



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2005

Rolf Sternberg · Udo Brix · Jan-Florian Schlapfner

Sonderthema:
Wachstumsstarke Unternehmensgründungen



Institut **IAB**
für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
der Bundesagentur für Arbeit

 **Universität Hannover**
Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

Mit Unterstützung der

 **kfw**
BANKENGRUPPE

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2005

Rolf Sternberg

Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Jan-Florian Schlapfner

Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Hannover / Nürnberg, März 2006

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association
Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlapfner, J.-F.

Kontaktadressen:

Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie,
Universität Hannover
Schneiderberg 50, 30167 Hannover
Telefon: 0511-762-4496
Fax: 0511-762-3051
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de
Internet: <http://www.wigeo.uni-hannover.de>

Institut für Arbeitsmarkt- und
Berufsforschung (IAB)
Regensburger Str. 104, 90478 Nürnberg
Telefon: 0911-179-3254
Fax: 0911-179-3297
E-Mail: udo.brixy@iab.de
Internet: <http://www.iab.de>

Die Autoren des GEM-Länderberichtes Deutschland

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998; seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie an der Universität Hannover, zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion 1987, Habilitation 1994.

Udo Brixy

Wissenschaftler am IAB, Forschungsbereich Regionalforschung. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn.

Jan-Florian Schlapfner

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Universität Hannover. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln (Diplom 2006).

Der vorliegende Bericht wurde mit der freundlichen und dankenswerten Unterstützung der KfW Bankengruppe erstellt. Die KfW Bankengruppe hat das Ergebnis des Berichtes in keiner Weise beeinflusst.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 176 Gründungsexperten und 6.577 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- bzw. Bevölkerungsbefragung im Jahr 2005 bereit erklärt haben.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral gesammelt und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten tragen die Autoren.

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort der KfW Bankengruppe	5
1 Das Wichtigste in Kürze	6
2 GEM-Deutschland im Jahre 2006 - Neues und Bewährtes	8
2.1 Das deutsche GEM-Team im Rahmen des internationalen Konsortiums	8
2.2 Finanzierung von GEM Deutschland	8
2.3 Professionalisierung und Konsolidierung des GEM	9
3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich	11
3.1 Wie werden Gründungsaktivitäten und -einstellungen im GEM erfasst?	11
3.2 Wie viele Bürger gründen?	12
3.3 Warum wird gegründet?	14
3.4 Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen?	18
4 Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland	27
4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage	27
4.2 Deutschland im internationalen Vergleich	27
4.3 Einzelbetrachtung wichtiger gründungsbezogener Rahmenbedingungen	28
5 Sonderthema: Wachstumsstarke Unternehmensgründungen	35
5.1 Warum sind wachstumsstarke Unternehmensgründungen von Bedeutung?	35
5.2 Was sind potenziell wachstumsstarke Unternehmensgründungen und wie werden sie im GEM erfasst?	35
5.3 Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen in Deutschland	36
5.4 Motive der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen und Gründungseinstellungen aus Expertensicht	38
5.5 Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland	40
6 Zur „Kultur der Selbstständigkeit“ in Deutschland	43
Anhang 1: GEM 2005: Konzept, Methode und Daten	45
Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich	47
Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM	48
Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2005: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	49

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover

Titelfoto: iStockphoto.com / Lisa Gagne

Vorwort der KfW Bankengruppe

Kultur der Selbstständigkeit stärken

Gründungen werden in der öffentlichen Diskussion häufig in einem Atemzug mit Wettbewerbsfähigkeit, wirtschaftlichem Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand genannt. Trotz aller Berechtigung dieser These stößt sie bei einer differenzierten volkswirtschaftlichen Betrachtung bald an ihre Grenzen. Denn je nachdem welche Gruppe von neu gegründeten Unternehmen betrachtet wird, lassen sich unterschiedliche volkswirtschaftliche Effekte feststellen.

Seit einigen Jahren weist Deutschland eine recht erfreuliche Gründungsdynamik auf. Diese Dynamik ist allerdings zum Teil Ausdruck der Arbeitsmarktprobleme. So zeigt der KfW-Gründungsmonitor, dass mittlerweile ca. 50% der Vollerwerbsgründer den Weg in die Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit gehen. Arbeitslose entscheiden sich häufig notgedrungen für die Selbstständigkeit. Ihr Hauptmotiv ist die Erwirtschaftung eines auskömmlichen Erwerbseinkommens und meist nicht die Verwirklichung einer innovativen, Erfolg versprechenden Geschäftsidee. Deshalb machen sich laut einer Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitors auch die meisten Arbeitslosen zur Vermeidung eines hohen Investitionsrisikos in Branchen mit geringer Kapitalintensität selbstständig. Zwar sind die Impulse dieser Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung als relativ gering einzuschätzen, die Gründer schaffen aber nicht nur einen Arbeitsplatz für sich, sondern sie lernen auch Verantwortung für ihren beruflichen Erfolg zu übernehmen und tragen so zur Stärkung der Kultur der Selbstständigkeit bei.

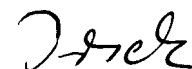
Innovative Gründungen hingegen stimulieren den Wettbewerb in den jeweiligen Märkten, forcieren den wirtschaftlichen Strukturwandel und generieren im Erfolgsfall Wachstum und Arbeitsplätze. Für ein hoch industrialisiertes und rohstoffarmes Land wie Deutschland sind sie daher eine der Schlüsselvariablen für internationale Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb müssen wir unsere Anstrengungen zur Steigerung von Innovationen und insbesondere von innovativen Gründungen, vor allem in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen, forcieren.

Vor diesem Hintergrund ist ein internationaler Vergleich unseres Gründungsgeschehens wichtig. Hier leisten die Daten des Global Entrepreneurship Monitor einen wertvollen Beitrag. So wurde mit Hilfe der GEM Daten beispielsweise herausgefunden, dass Unterschiede zwischen den Ländern in Wahrnehmungen, Einstellungen und Werturteilen der jeweiligen Bevölkerungen einen erheblichen Teil der unterschiedlichen Gründungsaktivitäten erklären können.

Die aktuellen Ergebnisse des vorliegenden Berichtes zeigen ferner, dass Deutschland bei der öffentlichen Förderinfrastruktur, in die auch die finanzielle Förderung einfließt, in diesem Jahr erneut im Spitzenfeld liegt. Demgegenüber hat sich der negative Trend der letzten Jahre in der Gesamtbewertung der Gründungsfinanzierung, die neben öffentlichen Finanzierungshilfen auch die generelle Verfügbarkeit von Fremd- und Eigenkapital durch Banken, Sparkassen und Beteiligungsgesellschaften einschließt, in 2005 fortgesetzt. In diesem Bereich dürfen wir daher nicht nachlassen und müssen unsere Anstrengungen in Zukunft noch verstärken. Hier steht die KfW mit ihrem auf die spezifischen Finanzierungsbedürfnisse von Gründungen und Innovationen zugeschnittenen Förderangebot bereit.

Neben der Förderung von Gründungen und Innovationen durch Finanzierungs- und Beratungsangebote darf die langfristige Stärkung der Kultur der Selbstständigkeit in Deutschland nicht zu kurz kommen. Denn sie braucht Zeit zum Wachsen. Deshalb sollte generell selbstständiges Denken und aktive Eigenverantwortung schon in der Ausbildung und Erziehung unserer Kinder und jungen Erwachsenen gefördert und trainiert werden. Nicht wenige Schulen bieten mit Unterstützung der Initiative JUNIOR bereits die Gelegenheit, so verstandenes „Unternehmertum“ praktisch zu erfahren. Auch an den Universitäten werden die Studenten durch mittlerweile über 50 Entrepreneurship-Lehrstühle für die Selbstständigkeit sensibilisiert und mit unternehmerischem Wissen ausgestattet.

Für selbstständig denkende und handelnde Menschen müssen aber auch die nötigen Freiräume für Eigeninitiative und Selbstverantwortung vorhanden sein. Nur in einer Gesellschaft, die Offenheit, Wandel sowie soziale Durchlässigkeit als Schlüssel zum langfristigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolg versteht und auch lebt, können sich diese Eigenschaften und Haltungen, damit letztlich auch Innovationen und innovative Gründungen sowie Risikobereitschaft ausreichend und nachhaltig entfalten.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Irsch'.

Dr. Norbert Irsch
Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe

1 Das Wichtigste in Kürze

Bereits zum siebten Mal seit 1999 erscheint ein Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Der GEM ist ein internationales Forschungsprojekt, das Ende der 1990er Jahre von der London Business School und dem Babson College (USA) ins Leben gerufen wurde. Der vorliegende Länderbericht Deutschland beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland für das Jahr 2005. Er vergleicht die Befunde mit jenen der anderen 34 GEM-Länder und mit den Daten der Vorjahre. Im Rahmen eines Sonderbeitrages untersucht GEM-Deutschland potenziell wachstumsstarke Gründungen. Mittels der GEM-Daten werden u.a. folgende Fragen beantwortet:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen in anderen Staaten?
- Wie und warum hat sich der Umfang der Gründungsaktivitäten verändert?
- Bei welchen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierung, Förderprogramme, Bildung) besitzt Deutschland Stärken bzw. Schwächen im Vergleich zu anderen Staaten?
- Wie häufig sind in Deutschland Personen, die potenziell wachstumsstarke Unternehmen gründen und welche Motive liegen diesen Gründungen zugrunde?

