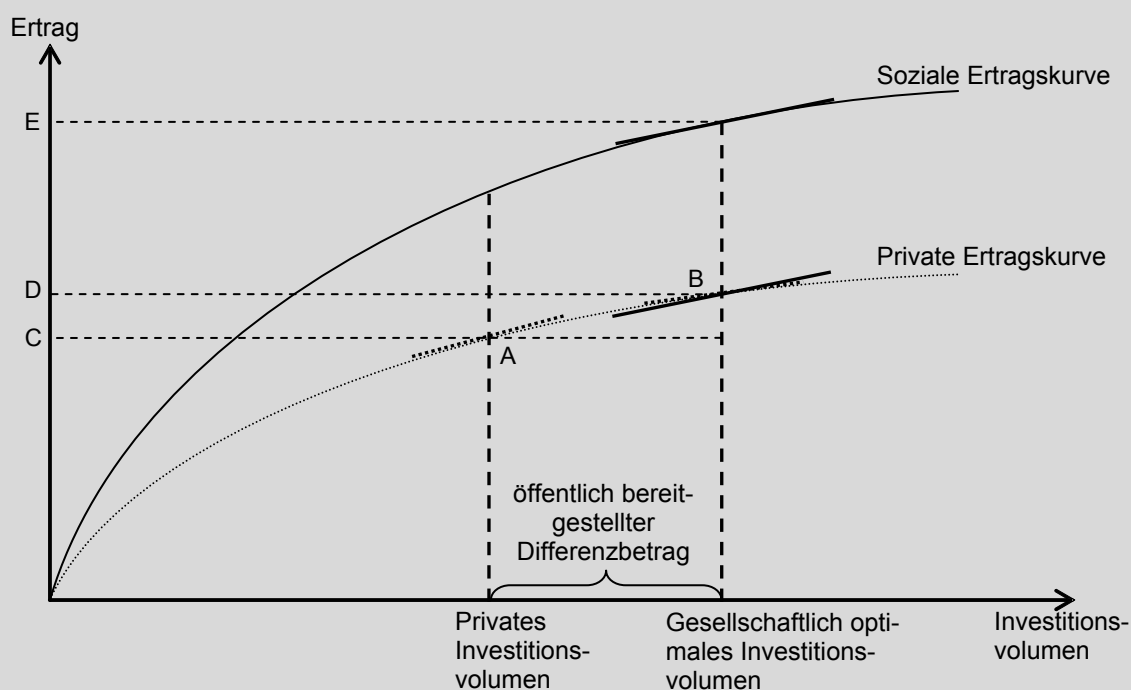
Eine Netzwerkbildung wird technologische *Spillover* erleichtern, sodass ein Unternehmen von den FuE-Ergebnissen anderer profitieren kann. So können auch Ressourcen gebündelt werden, um gemeinsame Projekte zu finanzieren. Für eine Gründung wird dies das Finanzie-

rungsproblem jedoch kaum mildern, da aus Sicht externer Kapitalgeber die leichteren Wissensspillover vom Gründungsprojekt an potenzielle Wettbewerber das Problem der Zuweisung der Gründungserträge verstärken. Nur wenn die Netzwerkpartner nicht gewinnorientiert arbeiten, z. B. Universitäten und andere öffentliche Forschungseinrichtungen, und daher nicht auf die gewinnorientierte Vermarktung abzielen, die Netzwerkmitglieder keine potenziellen Wettbewerber darstellen oder die Innovation von einem Unternehmen allein nicht durchzuführen ist, dürften die Netzwerkeffekte durch Kapitalgeber positiv bewertet werden.

Kasten 1: Private und soziale Erträge von Investitionen in innovative Gründungsprojekte in Gegenwart positiver externer Effekte

Bei positiven externen Effekten sind die sozialen Erträge eines gegebenen Investitionsvolumens höher als die privaten Erträge. Dies impliziert ein Auseinanderfallen von sozialer und privater Ertragskurve sowie unterschiedliche private und soziale Grenzerträge eines gegebenen Investitionsvolumens.

Grafik 2: Der Zusammenhang zwischen Investitionsvolumen und -ertrag



Quelle: Eigene Darstellung.

Erläuterungen:

- Punkt A: Die Bedingung Private Grenzkosten = Privater Grenzertrag bestimmte die Höhe des privaten Investitionsvolumens.
- Punkt B: Die Bedingung Private Grenzkosten nach Subventionierung (durch Steuern oder vergünstigte Refinanzierung) = Privater Grenzertrag bestimmt die Höhe des privaten Investitionsvolumens nach Markteingriff.
- Punkt C: Höhe des Ertrags in Abhängigkeit von der privaten Ertragsrate.
- Punkt D: Höhe des Ertrags in Abhängigkeit von der privaten Ertragsrate nach Markteingriff.
- Punkt E: Höhe des Ertrags in Abhängigkeit von der sozialen Ertragsrate.

Wird der öffentliche Zusatzbetrag als Zuschuss bereitgestellt, dann kann sich der private Investor den gesamten privaten Ertrag in Höhe von D aneignen.

Wird der öffentliche Zusatzbetrag gegen ein Entgelt bereitgestellt, dann wird dieser nur in Anspruch genommen, wenn die zu leistende Zahlung den Differenzbetrag zwischen C und D nicht überschreitet.

Im Hinblick auf Wissensspillover ist eine Qualifizierung der Gründer dann relevant, wenn dadurch die Bewertung der Finanzierungsschwierigkeiten erleichtert wird. Während die Gründer, die mit einer Innovation an den Markt gehen, das entsprechende fachspezifische Humankapital per Definition aufweisen, muss dies im Hinblick auf betriebswirtschaftlich-kaufmännische Kenntnisse nicht der Fall sein. Letztere können durch eine entsprechende Aus- und Weiterbildung zu den Finanzierungsmöglichkeiten, aber auch Schulungen zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen im Hinblick auf Eigentumsrechte und ihre Durchsetzung erreicht werden. Allerdings vermeidet dies weder die technologischen *Spillover*, noch werden sich Kapitalgeber und Gründer selbst bei detaillierter Kenntnis der Auswirkungen externer Effekte dazu bewegen lassen, das gesellschaftlich wünschenswerte Finanzierungsvolumen bereitzustellen, wenn die privaten Erträge dies nicht rechtfertigen.

3.2 Asymmetrische Information in Finanzmärkten als Gründungshemmnis

Bedeutung asymmetrischer Informationsverteilung für die Gründungsfinanzierung

Wenn Information zwischen Kapitalnehmer und externem Kapitalgeber asymmetrisch verteilt ist, kann allokatives Marktversagen auf Finanzmärkten auftreten. Dies gilt zunächst unabhängig davon, ob Eigen- oder Fremdkapital bereitgestellt wird und ob die Informationsasymmetrie vor oder nach Vertragsschluss auftritt.¹ Gründer sind in besonderer Weise von informationsbedingtem Marktversagen auf Finanzmärkten betroffen, da sie anders als am Markt etablierte Unternehmen über keine Reputation verfügen, die sie zur Minderung der informationsbedingten Finanzierungsprobleme einsetzen könnten (Diamond 1991).

Die staatliche Gründungsförderung geht in der Regel von einer Unterinvestition aus. In Gegenwart asymmetrischer Information kann es jedoch auch zur Überinvestition kommen, z. B. wenn die sich um Finanzierung bewerbenden Projekte unterschiedliche mittlere Ertragsraten aufweisen (De Meza und Webb 1987). In diesem Fall werden relativ risikoreiche durch risikoarme Projekte subventioniert. Kapital wird insofern ineffizient verteilt, als dass dann Gründungen realisiert werden, die bei risikoadäquaten Zinssätzen nicht finanziert worden wären (vgl. z. B. Tilleßen 2007; Neyer 2000). Auch wenn dies aus Sicht des Gründers nicht als Finanzierungsproblem wahrgenommen werden dürfte, handelt es sich um Marktversagen, welches einen Ansatzpunkt für einen staatlichen Eingriff bietet.

¹ Klassische Referenzen sind für das Marktversagen aufgrund asymmetrischer Information Akerlof (1970), für versteckte Information und Aktion Arrow (1985); für Kreditrationierung aufgrund adverser Selektion und Anreizproblemen Stiglitz und Weiss (1980, 1981), für das *moral hazard*-Problem und die dadurch entstehenden Finanzierungsprobleme siehe Williamson (1985) sowie Grossman und Hart (1982).

Die asymmetrische Informationsverteilung zwischen Gründer und externem Kapitalgeber führt letztendlich dazu, dass verschiedene Finanzierungsformen mit unterschiedlichen Kapitalkosten verbunden sind, sodass sich eine optimale Rangfolge (*pecking order*) für den Einsatz verschiedener Finanzierungsformen ergibt (Myers 1984; Myers und Majluf 1984; Myers 2001). Auch für Gründungen wird eine Rangfolge für die Inanspruchnahme verschiedener Kapitalquellen angenommen, die jedoch aufgrund der fehlenden Unternehmenshistorie, mangelnder Sicherheiten und Unsicherheit über den Geschäftserfolg Unterschiede zur Rangfolge von Bestandsunternehmen aufweist und sich im sog. *financial growth cycle* widerspiegelt (Berger und Udell 1998). So wird im Rahmen der Gründungsfinanzierung ebenfalls zuerst auf interne Mittel und Mittel des Gründers zurückgegriffen. Sodann werden nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse und Gelder aus dem Verwandten- oder Freundeskreis und erst zum Schluss Mittel weiterer externer Kapitalgeber auf organisierten Märkten wie Beteiligungsgeber oder Banken an Anspruch genommen (Berger und Udell 1998; Sau 2007; Paul et al. 2007).

Die Vertragsgestaltung ist ein wesentliches Element in der Beziehung zwischen Kapitalgeber und -nehmer und der Behandlung der inhärenten Wissensunterschiede zwischen beiden Seiten. Das Zusammenspiel von rechtlichen und ökonomischen Institutionen stellt sicher, dass unternehmensexterne Kapitalgeber einen Investitionsertrag erhalten und ihr Kapital nicht im Unternehmen „versenkt“ wird. Die Wirksamkeit der *Corporate Governance*-Mechanismen beeinflusst damit auch, ob und wie viel unternehmensexternes Kapital für Gründungen bereitgestellt wird (Shleifer und Vishny 1997). Die Trennung zwischen Entrepreneur und Finanzier resultiert nicht nur in asymmetrischer Informationsverteilung, sondern wird durch die Unmöglichkeit, vollständige Verträge zu schließen, problematisch. Daher spielen die Kontrollrechte und die mögliche Einflussnahme auf das Management des Unternehmens, die mit unternehmensexternem Eigen- und Fremdkapital verbunden sind, neben den unterschiedlichen Zahlungsströmen eine wesentliche Rolle (Hart 2001).

Ansatzpunkte zum Umgang mit asymmetrischer Informationsverteilung bei der Gründungsfinanzierung

Eine Ursachenbeseitigung im Rahmen der Gründungsförderung müsste an der zwischen Kapitalgeber und -nehmer ungleich verteilten Information über das Gründungsprojekt ansetzen. Dies dürfte grundsätzlich nur bis zu einem gewissen Ausmaß möglich sein, denn selbst bei gleichem Informationsstand von Kapitalgeber und -nehmer können sich aufgrund psychologischer Einflussfaktoren unterschiedliche Bewertungen des Gründungsprojekts ergeben (DellaVigna 2009). Zudem kann sich auch der Gründer selbst einer Ungewissheit über den Erfolg des Gründungsprojekts gegenübersehen. Zwar wird in der Regel angenommen, dass der Kapitalnehmer den Informationsvorsprung vor dem Kapitalgeber besitzt: In Abhängigkeit von verschiedenen Umweltzuständen und dem Arbeitseinsatz des Gründers ergeben sich

verschiedene Szenarien für den Erfolg, denen der Gründer die genauere Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens zuordnen kann. Allerdings lässt sich auch ein gegenläufiger Effekt identifizieren: Für den Gründer selbst ist die Gründung oft ein einmaliges Ereignis, sodass für ihn die Abschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit schwierig sein kann. Für einen Kapitalgeber, der sich wiederholt mit ähnlichen Finanzierungssituationen konfrontiert sieht, ist dagegen die Bildung einer Wahrscheinlichkeitsverteilung über Erfolg und Misserfolg gegebenenfalls einfacher (Gilboa et al. 2008). Informationsdefizite können also sowohl aufseiten des Kapitalgebers als auch des Kapitalnehmers auftreten, sodass sich selbst mit der Weitergabe der Informationen des Gründers über das Projekt das Bewertungsproblem nicht lösen lassen muss.

Zwar kann ein Gründer per Definition nicht auf wiederholte und langfristige Finanzbeziehungen im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit zurückblicken, die die Informationsbeschaffung und Einflussnahme für den Kapitalgeber vereinfacht und seine Kosten reduziert. Wenn der Gründer allerdings im Rahmen des Hausbankprinzips seine Gründungsfinanzierung über die gleiche Bank wie seine privaten Konten und Finanztransaktionen abwickelt, kann die Bank ggf. vom privaten Finanzgebern auf das geschäftliche schließen. Hieraus ist eine Abmilderung des Problems asymmetrischer Informationsverteilung zu erwarten. Zu weiteren privaten Lösungsansätzen, die zu einer Abmilderung der Finanzierungsprobleme aufgrund asymmetrisch verteilter Informationen bei der Bereitstellung von Fremdkapital führen können, gehören *Signalling*, *Screening* und *Monitoring*. So kann der Kapitalnehmer über den Einsatz eigener Mittel und die Stellung von Sicherheiten „Wohlverhalten“ und die gute Qualität des zu finanzierenden Projekts anzeigen und der Kapitalgeber kann seine Bemühungen zur Informationsbeschaffung intensivieren sowie das Projekt stärker beaufsichtigen. Für Gründer können die privaten Lösungsansätze wie die Stellung von Sicherheiten oder eines Eigenanteils der Kapitalnehmer bei der Finanzierung jedoch wieder neue Anforderungen erzeugen. Denn wenn der Gründer die entsprechenden Ressourcen nicht besitzt, kommen die Auswirkungen der Informationsasymmetrie voll zum Tragen. Hinzu kommt, dass die *reliability of newness* die Wirksamkeit der Ansätze infrage stellt: Auch wenn Gründer Sicherheiten stellen, persönliche Garantien geben oder eine Beziehung zur Bank aufbauen, sind sie immer noch häufiger von einer Kreditablehnung betroffen (Coleman 2004). Hier kann die Gründungsförderung ansetzen: Wenn die privaten Lösungsansätze zum Umgang mit dem Problem asymmetrischer Information bei der Gründungsfinanzierung insgesamt nicht ausreichend sind, wären sie um Instrumente der Gründungsförderung zu ergänzen.

Eine weitere Möglichkeit, den Problemen bei der Gründungsfinanzierung zu begegnen, ist der Einsatz von Eigenkapital. Externes Eigenkapital erlaubt durch das damit verbundene intensive *Screening* und die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung einschließlich der Aufsichts- und Eingriffsrechte und der Exitregelungen zumindest eine Reduzierung des Problems asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Kapitalgeber und -nehmer (Kaplan

und Strömberg 2002; Mark 2005; Bienz et al. 2009). Allerdings ist diese Finanzierungsform aufgrund des damit verbundenen Aufwands und der sich daraus ergebenden Kosten in der Regel nur für eine kleine Gruppe von schnell wachsenden Gründungen mit hinreichendem Marktpotenzial geeignet, sodass sie selbst nicht für alle innovativen Gründungen die aus asymmetrischer Information erwachsenden Finanzierungsprobleme löst. Außerdem ist auch im Beteiligungsmarkt Rationierung möglich, wenn die asymmetrische Informationsverteilung den erwarteten Ertrag und nicht das Risiko der Projekte betrifft (siehe auch Myers und Majluf 1984; Greenwald et al. 1984; Hellmann und Stiglitz 2000).

Eine Kompensation setzt dagegen an der Konsequenz der Informationsasymmetrie, der zu geringen Verfügbarkeit finanzieller Mittel und der Rangfolge beim Einsatz der Finanzierungsformen, an. Eine Beeinflussung der Ertragsraten von Eigen- und Fremdkapital wird das Ausmaß und die Reihenfolge ihres Einsatzes ändern. Wird dagegen das zu geringe Finanzierungsvolumen direkt durch die Bereitstellung zusätzlichen Kapitals kompensiert, wird sich dies je nach Ausgestaltung auch auf die Ertragsrate für den privaten Kapitalgeber und damit die Kapitalkosten für den Gründer auswirken. Insgesamt ist festzuhalten, dass die jeweiligen Finanzierungsformen durch die inhärenten Unterschiede und privaten Lösungsansätze in unterschiedlichem Ausmaß von Marktversagen betroffen sind, sodass zur Beseitigung der entsprechenden Gründungshemmnisse an den jeweiligen Spezifika der Finanzierungsformen anzusetzen ist.

Einfluss von Instrumenten der Gründungsförderung auf Finanzierungshemmnisse aus asymmetrischer Informationsverteilung

Die Unterstützung privater Lösungsansätze kann durch die Erleichterung des Informationsaustauschs zwischen Gründer und Kapitalgeber geschehen. Die Basis bildet dabei die kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Qualifikation der Gründer, die sie in die Lage versetzt, die wesentlichen Informationen für externe Kapitalgeber bereitzustellen sowie deren Bewertungskriterien einzuschätzen. Ebenso sind grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse zur Führung einer Unternehmung notwendig, die bei der Beurteilung der Projekte durch Kapitalgeber eine Rolle spielen und auch für die Gründer die Einschätzung der notwendigen Finanzierung erleichtern.

Des Weiteren spielt insbesondere für Beteiligungsfinanzierungen der informelle Markt (*Business Angels* und Privatinvestoren) eine bedeutende Rolle. Auf diesem Markt können Matchingprobleme auftreten, denen mit entsprechenden Informationsangeboten (z. B. Internet, Businessplan-Wettbewerbe u. ä.) begegnet werden kann. Die hierzu notwendigen Netzwerke und Plattformen lassen sich mit öffentlichen Mitteln unterstützen. Dabei ist allerdings Vorsicht geboten. Zum einen zeigt sich in der Clusterförderung, dass Netzwerke, die mithilfe öffentlicher Mittel ins Leben gerufen werden, nur selten ohne diese Unterstützung fortbestehen (Meier zu Köcker und Buhl 2008). Zum anderen werden Informationsangebote auch von pri-

vater Seite betrieben, sodass eine öffentliche Unterstützung nicht zwingend notwendig erscheint.

Selbst aus theoretischer Sicht sind die Richtung und das Ausmaß des Marktversagens aufgrund asymmetrischer Information bei der Gründungsfinanzierung nicht abschließend geklärt (Witt und Hack 2008). Auch wenn die Befunde nicht eindeutig ist, kann zumindest gefragt werden, wie sich eine Bereitstellung von Finanzmitteln im Rahmen der Förderung auf eine mögliche Unterversorgung mit Eigen- und Fremdkapital auswirkt.

Die Förderung von Fremdkapital für Gründungen geschieht durch die direkte Bereitstellung von Finanzmitteln, entweder indem Gründern direkt Fremdkapital angeboten oder das Angebot privater Kapitalgeber ergänzt wird. In beiden Fällen würde für ein zu geringes privates Fremdkapitalangebot direkt kompensiert. Eine Erhöhung der Ertragsrate der externen Fremdkapitalgeber wäre nur dann sinnvoll, wenn diese nicht über einen höheren, vom Kapitalnehmer zu zahlenden Zins erreicht wird. Denn eine Rationierung ist gerade dadurch gekennzeichnet, dass ein Kapitalgeber auch bei einem höheren zu erzielenden Zins sein Angebot aufgrund des im Fall des Ausfalls zu tragenden Verlusts nicht erhöhen wird. Die Refinanzierung für externe Fremdkapitalgeber zu verbilligen wird daher bei einer Rationierung im Gegensatz zu externen Effekten nicht zur Ausweitung des Kapitalangebots führen. Ausfallgarantien und Haftungsfreistellungen sowie Bürgschaften für Gründer werden diesem Problem am ehesten gerecht, da sie die Verluste der Fremdkapitalgeber begrenzen.

Die Bereitstellung externen Eigenkapitals kann als private Lösung des Rationierungsproblems auf Kreditmärkten angesehen werden. Da jedoch auch Rationierung auf Beteiligungsmärkten auftreten kann, fällt hier die zusätzliche Bereitstellung von Finanzmitteln im Rahmen der Gründungsförderung, entweder als eigenständiges Angebot oder in Ergänzung zu einem privaten Investor, in die Kompensation möglicher Auswirkungen asymmetrischer Information. Auch hier führt eine Ausfallversicherung des Beteiligungsgebers oder die direkte Kompensation von Ausfällen zu einer Reduzierung des Risikos. Höhere Ertragsraten für den privaten Geber werden bei Investitionen gemeinsam mit dem Investor über eine entsprechende Gewinnaufteilung erreicht, müssen jedoch nicht zu einer Ausweitung des privaten Angebots führen. Liegt aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung eine Rationierung auf dem Markt für Eigenkapital vor, dann erhöhen diese Ansätze das Angebot an Eigenkapital und kompensieren so die Auswirkungen des Marktversagens.

3.3 Unteilbarkeiten und Fixkosten bei externer Finanzierung

Bedeutung von Mindestfinanzierungsgrößen für die Gründungsfinanzierung

Eine weitere Ursache für allokatives Marktversagen auf Finanzmärkten stellen Unteilbarkeiten dar, die auf der Angebots- oder Nachfrageseite am Kapitalmarkt entstehen können. Auf der einen Seite ist das breite Gründungsgeschehen kleinteilig. Wenn Gründer auf externe

Finanzierung zurückgreifen, dann zu einem großen Teil auf kleine Volumina unterhalb der Mikrofinanzierungsgrenze von 25 TEUR, oft sogar unter 10 TEUR (Kohn und Ullrich 2010). Bei einer externen Finanzierung fallen jedoch Prüf- und Bearbeitungskosten an, die durch den Ertrag aus dem Engagement gedeckt werden müssen. Sind diese Kosten fix, dann ist bei kleineren Finanzierungsvolumina keine Rentabilität für den Kapitalgeber zu erwarten, was entsprechend zu Einschränkungen bei der Vergabe kleiner Finanzierungsvolumina führen wird. In diesem Fall gibt es ein Mindestfinanzierungsvolumen aus Sicht der Anbieter von Finanzierungen.

Auf der anderen Seite ergibt sich auch aus Sicht der Nachfrager von Finanzierung ein Mindestvolumen. Denn Gründungsprojekte müssen – nicht zuletzt in Abhängigkeit von der Kapitalintensität und dem erforderlichen Arbeitseinsatz der gewählten Branche – eine Mindestgröße aufweisen, deren Unterschreiten zu Ineffizienz und entsprechend zu einem geringeren Unternehmenserfolg im Hinblick auf Unternehmenswachstum oder -überleben führen dürfte (z. B. Argaval und Audretsch 2001; Cable und Schwalbach 1991; Geroski 1995). Ist der Gründer gezwungen, auf eine unternehmensexterne Finanzierungsquelle zurückzugreifen, um die Mindestgröße seiner Gründung finanzieren zu können, dann können Finanzierungsschwierigkeiten aufgrund der schon behandelten Ursachen asymmetrischer Information und externer Effekte ein Erreichen des notwendigen Finanzierungsvolumens und damit der Realisierung einer erfolgreichen Gründung verhindern.

Ansatzpunkte zum Umgang mit Mindestgrößen bei der Finanzierung von Gründungen

Ist das notwendige Finanzierungsvolumen aus Sicht der Kapitalgeber zu klein und damit unrentabel, müsste an den Kosten der Kapitalgeber bei der Auswahl und Betreuung ihrer Engagements angesetzt werden. Die personalintensive Prüfung und Bearbeitung der Finanzierungsnachfragen von Gründern lassen sich jedoch nicht vermeiden, sodass sich diese für die Hemmnisse ursächlichen Kosten der Kapitalgeber grundsätzlich nicht beseitigen lassen. Hier ist nur eine Abmilderung des Problems möglich, was durch eine direkte Kompensation der Kosten oder die Möglichkeit zur Auslagerung der Prüfung und Bearbeitung der Finanzierungsanträge sowie deren weiterer Beobachtung und Begleitung geschehen kann. Letzteres dürfte aufgrund der gesetzlichen Regelungen einschließlich Haftungs Vorschriften bei einer Kreditvergabe nur in begrenztem Maße möglich sein.

Finanzierungsbeschränkungen können dazu führen, dass Gründungen nicht die mindestoptimalen Anfangsinvestitionen finanzieren können und damit das Gründungsprojekt nicht umgesetzt wird. Der erste Ansatzpunkt ist daher der Abbau der Finanzierungsbeschränkungen, der sich aufgrund externer Effekte und asymmetrischer Informationsverteilung, die in den vorangegangenen Ausführungen behandelt wurden, ergeben. Aus einer Mindestgröße allein sollten sich aus dieser Sicht jedoch keine Konsequenzen für eine Gründungsförderung ergeben. Als zweiter Ansatzpunkt würde sich eine Reduktion des privat aufzubringenden Finan-

zierungsbetrages anbieten, indem die notwendigen Vermögensgegenstände zunächst öffentlich bereitgestellt werden. Dies geschieht beispielsweise in Gründerzentren oder Technologieparks, in denen Büroräume oder Laboreinrichtungen, ggf. gegen ein entsprechendes Nutzungsentgelt, zur Verfügung gestellt werden.

Einfluss von Instrumenten der Gründungsförderung auf Finanzierungshemmnisse aus Mindestfinanzierungsgrößen

Für die Auswirkungen von Instrumenten der Gründungsförderung auf Finanzierungsbeschränkungen aus asymmetrischer Information und externen Effekten, die ein Erreichen der mindestoptimalen Betriebsgröße verhindern können, wird auf die Ausführungen in den entsprechenden vorangegangenen Abschnitten verwiesen. An dieser Stelle sei nur auf bisher nicht behandelte Instrumente, insbesondere im Hinblick auf die Kosten der Kapitalgeber, eingegangen.

Der Reduzierung der vom Gründer zu finanzierenden Investitionen kann die öffentliche Bereitstellung von Infrastruktur dienen, die von Gründern in Anspruch genommen wird. Dies ist bei technologieorientierten Gründern mit kapitalintensiven Labor- und Produktionsanlagen vorstellbar, insbesondere im FuE-intensiven Vorgründungsprozess. Für kleine Gründungen ist die Bereitstellung von Infrastruktur wie beispielsweise Büroräumen nur dann sinnvoll, wenn dadurch der Kapitalbedarf ausschließlich durch eigene Mittel der Gründer und aus informellen Quellen gedeckt werden kann. Sonst wird der externe Kapitalbedarf reduziert, was das Problem zu geringer Finanzierungsvolumina aus Sicht formeller Kapitalgeber verstärkt.

Die Kosten, die bei externen Kapitalgebern für die Prüfung von Finanzierungsanfragen und die Beobachtung laufender Verträge anfallen, lassen sich nicht in hinreichendem Maße direkt beeinflussen. Insbesondere bei kleinen Finanzierungsbeträgen können diese im Vergleich zum Ertrag zu hoch ausfallen und damit von vornherein eine Mittelvergabe verhindern. Zur Reduzierung der Kosten können diese einmal im Rahmen der Förderung ersetzt werden, beispielsweise in Form eines Verwaltungskostenbeitrags für Venture-Capital-Geber oder einer Bearbeitungsgebühr für Banken. Eine andere Möglichkeit ist, die Prüfung auszulagern, wie dies beispielsweise im Rahmen von Mikrofinanzierungsangeboten geschieht (z. B. Mikrokreditfonds Deutschland, <http://mikrokreditfonds.gls.de/>). Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Anreize für eine intensive Aufsicht über die Kreditnehmer vermindern, sobald die Aufsichtsführenden keine eigenen Interessen vertreten müssen. Eigene Interessen können beispielsweise durch den Erhalt der Reputation, eigene investierte Mittel oder eine Beteiligung im Verlustfall sichergestellt werden.

4 Zusammenfassung und Ausblick

Wie die Ausführungen in den vorhergehenden Abschnitten gezeigt haben, wirken sich Instrumente der Gründungsförderung unterschiedlich auf potenzielle Marktversagenstatbe-

stände auf Finanzmärkten aus. Die Instrumente können dabei zum einen die Ursache allokativen Marktversagens – asymmetrische Informationsverteilung, externe Effekte und Unteilbarkeiten – bekämpfen sowie private Lösungsansätze unterstützen. Zum anderen ist auch eine Kompensation der Auswirkungen möglich. Insbesondere die direkte Bereitstellung von Finanzmitteln im Rahmen der Gründungsförderung geht davon aus, dass Marktversagen zu Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung führt und kompensiert so eine mögliche Unterversorgung mit Kapital. Dies hat den Vorteil, dass Finanzierungsengpässe unabhängig von den drei möglichen Ursachengruppen reduziert werden können, und dürfte dazu beigetragen haben, die Finanzierung als wesentliches Element der Gründungsförderung zu etablieren.

Aufgrund der beschränkten öffentlichen Mittel kann die direkte Bereitstellung von Finanzmitteln jedoch nicht für alle Gründungen erfolgen. Damit ergibt sich ein Auswahlproblem der zu fördernden Projekte, welches bei innovativen Gründungen über Feedbackprozesse und Pfadabhängigkeit der technologischen Entwicklung auch langfristige Auswirkungen auf den Wachstumspfad der Volkswirtschaft erzeugen kann (Aghion et al. 2009). Hinzu kommt, dass die Träger der Gründungsförderung im Vergleich zu den privaten Marktteilnehmern nicht zwingend über bessere Informationen verfügen dürften. Weiter stellt sich die Frage, in welchem Interesse der staatliche Kapitalgeber bei Problemen in der Unternehmensentwicklung wirken soll, wenn die Finanzierung nicht als nicht rückzahlbarer Zuschuss ausgestaltet ist. Als Eigenkapitalgeber hat er beispielsweise Entscheidungsrechte im solventen Zustand der Gründung und ist variabel am Ertrag beteiligt, während er als Fremdkapitalgeber Rechte im Fall der Unternehmensinsolvenz ausüben wird, zuvor jedoch einen fixen Anspruch an den Unternehmensertrag hat (Hart 2001).

Weiter können bei der öffentlichen Bereitstellung von Finanzmitteln Verdrängungs- und Mitnahmeeffekte auftreten, die bei der Ausgestaltung der Förderung berücksichtigt werden sollten. Insbesondere nicht rückzahlbare Zuschüsse und Subventionen verursachen grundsätzlich Mitnahme- und Anreizeffekte, die bei einer Bewertung der Instrumente in Betracht gezogen werden müssen. Verdrängungseffekte durch öffentliche Mittel treten auf, wenn private Kapitalgeber auf die Finanzierung von Gründungsprojekten verzichten oder wenn die Kapitalnehmer ihre Nachfrage aus der öffentlichen Förderung befriedigen.

In diesem Beitrag wurde keine grundlegende Rechtfertigung für eine Gründungsförderung aufgrund von Marktversagen gegeben, sondern untersucht, wie sich verschiedene Förderinstrumente auf Hemmnisse bei der Gründungsfinanzierung auswirken, die potenziell aus allokativem Marktversagen entstehen können. Neben der Begründung der Gründungsförderung wegen eines allokativen Marktversagens auf Finanzmärkten werden auch die positiven Effekte für Wachstum und Beschäftigung von Gründungen herausgestellt. Allerdings sind diese nicht von allen Gründungen zu erwarten, sodass durchaus eine Konzentration auf ausge-

wählte Arten wie innovative Gründungen diskutiert werden kann (Naudé 2008; Witt und Hack 2008).

Wie die vorangegangenen Ausführungen gezeigt haben, ist nicht jedes Förderinstrument geeignet, alle möglicherweise auftretenden Probleme bei der Gründungsfinanzierung zu reduzieren. Zudem steht ein empirischer Nachweis zur Existenz, Richtung und Höhe des Marktversagens bei der Gründungsfinanzierung noch aus. Wenn Ausmaß und Richtung einzelner Marktversagenstatbestände nicht geklärt werden können, dann sind Ansätze vorzuziehen, die verschiedenen Auswirkungen Rechnung tragen, und gleichzeitig die Zielerreichung in anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik wie beispielsweise der Innovations- und Arbeitsmarktpolitik nicht negativ beeinflussen. Dies setzt eine umfassende Evaluierung der Instrumente im Bereich der Gründungsförderung voraus.

Literatur

- Aghion, P.; David, P. A. und D. Foray (2009), Science, Technology and Innovation for Economic Growth: Linking Policy Research and Practice in 'STIG Systems', *Research Policy*, 38 (4), 681–693.
- Akerlof, G. A. (1970), The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488–500.
- Arrow, K. J. (1985), The Economics of Agency, in: Pratt, J. W. und R. J. Zeckhauser (Hrsg.), *Principals and Agents: The Structure of Business*, Boston, 37–51.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998), What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16 (1), 26–60.
- Berger A. N. and G. F. Udell (1998), The Economics of Small Business Finance: The Role of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, *Journal of Banking and Finance*, 22 (6-8), 613–673.
- Bienz, C., Hirsch, J. und U. Walz (2009), Governance und Vertragsstrukturen in der deutschen VC-Industrie: Eine empirische Einschätzung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 6 (Special Issue), 15–42.
- Block, J. und K. Kohn (2011), Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 69–94.
- Bolton, P. und X. Freixas (2000), Equity, Bonds, and Bank Debt: Capital Structure and Financial Market Equilibrium under Asymmetric Information, *Journal of Political Economy*, 108 (2), 324–351.
- Cable, J. und J. Schwalbach (1991), International comparisons of entry and exit, in: Geroski, P. und J. Schwalbach (Hrsg.), *Entry and market contestability: An international comparison*, 257–281, Basil Blackwell, Oxford.

- Cameron, G. (1998), *Innovation and Growth: A Survey of the Empirical Evidence*, Nuffield College, Oxford, July, <http://hicks.nuff.ox.ac.uk/users/cameron/papers/empiric.pdf>.
- Coleman, S. (2004), The 'Liability of Newness' and Small Firm Access to Debt Capital: Is There a Link? *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9 (2), 37–60.
- Cressy, R. (2002), Funding Gaps: A Symposium, *The Economic Journal*, 112 (477), 1–20.
- De Meza, D. und D. C. Webb (1987), Too Much Investment: A Problem of Asymmetric Information, *The Quarterly Journal of Economics*, 102 (2), 281–292.
- DellaVigna, S. (2009), Psychology and Economics: Evidence from the Field, *Journal of Economic Literature*, 47 (2), 315–72.
- Diamond, D. W. (1991), Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt, *Journal of Political Economy*, 99 (4), 689–721.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Müller, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2009): *Gründungspanelreport. Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern. Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen*, Mannheim.
- Geroski, P. A. (1995), What do we know about entry? *Journal of Industrial Organization*, 13 (4), 421–440.
- Gilboa, I., Postlewaite, A. W. und D. Schmeidler (2008), Probability and Uncertainty in Economic Modeling, *Journal of Economic Perspectives*, 22 (3), 173–188.
- Grossman, S. und O. Hart (1982), Corporate Financial Structure and Managerial Incentives, in: McCall, J. J. (Hrsg.), *The Economics of Information and Uncertainty*, Chicago, University of Chicago Press, 123–55.
- Hall, B. H. und J. Lerner (2010), The Financing of R&D and Innovation, in: Hall, B. H. und N. Rosenberg (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Innovation*, Elsevier-North Holland, Kapitel 14.
- Hart, O. (2001), Financial Contracting, *Journal of Economic Literature*, 39 (4), 1079–1100.
- Hellmann, T. und J. Stiglitz (2000), Credit and Equity Rationing in Markets with Adverse Selection, *European Economic Review* 44 (2), 281–304.
- Holcombe, R. G. (2003), The Origins of Entrepreneurial Opportunities, *The Review of Austrian Economics*, 16 (1), 25–43.
- Jaffe, A. B. (1996), *Economic Analysis of Research Spillovers – Implications for the Advanced Technology Program*. Economic Assessment Office, The Advanced Technology Program, National Institutes of Standards and Technology, U.S. Department of Commerce.
- Jones, C. I. und J. C. Williams (1997), *Measuring the Social Returns to R&D*, Finance and Economics Discussion Paper No. 12, Federal Reserve Board.

- Khan, B. Z. und K. L. Sokoloff (2004), Institutions and Technological Innovation during Early Economic Growth: Evidence from the Great Investors of the United States, 1790-1930, CESifo Working Paper No. 1299.
- Kohn, K. (2009), Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen? FINANZ BETRIEB 11, 678–684.
- Kohn, K. (2011), Gründungshemmnisse auf Faktor- und Gütermärkten, Was wissen wir und was (noch) nicht?, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 97–116.
- Kohn, K. und H. Spengler (2009), KfW-Gründungsmonitor 2009. Abwärtsdynamik im Gründungsgeschehen gebremst – weiterhin wenige innovative Projekte, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und K. Ullrich (2010), Mikrofinanzierung von Gründungen in Deutschland, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 63 (4), 23–26.
- Kohn, K.; Spengler H. und K. Ullrich (2010), KfW-Gründungsmonitor 2010, Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Mark, Klaus (2005), Venture Capital und die Governance-Struktur innovativer Unternehmen, Aachener finanzwirtschaftliche Studien, Shaker, Aachen.
- Meier zu Köcker, G. und C. M. Buhl (2008), Kompetenznetze initiieren und weiterentwickeln. Netzwerke als Instrument der Innovationsförderung, des Wirtschaftswachstums und Standortmarketings, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin.
- Myers, S. C. (1984), The Capital Structure Puzzle, The Journal of Finance, 39 (3), 575–592.
- Myers, S. C. (2001), Capital Structure, Journal of Economic Perspectives, 15 (2), 81–102.
- Myers, S. C. und N. S. Majluf (1984), Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do not Have, Journal of Financial Economics 13 (2), 187–221.
- Naudé, W. (2008), Entrepreneurship in Economic Development, UNU-WIDER Research Paper No. 2008/20.
- NEFI (Network of European Financial Institutions for Small and Medium Sized Enterprises) (2005), Financing Innovation and Research Investments for SMEs: Challenges and Promotional Approaches, Summary.
- Neyer, U. (2000), Fehlallokation von Kapital als Folge asymmetrisch verteilter Informationen auf den Kreditmärkten - Implikationen für den Aufbauprozess der ostdeutschen Wirtschaft, Baden-Baden.
- Niefert, M.; Kohn, K. und K. Ullrich (2010), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2010, Frankfurt am Main, 71–108.

- OECD (2000), *A New Economy. The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*.
- OECD (2006), *The SME Financing Gap. Volume I: Theory and Evidence*.
- Paul, S.; Whittam, G. und J. Wyper (2007), *The Pecking Order Hypothesis: Does it Apply to Start-up Firms*, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14 (1), 8–21.
- Sau, L. (2007), *New Pecking Order Financing for Innovative Firms: an Overview*, MPRA Working Paper No. 3659, München.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Hrsg.) (2008), *Das deutsche Finanzsystem, Expertise im Auftrag der Bundesregierung*, Paderborn.
- Shane, S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Shleifer, A. und R. W. Vishny (1997), *A Survey of Corporate Finance*, *Journal of Finance*, 52 (2), 737–783.
- Staak, T. (2011), *Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung*, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 1–24.
- Stiglitz, J. E. und A. Weiss (1980), *Credit rationing in markets with imperfect information, part II*, *Economic Discussion Paper / Bell Telephone Laboratories No. 180*.
- Stiglitz, J. E. und A. Weiss (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, *American Economic Review*, 71 (3), 393–410.
- Ueda, M. (2004), *Banks versus Venture Capital: Project Evaluation, Screening, and Expropriation*, *Journal of Finance*, 59 (2), 601–621.
- Tilleßen, P. (2007), *Unvollkommene Kapitalmärkte und Staatliche Gründungsförderung. Informationsasymmetrien, Ineffizienzen und Wirtschaftspolitische Implikationen*.
- Williamson, O. (1985), *The Economic Institution of Capitalism*, New York, Free Press.
- Witt, P. und A. Hack (2008), *Staatliche Gründungsfinanzierung: Stand der Forschung und offene Fragen*, *Journal für Betriebswirtschaft*, 58 (2), 55–79.

Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Joern H. Block (Erasmus Universität Rotterdam und Technische Universität München) und
Karsten Kohn (KfW Bankengruppe)

Kurzzusammenfassung

Gründungsförderung in Deutschland ist nicht allein ökonomisch, sondern in Teilen sozialpolitisch motiviert. Der vorliegende Beitrag diskutiert diese sozialpolitische Komponente der Gründungsförderung auf konzeptioneller und empirischer Basis. Dabei wird auf die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fokussiert. Der Beitrag schließt mit Anmerkungen zur Ausgestaltung und zur Evaluation von sozialpolitisch motivierter Gründungsförderung.

1 Einleitung

Im Beitrag von Staak (2011) in diesem Sammelband wird auf theoretischer Basis beurteilt, ob staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen durch allokatives Marktversagen begründet werden können. Die Förderpraxis ist jedoch weitaus komplexer. Neben allokativem Marktversagen existieren sozialpolitische Rechtfertigungen für eine Gründungsförderung, denen in der Praxis eine hohe Bedeutung zukommt. Zum Beispiel lassen sich die vom Volumen her bedeutenden Gründungsförderungsprogramme für Arbeitslose vonseiten der Bundesagentur für Arbeit nur schwerlich durch allokativ Marktversagenstatbestände begründen. Vergleichbares gilt etwa für spezielle Gründungsförderprogramme für Frauen, Personen mit Migrationshintergrund oder Gründungen in strukturschwachen Regionen.

Ziel der meisten sozial- oder arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen ist ein höheres Maß an sozialer Sicherheit und Gerechtigkeit. Im Gesetz zum Gründungszuschuss (§ 57 Abs. 1 SGB III) wird diese sozialpolitische Motivation explizit aufgeführt. Dort heißt es: „Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbstständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, haben zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung [...] Anspruch auf einen Gründungszuschuss“ (BMJ 2007). Der Gesetzgeber verfolgt mit der Vergabe des Gründungszuschusses das Ziel, den Lebensunterhalt des Antragstellers zu sichern sowie eine längere Phase der Arbeitslosigkeit zu vermeiden (Sandner et al. 2008). Marktversagen ist dagegen *kein* Kriterium zur Erlangung des Gründungszuschusses oder ähnlicher Gründungsförderungen vonseiten der Bundesagentur für Arbeit.

Grundsätzlich können zur Begründung für sozialpolitisch motivierte staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen das in Art. 20 Abs. 1 des Grundgesetzes verankerte Sozialstaatsgebot sowie die soziale Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung in Deutschland herangezogen

werden. Das Sozialstaatsprinzip verpflichtet den Staat, größere soziale Unterschiede innerhalb der Gesellschaft abzubauen. Die soziale Marktwirtschaft sieht den Staat als Akteur, der durch aktive Eingriffe das Marktgeschehen ergänzt und korrigiert. Diese Eingriffe sollten jedoch *marktkonform* erfolgen, d. h. der Marktmechanismus soll möglichst wenig in seiner Funktionsfähigkeit beeinträchtigt werden.

Im vorliegenden Beitrag werden sozialpolitische Aspekte der Gründungsförderung näher betrachtet, wobei sich der Gang der Untersuchung wie folgt gliedert. Zunächst unternimmt Abschnitt 2 Begriffsabgrenzungen zwischen ökonomischen und sozialpolitischen Zielen der Gründungsförderung. Abschnitt 3 stellt verschiedene sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung übersichtsartig zusammen, bevor die Abschnitte 4.1 mit repräsentativer empirischer Evidenz zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und 4.2 mit Erkenntnissen zur Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit ein wichtiges Fallbeispiel herausgreifen. Ein Fazit mit Anmerkungen zur Ausgestaltung und zur Evaluation von sozialpolitisch motivierten Gründungsförderprogrammen in Abschnitt 5 schließt den Beitrag.

2 Begriffsabgrenzung: Sozialpolitische versus ökonomische Ziele der Gründungsförderung

Sozialpolitische Zielsetzungen sind von auf eine effiziente Ressourcenallokation abstellenden ökonomischen Zielen konzeptionell abzugrenzen, wobei eine eindeutige Zuordnung einzelner Gründungsförderprogramme hinsichtlich der Verfolgung ökonomischer oder sozialpolitischer Ziele oft schwierig oder unmöglich ist, denn bei der Motivation von Fördermaßnahmen werden häufig beide Arten von Zielen parallel aufgeführt.

Zur Beschreibung, was unter sozialpolitischen Zielen der Gründungsförderung zu verstehen ist, ist der Begriff des *distributiven* Marktversagens hilfreich. Unabhängig von der Effizienz der Ressourcenallokation kann es zu so genanntem distributivem Marktversagen kommen, wenn die durch den Markt generierte Einkommens- und Vermögensverteilung als ungerecht empfunden wird. In diesem Fall begründen sich staatliche Eingriffe in das marktliche Geschehen aus der Tatsache, dass wir nicht in einem System der reinen Marktwirtschaft, sondern in einem System der sozialen Marktwirtschaft leben. Die Kriterien für eine gesamtwirtschaftlich erwünschte oder gerechte Einkommensverteilung fußen stets auf Werturteilen (Wellisch 2000). Die Bestimmung und Rechtfertigung solcher Werturteile erfolgen im Rahmen der politischen Philosophie und sollen an dieser Stelle nicht weiter behandelt werden.¹ Generell gilt, dass die Identifikation distributiven Marktversagens noch weniger eindeutig möglich ist als diejenige allokativen Marktversagens.

¹ Bekannte philosophische Staatstheorien sind z. B. der Minimalstaat von Nozick (1974) oder die Theorie der Gerechtigkeit von Rawls (1971).

Beispiele für distributive Marktversagensgründe, die als Rechtfertigung für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen herangezogen werden, sind die Existenz strukturschwacher Regionen, eine Benachteiligung bestimmter Personengruppen auf dem Arbeitsmarkt (z. B. Langzeitarbeitslose, ältere Menschen, Personen mit Migrationshintergrund) oder eine zu geringe Anzahl von Sozialunternehmern (*social entrepreneurs*). Sozialunternehmer sind Personen, die mit unternehmerischen Methoden versuchen, soziale Probleme zu lösen (Peredo und McLean 2006). Ein bekanntes Beispiel für einen Sozialunternehmer ist Muhammad Yunus, der mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnete Gründer und Manager der Grameen Bank, die Mikrokredite an Kleistunternehmer in Entwicklungsländern vergibt.

Im ersten Beispiel könnte das distributive Marktversagen durch eine Gründungs- und Innovationsförderung speziell in den strukturschwachen Regionen, im zweiten Beispiel durch eine Unterstützung der benachteiligten Personen bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit und im dritten Beispiel durch die spezifische Gründungsförderung des Bereichs *Social Entrepreneurship* gemildert werden. Ob und, wenn ja, in welchem Ausmaß Staatseingriffe hier jeweils erforderlich sind, hängt von den gesellschaftlichen Werturteilen ab, die den sozialpolitischen Nachteilsausgleichen zu Grunde liegen.

Für alle drei Beispiele lassen sich parallel auch ökonomische Rechtfertigungen finden. So befinden sich strukturschwache Regionen z. B. geografisch häufig in peripherer Lage zu den Finanzzentren, was eine Gründungsfinanzierung durch privates externes Eigenkapital erschwert. Empirische Untersuchungen zeigen, dass unter ansonsten gleichen Bedingungen Gründer in Peripherieregionen in stärkerem Maße mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sind, was auf einen allokativen Marktversagenstatbestand hindeutet (vgl. Sorenson und Stuart 2001; Zook 2002). Eine Gründungsförderung in den strukturschwachen Regionen wird dann sowohl sozialpolitischen als auch effizienzsteigernden Zielen gerecht.

Neben allokativem und distributivem Marktversagen werden auch *übergeordnete gesellschaftspolitische Ziele*, wie beispielsweise eine Verbesserung des Umweltschutzes, die Intensivierung der Bildung oder der Erhalt der deutschen Sprache und Kultur als Rechtfertigungen für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen herangezogen. Unter Einbezug solcher weiterer Ziele der Staatstätigkeit lassen sich ergänzende Begründungen für Eingriffe in das Gründungsgeschehen finden, die an dieser Stelle jedoch nicht weiter diskutiert werden sollen.² Ebenfalls nicht berücksichtigt werden im Folgenden Argumente der *Politischen Ökonomie*, die den Einsatz staatlicher Gründungsförderprogramme auf das Bestreben von Politikern zurückführen, sich durch solche Maßnahmen Wählerstimmen zu sichern (vgl. z. B. Gläser 2002).

² Vgl. dazu z. B. Audretsch (2004). Siehe weiterhin den Beitrag von Berg und Volkmann (2011) in diesem Band zur Gründungsförderung im Bereich erneuerbarer Energien als ein Beispiel für die Förderung spezifischer Wirtschaftssektoren.

3 Übersicht über verschiedene sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung

Das Spektrum der sozialpolitischen Ziele der Gründungsförderung reicht weit und berührt sämtliche Bereiche der Sozialpolitik. Der Hauptschwerpunkt liegt naturgemäß im Bereich der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Tabelle 1 gibt einen – zweifelsohne unvollständigen – Überblick über sozialpolitische Ziele der Gründungspolitik und listet beispielhaft einige Programme sowie wirtschaftswissenschaftliche Studien auf, die sich mit den jeweiligen Themenbereichen befassen.

Tabelle 1: Sozialpolitische Nachteilsausgleiche durch Gründungsförderung

	Ausgleich einer Benachteiligung von ...				
	Arbeitslosen	Personen mit Migrationshintergrund	Frauen	älteren Erwerbstätigen	struktur-schwachen Regionen
Sozial-politi-sches Ziel	Sicherung des Lebensunterhalts; Ausgleich von Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt	Ausgleich von Benachteiligung aufgrund von Herkunft oder mangelnden Sprachkenntnissen	Ausgleich von Nachteilen aufgrund von Familienplanung	Ausgleich von Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt	Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
Pro-gramm-beispiele	Gründungszuschuss, mit dem die Bundesagentur für Arbeit gründungsinteressierte Arbeitslose, die Arbeitslosengeld I beziehen, fördert (www.arbeitsagentur.de)	Beratung durch Einrichtungen wie das Deutsch-Türkische Wirtschaftszentrum Mannheim (www.dtw-mannheim.de) Länderprogramme über den Europäischen Sozialfonds (ESF, www.esf.de)	Beratungsangebote der bundesweiten gründerinnenagentur (bga, www.gruenderinnenagentur.de)	Maßnahmen im Rahmen der Perspektive 50 plus (www.perspektive50plus.de)	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ zur Förderung von Investitionen (durch junge Unternehmen) der gewerblichen Wirtschaft in strukturschwachen Regionen (GRW, unter www.bmwi.de)
Literatur	siehe Abschnitt 4	Block et al. (2011); BMWi (2005); Di Bella und Leicht (2011); Jaeckel (2007); Wagner (2011)	Fuchs (2011); Furdas und Kohn (2010); Welter (2004)	BMWi (2008); Büttner et al. (2007, 2009)	Audretsch und Feldman (1996); Fritsch et al. (2004) und die dort aufgeführten Studien; Fritsch und Mueller (2007)

Quelle: eigene Erstellung.

Wir unterscheiden zwischen sozialpolitisch motivierter Gründungsförderung für Arbeitslose, Personen mit Migrationshintergrund, Frauen und ältere Erwerbstätige, sowie für Gründungen

in strukturschwachen Regionen. In der Praxis lassen sich diese zielgruppenspezifischen Programme nicht immer klar voneinander abgrenzen. So kann es beispielsweise spezielle Förderprogramme für gründungsinteressierte Arbeitslose in strukturschwachen Regionen geben. Auch ist es denkbar, dass eine bestimmte Zielgruppe im Rahmen eines allgemeinen Förderprogramms für Gründungen über den normalen Fördersatz hinaus besonders stark gefördert wird.

Im weiteren Verlauf dieses Beitrags gehen wir näher auf die Förderung von gründungswilligen Arbeitslosen durch die Bundesagentur für Arbeit – einen gemessen am Fördervolumen besonders großen Bereich – näher ein und fassen die vorhandene empirische Evidenz zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zusammen.

4 Beispiel für Gründungsförderung mit sozialpolitischen Zielen: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit stellt eine der großen gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit dar. Gesamtwirtschaftlich gehen mit der Arbeitslosigkeit eine Unterauslastung des Produktionspotenzials und Kosten für das Sozialversicherungssystem einher. Auf individueller Ebene ist eine Arbeitslosigkeit mit erheblichen finanziellen Einbußen verbunden. Bei länger andauernder Arbeitslosigkeit führen Stigmatisierungseffekte und die Abschreibung notwendigen Humankapitals dazu, dass sich die Arbeitsmarktchancen der betroffenen Personen immer weiter verschlechtern (siehe z. B. Biewen und Steffes 2010 und Möller 1990). Neben den ökonomischen Folgen führt Arbeitslosigkeit auch zu psychischen Belastungen der Betroffenen. Aus der Glücksforschung ist bekannt, dass Arbeitslose erheblich weniger zufrieden sind als Beschäftigte (Frey und Stutzer 2002). Langfristig kann die gesamte gesellschaftliche Teilhabe der Betroffenen Schaden nehmen. Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wird daher als eine elementare gesellschaftliche Aufgabe angesehen. Neben der Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung stellt der Schritt in die Selbstständigkeit einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit dar, der entsprechend durch die Gründungsförderung unterstützt wird.

4.1 Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für das Gründungsgeschehen insgesamt

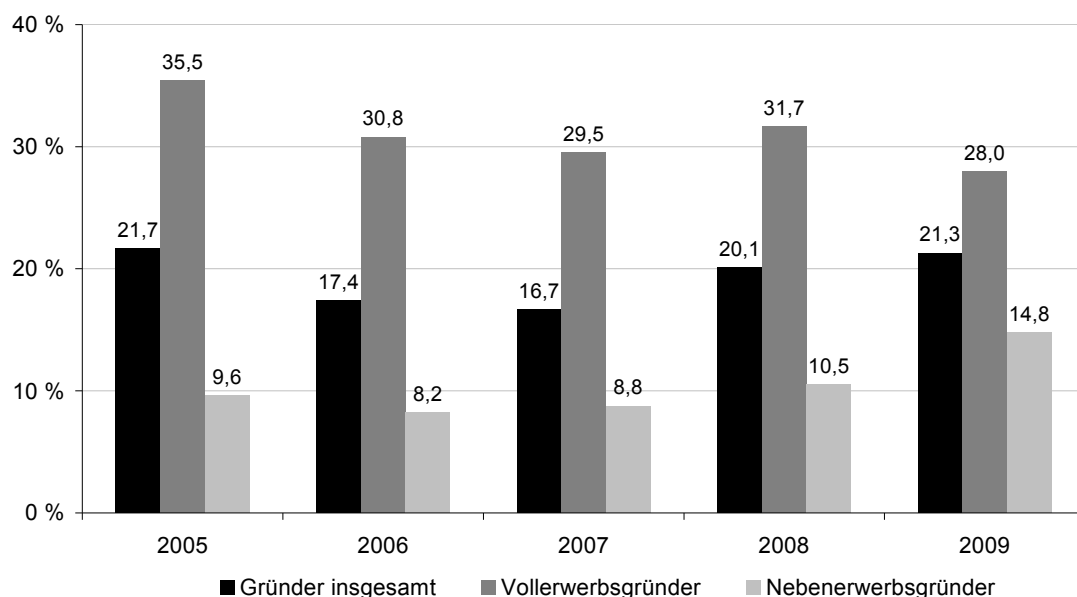
Gründungen aus der Arbeitslosigkeit machen ein wichtiges Segment des Gründungsgeschehens in Deutschland aus. Gemäß KfW-Gründungsmonitor handelte es sich im Jahr 2009 bei gut 20 % aller Gründer und knapp 30 % aller Vollerwerbsgründer um Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos waren (Grafik 1).³ Dies entspricht einer Gesamtzahl von rund 186.000 Personen (Kohn et al. 2010). Damit kommen Gründer – und insbesondere

³ Eine ausführliche Bestandsaufnahme zum Thema Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auf Basis des KfW-Gründungsmonitors findet sich in Kohn et al. (2010a). Für eine Beschreibung der Datenquelle siehe Kohn et al. (2010b).

Vollerwerbsgründer – gemessen an der Arbeitslosenquote in der Gesamtbevölkerung von 8,2 % (Bundesagentur für Arbeit 2010) überproportional häufig aus der Arbeitslosigkeit und vergleichsweise selten aus einer abhängigen Beschäftigung oder aus der Nichterwerbstätigkeit.

Im Konjunkturverlauf ist ein leichtes Schwanken des Anteils vormals arbeitsloser Gründer zu verzeichnen. Tendenziell drängen in Jahren schlechter Konjunktur und entsprechend höherer Arbeitslosigkeit mehr arbeitslose Personen in die Selbstständigkeit. Diese *Push*-Wirkung der Arbeitslosigkeit auf die Zahl der Existenzgründer war in Deutschland in den vergangenen Jahren stärker als die direkte *Pull*-Wirkung der Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Darüber hinaus wurde die Dynamik des gesamten Gründungsgeschehens in der jüngeren Vergangenheit maßgeblich durch institutionelle Änderungen im Förderinstrumentarium beeinflusst, mit dem die Bundesagentur für Arbeit (BA) Arbeitslose beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt. So spiegeln sich die Einführung des Existenzgründungszuschusses (*Ich-AG*) im Jahr 2003 und die restriktivere Förderpolitik ab 2005 unmittelbar im Gründerboom der Jahre 2003/2004 und dem sich anschließenden Rückgang der Zahl der Existenzgründer wider (Kohn et al. 2010a).

Grafik 1: Gründer aus der Arbeitslosigkeit



Anteile in Prozent aller Gründer. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 12 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

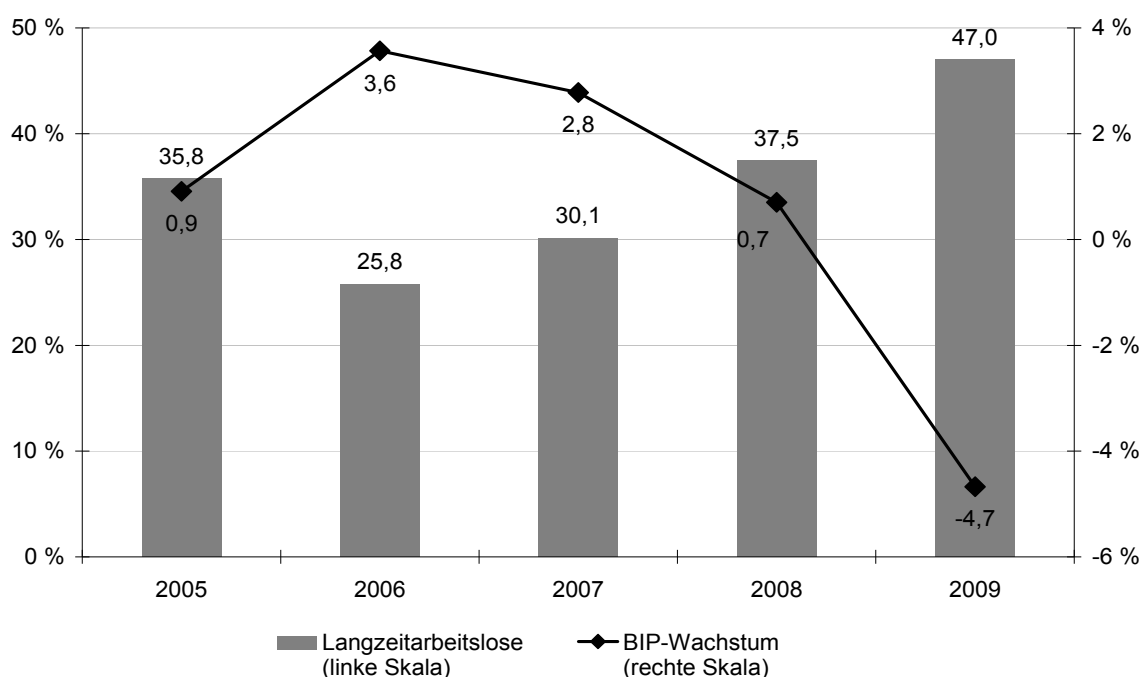
Dennoch ist die Gruppe der Gründer, die ihre Selbstständigkeit direkt aus der Arbeitslosigkeit heraus gestartet haben, nicht deckungsgleich mit der Gruppe der BA-Förderungsempfänger: Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit im KfW-Gründungsmonitor hat im Durchschnitt der Jahre 2006–2009 rund die Hälfte (49 %) der Gründer BA-Mittel für ihr Gründungsprojekt eingesetzt. Anders herum geben nur 56 % derjenigen, die BA-Mittel zur Finanzierung ihrer

Gründung eingesetzt haben, an, vor Gründung arbeitslos gewesen zu sein. Weitere 31 % in dieser Gruppe waren laut eigenen Angaben vor ihrer Gründung abhängig beschäftigt.⁴

Gründungen durch Langzeitarbeitslose

Grafik 2 unterscheidet Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit nach der Arbeitslosigkeitsdauer vor Gründung. Im Jahr 2009 war nahezu jede zweite vorangegangene Arbeitslosigkeitsepisode der Langzeitarbeitslosigkeit zuzurechnen. Berechnungen von Kohn et al. (2010) zufolge geht der ausgewiesene Anteil von 47 % erheblich über den Anteil der Langzeitarbeitslosen an allen Arbeitslosen des Jahres 2009 hinaus, womit Langzeitarbeitslose unter den vormals arbeitslosen Gründern überproportional stark vertreten sind: Gerade für langzeitarbeitslose Menschen stellt eine Existenzgründung eine häufig wahrgenommene Option zum Wiedereintritt in die Erwerbstätigkeit dar.

Grafik 2: Vormals langzeitarbeitslose Gründer und Konjunkturverlauf



Anteile Langzeitarbeitsloser (Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung > 52 Wochen) in Prozent aller Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 12 Monate zurück. Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2010).

In den vergangenen Jahren ist der Langzeitarbeitslosenanteil markant gestiegen. Waren etwa im Jahr 2006 bei einem Wirtschaftswachstum von 3,6 % lediglich 26 % aller Voller-

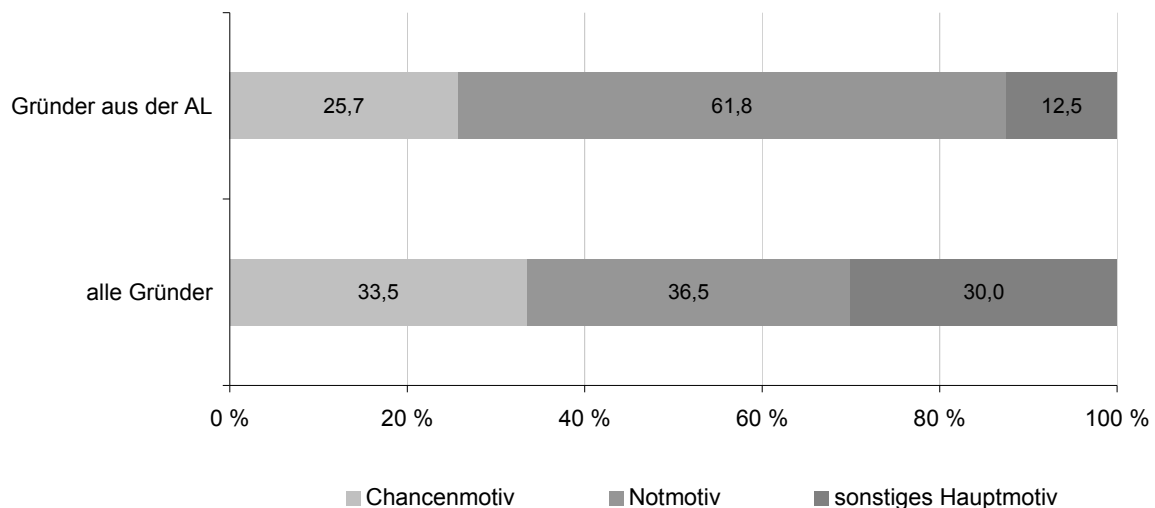
⁴ Dieses auf den ersten Blick erstaunliche Resultat ist mutmaßlich darauf zurückzuführen, dass erstens der Erhalt der BA-Zuschüsse nicht auch ihren Einsatz zur Finanzierung des Gründungsprojekts impliziert und zweitens die Selbsteinschätzung der Befragungsteilnehmer als „arbeitslos“ nicht mit einer Arbeitslosigkeitsmeldung bei der Arbeitsagentur, welche Voraussetzung für Erhalt der BA-Zuschüsse ist, gleichzusetzen ist. Vgl. hierzu Kohn et al. (2010a), Sandner et al. (2008), sowie nachfolgend Abschnitt 4.2.

werbsgründer aus der Arbeitslosigkeit vormals langzeitarbeitslos, so ist für das Krisenjahr 2009 bei einem Einbruch des BIP um 4,7 % ein entsprechender Anteil von 47 % zu beobachten. Langzeitarbeitslose wählen also die Selbstständigkeit als Erwerbsoption dann verstärkt, wenn die Konjunktur schwach und somit der Weg in abhängige Beschäftigungsverhältnisse aufgrund geringer Arbeitsnachfrage stärker als sonst versperrt ist.

Motive der Gründer aus der Arbeitslosigkeit

Gründer aus der Arbeitslosigkeit stellen keine homogene Gruppe dar. Neben unterschiedlichen Dauern der Arbeitslosigkeit vor Gründung zeigt sich die Heterogenität auch in den Gründungsmotiven. Der Großteil (62 %) der Existenzgründungen von Arbeitslosen erfolgt primär aufgrund eines Mangels an Erwerbsalternativen (sog. Notgründung; s. Grafik 3). Jeder vierte Gründer aus der Arbeitslosigkeit (26 %) gibt hingegen an, die Gründung vorrangig zur Realisierung einer Geschäftsidee genutzt zu haben (sog. Chancengründung). In der Gesamtheit aller Gründer sind Chancen- und Notgründungen indes etwa gleich häufig vertreten.⁵

Grafik 3: Gründungsmotive



Anteile in Prozent. Chancenmotiv: Hauptgründungsgrund „Ausnutzung einer Geschäftsidee“; Notmotiv: Hauptgründungsgrund „keine besseren Erwerbsalternativen“. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2008 und 2009 gepoolt.