Die Datengrundlage in Deutschland bilden 6.577 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern und 176 Experteninterviews aus dem Frühsommer 2005. Basis des internationalen Vergleichs sind im GEM-Jahr 2005 Daten aus 35 Ländern mit Informationen zu knapp 109.000 befragten Bürgern sowie 33 Ländern mit 1.323 Experten. Diese Datensätze sind bzgl. Aktualität, Umfang sowie internationaler und intertemporaler Vergleichbarkeit in der Gründungsforschung derzeit konkurrenzlos.

Gründungsaktivitäten und -motive in Deutschland im Jahre 2005:

- Insgesamt versuchten zum Zeitpunkt der Befragung knapp 5,4% der erwachsenen Deutschen aktiv ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder sind Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre war (neue Gründer). Bei dieser Early-Stage Entrepreneurial Activity (Summe aus neuen und werdenden Gründern) belegt Deutschland Rang 23 unter 35 Ländern.

- Der Anteil der werdenden Gründer liegt bei 3,1% aller Erwachsenen. Damit liegt Deutschland auf Rang 24 unter 35 Ländern. Die Quote der jungen Gründungen beträgt 2,7% – Rang 21.
- Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen („Selbstverwirklicher“, 3,76% aller Erwachsenen), sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen („Existenzsicherer“, 1,55%). Das letztgenannte Gründungsmotiv wird allerdings in Deutschland verglichen mit anderen Ländern relativ häufig erwähnt – und es wird in Deutschland häufiger genannt als in den Vorjahren.
- In Deutschland gibt es – im Unterschied zu vergleichbaren Ländern – extrem wenige Gründer, die die Erhöhung ihres Einkommens als wichtigstes Gründungsmotiv angeben; in Ostdeutschland sind sie noch seltener als im Westen.

Gründungseinstellungen:

- Deutschlands Erwachsene sind pessimistischer als die Bürger vergleichbarer GEM-Länder, was zukünftige Gründungschancen angeht (Rang 30), und die Angst vor dem Scheitern würde sie relativ häufig davon abhalten, überhaupt zu gründen (Rang 32).
- Mittlerweile vergleichsweise günstig ist in der deutschen Bevölkerung die (Selbst-)Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten (Rang 24), denn immerhin meinen 41% aller Erwachsenen und 33% der bislang nicht zu den Gründern Gehörenden, solche Fähigkeiten zu besitzen.
- Zwischen Ost- und Westdeutschland gibt es unter den bislang nicht an einer Gründung Beteiligten (also der Mehrheit der Bevölkerung) zum Teil signifikante Unterschiede bei den Gründungseinstellungen: Ostdeutsche sind weniger ängstlich als Westdeutsche, sehen aber wesentlich seltener gute Gründungschancen. Bei den Gründungsfähigkeiten (Selbsteinschätzung) gibt es keine Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland (mehr).
- Zwischen den Geschlechtern bestehen weiterhin klare und einseitige Unterschiede bei den Gründungseinstellungen: Männer (in Deutschland) sehen häufiger gute Gründungschancen, sind stärker von den eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt und lassen sich durch die Angst zu scheitern seltener als Frauen von einer Gründung abhalten.

- Die befragten Experten beklagen ein eher negatives Unternehmerbild und die gesellschaftliche Geringschätzung der unternehmerischen Tätigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung – anders als dies Experten vieler anderer Länder tun.

Unterschiede zu den Vorjahren:

- Erstmals seit vielen Jahren ist die Quote der Early Stage Entrepreneurial Activity gegenüber dem Vorjahr gestiegen – von 5,1% auf 5,4%.
- Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen haben weiter zugenommen, was zu einem nicht geringen Anteil auf staatlich geförderte „Ich-AGs“ zurückzuführen sein dürfte.
- Die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten hat sich, wie auch schon in den Vorjahren, weiter verbessert.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen:

- Über alle Rahmenbedingungen belegt Deutschland Platz 20 unter 33 Ländern, was eine starke Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr bedeutet (damals Rang 10 unter 30 Ländern).
- Mit Rangplatz 4 bleibt die öffentliche Förderinfrastruktur, wie in den Vorjahren, eine komparative Stärke Deutschlands. Die Anzahl staatlicher Förderprogramme erscheint der Nachfrage angemessen und eine weitere Qualitätsverbesserung könnte lediglich durch eine höhere Transparenz des Förderangebotes und Effektivität der Programme erreicht werden.
- Relative Schwächen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen Deutschlands bleiben die gesellschaftlichen Werte und Normen (Rang 25), die gründungsbezogene Ausbildung in der Schule (Rang 27) bzw. außerhalb der Schule (Rang 29) und insbesondere die Unterstützung für Gründungen durch Frauen (Rang 30).
- Der Trend zu einer zunehmend negativen Bewertung der Gründungsfinanzierung der letzten Jahre hat sich 2005 für Deutschland fortgesetzt – trotz aller Bemühungen öffentlicher und privater Institutionen in diesem Bereich; Deutschland belegt bei der gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Finanzierung“ nur noch Rangplatz 22 unter 33 Ländern. Aus der einstigen Stärke ist eine komparative Schwäche geworden, was insbesondere für die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital gilt.

- Insbesondere findet sich unter den befragten deutschen Experten kaum Zustimmung für die Aussage, hierzulande herrsche eine Kultur, die die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos fördere – worin sich Deutschland erheblich von vielen ansonsten vergleichbaren Ländern unterscheidet.

Potenziell wachstumsstarke Gründungen (Sonderthema)

- Beim Anteil der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen (Indiz: erwartete Beschäftigungszunahme) liegt Deutschland im Mittelfeld der 35 GEM-Länder: gemessen am Anteil an der Gesamtbevölkerung belegt es Rang 19, gemessen an allen neuen und werdenden Gründern Rang 14. Damit ist die Positionierung nicht überragend, aber besser als bei den Gründungen insgesamt.
- Der Anteil ostdeutscher Gründer in der Gruppe der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen ist höher als in der Gruppe der Gründer voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen.
- Frauen gründen nicht nur generell seltener als Männer, sondern sie gründen auch signifikant seltener Unternehmen, von denen ihre Gründerinnen zukünftig ein starkes Beschäftigungswachstum erwarten.
- Deutschland belegt Rang 10 unter 33 Ländern bei der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen.
- Während die finanziellen Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland eher negativ bewertet werden, sind das Angebot an Subunternehmern, Lieferanten und Beratern für besonders wachstumsstarke Unternehmensgründungen und der große Absatzmarkt für deren – häufig wissens- oder technologieintensive – Produkte eine Stärke Deutschlands.

2 GEM Deutschland im Jahr 2006 – Neues und Bewährtes

- ➔ Anzahl der an der GEM-Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder gegenüber dem Vorjahr erneut gestiegen: 35 Länder in 2005
- ➔ Für Deutschland zweitgrößter Nettostichprobenumfang seit Beginn des GEM vor sieben Jahren
- ➔ Der GEM am Beginn der zweiten Phase mit vielen inhaltlichen und organisatorischen Verbesserungen

2.1 Das deutsche GEM-Team im Rahmen des internationalen Konsortiums

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und damit das deutsche GEM-Team gehen in das siebte Jahr. Für jedes der bisher sechs Jahre liegen je ein Global Report sowie ein Länderbericht Deutschland vor (siehe www.gemconsortium.org). Deutschland gehörte zu den Gründungsmitgliedern des GEM und nahm bereits im Pilotjahr 1998 teil. Neben den USA, Japan, Finnland und Dänemark ist auch für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen verfügbar. Die Daten bieten daher ein großes Auswertungspotenzial für internationale und zugleich intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2005 enthält die Datenbank für Deutschland insgesamt mehr als 52.000 Fälle der Bürgerbefragungen (nur Großbritannien hat mehr Fälle) sowie 568 Fälle der Expertenbefragungen (kein Land hat mehr Fälle).

Nicht nur in Deutschland, auch global befindet sich der GEM auf einem guten Weg. Die Zahl der an der Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder hat sich gegenüber dem Vorjahr erneut erhöht und liegt für 2005 bei 35. Die Zahl der an den Expertenbefragungen partizipierenden Staaten liegt bei 33 und damit ebenfalls auf einem konkurrenzlos hohen Niveau. Insgesamt haben bislang in allen GEM-Jahren 43 verschiedene Staaten am GEM teilgenommen, die große Mehrzahl der Länder in den meisten Jahren. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) liegen nun Daten aus 206 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungs- und 187 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen vor.