Damit spielen einerseits Notmotive für den Schritt in die Selbstständigkeit unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit eine überproportional große Rolle. Andererseits ist eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus nicht per definitionem mit einer Gründung in Ermangelung anderer Erwerbsalternativen gleichzusetzen. So ist der detaillierten Motiverfassung von

⁵ Im internationalen Vergleich fällt in Deutschland die Bedeutung des Notmotivs damit insgesamt recht hoch aus (vgl. Bosma und Harding 2007).

Caliendo und Kritikós (2009b) zu entnehmen, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit zumeist sowohl Chancenmotive (z. B. das Entdecken einer Marktnische oder den expliziten Wunsch selbstständig tätig zu sein) als auch Notmotive (z. B. das Auslaufen des Arbeitslosengeldes oder das Ziel, die Arbeitslosigkeit um jeden Preis zu beenden) haben. Derweil begünstigt eine (drohende) Arbeitslosigkeit eine Gründung aus der Not heraus und mit zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit steigt die Wahrscheinlichkeit einer Notgründung (Block und Wagner 2010).

Wer gründet aus der Arbeitslosigkeit?

Neben der Gründungsmotivation beeinflussen Persönlichkeitseigenschaften das individuelle Gründungsverhalten. Tabelle 2 stellt ausgewählte soziodemografische Merkmale von Gründern insgesamt und Gründern aus der Arbeitslosigkeit sowie der nichtgründenden Bevölkerung gegenüber.⁶ Dass Frauen seltener gründen als Männer, ist ein bekanntes empirisches Faktum (Furdas und Kohn 2010). In Deutschland sind rund 4 von 10 Gründenden weiblich. Bei Fokussierung auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit verringert sich der Frauenanteil auf 34 %. Die Differenz ist insofern plausibel, als im Jahr 2009 die Arbeitslosenquote von Frauen mit 7,9 % etwas niedriger lag als diejenige der Männer von 8,4 % (Bundesagentur für Arbeit 2010). Auch Glockner und Steiner (2007) zufolge wirkt der *Push*-Effekt der Arbeitslosigkeit insgesamt stärker auf die Gründungsaktivität von Männern als auf die Gründungsaktivität von Frauen.

Tabelle 2: Soziodemografische Merkmale der Gründer im Vergleich

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeits- losigkeit	Nicht- gründende Bevölkerung	Nicht- gründende Arbeitslose
Geschlecht weiblich	40,7	33,8	50,9	47,8
Ausländische Herkunft	16,0	20,1	14,2	24,6
Alter				
18 bis 24 Jahre	10,6	6,2	12,2	13,1
25 bis 34 Jahre	27,1	23,2	16,4	18,2
35 bis 44 Jahre	31,8	36,3	23,7	22,6
45 bis 54 Jahre	19,4	20,8	23,1	24,1
55 bis 64 Jahre	11,2	13,5	24,5	22,0
Berufsabschluss				
Universität, FH, BAKad.	24,6	20,7	16,2	7,8
Fachschule, Meisterschule	9,3	9,3	5,7	3,3
Lehre, Berufsfachschule	46,5	50,3	54,4	54,6
kein Berufsabschluss	19,5	19,7	23,7	34,2

Anteile in Prozent. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

Der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an allen Gründern liegt mit 16 % etwas höher als der Migrantenanteil an der nichtgründenden Bevölkerung (14 %). Verwandte Stu-

⁶ Zum Einfluss „weicher“ Persönlichkeitsmerkmale auf die individuelle Gründungsneigung siehe den Beitrag von Block (2011) in diesem Band.

dien kommen zu etwas ausgeprägteren Unterschieden, die sich in einer höheren Gründungsaffinität von Migranten niederschlagen (z. B. Kohn und Spengler 2007). Unter den vormals arbeitslosen Gründern liegt der Anteil der Ausländer mit 20 % nochmals höher. Allerdings betrug auch die Arbeitslosenquote von Ausländern im Jahr 2009 rund 17 % (Bundesagentur für Arbeit, 2010) und der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an den nichtgründenden Arbeitslosen fällt mit 25 % ebenfalls höher aus als der entsprechende Anteil in der Gesamtheit der arbeitslosen Gründer. Arbeitslose Personen mit Migrationshintergrund neigen damit eher zu einer Gründung als Ausländer insgesamt, im Vergleich zu der hohen Arbeitslosenquote unter Migranten generell suchen sie in der Selbstständigkeit jedoch unterproportional häufig einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit.

Das Alter der Gründerperson steht in engem Zusammenhang mit der Berufserfahrung, für die sich empirisch oft ein umgekehrt U-förmiger Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zeigt (Fischer et al. 1993; Kohn und Spengler 2008). Ein derartiger Einfluss des Alters auf die Gründungsneigung zeigt sich auch im vorliegenden Vergleich. Gründer sind häufig zwischen 35 und 44 Jahren alt, während die jüngeren und älteren Altersgruppen deutlich schwächer besetzt sind. Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit zeigt sich eine noch stärkere Konzentration der Altersverteilung auf die mittlere Alterskategorie. Die aus einer Arbeitslosigkeit resultierende Möglichkeit einer BA-Förderung der Selbstständigkeit ist an einen Anspruchserwerb gebunden, der bspw. im Fall des Gründungszuschusses eine vorangegangene abhängige Beschäftigung voraussetzt. Dies dürfte für die jüngste Alterskategorie der 18 bis 24-Jährigen schwerer zu erfüllen sein als für Personen, deren Einstieg ins Erwerbsleben bereits mehrere Jahre zurückliegt. Folglich ist der jungen Altersklasse nur jeder 16. Gründer aus der Arbeitslosigkeit zuzurechnen. Am oberen Ende der Alterskala sind entsprechende Unterschiede dagegen nur gering ausgeprägt.

Neben dem Alter ist der Berufsabschluss als wichtiger Indikator für das Humankapital des Gründers heranzuziehen, welches die Möglichkeiten der Einkommenserzielung und damit die Opportunitätskosten der Gründung bestimmt (van der Sluis et al. 2007). Empirisch überwiegen oft die positiven Effekte eines höheren Bildungsstandes auf die Gründungswahrscheinlichkeit (z. B. Dolinsky et al. 1993), wobei dieser Zusammenhang für Deutschland und Frankreich deutlicher ausfällt als beispielsweise für die USA und Italien (Lohmann 2001). Auch in Tabelle 2 zeigen die Unterschiede im Berufsabschluss den hohen Ausbildungsstand der Gründer im Vergleich zur nichtgründenden Bevölkerung. Besonders deutlich wird dies bei der Betrachtung des Anteils von Personen ohne Berufsabschluss. Während insbesondere unter den nichtgründenden Arbeitslosen Personen ohne Berufsabschluss mit 34 % stark vertreten sind und insgesamt 24 % der nichtgründenden Bevölkerung keinen Berufsabschluss vorweisen, trifft dies auf lediglich 20 % der Gründer zu – und zwar unabhängig von einer vorangegangenen Arbeitslosigkeit. Zudem besitzen Gründer auch häufiger einen tertiären Bildungsabschluss als Nichtgründer. Die Positivselektion von Gründern aus der Bevölke-

rung im Hinblick auf den Ausbildungsstand überträgt sich, sogar verstärkt, auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit, deren Bildungsniveau demjenigen der gründenden Bevölkerung insgesamt sehr viel ähnlicher ist als demjenigen der nichtgründenden Arbeitslosen (vgl. auch Niefert 2010).

Strukturmerkmale der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Im Hinblick auf die Frage, ob Arbeitslose andere Projekte unternehmen als andere Gründer, sind in Tabelle 3 ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von Gründern insgesamt und von Gründern aus der Arbeitslosigkeit gegenübergestellt. Während insgesamt gut jeder zweite Gründer (54 %) im Nebenerwerb startet, betreiben Gründer aus der Arbeitslosigkeit ihre Projekte zu einem hohen Prozentsatz (74 %) im Vollerwerb. Dies dürfte neben der Erfahrung, dass bei einer Gründung aus der Arbeitslosigkeit das Gründungsprojekt häufig die hauptsächliche Einkommensquelle darstellt, auch auf die Tatsache zurückzuführen sein, dass die Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit an die Voraussetzung gekoppelt ist, dass das Projekt zumindest mittelfristig auf eine Haupterwerbsbeschäftigung ausgerichtet ist.

Tabelle 3: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründung

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeitslosigkeit
Nebenerwerb	54,2	25,6
Gründungsgröße		
Sologründer ohne Mitarbeiter	61,8	69,3
Sologründer mit Mitarbeitern	18,8	18,7
Teamgründer ohne Mitarbeiter	8,8	5,0
Teamgründer mit Mitarbeitern	10,7	7,0
Gründungsform		
Neugründung	71,1	79,9
Übernahme	9,4	6,1
Beteiligung	19,5	14,0
Branche		
Verarbeitendes Gewerbe	4,4	2,9
Baugewerbe	7,8	15,3
Handel	20,6	22,4
Wirtschaftliche Dienstleistungen	36,2	34,8
Persönliche Dienstleistungen	26,1	22,1
Sonstige	4,8	2,4

Anteile in Prozent. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

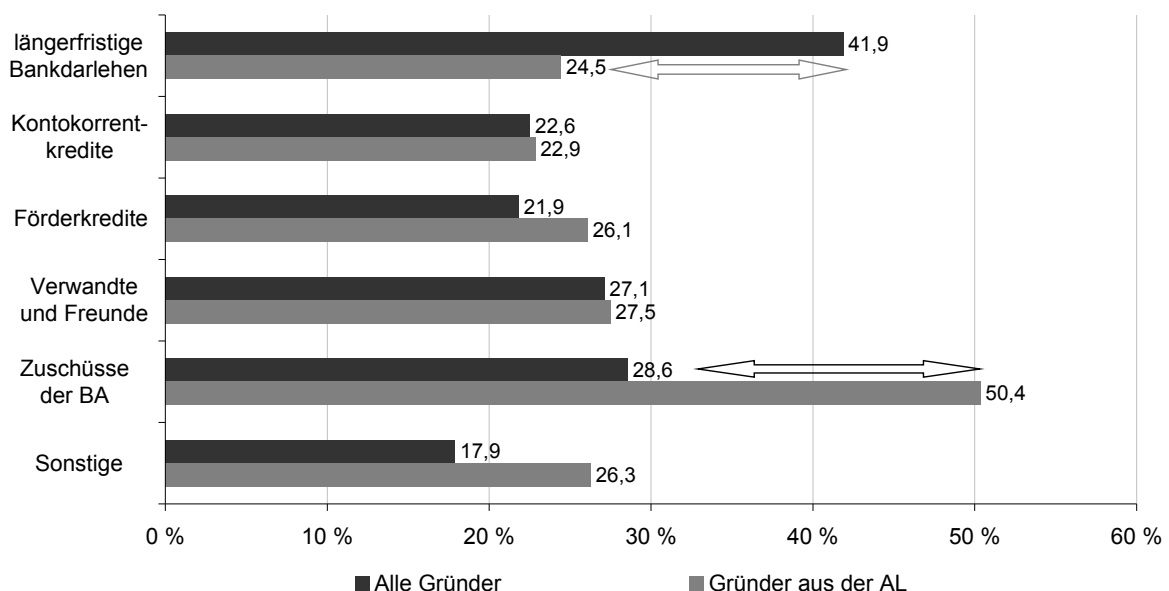
Trotz der höheren Vollerwerbsquote unternehmen Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Durchschnitt kleinere Projekte, was sich anhand verschiedener Dimensionen festmachen lässt. So starten Arbeitslose vergleichsweise häufig als Solo-Selbstständige ohne mitgründende Teampartner (69 versus 62 % in der Gesamtheit aller Gründer); und werden Mitarbeiter eingestellt, dann auch durchschnittlich weniger (1,8 versus 2,3 vollzeitäquivalente Mitarbeiterstellen im Durchschnitt 2007–2009). Zudem gehen Arbeitslose den Schritt in die Selbstständigkeit seltener mit Teampartnern (12 versus 20 %) und Neugründungen spielen

im Vergleich zu Übernahme- und Beteiligungsgründungen bei ihnen eine überdurchschnittlich große Rolle. Damit übernehmen Gründer aus der Arbeitslosigkeit seltener bestehende Unternehmensstrukturen inklusive Mitarbeitern.⁷

Die Branchenverteilung zeigt, dass vormals arbeitslose Gründer häufiger im Baugewerbe (15 %) und seltener im Verarbeitenden Gewerbe (3 %) zu finden sind als andere Gründer. Eine entsprechende Häufung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Baugewerbe sowie deren geringere Präsenz im Verarbeitenden Gewerbe stellt auch Niefert (2010) fest. Weitere Ergebnisse in der Literatur zur Branchenwahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind jedoch uneinheitlich und lassen keinen eindeutigen Schluss dahingehend zu, dass sich diese Gründungen bevorzugt in Branchen mit geringer Kapitalintensität niederlassen (Hinz und Jungbauer-Gans 1999; Reize 2004).

Bei der Betrachtung der Finanzierungsstruktur von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind BA-Förderzuschüsse als externe Finanzierungsquelle explizit zu berücksichtigen. Wenngleich, wie oben ausgeführt, Gründer aus der Arbeitslosigkeit und Empfänger der BA-Förderzuschüsse nicht notwendigerweise identische Gruppen sind, setzt doch jeder zweite vormals arbeitslose Gründer mit externem Finanzierungsbedarf (50 %) Fördermittel der BA zur Gründungsfinanzierung ein (vgl. Grafik 4). Dem gegenüber steht der Befund, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit längerfristige Bankfinanzierungen seltener in Anspruch nehmen als andere Gründer (25 versus 42 %).

Grafik 4: Nutzung externer Finanzierungsquellen



Häufigkeitsanteile in Prozent aller Gründer mit externem Finanzierungsbedarf. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

⁷ Generell sind in Neugründungen im Vergleich zu Unternehmensübernahmen seltener und auch im Durchschnitt weniger Mitarbeiter beschäftigt (Kohn et al. 2010b).

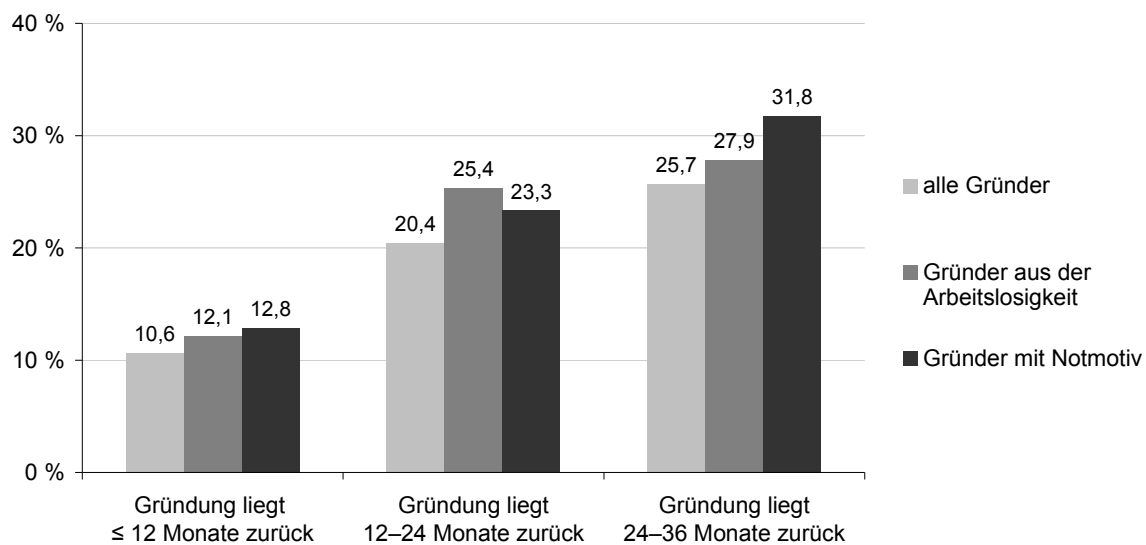
Die geringere durchschnittliche Gründungsgröße bezogen auf die Anzahl der Mitarbeiter und die Gründungsform sowie die unterschiedlichen Branchenerfordernisse schlagen sich auch in der Höhe des Finanzmitteleinsatzes vormals arbeitsloser Gründer nieder. Deutlich weniger Gründer aus der Arbeitslosigkeit – im Durchschnitt 2007–2009 rund 9 % – haben, sobald finanzielle Mittel bei der Gründung zum Einsatz kommen, einen Bedarf von mehr als 25.000 EUR (Gründer insgesamt: 18 %). Hingegen sind mit einem Anteil von 76 % kleinste Finanzierungsvolumina bis 10.000 EUR bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit stärker vertreten als bei den Gründern insgesamt (68 %).

Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte

Als ein Minimalkriterium für den Erfolg einer Gründung gilt dessen Fortbestand (Brüderl et al., 2007) – vor dem Hintergrund einer individuellen Nutzenmaximierung der Gründer ebenso wie vor dem Hintergrund sozialpolitischer Zielsetzungen der Gründungsförderpolitik.⁸ In Grafik 5 sind Abbruchquoten in Abhängigkeit von der Dauer der Selbstständigkeit abgetragen. Insgesamt sind maximal neun von zehn Gründungen nach einem Jahr noch am Markt, nach spätestens drei Jahren ist rund ein Viertel aller Gründungen wieder beendet. Die Abbruchquoten unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit liegen regelmäßig um 2 bis 5 Prozentpunkte über dem Durchschnitt.

Wenngleich in der deskriptiven Betrachtung ausgeprägt, sind die Unterschiede im Gründungsüberleben nicht notwendigerweise auf den Arbeitsmarktstatus an sich zurückzuführen, sondern können auch in anderen Personeneigenschaften der Gründer oder in der Tatsache begründet liegen, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit andere Projekte unternehmen. So zeigen empirische Studien, dass größere Gründungsprojekte eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen (Aldrich und Auster 1986; van Praag 2003). Der Befund, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit in der Regel kleinere Projekte unternehmen, kann insofern zur Erklärung der höheren Abbruchquoten in dieser Gruppe beitragen.

⁸ Wenngleich Gründer gezwungen sein können, ihre Selbstständigkeit „unfreiwillig“ wieder aufzugeben, wenn sich das Geschäftskonzept am Markt als nicht tragfähig herausstellt, sind Scheitern und „freiwilliges“ Beenden in der Mehrheit der Aufgaben häufig nicht klar zu trennen. Ebenso wie bei der Gründungsentscheidung, handelt es sich auch bei der Entscheidung, die Selbstständigkeit wieder zu beenden um ein Abwägen von Alternativen und deren Opportunitätskosten. So wird beispielsweise auch eine an sich tragfähige Selbstständigkeit beim Wechsel in ein besser vergütetes abhängiges Beschäftigungsverhältnis aufgegeben – und setzt sich insofern nicht durch. In Anbetracht dieser Unschärfe und häufig eingeschränkter Datenverfügbarkeit fokussieren empirische Studien in der Regel allein auf die Feststellung des Fortbestands und die Analyse dessen Determinanten (vgl. van Praag, 2003, für einen Überblick). Unternehmensinsolvenzen machen regelmäßig nur einen kleinen Teil aller Unternehmensschließungen in Deutschland aus (Günterberg et al. 2010).

Grafik 5: Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt (Anteile in Prozent)

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007–2009 gepoolt.

Auch weisen die Projekte von Notgründern im Vergleich zu jenen chancenmotivierter Gründer eine deutlich geringere Bestandsfestigkeit auf (jede dritte dieser Gründungen ist nach spätestens drei Jahren nicht mehr am Markt; vgl. Grafik 5). Weitergehende Überlebensanalysen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors zeigen in diesem Zusammenhang, dass die höhere Abbruchwahrscheinlichkeit von Gründern aus der Arbeitslosigkeit in der Tat im Wesentlichen nicht am Merkmal Arbeitslosigkeit per se liegt, sondern u. a. daran, dass unter Gründern aus der Arbeitslosigkeit ein erheblich höherer Anteil von Notgründern anzutreffen ist.⁹ Programme zur Förderung von Arbeitslosen beim Schritt in die Selbstständigkeit haben daher durchaus Aussicht auf einen nachhaltigen Wirkungserfolg. Allerdings ist wegen der hohen Bedeutung des Notmotivs für vormals arbeitslose Gründer eine sorgfältige Beratung dieser Gründungswilligen zweckmäßig, die gegebenenfalls auf die Mängel und Risiken des angestrebten Vorhabens hinweist und Alternativen zur Selbstständigkeit in der geplanten Form aufzeigt (Kohn und Ullrich 2010). In diesem Zusammenhang gehen Effizienzgesichtspunkte und sozialpolitische Aspekte des Schritts von Arbeitslosen in die Selbstständigkeit miteinander einher.

4.2 Förderung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit

Die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit besitzt in Deutschland ein erhebliches Ausmaß. Das Volumen der Gründungsförderprogramme der Bundesagentur für Arbeit

⁹ Vgl. Kohn et al. (2010a). Im Gegensatz dazu finden Block und Sandner (2009) auf Basis des Deutschen Sozio-oekonomischen Panels keinen partiellen Effekt der Gründungsmotivation auf die Abbruchwahrscheinlichkeit.

(BA) betrug im Jahr 2009 rund 1,6 Mrd. EUR, im Jahr 2004 nach Einführung des Existenzgründungszuschusses waren es gar 2,7 Mrd. EUR.¹⁰ Dementsprechend hoch ist die Zahl der über diese Programme geförderten Gründer. Im Zeitraum von Anfang 2003 bis Mitte 2006 wurden rund eine Million Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gefördert (Caliendo und Kritikkos 2009a). Seit Mitte 2006 geht die Zahl der Zugänge in die Förderprogramme jedoch zurück; im Jahr 2009 wurden rund 150.000 Arbeitslose von der BA beim Schritt in die Selbstständigkeit finanziell unterstützt (Günterberg et al. 2010).

Tabelle 4 nennt zentrale Kennzeichen der wichtigsten Programme der BA zur Förderung der Selbstständigkeit.¹¹ Generell ist festzuhalten, dass nicht alle gründungswilligen Arbeitslosen gefördert werden. So ist beispielsweise der Zugang zum seit Anfang August 2006 geltenden Gründungszuschuss an einen ALG I-Anspruch gekoppelt und verlangt eine Tragfähigkeitsbescheinigung für das Geschäftskonzept, die von einer fachkundigen Stelle (z. B. durch zertifizierte Unternehmensberater oder Industrie- und Handelskammern) ausgestellt werden muss, sowie einen Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung. Damit besitzen Langzeitarbeitslose, deren Anspruch auf ALG I ausgelaufen ist, keinen Rechtsanspruch auf Förderung einer Gründung. Auch dürfte der mit der Einholung der Bescheinigungen verbundene administrative Aufwand einige potenzielle Förderempfänger von einem Förderantrag abhalten,¹² und schließlich sind mutmaßlich nicht alle Gründungsvorhaben als tragfähig einzustufen.

In Bezug auf die sozialpolitische Zielsetzung, mit der Förderung die negativen Auswirkungen der Arbeitslosigkeit auf der individuellen Ebene zu bekämpfen und den Leistungsempfängern die Möglichkeit zu geben, mithilfe der Selbstständigkeit ihren Lebensunterhalt zu bestreiten, sind die Zugangsregelungen als ambivalent zu beurteilen. Auf der einen Seite stellen die Selektionskriterien sicher, dass aus dem Pool aller Arbeitslosen primär Personen gefördert werden, deren Schritt in die Selbstständigkeit a priori überdurchschnittlich Erfolg versprechend ist; dies erhöht letztlich die Erfolgchancen der geförderten Gründungen und damit die Effektivität der Förderprogramme. Auf der anderen Seite werden durch die Zugangsregelungen gerade diejenigen gründungswilligen Arbeitslosen – bspw. Langzeitarbeitslose – vom Gründungszuschuss ausgeschlossen, die die Förderung aus sozialpolitischer Sicht am nötigsten hätten.

Indes würden sich bei Weitem nicht alle durch die BA geförderten Gründer selbst als tatsächlich aus der Arbeitslosigkeit kommend bezeichnen. Den Befragungsergebnissen von Sand-

¹⁰ Die Zahlen beziehen sich in 2004 auf Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss und im Jahr 2009 auf Gründungszuschuss und Einstiegsgeld (Schätzungen auf Basis von BA 2006, 2010).

¹¹ Vgl. auch die Ausführungen in Caliendo und Kritikkos (2009a) sowie Sandner et al. (2008).

¹² Zu administrativen Hindernissen im Gründungszusammenhang vgl. den Beitrag von Brockmann (2011) in diesem Band.

ner et al. (2008) zufolge beendet ein Großteil der geförderten Gründer das vorherige Arbeitsverhältnis bewusst mit dem Ziel des Wechsels in die Selbstständigkeit; die resultierende Episode registrierter Arbeitslosigkeit ist dann nur von kurzer Dauer und freiwilliger Natur. Der Fördertatbestand wird in diesem Fall künstlich herbeigeführt und die BA-Gründungsförderung als finanzielle Starthilfe für die bereits vorher geplante Gründung in Anspruch genommen.¹³

Die verschiedenen Programme der BA sprechen unterschiedliche Zielgruppen an. So waren beim Überbrückungsgeld (ÜG) drei von vier Personen männlich und höher qualifiziert, während beim Existenzgründungszuschuss (ExGZ) ein höherer Anteil von Frauen sowie geringqualifizierter Personen registriert wurde. Insgesamt lässt sich bei allen Programmen eine positive Selektion gut ausgebildeter Arbeitsloser in die Gründungsförderprogramme beobachten. Das Ausmaß dieser Selektion war beim Überbrückungsgeld stärker, als es beim Existenzgründungszuschuss der Fall war.¹⁴ Ähnlich wie die institutionellen Zugangsregelungen, ist auch dieser Befund hinsichtlich des Ziels eines sozialpolitischen Nachteilsausgleichs als zweischneidig zu beurteilen. In Ex-Post Evaluationsstudien schneiden die Gründungsförderprogramme der BA durchaus gut ab. Caliendo und Kritikós (2009a) berichten, dass über 70 % der ÜG- und ExGZ-Empfänger zweieinhalb Jahre nach Gründung immer noch selbstständig waren.

Matchings mit (ebenfalls arbeitslosen) Nicht-Teilnehmern der Fördermaßnahmen zeigen zudem, dass geförderte Gründer nach der Förderperiode ein deutlich geringeres Risiko für eine erneute Arbeitslosigkeit aufweisen und ein signifikant höheres Arbeitseinkommen erzielen.¹⁵ Es existieren jedoch deutliche Unterschiede innerhalb der Gruppe der geförderten Gründer. In einer großzahligen Befragung von geförderten Gründern zeigen Sandner et al. (2008), dass der Gewinn aus der Existenzgründung bei älteren Gründern und bei Gründern mit einer langen Phase der Arbeitslosigkeit vor der Gründung seltener beziehungsweise erst später zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. Dies gilt auch für Franchisegründungen und für Gründungen durch Frauen. In Bezug auf Bildungsvariablen, Gründungserfahrung und Team- versus Einzelgründungen finden die Autoren keine Effekte. Vorhandene Branchenerfahrung der Gründer wirkt sich hingegen offenbar positiv auf den Erfolg geförderter Selbständigkeiten aus.

¹³ Vergleiche auch die obigen Ausführungen zur Gründungsfinanzierung in Abschnitt 4.1.

¹⁴ Vgl. für Empfänger des Überbrückungsgelds Hinz und Jungbauer-Gans (1999), Pfeiffer und Reize (2000a, 2000b) und Wießner (2001); für Empfänger des Existenzgründungszuschusses Baumgartner und Caliendo (2008) sowie Caliendo und Kritikós (2010), sowie für Empfänger des Einstiegs geldes Haller et al. (2010).

¹⁵ Zur Evaluation der BA-Gründungsförderprogramme vgl. Baumgartner und Caliendo (2008), Caliendo et al. (2006, 2010), Noll et al. (2006), Pfeiffer und Reize (2000a, 2000b), Sandner et al. (2008), sowie Wießner (2000, 2001).

Tabelle 4: Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit

	Überbrückungsgeld (bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss (bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss (seit 1.8.2006)	Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) (seit 1.1.2005)
Zugangs- voraussetzu- ngen	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle (ab 1.11.2004) • Einkommen aus der Selbstständigkeit ≤ 25.000 Euro im Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I von mindestens 90 Tagen oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle • Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg II • Erwerbsfähigkeit (mind. 3 Std. Arbeit pro Tag) • Langfristig müssen von der Selbstständigkeit Einkünfte in solcher Höhe zu erwarten sein, dass der Anspruch auf Alg II erlischt.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I • Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr • 600 Euro pro Monat im ersten, 360 Euro pro Monat im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Förderjahr • Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzl. Rentenversicherung • Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung (Pflichtleistung) • 300 Euro pro Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann (Ermessensleistung) • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss zum Alg II (neben Miete, Heizkostenzuschuss und Beiträgen zur Sozialversicherung), dessen Höhe sich nach der bisherigen Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft richtet • Dauer der Förderung: 12 Monate, verlängerbar auf maximal 24 Monate • Anspruch auf Förderung erlischt mit der Beendigung der Hilfsbedürftigkeit
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet • Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewilligung liegt im Ermessen des Fallmanagers, kein Rechtsanspruch auf Förderung

Quelle: Kohn, Niefert und Ullrich (2010, Tabelle 3.4), in Anlehnung an Calliendo et al. (2009), Noll et al. (2006).

Im Großen und Ganzen stützt die vorhandene empirische Evidenz die Einschätzung, dass die BA-Förderprogramme auf individueller Ebene effektiv in Bezug auf die Wiedereingliederung von Arbeitslosen in den Arbeitsmarkt wirken. In Bezug auf die indirekte Beschäftigungswirkung über die Einstellung von Mitarbeitern gehen von BA-geförderten Gründungen jedoch eher geringe Impulse aus. Caliendo und Kritikós (2009a) berichten, dass rund 30 % aller ÜG-Gründer zweieinhalb Jahre nach Gründung überhaupt Mitarbeiter beschäftigen; bei ExGZ-Gründern liegt dieser Anteil bei lediglich 10 %. So kommen auch Hinz und Jungbauer-Gans (1999) und Reize (2004) zu dem Ergebnis, dass geförderte Gründungen durchschnittlich mit einer geringeren Anzahl von Mitarbeitern starten als andere Gründungen.

Gesamtwirtschaftlich sind zudem die Kosten der Förderung in Rechnung zu stellen. Im Rahmen einer Effizienzanalyse für das ÜG und den ExGZ vergleichen Caliendo und Kritikós (2009a) die direkten Ausgaben für die Förderbeträge mit den Einsparungen, welche die BA durch die Wirkungen der beiden Maßnahmen erfährt (v. a. Ausgabensenkungen der Arbeitslosenversicherung angesichts geringerer Arbeitslosigkeit unter den Geförderten). Im Ergebnis fällt die monetäre Bilanz beim ÜG positiv und beim ExGZ leicht negativ aus. Verglichen mit anderen Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik, wie z. B. der Förderung der beruflichen Fortbildung und Umschulung oder der Förderung der betrieblichen Weiterbildung, schneiden beide Instrumente jedoch in Bezug auf die monetäre Effizienz vergleichsweise gut ab.

Bei der Einordnung der Ergebnisse der existierenden Evaluationsstudien ist indes einige Vorsicht geboten. So gilt es die o. g. Selektionsprobleme beim Förderzugang zu berücksichtigen. Zum Teil tragen die genannten Studien einer Selektion unter den Arbeitslosen mittels Matching-Ansätzen Rechnung. Über den in diesem Zusammenhang üblichen Vergleich von geförderten und nicht geförderten Gründern aus der Arbeitslosigkeit hinaus dürften jedoch weitergehende Vergleiche mit Gründern, die nicht aus der Arbeitslosigkeit stammen, zusätzliche Erkenntnisse versprechen. Eine weitere Herausforderung stellt die Quantifizierung von Mitnahmeeffekten durch Gründer, die auch ohne Förderung ebenso erfolgreich gegründet hätten, dar, und Kosten-Nutzen-Analysen stehen stets vor der Herausforderung, alle relevanten gesamtwirtschaftlichen Kosten und – direkte wie indirekte – Wirkungen von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen abzuschätzen. Die Tatsache, dass die Programme der BA ganz explizit nicht nur wirtschaftliche, sondern vor allem sozialpolitische Ziele verfolgen, macht die Sache nicht leichter. Wie im abschließenden Abschnitt erläutert, sind die Ausgestaltung und Evaluation von Programmen mit mehrdimensionalen Zielen in besonderer Weise mit Schwierigkeiten verbunden.

5 Schlussbemerkungen zur Ausgestaltung und Evaluation von sozialpolitisch motivierten Gründungsförderprogrammen

Der vorliegende Beitrag zeigt, dass neben allokativen Marktversagenstatbeständen auch sozialpolitische Rechtfertigungen für Gründungsförderung greifen. In der Praxis kommt sozialpolitisch motivierten Förderprogrammen eine hohe Bedeutung zu, wobei die Abgrenzung zwischen sozialpolitischer und ökonomischer Motivation von Förderprogrammen im Einzelfall schwierig ist, da Fördermaßnahmen häufig auf beiderlei Weise begründet werden. Ein solcher Doppelcharakter in der Zielstellung bringt Herausforderungen für das Programmdesign mit sich. So ist bei der *Ausgestaltung* von Programmen zu bedenken, ob die mit einer Fördermaßnahme verbundenen sozialpolitischen und ökonomischen Ziele sich gegenseitig beeinflussen, d. h. ob die Verfolgung des einen Ziels einen Einfluss auf den Erreichungsgrad des jeweils anderen Ziels hat. Neben einer Zielkonformität, bei der die Erreichung des sozialpolitischen Nachteilsausgleichs mit einer Effizienzsteigerung einhergeht – wenn etwa die Förderung eines Technologieparks in einer strukturschwachen Region innovative technologieorientierte Gründungen unterstützt –, sind auch Zielkonflikte derart, dass beispielsweise die Betonung der sozialpolitischen Ziele in der Breitenförderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit dazu führen können, dass diejenigen Arbeitslosen, bei denen eher ein Marktversagenstatbestand vorliegt, keine auf ihr spezifisches Projekt abgestimmte Förderung erhalten, nicht auszuschließen.

Eine andere Herausforderung liegt in der Begrenzung von unerwünschten Mitnahmeeffekten. So kann es z. B. sein, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter nur entlassen, um sie anschließend mit einer geringeren Vergütung und ohne Sozialversicherungspflicht als Selbstständige wieder zu beschäftigen. Auch können Gründer eine (kurze) Arbeitslosigkeitsperiode nach Beendigung einer abhängigen Beschäftigung ggf. bewusst in Kauf nehmen, um einen Förderzuschuss der Bundesagentur für Arbeit zu erhalten; und ferner ist es möglich, dass geförderte Unternehmer ganz bewusst das Ziel verfolgen, nach Ablauf der Fördermaßnahme die Selbstständigkeit wieder zu beenden, und sich folglich bei ihrer Unternehmensgründung nicht ausreichend anstrengen.

Schließlich sind der Umfang und die Art von Fördermaßnahmen vor dem Hintergrund der damit verbundenen Kosten abzuwägen. So mögen einzelne Förderprogramme, etwa in der Förderung von Hochtechnologiegründungen, nur für einen eng umrissenen Personenkreis nach intensiver Prüfung zugänglich sein, während andere Breitenprogramme, wie der Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit, auf den alle ALG I-Empfänger einen gesetzlich festgelegten Anspruch haben, für einen breiten Gründerkreis leicht verfügbar sind. Stehen im ersteren Fall hohe Fixkostenblöcke der Einzelfallprüfung zu Buche, so nimmt das hohe Maß an Standardisierung im letzteren Fall zwar höhere Mitnahmeeffekte in Kauf, kommt jedoch mit geringeren durchschnittlichen Transaktionskosten aus.

Die genannten Beispiele zeigen deutlich die Schwierigkeiten bei der konkreten Ausgestaltung von Fördermaßnahmen. Ähnliche Schwierigkeiten existieren auch bei der Evaluation von Förderprogrammen hinsichtlich der Erreichung ihrer jeweiligen Förderziele. Zunächst gilt es, die Beurteilung der Sinnhaftigkeit eines Förderziels und die Beurteilung des Förderprogramms in Bezug auf die Erreichung des Förderziels zu trennen. Wie oben ausgeführt, leiten sich sozialpolitische Förderziele aus dem Sozialstaatsgebot bzw. der sozialen Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung ab und basieren auf subjektiven gesellschaftlichen Werturteilen. Die Festsetzung dieser Förderziele besitzt damit ex definitione normativen Charakter. Bei der Evaluation der Zielerreichung eines Förderprogramms empfiehlt sich ein schrittweises Vorgehen: Im ersten Schritt sind die – ggf. unterschiedlichen – Förderziele des Förderprogramms zu bestimmen und hinsichtlich ihrer Wichtigkeit zu bewerten. Im zweiten Schritt ist die Effektivität der jeweiligen Zielerreichungen anhand möglichst objektiver Kriterien und nachvollziehbarer Daten zu ermitteln. Im dritten Schritt ist der Nutzen der Zielerreichung den Programmkosten gegenübergestellt werden. Diese Effizienzbeurteilung sollte neben Einschätzungen möglicher individueller Mitnahme- und gesamtwirtschaftlicher Feedback-Effekte – so beispielsweise Rückwirkungen auf das (regionale) Wirtschaftsgeschehen –, auch eine Prüfung umfassen, ob kostengünstigere alternative Förderprogramme existieren. Hinsichtlich Kosten-Nutzen-Analysen und der Zielgruppenspezifität unterschiedlicher Fördermaßnahmen besteht nach wie vor großer Forschungsbedarf (Parker 2005, Robson et al. 2009).

Literatur

- Aldrich, H. E. und E. Auster (1986), Even Dwarfs Started Small – Liabilities of Size and Age and their Strategic Implications, *Research in Organizational Behavior*, 8, 165–198.
- Audretsch, D. und M. P. Feldman (1996), R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review*, 86 (3), 630–640.
- Audretsch, D. (2004), Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship, *Industry and Innovation*, 11 (3), 167–191.
- BA (2006), Die Reform im Blick. Den Kunden im Fokus. Zahlen, Daten, Fakten. Geschäftsbericht 2005, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- BA (2010), Kurs halten in stürmischen Zeiten, Geschäftsbericht 2009, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Baumgartner, H. J. und M. Caliendo (2008), Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70 (3), 347–373.
- Berg, H. und C. Volkmann (2011), Branchenspezifische Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung – das Beispiel erneuerbarer Energien in Deutschland, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW

- Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 147–164.
- Biewen, M. und S. Steffes (2010), Unemployment persistence: Is there evidence for stigma effects? *Economics Letters*, 106 (3), 188–190.
- Block, J. H. (2011), Zur Gründungskultur in Deutschland: Persönlichkeitseigenschaften als Gründungshemmnis?, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 131–144.
- Block, J. und P. Sandner (2009), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9 (2), 117–137.
- Block, J. H.; Sandner, P. und M. Wagner (2011), Selbständigkeit von Ausländern in Deutschland: Einkommenseffekte und Implikationen für die Gründungsförderung, *Soziale Welt*, im Erscheinen.
- Block, J. H. und M. Wagner (2010), Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials, *Schmalenbach Business Review*, 62 (2), 154–174.
- BMWi (2005), *Gründungen durch Migranten/innen*, Gründerzeiten Nr. 10, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Berlin.
- BMWi (2008), *Existenzgründungen durch Ältere*, Gründerzeiten Nr. 52, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), Berlin.
- Bosma, N. und R. Harding (2007), *Global Entrepreneurship Monitor, 2006 Executive Report*, Babson College and London Business School.
- Brockmann, H. (2011), Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 117–130.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. und R. Ziegler (2007), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., erg. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- BMJ (2007), § 57 SGB III „Gründungszuschuss“, Bundesministerium der Justiz http://bundesrecht.juris.de/sgb_3/___57.html, Zugriff 21.09.2010.
- Büttner, R.; Knuth, M.; Schweer, O. und T. Stegmann (2007), Die Evaluierung des Bundesprogramms "Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen": Methoden, Konzepte und erste Erfahrungen, in: Brauer, K. und G. Korge (Hrsg.), *Evaluation regionaler Arbeitsmarktförderung für Ältere: Erfolgsfaktoren, Methoden, Instrumente*, IRB, Stuttgart, 306–321.

- Büttner, R.; Knuth, M.; Schweer, O. und T. Stegmann (2009), Der Beitrag des Bundesprogramms Perspektive 50plus zur Verbesserung der Situation älterer Langzeitarbeitsloser, in: Behling, M.; Huber, A. und T. Staudinger (Hrsg.), Perspektiven auf dem Arbeitsmarkt von morgen: Herausforderungen erkennen, Chancen nutzen, Augsburg Integration Plus, Augsburg, 32–46.
- Bundesagentur für Arbeit (2010), Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf, Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Stand Dezember 2009, Nürnberg.
- Di Bella, J. und R. Leicht (2011), Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 223–240.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009a), Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10, 189–213.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009b), "I Want to, But I Also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity, IZA Discussion Paper 4661, Bonn.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2010), Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects, Small Business Economics, 35 (1), 71–92.
- Caliendo, M.; Kritikos, A. S. und F. Wießner (2006), Existenzgründungsförderung in Deutschland – Zwischenergebnis aus der Hartz- Evaluation, Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung, 39 (3/4), 505–531.
- Caliendo, M.; Künn, S. und F. Wießner (2009), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende, IAB-Kurzbericht 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Caliendo, M.; Künn, S. und F. Wießner (2010), Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren, Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung, 42 (4), 269–291.
- Dolinsky, A.; Caputo, R.; Pasumarty, K. und H. Quazi (1993), The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women, Entrepreneurship Theory and Practice, 18 (1), 43–53.
- Fischer, E. M.; Reuber, A. R. und L. S. Dyke (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, Journal of Business Venturing, 8 (2), 151–168.
- Frey, B. S. und A. Stutzer (2002), What Can Economists Learn from Happiness Research, Journal of Economic Literature, 40 (2), 402–435.
- Fritsch, M.; Stephan, A. und A. Werwatz (2004), Regionalisierte Innovationspolitik sinnvoll, DIW Wochenbericht, 71 (24), 383–387.

- Fritsch, M. und P. Mueller (2007), The Persistence of Regional New Business Formation-Activity over Time – Assessing the Potential of Policy Promotion Programs, *Journal of Evolutionary Economics*, 17, 299–315.
- Fuchs, B. (2011), Theoretische Begründungen und praktische Ansätze zur Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 165–184.
- Furdas, M. und K. Kohn (2010), What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, *IZA Discussion Paper 4778*.
- Gläser, J. (2002), *Staatliche Existenzgründungsförderung: Erkenntnisse aus der Neuen Institutionenökonomie*, Lit, Münster.
- Glocker, D. und V. Steiner (2007), Self-employment – A way to End Unemployment? Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data, *DIW Discussion Paper 661*.
- Günterberg, B.; Kohn, K. und M. Niefert (2010), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *MittelstandsMonitor 2010*, Frankfurt, 39–69.
- Haller, S.; Wolff, J. und C. Zabel (2010), Einstiegsgeld als Gründungsförderung – Teilnehmerstrukturen und Determinanten der Förderleistung, *IAB-Forschungsbericht 9/2010*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Hinz, T. und M. Jungbauer-Gans (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success – Empirical Evidence from a Regional German Labour Market, *Entrepreneurship & Regional Development*, 11, 317–333.
- Jaeckel, M. (2007), Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten – Konzepte und Handlungsstrategien zur Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten, *ZWH* (Hrsg.), Düsseldorf.
- Kohn, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2010a), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *MittelstandsMonitor 2010*, Frankfurt, 71–107.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, *FINANZ BETRIEB*, 9, 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 56, 253–271.
- Kohn, K.; Spengler, H. und K. Ullrich (2010b), *KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise*, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. und K. Ullrich (2010), *Aus der Not geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit*, KfW-Research, Akzente Nr. 22, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

- Lohmann, H. (2001), Self-employed or Employee, Full-time or Part-time? Gender Differences in the Determinants and Conditions for Self-employment in Europe and the US, Arbeitspapier 38, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Möller, J. (1990), Unemployment and deterioration of human capital – A labour market model with hysteresis implications, *Empirical Economics*, 15 (2), 199–215.
- Niefert, M. (2010), Characteristics and Determinants of Start-ups from Unemployment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, im Erscheinen.
- Noll, S.; Nivorozhkin, A. und J. Wolff (2006), Förderung mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II. Erste Befunde zur Implementation und Deskription, IAB Forschungsbericht 23/2006, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, New York.
- Parker, S. C. (2005), The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don't, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1 (1), 1–54.
- Peredo, A. M. und M. McLean (2006), Social Entrepreneurship: a critical review of the concept, *Journal of World Business*, 41, 56–65.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000a), Business Start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data, *Labour Economics*, 7, 629–663.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000b), From Unemployment to Self-Employment – Public Promotion and Selectivity, *International Journal of Sociology*, 30 (3), 71–99.
- van Praag, C. M. (2003), Business Survival and Success of Young Small Business Owners, *Small Business Economics*, 21, 1–17.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Reize, F. (2004), *Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study*, ZEW Economic Studies Bd. 25, Physica, Heidelberg.
- Robson, P. J. A.; Wijnbenga, F. und S. C. Parker (2009), Entrepreneurship and Policy – Challenges and Directions for Future Research – Introduction to the Special Issue, *International Small Business Journal*, 27 (5), 531–535.
- Sandner, P.; Block, J. und A. Lutz (2008), Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen – eine empirische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 78 (7-8), 753–777.
- van der Sluis; van Praag, J., M. und A. van Witteloostuijn (2007), Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?, IZA Discussion Paper 3058, Bonn.
- Sorenson, O. und T. E. Stuart (2001), Syndication Network and the Spatial Distribution of Venture Capital Investment, *American Journal of Sociology*, 106 (6), 1546–1586.

- Staak, T. (2011), Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 1–24.
- Statistisches Bundesamt (2010), Inlandsproduktberechnung, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1.4, Stand August 2010, Wiesbaden.
- Wagner, M. (2011), Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund: Implikationen von Enklaveneffekten für die Gründungsförderung, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 207–222.
- Wellisch, D. (2000), Finanzwissenschaft I – Rechtfertigung der Staatstätigkeit, Vahlen, München.
- Welter, F. (2004), The environment for female Entrepreneurship in Germany, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11 (2), 212–221.
- Wießner, F. (2000), Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, *Mitteilung aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 33 (3), 518–532.
- Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III, *Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 241, Nürnberg.
- Zook, M. A. (2002), Grounded Capital: Venture Financing and the Geography of the Internet Industry, 1994–2000. *Journal of Economic Geography*, 2 (2), 151–177.

Teil 2

Facetten empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen

Gründungshemmnisse auf Faktor- und Gütermärkten: Was wissen wir und was (noch) nicht?*

Karsten Kohn (KfW Bankengruppe)

Kurzzusammenfassung

Vor dem Hintergrund von Marktversagenstatbeständen leitet die wirtschaftstheoretische Literatur mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab. Die vorliegende Studie systematisiert unterschiedliche Facetten entsprechender empirischer Evidenz für Gründungshemmnisse im Marktzusammenhang. Hierbei liegt ein Schwerpunkt auf Studien für Deutschland. Die Synopsis legt eine Vielzahl von Gründungshemmnissen auf Faktor- und Gütermärkten offen, deren Existenz durch eine breite Palette empirischer Evidenz belegt ist. Wie allerdings diese Hemmnisse letztendlich einzuordnen und ob sie tatsächlich auf Marktversagen zurückzuführen sind, bleibt trotz der Fülle empirischer Studien offen – zu defizitär sind häufig die Datengrundlagen und bisher verwendete Methoden. Der Beitrag schließt mit einem Ausblick auf verschiedene Ansätze, die Forschungslücke zukünftig zu schließen.

1 Einleitung

Unternehmensgründungen gelten als Triebfeder für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum von Volkswirtschaften (Kohn et al. 2010). In bestehenden Branchen und Märkten gewährleisten Gründungen Effizienzsteigerungen, indem existierende Unternehmen im Wettbewerb zu einer Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen veranlasst oder – sofern sie dies nicht leisten – vom Markt verdrängt werden. Sind Gründungen hinreichend innovativ und gehen mit einer Marktneuheit an den Markt, führen sie auch zur Erweiterung der verfügbaren Produktpalette. Ihre wohlfahrtssteigernde Funktion können Gründungen jedoch nur dann erfüllen, wenn die Umsetzung viel versprechender Ideen durch Gründungswillige nicht angesichts von Gründungshemmnissen scheitert oder verzögert wird. In der wirtschaftspolitischen Debatte wird insbesondere Gründungshemmnissen, die durch Marktunvollkommenheiten bedingt sind, eine zentrale Rolle beigemessen.¹

Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht kommt es bei Vorliegen von Marktversagen zu ineffizienten Marktergebnissen. Allokatives Marktversagen liegt vor, wenn aufgrund von externen Ef-

* Der Beitrag ist im Rahmen des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ entstanden. Eine frühere Version ist unter Kohn (2009) erschienen. Der Beitrag drückt die persönliche Meinung des Autors aus, diese stimmt nicht notwendigerweise mit der Auffassung der KfW Bankengruppe überein. Der Autor dankt den Teilnehmern des Arbeitskreises für viele konstruktive Hinweise und Diskussionen.

¹ Zu Gründungshemmnissen aufgrund staatlicher Rahmenbedingungen vgl. den Beitrag von Brockmann (2011) in diesem Band.

fechten soziale Kosten oder Erträge nicht internalisiert werden. Auch können Märkte durch eine asymmetrische Informationsverteilung gekennzeichnet sein. Sind potenzielle Marktteilnehmer von vornherein unterschiedlich gut über die Qualität eines Gutes informiert, so kommt es zu *adverser Selektion* (*adverse selection*; Akerlof 1970) dergestalt, dass gute Qualitäten bei Durchschnittspreisbildung gar nicht auf den Markt kommen. Kann andererseits nach Vertragsabschluss ein Marktteilnehmer (Prinzipal) das Verhalten seines Vertragspartners (Agenten) nicht beobachten oder ist die Beobachtung mit hohen Kosten verbunden, unterliegt der Prinzipal nach Vertragsabschluss dem moralischen Risiko (*moral hazard* oder *hidden action*; Jensen und Meckling 1976), dass der Agent einen zu geringen Einsatz bringt, aus welchem ebenfalls ein ineffizientes Marktergebnis resultiert. Schließlich können steigende Skalenerträge, die Existenz von Fixkosten oder Unteilbarkeiten zu natürlichen Monopolen oder Oligopolen führen, welche aus dynamischer Sicht ineffizient sind, wenn wohlfahrtstheoretisch suboptimal hohe Preise gesetzt werden.

Aus diesen Marktversagenstatbeständen leitet die theoretische ökonomische Literatur mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab.² In der Entrepreneurship-Literatur ist die Strukturierung des Wahrnehmungsfeldes von Hemmnissen oder Hindernissen bei der Unternehmensgründung spätestens seit den 1970er-Jahren Gegenstand einer lebhaften Debatte. Szyperski und Nathusius (1977) beispielsweise differenzieren zwischen Problemen bei behördlichen Instanzen, Problemen in der Öffentlichkeit sowie Problemen auf Absatz- und auf Beschaffungsmärkten. Eine Systematisierung des Feldes Gründungshemmnisse ist nicht zuletzt deshalb wichtig, weil hieran wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Förderung von Existenzgründungen ansetzen, die es im Sinn einer Ziel-Instrumentenzuordnung spezifisch einzusetzen gilt.

Vor diesem Hintergrund unternimmt die vorliegende Studie eine Synopsis empirischer Evidenz zu marktintimanen Gründungshemmnissen. Einen Schwerpunkt bilden dabei Studien für Deutschland, da die Rahmenbedingungen für das Gründungsgeschehen in anderen Ländern nicht ohne weiteres auf Deutschland zu übertragen sind. Darüber hinaus wird – insbesondere in Bereichen, in denen keine Evidenz für Deutschland vorliegt – auf zentrale Argumentationslinien internationaler Studien zurückgegriffen. Es erfolgt eine Systematisierung nach Hemmnissen auf Faktormärkten (*Finanz- und Arbeitsmärkte*, Abschnitte 2 und 3) und auf Gütermärkten (*Absatz- und Beschaffungsmärkte*, Abschnitt 4). Begründet durch die Datenlage nimmt die Betrachtung von Finanzmärkten den größten Raum ein. Die Facetten empirischer Studien sind jeweils drei Säulen zuzuordnen (Grafik 1). Das Spektrum reicht von Einschätzungen institutioneller Markt-Charakteristika (*1. Säule*) über die deskriptive Auswer-

² Vgl. den Übersichtsartikel von Block et al. (2007) sowie den Beitrag von Staak (2011) in diesem Band.

tung von Fallstudien und Umfragen bei (potenziellen) Marktteilnehmern (2. Säule) bis hin zu ökonomischen Analysen großer Mikrodatsätze (3. Säule).

Grafik 1: Systematisierung empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen

Faktormärkte	Finanzmärkte				
	Arbeitsmärkte				
Gütermärkte	Beschaffungsmärkte				
	Absatzmärkte				
		Institutionen- vergleiche	Fallstudien, deskriptive Umfrage- auswertungen	Ökonomische Analysen	
		Empirische Evidenz			

Quelle: Kohn (2009)

Über die Frage nach der Existenz von Gründungshemmnissen hinaus ist festzuhalten, in welchem Maße einzelne Gruppen von Gründern bzw. Gründungen gegebenenfalls davon betroffen sind, und es ist zu hinterfragen, inwieweit vorliegende Gründungshemmnisse tatsächlich auf die Existenz von Marktversagen schließen lassen.³ Der Beitrag schließt mit einem Fazit und einem Ausblick auf zukünftige Forschungsansätze (Abschnitt 5).

2 Finanzmärkte

Auf Finanzmärkten kommt es aufgrund von adverser Selektion zu Kreditrationierung,⁴ wenn potenzielle Kreditnehmer besser als potenzielle Kapitalgeber über das Projektrisiko informiert sind (Stiglitz und Weiss 1981). Zudem besteht die Gefahr eines vorgetäuschten oder mutwillig herbeigeführten Scheiterns, durch das der Kreditnehmer eine Rückzahlung zu umgehen

³ Neben allokativem Marktversagen beinhaltet Marktversagen im weiteren Sinn auch distributives Marktversagen, welches im Gründungszusammenhang beispielsweise Fragen nach einem Ausgleich für benachteiligte Personengruppen oder Regionen aufwirft. Vgl. hierzu bspw. den Beitrag von Block und Kohn (2011) in diesem Band.

⁴ Keeton (1979) unterscheidet verschiedene Rationierungsarten. Bei Type-I-Rationierung bekommen einige oder alle Kreditnehmer zum Gleichgewichtszinssatz nur eine geringere als die gewünschte Kredithöhe bewilligt; bei Type-II-Rationierung können einzelne Kreditnehmer im Gleichgewicht ihren Finanzierungsbedarf gar nicht decken, während andere (identische) Kreditnehmer voll zum Zuge kommen.

suchen kann (*moral hazard* oder *costly state verification*; Gale und Hellwig 1985).⁵ Bei der Finanzierung von Existenzgründungen dürften diese Effekte aufgrund des fehlenden oder lediglich kurzen *Track Records* des Gründers besonders gravierend sein. Zudem führen die häufig kleinvolumigen Finanzierungsbedarfe von Gründern bei der Existenz von fixen Kreditprüfungskosten und -transaktionskosten zu einem aus Sicht externer Kapitalgeber ungünstigen Ertrags-Kostenverhältnis, welches die Gründungsfinanzierung im Vergleich zur Finanzierung von Bestandsunternehmen erschwert (Kohn und Mark 2009). Aus mangelnder Finanzierung resultieren dann eine aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringe Gründerquote und suboptimal kleine Gründungsgrößen. Eine Informationsasymmetrie ist allerdings auch mit umgekehrtem Vorzeichen möglich, sofern erfahrene Kapitalgeber die Güte eines Gründungsprojekts und die entsprechende Kreditwürdigkeit besser einschätzen können als ein unerfahrener Gründer selbst (de Meza und Southey 1996). Werden schließlich weniger geeignete Gründer von geeigneten in einem gepoolten Gleichgewicht mit nicht risikoadjustiertem Zinssatz quersubventioniert, resultiert gar eine zu hohe Gründerquote (de Meza und Webb 1987).

Institutionelle Gegebenheiten

Als *erste Säule* empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen auf den Finanzmärkten ist das institutionelle Marktumfeld zu betrachten. Das deutsche Finanzsystem zeichnet sich durch eine historisch gewachsene Kultur der Fremdkapitalfinanzierung und der Bankenintermediation aus. In der Gründungsfinanzierung dominieren Bankdarlehen sowohl in Bezug auf die Einsatzhäufigkeit als auch auf das Finanzierungsvolumen, Beteiligungsfinanzierung spielt hingegen insgesamt eine untergeordnete Rolle.⁶ Im internationalen Vergleich ist insbesondere der Markt für Venture-Capital (VC) in Deutschland trotz eines starken Wachstums zum Ende des 20. Jahrhunderts wenig etabliert (Evans 1998). Nach dem Einbruch mit Platzen der New Economy-Blase am Anfang der 2000er-Jahre hatte sich der VC-Markt in den letzten Jahren zwar wieder erholt, VC-Finanzierer haben sich aber vermehrt aus der *Seed*-Phase der Unternehmensgründung zurückgezogen und konzentrieren sich stärker auf Spätphasen. Unter den von Achleitner et al. (2006) befragten Beteiligungsgesellschaften sehen 68 % Angebotslücken auf dem Beteiligungsmarkt, wobei kleine Investitionsvolumina und Frühphasenfinanzierungen (in der *Seed*-Phase: 74 %) überproportional betroffen sind. Als wichtigste Ursache dafür wird von den Beteiligungsgesellschaften ein „zu hohes Risiko“ genannt. Im Zuge der jüngsten Wirtschafts- und Finanzmarktkrise ist der Beteiligungsmarkt in Deutschland insgesamt stark eingebrochen, wobei die Einschätzungen der Beteiligungsge-

⁵ Zu theoretischen Erklärungsansätzen für Kreditrationierung vgl. die Übersichtsartikel von Jaffee und Stiglitz (1990), Hillier und Ibrahim (1993) sowie Parker (2004), Kap. 5.

⁶ Vgl. Kohn und Spengler (2008). Zur Bedeutung von Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung für Gründungen vgl. die Übersichtsartikel Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003) sowie Nathusius (2001).

sellschaften im German Private Equity Barometer (BVK und KfW Bankengruppe 2009) in Bezug auf Spätphasenfinanzierungen zu dieser Zeit pessimistischer ausfielen als in Bezug auf Frühphasenfinanzierungen.

Dem fortschreitenden Finanzmarktwandel begegnet die Unternehmensfinanzierung, indem auf der einen Seite Kreditinstitute flächendeckende Rating-Verfahren einsetzen und auf der anderen Seite Unternehmen sich auf erhöhte Publizitätsanforderungen einstellen und ihre Finanzierungsquellen diversifizieren (Zimmermann und Schumacher 2005). In der Folge orientiert sich die Konditionengestaltung der Kreditinstitute stärker an Risikogesichtspunkten. Hiervon profitieren kleine und junge Unternehmen wie auch Gründungen, die im Vergleich zu etablierten Unternehmen mit einem überdurchschnittlichen und schwerer einzuschätzenden unternehmerischen Risiko verbunden sind: Zu risikodifferenzierten Zinssätzen können sie ihren Finanzierungsbedarf eher decken als im Fall eines Einheitszinssatzes, zu dem überdurchschnittlich risikobehaftete Finanzierungen von vornherein gar nicht zu Stande kommen (Zimmermann 2008).

Bei der Experteneinschätzung gründungsrelevanter Rahmenbedingungen im *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM; Brixy et al. 2010) schneidet die Kategorie „Finanzierung“ knapp durchschnittlich ab (durchschnittliche Bewertung 2,7 auf einer 5-Punkt-Likert-Skala von 1 bis 5). Im internationalen Vergleich nimmt Deutschland damit einen Rang im Mittelfeld (Platz 8 von 18 innovationsbasierten Volkswirtschaften) ein. Die Aussagekraft dieser Einschätzung ist jedoch als gering einzuschätzen, da zum einen die Finanzierungs-kategorie nicht weiter differenziert wird und zum anderen der internationale Vergleich auf den Einschätzungen unterschiedlicher nationaler Experten beruht. Dies trifft auch auf den Ländervergleich der OECD (2006b) zu, der mit Blick auf die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen zu einem ähnlichen Ergebnis kommt.

Umfrageergebnisse

Detailliertere Befunde liefern Umfragen bei Gründern und jungen Unternehmen als *zweite Säule* der empirischen Evidenz. Hier hält der Literaturüberblick von Wolf (2006) drei zentrale Aussagen zu von Unternehmen artikulierten Finanzierungsschwierigkeiten fest: Unter ansonsten gleichen Bedingungen geben kleine Unternehmen im Vergleich zu größeren vermehrt Schwierigkeiten an; in frühen Entwicklungsphasen sind Finanzierungsprobleme gravierender als in späteren Phase, und innovative Unternehmen sind häufiger von Finanzierungsproblemen betroffen als nicht innovative.⁷ Kulicke (2000) zufolge geben junge Dienstleistungsunternehmen in der Mehrheit (70 %) an, dass sie bei der Betriebsrichtung keine Finanzierungsschwierigkeiten hatten. Gravierende oder existenzbedrohende Schwierigkeiten

⁷ Vgl. auch die aktuellen Studien von Arend und Zimmermann (2009), Bauer und Zimmermann (2010), Czarnitzki und Hottenrott (2010) und Müller und Reize (2010) sowie Reize (2007).

treten jedoch überdurchschnittlich häufig bei einem größeren Kapitalbedarf auf. Unter den bis zu vier Jahre alten Unternehmen im KfW/ZEW-Gründungspanel berichten FuE treibende Unternehmen, Produkt- oder Prozessinnovatoren sowie Unternehmen, die eine Marktneuheit eingeführt haben, im Jahr 2008 durchweg häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten als solche Unternehmen, auf die die genannten Merkmale nicht zutreffen (Fryges et al. 2009). Auswertungen von Werner (2007) zu innovativen Gründern in der Kölner Gründerstudie der Jahre 1992–1998 ist darüber hinaus zu entnehmen, dass innovative Gründer, die zügiger als der Durchschnitt studiert haben, Kapitalengpässen weniger stark ausgesetzt sind: Positive Bildungssignale werden folglich zur Reduzierung von Informationsasymmetrien eingesetzt.

Kay et al. (2007) befragen Teilnehmer des IfM-Gründerpanels nach Problembereichen während der Gründung bzw. Gründungsvorbereitung. Für ein Drittel der Erstgründer und knapp die Hälfte der Restarter ist die Finanzlage allgemein relevant; die Finanzierung durch Hausbanken und die Nutzung von Fördermitteln werden jedoch als weniger problembehaftet eingeschätzt. Nach Gründen für die noch nicht vollzogene Gründung gefragt, stimmen Gründungsinteressierte der Aussage „Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht“ überdurchschnittlich stark zu. Im KfW-Gründungsmonitor 2010 beträgt der Gesamtanteil aller Gründer mit Problemen bei der Gründungsfinanzierung rund 10 % (Kohn und Spengler 2010). In der Gruppe derjenigen Gründer, die Bankkredite oder verwandte externe Finanzierungsformen genutzt haben, berichten jedoch 23 % von Finanzierungsschwierigkeiten, welche beispielsweise in langwierigen Kreditverhandlungen oder darin bestehen können, dass gewünschte Kreditvolumina oder -konditionen nicht erhältlich waren. Das meistgenannte Problem sind dabei auch hier nicht hinreichende eigene Finanzmittel.⁸

Zusammengefasst zeigen die Gründer- und Unternehmensbefragungen unterschiedliche Facetten von Finanzierungsschwierigkeiten auf. Bei den Ergebnissen ist jedoch ein möglicher *Survivor-Bias* zu beachten, wenn nur Gründer antworten konnten, die sich tatsächlich durchgesetzt haben, nicht jedoch jene, die an (Finanzierungs-)Barrieren im Vorfeld gescheitert sind (Unterschätzung des Problems). Andererseits spiegeln artikuliert Schwierigkeiten nicht notwendigerweise ein Marktversagen wider. Alternativ können lediglich die subjektive Wahrnehmung des Gründers zur Qualität seines Projektes und die entsprechende Einschätzung der Erfolgsaussichten vonseiten des Marktes mit dem Resultat auseinanderfallen, dass kein Finanzierungsmatch zwischen Gründer und potenziellem Kapitalgeber zu Stande kommt (Überschätzung des Problems).

Erfahrungen aus der Gründungsberatung der Industrie- und Handelskammern stützen die Einschätzung, dass in Umfragen ermittelte Finanzierungsschwierigkeiten nicht notwendiger-

⁸ Vgl. auch Brüderl et al. (1993), Kohn und Spengler (2008) und Mellewig und Witt (2002) zur Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen für Existenzgründungen in Deutschland.

weise ein Marktversagen widerspiegeln. Laut DIHK (2010) haben im Jahr 2009 vier von zehn Gründern, die eine IHK-Gründungsberatung in Anspruch genommen haben, die Finanzierung ihres Vorhabens nicht gründlich genug durchdacht. Auch Umfragen bei Sparkassen zu den Gründen für abgelehnte Gründungsfinanzierungen (DSGV 2005) deuten in diese Richtung. Zwar wird 33 % der abgelehnten Finanzierungen ein nicht überzeugendes Gesamtfinanzierungskonzept attestiert, was eine Rationierung jedoch nicht ausschließt; der Großteil der Ablehnungen erfolgt allerdings aufgrund fehlender Überzeugungskraft des Gründers (36 %) oder seiner Geschäftsidee (27 %). Auch Kulicke (2000) berichtet aus Interviews mit Firmenkundenberatern von Kreditinstituten, dass nach deren Einschätzungen Probleme bei der Finanzierung von neuen Dienstleistungsunternehmen in der Regel aus fehlendem kaufmännischem und vertriebsseitigem Knowhow resultieren. Wenngleich auch diese Ergebnisse nicht zwingend wertfrei sind, gehen sie mit der Einschätzung von de Meza und Southey (1996) konform, dass tatsächliche Gründer aus der Menge aller potenziellen Gründer eine Selektion derjenigen mit unrealistisch hohen Erwartungen darstellen.⁹ Erfahrene Banken schätzen Gründungskonzepte dann entsprechend realistischer ein und bescheiden Finanzierungsanfragen rational – und gegebenenfalls ablehnend.