Wie im Vorjahr konzentriert sich auch der vorliegende Länderbericht 2005 auf die Positionierung Deutschlands

gegenüber gut vergleichbaren Ländern. Insbesondere der Vergleich Deutschlands mit angelsächsischen und europäischen Staaten liefert aussagekräftige Ergebnisse. Auch der kürzlich veröffentlichte GEM Global Report 2005 unterscheidet bei seinen internationalen Vergleichen zu Recht zwei Ländergruppen: Länder mit geringem Pro-Kopf-Einkommen und relativ hohen Wachstumsraten (13 Länder, insbesondere aus Lateinamerika, Osteuropa) und solche mit hohem Pro-Kopf-Einkommen, aber relativ geringen Wachstumsraten des BIP (22 Länder, darunter Deutschland). Dieses Verfahren verhindert, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden, denn eine hohe Gründungsquote bedeutet in einem Entwicklungsland etwas anderes als in einem Industrieland. Insbesondere die Implikationen für volkswirtschaftliches Wachstum differieren, wie frühere GEM-Analysen gezeigt haben.

2.2 Finanzierung von GEM-Deutschland

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne diesen zeitlichen, personellen und daher finanziellen Aufwand ließe sich die konkurrenzlose Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland signifikant mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Validität der Aussagen erhöht. Auch im Jahre 2005 wurden in Deutschland mit 6.577 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Erstmals wurde die Bevölkerungsbefragung nicht an eine BUS-Befragung gekoppelt, sondern explizit für den GEM durchgeführt (zu den Erhebungsdetails vgl. Anhang 1). Dies hat den Vorteil, dass die Stichprobe ausschließlich aus der relevanten Zielgruppe der 18-64-Jährigen besteht. Damit erzielt Deutschland die zweithöchste Nettostichprobe seit Beginn des GEM. Dies wäre ohne die GEM Deutschland co-finanzierenden Sponsoren nicht möglich gewesen. GEM-Deutschland wurde in 2005, wie auch in 2004 und 2006, ganz wesentlich vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg finanziert. Ein Teil der Finanzierung erfolgt durch die KfW Bankengruppe in Frankfurt/M., die den GEM auch in den Vorjahren bereits unterstützt hat, wofür die Autoren danken.

2.3 Professionalisierung und Konsolidierung des GEM

Auf internationaler Ebene hat der GEM seit 2004 eine Vielzahl inhaltlicher und organisatorischer Veränderungen erfahren. Gestartet als ein lange Zeit informelles, vom Babson College Boston und der London Business School koordiniertes Konsortium interessierter Gründungsforscher aus anfangs sechs Ländern, ist der GEM heute zum weltweit mit Abstand größten und etabliertesten Forschungsverbund geworden, der sich international vergleichend mit der Erfassung und Erklärung von Gründungsaktivitäten beschäftigt. Die wachsende Zahl teilnehmender Länder machte organisatorische Umstrukturierungen notwendig, die zu einer weiteren Professionalisierung des Konsortiums führten. Die vor wenigen Jahren eingeläutete zweite Phase des Forschungsvorhabens begann mit der Gründung der Global Entrepreneurship Research Association (GERA), die die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen in enger Kooperation mit der London Business School vorbereitet und fällt. Zudem wurde 2005 die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) als Interessenvertretung der Länderteams ins Leben gerufen. In allen inhaltlichen Fragen der Forschung spielt das GEM Research Committee die entscheidende Rolle, in dem der deutsche Teamleiter Mitglied ist.

Auch inhaltlich hat es eine Reihe von Veränderungen gegeben, die teilweise an der Struktur des vorliegenden Länderberichts Deutschland, noch stärker aber im aktuellen GEM Global Report 2005 deutlich werden. Neue Maßzahlen decken noch besser die verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses ab. Im vorliegenden Bericht findet eine dieser neuen Maßzahlen besondere Beachtung, da sie geeignet ist, zusammen mit den etablierten GEM-Maßzahlen die Gesamtheit der Gründungsaktivitäten zeitlich besser zu strukturieren. Die seit vielen Jahren verwendeten Kennzahlen der Nascent Entrepreneurs (im Bericht auch als „werdende Gründer“ bezeichnet, deren Unternehmen noch nicht existiert) und der Young Entrepreneurs (schon gegründet, aber jünger als 3,5 Jahre), die beide in früheren GEM-Berichten zur Total Entrepreneurial Activity (TEA) (jetzt benannt als „Early-Stage Entrepreneurial Activity“) zusammengefasst wurden, werden nun ergänzt um eine Maßzahl für die etablierten Gründer, die länger als 3,5 Jahre aktiv sind. Von der be-

kannten Selbstständigenquote unterscheidet sich diese Maßzahl durch die Beschränkung auf Personen, die seit mindestens 3,5 Jahren selbstständig sind. Die drei genannten GEM-Quoten ermöglichen eine umfassendere Abdeckung des Gründungsgeschehens und eine Erfassung der komparativen Stärken und Schwächen eines Landes in früheren oder späteren Phasen des Gründungsprozesses. Zudem liefern die Daten über den Vergleich des Anteils neuer und alter Gründungen eine Abschätzung der Überlebensraten, die letztlich für die erhofften ökonomischen Wirkungen auf Beschäftigung und Wachstum ursächlich sind. Weitere neue Maßzahlen versuchen z.B. potenziell wachstumsstarke Gründungen genauer zu erfassen und die Gründungsmotive über die Dichotomie von Necessity Entrepreneurship und Opportunity Entrepreneurship hinaus zu analysieren.

Für das Jahr 2006 ist geplant, in mehreren GEM-Ländern eine erste Welle eines Panels zu Nascent Entrepreneurs zu starten. Dies würde Analysen zur Frage erlauben, wie und unter welchen Voraussetzungen Individuen ihre ursprüngliche Gründungsabsicht umsetzen und welche ökonomischen Implikationen dies hat. Am geplanten Panel wird sich Deutschland beteiligen.

Der wissenschaftliche Output des GEM entwickelt sich weiter erfreulich. Als Indiz taugen die beiden GEM-Forschungskonferenzen in Berlin (2004) und Budapest (2005). An beiden Konferenzen waren Vertreter des GEM-Teams Deutschland mit Vorträgen vertreten. Die besten neun der 25 Berliner Vorträge wurden kürzlich in der renommierten Zeitschrift „Small Business Economics“ (Vol. 24, No. 3, 2005) veröffentlicht. Die Beiträge zur Budapester Tagung befinden sich im Begutachtungsverfahren und sollen ebenfalls in führenden Zeitschriften der Entrepreneurship-Forschung erscheinen. Die Herausgeber von „Small Business Economics“ haben sich erneut bereit erklärt, ein komplettes Themenheft mit Beiträgen auf der Basis von GEM-Daten zu publizieren. Das deutsche GEM-Team ist in beiden Themenheften mit Artikeln vertreten.

Auf Basis von GEM-Daten mehrerer Länder hat der Leiter des finnischen GEM-Teams 2005 im Auftrag eines französischen Beratungsunternehmens eine viel beachtete Analyse zu potenziell wachstumsstarken Gründungen veröffentlicht. Das Thema „wachstumsstarke Grün-

dungen“ ist auch in Deutschland so aktuell, dass es als Schwerpunktthema des diesjährigen GEM-Berichts ausgewählt wurde (vgl. Kapitel 5). Zudem ist ein weiterer Bericht des Center for Women’s Leadership des Babson College erschienen, der sich speziell mit der Unternehmensgründung durch Frauen beschäftigt.

Die Gliederung des vorliegenden Berichts ähnelt bewusst der inhaltlichen Struktur früherer deutscher GEM-Länderberichte, um trotz einiger neuer Maßzahlen eine gewisse Kontinuität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Daher findet der Leser zunächst einen Überblick über Gründungsaktivitäten und -einstellungen im internationalen und/oder intertemporalen Vergleich. In diesem Kapitel wird ausführlicher als in früheren Jahren auf die Gründungsmotive eingegangen. Dafür gibt es mehrere Anlässe. Zum einen erlaubt der GEM 2005, wie oben bereits erwähnt, durch die Aufnahme neuer Fragen eine differenziertere Motivanalyse, die über die bisherige Unterscheidung zwischen „Opportunity“-Gründern und „Necessity“-Gründern hinausgeht. Zum anderen haben bekanntlich in den letzten Jahren die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen signifikant zugenommen, nicht zuletzt wegen der Einführung der Ich-AGs. Das anschließende Kapitel 4 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragungen. Der ausführlichen Darstellung der potenziell wachstumsstarken Gründungen folgen abschließend einige Überlegungen zur Frage, ob und unter welchen Bedingungen in Deutschland eine Kultur der Selbstständigkeit besteht und/oder sich (weiter-)entwickeln kann.