Ökonometrische Untersuchungen

Als *dritte Säule* der empirischen Evidenz können ökonometrische Untersuchungen gegenüber deskriptiven Auswertungen von Umfragen grundsätzlich zwei Vorteile bieten: Zum einen gibt die Berechnung partieller Effekte Aufschluss über die Relevanz verschiedene Einflussfaktoren bspw. von beobachteten Finanzierungsschwierigkeiten; zum anderen können Studien, denen – zum Beispiel in Form administrativer Mikrodatensätze – Daten zu beobachtetem Verhalten anstelle artikulierter Einschätzungen zu Grunde liegen, Verzerrungen durch selbstdienliche Wahrnehmung und subjektives Antwortverhalten (*Self-Serving-Bias*; Miller und Ross 1975) mittels ökonometrischer Verfahren umgehen.

In der Debatte um Kreditrationierung von Gründern modellieren Evans und Jovanovic (1989) die Gründungsentscheidung in Abhängigkeit von einer finanziellen Budgetrestriktion. Auf Basis US-amerikanischer Zensus-Daten zeigt sich, dass vermögendere Personen *ceteris paribus* eine größere Gründungsneigung besitzen. Aufgrund einer Kreditrationierung beim Schritt in die Selbstständigkeit werden potenzielle Gründer mit geringer finanzieller Ausstattung von einer Gründung abgehalten. Dieses Ergebnis wird von einer Anzahl analoger Studien für unterschiedliche Länder im Großen und Ganzen bestätigt.¹⁰

⁹ Zur Problematik übermäßigen Selbstvertrauens von Gründern (*overconfidence*) vgl. Hoffrage (2004), Cramerer und Lovallo (1999) und Köllinger et al. (2007).

¹⁰ Für eine Übersicht entsprechender Studien vgl. Parker (2004, Kap. 7). Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass die meisten Studien eine Selektion in die Selbstständigkeit aufgrund unbeobachteter Heterogenität als alternative Erklärung zu einer Kreditrationierung nicht ausschließen kön-

Eine andere Gruppe von Studien untersucht den Einfluss von Liquiditätsbeschränkungen auf den Fortbestand einer Selbstständigkeit und damit auf den Gründungserfolg. Den Ergebnissen von Bates (1990) und Holtz-Eakin et al. (1994) für die Vereinigten Staaten zufolge weisen Selbstständige, die in höherem Maß finanzielle Mittel wie beispielsweise Ersparnisse oder Erbschaften einsetzen können, ceteris paribus eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, selbstständig zu bleiben, was für eine Kreditrationierung auch nach erfolgter Gründung spricht. Dieses Ergebnis ist in der Literatur jedoch nicht unumstritten. In der Untersuchung von Cressy (1996) zum Gründungserfolg von Start-ups im Vereinigten Königreich bleiben Gründungen mit höherem Finanzmitteleinsatz zwar durchschnittlich länger am Markt, der Einfluss finanzieller Mittel auf das Gründungsüberleben wird jedoch insignifikant, sofern individuelles Humankapital hinreichend kontrolliert wird. Die beobachtete bivariate Korrelation zwischen Finanzierungshöhe und Gründungserfolg ist dann auf eine Selektion humankapitalstarker Unternehmen in Richtung größerer Finanzierungen zurückzuführen. Im Licht dieses Ergebnisses liegt keine Kreditrationierung mehr vor, sofern die Gründung einmal vollzogen ist. Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Berger und Udell (1992) anhand der Analyse von Vertragsdaten US-amerikanischer Banken. Sie zeigen auf, dass die Zinsen für Kreditlinien über den Beobachtungszeitraum hinweg zwar grundsätzlich wenig volatil waren; jedoch galt dies in gleichem Maß für Dispositions- und für Überziehungskreditzinsen. Während sich in ersterer Beobachtung a priori ein Versagen des Preismechanismus ausdrücken könnte, spricht letztere gegen die Existenz einer systematischen Kreditrationierung, da bei zugesagten, aber nicht (vollständig) in Anspruch genommenen Kreditlinien ex definitione keine Rationierung vorliegt.

Einige ökonometrische Studien für Deutschland nutzen in Ermangelung spezifischer Datensätze für Gründungen Informationen für Bestandsunternehmen. Über Firmenalter und -größe lassen sich dann Rückschlüsse für Gründungen ziehen. So sind bspw. der Untersuchung börsennotierter Industrieunternehmen von Audretsch und Elston (2002) zufolge Liquiditätsbeschränkungen im Mittelstand umso gravierender, je kleiner das Unternehmen ist. Für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes schätzt Winker (1999) anhand des ifo-Unternehmenspanels einen signifikant negativen partiellen Effekt der Unternehmensgröße auf die Wahrscheinlichkeit von Problemen bei der Akquisition benötigter finanzieller Mittel. Reize (2005) zeigt auf Basis des KfW-Mittelstandspanels, dass ceteris paribus sowohl ein höheres Unternehmensalter als auch eine höhere Beschäftigtenzahl mit einem signifikant geringeren Risiko von Kreditlehnungen einhergehen. Dabei nimmt das Ablehnungsrisiko in den ersten Unternehmensjahren überproportional ab. Schließlich halten Egelin et al. (1997) fest, dass

nen. So mag eine höhere Gründungsneigung vermögenderer Personen beispielsweise auch auf eine höhere Risikoneigung dieser Gruppe zurückzuführen sein.

größere Firmen im Mannheimer Innovationspanel ein signifikant besseres CREDITREFORM Ranking aufweisen – ein signifikanter Einfluss des Firmenalters findet sich hier jedoch nicht.

Damit deuten die Studien für Deutschland auch auf besondere Finanzierungsschwierigkeiten von kleinen bzw. jungen Unternehmen am Markt hin. Erst in jüngerer Zeit erlauben es spezielle Gründungsdatensätze, der Natur von Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungszusammenhang auf den Grund zu gehen. So schätzen Kohn et al. (2010) auf Basis des KfW-Gründungsmonitors Determinanten des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten. Es zeigt sich, dass sowohl Charakteristika des Gründers als auch Projektmerkmale eine Rolle spielen. *Ceteris paribus* berichten beispielsweise jüngere Gründer, vormals Arbeitslose, Nicht-EU-Ausländer und Gründer ohne Berufsabschluss häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten und mit einer Nebenerwerbsgründung sowie mit einem niedrigeren Finanzierungsbedarf gehen ein geringeres Ausmaß an Schwierigkeiten einher.

Grundsätzlich ist bei den genannten Studien erhebliche Vorsicht in Bezug auf eine kausale Interpretation der Ergebnisse angezeigt. Darüber hinaus ist auch bei den vorliegenden ökonomischen Studien ein *Survivor-Bias*, wonach die tatsächlich gegründeten Unternehmen eine positive Selektion darstellen, nicht von der Hand zu weisen. Insofern dürften in der Grundgesamtheit aller potenziellen Gründungen Finanzierungsschwierigkeiten noch weiter verbreitet sein. Inwieweit hieraus auf die Rationierung von Gründungsfinanzierungen im Sinn von Marktversagen zu schließen ist, bleibt allerdings fraglich. Die Frage, ob die artikulierten Schwierigkeiten letztendlich auf angebotsseitige Restriktionen zurückzuführen oder allein nachfrageseitig bedingt sind, wird von den für Deutschland existierenden Studien, die alle auf Umfragedaten basieren, nicht befriedigend beantwortet.

3 Arbeitsmärkte

Auch auf Arbeitsmärkten besteht die Gefahr von adverser Selektion, da Arbeitgeber die Qualität von Bewerbern nicht vollständig beobachten können und sich bei Durchschnittslohnzahlung über die Qualitätsverteilung hinweg einem Pool von unterdurchschnittlich qualifizierten Arbeitnehmern gegenübersehen (Weiss 1980). Die Lösungsstrategie, Effizienzlöhne zu zahlen, steht insbesondere Gründungen nur eingeschränkt zur Verfügung, da sie zu Beginn der Geschäftstätigkeit häufig weniger Verteilungsmasse in Form von Gewinnen erwirtschaften. Aufgrund des in den ersten Jahren höheren Sterberisikos fällt es ihnen zudem schwerer, ihren Mitarbeitern verlässliche Perspektiven aufzuzeigen.

Als *erste Säule* empirischer Evidenz ist wiederum das institutionelle Marktumfeld zu betrachten. Der deutsche Arbeitsmarkt ist durch eine hohe Regelungsdichte gekennzeichnet (Block et al., 2008) und gilt als vergleichsweise inflexibel (Krugman 2004). Arbeitsrechtliche Bestimmungen – wie zum Beispiel der Kündigungsschutz oder das Betriebsverfassungsgesetz – betreffen junge Unternehmen jedoch häufig zunächst nicht, da die Mehrzahl dieser Bestimmungen erst ab einer Mindestmitarbeiterzahl greift und neugegründete Unternehmen

größtenteils unterhalb der jeweiligen Schwellenwerte liegen. Gleichwohl folgern Moog et al. (2005) aus ihrer Unternehmensumfrage, dass von den bestehenden arbeitsrechtlichen Regelungen insofern negative Wirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen, als die Vielzahl der verschiedenen Regelungen und deren Komplexität junge Unternehmen vor Probleme stellt, da sie – anders als größere Unternehmen – nicht über spezialisierte Personalabteilungen verfügen. Die Komplexität wird noch dadurch erhöht, dass die Schwellenwerte in den verschiedenen Bestimmungen uneinheitlich sind und häufig geändert werden (Koller 2007).

Andererseits steht auf dem deutschen Arbeitsmarkt im internationalen Vergleich ein relativ hohes Angebot an qualifizierten Fachkräften zur Verfügung (OECD 2006a),¹¹ was häufig auf das duale Berufsausbildungssystem zurückgeführt wird. Dies deutet darauf hin, dass sich neue wie etablierte Unternehmen in Deutschland insgesamt vergleichsweise geringen Schwierigkeiten bei der Akquisition von Arbeitskräften gegenüberstehen.

Als auf Basis mikroökonomischer Untersuchungen – der *dritten Evidenzsäule* – empirisch gesichert gilt das Resultat, dass größere Firmen höhere Löhne zahlen als kleinere, und zwar sowohl im Durchschnitt als auch ceteris paribus nach Herausrechnung weiterer Bestimmungsgründe des Lohnniveaus aufseiten der Firmen und der Beschäftigten (Oi und Idson 1999).¹² Der Übersicht von Wagner (1997) für Deutschland zufolge fallen auch Gehaltszusätze, Sozialleistungen und nicht-monetäre Nebenleistungen in kleineren Unternehmen geringer aus. Auf Basis der Linked Employer-Employee-Daten des IAB Nürnberg (LIAB) finden Brix et al. (2007), dass neue Betriebe im Vergleich zu bestehenden ceteris paribus geringere Löhne zahlen. Das geschätzte Lohndifferenzial liegt bei durchschnittlich 8 % und nimmt mit der Zeit ab.

Die Frage, ob diese Ergebnisse ein Versagen des Marktmechanismus reflektieren und insofern einen systembedingten Nachteil für Gründungen darstellen, bleibt von den Studien unbeantwortet. Gegen eine Interpretation als Hemmnis spricht die Einschätzung, dass die niedrigeren Löhne gegebenenfalls im Sinn kompensierender Lohndifferenziale durch ein flexibles Arbeitsumfeld aufgewogen werden. Zudem könnten residuale Differenziale tatsächliche Produktivitätsdifferenzen widerspiegeln.¹³ Auf der anderen Seite ist wiederum ein *Survivor-*

¹¹ Zudem fallen Produktivitätsunterschiede zwischen einzelnen Qualifikationsgruppen (Personen ohne beziehungsweise mit Ausbildungsabschluss und Hochschulabsolventen) auf dem Arbeitsmarkt relativ gering aus; vgl. Freeman und Schettkat (2001) und Fitzenberger und Kohn (2006).

¹² Weder unterschiedliche Belegschaftszusammensetzungen, beispielsweise hinsichtlich formaler Qualifikation, Alter oder Erfahrung der Mitarbeiter, noch unterschiedliche Firmencharakteristika, wie Branchen- oder Standortinformationen, können Firmengrößendifferenziale in der Mitarbeiterentlohnung bisher hinreichend erklären. Diese zeigen sich auch noch bei Berücksichtigung von unbeobachteter Heterogenität in Linked Employer-Employee-Datensätzen.

¹³ Firmengrößenbedingte Produktivitätsdifferenzen resultieren zum Beispiel aus unterschiedlichen Kapitalintensitäten, die ein Großteil der empirischen Studien mangels verfügbarer Daten nicht kontrollieren kann.

Bias in dem Sinn, dass potenzielle Gründer, die sich besonders großen Rekrutierungsproblemen gegenüber sahen, von einer Gründung abgehalten wurden, nicht ausgeschlossen.

Diese Einschätzung gilt analog für die Ergebnisse von Umfragestudien zu Gründungshemmnissen bei der Personalbeschaffung, die wiederum die *zweite Säule* der empirischen Evidenz bilden. Gemäß den Interviews von Klandt und Daniels (2001) mit innovativen Firmengründern in der Region Köln-Bonn stellt die Personalrekrutierung das gewichtigste nicht-monetäre Gründungshemmnis dar. Die Mehrheit der Befragten (54 %) sah hierin ein Problem für die Gründungsphase, vor allem aber für die darauf folgende Frühentwicklungsphase (70 %). Zu den Ursachen artikulierter Probleme führen Backes-Gellner et al. (2000) an, dass kleinere Unternehmen weniger qualifiziertes Personal aus den eigenen Reihen rekrutieren können. Bei der Suche nach hoch qualifizierten Universitätsabsolventen fällt es kleinen Unternehmen besonders schwer, Kandidaten attraktive Perspektiven aufzuzeigen (Belfield 1999). Anders herum können innovative Gründer mit Hochschulabschluss Rekrutierungsengpässe eher überwinden als Gründer ohne Hochschulabschluss (Werner 2007). Dementsprechend wirkt der höhere Bildungsabschluss auch auf dem Arbeitsmarkt als Signal für Gründungsqualität.

4 Absatz- und Beschaffungsmärkte

Auf den Gütermärkten können Markteintrittsbarrieren aus technologiebedingten Größenvorteilen (*economies of scale, economies of scope*) resultieren. Außerdem sind viele Güter und Dienstleistungen Erfahrungsgüter, deren Qualität erst beim Konsum festgestellt werden kann. Diese Eigenschaft sichert etablierten Anbietern einen Reputationsvorteil (Schmalensee 1982). Neue Anbieter müssen für einen erfolgreichen Markteintritt zunächst ohne Gegenleistung Informationen über ihr Produkt preisgeben, was als positiver externer Effekt (*Appropriability*-Effekt; Arrow 1962) auf andere Marktteilnehmer wirkt. Insbesondere Informationen über innovative Gründungsprojekte werden von anderen Marktteilnehmern genutzt, sodass es zu *Spillover*-Effekten des Gründungsgeschehens kommt.¹⁴ Auch Gründungen im Bereich *Social Entrepreneurship* können mit positiven externen Effekten verbunden sein.¹⁵

Bei Existenz positiver externer Effekte oder bei Vorhandensein von Markteintrittsbarrieren ist die Gründungsquote aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu gering. Zur Frage nach Barrieren auf Absatz- oder Beschaffungsmärkten liegen wiederum Umfrageergebnisse und Expertenurteile zur Offenheit von Märkten vor.

Institutionelle Marktrahmenbedingungen werden im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) im Hinblick auf Existenzgründungen hinterfragt. Im GEM 2009 (Brixy et al. 2010) wird die

¹⁴ Zu regionalen *Spillovers* von Innovationen siehe Feldman (1999). Cameron (1998) betrachtet Innovationsexternalitäten im Kontext von Wachstumsmodellen.

¹⁵ Zu *Social Entrepreneurship* siehe die Einführung von Achleitner et al. (2007).

Marktoffenheit – gemessen an der Existenz von Markteintrittsbarrieren – in Deutschland knapp unterdurchschnittlich eingeschätzt (Bewertung 2,84 auf einer 5-Punkt-Likert-Skala von 1 bis 5). Im internationalen Vergleich belegt Deutschland damit einen Rang im Mittelfeld (8 von 18), wobei die Aussagekraft dieses Ergebnisses wiederum insofern skeptisch zu beurteilen ist, als der Vergleich auf die Urteile unterschiedlicher nationaler Experten rekurriert.

In der Umfrage von Klandt und Daniels (2001) stellen Absatz, Verkauf bzw. Vertrieb für 64 % der Teilnehmer ein Problem dar, wobei der erste Kundenkontakt bis zur Produktvorstellung sich als besonders schwierig erweist. Gründungsinteressierte Hochschulabsolventen geben, von Mellewig et al. (2006) nach Hemmnissen im Verlauf des Vorgründungsprozesses befragt, die Felder Kundenkontakte, geeignete Werbeaktivitäten und Kontakte zu Förder- und Beratungsstellen als „wichtigste Ressourcen auf dem Weg zur Gründung“ an. Im IfM-Gründerpanel ist „Auftragsakquisition und Kundensuche“ der meistgenannte Problembereich, relevant für ein Drittel der Erstgründer und gut die Hälfte der Restarter (Kay et al. 2007). Probleme auf der Lieferantenseite werden hingegen von lediglich 6 % der Gründer für bedeutsam erachtet.

Alles in allem stellen die *Umfrageergebnisse als zentrale Säule* empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen auf Gütermärkten Probleme auf der Absatzseite heraus. Es mangelt jedoch an solider ökonomischer Evidenz hierfür. Nicht zuletzt deshalb bleibt die Frage unbeantwortet, inwieweit die artikulierten Probleme auf strukturelle Markteintrittsbarrieren im Sinn einer systematischen Behinderung von neuen Wettbewerbern zurückzuführen sind oder aber Konzeptmängel bzw. eine ungenügende Vorbereitung der Gründer widerspiegeln.¹⁶ Ebenfalls keine Rückschlüsse lassen die genannten Studien über die Existenz externer Effekte zu. Dagegen erscheint das Resultat, dass sich Gründer auf den Beschaffungsmärkten selten Hemmnissen gegenübersehen, vor dem Hintergrund im Großen und Ganzen funktionierender Gütermärkte intuitiv plausibel.

5 Fazit und Ausblick auf zukünftige Forschungsansätze

Vor dem Hintergrund von Marktversagenstatbeständen leitet die wirtschaftstheoretische Literatur mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab. Empirische Studien identifizieren verschiedene Hemmnisse auf Faktor- und Absatzmärkten, wobei besonderes Augenmerk auf die Existenz von Finanzierungsschwierigkeiten gerichtet wird. So zeigen Gründer- und Unternehmensbefragungen auf, dass sich – insbesondere innovative – Gründer und kleine, junge Unternehmen auf Finanzmärkten Schwierigkeiten bei der Mittelbeschaffung gegenü-

¹⁶ Die Tatsache, dass viele Gründer nur wenig Zeit und Energie in eine solide Vorbereitung ihres Projekts investieren, zeigt sich beispielsweise in den Erfahrungen der IHK-Gründungsberater. Laut DIHK (2010) äußerten 46 % aller Beratungsteilnehmer im Jahr 2009 unklare Vorstellungen zu ihrer Kundenzielgruppe und 53 % haben sich zu wenig Gedanken zum Alleinstellungsmerkmal ihrer Geschäftsidee gemacht.

bersehen; auf Arbeitsmärkten fällt es Gründungen im Vergleich zu etablierten Unternehmen schwerer, qualifiziertes Personal zu attrahieren; und beim Eintritt in einen Absatzmarkt werden Kundensuche und Auftragsakquisition als schwierig empfunden, während auf der Lieferantenseite kaum Hindernisse gesehen werden.

Angesichts der Fülle und der Breite entsprechender empirischer Evidenz darf die Existenz von Hindernissen im Gründungsprozess als gesichert gelten. Artikulierte Gründungshemmnisse sind jedoch nicht notwendigerweise auf Marktversagen zurückzuführen, sondern können insbesondere auch Konzeptmängel oder mangelnde Vorbereitung des Gründers reflektieren. Insofern ist *direkte Umfrageevidenz*, die auf – gegebenenfalls selbstdienliche – Einschätzungen von Gründern basiert, vorsichtig zu beurteilen. Belastbare ökonomische Evidenz, die auf tatsächlichem Verhalten im Sinn offener Präferenzen basiert, ist jedoch noch rar, zumal wenige aussagekräftige Datensätze – insbesondere über Gründer in Frühphasen oder verhinderte Gründer – existieren.

Bisherige *ökonomische Studien* zur Relevanz von Kreditrationierung in verschiedenen Ländern zeichnen ein heterogenes Bild. Für Deutschland stützen in Ermangelung von Analysen mit Gründern bzw. Gründungen Untersuchungen auf Basis von Bestandsunternehmen die These, dass kleinere und jüngere Firmen größere Finanzierungsschwierigkeiten haben. Auch die ökonomischen Studien nutzen Daten aus Umfragestudien, sodass bezüglich der Einordnung artikulierter Schwierigkeiten angesichts des *Self-Serving-Bias* wiederum Bedacht angezeigt ist. Zudem ist bei einer Übertragung der Resultate für Bestandsunternehmen auch die Situation von Gründungen ein *Survivor-Bias* zu beachten: Zum einen stellen tatsächlich gegründete Unternehmen eine positive Selektion aus der Gesamtheit aller potenziellen Gründungen dar, zum anderen haben sich Bestandsunternehmen im Vergleich zu wieder aufgegebenen Unternehmen als erfolgreicher erwiesen. Insofern würde das Ausmaß von Hemmnissen im Gründungskontext – und damit die Bedeutung der Ressourcenfehlallokation im Gründungsgeschehen – eher unterschätzt.

Internationale Vergleiche *institutioneller Marktrahmenbedingungen* sind grundsätzlich geeignet, artikulierte Gründungshemmnisse konzeptionell mit Marktspezifika in Verbindung zu bringen. Allerdings fällt es entsprechenden Studien in Anbetracht oft dünner Datenlage schwer, eine Kausalität der Beziehungen zu etablieren. Zudem stoßen auch sie an die Grenzen ihrer Aussagekraft, wenn die Vergleiche auf Einschätzungen unterschiedlicher Experten mit verschiedenartigen kulturellen Hintergründen fußen.

Ansatzpunkte für zukünftige Forschungsbeiträge

Angesichts der Schwächen bisheriger Studien sollten zukünftige Forschungsbeiträge *methodisch neue Wege* beschreiten. *Erstens* können speziell zugeschnittene Interviewstudien indirekte, item-gesteuerte Fragemethoden aus der Sozialpsychologie nutzen, um der Natur von Gründungshemmnissen explorativ auf den Grund zu gehen. *Zweitens* können große pro-

zessgenerierte Mikrodatensätze, wie das Unternehmensregister oder Sozialversicherungsregister (z. B. die IAB-Beschäftigtenhistorik), stärker dazu herangezogen werden, Schlüsse nicht aus direkten Angaben zu empfundenen Hemmnissen, sondern im Sinn offener Präferenzen aus beobachtetem Verhalten zu ziehen. Hierbei lässt sich beispielsweise eine regionale Variation der Gründungsintensitäten nutzen (Fritsch und Falck 2007).

Drittens eröffnen große Unternehmensbefragungen wie das KfW/ZEW-Gründungspanel (Fryges et al. 2010), die neben einem spezifischen Katalog zu Gründungshemmnissen eine breite Palette weiterer gründungs- und gründerspezifischer Informationen erheben, die Möglichkeit, verschiedene Einflüsse auf artikuliert Hemmnisse herauszufiltern. *Viertens* haben große bevölkerungsrepräsentative Umfragen wie der KfW-Gründungsmonitor (Kohn et al. 2010), die sowohl Gründer als auch Nichtgründer umfassen, das Potenzial, verhinderte Gründer zu identifizieren und aus den Angaben dieser Gruppe mittels eines Kontrollgruppenansatzes zu lernen. *Fünftens* schreitet die Datenverfügbarkeit für internationale Vergleichsstudien stetig voran. Hieraus resultiert die Chance, nicht nur konzeptionelle Institutionenvergleiche vornehmen zu können, sondern die Variation im Gründungsgeschehen über Länder hinweg auch ökonometrisch zu nutzen.

Inhaltlich sind die Fragestellungen in verschiedene Richtungen zu erweitern (vgl. auch Parker 2005). So muss es über die Frage nach dem zu beobachtenden *Ausmaß* von Gründungshemmnissen hinaus darum gehen, vermehrt den tatsächlichen *Ursachen* für identifizierte Hemmnisse auf den Grund zu gehen. Weiterhin nötig sind valide Einschätzungen der *Auswirkungen* von Hemmnissen: Werden junge Unternehmen durch die Hemmnisse an notwendigen Anfangsinvestitionen gehindert oder potenzielle Gründer angesichts zu hoher Hürden ganz von einem viel versprechenden Gründungsprojekten abgehalten? Führen etwa erfahrene Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung zu einem vorzeitigen Ende der Selbstständigkeit oder ist ihnen mit einem höheren Einsatz aufseiten der Gründer erfolgreich zu begegnen? Einzuordnen ist die Frage nach den Wirkungen von Hemmnissen auf zentrale Erfolgskennzahlen wie das Gründungsüberleben, das Umsatzwachstum oder den Gewinn, letztlich in die breitere Literatur, die sich der Identifikation von umfeld-, kontext- oder personenbezogenen Erfolgsfaktoren widmet (vgl. z. B. Brüderl et al. 1996).

Im Rahmen der Wirkungsanalyse ist der *Heterogenität von Existenzgründungen* Rechnung zu tragen. Der Begriff ‚Existenzgründung‘ umfasst die Einpersonengründung eines freischaffenden Künstlers ebenso wie den *Management-Buy-in* eines arbeitsteiligen Betriebes mit mehreren hundert Arbeitsplätzen, die imitatorische Gründung eines Fliesenlegers im Handwerk oder eine innovative Hightech-Gründung im Lifescience-Bereich. Dieses Verständnis impliziert einen breiten Gründungsbegriff, der sowohl (häufig kleinere) ‚Existenzgründungen‘ im engeren Sinn, bei denen die Gründerperson und ihr Schritt in die Selbstständigkeit im Vordergrund stehen, als auch das Konzept von ‚Unternehmensgründungen‘ umfasst, wel-

ches auf die Schaffung von Unternehmensstrukturen als neue Faktorkombination (und damit häufig auf größere Gründungseinheiten) abstellt. Neben der Frage, ob unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens gleichermaßen von Gründungshemmnissen betroffen sind, ist somit auch zu klären, inwieweit einzelne Hemmnisse in unterschiedlichen Segmenten verschiedenartig wirken.

Schließlich besteht weiterer Forschungsbedarf dazu, wie den verschiedenen Facetten von marktmanenten *Gründungshemmnissen möglichst effizient durch wirtschaftspolitische Maßnahmen entgegenzuwirken* ist. Sowohl in Bezug auf die mikroökonomische Effektivität und Effizienz einzelner Förderprogramme als auch im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen, dynamischen Wirkungen der Gründungsförderung sind erst wenige Schritte getan (siehe z. B. Witt und Hack 2008, zum Stand der Forschung in Bezug auf staatliche Gründungsfinanzierung oder Caliendo und Kritikos 2009, zu Perspektiven der Gründungsförderung vonseiten der Bundesagentur für Arbeit).

Literatur

- Achleitner, A.-K.; Heister, P. und E. Stahl (2007), Social Entrepreneurship – Ein Überblick, in: Achleitner, A.-K.; Pöllath, R. und E. Stahl (Hrsg.), Finanzierung von Sozialunternehmen – Konzepte zur Unterstützung von Social Entrepreneurs, 3–25, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Achleitner, A.-K.; Tchouvakhina, M.; Zimmermann, V. und N. Ehrhart (2006), Der deutsche Beteiligungsmarkt: Entwicklung der Anbieterstruktur, FINANZ BETRIEB, 8, 440–449.
- Akerlof, G. (1970), The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics, 84, 488–500.
- Arend J. und V. Zimmermann (2009), Innovationshemmnisse bei kleinen und mittleren Unternehmen, KfW Research, Mittelstands- und Strukturpolitik, 43, 57–95.
- Arrow, K. J. (1962), Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: Nelson, R. R. (Hrsg.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, 609–625, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Audretsch, D. B. und J. A. Elston (2002), Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany, International Journal of Industrial Organization, 20, 1–17.
- Backes-Gellner, U.; Freund, W.; Kay, R. und P. Kranzusch (2000), Wettbewerbsfaktor Fachkräfte – Rekrutierungschancen und -probleme von kleinen und mittleren Unternehmen, Gabler, Wiesbaden.
- Bates, T. (1990), Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity, Review of Economics and Statistics, 72, 551–559.

- Bauer, A. und V. Zimmermann (2010), Unternehmensbefragung 2010. Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Erholung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Belfield, C. R. (1999), The Behaviour of Graduates in the SME Labour Market: Evidence and Perceptions, *Small Business Economics*, 12, 249–259.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (1992), Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing, *Journal of Political Economy*, 100, 1047–1077.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003), Small Business and Debt Finance, in: Acs; Z. J. und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research – An Interdisciplinary Survey and Introduction*, 299–328, Kluwer, New York.
- Block, J. H.; Brockmann, H.; Klandt, H. und K. Kohn (2008), Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik.
- Block, J. H. und K. Kohn (2011), Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 69–94.
- Block, J. H.; Staak, T. und P. Tilleßen (2007): Theoretische Argumente für ein staatliches Eingreifen in das Gründungsgeschehen, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik.
- Brixy, U.; Kohaut, S. und C. Schnabel (2007), Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany, *Small Business Economics*, 29, 161–171.
- Brixy, U.; Hundt, C. und R. Sternberg (2010), *Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2009*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg und Leibniz Universität Hannover.
- Brockmann, H. (2011), Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 117–130.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. und R. Ziegler (1993), Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 212, 13–31.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. und R. Ziegler (1996), *Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Duncker & Humblot, Berlin.
- BVK und KfW Bankengruppe (2009), *German Private Equity Barometer – 2. Quartal 2009*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009), Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 10, 189–213.
- Cameron, G. (1998), *Innovation and Growth: A Survey of the empirical evidence*, Manuskript, Nuffield College, Oxford.
- Czarnitzki, D. und H. Hotterott (2010), R&D Investment and Financing Constraints of Small and Medium-Sized Firms, *Small Business Economics*, im Erscheinen.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review*, 89, 306–318.
- Cressy, R. (1996), Are Startups Debt-Rationed? *Economic Journal*, 106, 1253–1270.
- De Meza, D. und C. Southey (1996), The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal*, 106, 375–386.
- De Meza, D. und D. C. Webb (1987), Too Much Investment: A Problem of Asymmetric Information, *Quarterly Journal of Economics*, 102, 281–292.
- DIHK (2010): Pioniere gesucht – DIHK-Gründerreport 2010, Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Berlin.
- DSGV (2005), *Diagnose Mittelstand 2005: Mittelstand stärken – Breitere Basis für Wachstum schaffen*, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin.
- Egelin, J.; Licht, G. und F. Steil (1997), Firm Foundations and the Role of Financial Constraints, *Small Business Economics*, 9, 137–150.
- Evans, D. (1998), Sorgen aus der Ferne – Wo sind die Neugründungen? *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, 5/1998, 34–36.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, 97, 808–827.
- Feldman, M. P. (1999), The New Economics of Innovation, Spillovers and Agglomeration: A Review of Empirical Studies, *Economics of Innovation and New Technology*, 8, 5–25.
- Fitzenberger, B. und K. Kohn (2006), Skill Wage Premia, Employment, and Cohort Effects: Are Workers in Germany All of the Same Type? IZA Discussion Paper 2185, Bonn.
- Freeman, R. und R. Schettkat (2001), Skill compression, wage differentials and employment: Germany vs. the US, *Oxford Economic Papers*, 53, 582–603.
- Fritsch, M. und O. Falck (2007), New Business Formation by Industry over Space and Time: A Multi-Dimensional Analysis, *Regional Studies*, 41, 157–172.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Müller, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2009), *Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern – Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen*, KfW/ZEW-Gründungspanel, Creditreform, KfW, ZEW (Hrsg.), Mannheim.
- Fryges, H.; Gottschalk, S. und K. Kohn (2010), The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and Research Potential, *Schmollers Jahrbuch*, 130, 117–131.

- Gale, D. und M. Hellwig (1985), Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem, *Review of Economic Studies*, 52, 647–663.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003), Equity Financing, in: Acs, Z. J. und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research Research – An Interdisciplinary Survey and Introduction*, 267–298, Kluwer, New York.
- Hillier, B. und M. V. Ibrahimo (1993), Asymmetric Information and Models of Credit Rationing, *Bulletin of Economic Research*, 45, 271–304.
- Hoffrage, U. (2004), Overconfidence, in: Pohl, R. F. (Hrsg.), *cognitive illusions – a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove, 235–254.
- Holtz-Eakin, D.; Joulfaian, D. und H. S. Rosen (1994), Sticking It Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, 102, 53–75.
- Jaffee, D. M. und J. Stiglitz (1990), Credit Rationing, in: Friedman, B. M. und F. H. Hahn (Hrsg.), *Handbook of Monetary Economics*, 1. Aufl., 837–888, Elsevier, Amsterdam.
- Jensen, M. C. und W. H. Meckling (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Kay, R.; Spengler, H.; Günterberg, B.; Kranzusch, P. und K. Müller (2007), Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2007*, 39–93, Frankfurt am Main.
- Keeton, W. R. (1979), *Equilibrium Credit Rationing*, Garland Publishing, New York.
- Klandt, H. und D. Daniels (2001), Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen, in: J. Merz (Hrsg.), *Existenzgründung 1 – Tips, Training und Erfahrungen*, 147–167, Schriften des Forschungsinstituts Freie Berufe, Universität Lüneburg, Nomos, Baden-Baden.
- Köllinger, P.; Minniti, M. und C. Schade (2007), “I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology*, 28, 502–527.
- Kohn, K. (2009), Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen? *FINANZ BETRIEB*, 11, 678–684.
- Kohn, K. und K. Mark (2009), Mikrofinanzierung von Gründungen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2009*, 73–106, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *FINANZ BETRIEB*, 10, 72–76.
- Kohn, K.; Spengler, H. und K. Ullrich (2010), *KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

- Koller, L. (2007), Schwellenwerte im Arbeitsrecht – Regelungen an der Schwelle zur Unüberschaubarkeit, in: Merz, J. (Hrsg.), Fortschritte der MittelstandsForschung, 281–305, Lit Verlag, Münster.
- Krugman, P. (2004), Past and Prospective Causes of High Unemployment, in: Federal Reserve Bank of Kansas City (Hrsg.), Reducing Unemployment: Current Issues and Policy Options, Proceedings of a Symposium in Jackson Hole, WY, Kansas City, MO.
- Kulicke, M. (2000), Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Mellewig, T.; Schmidt, F. und I. Weller (2006), Stuck in the Middle – Eine empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, Zeitschrift für Betriebswirtschaft Special Issue, 4/2006, 93–115.
- Mellewig, T. und P. Witt (2002), Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 72, 81–110.
- Miller, D. T. und M. Ross (1975), Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? Psychological Bulletin, 82, 213–225.
- Moog, P.; Backes-Gellner, U. und G. Demirer (2005), Arbeitsrechtliche Regulierungen und ihr Einfluss auf Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 57, 348–365.
- Müller, E. und F. Reize (2010), Loan Availability and Investment – Can Innovative Companies Better Cope with Loan Denials? ZEW Discussion Paper 10-025, Mannheim.
- Nathusius, K. (2001), Grundlagen der Gründungsfinanzierung. Instrumente – Prozesse – Beispiele, Gabler, Wiesbaden.
- OECD (2006a), Education at a Glance – OECD Indicators 2006, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- OECD (2006b), The SME Financing Gap – Theory and Evidence, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Oi, W. Y. und T. Idson (1999), Firm Size and Wages, in: Ashenfelter, O. und D. Card (Hrsg.), Handbook of Labor Economics, 3.Aufl., 2165–2214, Elsevier Science, Amsterdam.
- Parker, S. C. (2004), The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship, Cambridge University Press, New York.
- Parker, S. C. (2005), The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don't, Foundations and Trends in Entrepreneurship, 1 (1), 1–54.
- Reize, F. (2005), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen? KfW Research, Mittelstands- und Strukturpolitik, 33, 17–42.
- Reize, F. (2007), KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturoch – Defizite bei Innovationen, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

- Schmalensee, R. (1982), Product Differentiation Advantages of Pioneering Brands, *American Economic Review*, 72, 349–365.
- Staak, T. (2011), Allokatives Marktversagen im Gründungsgeschehen – eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 1–24.
- Stiglitz, J. und A. Weiss (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, 71, 393–410.
- Szyperski, N. und K. Nathusius (1977), *Probleme der Unternehmensgründung – eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen*, 2. Aufl. 1999, Josef Eul, Lohmar und Köln.
- Wagner, J. (1997), Firm Size and Job Quality: A Survey of the Evidence from Germany, *Small Business Economics*, 9, 411–425.
- Weiss, A. (1980), Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages, *Journal of Political Economy*, 88, 526–538.
- Werner, A. (2007), *Entrepreneurial Signalling – Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen*, Rainer Hampp, München und Mering.
- Winker, P. (1999), Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level, *Small Business Economics*, 12, 169–181.
- Witt, P. und A. Hack (2008), Staatliche Gründungsfinanzierung: Stand der Forschung und offene Fragen, *Journal für Betriebswirtschaft*, 58, 55–79.
- Wolf, B. (2006), *Empirische Untersuchung zu den Einflussfaktoren der Finanzierungsprobleme junger Unternehmen in Deutschland und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftspolitik*, Arbeitspapiere Unternehmen und Region U1/2006, Fraunhofer ISI.
- Zimmermann, V. (2008), Der Zugang zu Krediten – Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, *KfW-Research, Mittelstands- und Strukturpolitik*, 41, 1–26.
- Zimmermann, V. und J. Schumacher (2005), *Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung. Rating erreicht zunehmend die kleineren Unternehmen, Auswertung der Unternehmensbefragung 2005*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Bürokratie als Gründungshemmnis – empirische Evidenz und Implikationen für die staatliche Förderpolitik*

Heiner Brockmann (Beuth Hochschule für Technik Berlin)

Kurzzusammenfassung

Bürokratische Regeln verursachen Kosten aufseiten der Unternehmen und beeinträchtigen im Ergebnis die gesamtwirtschaftlichen Wachstumskräfte. Diese Kernthese wurde in den letzten Jahren in einer wachsenden Zahl von Studien erörtert und motivierte verschiedene politische Initiativen, die darauf abzielen, Bürokratielasten zu reduzieren. In diesem Beitrag wird ein Überblick über die Ergebnisse verschiedener Studien gegeben, die den Zusammenhang zwischen bürokratischen Regeln und dem Gründungsgeschehen untersuchen. Die Ergebnisse geben keinen eindeutigen Hinweis darauf, dass bürokratische Regelungen das Gründungsgeschehen in Deutschland maßgeblich beeinträchtigen. Zudem werden verschiedene Möglichkeiten diskutiert, auf welche Weise negative Wirkungen von bürokratischen Regeln auf das Gründungsgeschehen reduziert werden können. Als ein viel versprechender Ansatz werden so genannte Einheitliche Ansprechpartner angesehen, die unlängst EU-weit eingeführt wurden. Dieses Instrument ermöglicht die Reduzierung von Bürokratielasten, ohne dass dazu Kosten und Nutzen einzelner bürokratischer Regeln auf den Prüfstand gestellt werden müssten.

1 Einleitung

Staatliche Rahmenbedingungen für das Wirtschaften sind auf unterschiedlichen Ebenen für das Gründungsgeschehen relevant. Eine Rolle spielen etwa die staatlichen Regeln bezüglich der Gründung selbst (z. B. Gewerbeanmeldungen), aber auch Regeln bezüglich der Beschäftigung von Mitarbeitern (z. B. Kündigungsschutz), bezüglich der Besteuerung (z. B. Kapitalertragsbesteuerung) bezüglich der spezifischen Branche (z. B. Schankerlaubnis) sowie bezüglich des Ausscheidens von Unternehmen (z. B. Insolvenzordnung).¹

Im Folgenden wird ein Überblick über die Ergebnisse verschiedener empirischer Untersuchungen zur Bedeutung von Regeln bezüglich der formalen Unternehmensgründung auf das

* Der Beitrag verarbeitet die Ergebnisse von Diskussionen des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“, die teilweise bereits in Block et al. (2009) veröffentlicht wurden. Der Autor dankt den Teilnehmern des Arbeitskreises für wertvolle Hinweise und Diskussionen.

¹ Unter staatlichen bzw. bürokratischen Regeln werden dabei sämtliche gründungsrelevanten staatlichen Bestimmungen verstanden, also gründungsrelevante Gesetze, sowie die im Zusammenhang mit diesen Gesetzen relevanten Rechtsverordnungen, Verwaltungsvorschriften, Dienstanweisungen, etc. Vgl. Jann (2005), S. 3.

Gründungsgeschehen gegeben und Implikationen für die staatliche Förderpolitik diskutiert.² Bei der Interpretation der Studien und insbesondere der Diskussion von Implikationen für die staatliche Förderpolitik ist grundsätzlich zu beachten, dass die als gründungsrelevant diskutierten Bestimmungen in der Regel Zielen dienen – wie dem Verbraucherschutz oder dem Arbeitnehmerschutz –, die nicht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Gründungsgeschehen stehen.

2 Der Zusammenhang zwischen Bürokratie und Gründungsgeschehen – der empirische Befund

Die Frage, ob von den Regeln bezüglich der formalen Unternehmensgründung negative Wirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen, ist methodisch auf unterschiedliche Weise untersucht worden. Zum einen wird die Relevanz von Gründungshemmnissen durch Befragungen der betroffenen Gründer ermittelt. Zum anderen werden Schätzungen hinsichtlich des Zeit- und Kostenaufwands bürokratischer Regeln in verschiedenen Ländern herangezogen, um gründungshemmende Regeln zu identifizieren. Schließlich wird – in der Regel aufbauend auf den Schätzungen des mit bürokratischen Regeln verbundenen Aufwandes – der Zusammenhang zwischen Bürokratie und Gründungsaktivität mit ökonometrischen Methoden untersucht.

2.1 Bürokratie in der Wahrnehmung von Gründern

Im Rahmen einer Befragung der KfW Bankengruppe (Reents et al. 2004) unter erfolgreichen und nicht-erfolgreichen Unternehmensgründern gaben 35 % der Personen an, „bürokratische Hürden und Verzögerungen“ hätten starke oder sehr starke Probleme bei der Existenzgründung dargestellt. Unter insgesamt 14 in der Umfrage definierten Gründungshemmnissen belegt die Bürokratie dabei Platz sieben. Ein deutlicher Unterschied zu den Gründungshemmnissen, denen die Befragten eine größere Bedeutung beimessen, besteht jedoch lediglich gegenüber den beiden wichtigsten Gründungshemmnissen, nämlich „schlechte konjunkturelle Lage“ (Anteil: 50 %) und „zu hohes finanzielles Risiko“ (44 %). Die Ergebnisse der Studie weisen darauf hin, dass „bürokratische Hürden und Verzögerungen“ vor allem zur Verschiebung und in geringerem Maße zum Abbruch von Gründungsprojekten beitragen.

In Interviews mit innovativen Existenzgründern über nicht-monetäre Gründungshemmnisse ermitteln Klandt und Daniels (2001), dass „Kontakte mit Behörden“ für 30 % der Unternehmen in der Frühentwicklungsphase ein Problem darstellen, für 12 % sogar ein großes Problem. In der Gründungsphase werden Kontakte mit Behörden etwas weniger problematisch gesehen (26 und 10 %) als in der Frühentwicklungsphase. Dabei ist das Gründungshemmnis „Kontakt zu Behörden“ von den definierten 16 Gründungshemmnissen nicht das Wichtigste,

² Nicht erörtert wird im Folgenden, inwieweit mit der Vielfalt des Angebots an Fördermöglichkeiten (Stichwort „Förderdschungel“) hemmende Wirkungen auf das Gründungsgeschehen verbunden sind.

sondern liegt auf Platz fünf hinter den Hemmnissen „Personalrekrutierung“, „Absatz / Verkauf / Vertrieb“, „Finanzierung“ und „persönliche kaufmännische Qualifikation“.

In einer Umfrage von Skambracks (1999) gaben 16 % der befragten jungen Unternehmen an, die administrative Bürokratie verzögere den Gründungsprozess. Langwierige Genehmigungsverfahren gingen dabei vor allem auf die Vielzahl der involvierten Behörden, eine enge Gesetzesauslegung, im Nachhinein geforderte zusätzliche Unterlagen sowie nachträglich gestellte Auflagen zurück.

2.2 Vergleichende Schätzungen von Bürokratiekosten

Holz und Icks (2007) ermitteln, dass administrative Verfahren im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens in Deutschland mit durchschnittlich gut sechs Tagen weniger Zeit in Anspruch nehmen als im EU-Durchschnitt (12 Tage). Allerdings fallen in Deutschland mit 792 EUR vergleichsweise hohe administrative Gründungskosten an (EU-Mittel: 554 EUR). Verglichen wurden Verfahren für die Gründung fünf idealtypischer Gründungsunternehmen in der Rechtsform einer GmbH. Die Ergebnisse basieren auf Experteninterviews mit den Mitarbeitern der Institutionen, die Gründer im Gründungsprozess zu kontaktieren haben. Der Zeitbedarf aufseiten des Gründers für die Informationssuche und -auswertung wird nicht erfasst. Die betrachteten Verfahren wurden unterschieden nach einmaligen Registrierungen und Prüfverfahren. Administrative Verfahren im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Mitarbeitern wurden nicht in die Analyse einbezogen. Als wichtige Gründe für Verzögerungen bei den administrativen Gründungsverfahren identifizieren Holz und Icks (2007) Informationsdefizite über die Verfahren aufseiten der Gründer sowie unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen der Gründer.

In einer vergleichenden Untersuchung der Weltbank (2009a) über die Rahmenbedingungen für die Unternehmensgründung in 183 Ländern belegt Deutschland Rang 84. Die seit 2003 jährlich durchgeführte Untersuchung erfasst sämtliche administrativen Verfahren, die ein Gründer durchlaufen muss, der ein Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH mit 10–50 Beschäftigten in den Bereichen Industrie oder Handel gründen möchte, und schätzt den damit verbundenen Zeitaufwand und die damit verbundenen Kosten. Der mit den Regularien verbundene Zeit- und Kostenaufwand beruht auf Einschätzung von Experten in den jeweiligen Ländern (Anwälte, Unternehmensberater, Verwaltungsmitarbeiter), die über entsprechende gründungsrelevante berufliche Erfahrungen verfügen. Unterstellt wird, dass den Gründerinnen und Gründern sämtliche relevanten Anforderungen bekannt sind und alle relevanten Informationen vorliegen.

Im Gesamtranking „*starting a business*“ liegt Deutschland mit dem 84. Rang (2006: 66) hinter den G7 Ländern Kanada (2), USA (8), Großbritannien (16), Frankreich (22) und Italien (75). Lediglich Japan schneidet noch schlechter ab (91). Im Vergleich mit anderen europäischen Ländern liegt Deutschland hinter Irland (9), Großbritannien (16), Frankreich (22), Dänemark

(28), Belgien (31), Schweden (43), Portugal (60), den Niederlanden (70), der Schweiz (71) und Italien (75) und vor Polen (117), Österreich (122), Griechenland (140) und Spanien (146).

Im Gesamtranking werden die Anzahl der erforderlichen bürokratischen Prozesse, der Zeitaufwand, die Kosten und das Minimumkapital berücksichtigt.³

- Deutschland liegt mit 9 bürokratischen Prozessen, die für die Gründung einer GmbH erforderlich sind, hinter allen Industrieländern mit Ausnahme Spaniens (10). Japan und Österreich liegen mit 8 Prozessen in etwa gleichauf. Besonders gering ist die Zahl der Prozesse in Kanada (1), Neuseeland (1), Belgien (3), Finnland (3) und Schweden (3).
- Auch bezüglich des für den Gründungsprozess erforderlichen Zeitaufwands belegt Deutschland im Vergleich mit anderen Industrieländern mit 18 Tagen einen der hinteren Plätze, lediglich gefolgt von Japan (23), Österreich (28) und Spanien (47). Die Schweiz liegt mit 20 Tagen in etwa gleichauf. Am geringsten ist der erforderliche Zeitaufwand in Belgien (4), Kanada (5), Dänemark (6), den USA (6) und Frankreich (7).
- Der ermittelte Zeitaufwand (siehe Tabelle 1) erscheint allerdings zumindest für die deutschen Verhältnisse über dem tatsächlichen Zeitbedarf zu liegen. Der Zeitaufwand, der für die Gründung des betrachteten GmbH-Modelltyps erforderlich ist, wird auf der Grundlage der Schätzungen der Experten in dem jeweiligen Land berechnet (Median).⁴

Tabelle 1: Administrative Gründungsverfahren in Deutschland

Nr.	Verfahren	Zeit- aufwand (Tage)	Kosten (EUR)
1	Anmeldung bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer	1	0
2	Notarielle Dokumentation elementarer Unternehmensdaten (Gesellschaftervertrag, Legitimation der Geschäftsführer, etc.)	1	1014
3	Eröffnung eines Bankkontos	1	0
4	Eintragung in das Handelsregister	10	403,5
5	Gewerbeanmeldung	3	31
6*	Anmeldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft	1	0
7*	Meldung beim zuständigen Arbeitsamt	1	0
8*	Verfahren im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Mitarbeitern (Bundesagentur für Arbeit, Sozialversicherungen, etc.)	1	0
9*	Steuerliche Anmeldung beim Finanzamt	1	0

* Simultane Durchführung mit anderen Verfahren möglich.

Quelle: World Bank (2009b), S. 52 (eigene Übersetzung).

- Dabei wird allerdings angenommen, dass der Zeitaufwand mindestens einen Tag pro Prozess beträgt. Diese Annahme ist fragwürdig, da einige Verfahren deutlich weniger als einen Tag in Anspruch nehmen, zumal auch einige Prozesse parallel zueinander abge-

³ Die Einzelindikatoren werden im Gesamtranking „Starting a business“ mit jeweils 25 % gewichtet.

⁴ Vgl. World Bank (2009a), S. 79.

wickelt werden können.⁵ Auch dürfte der tatsächliche Zeitaufwand im Zusammenhang mit der Eintragung in das Handelsregister niedriger sein als die veranschlagten zehn Tage.⁶

- Deutlich besser schneidet Deutschland im Vergleich der Kosten für die Anmeldung einer GmbH ab: Sie betragen in Deutschland 4,7 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens und damit in etwa so viel wie in Österreich (5,1), Belgien (5,3) und den Niederlanden (5,6). Deutlich höher sind die Kosten dagegen in Japan (7,5), Spanien (15,0) und Italien (17,9). In einer ganzen Reihe von Ländern betragen die Kosten allerdings weniger als 1 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens, nämlich in Dänemark (0,0), Kanada (0,4), Schweden (0,6), Großbritannien (0,7), den USA (0,7), Finnland (0,9) und Frankreich (0,9).
- Eine Spitzenposition im internationalen Vergleich belegt Deutschland hinsichtlich des Kapitaleinsatzes, der bei Gründung einer GmbH erforderlich ist: Wie auch in Kanada, Frankreich, Japan, Großbritannien und den Vereinigten Staaten besteht kein Kapitalbedarf bzw. ist der Kapitalbedarf verschwindend gering (gemessen in Relation zum durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen jeweils 0,0 %). Deutlich höher ist der erforderliche Kapitaleinsatz dagegen in Italien (9,7), Spanien (12,8), Belgien (19,4), der Schweiz (26,4), Schweden (28,5), Dänemark (38,6) und den Niederlanden (49,4).

2.3 Empirische Studien zum Zusammenhang zwischen Bürokratiekosten und Gründungsgeschehen

Klapper et al. (2006) untersuchen die Auswirkungen von Marktzutrittsregulierungen für Gründungen von Unternehmen in der Rechtsform „GmbH“ bzw. vergleichbarer Rechtsformen in europäischen Ländern auf die Zahl der Gründungen, die durchschnittliche Unternehmensgröße und das Wachstum in der Frühphase. Die Autoren ermitteln, dass ein hoher regulierungsbedingter Kostenaufwand die Gründungsdynamik negativ beeinträchtigt. Ferner ist die durchschnittliche Unternehmensgröße in Ländern mit hohen regulierungsbedingten Kosten im Gründungsprozess relativ groß und die Wachstumsraten in der Frühphase relativ niedrig. Zu vergleichbaren Ergebnissen kommen Desai et al. (2003) sowie Scarpetta et al. (2002).

Dagegen finden van Stel et al. (2006) in einer Untersuchung, die 39 Länder umfasst, keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Gründungsdynamik und gründungsrelevanten Regulierungsfaktoren (Zeit, Kosten, Zahl der Prozesse). Eine Ausnahme stellen die Eigenkapitalanforderungen dar, hier besteht ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen Höhe der Eigenkapitalanforderungen und Gründungsdynamik.

⁵ Angemessener erscheint hier die in der IfM-Studie gemachte Annahme von 0,25 Tagen pro Prozess. Vgl. Holz und Icks (2008), S. 38.

⁶ Vgl. Holz und Icks (2008), S. 39 ff.

Fraglich ist ferner, inwieweit staatliche Gründungsvorschriften (Anforderungen an persönliche Qualifikationen, Eigenkapitalanforderungen (z. B. GmbH, AG), Veröffentlichungspflichten) positive Rückwirkungen auf das Gründungsgeschehen haben, indem sie nämlich die Qualität der Gründungen und damit die Nachhaltigkeit der Gründungen befördern (gemessen an der Überlebensdauer oder dem Produktivitätswachstum)⁷. So wäre volkswirtschaftlich wenig gewonnen, wenn durch eine Minimierung des Aufwands im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens zwar eine höhere Zahl von Unternehmensgründungen bewirkt würde, jedoch gleichzeitig die Zahl der jungen Unternehmen, die bereits nach kurzer Zeit ihre Geschäftstätigkeit wieder einstellten, in gleichem Maße steigen würde.

Empirisch ist der Zusammenhang zwischen quantitativer und qualitativer Gründungsdynamik noch zu wenig untersucht, um diesbezüglich tragfähige Rückschlüsse zu ziehen.⁸ Das Ergebnis von Klapper et al. (2006), dass in Ländern mit hohen regulierungsbedingten Kosten im Gründungsprozess die Wachstumsraten der Gründungsunternehmen in der Frühphase relativ niedrig sind, kann als ein – wenn auch etwas pauschaler – Hinweis darauf interpretiert werden, dass relativ hohe Marktzutrittsregulierungen die Qualität des Gründungsgeschehens nicht positiv, sondern im Gegenteil negativ beeinträchtigen, indem sie nämlich die Wettbewerbsintensität auf den betroffenen Märkten vermindern.⁹ Bosma et al. (1999) stellen in den Niederlanden dagegen keinen negativen Einfluss der Reduzierung der Anforderungen im Gründungsprozess auf die Qualität der Gründungen fest. Djankov et al. (2002) untersuchen die bürokratischen Regeln und den durch sie verursachten Zeit- und Kostenaufwand in 85 Ländern und kommen zu dem Ergebnis, dass Länder mit einer hohen Regulierungsdichte keine höhere Qualität privater und öffentlicher Güter aufweisen – sondern ein relativ hohes Maß an Korruption und eine relativ große Schattenwirtschaft.

2.4 Zwischenfazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse der hier erörterten Studien keinen eindeutigen Hinweis darauf geben, dass das Gründungsgeschehen in Deutschland maßgeblich durch bürokratische Regelungen bzw. die damit verbundenen Kosten beeinträchtigt wird. Nicht nur zeigt die überwiegende Mehrzahl der Umfragen unter Gründerinnen und Gründern, dass bürokratische Regelungen zwar ein Gründungshemmnis darstellen, jedoch ein im Vergleich zu anderen Gründungshemmnissen weniger bedeutendes. Auch zeigen die Studien, dass Deutschland bezüglich der bürokratischen Regeln und den damit ver-

⁷ Vgl. Verheul et al. (2001), S. 48.

⁸ Vgl. Verheul et al. (2001), S. 48.

⁹ Vgl. Klapper et al. (2006), S. 593 f., 614. Pauschal ist der empirische Hinweis insofern, als im Rahmen der Studie die Marktzutrittsregulierungen nicht näher differenziert werden und somit impliziert wird, die Wirkungen der einzelnen Regulierungen auf die Qualität des Gründungsgeschehens wären identisch.

bundenen Kosten für die Gründungsunternehmen gegenüber anderen Industrieländern nicht schlecht dasteht. Schließlich kommen ökonometrische Studien über den Zusammenhang zwischen Bürokratiekosten und Gründungsaktivität zu widersprüchlichen Ergebnissen.

Bei der Interpretation der Umfrageergebnisse ist zu beachten, dass die Bedeutung der Bürokratie in Umfragen eher zu groß ausfallen dürfte. So dürfte in den Befragungen beispielsweise der – exogene – Faktor „bürokratische Hürden“ für manche/n Befragte/n einen subjektiv angenehmeren Erklärungsansatz für das Scheitern bzw. das Verschieben eines Gründungsvorhabens darstellen, als – endogene – Faktoren wie die Qualität der eigenen Gründungs-idee oder die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten.

Bei der Interpretation der Kostenschätzungen ist zu berücksichtigen, dass die Aussagefähigkeit durch die Designs der Untersuchungen eingeschränkt wird. Insbesondere wird jeweils ein bestimmter Unternehmenstyp – nämlich eine GmbH – betrachtet, für den der bürokratische Aufwand größer ist als etwa für eine Personengesellschaft (Einzelkaufmann). Auch ist der bürokratische Aufwand einer Unternehmensgründung abhängig von der Branche der Tätigkeit, da neben den Bestimmungen bezüglich der Gründung auch eine Vielfalt sektor- und fachspezifischer Regulierungen – wie Nachweis- oder Erlaubnispflichten und Zugangsvoraussetzungen – zu beachten sind.¹⁰ Eine gravierendere Einschränkung der Aussagefähigkeit der Ergebnisse resultiert zudem daraus, dass die Schätzungen einen wichtigen Aspekt unberücksichtigt lassen: Es wird nicht ermittelt, welcher Aufwand aufseiten der Gründer im Zusammenhang mit der Informationsbeschaffung entsteht. Die Studie von Holz und Icks (2008) gibt bezüglich der Bedeutung dieses Aspekts immerhin einen Hinweis: „Die wichtigsten Gründe für Verzögerungen in den administrativen Gründungsverfahren bestehen nach einhelliger Ansicht aller befragten Experten ... darin, dass viele Gründer zum einen Informationsdefizite über Art und Inhalt der Gründungsverfahren aufweisen und zum anderen darin, dass sie häufig unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen einreichen.“¹¹

3 Implikationen für die Förderpolitik

Einer Förderpolitik, die an den staatlichen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens ansetzt, um gründungshemmende (Neben-)Wirkungen zu reduzieren, bieten sich grundsätzlich zwei Optionen.¹² Zum einen kann sie darauf abzielen, die Gründungsaktivität durch eine Erleichterung des Marktzutritts zu fördern, indem sie solche bürokratischen Regeln, Institutionen und Verfahren reformiert, von denen gründungshemmende Wirkungen ausgehen¹³. Zum anderen

¹⁰ Vgl. Jann (2005), S. 2.

¹¹ Holz und Icks (2008), S. 47.

¹² Vgl. van Stel et al. (2006), S. 5.

¹³ In Analogie zur Bereinigung von Marktversagen (vgl. Brockmann und Staak (2011) könnte eine solche Politik als Bereinigung von Staatsversagen verstanden werden. Dies würde allerdings implizieren, dass es sich bei bürokratischen Regeln mit gründungshemmenden Wirkungen um Staatsversagen handelt, wovon per se nicht ausgegangen werden kann.

kann sie auf die Reduzierung der mit den Regeln verbundenen Kosten für die (Gründungs-) Unternehmen fokussieren.¹⁴

3.1 Die Reformierung von bürokratischen Regeln, Institutionen und Verfahren

Die Überprüfung von Regeln bezüglich der formalen Unternehmensgründung ist eine Daueraufgabe der Förderpolitik.¹⁵ Insbesondere gilt es, Regeln mit negativen Gründungswirkungen möglichst so zu verändern, dass sie ihre Wirkungen bezüglich der primären Ziele weiterhin ohne relevante Einbußen entfalten können, ihre negativen Gründungswirkungen jedoch vermieden werden. Zudem gilt es, bei der Einführung neuer Regeln möglichst negative Rückwirkungen auf das Gründungsgeschehen zu vermeiden. Dies kann etwa geschehen, indem Ausnahmen für neu gegründete Unternehmen definiert werden (z. B. steuerliche Buchführungspflichtgrenze, Abschneidegrenze bei den Berichtspflichten zur amtlichen Statistik).¹⁶

Die Ergebnisse der hier aufgeführten Studien geben jedoch zumindest im Fall Deutschlands keinen Anlass, die Reformierung von Regeln und Institutionen in der förderpolitischen Agenda zu priorisieren.¹⁷ Dies gilt umso mehr als die Studien die mit den jeweiligen Regelungen verbundenen Nutzen gar nicht erfassen und in der Bewertung berücksichtigen.¹⁸ Bei der Entscheidung über die Veränderung oder gar Abschaffung bestimmter Regeln ist eine Berücksichtigung der Nutzen aber unverzichtbar.¹⁹

Gleichwohl können Studien, die die mit bestimmten Regeln verbundenen gründungsrelevanten Kosten schätzen und international vergleichen, einen wichtigen Beitrag zur Identifikation von Regeln mit Reformierungsbedarf liefern. Zwar sind etwa vergleichsweise hohe Kosten für die Gründung eines Unternehmens kein hinreichender Beleg für einen wirtschaftspoliti-

¹⁴ In Analogie zur Kompensation von Marktversagen (vgl. Brockmann und Staak, 2011) könnte eine solche Politik als Kompensation von Staatsversagen verstanden werden.

¹⁵ Zu den Erfolgen und Potenzialen von Maßnahmen, die darauf abzielen, bürokratische Belastungen für Gründer zu reduzieren, vgl. OECD (2010a), S. 125 ff.; Jung et al (2008), S. 110 ff.

¹⁶ Auch wenn für Gründer bzw. kleine Unternehmen derartige Ausnahmeregelungen gelten, können von einem Regelwerk jedoch negative Rückwirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen. So zeigen Moog et al. (2005), dass arbeitsrechtliche Bestimmungen – wie z. B. der Kündigungsschutz – junge Unternehmen häufig nicht betreffen, gleichwohl aber von den bestehenden arbeitsrechtlichen Regulierungen negative Wirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen. So stellt die Vielzahl der verschiedenen Regelungen bzw. Gesetze und deren Komplexität junge Unternehmen vor Probleme, da sie – anders als größere Unternehmen – nicht über spezialisierte Personalabteilungen verfügen. Die Komplexität wird dabei noch dadurch erhöht, dass die Ausnahmeregelungen in den verschiedenen Bestimmungen uneinheitlich sind und häufig geändert werden.

¹⁷ Diese Einschätzung bezieht sich auf den Status quo und verkennt nicht, dass in den vergangenen Jahren verschiedene Maßnahmen zum Bürokratieabbau durchgeführt wurden, ohne die der Status quo möglicherweise anders zu bewerten wäre.

¹⁸ Vgl. Klapper et al. (2006), S. 622.

¹⁹ Jann (2005), S. 2, verweist darauf, dass „Gesetze und Vorschriften in aller Regel nicht erlassen oder novelliert werden, weil wild gewordene, hyper-aktive Beamte in den Ministerien sich langweilen oder außer Kontrolle geraten sind, sondern weil externe Akteure Druck machen, die Interesse an einer Regulierung haben.“

schen Handlungsbedarf, sie sollten jedoch als Anlass genommen werden, die relevanten Regeln auf den Prüfstand zu stellen und mit den Regeln und der Gründungssituation solcher Länder zu vergleichen, die im Benchmarking an der Spitze stehen. Auch ermöglichen solche Studien, in der Diskussion um einzelne Regeln auch deren Kosten zu berücksichtigen. Der Vorteil besteht dabei weniger in der exakten Messung dieser Kosten, „sondern vielmehr darin, Generalisten und Regulierungsskeptikern mehr argumentative und politische Möglichkeiten zu geben, um sich gegenüber Spezialisten und Regulierungsbefürwortern durchzusetzen. Anstatt sich über den immer unsicheren und schwer zu quantifizierenden Nutzen einer Regulierung zu streiten (hier sind die Spezialisten regelmäßig überlegen), wird eine entsprechende Auseinandersetzung anhand der administrativen Lasten diskutiert und somit eine Abwägung zwischen politischer Notwendigkeit der Regulierung und den damit verbundenen direkten Belastungen ermöglicht.“²⁰

3.2 Reduzierung regelbedingter Kosten für die Gründungsunternehmen

Sind mit bestimmten bürokratischen Regeln spürbare Kosten für die Gründungsunternehmen verbunden, können die daraus resultierenden negativen Gründungswirkungen grundsätzlich auf folgende Weise minimiert werden:

- Es können Institutionen geschaffen oder finanziert werden, die den Gründer bei der Umsetzung der bürokratischen Regeln unterstützen.
- Es können Fördermittel bereitgestellt werden, die es Gründern ermöglichen, externes Knowhow oder externe Dienstleister zu finanzieren, die die Gründer bei der Umsetzung der bürokratischen Regeln unterstützen.

Eine Möglichkeit, Gründer von den gründungshemmenden Wirkungen bürokratischer Regeln abzuschirmen, besteht darin, einheitliche Anlaufstellen bzw. Ansprechpartner (*one-stop-agencies*) zu schaffen.²¹ Diese können dem Gründer entweder als Berater und Lotse bei der Bewältigung der bürokratischen Prozesse zur Seite stehen und / oder ihm die Erledigung bestimmter Prozesse abnehmen.