3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich

3.1 Wie werden Gründungsaktivitäten und -einstellungen im GEM erfasst?

- ➔ Größere Palette an Maßzahlen der Gründungsaktivitäten
- ➔ Präzisere Erfassung der Gründungsmotive
- ➔ Zeitvergleiche zur Gründungsaktivität über zunehmend längere Zeiträume möglich

Der GEM arbeitet mit einer Vielzahl sich ergänzender Maßzahlen, um die unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses möglichst angemessen zu erfassen und zugleich die Gründungsmotive der involvierten Personen zu identifizieren. Seit mehreren Jahren haben sich im GEM zwei Maßzahlen bewährt, die zwei frühe Phasen des Gründungsprozesses abdecken. Zum einen werden jene 18-64-Jährigen erfasst, die zum Zeitpunkt der Erhebung (Mai 2005) an einem bereits bestehenden, aber sehr jungen Unternehmen aktiv beteiligt sind. Zum anderen sind aber auch jene Erwachsenen von Interesse, die sich konkret mit dem Schritt in die Selbstständigkeit befassen, ohne die Gründung formal bereits vollzogen zu haben. Da nur ein Teil der letztgenannten Population den Schritt in die Selbstständigkeit später tatsächlich vollzieht, lässt sich aus den Merkmalen beider Populationen viel über die tatsächlich Gründenden, aber auch über die nicht Gründenden lernen, was für die praktische Gründungspolitik von hohem Erkenntnisinteresse ist. Derartige Informationen lassen sich nur über Panels (Wiederholungsbefragungen) oder über regelmäßige Befragungen eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung ermitteln, nicht aber über sekundärstatistische Datenquellen.

Die sich zum Zeitpunkt der Befragung mit konkreten Gründungsgedanken beschäftigenden Personen erfasst der GEM seit mehreren Jahren für jedes beteiligte Land und jedes Erhebungsjahr; sie werden als „Nascent Entrepreneurs“ oder werdende Gründer bezeichnet. Die Quote der Nascent Entrepreneurs bezeichnet den Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Löhne und Gehälter gezahlt haben.

Personen, die die Gründung in der jüngeren Vergangenheit bereits vollzogen haben, bezeichnet der GEM als „Young Entrepreneurs“ (neue Gründer). Sie waren zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 18 und 64 Jahren alt und

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithalfen und
- b) hatten aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten.

Die „Early-Stage Entrepreneurial Activity“ (früher „Total Entrepreneurial Activity“, TEA) stellt schließlich die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit aller Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt.

2005 werden im GEM erstmals auch etablierte Gründungen erfasst. Diese werden von Personen geführt, die schon seit mehr als 3,5 Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung erhalten, Inhaber oder Teilhaber sind und in der Geschäftsleitung aktiv sind.

Der vorliegende Bericht bezieht sich zumeist auf die Quote der Early-Stage Entrepreneurial Activity sowie auf die Quote der Nascent Entrepreneurs, die von anderen in der Gründungsforschung verwendeten Indikatoren der Gründungsaktivität nicht abgebildet werden (können). Das einheitliche Erhebungsverfahren und die zentrale Berechnung der Indikatoren gewährleisten eine gute Vergleichbarkeit innerhalb des GEM zwischen Ländern sowie zwischen Erhebungsjahren.

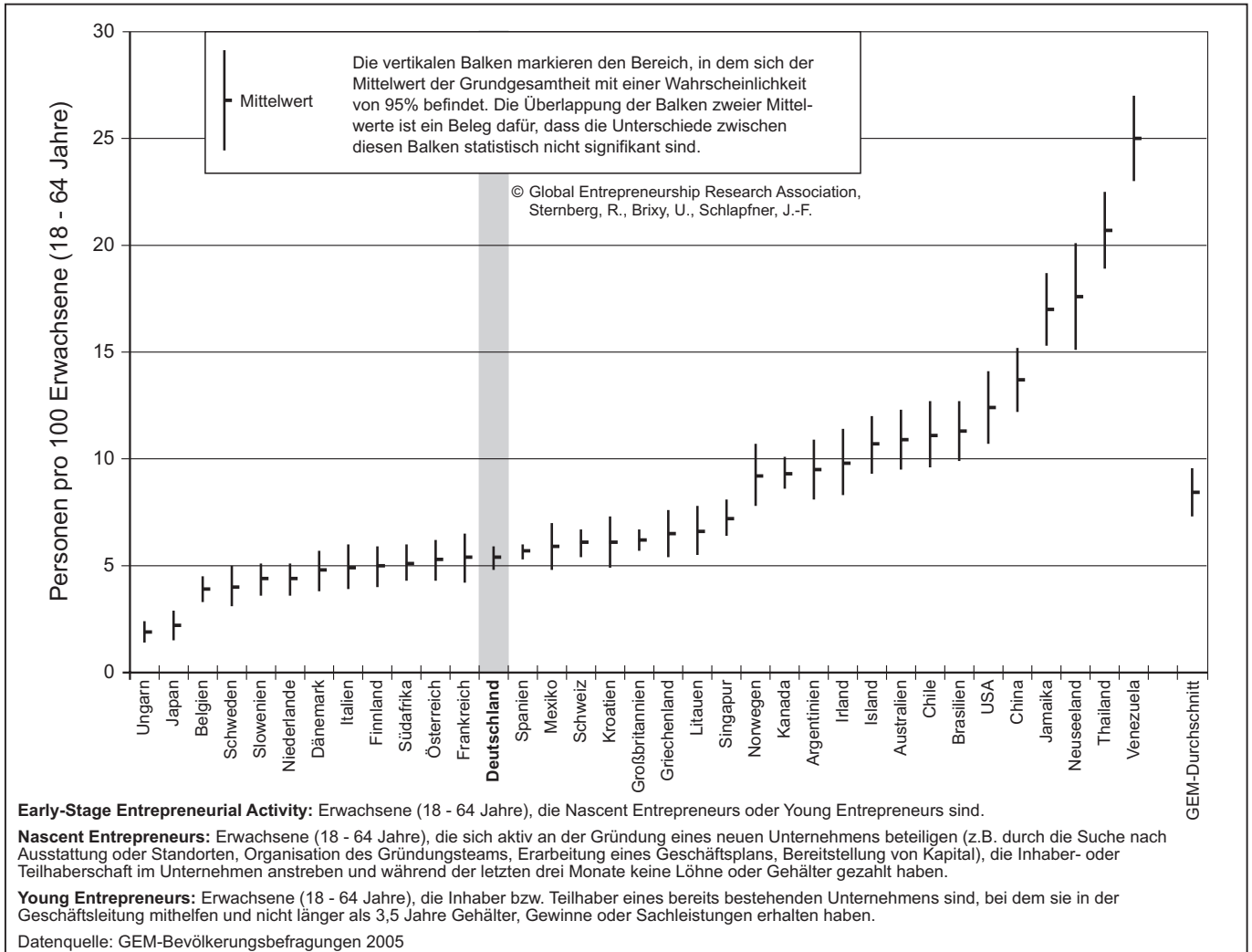


Abb. 3.2.1: Early-Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-Ländern 2005

Den Gründerpersonen wird im Rahmen des GEM zusätzlich eine große Zahl an Fragen gestellt, die zur Beschreibung und Erklärung der Gründungsaktivität beitragen (z.B. demographische Merkmale, Branche der Gründung, Innovativität und Wettbewerbssituation). Von besonderer Bedeutung für die Gestaltung wirtschaftspolitischer Maßnahmen sind die individuellen Gründungsmotive. Im GEM wird unterschieden zwischen Personen, die eine ihnen günstig erscheinende Geschäftsidee umsetzen wollen („Opportunity Entrepreneurship“) sowie solchen Personen, die aufgrund eines Mangels an besseren Erwerbsalternativen gründen („Necessity Entrepreneurship“). Hierbei handelt es sich auch, aber nicht nur, um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Die zugehörigen Maßzahlen sind in 2005 ebenfalls um eine Frage ergänzt worden, die eine präzisere Erfassung der Motive von Opportunity-Gründern erlaubt (vgl. Kapitel 3.3).

3.2 Wie viele Bürger gründen?

- ➔ Zunahme der Gründungsaktivitäten in Deutschland, aber Quoten weiterhin niedriger als in den meisten OECD-Ländern
- ➔ Rangplatz Deutschlands bei der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen günstiger als bei den Maßzahlen der Gründungsaktivität

Seit dem Ende des New Economy Booms zur Millenniumswende gingen die Werte der Gründungsquoten (Nascent Entrepreneurs, Young Entrepreneurs und folglich auch die der werdenden und neuen Gründer insgesamt) mehr oder weniger kontinuierlich zurück. Erst in 2004 stabilisierte sich die Quote der Nascent Entrepreneurs, während der Anteil der Summe aus neuen und werdenden Gründern weiter (leicht) sank. Da im vergan-

genen Jahr die Zahl der durch Förderprogramme (Ich-AG, Überbrückungsgeld) zur Verringerung der Arbeitslosenquote geförderten Gründungen stark anstieg, wäre es plausibel, dass sich dies auch in den Maßzahlen der Gründungsaktivität niederschlägt.