In Deutschland und anderen EU-Ländern wurden bis Ende 2009 so genannte Einheitliche Ansprechpartner (*point-of-single-contact*) im Zusammenhang mit der Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie 2006/123/EG im Dienstleistungssektor eingeführt.²² Danach beraten die Einheitlichen Ansprechpartner jeden Dienstleistungserbringer oder -empfänger, wozu „– wie in Artikel 50 EG-Vertrag geregelt – jede selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit, die in

²⁰ Jann (2007), S. 10.

²¹ Einen Überblick über Funktionen und Gestaltungsformen in verschiedenen Ländern gibt OECD (2010b), S. 25 ff.

²² Für einen Überblick über die Einheitlichen Ansprechpartner in den Regionen vgl. <http://einheitlicher-ansprechpartner.info/fr-auswahl-list.htm> (Stand: 18. Aug 2010).

der Regel gegen Entgelt erbracht wird“ (Europäische Kommission 2007, S. 11), zählt.²³ Ziel der Dienstleistungsrichtlinie ist es u. a., den Zeit- und Kostenaufwand im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen zu reduzieren.

Die Trägerschaft der einheitlichen Ansprechpartner ist in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich ausgestaltet (Bundesregierung 2010, S. 3):²⁴ sie liegt entweder bei staatlichen Institutionen der Länder (Wirtschaftsverwaltungen, Einrichtungen der Wirtschaftsförderung) und / oder bei den Kommunen oder bei den Kammern (IHKs, Handwerkskammern, Kammern der freien Berufe) oder in einer Kombination von staatlichen Einrichtungen und Kammern.

Die Einheitlichen Ansprechpartner fungieren als Mittler zu den zuständigen Behörden, ohne die gegebene Zuständigkeitsverteilung zwischen den Behörden zu verändern. Die Einheitlichen Ansprechpartner haben vor allem folgende Aufgaben (Bundesregierung 2010, S. 3 ff.):

- Informationsfunktion:
Dienstleistungserbringer und -empfänger sollen über die Einheitlichen Ansprechpartner für die Ausübung und die Inanspruchnahme von Dienstleistungen relevante Informationen erhalten können. Gemäß Dienstleistungsrichtlinie sind die Einheitlichen Ansprechpartner allerdings nicht verpflichtet, über Aspekte des Steuerrechts, des Arbeits- und des Sozialrechts zu informieren. In einigen Bundesländern sind jedoch entsprechende über die Richtlinie hinausgehende Aufgaben definiert worden.
- Verfahrensmittlerfunktion:
Dienstleistungserbringer und -empfänger sollen über die Einheitlichen Ansprechpartner sämtliche dienstleistungsrelevanten Verfahren und Formalitäten zur Aufnahme und Ausübung ihrer Dienstleistungstätigkeit im Anwendungsbereich der Richtlinie abwickeln können.
- Wegweiserfunktion:
In den Bereichen, die gemäß Dienstleistungsrichtlinie nicht verpflichtend zu den Aufgaben der Einheitlichen Ansprechpartnern zählen, übernehmen es diese in einigen Ländern, über die zuständigen Stellen zu informieren oder den Kontakt herzustellen.

Über das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Einheitlichen Ansprechpartner liegen – wenige Monate nachdem diese ihre Tätigkeit aufgenommen haben – naturgemäß noch keine belastbaren Informationen vor. In den meisten Bundesländern ist vorgesehen, Funktionsfähigkeit und

²³ Zu den in der Richtlinie definierten Dienstleistungen zählen etwa der Handel, die Freien Berufe, das Handwerk sowie unternehmensbezogene Dienstleistungen. Ausgenommen sind dagegen u. a. Finanzdienstleistungen, Verkehrsdienstleistungen, Dienstleistungen im Gesundheitswesen, Dienstleistungen der elektronischen Kommunikation sowie alle nicht-wirtschaftlichen Dienstleistungen (etwa im Bildungsbereich).

²⁴ Die Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie hinsichtlich der organisatorischen und personellen Ausgestaltung sowie der konkreten Aufgabenstellung lag in der Zuständigkeit der Länder. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie koordinierte die Aktivitäten der Länder, um bundesweit eine möglichst einheitliche Umsetzung zu erreichen.

Tätigkeiten der Einheitlichen Ansprechpartner nach Ablauf einer gewissen Zeit zu evaluieren (Bundesregierung 2010, S. 7). Evaluierungen oder Qualitätstests sind angesichts der – im föderalen System Deutschlands besonders ausgeprägten – Vielfalt von institutionellen Ausprägungen der Einheitlichen Ansprechpartner von besonderer Bedeutung, um damit verbundene mögliche Intransparenzen aufseiten der Gründer (Schoser 2010) abstellen sowie relativ leistungsfähige Formen als Leitbilder („*best practice*“) für die institutionelle Fortentwicklung identifizieren zu können.

Der Einheitliche Ansprechpartner stellt einen viel versprechenden Ansatz dar, um negative Wirkungen gründungsrelevanter Regeln auf das Gründungsgeschehen zu minimieren. Insbesondere weist der Ansatz den Vorteil auf, dass eine Entlastung der Gründer nicht erst als Ergebnis einer langwierigen Diskussion um Kosten und Nutzen bestimmter bürokratischer Regeln erreicht werden kann. Vielmehr kann die Förderpolitik auf diese Weise den Zeit- und Kostenaufwand im Zusammenhang mit der Gründung reduzieren, und somit den Gründerinnen und Gründern ermöglichen, sich auf ihre eigentliche unternehmerische Kernkompetenz zu konzentrieren. Nicht zuletzt dürften aus der Praxis der Einheitlichen Ansprechpartner Hinweise zu gewinnen sein, welche bürokratischen Regeln in besonderer Weise das Gründungsgeschehen beeinträchtigen.

Literatur

- Block, J.; Brockmann, H.; Klandt, H. und K. Kohn, (2009), Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz. Berichte aus dem Fachbereich I der Beuth Hochschule für Technik Berlin, Bericht Nr.3/2009, Berlin.
- Bosma, N. S.; Zwinkels, W. S. und M. A. Carree (1999), Determinanten voor toe- en uittreding van ondernemers: een analyse van de ontwikkelingen in Nederland over de periode 1987–1997, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer.
- Brockmann, H. und T. Staak (2011), Gründungsförderung zur Bereinigung von Marktversagen auf Absatzmärkten – ein konzeptioneller Ansatz, in: N. Irsch und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 25–46.
- Desai, M.; Gompers, P. und J. Lerner (2003): Institutions, capital constraints and entrepreneurial firm dynamics: evidence from Europe, National Bureau of Economic Research Working Paper 10165.
- De Soto, H. (1990), *The Other Path*. New York: Harper and Row.
- Deutsche Bundesregierung (2010), Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie in Deutschland. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Alexander Ulrich, Sevim Dagdelen, Dr. Dieter Dehm, weiterer Abgeordneter und der Fraktion DIE LINKE, Deutscher Bundestag Drucksache 17/728 vom 16.02.2010.

- Deutscher Bundestag (2006), Entwurf eines Ersten Gesetzes zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft, Drucksache 16/1407, Berlin.
- Djankov, S. (2004), *Understanding regulation*, Washington D. C.
- Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes; F. und A. Shleifer (2002), The regulation of entry, *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1–35.
- Holz, M. und A. Icks (2008), Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren in Deutschland. Projektergebnisse im Überblick, IfM-Materialien, Nr. 180. Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- Jann, W.; Wegrich, K. und J. Tiessen (2007), „Bürokratisierung“ und Bürokratieabbau im internationalen Vergleich – wo steht Deutschland, Hrsg. von der Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.
- Jann, W. (2005), Bürokratieabbau: Über einige Missverständnisse der aktuellen Debatte, *Wirtschaftsdienst*, 2005/10, 1–5.
- Jung, M.; Soergel, J.; Unterberg, M. und S. Lahn (2008), Leitmodell zur Optimierung der formalen Existenzgründungsverfahren in Deutschland, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.
- Klapper, L.; Laeven, L. und R. Rajan (2006): Entry regulation as a barrier to Entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, 82 (3), December 2006, 591–629.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2006), EU-Dienstleistungsrichtlinie 2006/123/EG vom 12. Dezember 2006 (ABl. L 372/36).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007), Handbuch zur Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie, GD Binnenmarkt und Dienstleistungen, Luxemburg.
- Moog, P.; Backes-Gellner, U. und G. Demirel (2005), Arbeitsrechtliche Regulierungen und ihr Einfluss auf Unternehmensgründungen. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 57, 348–365.
- Organisation für Kooperation und Entwicklung (OECD) (2010a), *Bessere Rechtsetzung in Europa: Deutschland*, Paris.
- Organisation für Cooperation and Development (OECD) (2010b), *Cutting red tape. Why is administrative simplification so complicated? Looking beyond 2010*, Paris.
- Röhl, K.-H. (2006), Bürokratieabbau – Analysen und Handlungsempfehlungen, Hrsg. von der Konrad-Adenauer-Stiftung, Berlin / Sankt Augustin.
- Scarpetta, S. et al. (2002), The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data. *OECD Economics Department Working Paper*, Nr. 329, Paris: OECD Publishing.
- Schoser, F. (2010), Föderalismus bremst Bürokratieabbau, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 12.12.2010.

van Stel, A.; Storey, D. J. und A. R. Thurik (2006), The effect of business regulations on nascent and young business Entrepreneurship. SCALES H200609, Zoetermeer.

Verheul, I.; Wennekers, S.; Audretsch, D. und R. Thurik (2001), An eclectic theory of Entrepreneurship: policies, institutions and culture. Research Report 0012/E, Zoetermeer.

Weltbank (2009a), Doing Business 2010, Reforming through difficult times. Washington, D. C.

Weltbank (2009b), Doing Business 2010, Germany. Washington, D. C.

Zur Gründungskultur in Deutschland: Persönlichkeitseigenschaften als Gründungshemmnis?*

Joern H. Block (Erasmus Universität Rotterdam und Technische Universität München)

Kurzzusammenfassung

Persönlichkeit und Gründungskultur werden eine wichtige Bedeutung in Bezug auf die Entscheidung ein Unternehmen zu gründen, zugesprochen. In diesem Beitrag wird dargestellt, welche Persönlichkeitseigenschaften eher förderlich und welche eher hinderlich bezüglich der Gründungsentscheidung sind. Anschließend wird anhand vorhandener empirischer Literatur diskutiert, inwieweit Deutschland bzw. seine Bürger im Ländervergleich Defizite im Bereich der Persönlichkeitseigenschaften und Gründungskultur aufweisen. Der Beitrag schließt mit einer Diskussion ab, ob und inwieweit das deutsche Bildungssystem diese Defizite erklären kann.

1 Einleitung

In den Medien und in der Politik wird beklagt, dass in Deutschland nur eine schwach ausgeprägte Gründungskultur existiert. Unternehmern und Unternehmensgründern kommt jedoch eine wichtige Rolle im Innovationsprozess zu: Sie gelten als diejenigen Akteure, die das mit Innovation verbundene Risiko eingehen und somit entscheidend zum Wirtschaftswachstum und technologischen Fortschritt beitragen (Block et al. 2009a; Schumpeter 1934). Deutschland weist bei der Umwandlung von Wissen in konkrete Produkte Defizite auf. Viele wichtige Erfindungen wurden in Deutschland gemacht, jedoch dann außerhalb Deutschlands kommerzialisiert (Block et al. 2009a; Expertenkommission Forschung und Entwicklung 2008, S. 57; Sachverständigenrat 2009, Kapitel 6). Ein Beispiel hierfür ist der MP3-Standard, der am Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen in Erlangen entwickelt und patentiert wurde, heute jedoch hauptsächlich in innovativen Produkten nicht-deutscher Unternehmen eingesetzt wird (z. B. dem iPod von Apple). Das Wissen für den MP3-Standard wurde zwar in Deutschland geschaffen. Die Umsetzung in konkrete Produkte ist jedoch außerhalb Deutschlands erfolgt, was zeigt, dass Deutschland offenbar ein Problem bei der Umwandlung von Forschungsergebnissen in innovative Produkte hat.

Als Grund für eine schwach ausgeprägte Gründungskultur in Deutschland wird angeführt, dass die Werte und Normen unserer Gesellschaft potenzielle Gründer abschrecken, das

* Dieser Beitrag ist im Rahmen des FGF-Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ entstanden. Eine Kurzzusammenfassung dieses Beitrags findet sich in Block et al. (2008). Der Autor bedankt sich bei den Teilnehmern des Arbeitskreises für viele konstruktive Hinweise und Diskussionen im Rahmen der Arbeitskreisarbeit.

Abenteuer einer Gründung zu wagen bzw. dazu führen, dass die Gruppe der Gründungsinteressierten insgesamt zu klein ist. Dieses Argument wird in dieser Studie näher untersucht. Hierzu wird ein individualpsychologischer Ansatz gewählt. Es wird argumentiert, dass die Gründungskultur einer Gesellschaft sich aus dem Aggregat der individuellen Persönlichkeitseigenschaften und Einstellungen der Mitglieder einer Gesellschaft ergibt. Führen die Werte und Normen sowie die Institutionen einer Gesellschaft zu einer stärkeren Ausprägung und Verbreitung gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften, so äußert sich dies in einer schwach ausgeprägten Gründungskultur, die dann ein Gründungshemmnis darstellen kann.

Es wird im Folgenden in drei Schritten vorgegangen. Zunächst werden Persönlichkeitseigenschaften identifiziert, die im Gründungskontext von Relevanz sind. Anschließend wird beschrieben, inwieweit Unterschiede zwischen Deutschland und vergleichbaren Industrieländern in diesen gründungsrelevanten Persönlichkeitsmerkmalen bestehen. Abschließend, ausgehend von der These, dass die Sozialisation in einer Gesellschaft einen Einfluss auf die Persönlichkeitsmerkmale eines Menschen hat, werden die Institutionen im Bildungsbereich (insbesondere Schule) näher betrachtet. Es wird diskutiert, ob hier eine Ursache für die Herausbildung bestimmter gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften liegen kann.

Unter Persönlichkeit wird in der Psychologie die individuelle Eigenart eines Menschen verstanden. Dies umfasst die Gesamtheit seiner Eigenschaften (einschließlich der für ihn typischen Art der Informationsverarbeitung, seines Verhaltensstils und seiner Motive). Der Begriff „Persönlichkeit“ wird in der Psychologie neutral verwendet, d. h. es wird nicht von einer „starken“ oder „schwachen“ Persönlichkeit gesprochen (Wiswede 2004). Die Persönlichkeit eines Menschen wird vor allem durch zwei Faktoren und deren immer wiederkehrender Interaktion beeinflusst: (1) durch die Natur in Form der jeweiligen genetischen Ausstattung, und (2) durch die gesellschaftliche Umgebung, in der sich das jeweilige Individuum befindet (Kluckhohn und Murray 1953). Einigen Persönlichkeitseigenschaften wird eine eher gründungsfördernde Wirkung (z. B. eine hohe Risikobereitschaft), anderen eine eher gründungshemmende Wirkung zugeschrieben (z. B. ein Mangel an Kreativität). Tabelle 1 und Tabelle 2 fassen diese gründungsrelevanten Eigenschaften zusammen. Es wird unterschieden zwischen Eigenschaften, die einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Entdeckens einer Gründungsmöglichkeit („*discovery of entrepreneurial opportunities*“) und Eigenschaften, die einen Einfluss auf das Verfolgen einer bereits entdeckten Möglichkeit („*exploitation of entrepreneurial opportunities*“) haben. Diese Form der Zweiteilung wird verwendet, da dieser Ansatz speziell auf die Entrepreneurship-Forschung zugeschnitten und international weit verbreitet ist (vgl. auch Shane und Venkatamaran 2000). Alternativ hätten auch eher allgemeine Ansätze aus der Sozialpsychologie wie z. B. die „*theory of planned behaviour*“ von Ajzen als Theoriegebäude herangezogen werden können (vgl. z. B. Ajzen 1991).

2 Persönlichkeit und das Entdecken bzw. Verfolgen von Geschäftsmöglichkeiten

Tabelle 1 und Tabelle 2 fassen die gründungsrelevanten Persönlichkeitseigenschaften zusammen. Dieser Buchbeitrag untersucht, welche Persönlichkeitseigenschaften einen Einfluss darauf haben, ob eine Gründung erfolgt oder nicht. Über den Zusammenhang zwischen bestimmten Persönlichkeitseigenschaften und dem Erfolg einer bereits erfolgten Gründung kann (und soll) in dieser Studie keine Aussage getroffen werden.¹ Die Auswahl der Persönlichkeitseigenschaften folgt der Darstellung in Shane (2003). Für eine weitere Übersichtsarbeit sei an dieser Stelle noch auf Rauch und Frese (2007) verwiesen.

Tabelle 1: Entdecken von Gründungsmöglichkeiten (Engl. „*opportunity discovery*“)

Persönlichkeitseigenschaften	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit des Entdeckens einer Gründungsmöglichkeit	Empirische Evidenz
Kreativität, Einfallsreichtum	Identifizieren, definieren und strukturieren von neuartigen Lösungen für offene Probleme	Wahrscheinlichkeit steigt	Fraboni / Saltstone (1990) Hyrsky / Kangasharju (1998) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980)
Fähigkeiten der Wahrnehmung (engl. „ <i>perceptive ability</i> “)	Kognitive Eigenschaften, die zur Wahrnehmung von Geschäftsideen führen; Wahrnehmung bezeichnet allgemein den Vorgang, durch den Individuen Informationen über ihre Umwelt und ihr eigenes Selbst aufnehmen und verarbeiten (Wiswede 2004, S. 604).	Wahrscheinlichkeit steigt	Hills et al. (1999) Hills and Shrader (1998) Roberts (1991) Mitchell et al. (2000)
Verminderte Risikowahrnehmung (engl. „ <i>not seeing risks</i> “)	Fähigkeit Chancen anstatt von Risiken wahrzunehmen („Das Glas ist halb voll und nicht halb leer“)	Wahrscheinlichkeit steigt	Kaish / Gilad (1991) Zietsma (1999) Sarasvathy et al. (1998)

Quelle: Darstellung in Anlehnung an die Ausführungen in Shane (2003).

Die in Tabelle 1 und Tabelle 2 dargestellten Ergebnisse der Entrepreneurship-Forschung zeigen, dass insbesondere die Kreativität eines Menschen, seiner Aufmerksamkeit (ggü. potenziellen Geschäftsmöglichkeiten) („*perceptive ability*“) und eine verminderte Risikowahrnehmung („*not seeing risks*“) die Wahrscheinlichkeit des Entdeckens einer Gründungsmöglichkeit („*opportunity discovery*“) erhöht.

¹ Vgl. hierzu z. B. Rauch et al. (2009).

Tabelle 2: Verfolgen von Gründungsmöglichkeiten (Engl. „*opportunity exploitation*“)

Persönlichkeits-eigenschaften	Beschreibung	Verfolgen einer Gründungsmöglichkeit	Empirische Evidenz
Extraversion (Engl. „ <i>extraversion</i> “)	Ausrichtung des Verhaltens nach außen; Extravertierte zeichnen sich durch eine größere Geselligkeit und Impulsivität aus und werden besonders von äußeren Stimuli beeinflusst (Wiswede, 2004, S. 162).	Wahrscheinlichkeit steigt	Wooten et al. (1999) Roberts (1991) Sexton / Bowman (1984) Babb / Babb (1992) Burke et al. (2000)
Angenehmes Wesen, Verträglichkeit (Engl. „ <i>agreeableness</i> “)	Aspekt der Persönlichkeit, der die Eigenschaften Freundlichkeit, soziale Konformität, Nachgiebigkeit, Flexibilität, Tendenz anderen Menschen zu vertrauen, Kooperativität, Tendenz anderen zu vergeben, Weichherzigkeit und Liebenswürdigkeit umfasst.	Wahrscheinlichkeit sinkt	Brodsky (1993) Fraboni / Saltstone (1990)
Leistungsmotivation (Engl. „ <i>need for achievement</i> “)	Motivation, eine Aktivität zu übernehmen, die persönliche Ergebnisverantwortung, individuellen Einsatz und Fähigkeiten sowie ein moderates Risiko und klares Feedback beinhaltet.	Wahrscheinlichkeit steigt	Johnson (1990) (Zusammenfassung)
Risikobereitschaft (Engl. „ <i>risk taking propensity</i> “)	Bereitschaft, sich in riskanten Aktivitäten zu engagieren.	Wahrscheinlichkeit steigt	Stewarth / Roth (2001) Block et al. (2010) (Zusammenfassung)
Unsicherheitstoleranz (Engl. „ <i>tolerance of ambiguity</i> “)	Bereitschaft zu handeln, wenn das Ergebnis unsicher ist.	Wahrscheinlichkeit steigt	Schere (1982) Begley / Boyd (1987) Miller / Drodge (1986)
Unabhängigkeitsstreben (Engl. „ <i>desire for independence</i> “)	Das Individuum bevorzugt es, unabhängig zu handeln anstatt in Handlungen Anderer involviert zu sein.	Wahrscheinlichkeit steigt	Cromie (1987) Taylor (1996) Hornaday / Aboud (1973) Caird (1991) Burke et al. (2000)
Kontrollüberzeugung (Engl. „ <i>internal locus of control</i> “)	Die Überzeugung, seine Umwelt beeinflussen zu können.	Wahrscheinlichkeit steigt	Shapero (1975) Caird (1991) Durand (1975) Ward (1993)
Selbstvertrauen, Selbstwirksamkeit (Engl. „ <i>self efficacy</i> “)	Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, eine gegebene Aufgabe bewältigen zu können.	Wahrscheinlichkeit steigt	Baron / Markman (1999a) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980) Zietsma (1999)
Übermäßiges Selbstvertrauen (Engl. „ <i>overconfidence</i> “)	Die Eigenschaft, sich seiner Entscheidung sicher zu sein, obwohl nur wenige Kenntnisse über die Sachlage vorhanden sind.	Wahrscheinlichkeit steigt	Gartner / Thomas (1989) Cooper et al. (1998) Arabsheibani et al. (2000)
Repräsentativitätsheuristik (Engl. „ <i>representativeness</i> “)	Fähigkeit aus kleinen Stichproben, allgemeine Aussagen abzuleiten.	Wahrscheinlichkeit steigt	Busenitz / Barney (1997)
Intuition	Glaube oder Gefühl, dass etwas wahr ist, ohne dafür Evidenz oder Hinweise zu haben.	Wahrscheinlichkeit steigt	Allinson et al. (2000) Hills / Shrader (1998) Baron (2000a)

Quelle: Darstellung in Anlehnung an die Ausführungen in Shane (2003).

Des Weiteren scheint sich u. a. eine hohe Leistungsmotivation, eine hohe Risikoneigung, eine hohe Unsicherheitstoleranz, ein hohes Unabhängigkeitsstreben, eine hohe Kontrollüberzeugung, ein hohes Maß an Selbstvertrauen sowie eine gute Intuition positiv auf die Wahrscheinlichkeit, eine bereits entdeckte Geschäftsmöglichkeit zu verfolgen („*opportunity exploitation*“), auszuwirken. Interessanterweise kann sich ein angenehmes Wesen (z. B. Freundlichkeit und soziale Konformität) *negativ* auf die Wahrscheinlichkeit der Verfolgung einer entdeckten Geschäftsmöglichkeit auswirken.

3 Ausprägung gründungsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale in Deutschland

Im Rahmen dieses Abschnitts wird auf die Ergebnisse zweier Studien näher eingegangen, die länderübergreifend Persönlichkeitsmerkmale vergleichen: der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und die GLOBE-Studie. Zunächst wird auf die Ergebnisse der GEM-Studie eingegangen (zur GEM-Studie vgl. Kasten 1):

Kasten 1: Die GEM-Studie

Der Global Entrepreneurship Monitor beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland und 53 weiteren Ländern (Stand 2009). Die dazu verwendeten Daten werden nach einheitlichem Standard erhoben. Die Daten aus Deutschland basieren auf mehr als 6.000 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern sowie aus 40 Experteninterviews. Weltweit wurden etwa 180.000 Bürger sowie mehr als 1.400 Experten befragt (Stand 2009). Die Befragung versucht insbesondere Antworten auf folgende Fragen zu finden: (1) Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten in Deutschland von jenen in anderen Staaten? (2) Wie und warum haben sich Anzahl und Art der Gründungen verändert? (3) Wo liegen die Stärken und Schwächen Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Vergleich zu anderen am GEM beteiligten Staaten? (Brixy et al. 2009).

Mit Daten des GEM haben Köllinger und Schade (2005) die Ausprägungen wahrnehmungsbezogener Variablen in Deutschlands mit denen der USA und einem Durchschnitt aus anderen Ländern verglichen. Die Ergebnisse fallen je nach Land sehr unterschiedlich aus. Im Vergleich zu den Amerikanern zeigt sich, dass die Deutschen bei Unternehmensgründungen ihre eigenen Fähigkeiten wesentlich pessimistischer einschätzen als die Amerikaner. Der Aussage „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen“ stimmten in Deutschland nur 31 % der Befragten zu, während bei den Amerikanern die Zustimmungsrate bei 55 % lag. Eine ähnliche Tendenz lässt sich aus der Variable „Angst zu scheitern“ ablesen. Der Aussage „Die Angst zu scheitern würde sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“ stimmten in Deutschland 46 % der Befragten zu. Die Zustimmungsrate in den USA lag bei 19 % (Durchschnitt der anderen Länder: 35 %). Die anschließende multivariate Analyse zeigt, dass diese wahrnehmungsbezogenen Variablen die Gründungsneigung stark beeinflussen und einen erheblichen Teil der Länderunterschiede erklären können. Ein weiteres zentrales Ergebnis ist, dass bei ähnlich starkem Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und bei einer ähnlich geringen Angst zu scheitern wie

in den USA die Gründungsneigung in Deutschland sogar höher wäre als in den USA.² Für eine ausführliche Darstellung des Zusammenhangs zwischen wahrnehmungsbezogenen Variablen und der Gründungsneigung vgl. Köllinger et al. (2007) sowie Kohn und Spengler (2008a).³

Die GLOBE-Befragung (vgl. Kasten 2) bestätigt einige Ergebnisse der GEM-Studie. Sie erweitert jedoch den Blickwinkel um weitere Persönlichkeitseigenschaften wie z. B. Leistungs- und Zukunftsorientierung.

Kasten 2: Die GLOBE-Befragung:

GLOBE steht für Global Leadership and Organizational Effectiveness. Das Ziel der GLOBE-Studie ist die Entwicklung einer empirisch basierten Theorie über den Einfluss von kulturellen Variablen auf Führungs- und Organisationsprozesse sowie eine Untersuchung der Wirksamkeit dieser Prozesse. Das GLOBE-Projekt baut stark auf den Arbeiten von Hofstede (1980) auf. Ähnlich wie das GEM ist das GLOBE-Projekt eine international vergleichende Studie, getragen von 170 Wissenschaftlern aus den Gebieten Psychologie, Soziologie und Management aus 62 verschiedenen Kulturen. Die GLOBE-Studie umfasst qualitative Interviews und quantitative Untersuchungen. Befragte sind Manager in mittleren Managementpositionen. Für eine ausführliche Beschreibung der GLOBE-Studie vgl. House et al. (2004).

Nach Erhebung der Daten wurden die Antworten zunächst auf Länderebene mithilfe einer Clusteranalyse zu möglichst homogenen Gruppen verdichtet. Deutschland bildet zusammen mit Österreich, den Niederlanden und dem deutschsprachigen Teil der Schweiz das ‚germanische‘ Cluster. Insgesamt flossen aus diesem Cluster 1.233 vollständig beantwortete Fragebögen in die Auswertung ein (Deutschland: 456, Niederlande: 287, Österreich: 169, Schweiz: 321). Eine vergleichende Analyse mit anderen Clustern zeigt, dass das ‚germanische‘ Cluster u. a. durch ein hohes Level an Unsicherheitsvermeidung („*uncertainty avoidance*“), Leistungsorientierung („*performance orientation*“), Zukunftsorientierung („*future orientation*“) und Durchsetzungsvermögen („*assertiveness*“) gekennzeichnet ist (Gupta et al. 2002; Szabo et al. 2002). Ein hohes Niveau an Leistungsorientierung und Durchsetzungsvermögen kann sicher als gründungsfördernd, ein hohes Niveau an Unsicherheitsvermeidung hingegen eher als gründungshemmend angesehen werden (vgl. Tabelle 1).

Die GLOBE-Studie stützt somit die Ergebnisse der GEM-Studie in Bezug auf die starke Ausprägung der gründungshemmenden Eigenschaft „Unsicherheitsvermeidung“. Sie erweitert jedoch auch den Blickwinkel dahingehend, dass Deutschland überdurchschnittlich starke Ausprägungen bei den als gründungsförderlich angesehenen Eigenschaften „Leistungsorientierung“ und „Durchsetzungsvermögen“ aufweist.

² Auf den Einfluss sozioökonomischer Variablen wie Bildung, Beschäftigung und Haushaltseinkommen wurde hierbei kontrolliert.

³ Für eine Studie über den Zusammenhang zwischen wahrnehmungsbezogenen Variablen und Gründungsüberleben vgl. Kohn und Spengler (2008b).

4 Defizite im Bildungsbereich als Ursache?

Die GEM-Studie des Jahres 2004 widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema „Existenz- und Unternehmensgründung“ an deutschen Schulen und Hochschulen (Sternberg und Lückgen 2005). Im Rahmen dieses Beitrags wird kurz darauf eingegangen, inwieweit Defizite im Bereich der schulischen Ausbildung in Bezug auf das Thema Existenzgründung für gründungshemmende Persönlichkeitseigenschaften verantwortlich sein können. Insgesamt wurden im Rahmen dieser Untersuchung 155 deutsche Experten befragt. Ein großer Teil dieser Experten kam direkt aus dem Bildungsbereich. Zum Ergebnis: Generell wurde über alle teilnehmenden Länder hinweg der Bereich Schulische Ausbildung von den Experten als eher schlecht beurteilt. Für Deutschland zeigen sich jedoch im Vergleich zu anderen Industrieländern unterdurchschnittliche Werte. Es besteht also in doppelter Hinsicht Verbesserungspotenzial. In Bezug auf die Gründungsausbildung in den Schulen wurden den Experten drei Statements zur Bewertung vorgelegt:

- S1: „In Deutschland regt der Unterricht der Primar- und Sekundarstufe Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative an.“
- S2: „In Deutschland vermittelt der Unterricht in der Primar- und Sekundarstufe ausreichend Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft.“
- S3: „In Deutschland wird in der Primar- und Sekundarstufe Entrepreneurship und Unternehmensgründungen ausreichend Aufmerksamkeit geschenkt.“

Die Bewertung der drei Statements durch die Experten fällt unterschiedlich aus. Statement 1 bezeichnen 70,8 % der Befragten als „vollkommen falsch“ oder „falsch“, bei Statement 2 liegt diese Quote bei 81,5 %, und bei Statement 3 liegt diese Quote bei 92,5 %. Bezüglich aller drei Statements werden also deutliche Defizite gesehen. Bei der Integration der Themen Entrepreneurship und Unternehmensgründungen in den Unterricht werden die Defizite aber als besonders gravierend eingeschätzt. Zusammengefasst lässt sich sicher sagen, dass im Bereich der Schule noch Potenzial dahingehend besteht, die Entwicklung gründungsförderlicher Persönlichkeitseigenschaften zu unterstützen bzw. die Entwicklung gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften abzubremesen.

Eine weitere empirische Untersuchung kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. Im Rahmen der von der EU-Kommission in Auftrag gegebenen Befragung „*Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship*“ wurden u. a. die folgenden drei Statements abgefragt:

- S4: „My school education helped me to develop a sense of initiative – a sort of entrepreneurial attitude.“ (1: strongly disagree – 4: strongly agree)
- S5: „My school education helped me to better understand the role of entrepreneurs in society.“ (1: strongly disagree – 4: strongly agree)
- S6: „My school education made me interested to become an entrepreneur.“ (1: strongly disagree – 4: strongly agree)

Zielgruppe waren alle Bürger eines Landes im Erwerbsalter. Die Befragung ist repräsentativ für das jeweilige Land und wurde in allen EU-Staaten sowie den USA, Norwegen und Island durchgeführt. Die Daten wurden bereits in mehreren wissenschaftlichen Publikationen verwendet (z. B. Block et al. 2009b; Grilo und Irigoyen 2006; van der Zwan et al. 2010).

Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse dieser Befragung in Bezug auf die drei oben aufgeführten Statements (S4–S6).

Tabelle 3: Ergebnisse des Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship

Statement zur Schulbildung	Anteil der Zustimmung in ...		
	Deutschland	andere EU-Länder	USA
S4: Development of entrepreneurial attitude	51,73 %	54,20 %	65,55 %
S5: Role of entrepreneurs in society	53,37 %	50,13 %	60,87 %
S6: Development of entrepreneurial interest	21,01 %	30,85 %	40,81 %

N Deutschland: 980 Befragte, N andere EU-Länder: 16.707 Befragte, N USA: 987 Befragte

Quelle: eigene Berechnungen

Die Ergebnisse bestätigen die Vermutungen aus der Expertenbefragung des GEM: Die Schulbildung in Deutschland fördert in geringerem Maße als in anderen EU-Ländern und den USA eine unternehmerische Einstellung. Nur knapp über 50 % stimmen diesem Statement zu. In den USA liegt die Zustimmung bei ca. 65 % (andere EU-Länder: 54 %).⁴ Gleiches gilt auch für die Herausbildung eines unternehmerischen Interesses: ca. 20 % Zustimmung in Deutschland gegenüber ca. 40 % Zustimmung in den USA und 31 % in den anderen EU-Ländern.⁵ Ein Ergebnis erstaunt jedoch: Die deutsche Schulbildung scheint die Rolle des Unternehmers in der Gesellschaft keineswegs negativ darzustellen. 53 % der Befragten stimmen dem Statement zu, dass die Schulbildung ein positives Bild von Unternehmern in der Gesellschaft vermittelt. Dies liegt oberhalb des Durchschnitts der anderen EU-Länder von ca. 50 % (USA: ca. 61 %).⁶

Es lässt sich festhalten, dass die deutsche Schulbildung weniger stark als in anderen Ländern ein unternehmerisches Interesse und eine unternehmerische Haltung fördert. Im Vergleich zu anderen Ländern wird jedoch keineswegs ein schlechteres Bild von Unternehmern in der Gesellschaft gezeichnet.

⁴ Die Unterschiede sind statistisch signifikant auf 20 %-Niveau (Deutschland vs. andere EU-Länder) bzw. 1 %-Niveau (USA).

⁵ Die Unterschiede sind statistisch signifikant auf 1 %-Niveau (Deutschland vs. andere EU-Länder bzw. den USA).

⁶ Die Unterschiede sind statistisch signifikant auf 5 %-Niveau (Deutschland vs. andere EU-Länder) bzw. 1 %-Niveau (Deutschland vs. USA).

5 Fazit

Im Rahmen dieses Beitrags wurde diskutiert, ob und inwieweit eine zu schwach bzw. negativ ausgeprägte Gründungskultur in Deutschland ein Gründungshemmnis darstellt. Ausgehend von einem individualpsychologischen Ansatz und gestützt durch empirische Umfrageevidenz wird argumentiert, dass Defizite insbesondere im Bereich der Risikotoleranz bzw. Neigung, Unsicherheiten zu akzeptieren, sowie beim Vertrauen in die eigenen (unternehmerischen) Fähigkeiten bestehen. Andererseits sind einige als eher gründungsförderlich angesehenen Eigenschaften wie z. B. Leistungsbereitschaft im Vergleich zu anderen Ländern besonders stark ausgeprägt. Es ergibt sich also ein gemischtes Bild, dass sowohl Schwächen als auch Stärken zeigt.

Im zweiten Abschnitt wird auf den Bildungsbereich als eine mögliche Ursache für die Schwächen bzgl. der Persönlichkeitseigenschaften und der Gründungskultur eingegangen. Da insbesondere in der Schule die Persönlichkeit eines Menschen geformt wird und Expertenurteile zeigen, dass das Thema „Entrepreneurship“ in der Schule bisher sehr wenig verankert ist, scheint hier noch Potenzial hin zur Entwicklung eines freundlicheren Gründungsklimas zu bestehen. Weiterer Forschungsbedarf besteht insbesondere im Bereich der länderspezifischen Ursachen für die jeweilige Gründungskultur eines Landes. Interessant wäre es auch zu untersuchen, inwieweit Geschlechterunterschiede in der Gründungsneigung durch Persönlichkeitseigenschaften oder länderspezifischen Gründungskultur erklärt werden können (Furdas und Kohn 2010) und wie sich die Gründungskultur eines Landes auf die Nachhaltigkeit und den Erfolg von Gründungen auswirkt.

Literatur

- Allinson, C.; Chell, E. und J. Hayes (2000), Intuition and entrepreneurial behaviour, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9 (1), 3–43.
- Ajzen, I. (1992), The theory of planned behaviour, *Organizational behavior and human decision processes*, 50, 179–211.
- Arabsheibeni, G.; De Meza, D.; Maloney, J. und B. Pearson (2000), And a vision appeared unto them of a great profit: Evidence of self-deception among the self-employed, *Economics Letters*, 67, 35–41.
- Babb, E. und S. Babb (1992), Psychological traits of rural entrepreneurs, *The Journal of Socio- Economics*, 21, 353–62.
- Baron, R. (2000a), Counterfactual thinking and venture formation: The potential effects of thinking about of what might have been, *Journal of Business Venturing*, 15 (1), 79–92.

- Baron, R. und G. Markman (1999a), The role of entrepreneurs' behavior in their financial success: Evidence for the benefits of effective social skills, paper presented at the Babson Conference on Entrepreneurship, Babson Park, MA, USA.
- Begley, T. und D. Boyd (1987), A comparison of entrepreneurs and managers of small business firms, *The Journal of Management*, 13, 99–108.
- Block, J. H.; Brockmann, H.; Klandt, H. und K. Kohn (2008), Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz. FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ Diskussionspapier, Förderkreis Gründungs-Forschung e.V..
- Block, J.; Thurik, R. und H. Zhou (2009a), What turns knowledge into innovative products? The role of Entrepreneurship and knowledge spillovers, ERIM discussion paper 2008-015, <http://ssrn.com/abstract=1474585>.
- Block, J.; Hoogerheide, L. und R. Thurik (2009b), Education and entrepreneurial choice: an instrumental variables analysis, <http://ssrn.com/abstract=1488025>.
- Block, J.; Sandner, P. und F. Spiegel (2010), Do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs? Best Paper Proceedings of the Sixty-Eighth Annual Meeting of the Academy of Management.
- Brixy, U.; Hundt, C. und R. Sternberg (2010), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Länderbericht Deutschland 2009, Global Entrepreneurship Research Association, Hannover/Nürnberg, März 2010.
- Brodsky, M. (1993), Successful female corporate managers and entrepreneurs, *Group and Organization Management*, 18 (3), 366–79.
- Burke, A.; Fitzroy, F. und M. Nolan (2000), When less is more: Distinguishing between entrepreneurial choice and performance, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62 (5), 565–87.
- Busenitz, L. und J. Barney (1997), Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making, *Journal of Business Venturing*, 12 (1), 9–30.
- Caird, S. (1991), The enterprising tendency of occupation groups, *International Small Business Journal*, 9, 75–81.
- Cooper, A. und C. Daily (1998), Entrepreneurial teams, working paper, Purdue University, US.
- Cromie, S. (1987), Motivations of aspiring male and female entrepreneurs, *Journal of Organizational Behaviour*, 8, 251–61.
- Durand, D. E. (1975), Effects of achievement motivation and skill training on the entrepreneurial behaviour of black businessmen, *Organizational Behaviour and Human Performance*, 14, 76–90.

- Expertenkommission Forschung und Innovation (2008), Zukunftstechnologie: Starker Motor - aber Deutschland bringt die Leistung nicht auf die Straße, <http://www.e-fi.de/74.html>.
- Fraboni, M. und R. Saltstone (1990), First and second generation entrepreneur typologies: Dimension of personality, *Journal of Social Behavior and Personality*, 5 (3), 105–13.
- Furdas, M. und K. Kohn (2010), What's the difference?! Gender, personality and the propensity to start a business, IZA Diskussionspapier No. 4778.
- Gartner, W. und R. Thomas (1989), Factors, which influence a new firm's ability to accurately forecast new product sales, in: Brockhaus, R.; Churchill, N.; Katz, J.; Kirchoff, B.; Vesper, K. und W. Wetzel (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 408–21.
- Gupta, V.; Hanges, P. J. und P. Dorfman (2002), Cultural Clusters: methodology and findings, *Journal of World Business*, 37, 11–15.
- Grilo, I. und J. M. Irigoyen (2006), Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be, *Small Business Economics*, 26 (4), 305–318.
- Hills, G.; Shrader, R. und T. Lumpkin (1999), Opportunity recognition as a creative process, in: Reynolds, P.; Bygrave, W.; Manigart, S.; Mason, C.; Mason, C.; Meyer, G.; Sapienza, H. und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 216–27.
- Hills, G. und R. Shrader (1998), Successful entrepreneurs insights into opportunity recognition, in: Reynolds, P.; Bygrave, W.; Carter, N.; Manigart, S.; Mason, C.; Mason, C.; Meyer, G. und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 20–43.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Sage, London.
- Hornaday, J. und J. Aboud (1973), Characteristics of successful entrepreneurs, *Personnel Psychology*, 24, 141–53.
- House, R.; Hanges, P.; Javidan, M.; Dorfman, P. und V. Gupta (2004), *Culture, Leadership, and Organizations: The Globe Study of 62 Societies*, Sage, London.
- Hull, D.; Bosley, J. und G. Udell (1980), Renewing the hunt for heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics, *Journal of Small Business*, 18, 11–18.
- Hyrsky, K. und A. Kangasharju (1998), Adapters and innovators in non-urban environment, in: Reynolds, P.; Bygrave, W.; Carter, N.; Manigart, S.; Mason, C.; Meyer, G. und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 216–27.
- Johnson, B. (1990), Toward a multidimensional model of Entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14 (3), 39–54.

- Kaish, S. und B. Gilad (1991), Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: Sources, interests, general alertness, *Journal of Business Venturing*, 6 (1), 45–61.
- Kluckhohn, C. und H. Murray (1953), *Personality in Nature, Society, and Culture*, Knopf, New York.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a), Kfw-Gründungsmonitor, Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund, KfW Bankengruppe.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b), Subjective perceptions and the survival of business start-up: microeconomic evidence from Germany, Mimeo.
- Köllinger, P. und C. Schade (2005), Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche, *DIW-Wochenbericht*, 45/2005.
- Köllinger, P.; Minniti M. und C. Schade (2007), “I think I can, I think I can”: Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, *Journal of Economic Psychology*, 28, 502–527.
- Miller, D. und C. Drodge (1986), Psychological and traditional determinants of structure, *Administrative Science Quarterly*, 31, 539–60.
- Mitchell, R.; Smith, B.; Seawright, K. und E. Morse (2000), Cross-cultural cognitions and the venture creation decision, *Academy of Management Journal*, 43 (5), 974–93.
- Rauch, A. J. und M. Frese (2007), Let's put the person back into Entrepreneurship research: A meta-analysis of the relationship between business owners' personality characteristics and business creation and success, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16 (4), 353–385.
- Rauch, A. J.; Wiklund, J.; Lumpkin, G. T. und M. Frese (2009), Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3), 761–788.
- Roberts, E. (1991), *Entrepreneurs in High Technology*, New York, US: Oxford University Press.
- Robinson, P.; Simpson, D.; Heufner, J. und H. Hunt (1991), An attitude approach to the prediction of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15 (5), 13–31.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009), Jahresgutachten 2009/10: Die Zukunft nicht aufs Spiel setzen.
<http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de>.
- Sarasvathy, D.; Simon, H. und L. Lave (1998), Perceiving and managing business risks: Differences between entrepreneurs and bankers, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 33, 207–25.
- Schere, J. (1982), Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers, *Academy of Management Best Paper Proceedings*, 42, 404–8.

- Schumpeter, J. A. (1934), *The theory of economic development*, Cambridge, US: Harvard University Press.
- Sexton, D. und N. Bowman (1984), Personality inventory for potential entrepreneurs: Evaluation of a modified JPI/PRF-E test instrument, in: Hornaday, J.; Tarpley, F.; Timmons J. und K. Vesper (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 513–28.
- Shane, S. (2003), *A general theory of Entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Shane, S., und S. Venkataraman (2000), The promise of Entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review*, 25, 217–226.
- Shapiro, A. (1975), The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today*, 9, 83–8.
- Sternberg, R. und I. Lückgen (2005), *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Länderbericht Deutschland 2004*, Köln, Februar 2005.
- Stewart, W. und P. Roth (2001), Risk taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review, *Journal of Applied Psychology*, 86 (1), 145–53.
- Szabo, E.; Brodbeck, F. C.; Hartog, D. N.; Reber, G.; Weibler, J. und R. Wunderer (2002), The Germanic Europe Cluster: where employees have a voice, *Journal of World Business*, 37, 55–68.
- Taylor, M. (1999), Earnings, independence or unemployment: why become self-employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58, 253–66.
- Ward, E. (1993), Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers, *Journal of Small Business Management*, 31 (1), 32–8.
- Wiswede, G. (2004), *Sozialpsychologielexikon*, Oldenbourg, München.
- Wooten, K., T. Timmerman und R. Folger (1999), The use of personality and the five-factor model to predict new business ventures: From outplacement to start-up, *Journal of Vocational Behaviour*, 54, 82–101.
- Zietsma, C. (1999), Opportunity knocks- or does it hide? An examination of the role of opportunity recognition in Entrepreneurship, in: Reynolds, P.; Bygrave, W.; Manigart, S.; Mason, C.; Mason, C.; Meyer, G.; Sapienza, H. und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, US: Babson College, 242–56.
- van der Zwan, P.; Thurik, A. R.; und I. Grilo (2010), The entrepreneurial ladder and its determinants, *Applied Economics*, 17, 2183–2191.

Teil 3

Spezifische Fragestellungen in der Gründungsförderung

Branchenspezifische Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung – das Beispiel erneuerbarer Energien in Deutschland

Holger Berg (Bergische Universität Wuppertal) und
Christine Volkmann (Bergische Universität Wuppertal)

Kurzzusammenfassung

Während die positive Wirkung des Entrepreneurship auf Wachstum und Evolution einer Volkswirtschaft inzwischen empirisch belegt ist, sind Forschung und Theorie zur politischen Förderung des Unternehmertums bisher wenig entwickelt. Dieser Artikel zielt darauf, einen Beitrag zu diesem Untersuchungsgegenstand zu leisten, indem er Aspekte einer branchengerichteten Entrepreneurship Policy thematisiert. Diese ist insbesondere relevant, da sich mit branchenfokussierter Politik auch strukturell orientierte Ziele im Hinblick auf ökonomischen Wandel verbinden, in welchem der Unternehmer als homo agens einer solchen Entwicklung fungiert. Fußend auf einer Behandlung der Entrepreneurship Policy aus theoretischer Perspektive untersucht dieser Artikel daher die Förderung erneuerbarer Energien in der Bundesrepublik Deutschland als exemplary case. Hierbei tritt die Bedeutung einer zeitlich-dynamischen Perspektive und einer indirekten, rahmen- und anreizgebenden Politik hervor. Aufbauend auf den gewonnenen Erkenntnissen werden Desiderata für die künftige Weiterentwicklung der Entrepreneurship Policy formuliert.

1 Einführung

Die Theorie zur *Entrepreneurship Policy* als Grundlage der Gründungsförderung ist bisher noch kaum ausgestaltet (Minitti 2008). Somit liegen wenige Ansätze zu ihrer Analyse und noch weniger fundierte Implikationen zur politischen Steuerung einer gründer- und unternehmerfreundlichen Wirtschafts- und Strukturpolitik vor. Es ist aber weitgehend unumstritten, dass einem unternehmerischen Handeln zur Entwicklung zukunftsorientierter Industrien eine maßgebliche Rolle zukommt. Gerade in Deutschland ist dies von besonderer Bedeutung, da hier die Ansiedlung technologieorientierter Branchen z. T. nur mit mäßigem Erfolg gelungen ist (Verheul et al. 2002). Eine Ausnahme bilden die erneuerbaren Energien. In den letzten zwei Jahrzehnten ist die Bundesrepublik zu einer der führenden Technonationen in diesem Bereich avanciert. Mit starker politischer Unterstützung wurde eine Branche geschaffen, die von einer mittelständisch-unternehmerischen Struktur und damit einer innovationsfreudigen Kultur geprägt ist. Eine Analyse der Maßnahmen und Mechanismen, welche zu diesem Ergebnis geführt haben, ist somit für die Weiterentwicklung einer Theorie zur *Entrepreneurship Policy* und zur Ableitung von Implikationen für die Gründungs- und Strukturförderung von Nutzen.

Vor dem Hintergrund existierender Ansätze der *Entrepreneurship Policy* ist es Ziel dieses Beitrages, die Historie der bundesdeutschen Förderung der erneuerbaren Energien in ihrer Wirkung auf Struktur und unternehmerisches Handeln zu untersuchen, um hieraus theoretische und praktische Implikationen zur *Entrepreneurship Policy* und zur Gründungsförderung als ihrem Teilgebiet zu gewinnen. Ausgehend von einer Übersicht zum aktuellen Stand der *Entrepreneurship Policy*-Theorie widmen wir uns in diesem Kontext Fragen der Effekte direkter, d. h. Gründer und Unternehmen unmittelbar betreffender, und indirekter, das Umfeld gestaltender, Gründungsförderung (Koch 2001). Als Fallstudie schließt sich eine Übersicht der Historie politischer Programme zur Förderung und Etablierung der erneuerbaren Energien in der Bundesrepublik, gefolgt von einer Analyse der damit erzielten Effekte auf Unternehmensgründungen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) an. Hieraus leiten wir Implikationen für die Theorie der *Entrepreneurship Policy* sowie für die konkrete Ausgestaltung der Gründungsförderung durch politische Akteure ab.

2 Entrepreneurship Policy als Grundlage der Gründungsförderung

2.1 Zur Bedeutung einer *Entrepreneurship Policy* im industrieökonomischen Kontext

Die besondere Wirkung des Entrepreneurship und der *Entrepreneurship Policy* auf die Entwicklung einer Volkswirtschaft und speziell der positive Einfluss auf das Wirtschaftswachstum wurde bereits von zahlreichen Wissenschaftlern nachgewiesen (so z. B. von Audretsch et al. 2002; Gilbert et al. 2004; Acs und Szerb 2007 sowie Baumol et al. 2007). Ausschlaggebend für Forschungen in diesem Bereich waren Studien, die durch eine Veränderung der US-amerikanischen KMU-Politik inspiriert wurden. Diese zeigten, dass sowohl junge Unternehmen als auch KMUs in den meisten Marktwirtschaften eine relativ zu Großunternehmen höhere Innovationsrate aufweisen und somit zu einer entscheidenden Verbesserung des Wirtschaftswachstums führen (Audretsch 2004; Plosila 2004). Diese Studien trugen maßgeblich dazu bei, die Bedeutung von Unternehmensgründungen und jungen Unternehmen für moderne Volkswirtschaften und damit für die Wirtschaftspolitik zu verdeutlichen. Der Zusammenhang zu einer Politik zu Gunsten von neu entstehenden Industrien wurde dabei schon von Aldrich und Fiol (1994) hervorgehoben: *“The period during which an industry emerges, deserves more theoretical attention, because the struggle to carve out a niche for a new industry involves such strong forces that the events of that period may be forever imprinted on the organizations that persist”* (Aldrich und Fiol 1994, S. 663). Eine auf junge sowie kleine und mittlere Unternehmen ausgerichtete Politik ist hier von Bedeutung, da große Unternehmen dazu neigen, erst in einem späteren Stadium des Branchenlebenszyklus zu investieren (Audretsch 2004). Zum einen scheuen sie die vergleichsweise höheren Risiken und Unsicherheiten, die frühen Lebensabschnitten einer Industrie zu eigen sind, und zum anderen sind die bei Großunternehmen erforderlichen hohen Skaleneffekte in jungen, inno-

vationsintensiven Branchen oft nicht zu erzielen (Baumol et al. 2007). Somit ergibt sich für eine an Innovationen ausgerichtete *Entrepreneurship Policy* eine direkte Verbindung zur Förderung von Unternehmensgründungen und KMU sowie zur Etablierung neuer Industrien.

2.2 Zum Begriff und Inhalt der *Entrepreneurship Policy*

Wir verstehen unter einer *Entrepreneurship Policy* eine auf die Unterstützung und Förderung unternehmerischen Handelns sowie von Unternehmensgründungen ausgerichtete Politik (Audretsch 2004). Gründungsförderung ist somit ein unmittelbarer Bestandteil der *Entrepreneurship Policy*. Hinsichtlich dieser Definition ist ein Streitpunkt der Theorie, ob KMU mit einzubeziehen sind (vgl. z. B. Lundström und Stevenson 2005 und Welter 2009). Es lässt sich grundsätzlich zwischen einem engeren Ansatz, der KMU ausdrücklich ausschließt (so bspw. Lundström und Stevenson 2005) und einem weiter gefassten Ansatz, welcher KMU einbezieht (unter anderem Verheul 2002b und Audretsch 2004), unterscheiden. Im vorliegenden Artikel beziehen wir uns aus mehreren Gründen auf letzteren Ansatz. Zunächst handelt es sich im Zuge der Entstehung einer neuen Industrie immer um unternehmerisches Handeln im Sinn Schumpeters, da mit solchen Tätigkeiten die Entwicklung neuer Produkt-Markt-Kombinationen verbunden ist (Schumpeter 1934). Sodann muss auch berücksichtigt werden, dass es sich keinesfalls nur um die direkte Unterstützung originärer Neugründungen handeln muss, sondern die Förderung sich auf ein breites Spektrum von Gründungen beziehen kann (z. B. Joint Ventures, Spin-offs etc.; Volkmann et al. 2010). Darüber hinaus verfügt die Bundesrepublik Deutschland über eine verhältnismäßig große, ja weltweit beinahe einzigartige, Basis mittelständischer Unternehmen (Verheul 2002), die hohes unternehmerisches Engagement und Innovationskraft aufweisen (Audretsch et al. 2009). Eine weitere Begründung liefert der Zeithorizont der Förderung, die wir für diesen Beitrag bis in die frühen 1970er-Jahre zurückverfolgt haben. Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass ein junges Unternehmen streng genommen bereits nach erfolgter Gründung die Schwelle zum KMU überschreitet. Dennoch ist das junge Unternehmen weiterhin sowohl von der ihm zuteil gewordenen Gründungsförderung als auch von anderen politischen Maßnahmen betroffen, welche das unternehmerische Handeln beeinflussen.

Ferner ist zum Begriff der *Entrepreneurship Policy* zu konstatieren, dass ein einheitlicher Kanon noch nicht besteht. Minitti vermerkte hierzu: "A broad search of the literature reveals that the fundamental and general question of how, and if, governments are able to influence positively entrepreneurial activity is far from being resolved" (Minitti 2008, S. 780, siehe auch Michael und Pearce 2009). Bestehende Forschungsansätze zur Theorie der *Entrepreneurship Policy* haben sich vor allem mit deren institutionellem Rahmen und dessen Auswirkungen auf das Aufkommen von Entrepreneurship beschäftigt (so bspw. van den Ven 1993, Aldrich und Fiol 1994, Gnyawali und Fogel 1994). Themenbereiche in diesem Kontext sind die konkrete Ausgestaltung des institutionellen Rahmens (Baumol et al. 2007; Michael und

Pearce 2009), steuerliche Gesichtspunkte (Holtz-Eakin 2000) sowie die Ausgestaltung finanzieller und nichtfinanzieller Gründungshilfen (Kreft und Sobel 2005, Acs und Szerb 2007). Eine dabei wiederkehrende, ordnungspolitische Frage betrifft die Bedeutung unternehmerischer Freiheit und die Unmittelbarkeit solcher Maßnahmen (z. B. Koveos 2007).

Diese Frage nach der (Un-)Mittelbarkeit von Gründungsförderung wird im Verlauf der Untersuchung eine größere Rolle einnehmen. Dies betrifft die Gegenüberstellung einer indirekten, rahmensetzenden Förderung mit direkten, auf spezifische Unternehmen ausgerichtete Maßnahmen (Koch 2001) und die Frage, ob einer langfristigen, strategisch orientierten Politik oder einem operativ eingestellten Mikromanagement der Vorzug zu geben ist (Carlsson und Mudambi 2003; Koch und Grünhagen 2008). Insbesondere diese Fragestellungen sollen im Folgenden beleuchtet werden.

3 Analyse der Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung im Kontext der Entwicklung neuer Branchen

3.1 Legitimierung wirtschaftspolitischer Eingriffe im Sinn einer *Entrepreneurship Policy*

Eine häufige Argumentationslinie zur Frage der ordnungspolitischen Legitimierung wirtschaftspolitischer Markteingriffe bezieht sich auf Phänomene des Marktversagens (Block et al. 2007). Dies betrifft beispielsweise marktliche Missstände wie konzentrationsbedingte Verzerrungen (Monopole), Informationsasymmetrien oder das Vorhandensein öffentlicher Güter, welche eine Aneignung von Residualgewinnen aus unternehmerischer Tätigkeit unterbinden oder negative externe Effekte erzeugen (Michael und Pearce 2009). Diese Phänomene können auf der einen Seite zu Markteintrittsbarrieren für Gründungen führen und zum anderen das Entstehen und die Durchsetzung neuer Branchen behindern. Eine weitere im Zuge der *Entrepreneurship Policy* bedeutende Argumentationslinie befasst sich mit den oben erwähnten positiven Wirkungen des Entrepreneurship auf die Beschaffenheit von Märkten bzw. Ökonomien (Gilbert et al. 2004). Da diese Unternehmen als Innovationstreiber gelten, sind Investitionen und Regelungen, welche Unternehmensgründungen und KMU zum Vorteil gereichen, effiziente Möglichkeiten zur Förderung von Innovation, struktureller Erneuerung und Wachstum.

Im Zusammenhang mit der gezielten Stimulation von Entrepreneurship zur Etablierung neuer Branchen ergeben sich somit zwei Argumentationslinien. Die *Entrepreneurship Policy* dient zum einen dem Beheben oder der Beseitigung von Marktversagen und Markteintrittsbarrieren und damit der Ermöglichung von Unternehmensgründungen in dafür vorgesehenen Branchen. Zum anderen soll durch die gezielte Stimulation von Entrepreneurship die Durchsetzung neuer Produkt-Marktkombinationen ermöglicht werden. In diesem Kontext entstehen

Innovationen im Sinn Schumpeters – z. B. in Form von neuen Technologien – womit eine direkte Etablierung neuer Branchen erfolgen kann.

3.2 Analyserahmen

Wie bereits angedeutet, spielt die strukturelle Zusammensetzung einer Industrie im Hinblick auf den Prozess ihrer Entwicklung und ihre Innovationstätigkeit eine große Rolle. Basierend auf den oben dargestellten Erkenntnissen der *Entrepreneurship Policy*-Forschung lässt eine unternehmerisch-mittelständische Struktur eine höhere Effektivität im Bezug auf Innovation und somit auf erzeugtes Wirtschaftswachstum sowie die Entstehung von Arbeitsplätzen erwarten. Für eine strukturgenerierende Politik gehören die *Entrepreneurship Policy* folglich zu einem wichtigen Betätigungsfeld; sie muss sich mit den spezifischen Problemen junger und kleinerer Unternehmen in entstehenden Märkten befassen. Hierzu zählt zunächst ein unterentwickeltes Umfeld, welches durch die Politik mit zu gestalten ist (Wooley und Rottner 2008). Dies betrifft die Informationsflüsse ebenso wie die Infrastruktur und möglicherweise notwendige gesetzliche Regelungen. Ferner treten mit dem Stichwort „*liability of newness*“ verbundenen Probleme der Finanzierung und Legitimation für neue Unternehmen in jungen Branchen noch stärker auf als in bestehenden (Stinchcomb 1965, Freeman und Hannan 1983). Eine *Entrepreneurship Policy* muss sich daher insbesondere auf Gründungsunternehmen beziehen, kann sich allerdings nicht ausschließlich auf eine direkte Förderung etwa in Form von Darlehen beschränken, sondern betrifft auch die Gestaltung des Umfeldes. In diesem Zusammenhang ist auch die Herstellung langfristig stabiler Rahmenbedingungen gerade in Branchen zu sehen, die nicht ab dem Zeitpunkt ihrer ersten Etablierung als „Selbstläufer“ gelten können.

Einen Ansatz zur Analyse der *Entrepreneurship Policy* liefern Verheul et al. (2002b)¹. Diese verwenden die folgenden Dimensionen:

- Politische Eingriffe in die Nachfrageseite des Entrepreneurship, welche die Zahl, den Typus und die Zugänglichkeit unternehmerischer Gelegenheiten („*opportunities*“) betreffen. Diese Förderung bezieht sich dabei zunächst nicht auf die Gründer selbst, sondern wirkt indirekt auf das Gründungsumfeld, mithin die Schaffung von Gelegenheiten durch Branchenförderung oder die Behebung von Markteintrittsbarrieren.
- Politische Eingriffe in die Angebotsseite des Entrepreneurship, welche die Anzahl und den Typus potenzieller Unternehmer bestimmen. Dies betrifft insbesondere politische Eingriffe in die Bevölkerungsentwicklung, z. B. Richtlinien hinsichtlich Immigration, demografischer Entwicklung und Regelungen zur Arbeitslosigkeit, welche die Opportunitätskosten des Entrepreneurship beeinflussen (Verheul et al. 2002b).

¹ Zu weiteren Analyseansätzen der *Entrepreneurship Policy* und einer Diskussion derselben vgl. Welter (2009).

- Eingriffe, welche die Verfügbarkeit von Ressourcen, Fähigkeiten und Wissen bestimmen. Diese Maßnahmen beziehen sich vor allem auf Inputfaktoren wie Arbeit, Kapital und Information. Hierunter werden die Bereitstellung von Subventionen, weiteren direkten Fördermitteln in Form von Stipendien etc., aber auch Ausbildungs- und Bildungsmaßnahmen, welche zum Entrepreneurship befähigen, verstanden (Volkmann et al. 2009).
- Politische Maßnahmen, welche gesellschaftliche Werte und Einstellungen zu Entrepreneurship beeinflussen. Dies betrifft den Bereich der Gründungskultur bzw. des Gründungsklimas (Koch 2001), denn das Ansehen von Entrepreneurs oder Unternehmern innerhalb einer Gesellschaft beeinflusst die Neigung zu unternehmerischer Tätigkeit.
- Politische Maßnahmen, welche sich direkt auf den Willensbildungsprozess von Individuen auswirken, indem sie das Verhältnis von Risiko zu (potenzieller) Belohnung beeinflussen. Hier sind mehrere Umstände anzusprechen: Zum einen ist die Frage des steuerlichen Einbehalts zu nennen – muss der Unternehmer einen Großteil seines Residualgewinnes abführen, führt dies zu einem schlechten Verhältnis von Gewinn und Risiko. Gleiches gilt bei höheren Versicherungsprämien oder schlechteren Sozialleistungen für Unternehmer. Aber auch langfristige Aussichten müssen betrachtet werden. Kann der Unternehmer ein stabiles, berechenbares Marktumfeld voraussetzen, so sorgt dies für eine Verbesserung dieser Relation.

Wir werden diesen Ansatz im Folgenden als Heuristik zur Analyse der deutschen Förderpolitik für erneuerbare Energien verwenden. Hierbei stützen wir uns auf historische Daten zur Förderung der erneuerbaren Energien sowie eine datenbankgestützte Analyse vorhandener Förderprogramme dieser Branche.² Innerhalb der Diskussion der erlangten Befunde werden wir eine Bewertung und Erweiterung dieses Ansatzes vornehmen.

4 Entrepreneurship Policy in der Entstehung der erneuerbaren Energien in der Bundesrepublik Deutschland

4.1 Historischer Überblick über die Etablierung der erneuerbaren Energien in der Bundesrepublik Deutschland 1973–2008³

Die gezielte Förderung der erneuerbaren Energien begann in den frühen 1970er-Jahren und war eine unmittelbare Folge der Ölkrise im Jahr 1973. Erste Forschungsprogramme zu dieser Thematik starteten daher im Jahr 1974. Dessen folgte in den späten 1970er bzw. frühen 1980er-Jahren unter dem Titel GROWIAN ein großmaßstäbliches Windkraftprojekt als Programm zur Technologieeinführung, an dem hauptsächlich große Energiekonzerne beteiligt

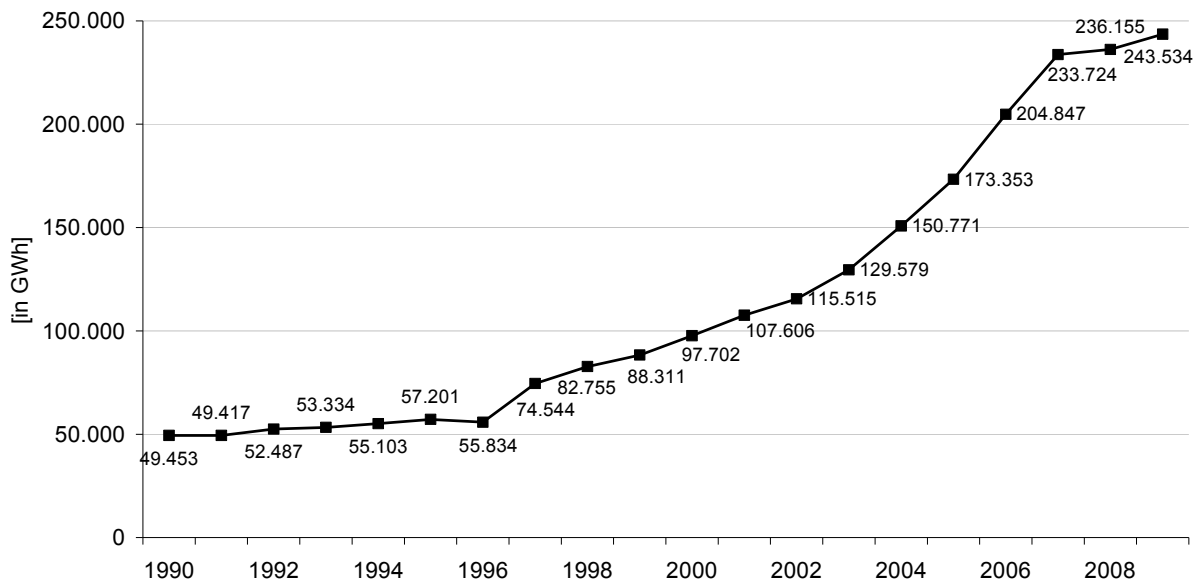
² Wir haben zu diesem Zweck die Datenbank BINE sowie die Förderdatenbank des Bundes (<http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/root,did=169564.html>.) herangezogen und um eigene Internetrecherchen ergänzt.