Der internationale Vergleich, zunächst und einzig in Abb. 3.2.1 für sämtliche 2005 am GEM partizipierenden Staaten, zeigt für Deutschland einen Anteil der werdenden und neuen Gründer von 5,39%, was Rang 23 unter 35 Ländern bedeutet. Unter den Ländern mit besonders hohen Werten für diese Quote befinden sich mehrheitlich Entwicklungs- oder Schwellenländer, während unter den Staaten mit geringen Early-Stage Entrepreneurial Activity Quoten die Industrieländer (mit hohem Einkommen, aber geringen Wachstumsraten des BIP) überproportional vertreten sind. Dies ist ein Hinweis auf die sehr unterschiedlichen Gründungsmotive und die verschiedenen ökonomischen Implikationen, die Gründungen in den beiden Ländergruppen besitzen. Deshalb wird Deutschland im Folgenden nur einer Auswahl vergleichbarer Industrieländer gegenübergestellt. Diese Auswahl bildet auch die Grundlage des Ländervergleichs in den nachfolgenden Kapiteln (zur Begründung der Länderauswahl vgl. Kapitel 2). Überschneidungsfreie vertikale Balken (Konfidenzintervalle) in Abb. 3.2.1 geben an, ob statistisch signifikante Unterschiede hinsichtlich der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote zwischen den dargestellten Ländern bestehen. So liegt die Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote Deutschlands signifikant über der in Belgien, Japan und Ungarn, aber signifikant unterhalb der Quote in Norwegen, Kanada und den USA. Des Weiteren liegt diese Quote in Deutschland oberhalb des Anteils in Österreich und Italien, der Unterschied ist jedoch statistisch nicht signifikant. Die Größe der Konfidenzintervalle weist auf die erhobene Fallzahl in den einzelnen Ländern hin. Je geringer die Grenzen des Intervalls vom Mittelwert entfernt sind, desto größer ist in der Regel die verfügbare Fallzahl. Aus Abb. 3.2.1 ist demnach ersichtlich, dass die Länder Spanien, Großbritannien und Deutschland über die höchsten Fallzahlen für das Jahr 2005 verfügen.

Abb. 3.2.2 zeigt die drei klassischen GEM-Maßzahlen der Gründungsaktivitäten für ausgewählte Länder im Jahr 2005. Deutschland belegt bei allen drei Variablen Ränge im hinteren Mittelfeld der 35 Staaten: Rang 23 bei der Early-Stage Entrepreneurial Activity, Rang 24 bei wer-

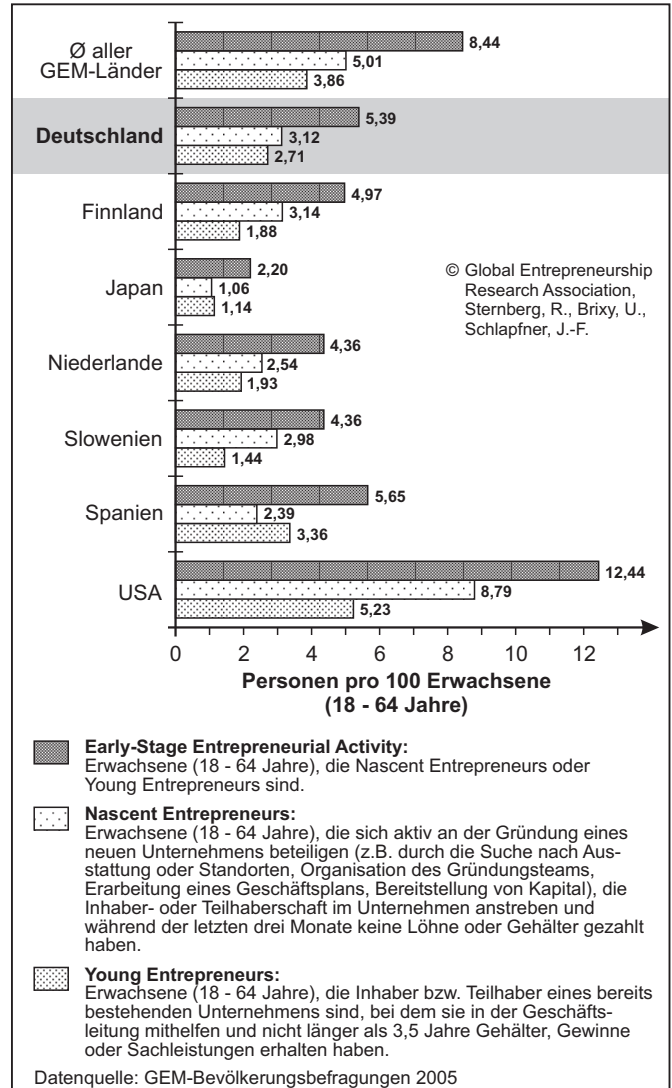


Abb. 3.2.2: Alternative Gründungsquoten in ausgewählten GEM-Ländern 2005

denden Gründern und Rang 20 bei neuen Gründern. Wie in den meisten aufgeführten Ländern ist auch in Deutschland die Quote der Nascent Entrepreneurs höher als die der Young Entrepreneurs. Die Differenz beider Quoten unterscheidet sich zwischen den Ländern nicht unerheblich, wobei in Deutschland der Anteil der Nascent Entrepreneurs traditionell überproportional hoch ist.

Wie erwartet, ist der Anteil der Summe aus neuen und werdenden Gründern an der erwachsenen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren (die Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote) gegenüber 2004 gestiegen, von 5,07% auf 5,39% in 2005 (also um ca. 6,3%). Obwohl dieser Anstieg marginal erscheinen mag, markiert er doch eine gewisse Trendwende nach Jahren des Rückgangs

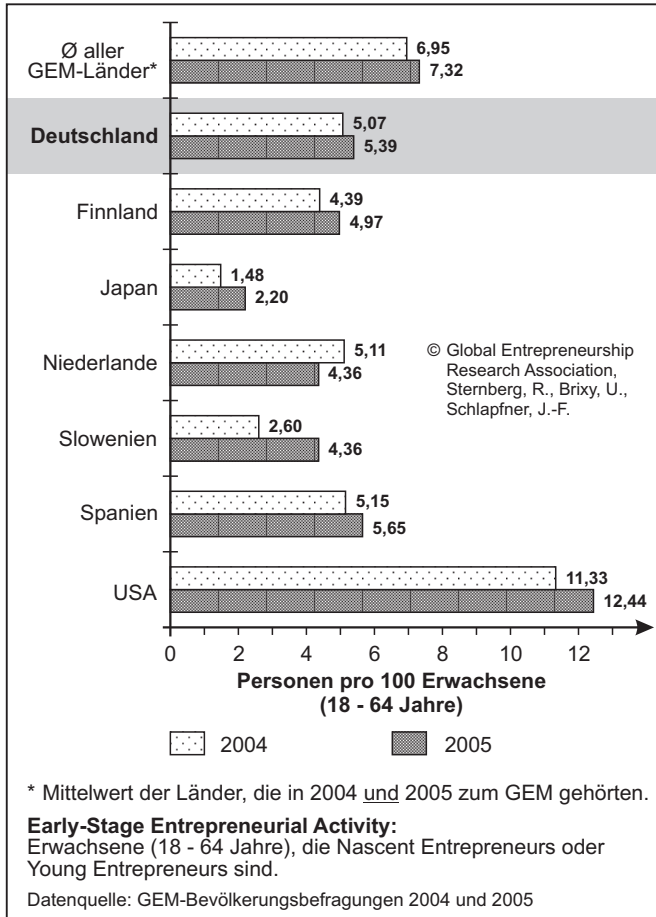


Abb. 3.2.3: Vergleich der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quoten in ausgewählten GEM-Ländern 2004 zu 2005

dieser Quote. Wie Abb. 3.2.3 zeigt, liegt Deutschland diesbezüglich im Trend anderer vergleichbarer Länder, deren Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote ebenfalls leicht zugenommen hat (Ausnahme Niederlande). Die Zunahme der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote resultiert dabei nicht aus einem ähnlich starken Zuwachs von werdenden Gründern und von neuen Gründern. Letztere haben anteilmäßig beträchtlich zugelegt (von 2,21% in 2004 auf 2,71% 2005), während die werdenden Gründer relativ abgenommen haben (von 3,39% auf 3,12%). Obwohl die Differenzen nicht überwertet werden dürfen, darf auch dies als Hinweis auf eine (positive) Trendwende in wenigstens zweierlei Sicht gedeutet werden. Erstens war Deutschland seit Beginn des GEM durch einen relativ hohen Anteil der Nascent Entrepreneurs an allen zur Early-Stage Entrepreneurial Activity beitragenden Gründungen gekennzeichnet (verglichen mit anderen Ländern), was als Hinweis auf die bislang relativ seltene Umsetzung von Gründungsideen interpretiert

werden musste. Möglicherweise sind diese Hemmschwellen, auch aufgrund beschäftigungspolitischer Maßnahmen wie der Ich-AGs, etwas geringer geworden. Zweitens könnte dieser empirische Befund bedeuten, dass sich die Überlebenswahrscheinlichkeit neuer Gründungen des Vorjahres erhöht bzw. die Sterbewahrscheinlichkeit verringert hat. Ein anderes Indiz spricht ebenfalls für diese Hypothese. Die Relation zwischen der Quote der etablierten Gründer (zur Definition siehe Kapitel 3.1) und der neuen oder werdenden Gründer ist für Deutschland günstiger als die Komponenten der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote. Die Reihenfolge der GEM-Länder nach diesem Quotienten sieht Deutschland immerhin auf Rang 20, deutlich vor Ländern wie z.B. den USA, Frankreich, Neuseeland oder Österreich, bei denen es relativ betrachtet (bezogen auf die neuen oder werdenden Gründer) weniger etablierte Gründungen gibt als in Deutschland.