³ Eine ausführlichere Beschreibung der Historie der erneuerbaren Energien und ihrer politischen Förderung in der Bundesrepublik Deutschland findet sich bei Jacobsson und Lauber (2006) sowie bei Wüstenhagen und Bilharz (2006), auf die sich die Ausführungen in diesem Beitrag im Wesentlichen beziehen.

waren. Gleichzeitig wurden weitere Aktivitäten in deutlich kleinerem Maßstab sowie zusätzliche FuE-Projekte initiiert (Wüstenhagen und Bilharz 2006). Während das Unterfangen GROWIAN scheiterte, waren die kleineren Projekte erfolgreich. 1989 wurde aufgrund dieser Sachlage das so genannte „100MW“-Programm gestartet, welches die Errichtung von Windkraftanlagen bis zur Erreichung dieser Grenze förderte. Der schnelle Erfolg dieser Maßnahme führte zu einer Erweiterung auf 250 MW, und im Solarbereich wurde unter ähnlicher Zielsetzung und mit gleichem Erfolg ein „1.000-Dächer“-Programm gestartet, welches 1999 als „100.000 Dächer“-Programm neu aufgelegt wurde (Jacobsson und Lauber 2006). All diese Programme bestanden im Wesentlichen aus von vergünstigten Darlehen begleiteten Investitionsanreizen in Anlagen (Jacobsson und Lauber 2006). Obwohl diese Programme im Vergleich zur Forschungsförderung in konventionelle Energien relativ klein angelegt waren, boten sie dennoch genug Raum, um in der Bundesrepublik eine erste Wissensbasis und einen Wissensvorsprung für eine größere Anzahl von technologischen Ansätzen entstehen zu lassen. Hierzu zählten in der Windenergieerzeugung z. B. heute fest etablierte Technologien wie getriebelose Windkraftwerke und die *Pitch*-Regelung ebenso wie inzwischen weitgehend verdrängte Vorhaben wie Vertikalachser und Aufwindkraftwerke (Bruns et al. 2008). Gleichzeitig entstanden in Deutschland aus dem gesamten politischen Spektrum zusammengesetzte Interessenvertretungen, die als Promotoren dieser Industrie und als Schutzschirm gegen Angriffe seitens der großen Energieversorger fungierten (Reiche und Bechberger 2004).

Im Jahr 1991 wurde das Stromeinspeisungsgesetz (StrEG), welches den ersten deutschen Einspeisungstarif normierte, eingeführt. Es garantierte einen festen Abnahmepreis für Elektrizität aus den erneuerbaren Energien, berechnet als konstanter Prozentanteil am Strompreis des Endkonsumenten. Die Kosten dieser Abnahme mussten die großen Energieversorger tragen, die gleichzeitig von der durch das Gesetz begründeten Einspeisevergütung ausgeschlossen wurden. Dies bedeutete, dass in Anlagen der etablierten Stromversorger gewonnene Elektrizität aus erneuerbaren Energien nicht vergütet wurde (Wüstenhagen und Bilharz 2006). Die Kombination des StrEG mit den Installationsprogrammen setzte die Initialzündung für den Boom der erneuerbaren Energien in Deutschland (Grafik 1); sie wurde von kleineren Maßnahmen der Länder und Gemeinden flankiert. Hervorzuheben sind hier Regelungen zu vereinfachten und transparenten Genehmigungsverfahren, welche die Planbarkeit und Erfolgsaussichten von Investitionen in Anlagen deutlich verbesserten (Agnolucci 2006). So mussten beispielsweise potenzielle Bebauungsflächen für Windkraftanlagen durch die Gemeinden ausgewiesen werden. Ein nicht zu unterschätzender weiterer Punkt betrifft die indirekte Förderung alternativer Energiequellen in diesem Zeitraum durch eine höhere Besteuerung fossiler Energieträger, z. B. in der Form von höheren Kraftstoffsteuern.

Grafik 1: Entwicklung der Energieeinspeisung aus erneuerbaren Energien in der Bundesrepublik Deutschland 1990–2007



Quelle: BMU (2010).

Das StrEG wurde 1999 durch das „Erneuerbare Energien Gesetz“ (EEG) abgelöst, welches im Jahr 2000 in Kraft trat. Im Gegensatz zum StrEG wurden im EEG konkrete Einspeisetarife per erzeugter kWh festgelegt, die sich je nach technischem Stand, Produktionskosten und Investitionsintensität der Erzeugungstechnologien unterscheiden, sodass für Strom aus Windkraft bspw. eine andere Vergütung erfolgt als für Elektrizität aus der Photovoltaik. Diese Tarife wurden je nach Technologie für 15–20 Jahre festgelegt, um die strategische Planbarkeit von Investitionen zu garantieren. Zur Erhöhung der Marktfähigkeit der Technologien und als Anreiz für Inventions- und Innovationstätigkeit werden diese Tarife für Neuinvestitionen in einem vierjährigen Zyklus gesenkt. Auch das EEG sieht eine Vergütung durch die Stromanbieter vor. Im Zuge beider Einspeisungsgesetze wurden diese zudem dazu verpflichtet, Elektrizität aus erneuerbaren Energien prioritären Netzzugang, Durchleitung und Distribution zu gewährleisten (OECD und IEA 2007).

4.2 Zur Legitimation des Eingriffs

Zur Legitimation politischer Eingriffe im Sinn einer *Entrepreneurship Policy* wurden zwei Argumentationslinien angeführt. Dies sind Eingriffe zur Behebung von Marktversagen, mithin also auch zur Beseitigung von Gründungshemmnissen. Zum anderen wurde die positive Wirkung von Entrepreneurship auf das ökonomische Umfeld als Legitimationsgrund erörtert.

Beide Argumentationsketten sollen in diesem Abschnitt im Kontext der Analyse der erneuerbaren Energien herangezogen werden. Nach dem zweiten Weltkrieg führten in Deutschland lange Zeit große, monopolistisch agierende Unternehmen als Energieversorger zu strukturellem Marktversagen. Gleichzeitig führte die Nichteinpreisung der durch die konventionellen

Energieträger erzeugten externen Effekte (Umweltverschmutzung und Klimawandel) zu Marktversagen, da die teurer einzusetzenden, aber umweltfreundlichen erneuerbaren Energien auf diese Weise nicht marktfähig waren. Somit kann eine *Entrepreneurship Policy* im Fall der erneuerbaren Energien durch Marktversagen gerechtfertigt werden.

Weiterhin ist der Aufbau einer Industrie für erneuerbare Energien zwingend mit dem Auftreten unternehmerischen Handelns verbunden. Prinzipiell kann eine solche Innovationstätigkeit auch durch große Unternehmen durchgeführt werden, allerdings lassen die besonderen Eigenschaften junger Branchen (geringe Skalen bei vergleichsweise größerer Unsicherheit) diese – wie beschrieben – für Großunternehmen eher unattraktiv erscheinen. Da ferner durch zahlreiche Gründungen und eine Vielzahl von aktiven KMU eine höhere Innovationsbandbreite und -geschwindigkeit zu erwarten ist, greift auch dieser Legitimierungsansatz für die Etablierung der erneuerbaren Energien.

4.3 Auswirkungen der Förderpolitik auf Branchenstruktur und Entrepreneurship

Die Bundesrepublik Deutschland hat einen im internationalen Vergleich außergewöhnlichen Erfolg in der Errichtung des Marktes bzw. der Industrie für erneuerbare Energien aufzuweisen (Agnolucci 2006; Wüstenhagen und Bilharz 2006; Lund 2009). Deutschland steht weltweit an der Spitze der Energieproduktion aus regenerativen Quellen und rangiert unter den Top 5 in den meisten Branchen für Technologien der erneuerbaren Energien (Campoccia et al. 2009).

Als besondere Ursache dieses Erfolges gelten dabei die konsekutiven Einspeisungsgesetze StrEG und EEG (Haas et al. 2004; Campoccia et al. 2009). In Kombination mit den Unterstützungsmaßnahmen wie FuE-Programmen und transparenten Genehmigungsverfahren haben sie wesentlich die Effektivität der Branchenförderung begründet (Lipp 2007). Hier ist einschränkend anzuführen, dass die Erzeugerpreise für Strom aus konventionellen Quellen weiterhin deutlich unter den Erzeugerpreisen für erneuerbare Energien liegen. Allerdings führt die Nichteinpreisung externer Effekte in die konventionelle Stromerzeugung gleichzeitig zu künstlich niedrig gehaltenen Preisen für die aus diesen Energieträgern gewonnene Energie.

Unsere Analysen haben in Übereinstimmung mit anderen Forschungen ergeben, dass die Politik zur Förderung der erneuerbaren Energien in Deutschland innerhalb des 35-jährigen Untersuchungszeitraums zu einer innovationsfreudigen, mittelständisch-unternehmerisch geprägten Struktur führte und zu einer schnellen Entwicklung der Branche beigetragen hat (Jacobsson und Lauber 2006). Die o. g. Erfolge sind also im Wesentlichen nicht Großunternehmen zuzuordnen, sondern das Verdienst von Start-up Unternehmen sowie KMU (Lehr et al. 2008, Lund 2009). In diesem Sinn betonen Lund (2009) und Soppe (2009) die besondere Bedeutung des Entrepreneurship innerhalb der deutschen Branche der erneuerbaren Energien. Untermuert wird deren Stellung weiterhin durch eine Studie im Auftrag der Europäi-

schen Kommission, welche folgende Daten für die Branchenzusammensetzung in der Bundesrepublik lieferte (Ragwitz et al. 2009):⁴

Tabelle 1: Branchenstruktur in den erneuerbaren Energien in Deutschland im Jahr 2007

Bioenergie	Windkraft	Wasserkraft	Solarenergie	Geothermie	EE Gesamt	Firmengröße nach Mitarbei- tern
Anteile im Jahr 2007						
91 %	91 %	82 %	54 %	87 %	77 %	0–9
6 %	6 %	12 %	33 %	9 %	18 %	10–49
2 %	2 %	3 %	10 %	3 %	4 %	50–249
1 %	1 %	3 %	3 %	1 %	1 %	>249
100%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	Summe

Quelle: Ragwitz et al. (2009), S. 201.

Die Darstellung zeigt, dass lediglich ein Prozent der Unternehmen mehr als 249 Mitarbeiter aufweist und im Umkehrschluss 99 % der Unternehmen den KMU zuzurechnen sind. Dabei hat sich die Zahl der Mitarbeiter von ca. 66.600 im Jahr 1998 auf 278.000 im Jahr 2008 (BMU 2010) stetig gesteigert. Dieser Befund ist insofern bemerkenswert, als der Energiemarkt sowohl im Bereich der Erzeugung als auch Versorgung ansonsten stark durch hohe Marktkonzentration, verbunden mit hohen Eintrittsbarrieren, geprägt ist (vgl. Auer 2007; EU-Kommission 2007). Jacobsson und Bergek (2004) weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass in anderen EU-Ländern Einführungsversuche von erneuerbaren Energien, welche durch die bestehenden Energieversorger und damit in stärker konzentrierten Strukturen geleitet wurden, weitaus weniger erfolgreich waren, als das auf Entrepreneurship gestützte deutsche Modell. Dieser Erfolg der Einspeisungsgesetzgebung führte daher zu einer Adaptation in zahlreichen anderen Ländern (ren21 2007; Campoccia et al. 2009).

4.4 Wirkungsanalyse der Förderpolitik für erneuerbare Energien als *Entrepreneurship Policy*

Auf Basis des Analyseschemas von Verheul et al. (2002b) weist die beschriebene Historie eine im Verhältnis besonders starke Ausprägung für den Bereich „politische Eingriffe in die Nachfrageseite“ auf. Viele der getätigten Maßnahmen – allen voran die Einspeisungsgesetze – förderten nicht direkt die in der Technologie tätigen Unternehmen, sondern beziehen sich auf die Förderung von Anlageninstallationen. Dies erzeugte in einem ersten Schritt einen

⁴ Es ist anzumerken, dass aufgrund statistischer Gegebenheiten keine konkreten Zahlen für Unternehmensgründungen vorliegen. Forschungen der Autoren zu Unternehmensgründungen in den erneuerbaren Energien, die gemeinsam mit dem Wuppertal Institut für Klima Umwelt Energie GmbH durchgeführt wurden, zeigten jedoch die besondere Bedeutung von Start-ups für die erneuerbaren Energien in der Bundesrepublik Deutschland.

Bedarf nach zuvor noch nicht (vollständig) entwickelten Technologien in Form eines *Demand-pull*-Effektes im Sinn der Nachfrage nach neuen Produkt-Markt-Kombinationen. Sie sorgte somit massiv für das Entstehen unternehmerischer Gelegenheiten (siehe hierzu auch Lund 2009), welche dann vor allem durch Unternehmensgründungen und KMU genutzt wurden. Hierzu zählt auch die Bereitstellung eines gut planbaren, strategischen Förderansatzes im Rahmen der Investitionsanreize, vor allem aber auch die Einspeisungsgesetzgebung. Die degressive Ausgestaltung im EEG bedeutet dabei die Schaffung zusätzlichen Innovationsdrucks und daher auch langfristig eine Perspektive für technologische Weiterentwicklung und somit zusätzliche unternehmerische Gelegenheiten. Begünstigt wurde die Nachfrageseite ferner durch die künstliche Verteuerung konventioneller Energien aufgrund von Besteuerung und in jüngerer Zeit auch durch die Einführung von Emissionszertifikaten. Für Unternehmensgründungen und KMU im Bereich der Technologie für erneuerbare Energien handelte es sich damit um langfristige Maßnahmen der Makroperspektive.

Im Hinblick auf Eingriffe in die Angebotsseite des Entrepreneurship konnten von uns im Rahmen von Datenbankstudien keine einschlägigen Programme identifiziert werden. Derartige auf eine breite Bevölkerungsschicht zielende Programme scheinen aber auch für die konkrete Förderung technologisch anspruchsvoller Branchen weniger relevant. Andererseits bestehen seit dem Ende der 1990er-Jahre verstärkt Bemühungen von politischer Seite, Image und Bedingungen für Unternehmensgründungen allgemein zu verbessern (Verheul et al. 2002). Bislang fehlt es jedoch an Forschungen, die sich mit deren Wirkungen auf die erneuerbaren Energien befassen.

Wie bereits ausgeführt sind spezifische Programme zur Verbesserung der Ressourcenausstattung von bestehenden Unternehmen innerhalb der erneuerbaren Energien im Bereich der FuE-Förderung sowie der Prototypenentwicklung etc. verfügbar. Auch Technologieförderungen in Form von Darlehen wurden vergeben. Eine spezifische finanzielle Förderung von Start-ups im Sinn einer direkten Gründungsförderung war jedoch nicht zu identifizieren. Hier kann zwar auf eine Belebung von Diversifizierungsbemühungen gesprochen werden, ein direkter *Pull*-Effekt für Gründungen liegt jedoch nicht vor.

Unmittelbare politische Maßnahmen, welche der Motivation zur Ergreifung unternehmerischer Aktivitäten in den erneuerbaren Energien dienen, konnten wir im Rahmen unserer Analysen ebenfalls nicht ausmachen. Die bereits angeführten Datenbankrecherchen ergaben Programme, die der Förderung des Images der erneuerbaren Energien dienen. Weiterhin gibt es Maßnahmen, wie die bereits erwähnten unspezifischen Förderprogramme für Unternehmensgründer (z. B. das universitätsspezifische EXIST-Programm, welches auch Gründern in den erneuerbaren Energien offensteht), aber keine branchenspezifischen Anreizprogramme.

Maßnahmen, welche die individuelle Entscheidungsfindung in Bezug auf das Verhältnis von Risiko und Belohnung beeinflussen, können in mehrfacher Hinsicht nachgewiesen werden. Diese Fördermaßnahmen betreffen die genannten FuE-Programme sowie die Förderung von Demonstrationsprojekten. Es ist bekannt, dass solche Finanzhilfen in frühen Unternehmensphasen das Investitionsrisiko senken. Weiterhin können die Einspeisungsgesetze als zumindest indirekt risikomindernd gelten, da sie aufgrund ihrer Langfristigkeit eine vergleichsweise positive sowie stabile Absatzprognose gestatten. Ebenso kann der Ausschluss großer Unternehmen im Verbund mit einem zunächst kleinen Markt als risikomindernd betrachtet werden, da die u. a. von Porter (2008) formulierte Gefährdung durch Markteintritte gesenkt wurde. Schließlich ist hier die Einführung verkürzter bzw. transparenter Genehmigungsverfahren als risikomindernd zu nennen, da sie die Gefahr von *sunk costs* als Investitionsrisiken durch Verzögerungen im Rahmen bürokratischer Verfahren verringern.

4.5 Erweiterung um eine dynamische Perspektive

Ein durch das verwendete Raster bisher nicht zu ermittelndes, aber aus unserer Sicht bedeutendes Faktum liegt in der zeitlichen Perspektive der Förderung der erneuerbaren Energien begründet, welche eine große Rolle in der Stimulation des Entrepreneurship in dieser Branche einnahm. Daher soll nachfolgend zusätzlich zu den Erkenntnissen aus der Analyseheuristik die unter Punkt 1.4.1 ausgeführte Historie als dynamisierende Grundlage herangezogen werden.

Betrachtet man den Etablierungsprozess der erneuerbaren Energien, der eine immerhin beinahe vierzigjährige Geschichte aufweist, fällt ein abgestufter, pfadabhängiger Verlauf auf. Das Scheitern des GROWIAN-Projektes führte zu einer Beschränkung der Förderpolitik auf Forschungs- und Entwicklungsprogramme sowie die Unterstützung klein skaliertes Projekte, welche für Gründungsunternehmen und KMU interessant waren, aber für Großunternehmen kein lukratives Betätigungsfeld boten. Hiermit förderungspolitisch konsistent war der langfristige Ausschluss der Energieversorger aus der StrEG-Förderung. Somit wurde der Entstehung von Unternehmensgründungen und KMU eine längerfristige Grundlage bereitet. Die frühe FuE-Förderung, verbunden mit einer nicht auf spezifische Technologiestränge beschränkten weiteren Unterstützung, bewirkte in diesem Zusammenhang das Entstehen von „*absorptive capacity*“ (Cohen und Levinthal 1990, Carlsson und Mudambi 2003). Es entstand eine breit angelegte Wissensbasis, welche einer Vielzahl von Akteuren den Einstieg in die Industrie erlaubte. Gleichzeitig konnten KMU, die in verwandten Branchen tätig waren (z. B. Getriebefabrikation), in erneuerbare Energien diversifizieren. Die Installationsprogramme und Energieeinspeisungsgesetze lieferten dazu zeitlich nachgelagert, wie oben beschrieben, eine relativ sichere Absatz- und Investitionsperspektive, die nun von den „präparierten“ Akteuren – im Sinn einer erhöhten *absorptive capacity* – genutzt werden konnte. Hierbei kann der gestufte Vergütungsrückgang des EEG als weiterer Motor für die Innovationstätigkeit gelten.

Die Bereitung eines positiven gesellschaftlichen und politischen Umfelds, nicht zuletzt auch durch die bereits erwähnten Interessensgruppen, trug zu diesen günstigen Rahmenbedingungen für Entrepreneurship bei. In diesem Kontext ist hervorzuheben, dass diese langfristige, konsekutive Förderung weltweit einzigartig ist. Zwar begannen zahlreiche andere Länder auch eine Förderung der erneuerbaren Energien, aber neben Deutschland ging nur Dänemark ähnlich konsequent vor, schränkte dies inzwischen jedoch ein (Lipp 2007).

In der Gesamtbetrachtung ergibt sich somit eine vor allem von indirekten Reizen, nämlich der Stimulierung und Förderung der Nachfrage durch potenzielle Abnehmer, der Anregung vorgelagerter Entwicklungsstufen (FuE sowie Demonstrationsprojekte) und der Verbesserung der Umfeldbedingungen geprägte Förderlandschaft, die in vielen Bereichen während des Untersuchungszeitraumes ohne eine spezifische, direkte Gründungsförderung auskam.

5 Implikationen der Entrepreneurship Policy in den erneuerbaren Energien

Zusammenfassend erscheint hinsichtlich der effektiven Ausgestaltung einer *Entrepreneurship Policy* insbesondere der Einbezug einer zeitlich dynamischen Perspektive von Bedeutung. Dies betrifft zunächst die Schaffung einer geeigneten Wissensbasis oder die Ausrichtung auf bereits bestehende *absorptive capacity*, gepaart mit und gefolgt von Markteintrittsanreizen. Hier ist vor allem die Bedeutung einer langfristigen Perspektive für Unternehmensgründungen und KMU hervorzuheben. Gründungsförderung und *Entrepreneurship Policy* müssen demnach eine strategische Perspektive mit „langem Atem“ aufweisen, die, wie gezeigt, zunächst auch mit kleinen Programmen erfolgreich sein kann, aber Pfadabhängigkeiten berücksichtigen sollte.

Auch im Hinblick auf die institutionelle Ausgestaltung erwies sich die rahmensetzende, indirekte Förderung im Fall der erneuerbaren Energien als effektiv in dem Sinn, dass Innovationen entstanden und Arbeitsplätze geschaffen wurden. Die Indirektheit barg nicht zuletzt den Vorteil, dass eine unspezifische, allgemeine Technologieförderung und -entwicklung erfolgen konnte, die unterschiedliche Ausprägungen und somit eine diversifizierte Innovationstätigkeit zuließ. Hier ist auch noch einmal der zunächst skalenbedingte, dann gesetzlich geregelte Ausschluss von Großunternehmen zu nennen, welcher Gründern und KMU in frühen Stadien der Branche ein innovatives Refugium bot. Eine rahmensetzende Technologiepolitik aus Makroperspektive im Sinn von Hayeks (1945) scheint aus Sicht der technologischen Diversität und internationalen Wettbewerbsfähigkeit daher einem operativen Mikromanagement vorzuziehen zu sein.

Im Hinblick auf die Bedeutung des positiven Umfeldes zeigt sich, dass sowohl das Image der erneuerbaren Energien als auch die politisch breit aufgestellten Interessensgruppen zum Erfolg der Branche beitragen. Über die Implikationen direkter Gründungsförderung im Sinn monetärer Unterstützung können hier nur bedingt Angaben gemacht werden, da branchenspezifische Programme nicht vorlagen und unspezifische Förderungen nicht einbezogen

wurden. Erste Forschungsergebnisse der Autoren, welche die Inanspruchnahme monetärer Förderung in den erneuerbaren Energien allgemein betrafen, weisen darauf hin, dass Akzeptanz und Inanspruchnahme solcher Förderangebote insbesondere von den damit verbundenen Such- und Opportunitätskosten abhängig sind, somit also leichte Zugänglichkeit und Transparenz in den Vergabeverfahren eine Rolle spielen könnten.

Unseres Erachtens konnte die Anwendung des Analyseansatzes von Verheul et al. (2002b) somit neue Erkenntnisse liefern. Insbesondere die Bedeutung indirekter, eine Nachfrage induzierender Programme konnte aufgezeigt werden, während – bei Vorhandensein unspezifischer, aber zugänglicher direkter Gründungsförderung – eine gezielt auf die Branche angepasste direkte Unterstützung von Gründungsvorhaben im monetären Sinn möglicherweise weniger entscheidend ist. Hier sind noch gezieltere Untersuchungen erforderlich: Einerseits scheint die direkte Gründungsförderung zur unternehmerischen Erschließung der erneuerbaren Energien nicht unbedingt notwendig gewesen zu sein. Andererseits ist auf die Bedeutung der Förderung von FuE sowie Demonstrationsvorhaben im Zuge der Branchenetablierung hinzuweisen. Unseres Erachtens ist die Frage von direkten vs. indirekten Maßnahmen daher umzuformulieren. Zukünftige Forschung zur *Entrepreneurship Policy* sollte diesen Gegensatz aufheben und betrachten, wie die Kombination beider Ansatzpunkte zum Erfolg führt. Auf Basis des hier analysierten Falles scheint die Ausweisung einer langfristig stabilen Perspektive durch einen entsprechenden institutionellen Rahmen unter Hinzuziehung mit kürzerer Frist, jeweils zu einem spezifischen Zeitpunkt adäquater, direkter Maßnahmen eine sinnvolle Strategie darzustellen.

Somit bedarf es im Hinblick auf künftige Forschungen im Bereich der *Entrepreneurship Policy* sowie der Gründungsförderung, aufgrund der ermittelten Bedeutung einer langfristigen Perspektive und des vergleichsweise frühen Status der Theorie, empirischer Forschungsansätze, die dynamisch ausgerichtete Fallstudien und Längsschnittanalysen beinhalten. Weiterhin sollte indirekten Maßnahmen eine stärkere Beachtung geschenkt werden. Diese sind auch hinsichtlich ihrer Analyse durch eine zeitlich ausgedehnte, prozessuale Betrachtungsweise aufzuwerten, da eine längere Zeit bis zum Eintritt von Wirkungen angenommen werden muss. Dies gilt umso mehr, wenn durch die zu untersuchenden Maßnahmen bestehende Strukturen aufzubrechen sind. Ferner sollten in Evaluationen von der jeweiligen Förderung betroffene Unternehmen mit einbezogen werden, um von diesen die (subjektiv) empfundene Wirkung von Förderungsstrategien und einzelnen Maßnahmen zu erfahren. Interessant ist in diesem Zusammenhang weiterhin die Gegenüberstellung der Historie ähnlicher Unternehmen, die jeweils mit bzw. ohne Förderung ausgestattet wurden. Zudem wäre die Betrachtung der Misserfolgskriterien in gescheiterten, branchenspezifisch angelegten Gründungsvorhaben oder bereits realisierten Gründungen von Interesse. Im Rahmen der *Entrepreneurship Policy* und der mit ihr unmittelbar verbundenen Gründungsförderung bietet sich somit eine längsschnittorientierte Erhebung an, welche das makroökonomische Umfeld,

die Branchegegebenheiten sowie auch die mikroökonomische bzw. betriebswirtschaftliche Sichtweise berücksichtigt. Internationale Vergleiche sollten hier von besonderem Wert sein.

Insgesamt stellt aus unserer Sicht die Gründungsförderung im Kontext von spezifischen, neu zu erschließenden Branchen und Märkten auch weiterhin ein viel versprechendes und noch zu vertiefendes Forschungsfeld dar. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund weiterer Phänomene des Wandels in den (post-)industriellen Gesellschaften, welche durch Globalisierung, Rohstoffverknappung und Klimawandel verursacht werden.

Literatur

- Acs, Z. J. und L. Szerb (2007), Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy, *Small Business Economics*, 28, 109–122.
- Agnolucci, P. (2006), Use of Economic Instruments in the German Renewable Electricity Policy, *Energy Policy*, 34, 3538–3548.
- Auer, J. (2007), EU-Energiepolitik: Höchste Zeit zu handeln!, in: *EU-Monitor, Beiträge zur europäischen Integration*, 44, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000207530.pdf
- Audretsch, D. B.; Thurik, R.; Verheul, I. und S. Wennekers (2002), Understanding Entrepreneurship Across Countries and Over Time, in: Audretsch, D. B.; Thurik, R.; Verheul, I. und S. Wennekers: *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, *Economics of Science, Technology and Innovation*, 27, Boston et. al.: Kluwer Academic Publishers, 1–10.
- Audretsch, D. B. (2004), Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship, *Industry and Innovation*, 11 (3), 167–191.
- Audretsch, D. B.; Beckmann, I. A. M. und W. Bönte (2009), Knowledge Based Start-ups and Entrepreneurship Policy, in: Leitao, J. und R. Baptista (Hrsg.), *Public Policies for Fostering Entrepreneurship*, *International Studies in Entrepreneurship* 22, Heidelberg et al., Springer, 3–13.
- Baumol, W. J.; Litan, R. E. und C. J. Schramm (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*, New Haven: Yale University Press.
- Block, J. H.; Staak, T. und P. Tilleßen (2007), Theoretische Argumente für ein staatliches Eingreifen in das Gründungsgeschehen, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik, <http://econpapers.repec.org/paper/magwpaper/07007.htm>.
- BMU (German Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety) (2010), Zeitreihen zur Entwicklung der erneuerbaren Energien in Deutschland Stand: Juli 2010, <http://www.erneuerbare-energien.de/inhalt/45919/>.

- Bruns, E.; Köppel, J.; Ohlhorst, D. und S. Schön (2008), Die Innovationsbiographie der Windenergie – Absichten und Auswirkungen von Steuerungsimpulsen, Berlin: Lit Verlag.
- Campoccia, A.; Dusonchet, L.; Telaretti, E. und G. Zizzo (2009), Comparative Analysis of Different Supporting Measures for the Production of Electrical Energy by Solar PV and Wind Systems: Four Representative European Cases, *Solar Energy*, 83, 287–297.
- Carlsson, B. und R. Mudambi (2003), Globalization, Entrepreneurship and Public Policy: A Systems View, *Industry and Innovation*, 10 (1), 103–116.
- Cohen, W. M. und D. A. Levinthal (1990), Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *The Journal of Industrial Economics*, 35 (3), 403–412.
- EU-Kommission (2007), Eine Energiepolitik für Europa, Mitteilung der Kommission an den Europäischen Rat und das Europäische Parlament, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0001:FIN:DE:PDF>.
- Freeman, J.; Carroll, G. R. und M. T. Hannan (1983), The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates, *American Sociological Review*, 48 (5), 692–710.
- Gilbert, A. B.; Audretsch, D. B. und P. P. McDougall (2004), The Emergence of Entrepreneurship Policy, *Small Business Economics*, 22, 313–323.
- Gnyawali, D. R. und D. S. Fogel (1994), Environments for Entrepreneurship: Key Dimensions and Research Implications, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer 1994, 43–62.
- Haas, R.; Eichhammer, W.; Huber, C.; Langniss, O.; Lorenzoni, A.; Madlener, R.; Menanteau, P.; Morthorst, P. E.; Martins, A.; Onizk, A.; Schleich, J.; Smith, A.; Vass, Z. und A. Verbrüggen (2004), How to Promote Renewable Energy Systems Successfully and Effectively, *Energy Policy*, 32, 833–839.
- Hayek von, F. A. (1945), The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, 35 (4), 519–530.
- Holtz-Eakin, D. (2000), Public Policy Toward Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 15, 283–291.
- Jacobsson, S. und A. Bergek (2004), Transforming the Energy Sector: The Evolution of Technological Systems in Renewable Energy Technology, *Industrial and Corporate Change*, 13 (5), 815–849.
- Jacobsson, S. und V. Lauber (2006), The Politics and Policy of Energy System Transformation – Explaining the Diffusion of Renewable Energy Technology, *Energy Policy*, 34, 256–276.
- Koch, L. T. und M. Grünhagen (2009), The Value of Delays: Market- and Policy Induced Adjustment Processes as a Motivating Factor in Dynamic Entrepreneurship, *Journal of Evolutionary Economics*, 19, 701–724.

- Koch, L. T. (2001), Unternehmensgründung als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Koch, L. T. und C. Zacharias (Hrsg.): Gründungsmanagement, München, Wien: Oldenbourg, 23–35.
- Koveos, P. E. (2007), Entrepreneurship and Economic Freedom: The Visible Hand of Public Policy, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12 (2), 137–138.
- Lehr, U.; Nitsch, J.; Kratzat, M.; Lutz, C. und D. Edler (2008): Renewable Energy and Employment in Germany, *Energy Policy*, 36, 108–117.
- Lipp, J. (2007), Lessons for Effective Renewable Electricity Policy from Denmark, Germany and the United Kingdom, *Energy Policy*, 35, 5481–5495.
- Lund, P. D. (2009), Effects of Energy Policies on Industry Expansion in Renewable Energy, *Renewable Energy*, 34, 53–64.
- Lundström, A. und L. A. Stevenson (2005), *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*, International Studies in Entrepreneurship, New York et al.: Kluwer Academic Publishers.
- Michael, S. C. und J. A. Il Pearce (2009), The Need for Innovation as a Rationale for Government Involvement in Entrepreneurship, *Entrepreneurship & Regional Development*, 21 (3), 285–302.
- Minniti, M. (2008), The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 779–790.
- OECD und IEA (2007), Energy Policies of Current IEA Countries – Germany 2007 Review, www.iea.org/textbase/nppdf/free/2007/germany2007.pdf.
- Porter, M. (2008), The Five Competitive Forces that Shape Strategy, *Harvard Business Review*, January 2008, 86 (1), 78–93.
- Plosila, W. H. (2004), State Science- and Technology-Based Economic Development Policy: History, Trends and Developments, and Future Directions, *Economic Development Quarterly*, 18 (2), 113–126.
- Ragwitz, M.; Schade, W.; Breitschopf, B.; Walz, R.; Helfrich, N.; Rathmann, M.; Resch, G.; Panzer, C.; Faber, T.; Haas, R.; Nathani, C.; Holzhey, M.; Konstantinaviciute, I.; Zagamé, P.; Fougeyrollas, A. und B. Le Hir (2009): EmployRES – The Impact of Renewable Energy Policy in Economic Growth and Employment in the European Union, Final Report, http://ec.europa.eu/energy/renewables/studies/doc/renewables/2009_employ_resreport.pdf.
- Reiche, D. und M. Bechberger (2004), Policy Differences in the Promotion of Renewable Energies in the EU Member States, *Energy Policy*, 32, 843–849.
- Ren 21 (2007), Renewables 2007 – Global Status Report, Renewable Energy Policy Network for the 21st century, <http://www.ren21.net/REN21Activities/Publications/GlobalStatusReport/tabid/5434/Default.aspx>.

- Schumpeter, J. A. (1934), *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Verheul, I.; Leonardo, G.; Schüller, S. und J. van Spronsen (2002): Determinants of Entrepreneurship in Germany, in: Audretsch, D. B.; Thurik, R.; Verheul, I. und S. Wennekers: *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, *Economics of Science, Technology and Innovation*, Volume 27, Boston et. al.: Kluwer Academic Publishers, 163–205.
- Verheul, I.; Wennekers, S.; Audretsch, D. B. und R. Thurik (2002b): An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture, in: Audretsch, D. B.; Thurik, R.; Verheul, I. und S. Wennekers: *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, *Economics of Science, Technology and Innovation*, Volume 27, Boston et. al.: Kluwer Academic Publishers, 11–81.
- Volkmann, C. K.; Wilson, K.; Mariotti, S.; Rabuzzi, D.; Vyakarnam, S. und A. Sepulveda (2009): *Educating the Next Wave of Entrepreneurs – Unlocking Entrepreneurial Capabilities to meet the Global Challenges of the 21st Century*, Köln, Genf: World Economic Forum.
- Volkmann, C. K.; Tokarski, K. O. und M. Grünhagen (2010), *Entrepreneurship in a European Perspective – Concepts for the Creation and Growth of New Ventures*, Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Welter, F. (2009), On the Road to a “Culture of Entrepreneurship”? Assessing Public Support for Entrepreneurship and SMEs in Germany, in: Leitao, J. und R. Baptista (Hrsg.): *Public Policies for Fostering Entrepreneurship*, *International Studies in Entrepreneurship* 22, Heidelberg et al.: Springer, 181–195.
- Woolley, J. L. und R. M. Rottner (2008), Innovation Policy and Nanotechnology Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 791–811.
- Wüstenhagen, R. und M. Bilharz (2006), Green Energy Market Development in Germany: Effective Public Policy and Emerging Customer Demand, *Energy Policy*, 34, 1681–1696.

Theoretische Begründungen und praktische Ansätze zur Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen

Barbara Fuchs (Universität Liechtenstein)

Kurzzusammenfassung

Frauen gründen seltener als Männer, sie gründen öfter im Zuerwerb und sie gründen vor allem in den arbeitsintensiven Branchen der persönlichen Dienstleistungen und des Einzelhandels. Erklärungen für das unterschiedliche Gründungsverhalten von Frauen und Männern setzen bei gesellschaftlichen Geschlechterstereotypen und einem überwiegend androzentrischen Unternehmerbild an. Diese beeinflussen sowohl das individuelle Verhalten hinsichtlich Ausbildung, Berufswahl und Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit als auch die Ausgestaltung von Institutionen im unternehmerischen Umfeld. Geschlechterstereotype wirken einerseits auf die Selbsteinschätzung von Fähigkeiten und Erfolgen, andererseits auf die Fremdbeurteilung von Gründungswilligen. Förderungen, die sich an die spezifischen Bedürfnisse von Gründerinnen wenden und Diskriminierung aufgrund von Geschlechterstereotypen reduzieren, dürften sich deshalb positiv auf die Gründungsneigung von Frauen auswirken.

1 Einführung

Frauen gründen weltweit seltener und unterscheiden sich mehrheitlich in ihrem Gründungsverhalten von jenem der Männer. Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich vor diesem Hintergrund mit der Situation von Gründerinnen und untersucht, welche Ansatzpunkte und Instrumente sich für die Förderung von Gründungen durch Frauen anbieten. Unter Gründerinnen werden Frauen verstanden, die sich im Vorfeld einer Gründung, in der Gründungsphase oder in den ersten dreieinhalb Jahren nach der Unternehmensgründung befinden.¹ Betrachtet werden die Aktivitäten von Gründerinnen in Industrieländern mit dem Schwerpunkt Deutschland und Österreich.

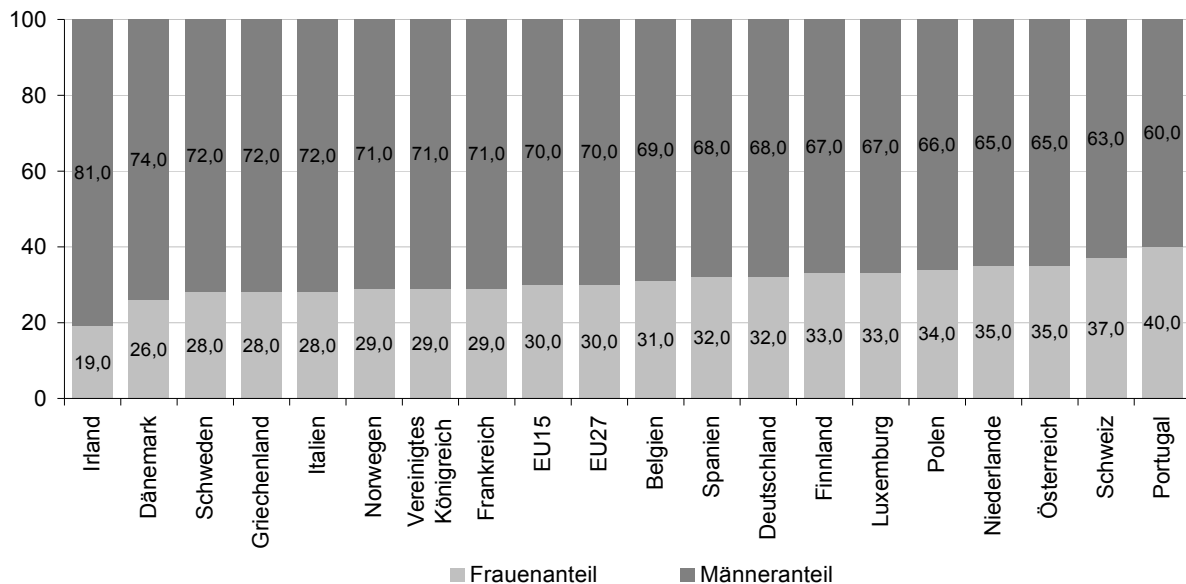
Im folgenden Abschnitt werden zunächst charakteristische Merkmale des Gründungsverhaltens von Frauen herausgearbeitet und mögliche theoretische Begründungen geliefert. In den Mittelpunkt der Betrachtung rücken die Gründungsneigung, die Art der Gründung und die strukturellen Merkmale der von Frauen gegründeten Unternehmungen. Danach werden anhand von drei Praxisbeispielen mögliche Ansatzpunkte für direkte politische Fördermaßnahmen aufgezeigt und allgemeine Handlungsempfehlungen an die Gründungspolitik formuliert.

¹ Zur Definition des Gründer- und Gründerinnenbegriffs vgl. Allen et al. (2008).

2 Gründungsaktivitäten von Frauen und theoretische Begründungen

In den Jahren von 2000 bis 2007 sind die Erwerbsquoten von Frauen im Durchschnitt der EU-27 Länder angestiegen. Im Ergebnis haben sich die Erwerbsquoten von Frauen und Männern deutlich angenähert. In Ländern wie Finnland (Frauen: 69 %, Männer: 73 %) und Schweden (Frauen: 72%, Männer: 77%) sind nahezu gleich viele Frauen wie Männer im Alter von 15 bis 64 Jahren berufstätig.² Hinsichtlich der Selbstständigenquote, also dem Anteil von selbstständig erwerbstätigen Frauen und Männern an der Erwerbsbevölkerung, sind die Unterschiede dagegen wesentlich ausgeprägter. Im Durchschnitt der EU-15 Länder gründen nur halb so viele Frauen wie Männer ein Unternehmen (siehe Tabelle 1). Mit anderen Worten führt die geringere Gründungsneigung von Frauen dazu, dass im Durchschnitt der EU Länder nur knapp jede dritte selbstständig erwerbstätige Person weiblichen Geschlechts ist (siehe Grafik 1).

Grafik 1: Anteil Männer und Frauen unter den Selbstständigen in der EU 2009 (in Prozent)



Quelle: EUROSTAT Labour Force Survey, 30.06.2010.

Im Vergleich mit den USA sind in Europa weniger Personen selbstständig. Die geringere unternehmerische Aktivität lässt sich vor allem auf die unterschiedliche Gründungsdynamik zurückführen (siehe Tabelle 1). Die Gründungsrate liegt mit rund 12 % bei den Männern und 7 % bei den Frauen in den USA mehr als doppelt so hoch wie im Durchschnitt der analysierten europäischen Länder.

² Vgl. Ramb (2008).

Tabelle 1: Unternehmerische Aktivität nach Geschlecht im internationalen Vergleich (2007), Angaben in Prozent

Tabelleneintrag	In Gründung und Neugründungen		Etablierte Unternehmungen		Selbstständigenquote	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Österreich	3,06	1,84	7,25	4,78	10,31	6,61
Dänemark	6,21	4,56	8,54	3,43	14,75	8,00
Finnland	8,96	4,81	10,31	4,80	19,27	9,60
Frankreich	4,14	2,21	2,52	0,95	6,66	3,16
Großbritannien	7,41	3,60	7,59	2,55	15,00	6,15
Italien	6,69	3,30	8,87	2,17	15,56	5,48
Niederlande	6,64	3,70	8,59	4,07	15,24	7,77
Norwegen	8,59	4,28	8,20	3,50	16,79	7,78
Portugal	11,70	5,92	9,79	4,44	21,49	10,36
Spanien	9,75	5,48	8,17	4,57	17,92	10,06
Schweden	5,78	2,47	6,87	2,48	12,65	4,95
Schweiz	7,59	4,92	8,56	4,60	16,15	9,52
Durchschnitt Europa	5,09	2,77	5,60	2,49	10,69	5,26
Japan	3,47	5,22	8,72	8,57	12,20	13,79
USA	11,98	7,25	6,47	3,48	18,45	10,73

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2007.

2.1 Gründungsmotivation, persönliche Einstellungen und Lebenssituation

Grundsätzlich lassen sich zwei Hauptmotive, nämlich Notwendigkeit und Selbstverwirklichung, ausmachen, die Personen zur Gründung einer eigenen Unternehmung bewegen.³ In den betrachteten Industrieländern gründen die meisten Frauen und Männer aus dem Motiv der Selbstverwirklichung heraus. Während jedoch die Geschlechter bei jenen, die aus der Notwendigkeit heraus gründen, gleich verteilt sind, finden sich aufgrund der geringeren absoluten Anzahl an Gründerinnen in der Selbstverwirklichungsgruppe signifikant mehr Männer (74,4 %) als Frauen (25,5 %).⁴

Zu den weiteren wichtigen Motivationsfaktoren werden das Streben nach Unabhängigkeit und Selbstbestimmung, Art und Struktur der Arbeit, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Einkommen, persönliche Herausforderungen und Statuswerb sowie die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen, gezählt.⁵ Während sich Frauen in ihrer primären Motivation der Unabhängigkeit und Selbstbestimmung kaum von Männern unterscheiden, sind sie hinsichtlich Vereinbarkeit von Familie und Beruf klar überrepräsentiert. Frauen geben dieses Motiv im

³ Vgl. Allen et al. (2008), Armin Wenny (1999) zit. in Schiffbänker et al. (2007), S. 28.

⁴ Vgl. Allen et al. (2008), Europäische Kommission (2008).

⁵ Vgl. Shane et al. (2003), Birley und Westhead (1994).

internationalen Vergleich rund zehnmal öfter an als Männer, bei denen es vernachlässigbar ist.⁶

Neben der Motivation beeinflussen persönliche Einstellungen die Gründungsneigung. Je positiver die Einstellung zur Selbstständigkeit, je optimistischer die Erfolgserwartungen, je ausgeprägter das Selbstvertrauen und je geringer die Angst vor Versagen, desto höher ist die Gründungswahrscheinlichkeit.⁷ Mädchen und Frauen beurteilen ihre eigenen unternehmerischen Fähigkeiten regelmäßig schlechter als Jungen und Männer.⁸ Das Selbstvertrauen sinkt beim weiblichen Geschlecht vor allem dann, wenn Fähigkeiten und Kompetenzen in der Gesellschaft männlich konnotiert sind. Weibliche Jugendliche in den USA zeigen beispielsweise im Vergleich zu den männlichen deutlich weniger Selbstvertrauen in ihre mathematischen und finanziellen Kenntnisse sowie in ihr Entscheidungs- und Problemlösungsvermögen.⁹ Gründerinnen verfügen im Vergleich zu Personen in anderen Beschäftigungsverhältnissen über deutlich mehr, aber im Vergleich zu Gründern über weniger Selbstvertrauen in ihre unternehmerischen Fähigkeiten.¹⁰ Auch die Angst zu scheitern ist in Deutschland unter Frauen weiter verbreitet als unter Männern. Frauen (56 %) unterlassen häufiger als Männer (44 %) den Schritt in die Selbstständigkeit, weil sie Angst vor unternehmerischem Misserfolg haben.¹¹

Weltweit entscheiden sich Frauen und Männer am ehesten im Alter von 35 bis 55 Jahren, ein Unternehmen zu gründen. In Österreich gründen Frauen im Vergleich zu Männern häufiger in den Altersgruppen von 18 bis 34 Jahren sowie 45 bis 54 Jahren. Danach nimmt die Gründungsneigung von Frauen dramatisch ab (siehe Tabelle 2).¹²

Tabelle 2: Altersverteilung Unternehmensgründende in Österreich (2007), Angaben in Prozent

Alter bei Gründung	Geschlecht	
	Frauen	Männer
18–24 Jahre	16	7
25–34 Jahre	19	14
35–44 Jahre	21	32
45–54 Jahre	38	33
55–64 Jahre	6	13

Quelle: Apfelthaler G. et al. (2008).

⁶ Vgl. Korunka et al. (2003), Leicht et al. (2004), Schiffbänker et al. (2007), Kirkwood und Campbell-Hunt (2007).

⁷ Vgl. Lühje und Franke (2003), Arndt et al. (2005), Wilson et al. (2009), Langowitz und Minniti (2007).

⁸ Vgl. Sternberg et al. (2004), Langowitz und Minniti (2007), Wilson et al. (2009).

⁹ Vgl. Wilson et al. (2009).

¹⁰ Vgl. Langowitz und Minniti (2007).

¹¹ Vgl. Sternberg et al. (2004), Wagner (2006).

¹² Vgl. Backes-Gellner et al. (2003), Allen et al. (2008).

Die höhere Gründungsintensität von jüngeren Frauen lässt sich unter anderem auf die Geburt des ersten Kindes zurückführen. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist für viele Frauen entweder die einzige oder eine attraktive Möglichkeit nach familienbedingter Erwerbsunterbrechung wieder in das Berufsleben einzusteigen. In der darauf folgenden Lebensphase haben sich die meisten Frauen mit ihrem Berufsleben arrangiert und verfolgen ihre etablierten Karrierewege. Mit zunehmendem Alter wächst bei Frauen die Bereitschaft sich selbstständig zu machen, sei es dass sie mit dem Heranwachsen der Kinder über mehr freie Zeit verfügen, sei es dass sie in der Selbstständigkeit die besseren Chancen zur Nutzung ihrer beruflichen Erfahrung sehen als im abhängigen Beschäftigungsverhältnis.¹³

Mehr als die Hälfte der österreichischen Unternehmerinnen (55 %) und rund zwei Drittel der deutschen Unternehmerinnen sind verheiratet, rund weitere 20 % leben in einer Lebensgemeinschaft. Damit unterscheiden sie sich bezüglich des Familienstands ebenso wenig wie bei der durchschnittlichen Anzahl an Kindern von der restlichen weiblichen Erwerbsbevölkerung. In Österreich haben Unternehmerinnen sogar überdurchschnittlich viele Kinder.¹⁴

Ein deutlicher Unterschied besteht zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern mit betreuungspflichtigen Kindern: Während fast 90 % aller deutschen Unternehmer bei der Kinderbetreuung in der Regel von ihren Partnerinnen entlastet werden, betreut gut die Hälfte der Unternehmerinnen ihre Kinder tagsüber teilweise selbst. In der Gründungsphase waren 63 % der österreichischen Gründerinnen allein für die Betreuung von Kindern oder anderen Familienangehörigen zuständig, dies traf jedoch nur auf 8 % der Jungunternehmer zu.¹⁵ Beide Geschlechter messen der Unterstützung und Hilfestellungen durch den Partner respektive die Partnerin hohe Wichtigkeit im Gründungsprozess bei. Während Frauen die Unterstützung des Partners bei häuslichen und kindesbezogenen Tätigkeiten als wichtige Voraussetzung für ihre unternehmerische Aktivität anführen, beziehen sich Männer ausschließlich auf die Unterstützung der Partnerin bei der Realisierung ihres Unternehmens. Aufgrund der Doppelbelastung Haushalt und eigene Unternehmung widmen sich Frauen mit betreuungspflichtigen Kindern in der Woche durchschnittlich 44 Stunden, Männer 59,7 Stunden ihren unternehmerischen Aktivitäten. Während die Arbeitszeit der Unternehmerinnen in Abhängigkeit vom Alter der Kinder variiert, ist bei selbstständigen Vätern kein Zusammenhang zwischen Arbeitszeit und dem Alter der Kinder ersichtlich.¹⁶

¹³ Vgl. Apfelthaler et al. (2008).

¹⁴ Vgl. Heckl et al. (2010).

¹⁵ Vgl. Schwarz (2006).

¹⁶ Vgl. Backes-Gellner et al. (2003), Leicht und Lauxen-Ulbrich (2005).

2.2 Art der Gründung

Die Neugründung ist mit rund 70 % europaweit die allgemein häufigste Gründungsart. In Österreich entscheiden sich 91 % der Gründerinnen und 70 % der Gründer für eine Neugründung in Form der Einzelunternehmung.¹⁷

In den vergangenen Jahren zeichnet sich erfreulicherweise allgemein eine Zunahme der Frauenquote bei der Unternehmensnachfolge ab. Im Jahr 2006 lag der Frauenanteil bei Unternehmensübernahmen in Österreich beispielsweise bereits bei 43 %.¹⁸

Auf Basis der Arbeitszeit können Gründungen im Haupt- und Zuerwerb unterschieden werden. Von den gründenden Personen im Haupterwerb waren in den Jahren von 1992 bis 2003 rund 70 % Männer und knapp 30 % Frauen. Im Zuerwerb dreht sich das Verhältnis mit rund 65 % Frauen zu rund 35 % Männer nahezu um. Aufgrund der herausragenden Motivation, die Selbstständigkeit in Vereinbarung mit Familie zu realisieren, gewinnt die Zuerwerbsgründung gerade bei Frauen an Bedeutung. Die zunehmende Liberalisierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte dürfte diese Art der Gründung weiterhin begünstigen.¹⁹

2.3 Strukturdaten der Unternehmungen

Frauen und Männer setzen als Konsequenz ihrer Bildungsbiografien und beruflichen Erfahrung sehr unterschiedliche unternehmerische Schwerpunkte. In Österreich verfügen Gründerinnen über ein geringfügig niedrigeres Bildungsniveau, haben aber seit Beginn der 1990er-Jahre deutlich aufgeholt. Im mittleren Ausbildungsbereich sind Frauen etwas häufiger vertreten als Männer, auf der Stufe Lehre, Meisterprüfung, Matura bzw. Abitur und Universitätsstudium hingegen seltener. Der Akademikerinnenanteil ist bei den Unternehmerinnen deutlich höher als bei der restlichen weiblichen Erwerbsbevölkerung. Ebenso ist bei der rasch zunehmenden Anzahl von neuen Selbstständigen, also Personen, die in einem freien Gewerbe tätig sind, der Anteil von Universitäts-, Fachhochschul- und Kollegabsolventinnen etwa doppelt so hoch wie bei den männlichen neuen Selbstständigen.²⁰

Hinsichtlich der Bildungsinhalte bestehen nach wie vor signifikante Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Mehr als die Hälfte aller jungen Frauen entscheiden sich für eine Lehre als Friseurin, Einzelhandelskauffrau oder Bürokauffrau. Junge Männer wählen zwischen deutlich mehr Berufen: Ein Viertel lernen Kraftfahrzeugtechnik, Einzelhandelskaufmann, Maschinenbau- und Elektroinstallationstechnik. Ein weiteres Fünftel entscheidet sich für eine Ausbildung zum Koch, Tischler, Maler oder Maurer. Im akademischen Bereich haben Unter-

¹⁷ Vgl. Schiffbänker et al. (2007).

¹⁸ Vgl. Heckl et al. (2010), Eurochambres (2004).

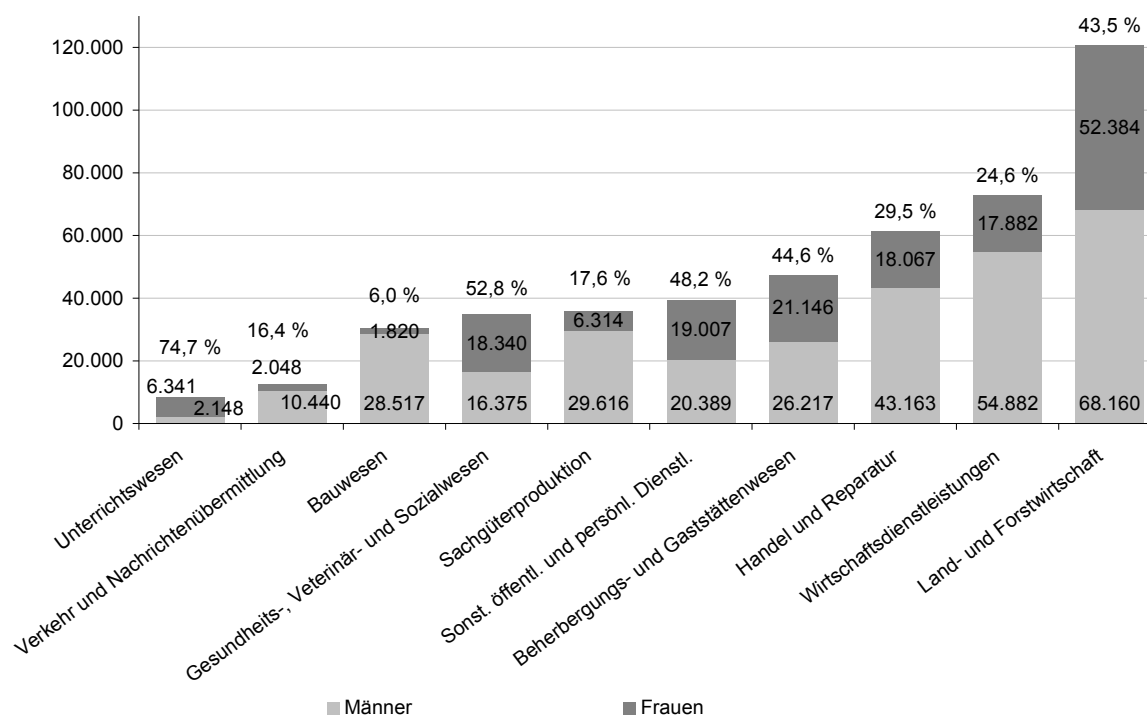
¹⁹ Vgl. Dangel et al. (2006), Piorkowsky und Fleissig (2006).

²⁰ Vgl. Backes-Gellner et al. (2003), Schwarz (2006), Schiffbänker et al. (2008), Heckl et al. (2009).

nehmerinnen ihren Studienabschluss überwiegend in Sprach- und Kulturwissenschaften, Sport, Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften gemacht. Hochschulabschlüsse in technischen Berufen wie Elektrotechnik, Maschinenbau und Informatik werden nach wie vor kaum erworben. In Österreich entschieden sich im Jahr 2004 nicht einmal 10 % der Frauen für ein Studium in Elektrotechnik oder Maschinenbau. Der Frauenanteil bei ingenieurwissenschaftlichen Studien an Fachhochschulen und Universitäten liegt insgesamt bei niedrigen 24 %.²¹

Die Bildungswege der Geschlechter finden ihre Fortsetzung in der Wahl der unternehmerischen Tätigkeit. Die Landwirtschaft ausgenommen sind Unternehmerinnen am häufigsten in den Bereichen der individuellen Beratung, im Einzelhandel, in der Mode- und Textilbranche, in der Gesundheits- und Körperpflege, in der Kultur und in der Erziehung tätig. Gründer geben eindeutig dem industriellen Bereich den Vorzug. Ähnliche Schwerpunkte lassen sich auch in den USA nachweisen: Rund 14 % aller Frauen gründen im Handel, 14 % in wissensintensiven Dienstleistungen, 14 % im Gesundheitsbereich, 9 % im Immobiliensektor und 8 % in den administrativen Dienstleistungen. Damit sind rund 60 % aller Gründungen durch Frauen im arbeitsintensiven Dienstleistungssektor angesiedelt (siehe Grafik 2).²²

Grafik 2: Selbstständige Personen nach Branchen und Geschlecht 2007



Quelle: Statistik Austria Mikrozensus.

²¹ vgl. Lauxen-Ulbricht und Leicht (2003), WKO (2006), Bundeskanzleramt (2006), Schiffbänker et al. (2008).

²² Vgl. Lohmann und Luber (2004), Heckl et al. (2010), U.S. Census Bureau (2006).

In Deutschland und Österreich gründen Frauen (rund zwei Drittel) und Männer (rund vier Fünftel) am häufigsten aus einer abhängigen Erwerbsposition heraus. Rund 8 % aller Personen gründen aus der Arbeitslosigkeit heraus, wobei sich keine signifikanten genderspezifischen Unterschiede nachweisen lassen. Allerdings waren Frauen vor der Gründung häufiger als Männer nicht erwerbstätig.²³ In Österreich zählte in den vergangenen Jahren rund ein Viertel der Gründerinnen zur Gruppe der „arbeitsmarktfernen“ Personen: Rund 9 % der Gründerinnen waren in Karenz, 7 % waren Hausfrauen und jeweils 5 % waren in Ausbildung oder Arbeitslosigkeit.²⁴ Mehr als die Hälfte der österreichischen Gründerinnen (55 %) kann auf mehr als 10 Jahre Berufserfahrung und ein Viertel über mehr als 10 Jahre Branchenerfahrung zurückgreifen.²⁵ Ein weiteres Viertel hat ohne Erfahrung in der jeweiligen Branche den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Insbesondere Handelsunternehmerinnen und Selbstständige ohne Beschäftigte sind entweder ohne Berufserfahrung in die unternehmerische Tätigkeit eingestiegen oder haben sich ohne Branchenerfahrung (43 % in der Sparte Handel, 30 % der Einpersonenernehmen) selbstständig gemacht. Rund ein Viertel der Gründerinnen hat keine Berufserfahrung in der gründungsrelevanten Branche, während dies nur auf 14 % der Gründer zutrifft. Ähnliche Werte konnten für die Gründungsbranche bei den Solo-Selbstständigen in Deutschland nachgewiesen werden.²⁶

Zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung beschäftigten Unternehmerinnen in Österreich und der Schweiz durchschnittlich 1,9 Personen. In Deutschland liegt die Anzahl mit 2,2 etwas höher. Fast die Hälfte (47 %) der Gründerinnen startete ihre Geschäftstätigkeit ohne, etwas mehr als ein Viertel (28 %) mit einer Angestellten. Nicht einmal ein Zehntel (9 %) der Gründerinnen beschäftigte mehr als drei Personen. Frauen übernehmen tendenziell auch kleinere Unternehmen: Während der Frauenanteil unter den übernommenen Unternehmen ohne Beschäftigte in Österreich im Jahr 2006 bei rund 51 % lag, beträgt er unter den Nachfolgeunternehmen mit mehr als 4 Beschäftigten nur mehr ein Drittel (33 %).

In Österreich lag der durchschnittliche Beschäftigtenstand im Jahr 2004 in den etablierten gewerblichen Frauenunternehmen bei rund 6 Beschäftigten, der in den Männerbetrieben bei rund 13 Beschäftigten. Vergleichbare Werte mit durchschnittlich 7 Beschäftigten in Frauen- und 15 in Männerbetrieben wurden auch für Deutschland ermittelt. Männer beschäftigen vor allem in den ersten drei Jahren nach Gründung zusätzlich etwa 2,8 Mitarbeitende. Bei den

²³ Vgl. Lauxen-Ulbrich und Fehrenbach (2004).

²⁴ Vgl. Heckl et al. (2010).

²⁵ Anm. d. Autorin: Weder für Österreich noch Deutschland liegen in der Literatur mangels Aufschlüsselung der Daten nach Geschlecht direkte Vergleichszahlen zu Gründern vor. Das KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland aus dem Jahr 2008 führt auf, dass im Durchschnitt alle GründerInnen über eine Branchenerfahrung, d. h. Berufserfahrung in der Branche, in der die Neugründung hauptsächlich aktiv ist, von 13 Jahren verfügen (vgl. Gude et al. 2008).

²⁶ Vgl. May-Strobl (2008), Heckl et al. (2010).

Frauen liegt dieser Wert bei 1,2 zusätzlichen Angestellten. In den USA sind hingegen die Frauen zumindest in Krisenzeiten wachstumsfreudiger. Frauenunternehmen konnten die Anzahl Mitarbeitender in den vergangenen Jahren durchschnittlich um 2 % erhöhen, während die Unternehmungen in mehrheitlichem Besitz von Männern eine Reduktion von Mitarbeitenden um 1 % vorwiesen.²⁷

Bei der Betriebsgröße gemessen am Umsatz der Unternehmung weisen Frauen allgemein geringere Umsätze auf als Unternehmungen im Eigentum von Männern. Die Differenzen in Umsatzniveau und Umsatzentwicklung ergeben sich aus den unterschiedlichen Branchenschwerpunkten. Nach Ausschalten der Branchen- und Größeneffekte zeigt sich kein eindeutiger Zusammenhang mehr zwischen dem Geschlecht und der Umsatzentwicklung. Werden Unternehmungen mit gleicher Ressourcenausstattung innerhalb derselben Branchen verglichen, so zeigt sich, dass Frauenunternehmungen in den Jahren von 2002 bis 2008 rund 12 % Umsatzwachstum verzeichneten und Männerunternehmen 14 %.

Während in ärmeren Ländern Gründerinnen öfter ihre Geschäftstätigkeit vor dem Ablauf von 3,5 Jahren beenden, konnten für die einkommensstarken Industrieländer keine Unterschiede in der Überlebensrate von Frauenunternehmungen und Männerunternehmungen nachgewiesen werden.²⁸ Gründer und Gründerinnen haben generell einen sehr unterschiedlichen Kapitalbedarf unabhängig von der Branche und gewählten Rechtsform. Während bei der Gründung fast 20 % der Gründerinnen keinen Kapitalbedarf hatten, sind es bei den Männern lediglich 10 %. Rund 37 % der Gründerinnen in Österreich benötigten im Jahr 2004 für die Gründung nicht mehr als 7.300 EUR, während überproportional viele Gründer mehr Startkapital brauchten. Mit steigendem Kapitalbedarf nimmt der Anteil der Gründer zu. Gründerinnen steuern mehr Eigenkapital zum Startkapital bei als Männer und gründen signifikant seltener mit Risikokapital.²⁹

2.4 Theoretische Begründungen und empirische Erkenntnisse

Erklärungen für das weibliche Gründungsverhalten setzen überwiegend bei der geschlechterstereotypen Sozialisierung von Mädchen und Burschen in Kombination mit einem überwiegend androzentrischen Unternehmerbild an. Geschlechterstereotype sind Modelle idealtypischer Weiblichkeit und Männlichkeit, die sich in einem historischen Prozess durchgesetzt haben und gesellschaftlich reproduziert werden. Stereotype der Weiblichkeit beinhalten hohe Sozialkompetenz, Emotionalität, Einfühlungsvermögen, Harmonieorientierung, Zärtlichkeit und wenig vorausschauendes Denken. Sozial akzeptierte weibliche Identitätskonzepte sind

²⁷ Vgl. Meyer und Harabi (2000), Backes-Gellner et al. (2003), Schiffbänker et al. (2008), Heckl et al. (2010), Center for Women's Business Research (2008), Bundesregierung Österreich (2009).

²⁸ Vgl. Allen et al. (2008), Perry (2002), Kalleberg und Leicht (1991).

²⁹ Vgl. Heckl et al. (2010), Europäische Kommission (2009).

somit inkompatibel mit unternehmerischem Handeln, dass mit hoher Risikobereitschaft, Zielorientierung, strategischem Denken, Führungsanspruch und Durchsetzungsvermögen assoziiert wird. Die dominierenden Deutungen von weiblicher Identität und unternehmerischer Aktivität schließen sich somit aus. Gründerinnen nehmen in Kauf als „unweiblich“ zu gelten, sich selbst als Ausnahme von der Norm anzusehen oder sich für eine frauentypische Beschäftigung zu entscheiden.³⁰ Dass Gründerinnen auch im 21. Jahrhundert eher als Ausnahmeerscheinung konzipiert und Selbstständigkeit als untypisch für Frauen angesehen wird zeigt sich in der öffentlichen Diskussion und in den Medien. Zum einen ist die Vereinbarkeit von Beruf und Familie immer ein beliebtes Thema, zum anderen werden Unternehmerinnen an einer männlich orientierten Norm gemessen. „Sie sind hart arbeitende Powerfrauen, die Enthusiasmus, Energie und Härte zeigen, schlau sind, es „geschafft haben“ und eben auch noch gut aussehen – kurz: Sie sind Superfrauen, die ihren „Mann“ bzw. ihre „Frau“ in einem männerdominierten Bereich stehen. Frauen müssen, um als Unternehmerin bestehen zu können, von weiblichen Verhaltensmustern abweichen“.³¹ Gründerinnen und Unternehmerinnen wurden zwar seit den 1980er-Jahren zunehmend – wenn auch immer im Vergleich zum männlich Idealtyp – sichtbar gemacht. Die Gründung eines Unternehmens stellt jedoch nach wie vor keine typische Form der Erwerbstätigkeit für Frauen dar.³²

Geschlechterstereotype beeinflussen die Konstruktion des Selbst. Sie schaffen aber auch die Grundlage für Fremdbeurteilungen, die zu einem diskriminierenden Verhalten von Gründerinnen durch Frauen und Männer führen können. Diskriminierendes Verhalten zeigt sich beispielsweise in der Einschätzung der Risikobereitschaft und in der Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Frauen wird allgemein eine geringere Risikobereitschaft zugeschrieben als Männern. Anekdotische, empirische und experimentelle Evidenz im Zusammenhang mit finanziellen Entscheidungen deuten in diese Richtung³³. Frauen führen selbst häufig an, dass sie sich für eher risikoscheu halten. Methodisch konnte jedoch bisher nicht eindeutig geklärt werden ob das Verhalten von Frauen durch ihre Risikoeinstellung bedingt ist oder ob es auf andere Faktoren wie etwa auf die relative Vermögens- und Einkommensposition, Informationsstand und Kompetenzen zurückzuführen ist. Jüngere Studien weisen eher darauf hin, dass gerade für reale Entscheidungssituationen die Behauptung, Frauen seien risikoaverser als Männer nicht haltbar ist. Je nach Formulierung des Entscheidungsproblems sind signifikante Unterschiede in der Risikoeinstellung von Frauen und Männern vorhanden oder fehlen.³⁴ Gründerinnen müssen aufgrund ihrer gesellschaftlichen Stellung mehrheitlich im Kon-

³⁰ Vgl. Welter et al. (2006).

³¹ Welter et al. (2006), S. 40.

³² Vgl. Fagenson und Marcus (1991), Sternberg und Bergmann (2003).

³³ Für eine Übersicht siehe Carter et al. (2001), Brush et al. (2006).

³⁴ Vgl. Littmann-Wernli und Schubert (2001), Jörg Perrin (2007).

text ihrer tradierten Verantwortung für die Familie entscheiden und mögen sich deshalb öfter gegen riskante Vorhaben entscheiden³⁵.

Geschlechterstereotype dürften auch das geschlechtsspezifische Finanzierungsverhalten bei Gründung beträchtlich beeinflussen. Zwar ist deutlich geworden, dass Gründerinnen weniger Berufs- und Branchenerfahrung mitbringen und eher kleine Unternehmen in frauentypischen Branchen gründen. Dadurch benötigen sie weniger Kapital bei der Gründung und sind aufgrund der strukturell beschränkten Wachstumsperspektive weniger attraktiv für Kapitalgebende. Der allgemein geringere Kapitalbedarf von Gründerinnen kann jedoch nicht vollständig aufgrund von Strukturfaktoren erklärt werden.³⁶ Vielmehr ergibt sich ein ambivalentes Bild, das auf Selbstbeschränkung der Gründerinnen und Diskriminierung von Gründerinnen schließen lässt. So konnte beispielsweise nachgewiesen werden, dass viele Gründerinnen aufgrund negativer Erwartungshaltungen erst gar nicht um Kredite ansuchen oder sich um Risikokapital bemühen,³⁷ dass Gründerinnen schlechter in ihrer Kreditwürdigkeit eingeschätzt werden, höhere Sicherheiten beibringen müssen und überhöhte Zinsen zahlen³⁸.

Zusammenfassend etablieren und legitimieren geschlechterstereotype Zuschreibungen eine gesellschaftliche Arbeitsteilung, die den Frauen die Verantwortung und Hauptlast der häuslichen und familiären Versorgungsarbeiten zuschreibt respektive diese einfordert. Sie tragen zu frauentypischen Ausbildungen und Gründungsschwerpunkten, einem Mangel an Berufs- und Branchenerfahrung bei Gründung, dem Fehlen von sozialen Kontakten bei Gründung und erschwertem Zugang zu externem Kapital bei. Die Ressourcenausstattung der Gründerinnen kann sich wiederum nachteilig auf die unternehmerische Leistung, die Akquisition von zusätzlichen finanziellen Mitteln und die Wachstumsperspektiven auswirken.³⁹ In Kombination mit dem androzentrischen Unternehmerbild manifestieren sich die dominanten Geschlechterstereotypen weiter in Strukturen und Institutionen, die vorrangig die Bedürfnisse von Gründern erfassen, wissenschaftlich analysieren und bedienen.⁴⁰ Sicherlich wird das Ausmaß der Gründungsaktivitäten auch durch die Gestaltung von Förderinfrastruktur und Rahmenbedingungen maßgeblich beeinflusst. In der Praxis dürften viele Angebote der Gründungsförderung viele potenzielle Gründerinnen gar nicht erreichen oder eine ausschließende Wirkungen für Frauen produzieren.⁴¹ Letztendlich verursacht das androzentrische

³⁵ Vgl. Wagner (2007), Lauxen-Ulbrich und Leicht (2005).

³⁶ Vgl. Coleman und Robb (2009).

³⁷ Vgl. Fletschner und Carter (2008), Roper und Scott (2009).

³⁸ Vgl. Fay und Williams (1993), Coleman (2000), Marlow und Patton (2005), Wilson et al. (2007), Muravyev et al. (2009), Coleman und Robb (2009).

³⁹ Vgl. Fairlie und Robb (2009).

⁴⁰ Vgl. Elam und Terjesen (2010).

⁴¹ Vgl. Lauxen-Ulbrich und Leicht (2005).

Unternehmerbild diskriminierende Prozesse in Theorie, Praxis und Politik, die die unternehmerische Selbstverwirklichung von Frauen als Unternehmerinnen negativ beeinflussen.

3 Gründungsförderung für Frauen in der Praxis

Eine höhere Ausschöpfung des Gründungspotenzials von Frauen aus volkswirtschaftlicher Sicht erscheint vor allem in den folgenden drei Bereichen als wünschenswert.⁴² Zur Erreichung der Lissabon Ziele müssen mehr Arbeitsplätze in forschungs- und technologieintensiven Unternehmungen geschaffen werden. Eine Steigerung der Gründungsrate unter den naturwissenschaftlich qualifizierten Frauen würde sich positiv auf die angestrebte Erhöhung der Forschungsquote auswirken. Die positiven Zusammenhänge zwischen unternehmerischer Aktivität im Hochtechnologiesektor und der wirtschaftlichen Wachstumsdynamik bekräftigen dieses Argument für die Politik. Zweitens wächst die gesellschaftliche Nachfrage nach personennahen Dienstleistungen, insbesondere im Bereich von Gesundheit, Pflege, Aus- und Weiterbildung, die nur beschränkt durch das öffentliche Angebot bedient werden kann. Schliesslich stellt sich für sehr viele Unternehmer immer öfter die Problematik der ungelösten Nachfolge für ihre Unternehmung. Frauen werden in der Planung der Nachfolge von großen oder traditionell männlich geführten Unternehmungen erst gar nicht in Betracht gezogen. Dabei würden sich viele Töchter, Managerinnen und Kleinunternehmerinnen für eine Nachfolgelösung anbieten.

Um aus der Vielzahl an Gründungsförderungen, die sich explizit an Frauen richten, drei gute Praxisbeispiele auszuwählen, wurden diese drei Bereiche berücksichtigt und folgende Selektionskriterien angewandt: Hohe Zielgruppenspezifität, aktive Potenzialbildung und Qualifizierung, langfristige strukturelle Wirkung auf Gründerinnen und ihre Wahrnehmung in der Gesellschaft und das Vorliegen von Evaluationsergebnissen. Unter Anwendung dieser Kriterien wurden die Programme Nano Entrepreneurship Academy (NEnA) in Deutschland, Women Entrepreneur Loan in Finnland und TWIN (Two Women Win) in Deutschland ausgewählt, die in den folgenden drei Kästen dargestellt werden.

NEnA wendet sich an (Nachwuchs-)Wissenschaftlerinnen aus dem Bereich der Nanotechnologie und benachbarter Disziplinen. Globales Ziel ist die Erhöhung der akademischen Spin-offs von Wissenschaftlerinnen durch zielorientierte Ausbildungs- und Beratungsangebote im Rahmen von einwöchigen Nano Entrepreneurship Akademien.

Kasten 1: Übersicht zu Nano Entrepreneurship Academy (NEnA) in Deutschland⁴³

Beschreibung, Inhalte, Auswahlkriterien: In einer bundesweiten Ausschreibung werden die Bewerberinnen einem detaillierten Check hinsichtlich Gründungspotenzial und Kompetenzen unterworfen. Auf Basis dieser Profile werden erfolgreiche Bewerberinnen in interdisziplinären Gründerinnenteams

⁴² Vgl. OECD (2004).

⁴³ Vgl. Schiffbänker et al. (2007), Europäische Kommission (2008), <http://www.nano-4-women.de/>

organisiert. In einem einwöchigen Intensivtraining entwickeln die Teams eine gemeinsame Geschäftsidee, erstellen einen Businessplan und präsentieren ihn einer Fachjury. In einem nachfolgenden individuellen Coaching erhalten die potenziellen Gründerinnen im Anschluss von der jeweiligen NEnA die Möglichkeit, ihre Idee weiter zu entwickeln und die konkrete Umsetzung zu planen. Ziel ist es, im Projektverbund konkrete Ausgründungen von Nano-Nachwuchswissenschaftlerinnen zu initiieren und zu begleiten. Weiter sind die zwei besten Absolventinnen der NEnAs dazu eingeladen, ein Praktikum in den USA in Kooperation mit Margaret Hines, Evident Technologies und Mentorin des nano4women-Netzwerkes, zu absolvieren, um Kompetenzen im internationalen Transfer zu erhalten.

Trägerschaft: öffentliche Universität (Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg) in Kooperation mit der science2public Gesellschaft für Wissenschaftskommunikation und einem Netzwerk an privaten PartnerInnen der Gründungsberatung.

Inkrafttreten, Laufzeit und Institutionalisierung: Die Maßnahme wurde zunächst von 01.08.2006 mit einer Laufzeit von drei Jahren befristet. Aufgrund der hohen Akzeptanz wird NEnA seit 2009 als eine Initiative des Netzwerkes nano4women im Rahmen des Aktionsprogramms „Power für Gründerinnen“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert und weitergeführt.

Finanzielle Aspekte: Das gesamte Budget von „Power für Gründerinnen“ umfasst rund 6 Mio. EUR jährlich aus Bundesmitteln. Die Kosten für die Teilnehmerinnen der sechstägigen NEnAs sind auf 199 EUR einschließlich Hotel und Unterkunft limitiert.

Relevanz und Beurteilung: Nach ursprünglicher Laufzeit nahm bei den Teilnehmerinnen die Gründungsneigung zu. Darüber hinaus konnte etwa ein Drittel der Teams, ihre konkretisierten Geschäftsideen in Projekten, finanziert durch die Fraunhofer VC Group, Exist-Stipendien oder BMBF-Fördergelder weiterentwickeln und ausbauen. Die Maßnahme erfreut sich unter den Wissenschaftlerinnen einer hohen Akzeptanz und vernetzt effizient Frauen in der Hightech Branche mit positiven Rückwirkungen auf das unternehmerische Selbstverständnis. Diese positiven Resultate führten letztendlich zur Ausweitung und Institutionalisierung der Nano-Entrepreneurship-Academies auf Länderebene.

Die Maßnahme „*Women Entrepreneur Loan (WEL)*“ stellt eine Komplementärmaßnahme zu traditionellen Kreditmöglichkeiten der Gründungsförderungen dar. Ziel ist es, die Gleichstellung von Gründerinnen und Gründern zu sichern. Benachteiligungen am Finanzmarkt durch weniger attraktive strukturelle Daten der angestrebten Gründungen oder durch Diskriminierung sollen so verhindert werden.

Kasten 2: *Women Entrepreneur Loan (WEL)* in Finnland⁴⁴

Beschreibung, Inhalte, Auswahlkriterien: WEL ist eine spezielle Finanzierungsmaßnahme für Gründerinnen mit dem Ziel, den Zugang zu externen Finanzierungen für Gründerinnen oder Jungunternehmen, die mehrheitlich im Eigentum von Frauen sind, zu verbessern. Es können sowohl Neugründungen als auch Unternehmensnachfolgen bzw. -übernahmen durch Kredite unterstützt werden. Im Rahmen von geförderten Krediten werden Betriebsaustattung, Geschäftskapital, Expansionsprojekte und allgemein die Unternehmensentwicklung unterstützt. Es handelt sich um „sanfte Kredite“ mit Nachfrist mit einem Finanzierungsrahmen von 3.500–35.000 EUR mit teilweise geförderten Zinsen sowie eingeschränkten Sicherheiten außer einer personengebundenen Garantie. Begleitend werden Beratung sowie Finanzanalysen der Gründungen angeboten.

Trägerschaft: öffentlich durch die Finnvera, Finnlands offizielle Export Credit Agency (ECA), 16 regionale Finnvera Büros bieten Beratung vor Ort an

Inkrafttreten, Laufzeit und Institutionalisierung: Die Maßnahme wurde 1997 eingeführt und ist zeitlich unbefristet.

⁴⁴ Vgl. Schiffbänker et al. (2007), Europäische Kommission (2008), Kyro und Hyrsky (2008), Finnvera (2010).

Finanzielle Aspekte: Der finanzielle Rahmen beläuft sich auf jährlich 16,5 Mio. EUR. Geförderte Gründerinnen übernehmen die Kreditkosten sowie eine Bearbeitungsgebühr.

Relevanz und Beurteilung: Aufgrund der Kreditvergabepraxis bestätigten sich für Finnvera empirische Erkenntnisse zu frauentypischem Gründungsverhalten. Mehr als die Hälfte der Kredite werden für Gründungen im Einzelhandel (29 %) und in persönlichen Dienstleistungen (21,6 %) vergeben. In den Jahren 1997 bis 2007 wurden 13.153 Kredite vergeben, wobei die Überlebensrate von Neugründungen nach fünf Jahren 81 % betrug. Rund die Hälfte der aufgelassenen Unternehmen konnte den Kredit zurückzahlen. 40 % der Kredite liegen unterhalb von 10.000 EUR. Durch die geförderten Gründungen wurden in den betrachteten zehn Jahren 13.779 neue Arbeitsplätze geschaffen.

„Two Women Win (TWIN)“ ist ein Mentoringprogramm von erfahrenen Unternehmerinnen für junge Unternehmerinnen in der Nachgründungsphase mit einem inhaltlichen Schwerpunkt im Dienstleistungsbereich.

Kasten 3: Two Women Win (TWIN)⁴⁵

Beschreibung, Inhalte, Auswahlkriterien: TWIN vermittelt Kontakte zwischen einer jungen Unternehmerin (Mentee) und einer erfahrenen Unternehmerin (Mentorin). Die Mentorin gibt der Mentee Einblicke in die Führung eines Unternehmens, stellt Kontakte zur Verfügung und steht ihr als kritische Begleiterin zur Seite. Kernstück des Mentoring ist die direkte Beziehung zwischen Mentorin und Mentee. Der persönliche Erfahrungsaustausch unterscheidet sich deutlich von Unterstützungsleistungen, die Netzwerke und Vereine bieten.

Jungunternehmerinnen können sich im Zeitraum von einem Jahr bis maximal drei Jahre nach Gründung um eine erfahrene Mentorin bewerben. Die Mentorin steht der Jungunternehmerin bei erfolgreicher Aufnahme in das Programm für 12 Monate zur Seite, um sie beim Aufbau von sozialen Kontakten, bei der Erweiterung der Geschäftstätigkeit und in schwierigen Situationen zu unterstützen. Jungunternehmerinnen sollten im Haupterwerb gegründet haben, berufserfahren sein und unternehmerisches Wachstum anstreben. Mentorinnen verfügen über zumindest fünf Jahre unternehmerische Erfahrung. Mentorin und Mentee werden auf der Basis von persönlichen Profildaten, Präsentationen und Gesprächen ausgewählt und zugeteilt. Ziel ist die Vermittlung von Erfahrungen, Fachwissen und sozialen Kontakten sowie von erfolgreichen Vorbildern als Mutmacherin für Wachstum und Internationalisierung.

Trägerschaft: bis 2003 öffentlich und privat, Gesellschaft für Innovative Beschäftigungsförderung (G. I. B.), Nordrhein Westfalen in Kooperation mit der Käte Ahlmann Stiftung.

Inkrafttreten, Laufzeit und Institutionalisierung: Das Projekt wurde zunächst als Modellprojekt von September 2001 bis 2003 durchgeführt. Seit Anfang 2004 bietet die Käte Ahlmann Stiftung das Mentoring bundesweit in Kooperation mit Partnerorganisationen wie dem Verband Deutscher Unternehmerinnen (VDU) und der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern an.

Finanzielle Aspekte: Seit 2004 aus privaten Stiftungsgeldern und durch das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Deutschland) gefördert. Die Mentorinnen arbeiten ehrenamtlich. Die Mentee zahlt für die Vermittlung einen einmaligen Kostenbeitrag in Höhe von rund 270 EUR an die Käte Ahlmann Stiftung.

Relevanz und Beurteilung: Bis April 2003 konnten 60 Mentoring-Paare organisiert werden. Insgesamt konnten für diese Paare 19 Workshops und Beratungsanlässe durchgeführt werden. 32 Mentees strebten aufgrund des Mentoring den Ausbau ihres Unternehmens an. Sechs Mentees konnten ihre Tätigkeit zu einer Selbstständigkeit im Haupterwerb ausbauen. In den alljährlichen Rückmeldungen äußerten sich die Mentees wie folgt zur Effektivität des Mentoring: 12 Teilnehmerinnen beobachteten vor allem eine Verbesserung ihrer Managementkompetenz, neun betonten den Rückhalt in schwierigen Situationen, vier konnten sich persönlich weiter entwickeln, sechs setzten konkrete Empfehlungen der Mentorin um, und bei sechs führte das Mentoring zu neuen Ideen. Laut Vertreterinnen der Käte Ahlmann Stiftung sind viele Mentees der Auffassung, dass sie anfangs allein „gut über die Runden kommen“. Ziel ist es deshalb, die Risiken von Einzelunternehmerinnen wie etwa im Krankheitsfall

⁴⁵ Vgl. Wirtschaftsministerium Baden Württemberg (2004), Scheele (2010).

aufzuzeigen und die Chancen von Wachstum zur Bestandssicherung sichtbar zu machen. Bei mehreren Mentoringpaaren hat sich gezeigt, dass die Mentorin in ihrer Vorbildfunktion die Weichen zu mehr Wachstum stellen kann.

Die beschriebenen Praxisbeispiele zeigen, dass das Gründungsverhalten durch spezifische Förderangebote für Frauen positiv beeinflusst werden kann. Um die Gründungsquote von Frauen allgemein zu erhöhen, genügt aber die direkte Unterstützung von gründungswilligen Frauen nicht. Gründungsförderung von Frauen muss politischer Wille sein, der sich auf sämtlichen Politikebenen manifestiert. Die Etablierung der Bundesagentur für Gründerinnen (BGA) in Deutschland ist sicherlich ein sehr gutes Beispiel für die Umsetzung dieses politischen Willens. In den USA ist bewiesen, dass die Einrichtung des Nationalen Verbands von Unternehmerinnen (*National Association of Women Business Owners*) die Gründungsaktivitäten von Frauen intensiviert hat.⁴⁶

Allgemein sollte die Gründungspolitik spezifische Maßnahmen für Gründerinnen weiterverfolgen. Noch wichtiger erscheint, dass die geschlechtersensible Unternehmungsforschung weiter vorangetrieben und ihre Erkenntnisse innerhalb der bestehenden Strukturen und Praktiken umgesetzt werden. Die Gründungspolitik sollte stärker auf einen Wandel des Unternehmerbildes und die Gleichbehandlung aller Gründungspersonen abzielen. Als wirksame Instrumente dürften sich die Vermittlung und die mediale Präsenz von weiblichen Vorbildern und die Schaffung einer breiteren Wissensbasis zu unternehmerischen Strategien in frauentypischen Tätigkeitsfeldern anbieten. Schließlich betonen Unternehmerinnen die Schwierigkeiten, den Betrieb vor und nach der Geburt eines Kindes auf gewohntem Niveau aufrechtzuerhalten. Der systematische Ausbau von Infrastrukturleistungen, die Frauen von ihrer häuslichen Verpflichtung entlasten, erscheint deshalb als weiterer wichtiger Ansatzpunkt die unternehmerische Aktivität zu erhöhen.

Literatur

- Ahl, H. (2006), Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 9, 595–621.
- Allen, E.; Elam, A.; Langowitz, N. und M. Dean (2008), 2007 Report on Woman and Entrepreneurship, *Global Entrepreneurship Monitor Special Report*.
- Arndt, W.; Kranzusch, P. und R. Kay (2005), *Unternehmerbild und Gründungsentscheidung: genderspezifische Analyse*, Wiesbaden, Gabler.
- Apfelthaler, G.; Schmalzer, T.; Schneider, U. und R. Wenzel, (2008), *Global Entrepreneurship Monitor - Bericht 2007 zur Lage des Unternehmertums in Österreich*, Graz: GEM Austria.

⁴⁶ Langowitz et al. (2006).

- Backes-Gellner, U.; Kay, R.; Günterberger, B.; Holz, M.; H. Wolter (2003), Unternehmerinnen in Deutschland, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Berlin, BMWA-Dokumentation 2003.
- Birley, S. und P. Westhead (1994), A Taxonomy of Business Start-Up Reasons and Their Impact on Firm Growth and Size, *Journal of Business Venturing*, 9 (1), 7–31.
- Brush, C.; Carter, N.; Gatewood, E.; Greene, P. und M. Hart (Hrsg). (2006), *Growth-Oriented Women Entrepreneurs and Their Businesses*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Carter, S.; Anderson, S. und E. Shaw (2001), *Women's Business Ownership: A Review of the Academic Popular and Internet Literature*, RR002/01, Small Business Service, Sheffield.
- Bundeskanzleramt Österreich (2006), *Geschlechtergerechte Stellenausschreibungen*. Endbericht. (<http://www.bundesregierung.at/DocView.axd?CobId=34384>)
- Bundesregierung Österreich (2009), *Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2009*, Wien.
- Center for Women's Business Research (2010), *Key Facts about Women Owned Businesses*. Update 2008–2009, Virginia.
- Coleman, S. und A. Robb (2009), A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economics*, 33 (4), 397–411.
- Coleman, S. (2000), Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men- and Women-Owned Small Businesses, *Journal of Small Business Management*, 38 (3), 37–52.
- Dangel, C.; Fleissig, S.; Piorkowsky, M.-B. und T. Stamm (2006), *Genderaspekte in der Existenzgründung und Selbstständigkeit in Deutschland im Vergleich mit ausgewählten Ländern in Europa, Eine Analyse mit Daten des Mikrozensus und der EU-Arbeitskräfteerhebung*, Forschungsbericht: Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn.
- Elam, A. und S. Terjesen (2010), Gendered Institutions and Cross-National Patterns of Business Creation for Men and Women, *European Journal of Development Research*, 22 (3), 331–348.
- Eurochambres (2004), *Women in Business and Decision-Making. A Survey on Women Entrepreneurs*. Brüssel. (<http://old.eurochambres.eu/women/publications.htm>)
- Europäische Kommission (2008), *Evaluation on Policy: Promotion of Women Innovators and Entrepreneurship*, Endbericht. Brüssel: DG Enterprise and Industry.
- Fagenson, E. und E. Marcus (1991), Perceptions of the Sex-Role Stereotypic Characteristics of Entrepreneurs: Women's Evaluations, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 15 (4), 33–47.
- Fairlie, R. und A. Robb (2009), Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey, *Small Business Economics*, 33 (4), 375–395.

- Fay, M. und L. Williams (1993), Gender Bias and the Availability of Business Loans, *Journal of Business Venturing*, 8 (4), 363–376.
- Finnvera (2010), Loans for Women Entrepreneurs– for establishing and developing businesses owned and managed by women, Helsinki: Finnvera.
- Fletschner, D. und M. Carter (2008), Constructing and reconstructing gender: Reference group effects and women's demand for entrepreneurial capital, *Journal of Socio-Economics*, 37 (2), 672–693.
- Gude, H.; Kohn, K.; Spengler, H.; Gottschalk, S; Kanzen, S.; Liecht, G.; Müller, K. und M. Niefert (2008), KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland, Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen – Resultate der ersten Befragungswelle, Oktober 2008 , Mannheim.
- Heckl, Eva.; Dorn, A.; Gavac, K. und C. M. Talker (2010), Unternehmerinnen in Österreich. Status quo 2009, Endbericht, Wien: KMU Forschung Austria.
- Jörg Perrin, P. (2007), Geschlechts- und ausbildungsspezifische Unterschiede im Investitionsverhalten, *Berner betriebswirtschaftliche Schriften*, Band 39, Bern.
- Kalleberg, A. und K. Leicht (1991), Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success. *The Academy of Management Journal*, 34 (1), 136–161.
- Kirkwood, J. und C. Campbell-Hunt (2007), Using Multiple Paradigm Research Methodologies to Gain New Insights into Entrepreneurial Motivations, *Journal of Enterprising Culture*, 15 (3), 219–241.
- Korunka, C.; Frank, H.; Lueger, M. und J. Mugler (2003), The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment, and the Startup Process, A Configurational Approach, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28 (1), 23–42.
- Kyro, P. und K. Hyrsky (2008), Woman Entrepreneurship programme breaks government's gender neutrality in Finland, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 6 (8), 607–623.
- Langowitz, N.; Sharpe, N. und M. Godwyn (2006), Women's Business Centers in the United States: Effective Entrepreneurship Training and Policy Implementation, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 19 (2), 167–182.
- Langowitz, N. und M. Minniti (2007), The Entrepreneurial Propensity of Women Entrepreneurship: *Theory & Practice*, 31 (3), 341–364.
- Lauxen-Ulbrich, M. und R. Leicht (2003), Branchenorientierung und Tätigkeitsprofil selbständiger Frauen, Arbeitspapier Nr. 2, Mannheim, Institut für Mittelstandsforschung.
- Lauxen-Ulbrich, M. und R. Leicht (2005), Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland. Teilprojekt: Statistiken über Gründerinnen und selbständige Frauen, Mannheim, Institut für Mittelstandsforschung.

- Lauxen-Ulbrich, M. und S. Fehrenbach (2004), Gründungen von Frauen in Deutschland. Beitrag zur Tagung „Frauen, Gründung, Förderung“ (bundesweite gründerinnenagenturbga) 28./29. Juni 2004.
- Leicht, R. und M. Lauxen-Ulbrich (2005), Entwicklung und Determinanten von Frauenselbstständigkeit in Deutschland – Zum Einfluss von Beruf und Familie, *ZfKE*, 53 (2), 133–149.
- Leicht, R. und F. Welter Hrsg. (2004), Gründerinnen und selbstständige Frauen. Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Mannheim, Institut für Mittelstandsforschung.
- Littmann-Wernli, S. und R. Schubert (2001), Frauen in Führungspositionen - Ist die "gläserne Decke" diskriminierend? *Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik (Arbeit)*, 10 (2), 136–148.
- Lohmann, H. und S. Luber (2004), Trends in self-employment in Germany: different types, different developments? in: Arum, R. und M. Walter (Hrsg.), *The Reemergence of Self-Employment. A comparative study of self-employment dynamics and social inequality*, 36–74, Princeton and Oxford.
- Lüthje, C. und N. Franke (2003), The ‘making’ of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT, *R&D Management*, 33 (2), 135–147.
- Marlow, S. und D. Patton (2005), All Credit to Men? *Entrepreneurship, Finance, and Gender, Entrepreneurship: Theory & Practice*, 29 (6), 717–735.
- May-Strobl, E. (2008): *Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Eine Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel*, Institut für Mittelstandsforschung, Materialien Nr. 179, Bonn.
- Meyer, R. und N. Harabi (2000), *Frauen-Power unter Der Lupe: Geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmen, Ergebnisse einer empirischen Untersuchung*, MPRA Arbeitspapier Nr. 4425, Universität München.
- Muravyev, A.; Talavera, O. und D. Schäfer (2009), Entrepreneurs’ gender and financial constraints: Evidence from international data, *Journal of Comparative Economics*, 37, 270–286.
- OECD (2004), *Women’s Entrepreneurship: Issues and Policies*, Paris.
- Perry, S. (2002), A Comparison of Failed and Non-failed Small Business in the United States: Do Men and Women Use Different Planning and Decision Making Strategies? *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7 (4), 415–428.
- Piorkowsky, M. und S. Fleißig (2006), Existenzgründung im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Gendermonitor Existenzgründung 2005, Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen*, Bonn.
- Ramb, F. (2008), Eurostat. *Statistics in focus 99/2008*.

- Roper, S. und J. Scott (2009), Perceived Financial Barriers and the Start-up Decision, *International Small Business Journal*, 27 (2), 149–171.
- Scheele, H. (2010), Schriftliche Auskünfte vom 13. Juli, 2010 betreffend Anzahl Teilnehmerinnen, Konditionen, Evaluationsergebnisse und Status des Mentoring-Programms. Bochum, Käte Ahlmann Stiftung.
- Schiffbänker H.; Woitech, B.; Gassler, H.; Heckl, E.; Dörflinger, A. und C. Dörflinger (2007), Gründerinnen in Österreich – Vergleich internationaler Förderungsmodelle für forschungs- und technologieintensive Unternehmensgründungen, Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), Wien.
- Schwarz, C. (2006), Gründungsalltag, Gender und Gründungsfinanzierung, *ibw-Schriftenreihe*, Nr. 133, Wien: Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft.
- Shane, S.; Locke, E. und C. Collins (2003), Entrepreneurial motivation, *Human Resource Management Review*, 13, 257–279.
- Sternberg, R.; Bergmann, H. und I. Lückgen (2004), Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2003. Sonderthema: Gründungen durch Frauen, Köln.
- U. S. Census Bureau (2006), Women-Owned Firms, 2002.
<http://www.census.gov/prod/ec02/sb0200cswmn.pdf>
- Wagner, J. (2007), What a Difference a Y makes-Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany, *Small Business Economics*, 28 (1), 1–21.
- Welter, F.; Kolb, S.; Ettl, K. und L. Achtenhagen (2006), „Süßes Leben mit bitteren Noten“. Unternehmerinnen und Gründerinnen in der deutschen Presse - eine diskursanalytische Betrachtung, Projektendbericht, Düsseldorf.
- Wenny, A. (1999), Ein-Personen-Unternehmen. Die Rolle der Unternehmensform im wirtschaftlichen Wandel, die soziale und wirtschaftliche Stellung von Selbständigen ohne eigene Beschäftigte, Marburg.
- Wilson, F.; Kickul, J.; Marlino, D.; Barbosa, S. und M. Griffiths (2009), An Analysis of the Role of Gender and Self-Efficacy in Developing Female Entrepreneurial Interest and Behaviour, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14 (2), 105–119.
- Wilson, F.; Carter, S.; Tagg, S.; Shaw, E. und W. Lam (2007) Bank Loan Officers' Perceptions of Business Owners: The Role of Gender. *British Journal of Management*, 18 (2), 154–171.
- Wirtschaftsministerium Baden Württemberg (2004), Good Practice. Bewährte Maßnahmen zur Unterstützung von Existenzgründungen durch Frauen, Projektbericht, Stuttgart.
- WKO Wirtschaftskammern Österreich (2006), Mädchen im Lehrberuf 2005.
(<http://wko.at/statistik/Extranet/Lehrling/MadchenBROSCH2005.pdf>).

Management von Unternehmensnachfolge

Petra Jordanov (Fachhochschule Stralsund)

Kurzzusammenfassung

In den letzten Jahren hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass über die wirtschaftspolitische Unterstützung von Unternehmens(neu)gründungen hinaus auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens der Förderung bedarf. Die Unternehmensnachfolge kann auch als eine Variante der Unternehmensgründung aufgefasst werden, sofern es sich bei dem Übernehmer um einen Gründer handelt. Dies trifft immer häufiger zu, da zahlreiche zu übertragende Betriebe keinen Nachfolger innerhalb der Familie haben.

Die Probleme, die sich im Nachfolgeprozess ergeben und eine staatliche Förderung begründen, beruhen ebenso wie bei der Existenzgründung auf einem Marktversagen und insbesondere auf Informationsasymmetrien zwischen dem Übertragenden und dem Übernehmenden. Hinzu kommt die Neuartigkeit und Einmaligkeit des Nachfolgeprozesses, die Übereinstimmungen mit einem Innovationsprozess aufweist. Innovationsprozesse und demzufolge Nachfolgeprozesse bedürfen eines andersartigen und kontinuierlichen Managements zur erfolgreichen Umsetzung. Das Promotorenmodell hat sich in Innovationsprozessen bewährt und wird daher auf die speziellen Belange der Nachfolgeberatung und -begleitung übertragen. Die Art, der Umfang und die Organisation der Nachfolgeberatung sind bisher erst wenig erforscht. Daher sollte eine empirische Untersuchung u. a. die Akzeptanz und den Umfang einer Begleitung durch externe Promotoren in der Unternehmensnachfolge bei Studierenden verschiedener Hochschultypen und Fachrichtungen, dem in der Nachfolgeberatung tätigen Personenkreis und Unternehmerinnen und Unternehmern klären. Es zeigte sich, dass die Idee einer Prozessbegleitung durch externe, speziell ausgebildete Promotoren zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft beitragen kann und eine breite Akzeptanz findet.

1 Problemstellung

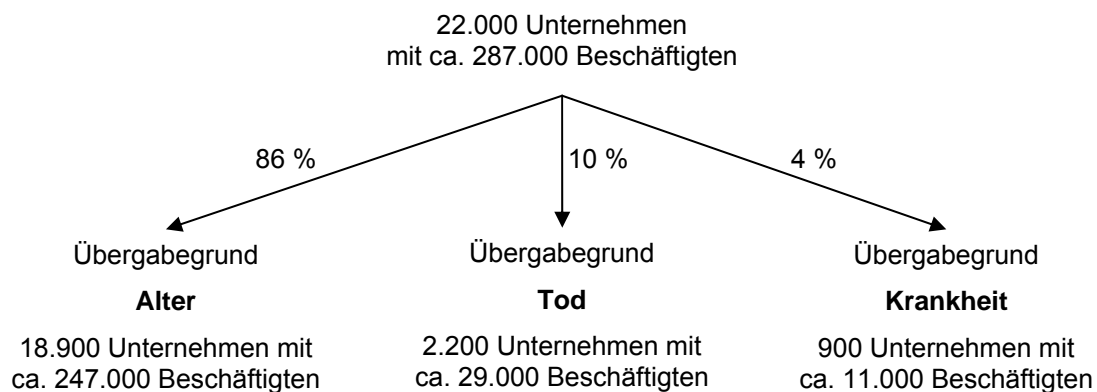
Während sich die Entrepreneurship-Forschung seit den späten 80er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts verschiedenen Themenfeldern der Neugründung von Unternehmen mit dem vorrangigen Ziel, der Förderung von nachhaltigen Gründungen, die einen hohen Beitrag zum volkswirtschaftlichen Wachstum erwarten lassen, zuwendet, ist die Unternehmensnachfolge erst seit knapp zehn Jahren in den politischen und wissenschaftlichen Fokus gerückt. Neu gegründete Unternehmen bieten ein (zusätzliches) Potenzial, während mit der Unternehmensnachfolge ein gegebenes Wachstum fortgeführt und extensiviert und damit Arbeitsplätze gesichert werden. Im Jahr 2009 erfolgten 412.600 Existenzgründungen in der gewerblichen Wirtschaft (+3,3 % im Vergleich zum Vorjahr). Darunter sind 43.741 Unternehmensübernahmen (Erbfolge, Kauf, Pacht) – das sind bereits 10,6 % aller Gründungen.¹

¹ Hauser et al. (2010), S. 36.

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn stellte eigene Berechnungen zu den zu erwartenden (planbaren) Unternehmensübertragungen an. „Gemäß diesen Schätzungen werden zwischen 2010 und 2014 in Deutschland insgesamt etwa 110.000 Unternehmen zur Übergabe anstehen, d. h. ihre Eigentümer scheiden aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung dieser Unternehmen aus. Hiervon sind etwa 1,4 Mio. Beschäftigte betroffen (vgl. Grafik 1).“²

Das Nachfolgeproblem besteht zunehmend auch für Familienunternehmen, da nahezu die Hälfte von ihnen an familienexterne Nachfolger übergeben werden wird. Dies bestätigen Studien für Deutschland, in denen das Institut für Mittelstandsforschung Bonn davon ausgeht, dass jährlich 34.000 von 71.000 von Familien geführten Unternehmen, an Externe übergeben werden.³

Grafik 1: Jährliche Unternehmensübertragungen und betroffene Beschäftigte nach Übertragungsursache im Zeitraum von 2010 bis 2014



Quelle : Hauser, H.-E.; Kay, R. und S. Boerger (2010): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 – Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren –, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 198, Bonn. S. 36.

Die im Jahr 2003 vom damaligen Ministerium für Arbeit und Bau des Landes Mecklenburg-Vorpommern in Auftrag gegebene „Situationsanalyse zu Personal- und Nachfolgebedarfen von Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern im Hinblick auf neue berufliche Chancen für Frauen in Führungspositionen bis 2010“ belegt das wachsende Potenzial bei Unternehmensübertragungen und die drohende Gefahr von Unternehmensschließungen – in der Folge mit wegfallenden Arbeitsplätzen in einem wirtschaftlich ohnehin strukturschwachen Bundesland, wenn es dem Inhaber nicht gelingt, rechtzeitig eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden. Auch für Mecklenburg-Vorpommern zeichnet sich eine wachsende Bereitschaft ab,

² Ebenda.

³ Wolter (2010).

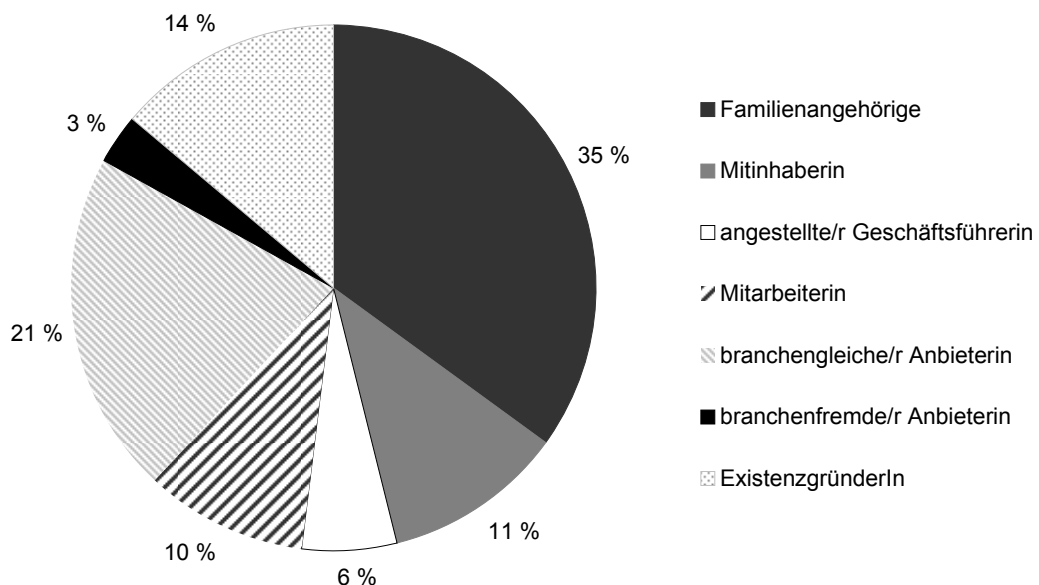
an unternehmensexterne Personen bzw. auch Existenzgründer zu übertragen (vgl. Grafik 2).⁴

Mit der Bereitschaft zu einer Übertragung an Existenzgründer ließe sich ein zusätzliches Potenzial für die Unternehmensnachfolge erschließen, um die Schließung von Unternehmen mangels Nachfolger zu verhindern. Die Studie zu den Nachfolgepotenzialen in Mecklenburg-Vorpommern deckte auf, dass die zukünftig Übertragenden hinsichtlich der gewünschten Qualifikationen zur Hälfte Personen mit einem Hochschulabschluss für ihr Unternehmen favorisieren. Diese sollten branchenunabhängig und unabhängig vom konkreten Abschluss über folgende Kompetenzen verfügen:

- wirtschaftliches Wissen (50 %),
- Führungsqualitäten (48 %),
- Teamfähigkeit (40 %) sowie
- Kommunikation / Rhetorik / Krisen- und Konfliktmanagement / Branchenkenntnis (36 %).⁵

Eine deutschlandweite Befragung von 545 Studentinnen und Studenten unterschiedlicher Studiengänge, Semester und Hochschulen mittels eines standardisierten Fragebogens legte einen hohen Grad der Sensibilisierung für das Thema Existenzgründung sowie der Unternehmensnachfolge offen.⁶

Grafik 2: Übertragung von Unternehmen an Personengruppen



⁴ ATIKüste GmbH et al. (2003), S. 22.

⁵ ATI et al. (2003), S. 22 ff.

⁶ ATI-Kueste GmbH et al. (2009).

Vor diesem Hintergrund besteht eine hohe Chance zum Erhalt bestehender Unternehmen, wenn es einerseits gelingt, externe qualifizierte Nachfolger für diesen Weg der Existenzgründung zu motivieren, und andererseits die Interessen der zukünftig Übertragenden ebenfalls ausreichend zu berücksichtigen. Aus der Wirtschaftspraxis liegen Erfahrungsberichte vor, die darauf schließen lassen, dass die Unternehmensnachfolge besonders häufig scheitert, wenn an Externe übertragen wird. Damit stellt sich für die Forschung die Frage nach den Ursachen dieses Scheiterns, um Ansatzpunkte zur Bewältigung aufzuzeigen.

1.1 Theoretische Fundierung

Marktversagen als Begründung für die staatliche Förderung von Existenzgründungen

Die ökonomischen Theorierichtungen argumentieren hinsichtlich der Begründung für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen und insbesondere diverse Aktivitäten zur Förderung von Existenzgründungen differenziert, jedoch leiten sie alle den politischen Handlungsbedarf aus dem positiven Zusammenhang von Innovation, Entrepreneurship und Wachstum in Verbindung mit Marktversagen ab.⁷ Hervorzuheben sind wohlfahrtsökonomische Forschungsarbeiten, denen zufolge Marktversagen als ein Fehlschlagen der Marktkräfte und des Preismechanismus verstanden wird. Es werden verschiedene Formen von Marktversagen identifiziert, die den Entrepreneur in seinen Aktivitäten in den verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses behindern.⁸ Das Marktversagen betrifft unterschiedliche Märkte: Faktormärkte wie Arbeits-, Finanz- und Kapitalmärkte und den Absatzmarkt. Informationsasymmetrien sind eine wesentliche Ursache für ein Versagen des Marktes. Sie führen beispielsweise zu Marktintransparenzen, die der Annahme der vollständigen Information im Modell der vollständigen Konkurrenz zuwiderlaufen. Für die Beschaffung der fehlenden Informationen entstehen Kosten. Sofern diese Kosten prohibitiv hoch sind und die Informationsbeschaffung den Marktteilnehmern alleine unmöglich ist, liegt Marktversagen vor.⁹

Informationsasymmetrien in der Unternehmensnachfolge als Existenzgründung

Asymmetrisch verteilte Informationen und die damit verbundene Intransparenz des Marktes sind eine Ursache dafür, dass Unternehmensnachfolgen nicht zu Stande kommen. Diese Informationsasymmetrie zwischen Verkäufer und Käufer liegt beim Kauf von Unternehmen (vergleichbar dem Kauf von Sachgütern und Dienstleistungen) insbesondere dann vor, wenn der Käufer das Unternehmen noch nicht kennt, wie es häufig bei familienexternen Nachfolgelösungen der Fall ist. Der familienexterne Nachfolger hatte nicht die Chance, das Unternehmen über Jahre hinweg zu beobachten wie es ein familieninterner Nachfolger kann, wodurch

⁷ Fuchs et al. (2008), S. 9.

⁸ Beckmann (2009) S. 48; Wolter (2010), S. 11.

⁹ Beckmann (2009), S. 49.

dem potenziellen familienexternen Nachfolger grundsätzliche Informationen über das Unternehmen fehlen.¹⁰

Diese Asymmetrien treten in unterschiedlicher Form in den verschiedenen Phasen einer Unternehmensnachfolge auf. Sie können dazu führen, dass an einer Unternehmensnachfolge interessierte Existenzgründer kein geeignetes Unternehmen finden bzw. sich für ein zur Übertragung bereites Unternehmen kein geeigneter Nachfolger finden lässt. Doch auch der eigentliche Übertragungsprozess kann an asymmetrisch verteilten Informationen zwischen dem Übergebenden und dem potenziellen Nachfolger scheitern. Wolter (2010) unterscheidet in vor- und nachvertragliche Informationsasymmetrien, deren Vorhandensein er in einer empirischen Studie nachweist und zum Gegenstand von Handlungsempfehlungen macht, die im Wesentlichen auf die Nutzung externen Sachverständs zur Problemlösung setzen.

Begründung und Umfang einer Nachfolgeberatung

Im wissenschaftlichen Schrifttum hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass es sich bei der Unternehmensnachfolge um einen mehrstufigen Prozess handelt, „der mit dem Entwurf der Übergabekonzeption beginnt und mit der vollständigen Übertragung von Leitungs- und Verfügungsgewalt endet.“¹¹ Die Mehrstufigkeit des Nachfolgeprozesses und die Komplexität der zu bewältigenden Aufgaben setzen demzufolge in der Phase der Konzeptentwicklung an und erstrecken sich über die Phase der Konzeptumsetzung und die Phase des Übergangs bis auf die Phase der Übernahme durch den Nachfolger. Ursachen für das Scheitern von Unternehmensnachfolgen lassen sich typischerweise persönlichen, betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Problemfeldern zuordnen.¹²

Aufgrund der fachlich unterschiedlichen und zugleich sehr anspruchsvollen Probleme werden Beratung und Begleitung durch geeignete Personen, mehrheitlich initiiert durch die Übertragenden und unter Einbeziehung der Nachfolger, in Anspruch genommen. Vergleichbar der Gründungsberatung handelt es sich um eine Dienstleistung, „mit der externe, vorwiegend betriebswirtschaftliche, Expertise in den Prozess ... eingebracht wird, um eine zielorientierte Gestaltung der Gründungs- und Frühentwicklungsprozesse (bei Übernahme, der Weiterentwicklung, Bestandssicherung und ggf. Neuausrichtung) des Unternehmens zu unterstützen und die genannten Mängel auszugleichen.“¹³

Im Unterschied zur Gründungsberatung richtet sich die Nachfolgeberatung nicht nur auf Unternehmensprozesse, deren Gestaltung die langfristige Existenz des Unternehmens sichern soll, sondern die Nachfolgeberatung umfasst auch den Interessenausgleich zwischen Perso-

¹⁰ Wolter (2010), S. 1.

¹¹ Vgl. Klein (2006), S. 28. Zitiert nach Deimel und Zacharias (2008), S. 201.

¹² Vgl. Deimel und Zacharias (2008), S. 206 ff.

¹³ Schulte und Kraus (2009), S. 52 f.

nen mit teils gleichen, aber teils auch unterschiedlichen Absichten und Zielsetzungen. Nachfolgeberatung muss das Ziel haben, den Übergabeprozess zwischen Übergeber und Nachfolger so zu gestalten bzw. zu moderieren, dass ein Interessenausgleich erzielt wird, damit das Unternehmen auch unter dem Nachfolger erfolgreich am Markt weiter bestehen kann.

Die Ansätze zum erfolgreichen Management der Unternehmensnachfolge werden durch eine punktuelle Konzentration der externen Beratungs- und Betreuungsangebote auf rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte dominiert. Die Dominanz der entsprechenden Themen ist in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Majorität der beratenden Personen und Institutionen, vor allem Anwaltskanzleien, Steuerberatungen, Unternehmensberatungen und Finanzdienstleister, zu sehen. In der Konsequenz besteht die Gefahr, dass die Berater die Komplexität des Prozesses, seine Neuartigkeit und Einmaligkeit für den Übertragenden und Übernehmenden und die daraus resultierenden Probleme aus dem Blickfeld verlieren.

Es liegen erste Untersuchungen vor, die diese Beratungs-/ Betreuungsleistungen aus der Sicht von Übertragenden und Nachfolgern sowie weiteren sozioökonomischen Merkmalen der Personen und Unternehmen erforschen.¹⁴ Aus Sicht der Übertragenden wird die Nachfolgeberatung überwiegend im Fall einer familienexternen Nachfolge in Anspruch genommen. In der Beratung überwiegen finanz- und betriebswirtschaftliche Leistungselemente, wie die Erstellung eines Nachfolgekonzeptes, die Erarbeitung eines Übergabekonzeptes, die Ermittlung des Kaufpreises und das Aufzeigen von Entwicklungspotenzialen des zur Übertragung anstehenden Unternehmens.¹⁵ Die Unternehmensnachfolge wird mit ihren hoch komplexen und unterschiedlichen fachlichen Anforderungen durch *einen* Berater wahrgenommen: Fast 93 % der Berater begleiten ihre Mandanten durch alle Phasen des Nachfolgeprozesses.¹⁶ Dabei übernehmen die Berater häufig auch die Funktion eines Moderators, um einen Interessenausgleich zwischen Übergeber und Nachfolger herbeizuführen, insbesondere da die Erwartungen an den Berater von sehr unterschiedlichen Zielsetzungen geprägt sind.

Gelingt es dem Berater nicht, Spannungen abzubauen und Probleme zu bewältigen, kann dies sogar soweit führen, dass der Übergabeprozess scheitert bzw. keine Nachfolgelösung gefunden werden kann und das Unternehmen stillgelegt werden muss. Daher ist es von großer Wichtigkeit, dass Berater neben einer fundierten fachlichen Expertise auch über fundierte Kenntnisse und Kompetenzen im Feld der so genannten „weichen Faktoren“, wie z. B. Konfliktmanagement, Wissen über Kommunikationspsychologie, Gesprächsführungstech-

¹⁴ Kayser und Schröder (2006).

¹⁵ Kayser und Schröder (2006), S. 39 ff.

¹⁶ Ebenda.

niken und -methoden sowie Beratungsansätze verfügen, um eine erfolgreiche Nachfolgeberatung im Interesse aller Beteiligten durchzuführen.¹⁷

Vor diesem Hintergrund gerät die Sicht auf die erforderlichen Qualifikationen des Beraters in den Blick. Bisher liegen zwar Erkenntnisse zu den erforderlichen Qualifikationen der Berater – im Sinn eines Kompetenzprofils –, jedoch keine Untersuchungen zur vorhandenen Qualifikation oder der Zufriedenheit derjenigen vor, die diese Beratung in Anspruch genommen haben. Auch Empfehlungen, Checklisten oder Standards regeln bisher nicht die Nachfolgeberatung im Sinn einer Qualitätssicherung.

Organisation und Umfang der Nachfolgeberatung für Unternehmensnachfolge als Innovationsprozess

Für die Frage des Umfangs und der Organisation der Nachfolgeberatung mit dem Ziel der Sicherung ihrer Qualität und letztlich dem erfolgreichen Abschluss der Unternehmensübertragung nimmt die Autorin die prozessbezogene Sicht auf und ergänzte diese um weitere Aspekte.

Ein Merkmal der Unternehmensnachfolge als hoch komplexem Prozess ist ihr neuartiger, einmaliger Charakter. Während sich bisher die Sicht auf die Absichten und Ziele von Übertragendem und Nachfolger konzentrierte, wird nun zusätzlich die Organisationsperspektive eingenommen. Der Nachfolgeprozess weist Merkmale auf, die denen des Innovationsprozesses in Unternehmen entsprechen. Ebenso wie im Innovationsprozess werden im Übertragungsprozess neuartige fachliche Fragestellungen aufgeworfen, deren Lösung eine Wandlung der Organisation nach sich ziehen wird. Unternehmensnachfolgeprozesse werden ebenso wie Innovationsprozesse von den Organisationsmitgliedern als Abweichung von Routinen wahrgenommen und lösen Ängste und Widerstände aus. Im Mittelpunkt des Managements sowohl von Nachfolge- als auch von Innovationsprozessen stehen Personen als gegenwärtige und zukünftige Organisationsmitglieder. Die Unternehmensnachfolge weist übereinstimmende Merkmale mit einem Innovationsprozess dahingehend auf, dass

- beide neuartige Fragestellungen aufwerfen, die einen organisatorischen Wandel bedingen,
- von den Organisationsmitgliedern als Abweichung von Routinen wahrgenommen werden und Ängste und Widerstände auslösen,
- die bis zu diesem Zeitpunkt als optimal empfundene Organisation stören,
- Hindernisse, Widerstände und Barrieren den Ablauf beider Prozesse behindern,
- Menschen das zentrale Element im erfolgreichen Management sind,

¹⁷ ATI-Kueste GmbH et al. (2009), S. 15 f.

- arbeitsteilige Aufgaben im Management auf Prozess-, Fach- und Beziehungsebene zu übernehmen sind, die unterschiedliche Qualifikationen erfordern.

Für eine erfolgreiche Einführung von Produkt- und Prozessinnovationen treten einzelne Personen aus der Organisation hervor und übernehmen bestimmte Rollen in einem arbeitsteiligen Management, – so genannte Promotoren.¹⁸ Diese Idee wird auf Unternehmensnachfolge als spezielle Variante einer Prozessinnovation übertragen.

In Innovationsprozessen haben sich aufgrund der verschiedenen zu bewältigenden Dimensionen die Rollen von Fach-, Macht-, Prozess- und Beziehungspromotoren herausgebildet, die von verschiedenen Personen arbeitsteilig realisiert werden.¹⁹ Auch der Übergabeprozess weist – vergleichbar Innovationsprozessen – nebeneinander zu bewältigende Dimensionen auf. Diese phasenbezogene Sicht auf die Unternehmensnachfolge wird in Anlehnung an Deimel et al. (2008)²⁰ ergänzt um die Phase der Kontakthanbahnung und inhaltlich nach zu lösenden Aufgaben strukturiert:

- fachbezogene Dimension, insbesondere rechtlicher und wirtschaftswissenschaftlicher Fragestellungen,
- phasenbezogene, zeitliche Dimension prozessvorbereitender, sichernder und begleitender Aufgaben, wie die Partnersuche, Kontakthanbahnung, Planung / Organisation / Steuerung, die Überwachung und Kontrolle des Übergabeprozesses und
- personenbezogene Dimension des Managements und der Moderation von Konflikten.

Obwohl das Promotorenmodell aus der Sicht verschiedener Wissenschaftsdisziplinen kritisiert wird, hat sich der Einsatz arbeitsteilig wirkender Promotoren bewährt. Hauschildt formuliert: „... Solange Innovationen auf Widerstände stoßen, werden Persönlichkeiten benötigt, die die neuartige Zweck-Mittel-Kombination in spezifischer Arbeitsteilung durchsetzen.“²¹ Aufgrund des Wandels von Unternehmen und der politischen, wirtschaftlichen und sozialen Unternehmensumwelt gegenüber dem Zeitpunkt der Entwicklung des Promotorenmodells plädiert er für eine Flexibilisierung des Promotorenmodells.²²

Folgt man dem Promotorenmodell für Innovationsprozesse und dem ihm zu Grunde liegenden *Theorem der Interaktion, Arbeitsteilung und Korrespondenz*,²³ dann müssen die Promotorenrollen durch mehrere Personen ausgestattet mit unterschiedlichen Machtquellen erfüllt

¹⁸ Der Begriff des Promotors im Zusammenhang mit dem Management von Innovationsprozessen wurde von Witte (1973) eingeführt. Zu den Promotorenrollen vgl. Hauschildt und Chakrabarti (1988), S. 384 ff.

¹⁹ Vgl. Hauschildt und Chakrabarti (1988): a. a. O. zum Fach-, Macht und Prozesspromotor. Der Beziehungspromotor wurde von Gemünden eingeführt. Vgl. dazu Gemünden und Walter (1996), S. 237.

²⁰ Vgl. dazu die Ausführungen unter S. 189.

²¹ Hauschildt (1998), S. 9.

²² Ebenda, S. 15. Hauschildt und Salomo (2008), S. 170.

werden. Für den Nachfolgeprozess, dessen fachbezogene Dimension bisher am besten erforscht ist, und entsprechendes Wissen, Handlungsmuster und Kompetenzen vorliegen, lässt sich das Promotorenmodell für die spezifischen Erfordernisse in Nachfolgeprozessen modifizieren. Die flexible Übertragung des Promotorenmodells auf Nachfolgeprozesse als innovative Prozesse wirft spezifische Fragen auf, denen in einer empirischen Untersuchung nachgegangen wurde:

- Sind ausgehend von der Spezifik von Nachfolgeprozessen gegenüber Innovationsprozessen ebenfalls alle und genau diese Promotorenrollen erforderlich?
- Eignen sich nicht auch andere personalwirtschaftliche Konzepte, wie z. B. Coaching, um die Unternehmensnachfolge organisatorisch zu begleiten?
- Setzt im Nachfolgeprozess ebenso wie im Innovationsprozess arbeitsteiliges Erfüllen der Zielstellungen den Einsatz mehrerer, verschiedener Promotoren voraus oder lässt sich auf andere Art und Weise kooperieren?

1.2 Empirische Analyse

Empirische Basis

Zum Zeitpunkt der empirischen Untersuchung im Jahr 2006 lagen keine Erkenntnisse darüber vor, ob sich die Bereitschaft zu einer Existenzgründung bei jungen, hoch Qualifizierten

- durch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens und
- durch eine externe Begleitung der Unternehmensübertragung erhöhen lässt sowie
- nach der Art, dem Umfang und der Organisation von Unterstützungsmaßnahmen.

Die aufgeworfenen Fragestellungen wurden ergänzend aus der Sicht der potenziellen Übernehmer sowie aus der Sicht von Expertinnen / Experten, Unternehmerinnen / Unternehmern und Netzwerkerinnen in der Nachfolgeberatung betrachtet. Die empirische Studie konzentrierte sich daher auf

- die Interviews von 63 Kooperationspartnerinnen und -partnern basierend auf einem Leitfaden, der für Expertinnen und Experten, Unternehmerinnen und Unternehmern und Netzwerkerinnen jeweils angepasst wurde²⁴ und
- die deutschlandweite Befragung von 545 Studentinnen und Studenten unterschiedlicher Studiengänge, Semester und Hochschulen mittels eines standardisierten Fragebogens (FH Stralsund, HS Bremen, den Fachhochschulen Flensburg, Kiel, Schweinfurt / Würz-

²⁴ Experten/innen sind Mitarbeiter/innen in Ministerien, IHKs, Handwerkskammern, Kreditinstituten, Berufsverbänden sowie Angehörige der beratenden Berufe.

Unternehmer/innen sind die gesetzlichen VertreterInnen von Unternehmen.

Netzwerkpartner/innen sind Mitarbeiter/innen in nichtstaatlichen Organisationen, deren Mitglieder ausschließlich Frauen sind. Diese Gruppen werden im Beitrag unter dem Oberbegriff 'Kooperationspartnerinnen' zusammengefasst.

burg / Aschaffenburg, Nürtingen, Düsseldorf, den Universitäten Wuppertal und Bielefeld, der FHTW Berlin, der FH Zittau und der Technischen Universität Dresden). Es wurde eine ausgewogene Mischung von Universitäten und Fachhochschulen angestrebt, um etwaige Unterschiede zwischen den Hochschultypen herauszuarbeiten. Ähnliches gilt für eine ausgewogene regionale Verteilung, da sich die wirtschaftliche Situation in West- und Ost-, sowie in Süd- und Norddeutschland unterscheidet.

Zur Validierung der Untersuchungsergebnisse sowie der Überprüfung der Hypothesen wurden die Zwischenergebnisse der Befragung in Präsentationen dokumentiert und auf Workshops mit den Kooperationspartnerinnen und -partnern und den Vertreterinnen und Vertretern der befragten Hochschulen diskutiert und gegebenenfalls ergänzt.

Unternehmensnachfolge als Option einer Existenzgründung²⁵

Bedingungen zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft durch Unternehmensnachfolge

Die fehlende Gründungsidee ist bei positiver Einstellung zum Thema 'Unternehmertum' das entscheidende Gründungshindernis. Das bestätigten die Antworten von Studierenden, die eine mehrheitlich positive Einstellung dazu einnahmen:

- Fehlen einer Idee (91 % mit höherer Einstufung als ‚sehr wichtig‘)
- Fehlen der finanziellen Mittel (95 %)
- Risiko des Scheiterns (92 % mit höherer Bewertung als ‚wichtig‘)
- Einkommensunsicherheit (92 %)
- Fehlende Berufs- und Branchenerfahrung (88 %).²⁶

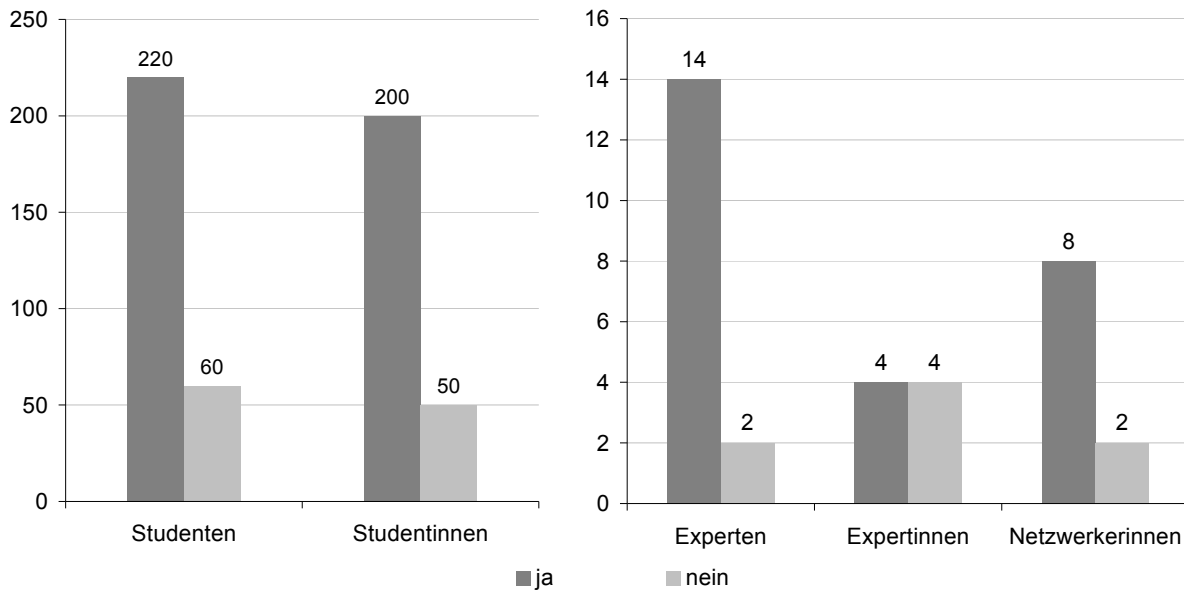
Die Bereitschaft zur Einmündung in eine unternehmerische Selbstständigkeit nimmt dann deutlich zu, wenn die Unternehmensnachfolge als ein zusätzlicher Weg zur Existenzgründung aufgezeigt wird und dieses Gründungshindernis entfällt. Dies bestätigten die Antworten aller Befragten, wenn auch das Ausmaß der Überzeugung in den verschiedenen Gruppen unterschiedlich hoch ausfällt: 64 % der Studentinnen und 61 % der Studenten äußern sich hier positiv. Auch die befragten männlichen Experten und die Netzwerkerinnen bestätigten diese Ansicht. Demgegenüber waren die befragten Expertinnen kritischer (vgl. Grafik 3).

Die Studierenden sehen zu 87 % in der Unternehmensnachfolge die Chance einer Existenzgründung ohne eigene Geschäftsidee und zu 90 % eine Chance zum Aufbau von Geschäftskontakten. Dennoch sind sie nur zu zwei Dritteln der Meinung, dass sich bei einer Unternehmensnachfolge das unternehmerische Risiko reduzieren ließe. Berufs- und Branchenerfahrung müssen nach ihrer Meinung auch in der Unternehmensnachfolge bereits vorliegen. Diese Ansicht wird von den Kooperationspartnerinnen und -partnern geteilt.

²⁵ Ausgewählte Untersuchungsergebnisse aus ATI-Küste GmbH et al. (2009), S. 54 ff.

²⁶ Alle mit 'sehr wichtig' und 'wichtig' bewerteten Antworten wurden gezählt.

Grafik 3: Erhöhung der Gründungsbereitschaft durch Unternehmensnachfolge (Anzahl der gegebenen Antworten)



Quelle: Eigene Darstellung.

Auch die befragten Expertinnen / Experten und die Kooperationspartnerinnen sehen in der Unternehmensnachfolge die Chance einer Existenzgründung ohne eigene Geschäftsidee (58 %), zum Aufbau von Geschäftskontakten (74 %), zur Reduktion des unternehmerischen Risikos (61 %) und in der / dem Übertragenden eine/n Ratgeber/in zur Seite zu haben (84 %).

Hinsichtlich der Gründungsidee weicht ihre Einschätzung erheblich von derjenigen der Studierenden ab und auch die Erhöhung der Gründungsbereitschaft durch den Wegfall dieses Hindernisses schätzen sie weniger positiv ein. In einer differenzierten Auswertung hinsichtlich der Gruppenzugehörigkeit (Experte / Netzwerker) und des Geschlechts wurde der Ursache nachgegangen.