3.3 Warum wird gegründet?

- ➔ In Deutschland relativ (verglichen mit „Selbstverwirklichern“) viele Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen („Existenzsicherer“), deren Anteil noch zugenommen hat
- ➔ Selbstverwirklicher mit potenziell höherem volkswirtschaftlichen Einfluss, da besser ausgebildet
- ➔ Im internationalen Vergleich extrem wenige Gründer, die die Erhöhung des Einkommens als wichtigstes Gründungsmotiv angeben
- ➔ Gründungen mit dem Ziel der Einkommenserhöhung in Westdeutschland häufiger und Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen seltener als in Ostdeutschland

In der Gründungsforschung ist der Zusammenhang zwischen Gründungsmotiven und Gründungserfolg unbestritten: die Ursachen der Entscheidung zugunsten einer Gründung haben einen Einfluss auf die Ziele und die spätere Entwicklung der Gründung. Grundsätzlich werden zwei Typen von Gründerpersönlichkeiten unterschieden. Der „klassische“ Unternehmer strebt nach Unabhängigkeit, möchte eine Idee verwirklichen und mit seiner Tätigkeit ein hohes Einkommen erzielen (Opportunity-Gründer). Andere Gründer sind in erster Linie daran interessiert, ihre Existenz zu sichern (Necessity-Gründer). Renditeorientierte Gründungen sind zwar wachstumsstärker,

weisen aber geringere Überlebenschancen auf als Gründungen, die in erster Linie das eigene Einkommen sichern sollen. In diesem Zusammenhang wird vielfach zwischen „Push“ und „Pull“-Anreizen unterschieden. Arbeitslosigkeit oder drohende Arbeitslosigkeit kann dabei eindeutig den „Pull“-Faktoren zugerechnet werden. Wer aus einer Situation mangelnder Erwerbsalternativen ein Unternehmen gründet, ist in erster Linie an der Sicherung seines Lebensstandards interessiert, während die Leitung eines eigenen Unternehmens eher ein nachrangiger Grund sein dürfte.

Seit fünf Jahren erlauben die GEM-Daten einen internationalen und intertemporalen Vergleich der individuellen Motive der Gründerperson für den Schritt in die Selbstständigkeit. Die erwähnte Differenzierung nach Opportunity und Necessity Entrepreneurship (vgl. Kapitel 3.1) ist von hoher Relevanz für die Gründungsförderpolitik, aber auch für die betriebs- und volkswirtschaftlichen Konsequenzen der betreffenden Gründungsaktivitäten. Für eine Person, die sich wegen des Mangels an befriedigenden Alternativen in der abhängigen Erwerbstätigkeit selbstständig macht, sind die Wachstumsziele und -chancen, aber auch die geeigneten wirtschaftspolitischen Instrumente andere als für Opportunity-Gründer. Der Anteil der Necessity Gründer liegt bei 1,55% und ist damit gegenüber 2004 stark gestiegen (damals 1,15%), während die Quote der Opportunity Gründer 3,76% beträgt und leicht gesunken ist (2004: 3,92%). In allen GEM-Staaten überwiegen Opportunity Gründer (einzige Ausnahme: Kroatien). Die Anteile differieren allerdings nicht unwesentlich zwischen den Staaten. In Deutschland entfallen auf eine Gründerperson (Summe aus neuen und werdenden Gründern), die den Weg in die Selbstständigkeit aus Mangel an Erwerbsalternativen wählen 2,4 Gründungspersonen, die diesen Schritt getan haben oder tun, weil sie „eine Geschäftsidee nutzen“ wollen (Opportunity-Gründer). In den Niederlanden liegt diese Relation bei 11,4:1 und in den USA bei 7,2:1 (vgl. Abb. 3.3.1). Ganz offensichtlich ist der relative Anteil der Gründer, die aus Mangel an Erwerbsalternativen und eben nicht (primär) wegen der Ausnutzung einer Geschäftsidee eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen oder umgesetzt haben, in Deutschland deutlich höher als in den meisten Referenzstaaten. Die jüngsten Förderprogramme zur Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit haben diesen Trend verstärkt, der aus sozial- und arbeitsmarktpolitischen Gründen zu rechtfertigen, aus

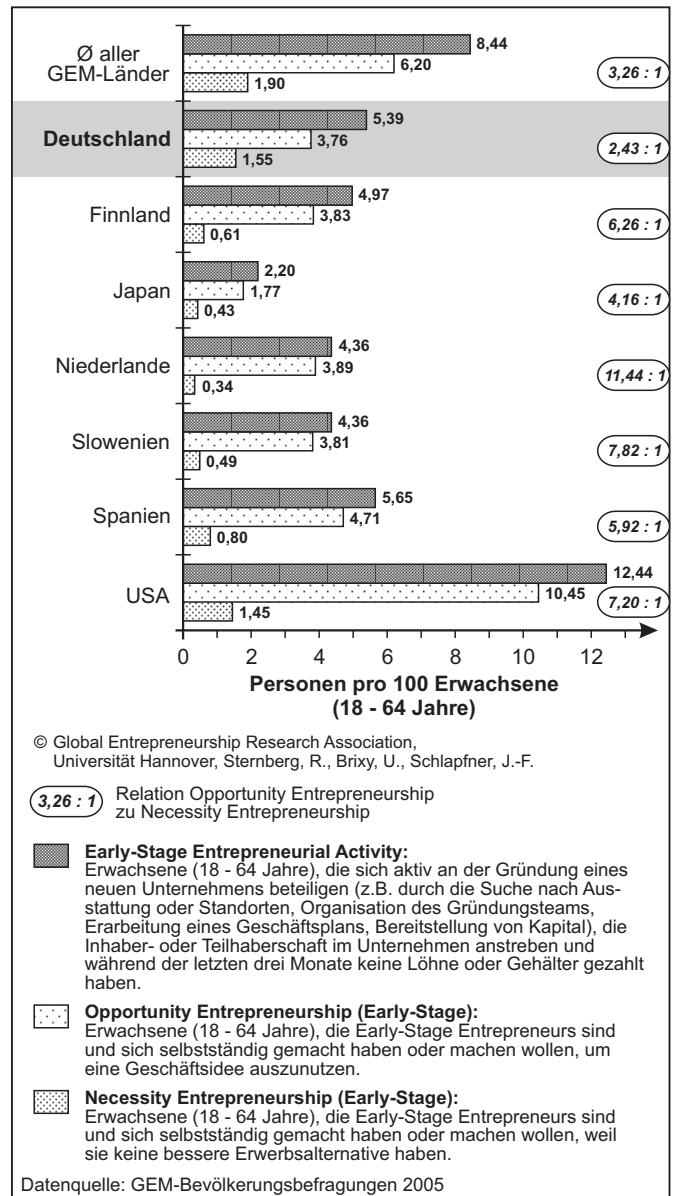


Abb. 3.3.1: Motive der Unternehmensgründer (Summe werdende Gründer und neue Gründer) in ausgewählten GEM-Ländern 2005

wachstumspolitischer Perspektive aber nachteilig ist. 3,76% der Erwachsenen in Deutschland sind nach eigener Einschätzung den Opportunity-Gründern zuzuordnen. Dies scheint im Vergleich zu den Referenzländern eher ein mittlerer Wert zu sein, unter allen GEM-Ländern belegt Deutschland dabei aber nur Rang 28. Tatsächlich gründen also absolut wie relativ wenige Personen in Deutschland deshalb, weil sie eine Geschäftsidee ausnutzen wollen. Mit einer hohen Arbeitslosenquote allein lässt sich dieses Phänomen offensichtlich nicht begründen, da die Arbeitslosigkeit in Spanien (10,9%) noch über der

Deutschlands (9,5%: Arbeitslosenquoten 2004 laut OECD) liegt und auch Finnland mit 8,2% nicht weit vom deutschen Niveau entfernt ist. Es liegt nahe zu vermuten, dass in den beteiligten Ländern objektiv vergleichbare Situationen subjektiv unterschiedlich bewertet werden.

Erstmals wurde im GEM in den telefonischen Interviews den werdenden Gründern, die primär eine Geschäftsidee als hauptsächliche Ursache der Gründungsabsicht bezeichnen, also den Opportunity-Gründern, eine weitere Frage nach den genauen Hintergründen ihres Gründungswunsches vorgelesen. Es zeigt sich, dass sich auch unter diesen Personen nochmals rund ein Drittel befindet, für die das Motiv der Sicherung des persönlichen Einkommens wichtiger ist als eine größere Unabhängigkeit oder eine Erhöhung des Einkommens. Dies erhöht den Anteil derjenigen, für die die Sicherung der eigenen Existenz im Vordergrund der Gründung steht, auf 47% gegenüber nur noch 40% „echter Selbstverwirklicher“. Weitere 7% geben an, dass eine Kombination beider Motivlagen hinter ihrer Gründungsabsicht steht (vgl. Abb. 3.3.2). Somit spielt also bei 54% der werdenden Gründer der Hintergrund einer mangelnden Erwerbsalternative in mehr oder weniger großem Ausmaß eine Rolle. Allerdings geben nur 11% der werdenden Gründer an derzeit arbeitslos zu sein, was ziemlich genau dem Anteil aller Befragten (erwerbsfähige Bevölkerung) entspricht. Dies heißt, dass Personen, die angeben arbeitslos zu sein, nicht häufiger planen sich selbstständig zu machen als Nicht-Arbeitslose. Die weitaus meisten werdenden Gründer planen also die Gründung eines Unternehmens, solange sie noch eine abhängige Beschäftigung besitzen.