Besonders die Beraterinnen unter den Experten nahmen eine weniger optimistische Sicht zur Bedeutung der Gründungsidee als Gründungshindernis ein. So bestätigten sie einerseits, dass die Gründungsidee ein sehr wichtiger oder wichtiger Hinderungsgrund ist, andererseits aber wurde die Unterstützung bei der Suche nicht als Maßnahme zum Abbau von Gründungshemmnissen genannt. In einem Workshop wurde diese Haltung geklärt. Es zeigte sich, dass besonders die Beraterinnen der eigenen Geschäftsidee als Voraussetzung für jegliche unternehmerische Betätigung einen hohen Stellenwert beimessen und hohe Ansprüche an Existenzgründerinnen / -gründer stellen. Sie erwarten auch bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens, dass der Gründer seine persönlichen Kompetenzen eingeschätzt und auf dieser Grundlage Vorstellungen darüber entwickelt hat, welche Art von Unternehmen (Branche, Größe etc.) für ihn geeignet ist. Diese Sicht interpretieren sie bei der Unternehmensnachfolge als eigene Geschäftsidee. Sie erwarten, dass der potenzielle Nachfrager zu

ihnen in die Beratung kommt, wenn diese vorbereitenden Überlegungen abgeschlossen sind. Andere Experten, z. B. der Kammern, werden im Vorfeld aufgesucht, um übergabebereite Unternehmen zu identifizieren und dann Überlegungen zur persönlichen Eignung anzustellen. Die Beratungsinhalte unterscheiden sich hier und führten zu dieser differenzierten Einschätzung.

Die Studierenden erkannten, dass sie eine Existenz(neu)gründung und die Übernahme eines bestehenden Unternehmens vor unterschiedliche Herausforderungen stellen. Für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens werden

- der Abbau von Zweifeln an der persönlichen Eignung mit 57 % gegenüber 43 %,
- der Abbau von Zweifeln an der fachlichen Eignung mit 64 % gegenüber 36 % sowie
- der Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern mit 64 % zu 36 %

als bedeutsamer als bei der Umsetzung der eigenen Idee in einer Existenzgründung angesehen.

Mit einer deutlicher Mehrheit von 80 % bestätigten die Studierenden, dass sich die Bereitschaft zur Unternehmensgründung / -nachfolge durch bestimmte Maßnahmen der Qualifizierung und Unterstützung erhöhen lässt. 82 % der Studentinnen und 78 % der Studenten sind davon überzeugt, dass sich die Gründungsbereitschaft sowohl für die (Neu-)Gründung als für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch geeignete Qualifizierungs- und Unterstützungsangebote erhöhen lässt.

Art, Umfang und Organisation von Unterstützungsmaßnahmen

Für die erfolgreiche Übertragung räumten Studierende einer auf die Nachfolge zugeschnittenen Weiterbildung hohe Priorität ein. In der Befragung wurde zuerst nach der Art von Qualifizierungs- und Unterstützungsangeboten und dann konkret nach den Inhalten entsprechender Maßnahmen gefragt. Bei der Beurteilung der Art der Qualifizierungsangebote, die die Bereitschaft zur Übernahme eines bestehenden Unternehmens erhöhen sollen, stand der Erwerb von Führungs-, Berufs- und Branchenerfahrung bei allen Studierenden an erster Stelle. Die Studentinnen favorisierten den persönlichen Erfahrungsaustausch mit Unternehmern während des Übernahmeprozesses. Die Studierenden reflektieren mit ihren Antworten wiederum deutliche Unterschiede hinsichtlich der Anforderungen und der darauf zugeschnittenen Unterstützungs- und Weiterbildungsmaßnahmen an die Gründung eines eigenen Unternehmens und die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens.

Tabelle 1: Vergleich der Rangfolge von Unterstützungs- und Qualifizierungsmaßnahmen bei der Neugründung und Nachfolge

Neugründung	Unternehmensnachfolge
(1) Suche nach Gründungsidee	(1) Qualifizierung für die Führung eines Unternehmens
(2) finanzielle Förderung	(2) Erfahrungsaustausch mit UnternehmerInnen
(3) Erfahrungsaustausch mit anderen GründerInnen	(3) Abbau von Zweifeln an der persönlichen Eignung

Quelle: Eigene Darstellung.

Für die Existenzgründung durch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens wurden die vorgeschlagenen Inhalte hinsichtlich ihrer Bedeutsamkeit folgendermaßen eingeschätzt:

Tabelle 2: Eignung von Qualifizierungsinhalten zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft bei Unternehmensnachfolge

	Weiblich ^{a)}	Männlich ^{a)}	Gesamt ^{b)}
Zeitmanagement	15 % (10.)	23 % (7.)	20 % (7.)
Kommunikationstraining	32 % (6.)	27 % (5.)	30 % (6.)
Kreativitätstechniken	12 % (12.)	15 % (8.)	14 % (8.)
Konfliktmanagement	65 % (1.)	62 % (1.)	64 % (1.)
Präsentationstechniken	27 % (7.)	35 % (4.)	31 % (5.)
Teamfähigkeit	57 % (2.)	62 % (1.)	60 % (2.)
Führungskräftetraining	49 % (4.)	54 % (3.)	52 % (4.)
Personalführung	54 % (3.)	58 % (2.)	57 % (3.)
Verhandlungstraining	36 % (5.)	25 % (6.)	30 % (6.)
Öffentlichkeitsarbeit und Werbung	17 % (9.)	11 % (12.)	14 % (8.)
Marketing und Vertrieb	14 % (11.)	14 % (9.)	14 % (8.)
Planung des Kapitalbedarfs	11 % (13.)	13 % (10.)	12 % (10.)
Kapitalbeschaffung	9 % (15.)	14 % (9.)	11 % (11.)
Informationen über Fördermöglichkeiten	10 % (14.)	12 % (11.)	11 % (11.)
Grundlagen des Rechnungswesens	15 % (10.)	23 % (7.)	20 % (7.)
Grundlagen der strategischen Planung	12 % (12.)	25 % (6.)	19 % (8.)
Finanz- und Liquiditätsplanung	8 % (16.)	11 % (12.)	10 % (12.)
Rechtsgrundlagen	12 % (12.)	11 % (12.)	11 % (11.)
Grundlagen des Steuerrechts	19 % (8.)	13 % (10.)	16 % (9.)

a) Prozentuale Verteilung der Antworten innerhalb des jeweiligen Geschlechts, b) Prozentuale Verteilung bezieht sich auf die Gesamtheit

Quelle: Eigene Berechnungen.

Es bestehen deutliche Unterschiede gegenüber den bevorzugten Inhalten von Qualifizierungsmaßnahmen bei einer Neugründung, denn der Stellenwert der auf die eigene Person und auf den Umgang mit anderen Personen bezogenen Kompetenzen wird für die Erhöhung der Bereitschaft zur Übernahme eines bestehenden Unternehmens als bedeutsam eingeschätzt. Konfliktmanagement, Teamfähigkeit, Personalführung und Führungskräftetraining verdrängen Wissen zur Finanzierung und anderen betriebswirtschaftlichen Fachkenntnissen. Verglichen mit den Antworten zu den Inhalten von Qualifizierungsmaßnahmen bei der Neugründung waren dies 55 % aller Antworten, die Fähigkeiten im Konfliktmanagement, 59 % die Teamfähigkeit und 63 % die Personalführung als erforderlich ansahen.

Zwei Drittel der Studierenden (64 %) sprechen sich dafür aus, dass die Unternehmensnachfolge als ein mehrere Jahre andauernder Prozess extern begleitet werden sollte, obwohl sie nicht der Meinung sind, dass auch diese Maßnahme zur Erhöhung der Gründungsneigung bei der Unternehmensnachfolge führen würde. Es handelt sich ihrer Meinung nach um eine Maßnahme zur Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit. Gegenüber der Neugründung (55 % Ja-Antworten) sind es bei der Unternehmensnachfolge nur 45 %. Sie ordnen die Betreuung / Begleitung als Instrument für den Erfolg der Unternehmensnachfolge zu.

Hinsichtlich der Person, die den Nachfolgeprozess begleiten sollte, stehen der bisherige Inhaber oder externe Personen zur Auswahl. Die Unternehmensnachfolge als Chance, in dem bisherigen Inhaber eine Ratgeberpersönlichkeit zu haben, wird zwar von knapp 80 % der Studierenden bestätigt, jedoch zeigt sich hier eine Geschlechtsspezifität: Während Studentinnen und Studenten zu gleich hohen Anteilen (ca. 21 %) nicht die Chance einer Ratgeberfunktion im Übertragenden anerkennen, lehnen 49 % der von Studentinnen gegebenen, nicht zutreffenden Antworten zugleich auch eine externe Beratung (sozusagen als Kompensation für die Übertragende/n) ab. Bei den Studenten sind dies nur 30 % unter den entsprechenden Antworten.²⁷ Männliche Studierende „begnügen“ sich mit der Ratgeberfunktion des Übertragenden und verzichten auf zusätzliche Betreuung, während die Studentinnen deutlich weniger nur die interne Betreuung akzeptieren und auf zusätzliche externe Betreuung Wert legen.

Gegenüber der Einschätzung, dass die / der Übergebende nicht immer und unbedingt die geeignete Ratgeberpersönlichkeit darstellt, setzt sich hier bei allen Studierenden die Zustimmung zu einer externen Begleitung durch. Die Zustimmung der Studentinnen auch aus den Wirtschaftswissenschaften mit zuvor kritischer Bewertung hinsichtlich einer Ratgeberfunktion der / des Übertragenden hat deutlich zugenommen.

Tabelle 3: Antworten der Studentinnen zur Beratung und Begleitung der Unternehmensnachfolge

		Sind Sie der Meinung, dass der Übergabeprozess durch einen externen Berater/in begleitet werden sollte?		Gesamt
		Ja	Nein	
Unternehmensnachfolge ist eine Chance	Nicht zutreffend	25 (10,8 %)	24 (10,4 %)	49 (21,2 %)
	Zutreffend	88 (38,1 %)	37 (16,0 %)	125 (54,1 %)
	Voll zutreffend	40 (17,3 %)	17 (7,4 %)	57 (24,7 %)
	Gesamt	153 (66,0 %)	78 (34,0 %)	231 = 100 %

Quelle: Eigene Berechnung.

Alle Studierenden erkannten, dass der Übergabeprozess als ein mehrere Jahre andauernder Prozess extern begleitet werden sollte, indem 153 Studentinnen (= 66 % aller von Frauen

²⁷ Allerdings wurde nicht zusätzlich geprüft, inwieweit diese Geschlechtsspezifität sich durch die Verteilung auf die Studienfächer ergab. Da Frauen stärker in den Studienfächern vertreten sind, die einer Begleitung generell kritisch gegenüberstehen: Wirtschaftswissenschaften, Psychologie etc.

gegebenen Antworten) und 174 Studenten (= 65 % aller von Männern gegebenen Antworten) dieser Aussage zustimmten. Tabelle 4 zeigt die zustimmenden Antworten für die Studienfächer. Psychologiestudenten und angehende Juristen gaben die geringste Zustimmung zur Notwendigkeit einer externen Begleitung des Übergabeprozesses. Juristen sind eine Berufsgruppe, die selbst Unternehmensübergaben begleitet, sodass sicherlich persönliche Kompetenzen vermutet werden, die eine eigenständige Bewältigung des Übergabeprozesses erlauben. Psychologiestudierende stehen einer Begleitung, ob intern durch den Übertragenden oder extern, ablehnender als andere gegenüber.

Tabelle 4: Anteile zustimmender Antworten hinsichtlich externer Begleitung des Übergabeprozesses²⁸

	Weiblich ^{a)}	Männlich ^{a)}	Gesamt ^{b)}
Wirtschaftswissenschaft	65 %	62 %	63 %
Recht	0	50 %	40 %
Pädagogik	100 %	80 %	89 %
Sozialwissenschaften	70 %	44 %	64 %
Maschinenbau	100 %	54 %	66 %
Wirtschaftsingenieurwesen	63 %	69 %	66 %
Bauingenieurwesen / Architektur	80 %	50 %	64 %
Elektrotechnik	0	83 %	83 %
Naturwissenschaften	71 %	22 %	58 %
Mathematik	80 %	100 %	88 %
Sprachwissenschaften	37 %	0	37 %
Informatik	64 %	67 %	67 %
Politikwissenschaften	0	100 %	100 %
Psychologie	40 %	50 %	44 %
Geschichte / Altertumswissenschaft	100 %	100 %	100 %

a) Prozentangabe bezieht sich auf das Geschlecht, b) Prozentangabe bezieht sich auf die Gesamtheit der Antworten

Quelle: Eigene Berechnung.

Expertinnen und Experten, Unternehmerinnen und Unternehmer, Netzwerkpartnerinnen und Studierende wurden im Weiteren dazu befragt, bei welchen Aufgaben mit welcher Gewichtung ihrer Meinung nach eine externe Begleitung Unterstützung leisten sollte. In der nachfolgenden Tabelle wurden die Antworten aller Kooperationspartnerinnen und -partner und die der Studierenden zusammen gefasst und gegenübergestellt:

²⁸ Nur in der Medizin gab es keine positive Antwort. Allerdings beteiligte sich nur eine Studentin an der Beantwortung der Frage.

Tabelle 5: Vergleich der Aufgaben des Promotors aus der Sicht der Kooperationspartnerinnen und der Studierenden

Kooperationspartnerinnen	Studierende
(1) Steuerliche, rechtliche und Finanzierungsberatung (94 %)	(1) Steuerliche, rechtliche und Finanzierungsberatung (ca. 95 %)
(2) Planung, Organisation und Steuerung (92 %)	(2) Planung, Organisation und Steuerung (92 %)
(3) Unternehmensbewertung (90 %)	(3) Überwachung und Kontrolle (84 %)
(4) Moderation und Management von Konflikten (86 %)	(4) Kontakthanbahnung (79 %)
(5) Überwachung / Kontrolle (84 %)	(5) Beratung zur Unternehmensbewertung und Moderation und Management von Konflikten (je 78 %)
(6) Unterstützung bei der Nachfolgersuche (81 %)	(6) Unterstützung bei der Suche nach einer/m übergabebereiter/m Unternehmer/in (75 %)
(7) Kontakthanbahnung (78 %)	(7) Unterstützung bei der Nachfolgersuche (65 %)
(8) Suche nach übergabebereiter einer/m Unternehmer/in (75 %)	

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Meinung zum Aufgabenkreis eines externen Promotors konzentriert sich nach übereinstimmender Meinung auf fachliche Aufgaben, wie die rechtliche, steuerliche und Finanzierungsberatung. Insgesamt dominieren die fachlichen Aufgaben die Sicht der Kooperationspartnerinnen, was sicherlich durch ihre einschlägige berufliche Tätigkeit in diesem Feld zu erklären ist. Die Prozessbegleitung durch eine Planung, Organisation und Steuerung sowie die Überwachung und Kontrolle stehen nach Ansicht der Studierenden gegenüber weiteren fachlichen Aufgaben wie der Unternehmensbewertung im Vordergrund. Auch die Moderation und das Management von Konflikten werden als vordringliche Aufgabe eines externen Promotors angesehen.

- Unterstützung bei der Suche nach einer/m übergabebereiten Unternehmer/in,
- Kontakthanbahnung zu beiden und
- Moderation und Management von Konflikten.

62 % der Studentinnen finden die Übernahme der Aufgabe ‚Unterstützung bei der Suche nach einer/m übergabebereiten Unternehmer/in‘ ‚wichtig‘, jedoch nur 51 % der Studenten. Eine ähnliche Situation ergibt sich hinsichtlich der Aufgabe ‚Kontakthanbahnung zu beiden‘. 86 % der Studentinnen betrachten dies als ‚wichtig‘ oder ‚sehr wichtig‘. Studenten sehen dies nur zu 72 %.

Die Tätigkeit eines externen Beraters in der Moderation und im Management von Konflikten ist für 31 % der Studentinnen ‚sehr wichtig‘, während dies nur 23 % der Studenten gleich bedeutsam einschätzen. Die Einschätzung der Bedeutsamkeit der durch die/den Berater/in zu übernehmenden Aufgaben wird auch durch das Studienfach beeinflusst:

- Ingenieure und Naturwissenschaftler sehen einen hohen Beratungsbedarf in steuerlichen, rechtlichen und finanziellen Fragen – Wissensgebiete, die ihnen aus ihrem Studium nur unzureichend vertraut sind.

- Juristen betonen die Notwendigkeit einer steuerlichen und rechtlichen sowie Finanzierungsberatung, denn schließlich handelt es sich um ein Tätigkeitsfeld dieses Berufsstandes und
- Aufgabenfelder, die die zwischenmenschlichen Beziehungen betreffen, werden geringer in ihrer Bedeutsamkeit als Aufgabenfelder eingeschätzt, die einen unmittelbaren fachlichen Bezug erkennen lassen.

Hinsichtlich der Unterstützung der Unternehmensnachfolge durch Promotoren und geeignete Maßnahmen zeigen sich primär Unterschiede in den Auffassungen, die durch die Studienrichtung und damit Fachwissen hervorgerufen werden. Geschlechtsspezifische Unterschiede weisen darauf hin, dass Frauen persönliche Kontakte in Unterstützungsangeboten bevorzugen und der Promotorenpersönlichkeit ein hohes Maß an Aufmerksamkeit gewidmet wird.

1.3 Fazit und Implikationen für die Entrepreneurship-Forschung

Unternehmensnachfolge als Existenzgründung

Aus der Befragung sowie auch aus den in den Workshops geführten Diskussionen ergab sich die Bestätigung, dass eine Unternehmensnachfolge einerseits auch Gründungswilligen ohne eigene Geschäftsidee eine Existenzgründung ermöglicht und damit ein entscheidendes Gründungshindernis abgebaut wird, dies jedoch andererseits nicht bedeutet, dass die potenziellen Gründer keine Vorstellungen darüber benötigen, welche weiteren Merkmale das von ihnen zu übernehmende Unternehmen kennzeichnen sollten. Eine gründliche Vorbereitung in der Phase der Kontaktabahnung legt eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der Unternehmensnachfolge einschließlich der Anforderungen an die Qualifikation der/s Nachfolgerin / Nachfolgers. Gegenüber der Neugründung ändert sich die Rangfolge der als erforderlich angesehenen Qualifikationen, indem beispielsweise Führungskompetenzen und Konfliktlösungspotenzial einen stärkeren Stellenwert erhalten. Damit bestätigt sich die im Phasenkonzept eingenommene Sicht, dass über den Erfolg der Unternehmensnachfolge bereits in der Phase der Anbahnung und nicht erst mit der Erarbeitung eines Übergabekonzeptes entschieden wird.

Berufs- und Branchenerfahrung gelten als unverzichtbar in der Unternehmensnachfolge, während die Ausweitung vorhandener Geschäftskontakte als Chance bei einer Existenzgründung durch Unternehmensnachfolge bewertet wurde. Die Unternehmensnachfolge, die als ein Aushandlungsprozess zwischen Übergeber und Übernehmer betrachtet werden kann, erscheint als ein lang andauernder Prozess, dessen Realisierung extern begleitet werden sollte.

Externe Begleitung der Unternehmensnachfolge durch Promotoren

Die Merkmale und Besonderheiten des Nachfolgeprozesses gegenüber Existenzgründungen wurden diskutiert, um einen Ansatzpunkt für die Frage der Gestaltung der externen Beglei-

tung zu legen. Es bestätigte sich in der Diskussion, dass die Unternehmensnachfolge als Innovationsprozess verstanden werden kann und sich daher ein Promotorenmodell für deren Management eignet. Besonders in den Workshops wurde diskutiert, ob ein Coaching oder das Promotorenmodell eher für die Prozessbegleitung geeignet sind. Es setzte sich das Promotorenmodell als auf den Prozesserfolg ausgerichtetes Managementinstrument durch. Das Coaching als Instrument im Personalmarketing bzw. -führung bietet einen personenzentrierten Beratungs- und Betreuungsansatz in Wechselbeziehung zur Organisation und zum Prozess. Die individuelle Zielfindung und der Weg dahin werden unter Anleitung des Coaches *gemeinsam* erarbeitet und es erfolgt eine kritische Reflexion der Zielerreichung gemeinsam mit dem Coach als neutrale Person. Der personenzentrierte Beratungs- und Betreuungsansatz eines Coachings wurde als weniger geeignet angesehen, da mit ihm die verschiedenen Prozessdimensionen einschließlich der Beziehungsebene nicht ausreichend gesteuert werden können. Daher reicht nach übereinstimmender Meinung der Umfang eines Coachings als Beratungs- und Betreuungsangebot mit dem Fokus auf Personen oder Gruppen in der Unternehmensnachfolge nicht aus. Erst mit einem Promotorenmodell kann über die personen- und die phasenbezogene Dimension hinaus die fachbezogene Dimension erfüllt werden. Erst eine erfolgreiche Bewältigung aller drei Dimensionen führt zum erfolgreichen Abschluss des Prozesses.

Promotoren werden in der Unternehmensnachfolge *primär als Prozess- und Beziehungspromotoren* gefordert. Sie verbinden in einer Person die intra- und interorganisationale Perspektive. Sie übernehmen sichernde und begleitende Aufgaben, wie die Partnersuche, Kontakthanbahnung, Planung / Organisation / Steuerung, die Überwachung und Kontrolle, und das Management und der Moderation von Konflikten jeweils sowohl zwischen den Akteuren als auch über die Grenzen der Organisation hinaus. Diese Aufgaben wurden durch die empirische Forschung bestätigt.

Einerseits sollten Promotoren fachliche Aufgaben an externe Spezialisten delegieren, um Interessenkonflikte in der Beratung beider Akteure zu vermeiden. Promotoren müssen sich neben den Prozess stellen und haben sich nur dem sachlichen Ziel, erfolgreicher Abschluss des Übertragungsprozesses zur Sicherung der langfristigen Existenz des Unternehmens als 'Organisation', nicht aber einzelnen Personen verpflichtet zu fühlen. Vor diesem Hintergrund moderieren sie Aushandlungsprozesse zwischen den Akteuren, die fachliche Inhalte haben.

Die Aufgabe eines Machtpromotors entfällt für Übergabeprozesse. Promotoren verfügen über keinerlei hierarchisches Potenzial innerhalb der Organisation zur Durchsetzung ihrer Vorschläge. Allein die Anerkennung ihrer Person und der Respekt und das Vertrauen, dass ihnen sowohl der Übergeber als auch der Nachfolge entgegenbringen, sichert die Akzeptanz ihrer Beratung. Wenn der Übertragende und der Übernehmende sich für die Person eines

Promotors entschieden haben, dann erkennen sie seine Kompetenz in der Steuerung des Prozesses usw. an. Er moderiert notwendige Diskussionen im Entscheidungsprozess.

Die Entscheidung treffen und realisieren letztlich der potenzielle Nachfolger und der Übertragende. Zur Entscheidungsvorbereitung und -unterstützung trägt der Promotor durch die Übernahme folgender Dimensionen bei:

- rechtliche, steuerliche und Finanzierungsberatung (F),
- Planung, Organisation und Steuerung (Ph),
- Überwachung und Kontrolle (Ph),
- Kontaktabbau (Pe),
- Beratung zur Unternehmensbewertung (F),
- Moderation und Management von Konflikten (Pe),
- Unterstützung bei der Suche nach einer/m Übergabebereiter/m Unternehmer/in bzw.
- Unterstützung bei der Nachfolgersuche (Ph / Pe).²⁹

Der Umfang und die Vielfalt der lösenden Aufgaben werfen die Frage nach der Qualifikation von Promotoren auf. Während bisher die Sicht auf die fachlichen Qualifikationen die Einschätzung der Eignung der eine Unternehmensnachfolge begleitenden Personen dominierte, gewinnen aufgrund der Forschungsergebnisse auch Kenntnisse und Fähigkeiten aus den Sozial- und Humanwissenschaften an Bedeutung. Außerfachliche Kompetenzen des mit der Unternehmensnachfolge befassten Personenkreises der Finanz-, Steuer- und Unternehmensberater werden für das Management des hochkomplexen Prozesses Unternehmensnachfolge bedeutsam. Für die Forschung stellen sich u. a. damit die Fragen

- Über welche Kompetenzen verfügen die heute in der Unternehmensnachfolge tätigen Beraterinnen und Berater?
- Welche zusätzlichen Kompetenzen benötigen sie?
- Wie können diese zusätzlichen Kompetenzen vermittelt werden?

Erst die Antwort auf diese und weitere Fragen erlaubt die Fortentwicklung des Promotorenansatzes im Sinn einer flexiblen Übertragung auf Innovationsprozesse unterschiedlichen Charakters.

²⁹ Legende: F = Fachbezogene Dimension; Ph = Phasenbezogene Dimension; Pe = Personenbezogene Dimension

Literatur

- ATI Küste GmbH, Jordanov, P. und E.-M. Mertens (2009), Analyse zu den Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für die Erhöhung der Gründungsbereitschaft von jungen Frauen durch die Unternehmensnachfolge als Option einer Existenzgründung. ATI-Kueste GmbH, Gesellschaft für Technologie und Innovation.
- ATIKüste GmbH; Jordanov, P. und E.-M. Mertens (2003), Situationsanalyse zu Personal- und Nachfolgebedarfen von Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern im Hinblick auf neue berufliche Chancen für Frauen in Führungspositionen. Studie im Auftrag des Ministeriums für Arbeit und Bau Mecklenburg-Vorpommern. Abschlussbericht. (www.am.mv-regierung.de/doku/studien_Abschlussbericht.pdf).
- Beckmann, I. A. M. (2009), Entrepreneurship Politik. Neue Standortpolitik im politischen Spannungsfeld zwischen Arbeitsmarkt und Interessengruppen. Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden.
- Deimel, K. und C. Zacharias, (2008), Konzepte und Problemfelder der Unternehmensnachfolge. In: Kraus, S. und M. Fink, (Hrsg.) (2008), Entrepreneurship. Theorie und Fallstudien zu Gründungs-, Wachstums- und KMU-Management. Facultas, Wien.
- Fuchs, B.; Kautoonen, T. und P. Saßmannshausen (2008), Unternehmen erfolgreich starten: Der Beitrag der Politik. In : Kraus, S. und M. Fink (Hrsg.) (2008), Entrepreneurship. Theorie und Fallstudien zu Gründungs-, Wachstums- und KMU-Management. Facultas, Wien.
- Gemünden, H. G. und A. Walter, (1996), Förderung des Technologietransfers durch Beziehungspromotoren. In: Zeitschrift für Führung und Organisation Nr. 4/ 1996. S. 237–245.
- Hauschildt, J. und A. Chakrabarti (1988), Arbeitsteilung im Innovationsmanagement. In: Zeitschrift für Führung und Organisation, 6, S. 378–388.
- Hauschildt, J. und S. Salomo (2008), Promotoren und Opponenten im organisatorischen Umbruch. In: Fisch, R.; Müller, A. und D. Beck (Hrsg.) (2008), Veränderungen in Organisationen. Stand und Perspektiven. Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden, 163–176.
- Hauser, H.-E.; Kay, R. und S. Boerger (2010), Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren -, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 198, Bonn.
- Kayser, G. und S. Schröer (2006), Beratungsbedarf und Beratungspraxis in Unternehmensnachfolgen. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch für Mittelstandsforschung 1/2006, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 112 NF, Wiesbaden, 1–44.

- Schulte, R. S. Kraus (2009), Unternehmensberatung für Gründungsunternehmen: Eine Übersicht über das Berufsfeld der Gründungsberatung. In: Anderseck, K. und S. Peters, (Hrsg.), Gründungsberatung. Beiträge aus Forschung und Praxis, 51–81.
- Witte, E. (1973), Organisation für Innovationsentscheidungen: Das Promotoren-Modell. Göttingen.
- Wolter, H.-J. (2010), Informationsasymmetrien in der familienexternen Nachfolge und ihre Überwindung, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), IfM-Materialien Nr. 191, Bonn.

Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund: Implikationen von Enklaveneffekten für die Gründungsförderung

Marcus Wagner (Julius-Maximilians-Universität Würzburg und BETA Strasbourg)

Kurzzusammenfassung

Das vorliegende Kapitel untersucht, ob für Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland Enklaveneffekte relevant sind und welche Implikationen sich daraus für die Gründungsförderung ergeben. Die Untersuchung zeigt, dass die Einkünfte von Selbstständigen mit Migrationshintergrund branchenabhängig variieren, was unter anderem auf Enklaveneffekte zurückführbar ist. Dies betrifft vor allem die Bruttostundeneinkünfte ausländischer Selbstständiger in den Branchen EDV, Kraftfahrzeughandel, Bildungswesen und Transportwesen. Personen mit Migrationshintergrund können durch die Selbstständigkeit daher nur bedingt einen Anstieg ihrer Einkünfte realisieren. Darüber hinaus können regionale Effekte für die Bundesländer Bremen, Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Baden-Württemberg identifiziert werden. Simultan und parallel existieren auch generelle Zeiteffekte auf die Stundeneinkünfte. Im Hinblick auf die Gründungsförderung lässt sich aus den Ergebnissen ein Differenzierungsbedarf ableiten. Mikrofinanzierungsansätzen kann eine wichtige Rolle für eine gesteigerte Wirksamkeit von Förderungsaktivitäten zugeordnet werden.

1 Einleitung

In Deutschland gewinnt die Gruppe der selbstständigen Ausländer zunehmend an Bedeutung. Untersuchungen zufolge hat sich die Zahl der ausländischen Selbstständigen in den letzten 25 Jahren mehr als verdoppelt (Öztürk 2001) und liegt heute bei rund 625.000 (Di Bella und Leicht 2011).

Dieser starke und überproportionale Anstieg steht in einem starken Kontrast zu den Mitte 2010 bekannt gewordenen fragwürdigen und pauschalisierenden Äußerungen eines Mitgliedes des Vorstands der Deutschen Bundesbank. Nicht nur vor diesem Hintergrund ist nach Gründen für den Anstieg und hier vor allem nach der Rolle der Gründungsförderung zu fragen. Insbesondere ist unklar, ob der zu beobachtende kontinuierliche Anstieg auch eine vermehrte Integration von Ausländern nach sich zieht, denn dies ist letztlich nicht *a priori* sondern nur empirisch zu beantworten.

Die vorliegende Arbeit versucht daher, Erkenntnisse für die Gründungsförderung aus den Ergebnissen einer empirischen Untersuchung auf Basis von Daten des sozioökonomischen

Panels (SOEP) zu gewinnen und dabei über die Inzidenz von Enklaveneffekten auch zu Erkenntnissen zu Einkommens- und (indirekt) Integrationswirkungen zu gelangen.¹

2 Entwicklung von Forschungsfragen

Fertala (2006) betont, dass trotz wachsender Literatur zu ausländischer Selbstständigkeit die Gründe für letztere noch nicht hinreichend untersucht sind. Ein Ausgangspunkt für eine detaillierte Untersuchung ist die Theorie der Enklaveneffekte. Der Definition von Parker (2004, S. 120) folgend sind geografische oder regionale Enklaven "*geographical clusters of ethnic group members who from self-supporting economic communities*". Dies kann sich auch auf die Existenz von Nischenabsatzmärkten für eine bestimmte ethnische Gruppe oder die Verfügbarkeit spezialisierter Arbeitskräfte der ethnischen Gruppe beziehen (Light und Bonacich 1988).

Neben geografischen werden in der Literatur auch sektorale Enklaven diskutiert (UN 2004). Enklaven werden demnach in Verbindung gebracht mit der Konzentration selbstständiger Ausländer in bestimmten Industriesektoren, so insbesondere im Handel, dem Dienstleistungsgewerbe (z. B. Wäschereien, Gaststättengewerbe oder Taxiunternehmen) sowie in der Bekleidungs- und Lebensmittelbranche (Aldrich et al. 1985; Borjas 1986), aber auch mit eher manuellen oder Dienstleistungstätigkeiten (Becker 1984, Clark und Drinkwater 1998).

Die Resultate der vorhandenen Untersuchungen zu Einkommenseffekten ausländischer Selbstständigkeit (so etwa Leicht et al. 2006; Portes und Zhou 1996) raten dazu, regionale und sektorale Enklaveneffekte für Deutschland auf Basis des Bruttostundenlohns zu analysieren, etwa bezogen auf Effekte der Gründungsförderung oder die Existenz von Diskriminierungseffekten (Myrdal 1944; Bates 1997; Fairlie 1999; Blaschke 2001).

Aus diesen Überlegungen ergeben sich eine Reihe von Forschungsfragen: Verdienen selbstständige Ausländer besser als angestellt beschäftigte Ausländer? Wird der Bruttostundenlohn ausländischer Selbstständiger von regionalen oder sektoralen Enklaveneffekten moderiert? Welche Implikationen ergeben sich daraus für die Gründungsförderung?

3 Datensatz und methodisches Vorgehen

Die nachfolgend berichteten Ergebnisse basieren auf einer Untersuchung des Sozioökonomischen Panels (SOEP). Als Ausländer im Sinn der Untersuchung werden Personen verstanden, die zum Zeitpunkt der Befragung im Rahmen des SOEP nicht die deutsche Staatsbürgerschaft hatten.

¹ Die Untersuchung erfolgt aus der Perspektive des Individuums, sodass die Rolle von Ausländern im Rahmen von Teamgründungen nicht direkt untersucht wird, wie dies etwa bei Chaganti et al. (2006) erfolgt.

Die Untersuchung greift auf die Wellen 1984–2004 zurück, wobei, da Pistrui et al. (2000) deutliche Unterschiede zwischen west- und ostdeutschen Existenz- und Unternehmensgründern festhalten, nur Personen aus Westdeutschland berücksichtigt wurden, die mindestens 25 Stunden pro Woche arbeiten. Da es gerade in den letzten Jahrzehnten zu einer Annäherung der Normal- und insbesondere Erwerbsbiografien von Männern und Frauen kam, die sich auch auf ökonomische Aspekte wie etwa die Erwerbstätigkeit auswirkt (Beck-Gernsheim 1983), erfolgte keine Einschränkung auf männliche SOEP-Probanden, wie sie in anderen Studien mitunter vorgenommen wurde (Block und Sander 2009; Block und Wagner 2010).

Um die Auswirkungen der Nationalität (Deutsch oder Ausländer) und des Tätigkeitsstatus (Arbeitnehmer oder Unternehmer) auf den Bruttostundenlohn zu analysieren, wird ein Einkommensgleichungs-Modell zu Grunde gelegt, dessen abhängige Variable alternativ der Bruttostundenlohn beziehungsweise dessen Logarithmus ist. Enklaveneffekte werden durch Interaktionsterme ausländischer Selbstständigkeit mit Regionen und Sektoren gemessen. Ebenfalls werden in der Literatur übliche Kontrollvariablen in der multivariaten Regressionsanalyse berücksichtigt (Lang-von Wins und Kaschube 2007; Block und Sander 2009; Block und Wagner 2010).

In allen Modellschätzungen sind Jahres-, Länder- und Branchendummies im Modell berücksichtigt. Die Tabellen 1 bis 4 stellen die zentralen (und stabilen) Ergebnisse bezogen auf mögliche Enklaveneffekte dar.

4 Resultate der empirischen Analyse

In allen Modellen ist eine Selbstständigkeit signifikant positiv assoziiert mit dem Stundenverdienst und dem Logarithmus des Bruttostundenlohns bzw. -einkommens, hingegen die Tatsache, ob jemand Ausländer ist, nur mit der letzteren Variable. Ausländische Selbstständigkeit, d. h. der Interaktionsterm der beiden vorgenannten Variablen, ist durchgängig in allen Modellvarianten, die untersucht wurden, insignifikant. Die Arbeitszeit ist durchgängig signifikant negativ mit dem Stundenverdienst assoziiert. Für die Schätzungen bis inklusive dem Jahr 2004 sind die inkludierten Jahresdummies alle signifikant negativ relativ zum Bezugsjahr 2004 (bis auf das Jahr 2003 für die Sensitivitätsschätzung mit dem Logarithmus des Bruttostundenlohns als abhängiger Variable). Dies bedeutet, dass auch nach Kontrolle für eine Vielzahl von anderen erklärenden Variablen die Stundenlöhne über den gesamten Zeitraum betrachtet signifikant gestiegen sind (allerdings nicht zwingend von Jahr zu Jahr). Genauso stellt es sich für die Schätzungen bis inklusive 2002 (mit Bezugsjahr 2002) dar. Hier sind sogar in beiden Modellvarianten alle Jahresdummies signifikant negativ. Die Stundenlöhne liegen im Vergleich zu 2002 im ersten Jahr des Analysezeitraums (1984) rund 10 EUR unter dem Wert von 2002 und im Jahr 2001 noch rund 2,50 EUR darunter. Die Berücksichtigung von Jahresdummies ist damit *ex post* gerechtfertigt.

Tabelle 1: Schätzergebnisse für Bruttostundenlohn bis 2002

Variable	Koeffizient	
Ausländer	0,751	(2,345)
Selbstständig	19,601	(1,240)***
Selbstständiger Ausländer	54,242	(45,646)
Arbeitszeit	-2,407	(0,021)***
Arbeitslosigkeit	-4,933	(0,581)***
Bildung	2,995	(0,282)***
Berufserfahrung	2,508	(0,149)***
Berufserfahrung quadriert	-0,034	(0,002)***
Log Einkommen aus Geldvermögen	0,351	(0,087)***
Tätigkeit im Beruf	2,494	(0,544)***
Verheiratet	-3,500	(0,681)***
Selbst. Ausländer*Hamburg	3,275	(31,927)
Selbst. Ausländer*Niedersachsen	-35,437	(30,751)
Selbst. Ausländer*Bremen / Schleswig-Holstein	-0,479	(0,302)
Selbst. Ausländer*Nordrhein-Westfalen	9,088	(28,752)
Selbst. Ausländer*Hessen	-8,308	(29,131)
Selbst. Ausländer*Rheinland-Pfalz / Saarland	0,417	(30,602)
Selbst. Ausländer*Baden-Württemberg	-16,593	(28,445)
Selbst. Ausländer*Bayern	-33,273	(29,255)
Selbst. Ausländer* Hotel- und Gaststättengewerbe	-56,289	(43,238)
Selbst. Ausländer*Landwirtschaftsbetriebe	-14,872	(64,099)
Selbst. Ausländer*Bauindustrie	-33,121	(36,377)
Selbst. Ausländer*Handel	-30,356	(36,488)
Selbst. Ausländer*Gastronomie	-29,621	(36,113)
Selbst. Ausländer*Transportgewerbe	20,190	(36,916)
Selbst. Ausländer*Bankenwesen	-30,779	(36,356)
Selbst. Ausländer*EDV-Branche	4,918	(40,962)
Selbst. Ausländer*Beratungswesen	-58,106	(36,822)
Selbst. Ausländer*Bildungswesen	-82,665	(39,054)*
Selbst. Ausländer*Gesundheitswesen	-57,700	(41,055)
Selbst. Ausländer*Kultur- / Sportwesen	-37,401	(39,464)
Selbst. Ausländer*Verarbeitende Industrie	-25,388	(36,424)
Selbst. Ausländer*KfZ-Handel	-60,067	(38,588)
Selbst. Ausländer*andere Branche	-71,911	(37,043) [†]
R ² innerhalb / dazwischen / insgesamt	0,1625/0,0403/0,0743	
Hausman-Test	324,31***	
Anzahl Beobachtungen (Personen)	100.501 (18,742)	
F	214,25***	

Signifikanzniveaus: [†] p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001; Daten: SOEP

Tabelle 2: Schätzergebnisse für log (Bruttostundenlohn) bis 2002

Variable	Koeffizient	
Ausländer	0,048	(0,016)**
Selbstständig	0,064	(0,009)***
Selbstständiger Ausländer	0,275	(0,320)
Arbeitszeit	-0,020	(0,000)***
Arbeitslosigkeit	-0,059	(0,004)***
Bildung	0,040	(0,002)***
Berufserfahrung	0,036	(0,001)***
Berufserfahrung quadriert	-0,001	(0,000)***
Log Einkommen aus Geldvermögen	0,003	(0,001)***
Tätigkeit im Beruf	0,045	(0,004)***
Verheiratet	-0,008	(0,005) [†]
Selbst. Ausländer*Hamburg	0,053	(0,224)
Selbst. Ausländer*Niedersachsen	-0,499	(0,216)*
Selbst. Ausländer*Bremen / Schleswig-Holstein	-0,072	(0,035)*
Selbst. Ausländer*Nordrhein-Westfalen	0,031	(0,202)
Selbst. Ausländer*Hessen	-0,081	(0,204)
Selbst. Ausländer*Rheinland-Pfalz / Saarland	0,153	(0,215)
Selbst. Ausländer*Baden-Württemberg	-0,139	(0,200)**
Selbst. Ausländer*Bayern	-0,087	(0,205)
Selbst. Ausländer*Großhandel	-0,320	(0,304)
Selbst. Ausländer*Landwirtschaftsbetriebe	0,464	(0,450)
Selbst. Ausländer*Bauindustrie	0,002	(0,255)
Selbst. Ausländer*Handel	0,042	(0,256)
Selbst. Ausländer* Hotel- und Gaststättengewerbe	0,089	(0,253)
Selbst. Ausländer*Transportgewerbe	0,389	(0,259)
Selbst. Ausländer*Bankenwesen	-0,161	(0,255)
Selbst. Ausländer*EDV-Branche	0,364	(0,288)
Selbst. Ausländer*Beratungswesen	-0,021	(0,258)
Selbst. Ausländer*Bildungswesen	-0,358	(0,274)
Selbst. Ausländer*Gesundheitswesen	-0,057	(0,288)
Selbst. Ausländer*Kultur- / Sportwesen	0,169	(0,277)
Selbst. Ausländer*Verarbeitende Industrie	0,013	(0,191)
Selbst. Ausländer*KfZ-Handel	-0,450	(0,271) [†]
Selbst. Ausländer*andere Branche	-0,079	(0,260)
R ² innerhalb / dazwischen / insgesamt	0,3485/0,1494/0,1876	
Anzahl Beobachtungen (Personen)	100.501 (18.742)	
F	590,57***	

Signifikanzniveaus: [†] p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001; Daten: SOEP;
Random/Fixed Effects entsprechend Tabelle I

Tabelle 3: Schätzergebnisse für Bruttostundenlohn bis 2004

Variable:	Koeffizient	
Ausländer	1,989	(2,090)
Selbstständig	19,925	(1,112)***
Selbstständiger Ausländer	-10,861	(41,020)
Arbeitszeit	-2,305	(0,019)***
Arbeitslosigkeit	-4,324	(0,516)***
Bildung	2,944	(0,246)***
Berufserfahrung	2,574	(0,132)***
Berufserfahrung quadriert	-0,034	(0,002)***
Log Einkommen aus Geldvermögen	0,411	(0,079)***
Tätigkeit im Beruf	0,061	(0,005)***
Verheiratet	-3,147	(0,625)***
Selbst. Ausländer*Hamburg	-0,137	(0,272)
Selbst. Ausländer*Niedersachsen	-29,296	(30,132)
Selbst. Ausländer*Bremen / Schleswig-Holstein	10,819	(52,834)
Selbst. Ausländer*Nordrhein-Westfalen	16,296	(28,490)
Selbst. Ausländer*Hessen	-4,282	(28,850)
Selbst. Ausländer*Rheinland-Pfalz / Saarland	7,091	(29,801)
Selbst. Ausländer*Baden-Württemberg	-9,388	(28,289)
Selbst. Ausländer*Bayern	-22,623	(28,997)
Selbst. Ausländer*Großhandel	-35,966	(37,058)
Selbst. Ausländer*Immobilienngewerbe	59,779	(46,303)
Selbst. Ausländer*Bauindustrie	22,328	(29,778)
Selbst. Ausländer*Handel	24,896	(30,673)
Selbst. Ausländer*Gastronomie	29,158	(30,286)
Selbst. Ausländer*Transportgewerbe	69,335	(31,061)*
Selbst. Ausländer*Bankenwesen	31,542	(34,108)
Selbst. Ausländer*EDV-Branche	69,949	(35,613)†
Selbst. Ausländer*Beratungswesen	12,533	(30,887)
Selbst. Ausländer*Bildungswesen	-15,567	(32,934)
Selbst. Ausländer*Gesundheitswesen	-4,542	(35,204)
Selbst. Ausländer*Kultur- / Sportwesen	37,773	(33,539)
Selbst. Ausländer*Verarbeitende Industrie	38,565	(30,492)
Selbst. Ausländer*KfZ-Handel	-3,830	(0,329)
Selbst. Ausländer*andere Branche	0,372	(33,633)
R ² innerhalb / dazwischen / insgesamt	0,1584/0,0486/0,0798	
Hausman-Test	128,48***	
Anzahl Beobachtungen (Personen)	116.849 (19.721)	
F	237,14***	

Signifikanzniveaus: † p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001; Daten: SOEP

Tabelle 4: Schätzergebnisse für log (Bruttostundenlohn) bis 2004

Variable:	Koeffizienten	
Ausländer	0,046	(0,015)**
Selbstständig	0,059	(0,008)***
Selbstständiger Ausländer	-0,002	(0,296)
Arbeitszeit	-0,019	(0,000)***
Arbeitslosigkeit	-0,057	(0,004)***
Bildung	0,039	(0,002)***
Berufserfahrung	0,037	(0,001)***
Berufserfahrung quadriert	-0,001	(0,000)***
Log Einkommen aus Geldvermögen	0,003	(0,001)**
Tätigkeit im Beruf	0,050	(0,004)***
Verheiratet	-0,017	(0,006)**
Selbst. Ausländer*Hamburg	0,147	(0,226)
Selbst. Ausländer*Niedersachsen	-0,455	(0,215)*
Selbst. Ausländer*Bremen / Schleswig-Holstein	0,050	(0,382)
Selbst. Ausländer*Nordrhein-Westfalen	0,061	(0,206)
Selbst. Ausländer*Hessen	-0,039	(0,208)
Selbst. Ausländer*Rheinland-Pfalz / Saarland	0,200	(0,215)
Selbst. Ausländer*Baden-Württemberg	-0,083	(0,204)
Selbst. Ausländer*Bayern	-0,161	(0,210)
Selbst. Ausländer*Großhandel	-0,064	(0,268)
Selbst. Ausländer*Immobilienngewerbe	0,244	(0,335)
Selbst. Ausländer*Bauindustrie	0,181	(0,215)
Selbst. Ausländer*Handel	0,267	(0,222)
Selbst. Ausländer*Hotel- und Gaststättengewerbe	0,306	(0,219)
Selbst. Ausländer*Transportngewerbe	0,506	(0,224)*
Selbst. Ausländer*Bankenwesen	0,121	(0,246)
Selbst. Ausländer*EDV-Branche	0,640	(0,335)*
Selbst. Ausländer*Beratungswesen	0,263	(0,223)
Selbst. Ausländer*Bildungswesen	-0,048	(0,238)
Selbst. Ausländer*Gesundheitswesen	0,125	(0,254)
Selbst. Ausländer*Kultur- / Sportwesen	0,289	(0,242)
Selbst. Ausländer*Verarbeitende Industrie	0,280	(0,220)
Selbst. Ausländer*KfZ-Handel	-0,220	(0,243)
Selbst. Ausländer*andere Branche	0,170	(0,225)
R ² innerhalb / dazwischen / insgesamt	0,3280/0,1730/0,2096	
Anzahl Beobachtungen (Personen)	116.849 (19.721)	
F	615,10***	

Signifikanzniveaus: † p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001; Daten: SOEP;

Random / Fixed Effects entsprechend Tabelle III

Im Hinblick auf regionale Enklaveneffekte ist historisch teilweise eine Konzentration von Migrationsströmen auf wenige Bundesländer zu verzeichnen, sodass dort tendenziell Enklaveneffekte für Selbstständige mit Migrationshintergrund am größten sein sollten. So sind auf Basis von Daten aus der Bevölkerungsfortschreibung der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Stand: 2006) die Anteile der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung der Bundesländer Hamburg (14,2 %), Berlin (13,9 %) und Bremen (12,7 %) am

höchsten, gefolgt von Baden-Württemberg (11,8 %), Hessen (11,3 %) und Nordrhein-Westfalen (10,6 %). In den restlichen Bundesländern liegt der Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung unter 10 % (Durchschnitt für Deutschland insgesamt: 8,8 %). Wie die Tabellen 1 bis 4 zeigen, sind signifikante Effekte auf die Bruttostundeneinkünfte von Selbstständigen mit Migrationshintergrund vor allem für die Bundesländer Bremen, Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Baden-Württemberg zu verzeichnen. Dies sind sowohl Bundesländer mit über- wie auch mit unterdurchschnittlichem Anteil von Migranten an der Gesamtbevölkerung. Daher legen die empirischen Befunde nahe, dass historisch entstandene Disparitäten im Anteil der Ausländer an der Gesamtbevölkerung der Bundesländer kaum Einfluss auf Einkommensunterschiede und Enklavenwirkungen haben und insofern auch für die Gründungsförderung und ihre Weiterentwicklung nicht von besonderer Bedeutung sind. Im Hinblick auf sektorale Enklaveneffekte sind signifikant positive Koeffizienten (und damit höhere Bruttostundeneinkünfte) aus den in den Tabellen 1 bis 4 wiedergegebenen Schätzungsresultaten insbesondere in der EDV- und der Transportbranche zu verzeichnen, und zwar unabhängig von der gewählten Spezifikation. Dagegen scheint eine Selbstständigkeit in den Bereichen Bildungswesen und Kraftfahrzeughandel bei einem Migrationshintergrund eher zu unterdurchschnittlichen Einkünften zu führen.

Zu berücksichtigen ist bei der Interpretation dieser Ergebnisse, dass die im SOEP berichteten Brancheneinstufungen der Befragungsteilnehmer von diesen auf Basis einer Selbsteinschätzung identifiziert werden. Insofern würden von Selbstständigen mit Migrationshintergrund betriebene Taxiunternehmen ein denkbare Beispiel sein, es kämen allerdings auch andere Tätigkeiten in Betracht. Mag die Streuung der möglichen Tätigkeiten für die Transportbranche relativ eng sein, so könnte sie dennoch in anderen Branchen breiter streuen, sodass in der Auswertung der mögliche Unterschied in der Streuung der Tätigkeiten über die Branchen hinweg eine Auswirkung haben kann. Im Hinblick auf die Branche des Bildungswesens wäre etwa eine selbstständige Tätigkeit als Fitnesstrainer ebenso wie eine Tätigkeit als Privatlehrer denkbar wie sie aufgrund der Gepflogenheiten in einigen historischen Anwerbeländern als mögliche Alternative für eine Selbstständigkeit infrage kommt (so etwa aufgrund der Tradition des *Frontistirio* in Griechenland). Aufgrund der Unterschiede zwischen den Traditionen in den verschiedenen (historischen wie auch neueren) Anwerbe- und Herkunftsländern wäre hier Heterogenität in der Tätigkeitenverteilung innerhalb einer Branche über unterschiedliche Migrantengruppen zu erwarten, die auch bei der Interpretation der Brancheneffekte (beziehungsweise damit gegebenenfalls verbundener sektoraler Enklaveneffekte) auf die Stundeneinkünfte von Selbstständigen mit Migrationshintergrund zu berücksichtigen sind. Diese Unterschiede sind auch eine mögliche Erklärung dafür, dass sektorale Effekte in den empirischen Ergebnissen vergleichsweise wenig stark ausgeprägt sind.

5 Diskussion und Schlussfolgerungen

Im Hinblick auf die eingangs formulierten Forschungsfragen lassen sich simultan und parallel zu Enklaveneffekten bei ausländischen Selbstständigen auch generelle Zeiteffekte bei den Stundeneinkünften allgemein identifizieren. Auf Basis der empirischen Ergebnisse kann festgehalten werden, dass selbstständige Ausländer grundsätzlich nicht besser, aber auch nicht schlechter verdienen als angestellt beschäftigte Ausländer. Diese Aussage ist aber dahingehend zu differenzieren, dass der Bruttostundenlohn ausländischer Selbstständiger von regionalen oder sektoralen Enklaveneffekten moderiert und zwar insbesondere in den Branchen EDV, Kraftfahrzeughandel, Bildungswesen und Transportwesen sowie den Bundesländern Bremen, Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Baden-Württemberg. Somit lässt sich festhalten, dass Personen mit Migrationshintergrund durch den Eintritt in die Selbstständigkeit nur bedingt einen Anstieg des Bruttostundenlohns erzielen, da dieser insbesondere nach Industrien zu differenzieren ist.

Eine Möglichkeit, wie diese Differenzen weiter angeglichen werden könnten, ist eine effektivere Gründungsförderung, da die entsprechende Literatur eine geringe Nutzung von Fördermöglichkeiten in Verbindung mit häufigen Gründungen aus der Not und Arbeitslosigkeit heraus festhält (Floeting et al. 2005; Leicht et al. 2005). Dies ist insbesondere relevant, da Personen mit Migrationshintergrund auf Basis der SOEP-Daten sowohl uni- wie auch multivariat mit höherer Wahrscheinlichkeit aus der Not heraus gründen. Dies ist das Ergebnis einer explorativen Untersuchung der Daten, wenn auf Basis der Definition von Block und Wagner (2010) Gründungen aus der Not heraus im SOEP empirisch operationalisiert werden. Bei Kontrolle für Bildungsniveau, Alter und Geschlecht beträgt das *odds ratio* für Individuen mit Migrationshintergrund 3,1. Univariat liegt der Anteil von Gründern aus der Not bei der Gruppe der Befragten mit Migrationshintergrund bei 6,7 %, bei Befragten ohne Migrationshintergrund dagegen bei 2,4 %. Diese Befunde sind eine mögliche Erklärung dafür, warum der Interaktionsterm aus Migrationshintergrund und Selbstständigkeit in den berichteten Regressionen nicht signifikant ist, denn es wurde nachgewiesen, dass Gründungen aus der Not heraus signifikant niedrigere Einkünfte erzielen (Block und Sandner 2009; Block und Wagner 2010).

Für die Gründungsförderung ergibt sich aus den Befunden der vorliegenden Untersuchung und diesen Befunden insbesondere Klärungsbedarf im Hinblick auf die Frage, inwiefern die bestehenden Förderinstrumente in der Lage sind, die Quote selbstständiger Ausländer ohne Enklavenbezug weiter zu erhöhen, etwa im Hinblick auf das Ausbildungsverhalten ausländischer Selbstständiger (Handelsblatt 2008). Zwar wird eine grundsätzlich engagierte und vielfältige Gründungsförderung in Deutschland festgehalten, allerdings gleichzeitig auf Schwächen im Hinblick auf das kommunale Beratungsangebot, die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung und die Engmaschigkeit des Angebots hingewiesen (Brixy et al. 2009; Leicht

et al. 2005). Insbesondere hinsichtlich ausländischer Selbstständigkeit ist ferner festzuhalten, dass ein breites Gründungsförderungsangebot auf nachfrageseitige Probleme trifft, speziell bei ausländischen Gründerinnen (Leicht et al. 2009; Leicht et al. 2005). Hieraus ergibt sich sicher ein Bedarf für eine speziell auf Migrantinnen ausgerichtete Gründungsförderung, beziehungsweise allgemeiner auf ein zielgruppenorientiertes Gründungsförderungsangebot im Hinblick auf ausländische Selbstständigkeit (Leicht et al. 2009). Letzteres betrifft unter anderem die Gründungsförderung im schulischen Bereich und die Vermeidung von Gründungen aus der Not heraus, etwa durch die Verzahnung der Gründungsförderung mit Qualifizierungs- und Existenzsicherungsmaßnahmen, da beide Aspekte für die Selbstständigkeit ausländischer Mitbürger (u. a. aufgrund des höheren Diskriminierungspotenzials am Arbeitsmarkt) wie zuvor detailliert dargelegt tendenziell relevanter sind.

Obwohl Deutschland erst seit kurzem ein Gründungsland ist, sodass Gründungsförderungsangebote insgesamt noch in der Entwicklung sind und damit auch für ausländische Selbstständige die Gründungsförderung noch Optimierungspotenzial bietet (Bergmann und Sternberg 2006), wäre zu erwarten, dass die skizzierte Fokussierung, Intensivierung und Vernetzung des Gründungsförderungsangebots insbesondere im Hinblick auf Gründungswillige und -interessierte mit Migrationshintergrund Verbesserungen im Hinblick auf den Gründungserfolg (unter anderem im Hinblick auf die Nachhaltigkeit der Gründung, die Höhe der Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit und das Wachstum des neu gegründeten Unternehmens) mit sich bringt.

So ist einerseits das Bildungsniveau von Selbstständigen (gemessen auf Basis des höchsten Berufsabschlusses) aus Anwerbestaaten geringer als von Selbstständigen mit Migrationshintergrund etwa aus Österreich oder den Vereinigten Staaten (Leicht et al. 2006). Während Selbstständige aus Anwerbestaaten zu knapp unter 40 % keinen Abschluss und zu knapp unter 45 % eine Lehre absolviert haben, liegt bei etwas über 50 % der Selbstständigen aus den Vereinigten Staaten ein universitärer oder ein Fachhochschulabschluss vor. Dies legt nahe, dass eine umfangreichere Gründungsförderung notwendig ist, oder zumindest eine höhere Wirkung erzielen sollte.

Weiterhin fokussieren Gründungen von Personen aus Anwerbestaaten stärker auf spezifische Branchen (insbesondere Handel und Gastgewerbe), was sie unter Umständen stärker einem Risiko von Enklaveneffekten aussetzt. So sind Selbstständige aus Anwerbestaaten zu 60 % im Handel (inklusive Großhandel) und im Gastgewerbe tätig, wobei für türkische Selbstständige ein verhältnismäßig höherer Anteil im Handel zu verzeichnen ist (30 % gegen über 20 % für andere Anwerbestaaten), der unter Umständen ein stärkeres Potenzial für Enklaveneffekte birgt. Dagegen liegt der Anteil der in Deutschland arbeitenden österreichischen Selbstständigen, die im Handel oder Gastgewerbe tätig sind, bei nur 20 %. Auch aus dieser Sicht wäre zu erwarten, dass Gründungsförderungsmaßnahmen, die sich gezielt an

Gründungsinteressierte oder -willige mit Migrationshintergrund richten, eine überdurchschnittlich hohe Wirksamkeit und damit aller Wahrscheinlichkeit nach auch ein sehr gutes und überdurchschnittliches Nutzen-Kosten-Verhältnis mit sich brächten.

Neben diesen Gründen für eine hohe Wirksamkeit gezielter Gründungsförderung im Migrationskontext ist zusätzlich noch eine Steigerung der Wirksamkeit durch die Erwerbsstrukturen der historisch stärksten Anwerbeländer zu erwarten. Diese sind, anders als zuvor, für Deutschland dargestellt, schon lange Gründungsländer mit hohen Selbstständigkeitsquoten. So liegt in Griechenland die Selbständigenquote bei etwa 27 % der gesamten Erwerbsbevölkerung, in der Türkei bei rund 24 %, in Italien bei etwa 22 % und in Portugal und Rumänien bei knapp unter 20 % (Eurostat, 2009). Damit ergibt sich grundsätzlich ein hohes soziokulturell begründetes Potenzial für Gründungsaktivitäten von Migranten insbesondere aus den traditionellen Anwerbestaaten für eine Selbstständigkeit in Deutschland. Allerdings ist hier zu berücksichtigen, dass die genannten Selbständigenquoten immer auch einen hohen Anteil so genannter Solo-Selbstständiger (dies sind Selbstständige, deren Gründungen vor allem als Existenz- und weniger als Unternehmensgründungen zu verstehen sind) enthalten. In allen zuvor genannten Ländern ist der Anteil der Solo-Selbstständigen größer als 50 %, in Rumänien mit über 90 % am größten und in der Türkei und Portugal mit rund 70 % stärker ausgeprägt als in Italien und Griechenland mit rund 60–65 % (Eurostat 2009).

Da Solo-Selbstständigkeit stärker mit Gründungen aus der Not heraus assoziieren, wäre es möglich, dass die soziokulturell beförderten Gründungsintentionen und entsprechenden Aktivitäten zu Gründungen führen, die durch Enklaveneffekte oder andere Effekte in ein unterdurchschnittliches Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit münden. Allerdings legen die Befunde in den Tabellen 1 bis 4 nahe, dass diese Sorge empirisch nicht zu begründen ist. Auch impliziert der teilweise signifikant positive Effekt der Berufstätigkeit eines Ausländers in Deutschland auf den Bruttostundenlohn, dass möglicherweise als Folge der gezielten Anwerbung von IT-Fachkräften unter früheren Bundesregierungen aus neuen Zielregionen (Indien, Südostasien) und allgemein der Verschiebung des Anwerbeländerfokus aufgrund sekularer Trends ein negativer Einfluss der Solo-Selbstständigkeit an Relevanz verliert.

Im Zusammenhang mit einer fokussierten Gründungsförderung von Selbstständigkeit vor einem Migrationshintergrund sei abschließend insbesondere die Rolle von Mikrokrediten und Mikrofinanzierung hervorgehoben, da Studien insbesondere Engpässe bei Finanzressourcen als limitierenden Faktor von innovativen Gründungen Migrationswilliger außerhalb der traditionellen Bereiche identifiziert haben (KfW 2009; Egelin 2010).²

² Das Feld der Mikrofinanzierung hat insbesondere durch die Verleihung des Friedensnobelpreises im Jahr 2006 an den Gründer der Grameen Bank in Bangladesch, Mohamed Yunus, vermehrte Aufmerksamkeit erhalten.

Die Mikrofinanzierung hat hier möglicherweise eine zusätzliche Bedeutung, da traditionelle Bankkredite an bankübliche (auf Eigenkapital basierende) Sicherheiten gebunden sind, während Mikrokredite auch Sicherheiten aus dem sozialen Umfeld von Unternehmensgründern zulassen. Auch ist die Mikrofinanzierung stärker mit einer individualisierten Beratung verbunden als andere Kreditformen, sodass sie gut für eine Verbindung mit einer fokussierten Gründungsförderung geeignet ist. Darüber hinaus ist ihre inhaltliche Fokussierung auf Aus- und Weiterbildungsinvestitionen sowie ihre besondere Eignung für Gründungs-, Auftragsvor- und Tätigkeitserweiterungsfinanzierungen aus Sicht der Gründungsförderung attraktiv (Meißner et al. 2009).

Aktuelle Studien belegen, dass insbesondere in makroökonomischen Krisenphasen vor allem auch Existenz- und Unternehmensgründungen der Zugang zu Kapital in Höhe der üblichen Dimensionen, die im Rahmen der Mikrofinanzierung in Europa (insbesondere Frankreich und Polen) bedient werden, versperrt ist (Meißner et al. 2009). Für eine verbesserte Gründungsförderung ist die Mikrofinanzierung vor allem durch ihr Potenzial für eine Verknüpfung von Kreditvergabe, fokussierter Gründungsberatung und partnerschaftlicher Kontrolle eine wichtige Option, die zukünftig stärker als bisher berücksichtigt und integriert werden sollte. Dies gilt umso mehr, da die Ausfallquoten bei Mikrokrediten bisher unterdurchschnittlich hoch waren (ADIE 2008) und eine hohe Verbindbarkeit mit Transfereinrichtungen gegeben ist (Kizilocak 1996).

Ebenso zeigen empirische Untersuchungen, dass insbesondere Personen mit Migrationshintergrund stark von Mikrokrediten profitieren können. So wurden mehr als 40 % der Gelder aus dem Anfang 2010 vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales aufgelegten Mikrokreditfonds Deutschland an Personen mit Migrationshintergrund vergeben. Dies entspricht einem Volumen von über 2 Mio. EUR (o. A. 2010). Da über 30 % der Kredite an Frauen vergebenen wurden, impliziert dies auch, dass die besonders relevante Gruppe gründungsinteressierter Migrantinnen vom Instrument der Mikrofinanzierung sehr gut erfasst wird. Auch zeigt die im Vergleich zu den Vorjahren im Jahr 2010 stark angestiegene Anzahl der vergebenen Mikrokredite deutlich ein hohes langfristiges Potenzial für die Gründungsförderung auf.

Zukünftige empirische Untersuchungen sollten vor diesem Hintergrund im Kontext von Enklaveneffekten daher insbesondere analysieren, ob die in der Literatur benannten Nachfrageprobleme insbesondere Sektoren betreffen, die relativ stark von einer verbesserten Verfügbarkeit von Mikrokrediten profitieren (z. B. Handwerk, Gastronomie, Sozial- oder Gesundheitsbranche) und ob dies auch einen negativen Einfluss auf die Überlebenschancen von Existenz- und Unternehmensgründungen hat (Floeting et al. 2005), wie dies für enklavenaffine Sektoren aus ersten explorativen Survivalanalysen abgeleitet werden kann, in denen nur

Sektoren mit relativ höheren Einkünften ein signifikant positiven Einfluss auf die Überlebensdauer der Gründungen hatte.

Literatur

- ADIE (2008), 20 years of microcredit in France – The knowledge gained through Adie's experience, Paris: Association pour le droit à l'initiative économique Association reconnue d'utilité publique.
- Aldrich, H.; Cater, J.; Jones, T.; McEvoy, D. und P. Velleman (1985), Ethnic residential concentration and the protected market hypothesis, *Social Forces*, 63, 996–1009.
- Bates, T. (1997), *Race, self-employment and upward mobility*, Baltimore, John Hopkins University.
- Beck-Gernsheim, E. (1983), Vom ‚Dasein für Andere‘ zum Anspruch auf ein Stück eigenes Leben', *Soziale Welt*, 3, 307–341.
- Becker, E. (1984), Self-employed workers: an update to 1983, *Monthly Labor Review*, 107, 14–18.
- Bergmann, H. und R. Sternberg (2006), The Changing Face of Entrepreneurship in Germany, *Small Business Economics*, 28, 205–221.
- Blaschke, J. (2001), Ausgrenzung und Integration in der ethnischen Ökonomie Berlins. In: Verein für Gegenseitigkeit e. V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), *Ethnische Unternehmen in Europa*, Berlin: Europäischen Migrationszentrum: 9–25.
- Block, J. und P. Sandner (2009), Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 117–137.
- Block, J. und M. Wagner (2010), Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Characteristics and Earnings Differentials, *Schmalenbach Business Review*, 62, 154–174.
- Borjas, G.J. (1986), The Self-Employment Experience of Immigrants, *Journal of Human Resources*, 21 (4), 485–506.
- Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg und R. H. Stüber (2009), *Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich (Länderbericht Deutschland 2008)*, Hannover/Nürnberg, Leibniz Universität/Institut für Arbeitsmarkt- u. Berufsforschung.
- Clark, K. und S. Drinkwater (1998), Ethnicity and self-employment in Britain, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 60, 383–407.
- Di Bella, J. und R. Leicht (2011), Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 223–240.

- Egeln, J.; Falk, U.; Heger, D.; Hoewer, D. und G. Metzger (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Mannheim, ZEW. (online unter www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.did=353052.html).
- Fairlie, R.W. (1999), The absence of the African-American owned business: an analysis of the dynamics of self-employment, *Journal of Labour Economics*, 17, 80–108.
- Fertala, N. (2006), Determinants of Successful Immigrant Entrepreneurship in the Federal Republic of Germany (Dissertation), Tübingen, Eberhard-Karls-Universität.
- Floeting, H.; Reimann, B. und U. Schuleri-Hartje (2005), Von Tante Emma zu Onkel Ali – Entwicklung der Migrantenökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte, Berlin, Deutsches Zentrum für Urbanistik.
- Handelsblatt (2008), Einwanderer bilden zu wenig aus, *Handelsblatt*, 94, 6.
- KfW (2009), Unternehmensfinanzierung 2009: Unternehmensfinanzierung – deutliche Spuren der Krise: Keine Kreditklemme, aber massive Finanzierungsschwierigkeiten, Frankfurt: KfW Bankengruppe. (online unter www.kfw.de/kfw/de/II/II/Download_Center/Fachthemen/Research/Unternehme19034.jsp).
- Kizilocak, G. (1996), Ein Modellprojekt etabliert sich: Die Initiierung der Transfereinrichtungen in Bielefeld, Dortmund, Duisburg, Hückelhoven / Heinsberg und Essen als Förderinstrument für die Integration von ausländischen Unternehmen in regionale - Wirtschaftsstrukturen in Nordrhein-Westfalen. In: Sen, F. und A. Goldberg (Hrsg.) *Türken als Unternehmer, Eine Gesamtdarstellung und Ergebnisse neuerer Untersuchungen*, Opladen, Leske und Budrich, 81–97.
- Lang-von Wins, T. und J. Kaschube (2007), Die Psychologie des Unternehmertums, in: Frey, D. und L. von Rosenstiel (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie, Serie III Wirtschafts-, Organisations- und Arbeitspsychologie, Band Wirtschaftspsychologie*, Göttingen, Hogrefe, 149–201.
- Leicht, R.; Strohmeier, R.; Leiß, M. und R. Philipp (2009), Selbstständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen, Studie für das Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration (MGFFI) des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf).
- Leicht, R.; Leiß, M. und K. Hermes (2006), Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel, Berlin, Bundesamt für Migration und Flüchtlinge.
- Leicht, R.; Humpert, A.; Leiss, M.; Zimmer-Müller, M.; Lauxen-Ulbrich, M. und S. Fehrenbach (2005), Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push und Pullfaktoren für Unternehmensgründungen ausländischstämmiger Mitbürger, Mannheim, ifm an der Universität Mannheim.

- Light, I. und E. Bonacich (1988), *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965–1982*, Berkeley, University of California Press.
- Meißner, H.-R.; Kritikos, A.; Maas, B. und S. Schmidt (2009), *Mikrofinanzierung und Mezzanine-Kapital für Gründungen und KMU*, Berlin, Forschungsgemeinschaft für Außenwirtschaft, Struktur und Technologiepolitik e. V.
- Mincer, J. (1974), *Schooling, experience and earnings*, New York, Columbia University Press.
- Myrdal, G. (1944), *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*, New York, Harper & Bros. Publishers.
- Öztürk, R. (2001), *Eine mikroökonomische Analyse der Bestimmungsfaktoren für die Selbstständigkeit von Ausländern* (Dissertation), Oldenburg, Carl-von-Ossietzky-Universität.
- o. A. (2010), *Mikrokreditfonds bewährt sich*, Münchener Wochenanzeiger, 23. Oktober, 23.
- Parker, S. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge.
- Pistrui, D.; Welsch, H. P.; Wintermantel, O.; Liao, J. und H. J. Pohl (2000), *Entrepreneurial Orientation and Family Forces in the New Germany: Similarities and Differences Between East and West German Entrepreneurs*, *Family Business Review*, XIII (3), 251–263.
- Portes, A. und M. Zhou (1996), *Self-Employment and the Earnings of Immigrants*, *American Sociological Review*, 61 (2), 219–230.

Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung

Jessica Di Bella (Institut für Mittelstandsforschung Universität Mannheim) und

René Leicht (Institut für Mittelstandsforschung Universität Mannheim)

Kurzzusammenfassung

Ein starker Anstieg der Gründungsaktivitäten von Migrantinnen und Migranten einerseits, und andererseits eine hohe Zahl gescheiterter Existenzen, führen in den letzten Jahren zu Forderungen, Migranten in der Qualität und Nachhaltigkeit ihrer Unternehmensgründungen zielgerichteter zu unterstützen. Auf Grundlage fundierter Daten wird in diesem Beitrag untersucht, in welchem Umfang und unter welchen Bedingungen Personen bestimmter ethnischer Herkunft auf Beratungsangebote zurückgreifen, welche Bedarfe hierbei ersichtlich werden und inwieweit diese eine zielgruppenspezifische Förderung rechtfertigen. Berücksichtigt man die unterschiedlichen Ressourcen einzelner Gruppen zeigt sich ein heterogener Bedarf an Gründungsunterstützung und mithin die Notwendigkeit einer ethnien-spezifischen Herangehensweise. Die Bewertung der Beratungsqualität durch ethnische Entrepreneur-e liefert weitere Argumente für eine Professionalisierung der institutionellen Gründungsberatung. Im Resümee werden konkrete Handlungsempfehlungen zu Anpassungen auf der Makroebene sowie zur Kommunikation und Gestaltung von zielgruppengerechten Fördermaßnahmen erörtert.

1 Einführung

Die Zahl der beruflich Selbstständigen ausländischer Herkunft wächst prozentual weit stärker als die ihrer deutschen Pendanten, weshalb sich zunächst die Frage stellt, ob die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten überhaupt einer besonderen Förderung bedürfen. Diesem Einwand könnte man mit Blick auf das Problem der *Nachhaltigkeit* der Gründungen von Migranten begegnen, da die hohe Fluktuation durch Markteintritte und -austritte (Fertala 2006; Leicht et al. 2005 und 2009) deutlich macht, dass eine Förderung nicht nur beim Start sondern auch danach vonnöten ist. Ein zweiter Einwand mag darin bestehen, den *Sinn* gruppenspezifischer Förderangebote generell in Zweifel zu ziehen, etwa mit dem Argument, unternehmerisches Wirken würde viel eher durch Ideen und Fähigkeiten als durch sozialstrukturelle Merkmale determiniert. Dennoch benötigt es Förderangebote, die einen möglichst chancengleichen Zugang zu gründungsrelevanten Ressourcen gewähren. Ein wesentlicher Bestandteil solcher Angebote ist die *Gründungsberatung*, die neben Basisinformationen weitere Hilfestellungen im Rahmen der Ideen- und Entscheidungsphase bietet.

In der öffentlichen Gründungsförderpolitik haben in den letzten Jahren zielgruppenorientierte Beratungseinrichtungen, darunter für Hochschulabsolventen, aber vor allem für Frauen und

Migranten, eine stärkere Verbreitung gefunden. Dieser Prozess verlief nicht reibungslos, da sich die konventionellen Gründungsberatungen formal auf die Gleichbehandlung aller beriefen und zudem keine Notwendigkeit für „Extrawürste“ sahen. Doch mit dem Ruf nach *diversity*-Konzepten und nach gender- und migrantensensiblen Beratungsstellen wird genau dies – die Gleichbehandlung von Ungleichen – als besonders problematisch kritisiert (Bührmann et al. 2010; Haber und Richter 2010). Insgesamt betrachtet hat die zielgruppenorientierte Gründungsberatung und damit das Argument an Boden gewonnen, dass die für Frauen und Migranten anderen Ausgangsbedingungen und Verhaltensweisen auch zu anderen Formen der Hilfestellung führen müssen (Jaeckel 2007; Voss 2009). Mit spezifischen Bedarfen wird nicht unbedingt auf vermeintliche Defizite, sondern weit mehr auf das Phänomen der Andersartigkeit abgehoben. So betont der „Mainzer Appell“ (eine Initiative aus Politik und Wirtschaft zur Unterstützung der Existenzgründungen von Migrantinnen und Migranten): „Ein neuer, spezieller Gründertyp benötigt neue und spezifische Formen der Begleitung und Unterstützung in allen Phasen der Gründung.“ (i. Q. Netzwerk 2007)

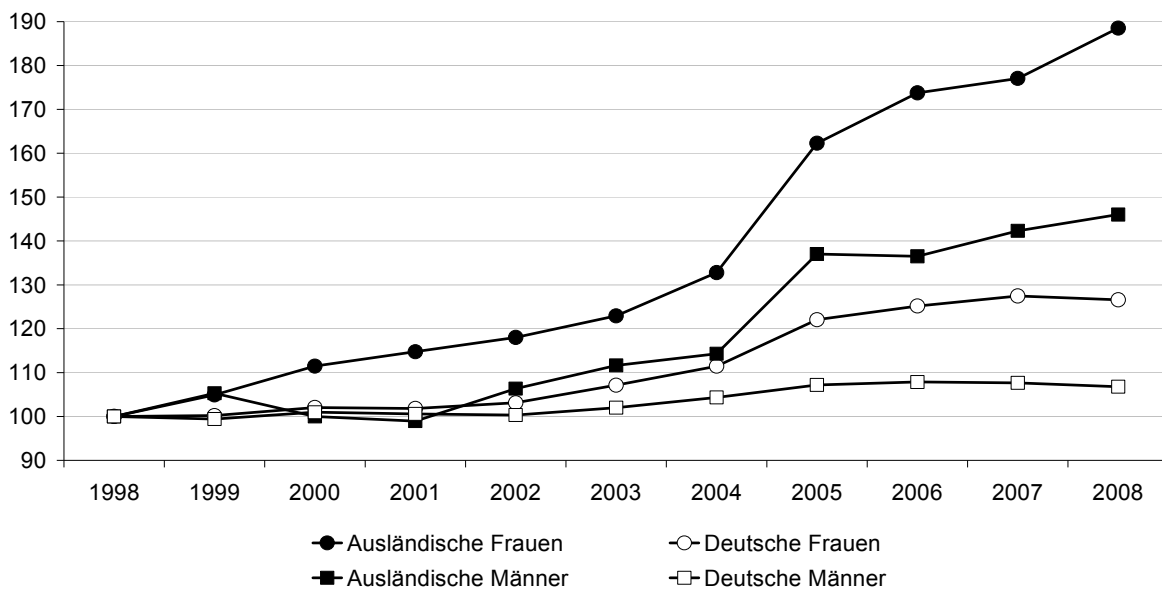
Die steigende Zahl an zielgruppen- und dabei migrantenspezifischen Beratungseinrichtungen soll allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bislang noch wenig gesicherte Erkenntnisse über den Gründungsberatungsbedarf von Migranten und noch weniger über den von Migrantinnen gibt. Die in diesem Kontext gehandelten Konzepte beruhen nicht selten auf Vorurteilen und Verallgemeinerungen, nicht zuletzt auch, weil die ethnischen Herkunftsgruppen in der Regel über einen Kamm geschoren werden. Vor diesem Hintergrund befassen wir uns in diesem Beitrag mit den Facetten der Bedarfe und Inanspruchnahme von Gründungsberatung durch verschiedene ethnische Gruppen und mit den dabei auftretenden Hemmnissen. Wir greifen hierfür auf verschiedene am Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm) durchgeführte Studien und damit auf die Ergebnisse großer und repräsentativer Stichproben zurück. Mit einer neueren Untersuchungen in Nordrhein-Westfalen (Leicht et al. 2009) liegen zudem aktuelle Befunde vor, die nicht nur einen Vergleich verschiedener Herkunftsgruppen (darunter auch Deutsche), sondern zudem eine Differenzierung nach Geschlecht erlauben. Der Beitrag konzentriert sich auf eine Ergebnisauswahl, aus der gleichzeitig einige Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen für die Gründungsförderpraxis gezogen werden.

2 Entwicklung von Migrantenselbstständigkeit in Deutschland

Bei der Einschätzung der Bedeutung des Untersuchungsgegenstands hilft ein Blick auf die Entwicklung der unternehmerischen Aktivitäten von Migranten in Deutschland. Den Mikrozensusergebnissen zufolge ist die Zahl der *Selbstständigen ohne deutschen Pass* allein zwischen 1998 und 2008 um 140.000 und damit um 56 % gestiegen. Die Zahl deutscher Selbstständiger hat im gleichen Zeitraum nur um 12 % zugenommen. Zuwanderungseffekte spielen bei dieser Diskrepanz so gut wie keine Rolle. Rechnet man sämtliche Personen mit

Migrationshintergrund¹ und damit vor allem die Eingebürgerten hinzu, dann haben 623.000 Selbstständige in Deutschland ihre Wurzeln im Ausland. Ein enormer Sprung zeigt sich bei den Frauen: Insgesamt betrachtet erhöhte sich die Summe an weiblichen Selbstständigen weit stärker als die der männlichen, was unter anderem auf das geringe (und gering bleibende) Ausgangsniveau zurückzuführen ist. Bemerkenswert ist immerhin, dass sich die Zahl ausländischer Unternehmerinnen innerhalb von zehn Jahren fast verdoppelte und sich damit weit besser entwickelte, als dies bei den deutschen Frauen zu beobachten war (Grafik 1).

Grafik 1: Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbstständigen in Deutschland nach Geschlecht (Index 1998=100)



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm Mannheim.

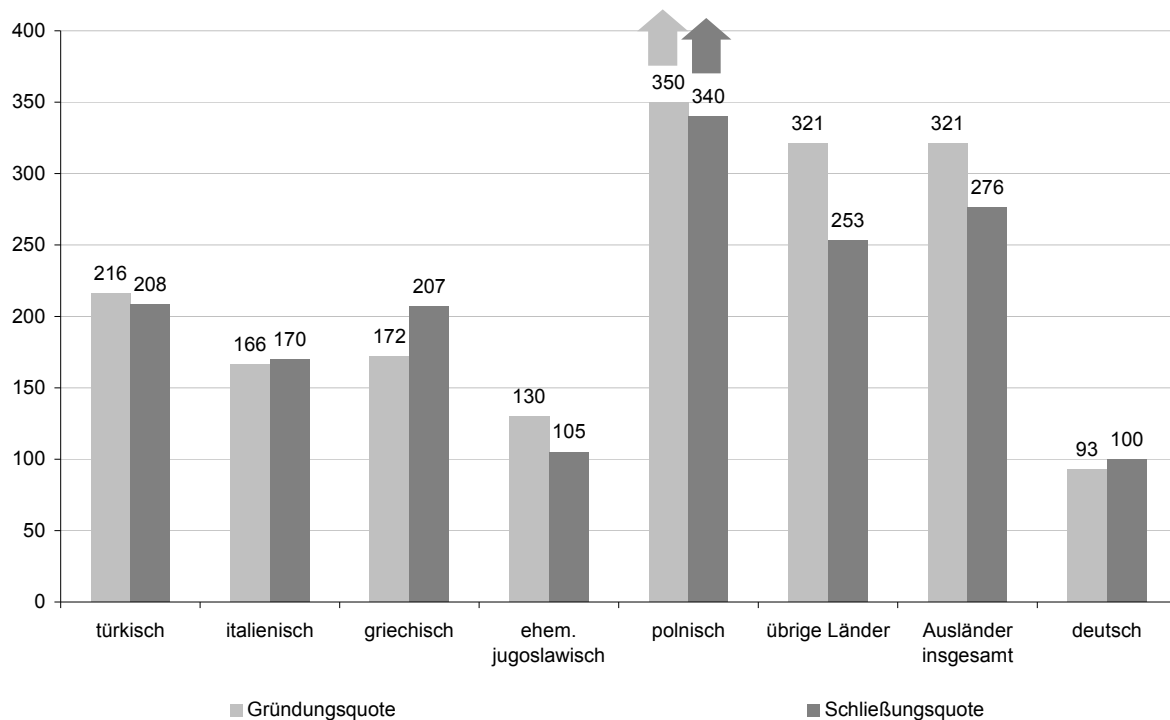
Der Bestand an Selbstständigen ist das Ergebnis vielschichtiger Prozesse, die unter anderem das Verhältnis zwischen Gründungen und Liquidationen sowie die Heterogenität in den Gründungs- und Risikoneigungen der Ethnien reflektieren. Die dahinter stehende Dynamik wird verständlicher, wenn man die Aktivitäten an der Stärke einzelner Erwerbspopulationen misst. So betrachtet entfielen im Jahr 2008 auf 10.000 deutsche Erwerbspersonen 93 Gründungen, bei den Ausländern waren es jedoch 321 Gründungen (Grafik 2).² Die Gründungsquoten sind in sämtlichen (hier abgebildeten) Nationalitätengruppen höher als bei den Deutschen und bei den Türken mehr als doppelt so hoch. Es sind im Übrigen nicht nur die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer, die den Unterschied zu den Deutschen machen. Dies zeigt die Kategorie der „übrigen Länder“, wo die Gründungsquote um das Dreifache höher liegt. Die Quote der Polen muss (rechnerisch) vor dem Hintergrund gesehen werden,

¹ Eine Identifizierung von Deutschen mit Migrationshintergrund ist mit Mikrozensusdaten erst ab 1995 möglich.

² Existenzgründungen ohne unselbstständige Zweigstellen und ohne Nebenerwerbsgründungen.

dass hier vielen Gewerbemeldungen keine Wohnsitzerfassung gegenübersteht, da ein beachtlicher Teil als Grenzgänger oder transnationale Selbstständige einzustufen ist.

Grafik 2: Gründungen und Schließungen pro 10.000 Erwerbspersonen in Deutschland 2008



Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik; eigene Berechnungen ifm Mannheim.

Bei allem sind die hohen Schließungsraten hervorzuheben, die nicht erst mit der Wirtschaftskrise, sondern bereits zuvor das Niveau der Gründungsraten erreichten (Grafik 2). Auf geringerem Level ist dies zwar auch bei den Deutschen zu beobachten. Aber das Ausmaß der Fluktuation verdeutlicht, dass die überproportionale Selbstständigkeitsneigung von Ausländern zum Teil wirkungslos verpufft. Die hohe Zahl an gescheiterten Existenzen verlangt folglich Informations- und Beratungsangebote, welche die Qualität und Nachhaltigkeit der Gründungsprojekte steigern. Die Frage ist jedoch, in welcher Form solche Angebote Wiederhall und Wirkung erzielen und ob es sich hierbei um zielgruppenspezifische Fördermaßnahmen handeln muss.

3 Diskurs über zielgruppenspezifische Angebote

Für die Gründungsförderung stellt die Vielschichtigkeit ihrer Klienten eine große Herausforderung dar. Personen mit unterschiedlichstem sozioökonomischen Hintergrund, Bildungsstand, Gründungsvoraussetzungen, -motiven und -zielen sollen möglichst effektiv unterstützt werden. Nicht zuletzt deshalb wird mithilfe zielgruppenspezifischer Angebote versucht, den Ansprüchen ausgewählter Gruppen besser gerecht zu werden. Die bekanntesten Zielgruppen einer spezialisierten Gründungsförderung sind: Studierende und Absolventen (z. B.

EXIST Gründerstipendium), Schüler/innen, Frauen, Gründer/innen mit Migrationshintergrund, Senioren und Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit (z. B. Gründungszuschuss).

3.1 Argumente für eine Zielgruppenfokussierung

Sowohl international als auch in Deutschland findet sich ein breites Feld an Forschung und Empfehlungen aus der Praxis, die aus weiteren Gründen starke Vorteile in gruppenspezifisch ausgerichteten Beratungs- und Fördereinrichtungen sehen (Welter 2004). Teils wird resümiert, dass die Standardeinrichtungen einem Diversitätsanspruch nicht gerecht werden können und sich insbesondere Frauen von dem hegemonialen unternehmerischen Leitbild nicht angesprochen fühlen (Bührmann et al. 2007). Die Argumente beim Ruf nach migrantenspezifischen Beratungsangeboten sind hingegen viel eher darin zu sehen, dass Migranten eine größere Distanz sowie ein mangelndes Vertrauen zu deutschen Institutionen attestiert wird, insbesondere weil es den meisten Einrichtungen an interkulturellen Kompetenzen und an Einfühlungsvermögen für die Probleme von Zugewanderten mangeln würde (Tiedemann und Braun 2004). Andererseits wird von zielgruppenspezifischen Einrichtungen auch eine Überwindung von Sprachbarrieren erwartet, was allerdings co-ethnische, oder zumindest mehrsprachige, Berater/innen erfordert.

Was die Charakteristika der beratenden Person betrifft, gehen die Meinungen auseinander: Während ein Teil der Befürworter die Notwendigkeit sieht, dass Migranten mit personifizierter kultureller Kompetenz begegnet wird, wird von anderen eher die fachliche Qualifikation betont. Aus einer Expertenbefragung von Hayen et al. (2006) lässt sich der Schluss ziehen, dass Migranten zwar auf Vertrauen bauen, die beratende Person jedoch nicht unbedingt die gleiche Sprache oder überhaupt einen Migrationshintergrund aufweisen muss. Eine Untersuchung von Dyer und Ross (2007) zeigt, dass eine co-ethnische Beratung zwar die Beziehungsstruktur zwischen Ratgebern und -suchenden verbessert, woraus sich eine längere Coachingphase entwickeln kann, aber dies würde den Erfolg des Unternehmens kaum beeinflussen. Einer Studie im Raum Hannover zufolge (Hayen und Unterberg 2008) wünscht sich die Hälfte der befragten Gründerinnen (und mehr noch die Türkinnen) zwar die Einrichtung einer speziellen Beratungsstelle für Frauen mit Migrationshintergrund, aber nur eine Minderheit Berater/innen mit Migrationserfahrung. Leider ist nicht erkennbar, in welchem Umfang die einzelnen Wünsche von denjenigen mitgetragen werden, die sich bislang nicht haben beraten lassen.

3.2 Schwachstellen in der migrantenspezifischen Gründungsförderung

Maßnahmen zur Gründungsunterstützung für Migrantinnen und Migranten erreichen häufig nicht die anvisierten Ziele. Dies liegt zum Teil an Hürden, für welche die Anbieter selbst verantwortlich sind. Zum Teil liegt dies aber auch an der mangelnden Nachfrage nach spezifischen Angeboten.

Hürden auf Anbieterseite

Eine explizit auf Migranten zielende Gründungsunterstützung wird dadurch erschwert, dass es – bundespolitisch betrachtet – an adäquaten Strukturen fehlt (*Makroebene*). Es bestehen weder ressortübergreifende Strategien noch kann auf geeignete Kommunikationsstrukturen und -routinen zurückgegriffen werden. Dies spiegelt auch die geringe Institutionalisierung auf der Ebene der Anbieterorganisationen (*Mesoebene*) wider: Zwar gibt es eine Reihe temporär angelegter Projekte, doch nur wenige Kommunen, Kammern oder Verbände verfügen dauerhaft über Ansprechpartner, Abteilungen oder Projekte, die sich auf Migrantengründungen spezialisieren. Manche der Initiativen setzen sich nur mithilfe von Lobbyarbeit oder europäischen Förderprogrammen (ESF) durch. Soweit dies der Fall ist treten nicht selten Barrieren auf der *Mikroebene* zu Tage. Am häufigsten wird die fehlende interkulturelle Kompetenz der Beraterinnen und Berater beklagt (siehe oben).

Hürden auf Nachfragerseite

Hinzu kommt, dass in der Praxis der Eindruck entsteht, dass für die Nischenangebote offenbar keine entsprechende Nachfrage existiert. Ursächlich dafür sind hauptsächlich zwei Phänomene. Erstens verhindert ein oftmals geringer *Bekanntheitsgrad* der Angebote eine Diffusion in die eigentliche Zielgruppe. Zweitens stoßen migrantenspezifische Angebote selbst in der Zielgruppe oftmals auf geringe *Akzeptanz*. Dies wirft die Frage auf, ob Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund überhaupt ein spezifisches Unterstützungsangebot wünschen, oder ob eine positive Diskriminierung möglicherweise auf Ablehnung stößt. Ein solches Argument wird nicht nur in der politischen Praxis, sondern auch in der wissenschaftlichen Literatur vorgebracht: „(...) *experts from organizations dealing with ethnic minorities believe that ethnic minorities mostly prefer the principle of equal and fair treatment to that of special treatment through specific provisions or positive discrimination*“ (Constant et al. 2003).

4 Befunde zum Bedarf an migrantenspezifischer Gründungsberatung

Die meisten der bisherigen Befunde zum Beratungsbedarf von Migrantinnen und Migranten kranken daran, dass kaum nach einzelnen Herkunftsgruppen, sondern lediglich zwischen Probanden mit und ohne Migrationshintergrund unterschieden wird. Und noch seltener werden die Bedürfnisse und Verhaltensweisen im Kontext der sozialen Ausgangsbedingungen ermittelt.

4.1 Daten und Untersuchungsdesign

Vor diesem Hintergrund wurde im Rahmen unserer Untersuchung in Nordrhein-Westfalen (Leicht et al. 2009) eine eigene Befragung von 1.118 unternehmerisch aktiven Migrantinnen

und Migranten initiiert.³ Die Primärerhebung umfasst Frauen und Männer türkischer, italienischer, polnischer und russischer Herkunft und konzentriert sich damit bewusst auf eine Auswahl an Nationalitäten, die das Migrationsgeschehen in NRW zu einem beachtlichen Teil bestimmt haben. Gleichzeitig unterscheiden sich diese Gruppen hinsichtlich des Migrationstyps (Anwerbeland vs. Osteuropa), der rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen (EU- vs. Drittstaatsangehörige) sowie in Bezug auf die Entfernung des Herkunftslandes und dessen Selbstständigkeitskultur. Unterschiede ergeben sich ferner vor allem mit Blick auf die Ausstattung mit individuellen und Gruppenressourcen sowie in den Gelegenheitsstrukturen. Zusätzlich wurden noch Deutsche ohne Migrationshintergrund⁴ als Referenzgruppe befragt.

4.2 Ausgangsbedingungen: Gründungsressourcen und -hemmnisse

Bevor wir uns mit dem Beratungsbedarf und dem darauf bezogenen Verhalten befassen, sind in groben Zügen einige Beobachtungen zu den Ausgangsbedingungen und damit zu den gruppenspezifischen Gründungsressourcen und -hemmnissen voranzustellen (im Detail vgl. Leicht et al. 2009).

Die Selbstständigen der genannten Herkunftsgruppen unterscheiden sich insbesondere in ihren *formalen Qualifikationen*. Die Gründer/innen türkischer und italienischer Herkunft besitzen zu einem hohen Anteil keinen Berufsabschluss, wobei die Türkinnen immerhin besser als ihre männlichen Pendanten abschneiden. Diejenigen aus Polen und Russland sind besser gebildet und ein relativ hoher Anteil hat im Herkunftsland ein Studium absolviert, doch häufig mit einem in Deutschland nicht anerkannten Abschluss. Dennoch ist festzuhalten, dass in allen Herkunftsgruppen die Selbstständigen besser gebildet sind als die abhängig Beschäftigten und die Wahrscheinlichkeit des Zutritts in die Selbstständigkeit deutlich mit dem Bildungsgrad wächst.

Sieht man von den polnischen Gründer/innen ab, dann sehen sowohl Migrantinnen als auch Migranten in wesentlich höherem Maße *strukturelle Probleme* im Gründungsprozess als die Deutschen (bürokratische Hürden, Raumbeschaffung usw.). Eher unabhängig von der Herkunft zählen Frauen die *persönlichen Faktoren* (physische und psychische Belastungen, familiäres Umfeld, fehlende kaufmännische Kenntnisse) viel eher zu den Gründungshemmnissen als die Männer.

Die insbesondere bei Türken und Italienern beobachtbare Orientierung auf traditionell arbeitsintensive Branchen (Handel, Gastgewerbe, Friseurhandwerk etc.) zieht einen höheren *Arbeitseinsatz* nach sich, der den Freiraum für Planungsleistungen und Qualifizierungsmaß-

³ Es handelt sich um eine computergestützte telefonische Befragung (CATI) auf Grundlage einer geschichteten Zufallsstichprobe und einer ethnien-spezifischen Aufbereitung von Telefonadressdaten. Zu den Methoden vgl. Leicht et al. 2010.

⁴ Zur sprachlichen Vereinfachung werden im Folgenden alle Personen ohne Migrationshintergrund als „deutsch“ bezeichnet.

nahmen noch weiter einschränkt als es ohnehin schon bei Selbstständigen zu beobachten ist.

4.3 Umfang und Determinanten der Inanspruchnahme von Beratung

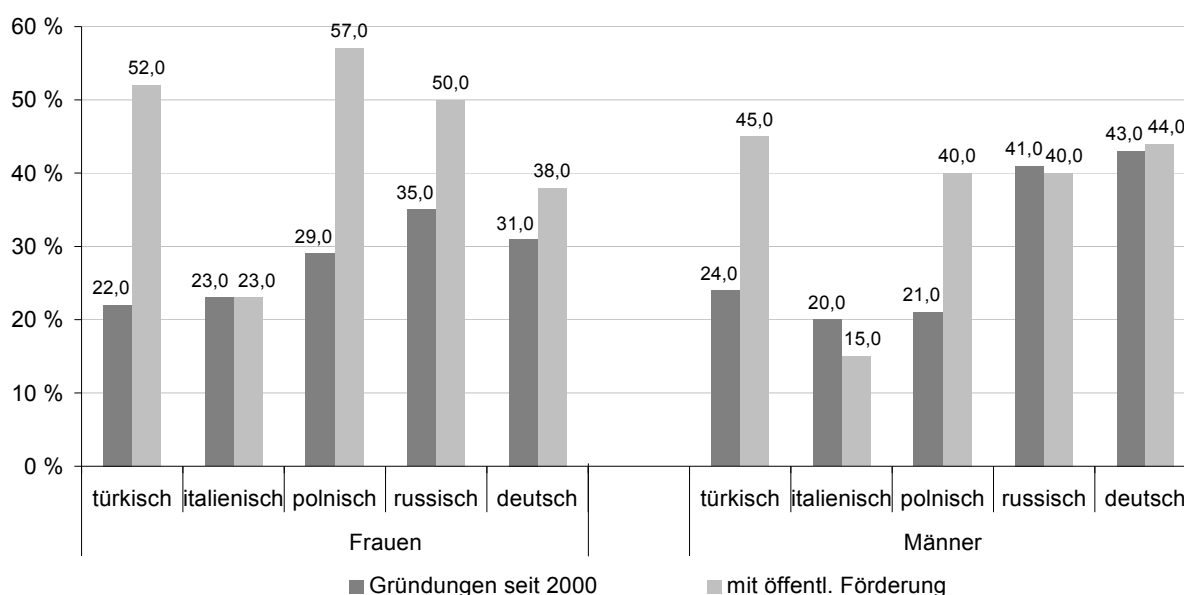
Beratung kann durch verschiedene Institutionen oder auch im privaten Rahmen erfolgen, womit aber ggf. ihre Wirkung variiert. Ein vielerorts entstandener Eindruck ist, dass sich Migrantinnen und Migranten häufig distanziert gegenüber öffentlichen Beratungseinrichtungen und der Aneignung externen Wissens zeigen. Die empirische Überprüfung fällt nicht leicht, da in der Regel nur diejenigen Gründer/innen zu ihrem Beratungsverhalten befragt werden können, die tatsächlich gegründet haben. Unter dieser Einschränkung lässt sich folgendes erkennen:

- Entgegen bisherigen Annahmen zeigen sich Migrant/innen für externe Wissensaneignung prinzipiell offen. Rund drei Fünftel sehen durchaus die Notwendigkeit, sich beratende Expertise einzuholen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass existierende Beratungsangebote tatsächlich in diesem Umfang in Anspruch genommen werden.
- Den Befragungen zufolge mangelt es sowohl an Wissen über die Existenz von Beratungsstellen als auch daran, wo diese zu finden sind. Besonders eklatant ist das Informationsvakuum bei Männern türkischer Herkunft, von denen etwa jeder Zweite sagt, zum Gründungszeitpunkt keine Beratungseinrichtung gekannt zu haben.
- Je nach Gruppe haben nur zwischen zwei und drei Fünftel der Migrantinnen und Migranten überhaupt irgendeine Form der Gründungsberatung in Anspruch genommen. Betrachtet man – wie im Folgenden – ausschließlich die Inanspruchnahme öffentlicher Beratungsangebote, sinkt das Niveau der Beteiligung noch weiter.
- Konzentriert man sich auf Gründer/innen, die erst seit dem Jahr 2000 auf dem Markt sind, zeigen sich deutliche herkunftsspezifische Differenzen (Grafik 3). Relativ unabhängig vom Geschlecht weisen die Türkisch- und Italienischstämmigen eine wesentlich geringere Beratungsteilnahme an öffentlichen Angeboten auf als die deutscher oder russischer Abstammung.⁵ Anhand der Geschlechterdifferenzierung wird ersichtlich, dass bei den Männern die Kluft zwischen Migranten und Einheimischen größer ist. Da aber immer noch weit mehr Männer als Frauen gründen, schlägt sich dies in den „Gesamtquoten“ entsprechend nieder.
- Die Diskrepanzen sowie auch der relativ starke Beratungsbedarf der aus Russland stammenden Gründer/innen muss auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass einzelne Gruppen weit stärker als andere mit Fördermitteln der Bundesagentur für Arbeit und anderen Institutionen gegründet haben und sich allein deshalb einer Beratung oder einem „Orientierungsgespräch“ unterziehen mussten. Fokussiert man auf diese Gruppen, verändert sich das Bild wie nachfolgend beschrieben.

⁵ Dies entspricht auch unserer Befragung aus dem Jahr 2004 (Leicht et al. 2005).

- Eine Regressionsanalyse (unter Kontrolle verschiedener Randbedingungen) erlaubt einen Blick auf die *Determinanten* der Beratungsteilnahme: Erstaunlicherweise hat eine höhere Bildung für sich genommen keinen signifikanten Effekt, aber die sog. „Bildungsländer“ zeigen eine merklich höhere Bereitschaft als diejenigen, die ihren Schulabschluss im Ausland erworben haben. Ferner spielt eine entscheidende Rolle, ob für die Gründung ein Kredit aufgenommen wurde. Im Durchschnitt haben Kreditnehmer mit fast doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit eine Beratung aufgesucht als Gründer/innen ohne Fremdkapital. Den stärksten Einfluss haben Fördermittel der Bundesagentur für Arbeit. Die in dieser Weise geförderten Frauen und Männer waren mit einer 3,5- bzw. 2,8-mal höheren Wahrscheinlichkeit in eine Beratung involviert als diejenigen ohne Förderung. Beide Effekte weisen darauf hin, dass ein großer Teil der in Anspruch genommenen Beratung „obligatorisch“ bzw. mehr oder weniger institutionell erzwungen ist.

Grafik 3: Inanspruchnahme öffentlicher Beratungsangebote* bei „jüngeren“ Gründungen und bei geförderten Gründer/innen



*) unter öffentlichen Beratungsangeboten wurden IHK, Handwerkskammer, Unternehmer- / Fachverbände, Gründungsberatungsstellen, Arbeitsagentur / Jobcenter und die Beratungsstelle für Frauen zusammengefasst.

Quelle: Primärerhebung „Selbstständige Migrantinnen NRW“; ifm Mannheim.

- Unter den Deutschen ist in der Kohorte der jüngeren Gründungen eine höhere Teilnahmebereitschaft festzustellen. Vor diesem Hintergrund ist das derzeitige Gefälle in der Beratungsbereitschaft von Gründungswilligen mit und ohne Migrationshintergrund nicht zuletzt auch darauf zurückzuführen, dass die steigende Zahl einschlägiger Angebote den Einheimischen offenbar stärker als den Migrantinnen entgegenkommt.

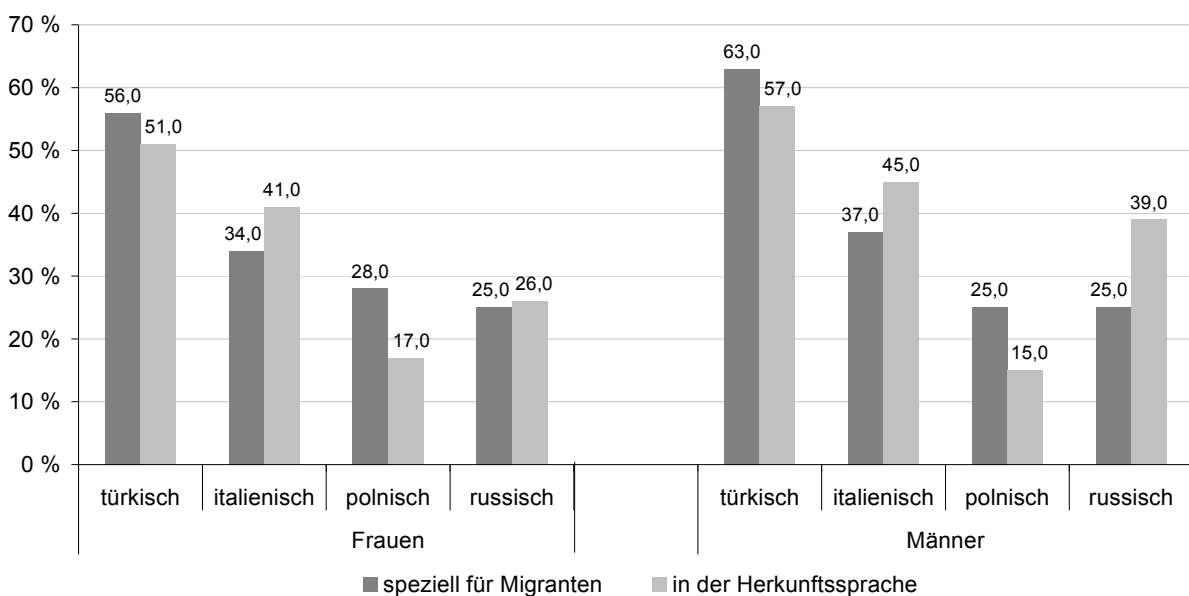
4.4 Spezifischer Informations- und Beratungsbedarf

Von Interesse ist natürlich, ob die insgesamt eher geringe Partizipation an einer Gründungsberatung auf den Mangel an spezifischen Angeboten zurückzuführen ist und in welchem Umfang die Betroffenen selbst überhaupt eine zielgruppenorientierte Unterstützung verlan-

gen. Soweit dies der Fall ist, stellt sich die Frage, welche konkreten Angebote die Attraktivität spezifischer Beratung und damit die Teilnahme erhöhen.

- Eine *migrantenspezifische* Beratung wünscht sich über die Hälfte der Gründerinnen türkischer Herkunft, aber auch etwa jede dritte italienischer Abstammung. Unter Frauen osteuropäischer Herkunft ist dies nur noch bei jeder vierten Gründerin der Fall (Grafik 4). Interessant ist hierbei aber auch, dass nur geringe Unterschiede zu den Männern bestehen, denn auch dort sind es wiederum die türkischen und italienischen Gründer, welche den höchsten Bedarf an spezieller Beratung für Migranten äußern.
- Eine ganz an den Wünschen von Migranten orientierte Beratung impliziert noch nicht, dass die Beratung in der *Herkunftssprache* erfolgen muss. Deshalb wurden die Probanden auch danach gefragt, wie wichtig eine Beratung in ihrer Herkunftssprache ist. Dabei zeigt sich zwar ein etwas heterogeneres Bild (Grafik 4), aber auch hier sind es wiederum die Gründer/innen aus der Türkei und Italien, die eher als die Osteuropäer eine muttersprachliche Beratung wünschen.

Grafik 4: Wunsch nach Beratung „speziell für Migranten“ und nach Beratung „in Herkunftssprache“



Quelle: Primärerhebung „Selbstständige Migrantinnen NRW“; ifm Mannheim.

- Hier taucht natürlich die Frage auf, inwieweit das Fehlen solcher Angebote dazu führte, dass sich Migranten generell von einer Beratung fernhalten. Konzentriert man sich daher auf diejenigen, die kein öffentliches Beratungsangebot wahrgenommen haben, dann wird von etwa der Hälfte der türkischstämmigen Gründer/innen der „Mangel an migrantenspezifischen Angeboten“ als *Ursache* der Beratungsferne genannt. „Fehlendes Vertrauen“ in die beratenden Personen spielt eine vergleichsweise geringe Rolle.

4.5 Beratungsqualität und Professionalisierung

Damit nähern wir uns der zuvor diskutierten Frage, ob bei der Vermittlung von gründungsrelevantem Wissen den fachlichen Kompetenzen ein höherer Stellenwert beigemessen wird

als den kulturellen Kompetenzen. Insgesamt verweisen die Befragungsergebnisse auf einen in allen Herkunftsgruppen außerordentlich hohen Anteil an Gründer/innen, die sich „mehr professionelle Beratung“ wünschen. Dieses Verlangen ist bei Migrantinnen und Migranten signifikant stärker ausgeprägt als bei Deutschen. Die Seriosität dieser Forderung wird dadurch gestützt, dass Probanden, die bereits Beratung in Anspruch genommen und daher Erfahrung gesammelt haben, sich in einem stärkeren Umfang professionellere Beratung wünschen als die noch nicht Beratenen. Diese Anforderung mag ein Hinweis auf die Unzulänglichkeit der bisherigen Angebote sein oder aber auch die Einsicht in persönliche Defizite widerspiegeln. Ein solches Ergebnis lässt sich auch an der geringeren Zufriedenheit von Migranten mit dem Beratungsangebot ablesen: Während über zwei Drittel der Deutschen die Beratung als hilfreich erachten, ist dies nur bei der Hälfte der Türkinnen und Italienerinnen der Fall.

Symptomatisch für das Verlangen nach professionellerer Beratung ist der Wunsch nach Berater/innen, die selbst schon ein Unternehmen gegründet und Praxiserfahrung haben. Dies ist durchschnittlich für weit mehr als die Hälfte aller Befragten ein wichtiger Punkt. Am häufigsten wird eine Beratung in Bezug auf betriebswirtschaftliche Probleme sowie in Finanzierungsfragen nachgefragt; letzteres insbesondere bei Türkinnen. Aber auch in rechtlichen Fragen, dem Umgang mit Ämtern und Behörden sowie in Marketingstrategien hätten sich viele Migrantinnen und Migranten mehr professionelle Beratung gewünscht.

5 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Eine Kernbotschaft aus unseren Befunden lautet: Die Zielgruppe „Gründer/innen mit Migrationshintergrund“ ist durch ein hohes Maß an Heterogenität gekennzeichnet, weshalb eine zielgruppenorientierte Gründungsförderung keine „migrantenspezifische“ sondern eine „ethnienpezifische“ Herangehensweise erfordert. Die Ethnien unterscheiden sich sehr stark voneinander, sowohl was das Gründungsverhalten als auch ihre Erwartungen und Bedürfnisse betrifft. So zeigt sich, dass Osteuropäer/innen nicht nur andere Ressourcen, sondern auch andere Ansprüche an die Gründungsförderung haben als die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer, weshalb eine einheitliche Adressierung wenig sinnvoll ist. Universelle Angebote werden in einem geringen Maß rezipiert, was auch die Etablierungsschwierigkeiten einer Vielzahl von Initiativen in der Praxis erklärt.

Ferner scheint eine Professionalisierung und Anpassung der gängigen Beratungspraxis im Gründungsbereich notwendig, um auch den spezifischen Ansprüchen von Gründerinnen und Gründern mit Zuwanderungsgeschichte gerecht zu werden. Es ist nicht generell davon auszugehen, dass deren Interesse an Beratungsleistungen geringer als bei Deutschen ist. Dennoch rekurriert der Beratungsbedarf von Migranten auf andere Schwerpunkte als bei ihren deutschen Pendanten, was auch der geringere Zufriedenheitsgrad mit der Beratungspraxis dokumentiert.

Aus den Erkenntnissen lassen sich Handlungsempfehlungen auf drei Ebenen ableiten. Zum einen kann eine Optimierung institutioneller *Rahmenbedingungen* dafür sorgen, besser auf spezifische Bedarfe zu reagieren. Zweitens sollte eine zielgruppengerechte Anpassung der *Kommunikation* durch die Einrichtungen erfolgen, um die Effektivität und Effizienz der Angebote zu erhöhen. Drittens sind Änderungen in der *Maßnahmengestaltung* nötig.

Viele der Handlungsempfehlungen gelten nicht nur für die Gründungsberatung, sondern lassen sich auch auf andere Felder der Gründungsförderung übertragen, z. B. auf Coachingangebote oder Weiterbildungsmaßnahmen.

5.1 Institutionelle Rahmenbedingungen

Zentral für die Gründungsförderung von Migranten ist die Optimierung von Opportunitätsstrukturen, insbesondere auch auf kommunaler Ebene.

Projektausschreibungen

Von Bund und Ländern wird beklagt, dass Projekte zur migrantenspezifischen Gründungsförderung an der Basis – also in denjenigen Organisationen, die in direktem Kontakt zu Gründer/innen stehen – nicht angenommen werden würden. Ausschlaggebend dafür seien knappe Zeitressourcen und nicht selten die fehlende Qualifikation der Berater/innen, ein ausgeschriebenes Projekt in gewünschter Qualität konzeptionell und inhaltlich zu erarbeiten. Eine Lösung wäre hier, Projektausschreibungen anders zu gestalten, beispielsweise mit dem Ziel, den Einrichtungen konkrete „Werkzeuge“ bereitzustellen, um ihnen die Beratung von Migranten zu erleichtern.

Projekthorizont

Ein kritischer Faktor für die Professionalisierung der Gründungsförderung ist die Dauerhaftigkeit der implementierten Strukturen. Eine Vielzahl von Maßnahmen ist nur temporär finanziert, beispielsweise aus ESF-Mitteln. Darunter leidet nicht nur die Nachhaltigkeit des Angebots, sondern vor allem auch die Effizienz des Projekts: Erstens tritt persönliches (Berater/in) und organisatorisches Lernen mit Zeitverzögerung ein und zweitens bindet die Akquise der Folgefinanzierung oft beachtliche Ressourcen. Bei der Initiierung solcher Projekte sollte daher bereits zu Beginn ein Nachhaltigkeits- und Fundraising-Konzept im Sinn einer Langfristorientierung der Projektplanung erarbeitet werden.

Erfolgsmessung

Ein Paradigmenwechsel ist in der Evaluierung der Beratungseinrichtungen vonnöten. Die aktuelle Praxis einer eindimensionalen Erfolgsmessung wirkt einer qualitätsorientierten Gründungsberatung entgegen. Für interne Entscheider und externe *Stakeholder* sind oftmals nur die Anzahl der Beratungsgespräche und die daraus hervorgehenden Gründungen ausschlaggebend. Die Bewertung des Erfolgs und die künftige Ressourcenverteilung für die Be-

ratungsinitiative (Personal, finanzielle Mittel) sind somit positiv verknüpft mit der Masse an Beratungsterminen und erfolgten Gründungen. Dies wiederum kann sich negativ auf die Qualität auswirken, da aufgrund der Ressourcenknappheit Beratungsgespräche kürzer ausfallen müssen. Hinzu kommt, dass Berater/innen bei diesem Konzept der Erfolgsmessung gar kein Interesse daran haben dürften, von problematischen Gründungen abzuraten.

Interkulturalität

Neben Sprachkenntnissen zählen die Kulturkompetenz, Qualifikationen und Berufserfahrungen (womöglich im Ausland), Kreativität und Perspektivenwechsel zu migrantenspezifischen Kompetenzen eines Beratenden (Franken 2007). Die Gründungsberatungsstellen der Kammern werden (relativ gesehen) von Migranten häufiger frequentiert als von deutschen Gründern, wie unsere Untersuchungen zeigen. Deren Organisationskulturen wiederum spiegeln diese Interkulturalität zum Großteil (noch) nicht wider. Kulturelle Offenheit und interkulturelle Kompetenz sollten stärker forciert werden, beispielsweise durch interne und externe Kommunikationskampagnen sowie durch eine verpflichtende Teilnahme an Weiterbildungsangeboten für Berater/innen.

Gesetzgebung

Legislative Hürden für Gründungen durch Migranten sind zu reduzieren. Sinnvoll wäre eine weitere Abschwächung der „Regelfall-Voraussetzungen“ (§21 AufenthG), die derzeit eine Zuwanderung von Gründungswilligen nur erlaubt, wenn diese mindestens fünf Arbeitsplätze schaffen und 250.000 EUR investieren. Zwar gibt es auf kommunaler Ebene Ermessensspielräume, doch ist aufgrund von Interessenskonflikten kaum zu erwarten, dass diese stärker ausgeschöpft werden.

Nachgründungsförderung

Gründungen sind von zentraler Bedeutung für den Wirtschaftsstandort. Der Standort und dessen Opportunitätsstrukturen haben einen maßgeblichen Einfluss auf die Überlebensraten von Gründungen (Brixy und Grotz 2006; Heckmann und Schnabel 2005). Kommunale Wirtschaftsförderungen sollten daher verstärkt in die Nachhaltigkeit von Existenzgründungen investieren, insbesondere da gescheiterte Existenzgründungen nicht nur auf individueller, sondern auch auf volkswirtschaftlicher Ebene einen beachtlichen Schaden nach sich ziehen.

5.2 Kommunikation der Fördermaßnahmen

Um in der Zielgruppe (erstens) Aufmerksamkeit und Interesse zu generieren und (zweitens) die Akzeptanz der spezifischen Gründungsförderung zu erhöhen, muss die Maßnahmenkommunikation entsprechend gestaltet werden.

„Testimonials“

Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund, die eine Vorbildfunktion ausüben, können im Rahmen von Öffentlichkeitsarbeit die Sinnhaftigkeit von Beratung und Coaching betonen und damit ggf. vorhandene Beratungsresistenzen aufbrechen. Die Rolle von Vorbildern wird in der Literatur immer wieder betont und in vielen Migrantenökonomien als Schwachstelle identifiziert (Parker 2004).

Statusbereicherung

Die Öffentlichkeitsarbeit für entsprechende (migrantenspezifische) Angebote sollte eine Defizitorientierung vermeiden. Die Teilnahme an den Beratungs- oder Weiterbildungsmaßnahmen muss als statusbereichernd empfunden werden, z. B. indem den Teilnehmern Zertifikate oder entsprechende Qualifizierungstestate ausgehändigt werden. Solche Weiterbildungszertifikate für Existenzgründer werden aktuell im Hochschul Umfeld implementiert und von der Zielgruppe (hier: gründungswillige Studierende) sehr positiv aufgenommen.⁶

Beratungsgutscheine

Gutscheine für Beratungsleistungen erwiesen sich in den letzten Jahren als ein sehr erfolgreiches Instrument der öffentlichen Förderpolitik. Modelle auf Länderebene (z. B. Innovationsgutscheine für kleine und mittelständische Unternehmen in Baden-Württemberg) wurden bundesweit aufgegriffen, da sie eine zielgenaue Unterstützung ermöglichen und zu einer Steigerung der Wertschätzung der Dienstleistung führen.

5.3 Gestaltung der Fördermaßnahmen

Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass sich sowohl die Beratungsbedarfe von Migranten als auch deren Lebensumstände von denen deutscher Gründer unterscheiden. Diese Betrachtungen sollten sich auch in einer inhaltlichen Ausgestaltung von Fördermaßnahmen widerspiegeln.

Inhalte

Der Beratungs- und Weiterbildungsbedarf von Migranten variiert im Vergleich zu deutschen Gründern. Beispielsweise haben Migranten einen höheren Bedarf an betriebswirtschaftlicher Weiterbildung. Dies liegt u. a. an herkunftsspezifischen Ausgangsbedingungen, Wissen und Bildung. Ein weiterer Punkt, der jedoch weniger in der Selbstwahrnehmung von Migranten, sondern bei Kapitalgebern ganz vorne steht, ist der Unterstützungsbedarf bei Businessplänen. Für viele Financiers steht und fällt die Entscheidung über eine Kreditvergabe mit der Qualität des Geschäftskonzepts. Immer mehr Banken prüfen den schriftlichen Businessplan,

⁶ Ein Beispiel ist das Programm „ape“ des Strascheg Center for Entrepreneurship an der Hochschule München (<http://www.sce-web.de/ape.html>).

bevor sie persönliche Termine für Kreditgespräche vergeben. Investitionen in die Gründungsförderung sollten darauf abzielen, Migrantinnen und Migranten die Bedeutung des Businessplans zu veranschaulichen und ihnen bei der Businessplanerstellung Unterstützung anbieten. Klassische Businessplanseminare sind vor allem für diejenigen ungeeignet, die die deutsche Schriftsprache nicht vollends beherrschen.

Angebotsorganisation

Die Gestaltung des Angebots von Beratungs- und Weiterbildungsmaßnahmen sollte stärker an die Arbeits- und Lebensumstände von Migranten angepasst werden. Beispielhaft seien die längeren Arbeitszeiten im Vergleich zu deutschen Selbstständigen genannt, worauf auch Beratungsinstitutionen mit erweiterten Beratungszeiten reagieren könnten. Telefonische Gründungsberatung ist für viele Migranten keine zufriedenstellende Lösung.

Aufbereitung

Erfahrungen in der interkulturellen Schulberatung zeigen, dass Informationen für Migranten klar und übersichtlich aufbereitet werden müssen. Einfach gestaltete Informationsblätter, ggf. auch in verschiedenen Sprachen, können helfen, das Verständnis für hiesige Prozesse zu erhöhen. Visualisierungen oder Checklisten tragen weiter zur Transparenz bei.

Branchenangebote

Beratungs- und Coachingmaßnahmen müssen nicht zwangsläufig migrantenspezifisch angeboten werden. Womöglich werden branchenspezifische Angebote, die nicht explizit für Migranten ausgeschrieben werden, sogar stärker angenommen.⁷ Ein verstärkter Einsatz seitens der Branchenverbände wäre hierzu förderlich. Kooperationen mit Migrantennetzwerken und anderen Organisationen können helfen, die Programme in der Zielgruppe bekannter zu machen.

Neben den genannten Vorschlägen zur Beratungsförderung bedarf es neuer Strukturen der Gründungsfinanzierung zu einer Verbesserung der Bedingungen für Migrantinnen und Migranten. Migrantenselbstorganisationen wären u. U. in der Lage ein Finanzierungssystem nach amerikanischem Vorbild aufzubauen, mit dem sie Gründer in ihrem Vorhaben durch Eigenkapital (Venture Capital Fonds) oder Fremdkapital (Kreditvergabe) unterstützen.⁸ Ein Kapitalfonds, in den Unternehmer/innen der Migrantengemeinschaft investieren, kann ausgewählten Gründungsprojekten Starthilfe leisten und nebenbei als Beratungs- und Anlaufstelle dienen. Um ein aufwändiges Fondsmanagement zu vermeiden, könnte ein solcher Kapital-

⁷ Fertala (2005) zeigt, dass branchenspezifische Investitionen in das Human- und Sozialkapital von Entrepreneuren einen stärkeren Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von Firmen haben, als allgemeine Angebote.

⁸ Vgl. Banken ethnischer Minderheiten oder "Roscas" (Rotating Savings and Credit Associations) in den USA, u. a. in Parker (2004).

fonds an einen existierenden Fonds angeschlossen werden. Ansprechpartner wären einerseits Eigentümer von Mikrofonds, andererseits auch Kommunen, die eigene Mikrokapitalsysteme unterhalten.⁹

6 Ausblick

Viele der in diesem Kapitel aufgezeigten Handlungsempfehlungen haben den Vorteil, vergleichsweise wenige Ressourcen zu binden und damit die Chance, kurz- bis mittelfristig umgesetzt zu werden. Problematisch ist folglich weniger die eigentliche Implementierung als vielmehr deren Durchsetzung in politischen Gremien und Beratungsinstitutionen. Einerseits ist dies auf das polemische Potenzial zurückzuführen, das die Migrationsthematik birgt. Andererseits spielen Defizite in der theoretischen Fundierung migrantenspezifischer Gründungsförderung eine Rolle.

Sinnhaftigkeit und Grenzen migrantenspezifischer Gründungsförderung sollten auch aus wissenschaftlicher Sicht verstärkt untersucht werden. Die bisherigen Argumente fußen zu meist auf subjektiven Erfahrungen einzelner Institutionen oder auf Untersuchungen mit einem kleinen *Sample*. Neben repräsentativen empirischen Erhebungen, ist eine stärkere theoretische Konzeption der Thematik unerlässlich. Zentrale Ausgangsfragen sind in diesem Kontext:

- *Zielorientierung*: Betrachtet man die (Beratungs-)Bedarfe näher, sind dann Gründer/innen mit Migrationshintergrund tatsächlich eine „Zielgruppe“ für spezifische Maßnahmen? Wenn ja, wie können die existierenden Hürden auf Anbieter- und Nachfragerseite überwunden werden? Wenn nein, welche Alternativen gibt es, Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund bedarfsorientiert zu unterstützen?
- *Gütekriterien*: Welche Kriterien muss eine effektive und effiziente zielgruppenspezifische Gründungsförderung erfüllen? Eine zielgruppenspezifische Kommunikation sollte zwei Forderungen gerecht werden: erstens, dem Effektivitäts- und zweitens dem Effizienzkriterium. Ein zielgruppenspezifisches Angebot ist dann effektiv, wenn es die fokussierte Zielgruppe tatsächlich erreicht und die beabsichtigte Botschaft in der Zielgruppe aufgenommen wird. Während die Effektivität auf die Zielerreichung abstellt, geht es bei der Effizienz um den Ressourceneinsatz und das Ergebnis. Effizient ist das Maßnahmenpaket dann, wenn Input und Output in einem positiven bzw. vertretbaren Verhältnis zueinander stehen.

Hier können Ansatzpunkte aus der Kulturforschung, der (interkulturellen) Kommunikationsforschung und dem Ethnomarketing neue Perspektiven eröffnen. In diesem Fall werden im Sinn einer zielgruppenorientierten Kommunikation die Nachfrager einer genauen Analyse unterzogen und auf Basis ihrer Bedarfe in Anspruchsgruppen bzw. Kommunikationscluster eingeteilt. Die Anwendung von Effektivitäts- und Effizienzkriterien aus dem Dienstleistungs-

⁹ Ähnlich dem Beteiligungsfonds der Wirtschaftsförderung Mannheim, der Ende 2010 aktiviert wird.

bereich helfen dann bei der Beurteilung, ob spezifische Angebote für die einzelnen Cluster sinnvoll sind.

Literatur

- Brixy, U. und R. Grotz (2006), Regional Patterns and Determinants of New Firm Foundation and Survival in Western Germany, IAB Discussion Paper Nr. 5/2006, Nürnberg.
- Bührmann, A. D.; Fischer, U. L. und G. Jasper (Hrsg.) (2010), Migrantinnen gründen Unternehmen. Empirische Analysen und innovative Beratungskonzepte, München / Mering.
- Bührmann, A. D.; Hansen, K.; Schmeink, M. und A. Schöttelndreier (Hrsg.) (2007), Entrepreneurial Diversity. UnternehmerInnen zwischen Businessplan und Bricolage, Hamburg.
- Constant, A.; Shachmurove, Y. und K. F. Zimmermann (2003), What Makes an Entrepreneur and Does It Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany, IZA Discussion Paper Nr. 940, Bonn.
- Dyer, L. M. und C. A. Ross (2007), Ethnic Business owners and their advisors: the effects of common ethnicity, in: Dana, L.-P. (Hrsg.): Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management, Cheltenham, 117–131.
- Fertala, N. (2005), Do Human and Social Capital Investments Influence Survival? A Study of Immigrant Entrepreneurship in Upper Bavaria, in: Dowling, M.; Schmude, J. und D. zu Knyphausen-Aufsess (Hrsg.): Advances in Interdisciplinary European Entrepreneurship Research, Volume II, Münster, 275–313.
- Franken, S. (2007), Potenziale der Existenzgründerinnen mit Migrationshintergrund, Vortrag für die Bundesweite Gründerinnenagentur (bga), 31.01.2007, Frankfurt/Main.
- Haber, I. und U. A. Richter (2010), Migrantinnen gründen Unternehmen – Normalität und Herausforderung für die Beratungspraxis. Ergebnisse einer qualitativen Befragung von Gründerinnen und BeraterInnen, in: Bührmann, A. D.; Fischer, U. L. und G. Jasper (Hrsg.): Migrantinnen gründen Unternehmen. Empirische Analysen und innovative Beratungskonzepte, München / Mering.
- Hayen, D. und M. Unterberg (2008), Gründungspotentiale und Hemmnisse von Migrantinnen in der Region Hannover, Studie im Auftrag der hannoverimpuls GmbH, Hamburg.
- Hayen, D.; Unterberg, M. und B. Tiedemann (2006), Stärken ausbauen. Existenzgründung von Migranten aus Nicht-EU-Staaten, Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projekts INTI-Making Strength meet Demand, Hamburg.
- Heckmann, M. und C. Schnabel (2005), Überleben und Beschäftigungsentwicklung neu gegründeter Betriebe, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg Diskussionspapier Nr. 39, Nürnberg.
- i. Q. Netzwerk (Hrsg.) (2007), Wege zur Selbstständigkeit für Migrantinnen und Migranten, http://www.inbez.de/fileadmin/downloads/Dossier_Wege_InBeZ_Okt20071.pdf.

- Jaeckel, M. (2007), Statusbericht „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“. Konzepte und Strategien für die Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten, Schriftenreihe IQ.II., Düsseldorf.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), Existenzgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, FINANZ BETRIEB 9, 706–710.
- Leicht, R., Strohmeier, R., Leiß, M. R. Philipp (2009): Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen, Studie für das Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration (MGFFI) des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Leicht, R.; Humpert, A.; Leiß, M.; Zimmer-Müller, M.; Lauxen-Ulbrich, M. und S. Fehrenbach (2005), Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim.
- Parker, S. C. (2003), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge.
- Tiedemann, B. und C. Braun (2004), Erfolgsfaktoren in der Existenzgründungsberatung von Migrant/innen, EXZEPT Projektbericht, Hamburg.
- Voss, J. (2009), Genderaspekte in der institutionellen Gründungsberatung. Ressourcen, Strategien, Prozesse und Steuerung. Ein Handbuch zur gendersensiblen Beratungspraxis, Institut Arbeit und Wirtschaft (Hrsg.), Bremen.
- Welter, F. (2004), Gründerinnenpotenziale. In: Leicht, R. und F. Welter (Hrsg.), *Gründerinnen und selbständige Frauen*, Karlsruhe, 54–71.

Verzeichnis der Autoren

Holger Berg
(Bergische Universität Wuppertal)

Bergische Universität Wuppertal
Schumpeter School of Business and Economics
Institut für Gründungs- und Innovationsforschung
Gaußstraße 20
42097 Wuppertal
Email: Berg@wiwi.uni-wuppertal.de
Tel: +49 202 439-3979
Fax: +49 202 439-3376

Dr. Jörn Block
(Erasmus University Rotterdam und
TU München)

Department of Applied Economics
Erasmus School of Economics (ESE)
Erasmus University Rotterdam
Postbus 1738
3000 Rotterdam
Niederlande
Email: block@ese.eur.nl
Tel: +31 10 408-1008
Fax: +31 10 408-9141

Prof. Dr. Heiner Brockmann
(Beuth Hochschule für Technik Berlin)

Beuth Hochschule für Technik Berlin
Fachbereich I
Luxemburgerstraße 10
13353 Berlin
Email: brockmann@beuth-hochschule.de
Tel: +49 30 4504-5259
Fax: +49 30 4504-2001

Jessica Di Bella
(ifm Mannheim)

Institut für Mittelstandsforschung
Universität Mannheim
L9, 1-2
68161 Mannheim
Email: dibella@ifm.uni-mannheim.de
Tel: +49 621 181-2766
Fax: +49 621 181-2892

Dr. Barbara Fuchs
(Universität Liechtenstein)

Universität Liechtenstein
Fürst-Franz-Josef-Strasse
9490 Vaduz
Liechtenstein
Email: barbara.fuchs@uni.li
Tel: +423 265-1279
Fax: +423 265-1112

Prof. Dr. Petra Jordanov
(Fachhochschule Stralsund)

Fochhochschule Stralsund
Fachbereich Maschinenbau
Zur Schwedenschanze 15
18435 Stralsund
Email: Petra.Jordanov@fh-stralsund.de
Tel: +49 3831 45-6676
Fax: +49 3831 45-6564

Dr. Karsten Kohn
(KfW Bankengruppe)

KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Email: karsten.kohn@kfw.de
Tel: +49 69 7431-4473
Fax: +49 69 7431-2944

Dr. René Leicht
(ifm Mannheim)

Institut für Mittelstandsforschung
Universität Mannheim
L 9, 1-2
68161 Mannheim
Email: leicht@ifm.uni-mannheim.de
Tel: +49 621 181-2788
Fax: +49 621 181-2892

Thorsten Staak
(Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg)

Interaktionszentrum Entrepreneurship
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Postfach 4120
39016 Magdeburg
Email: Thorsten.Staak@ovgu.de
Tel: +49 391 67-11889
Fax: +49 391 67-11254

Dr. Katrin Ullrich
(KfW Bankengruppe)

KfW Bankengruppe
Volkswirtschaftliche Abteilung
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt
Email: Katrin.ullrich@kfw.de
Tel: +49 69 7431-9791
Fax: +49 69 7431-2944

Prof. Dr. Christine K. Volkmann
(Bergische Universität Wuppertal)

Bergische Universität Wuppertal
Schumpeter School of Business and Economics
Lehrstuhl für Unternehmensgründung und Wirtschafts-
entwicklung
Gaußstraße 20
42119 Wuppertal
Email: Volkmann@wiwi.uni-wuppertal.de
Tel: +49 202 439-3982
Fax: +49 202 439-2464

Prof. Dr. Marcus Wagner
(Julius-Maximilians-Universität Würzburg
und BETA Strasbourg)

Julius-Maximilians-Universität Würzburg
Lehrstuhl für Unternehmensgründung und -wachstum
Stephanstraße 1
97070 Würzburg
Email: marcus.wagner@uni-wuerzburg.de
Tel.: +49 931 31-89046
Fax: +49 931 31-87264