Ein Vergleich von „echten Selbstverwirklichern“ (den oben genannten 40%) und „Existenzsicherern“ (den oben genannten 47%) offenbart erhebliche Unterschiede beider Gruppen. So zeichnen sich beim geplanten Einsatz eigenen Kapitals für die Gründung deutliche, allerdings nicht signifikante Unterschiede ab. Selbstverwirklicher setzen zu 50% mindestens 30.000 Euro eigenes Kapital ein, während die Hälfte der Existenzsicherer nur maximal 20.000 Euro einsetzt. Grund dafür dürfte ihr erheblich geringeres Einkommen sein. Nur 22% der Existenzsicherer verfügen über ein monatliches Haushaltseinkommen von mehr als 3000 Euro, was etwa dem Mittelwert aller Befragten und damit dem Mittelwert der Bevölkerung entspricht. Die Selbstverwirklicher dagegen haben zur Hälfte monatlich mehr als 3000 Euro zur Ver-

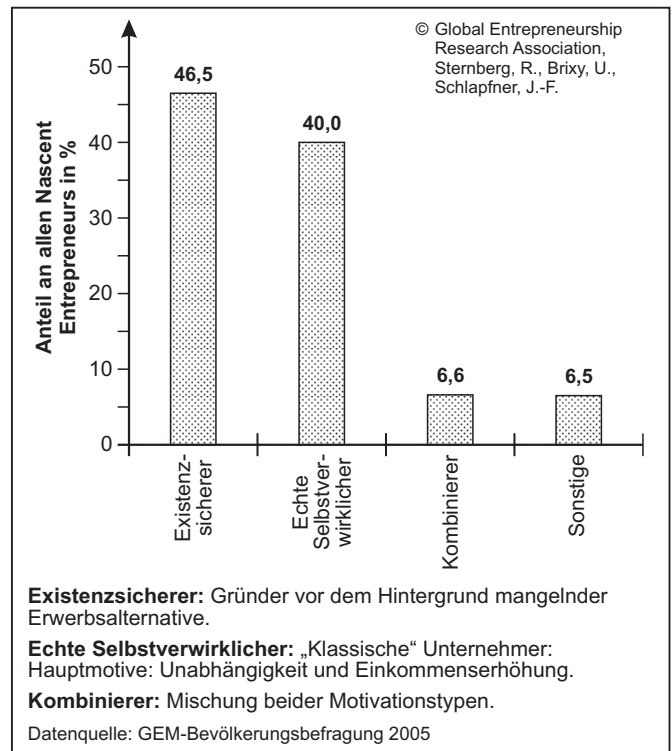


Abb. 3.3.2: *Werdende Gründer in Deutschland nach Motiven der Gründung*

fügung. Dies korrespondiert mit der durchschnittlich besseren Ausbildung der Selbstverwirklicher, die zu knapp einem Drittel über einen Universitätsabschluss verfügen. Dies sind bei den Existenzsicherern deutlich weniger als ein Fünftel, zwei Drittel geben als höchstens berufsbildenden Abschluss eine Lehre an. Signifikante Unterschiede existieren auch beim Innovationsgrad. Gut 60% der Selbstverwirklicher gehen davon aus, dass die angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen zumindest für einige der Kunden neu sein werden, rund ein Fünftel meint sogar mit etwas völlig Neuem auf den Markt zu kommen. Bei den Existenzsicherern geht nicht einmal die Hälfte davon aus, zumindest für einige Kunden ein innovatives Angebot anzubieten, für alle Kunden sogar nur in 8% der Fälle.

Knapp die Hälfte der werdenden Gründer plant eine Gründung im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen, 29% im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen und weitere 23% im Verarbeitenden Gewerbe. Die Unterschiede zwischen Existenzsicherern und Selbstverwirklichern sind nicht signifikant. Der Anteil der Frauen unter den werdenden Gründern liegt bei nur etwa einem Drittel und entspricht dem Anteil, der auch aus

anderen Untersuchungen über tatsächlich realisierte Gründungen bekannt ist. Zwar liegt der Anteil der Frauen, die aus Initiative heraus gründen möchten, mit 27% deutlich unter dem der Einkommenssubstituierenderinnen (35%), jedoch sind diese Unterschiede noch knapp unter der Signifikanzgrenze. Auffallend sind auch die Unterschiede bei der geplanten Nutzung öffentlicher finanzieller Hilfen. Insgesamt planen zwar 38% aller werdenden Gründer eine staatliche Hilfe ein. Unter den Selbstverwirklichern ist es allerdings jeder Zweite, unter den Existenzsicherern dagegen nur jeder Vierte.

Die bislang dargestellten Ergebnisse beruhen, ob signifikant oder nicht, stets nur auf zweidimensionalen, also zweiseitigen (bivariaten) Vergleichen. Damit kann nicht festgestellt werden, ob Variablen wirklich einen unabhängigen Einfluss ausüben. So liegt es auf der Hand, dass das Einkommen und die Innovativität der geplanten Gründung vom Ausbildungsniveau abhängen: Es ist deshalb zu untersuchen, ob sich Einkommen und Innovativität von Existenzsicherern und Selbstverwirklichern auch dann noch signifikant unterscheiden, wenn der Einfluss der Ausbildung kontrolliert wird. Dazu wurden die oben dargestellten Merkmale in einem multivariaten Logit-Modell analysiert (vgl. Abb. 3.3.3). Anhand dieses Modells soll geklärt werden, welche Variablen einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit haben, entweder ein Existenzsicherer oder ein Selbstverwirklicher zu sein. Der Vorteil ist, dass jetzt die Einfluss-Variablen (unabhängige Variablen) stets unter Ausschluss des Einflusses der anderen unabhängigen Variablen interpretiert werden können.

In dem Modell werden der Einfluss des Alters, der Ausbildung, des Einkommens, des Geschlechts, der geplanten Inanspruchnahme öffentlicher Förderung, die Innovativität und die Lage in einem ostdeutschen Bundesland berücksichtigt. Wie sich dann zeigt, unterscheiden sich Existenzsicherer und Selbstverwirklicher lediglich in Bezug auf drei dieser Merkmale signifikant: Ausbildung, Förderung und Lage in Ost- oder Westdeutschland. Auch im multivariaten Modell ist die Ausbildung der Existenzsicherer hochsignifikant geringer als die der Selbstverwirklicher. Die Förderung wird von Selbstverwirklichern signifikant häufiger eingeplant und in Bezug auf die geographische Lage zeigt sich, dass Selbstverwirklicher in Ostdeutschland seltener zu finden sind als in Westdeutschland.

Indikator	Koeffizient	Standardfehler	z-Wert	Signifikanzniveau
Alter	0,02	0,01	1,44	0,15
Ausbildung	-1,01	0,30	-3,40	0,00
Einkommen	-0,37	0,29	-1,29	0,20
Geschlecht	0,47	0,30	1,56	0,12
Lage: Ost/West¹	0,77	0,44	1,77	0,08
Öffentl. Förderung	-0,72	0,32	-2,24	0,03
Innovativität	-0,36	0,46	-0,79	0,43
Konstante	-0,61	0,72	-0,84	0,40

¹ Referenz: West
 Fallzahl: 220
 Signifikanzniveau = 0,0003
 Likelihood Ratio $\chi^2 = 27,12$
 Pseudo $R^2 = 0,09$

Existenzsicherer: Gründer vor dem Hintergrund mangelnder Erwerbsalternative.
Echte Selbstverwirklicher: „Klassische“ Unternehmer:
 Hauptmotive: Unabhängigkeit und Einkommenserhöhung.
 Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2005

Abb. 3.3.3: Logit-Regression zur Erklärung der Unterschiede zwischen Existenzsicherern und echten Selbstverwirklichern (Referenzkategorie)

Insgesamt zeigt sich, dass Selbstverwirklicher offensichtlich die potenteren Gründer sind, von deren Gründungen man im Aggregat deutlich stärkere Impulse für Wirtschaft und Arbeitsmarkt erwarten kann als von den Existenzsicherern. Das heißt allerdings nicht automatisch, dass die Gründungen der Existenzsicherer grundsätzlich geringer zu schätzen sind. Denn erstens handelt es sich bei den hier analysierten Aussagen nur um noch nicht realisierte Pläne, und zum anderen ist bekannt, dass Gründungen, an die hohe finanzielle Erwartungen geknüpft sind, auch rasch wieder aufgegeben werden, wenn sich diese Erwartungen nicht realisieren lassen.

Weitere interessante Resultate ergeben sich, wenn die Gründungsmotive für alle Opportunity-Gründer (d.h. werdende und neue Gründer) untersucht werden. In einer Zusatzfrage wurde dazu das Motiv „Ausnutzen einer Geschäftsidee“ präziser beleuchtet. Eines der fünf Items ist für den vorliegenden Länderbericht, der wachstumsstarke Gründungen zum Schwerpunktthema hat (vgl. Kapitel 5), von besonderem Interesse. Es sind solche Personen, die gründen, weil sie sich von der Gründung eine „Erhöhung des Einkommens“ – und eben nicht nur die Sicherung des bisherigen Einkommens – erhoffen. Den Anteil dieser Gründer an allen Gründern zeigt Abb. 3.3.4 im internationalen Vergleich. Die Zahlen offenbaren eine eklatante Schwäche Deutschlands: in keinem anderen der

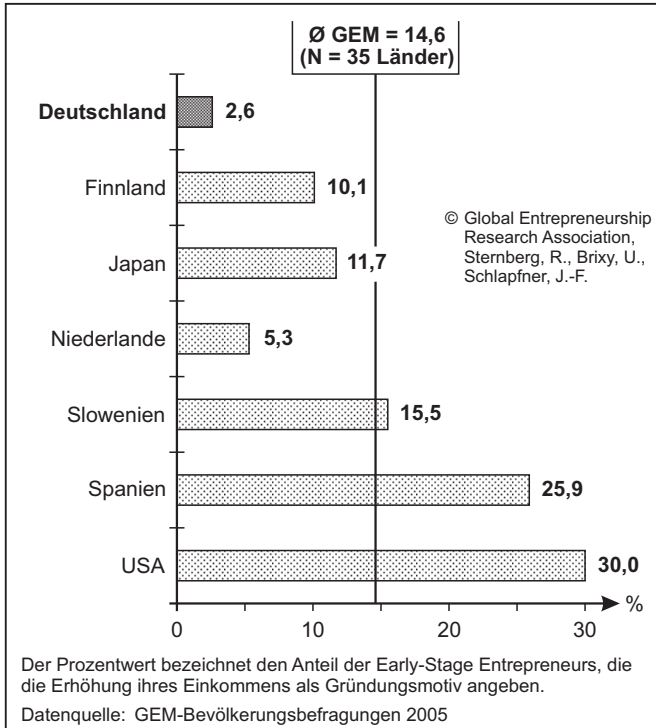


Abb. 3.3.4: „Erhöhung des Einkommens“ als Motiv für die Unternehmensgründung in ausgewählten GEM-Ländern 2005

35 Staaten ist der Anteil dieser Personen geringer als in Deutschland. Hierzulande beträgt er ganze 2,6%. Länder wie die USA erreichen 30,0% und der GEM-Mittelwert liegt bei 14,6%. Der noch vergleichsweise günstige Wert der Opportunity-Gründer insgesamt in Deutschland beschönigt also die tatsächliche Situation, die wie folgt zusammengefasst werden kann: potenzielle Gründer verbinden mit dem Schritt in die Selbstständigkeit fast nie eine Erhöhung ihres momentanen Einkommens, sondern setzen sich wesentlich bescheidenere Ziele, die mit Existenzsicherung am besten beschrieben werden können.

Auch innerhalb Deutschlands existieren bzgl. dieser neuen Maßzahl beträchtliche Unterschiede, und zwar zwischen Ost- und Westdeutschland: in den alten Ländern gründen Personen häufiger deshalb, weil sie ihr aktuelles Einkommen erhöhen wollen und seltener (als in den neuen Ländern) aus Mangel an Erwerbsalternativen. Abb. 3.3.5 zeigt zudem, dass bezogen auf alle 18-64-Jährigen in beiden Landesteilen die Gründer mit dem Einkommenserhöhungsziel nur eine verschwindend geringe Minderheit darstellen. Dies kann aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht zufrieden stellen und lässt Rückschlüsse auf die

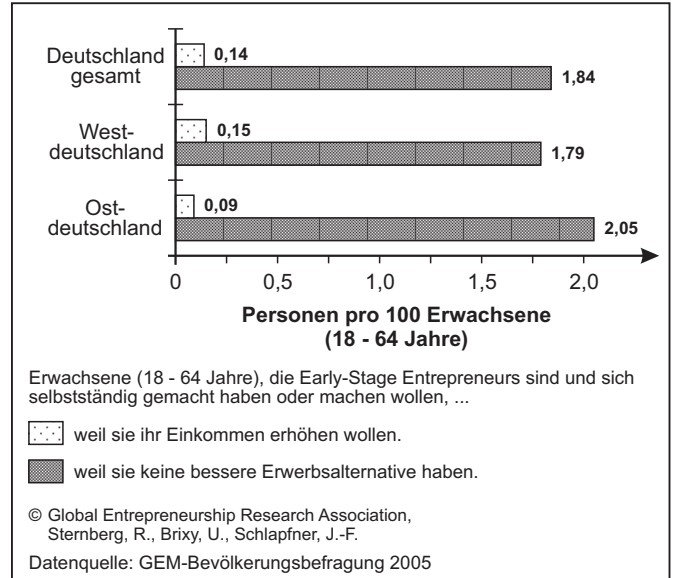


Abb. 3.3.5: „Erhöhung des Einkommens“ als Motiv für die Unternehmensgründung in Ost- und Westdeutschland 2005

Erwartungen (ob realistisch oder nicht) weiter Teile der Bevölkerung auf das mit einer Gründung Machbare zu. Zumindest diese Erwartungen sind in allen GEM-Ländern deutlich optimistischer, möglicherweise auch realistischer.

3.4 Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen?

- ➔ Komparative Schwächen Deutschlands bei den Gründungseinstellungen der Bevölkerung
- ➔ Zunehmende Angst vor dem Scheitern mit einer Gründung in Deutschland
- ➔ Positivere Einschätzung der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung gegenüber den Vorjahren
- ➔ Aus Expertensicht im internationalen Vergleich eher negatives Unternehmerbild und Geringschätzung der unternehmerischen Tätigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung

Die individuellen Einstellungen gegenüber unternehmerischer Selbstständigkeit beeinflussen die Entscheidung einer Person für oder gegen eine Gründung. Im Rahmen des GEM werden insbesondere drei Facetten solcher gründungsbezogenen Einstellungen zu erfassen versucht: die Angst vor dem Scheitern als mögliches Gründungshemmnis, die Einschätzung der Gründungschancen im

regionalen Umfeld der Befragten sowie die für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen. Es ist offensichtlich, dass diese drei Variablen bezogen auf eine Person in einem interdependenten Zusammenhang stehen. Die Länderberichte zu GEM-Deutschland weisen seit Jahren darauf hin, dass die Gründungseinstellungen der Bevölkerung maßgeblich darüber entscheiden, ob ein Individuum sich zum Schritt in die Selbstständigkeit entscheidet oder nicht. Infolgedessen ist es wichtig, diese Einstellungen und eventuelle Änderungen im Zeitablauf zu kennen. GEM kann einen Teil dieser Einstellungen und ihre Veränderungen ermitteln, da in regelmäßigen Abständen ein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung befragt wird. Amtliche Statistiken dagegen liefern nur wenige Informationen über die Gründerperson selbst und definitiv keine, die die genannten Einstellungen beschreiben. Ergänzende Erkenntnisse bieten zudem die GEM-Expertenbefragungen, in denen die Gründungseinstellungen ebenfalls thematisiert werden. Dabei geht es darum, wie die Experten die Gründungseinstellungen der Bevölkerung (nicht ihre eigenen) bewerten. Zur Methodik der Expertenbefragung vgl. Kapitel 4 sowie Anhang 1.

Im Folgenden werden die genannten Einstellungsvariablen zunächst für Deutschland und vergleichbare andere GEM-Staaten dargestellt und bewertet. Anschließend erfolgt der kombinierte intertemporale und interregionale Vergleich für Deutschland und Ost- und Westdeutschland.

In den vergangenen Jahren belegte Deutschland bei allen drei Variablen wenig schmeichelhafte Rangplätze unter den GEM-Ländern: die Antworten bestätigten das auch für andere Themen verbreitete (Vor-)Urteil, die Deutschen seien verglichen mit anderen Ethnien risikoscheu, pessimistisch und (zumindest bzgl. ihrer Gründungsfähigkeiten) wenig selbstbewusst. Im Jahre 2005 hat sich dieses Urteil nicht fundamental verändert, die Einschätzung der Gründungschancen und der Gründungsfähigkeiten hat sich aber absolut und relativ verbessert, allerdings von sehr unterschiedlichen Niveaus ausgehend. Im Vorjahr (2004) schätzten nur 13,2% der Befragten die Gründungsgelegenheiten als „gut“ ein – so wenige wie damals in keinem anderen GEM-Land. Ein Jahr später ist dieser Wert auf 17,5% gestiegen (vgl. Abb. 3.4.1). Der daraus resultierende Rang 30 ist zwar alles andere als zufriedenstellend, aber immerhin kann Deutschland wenigstens

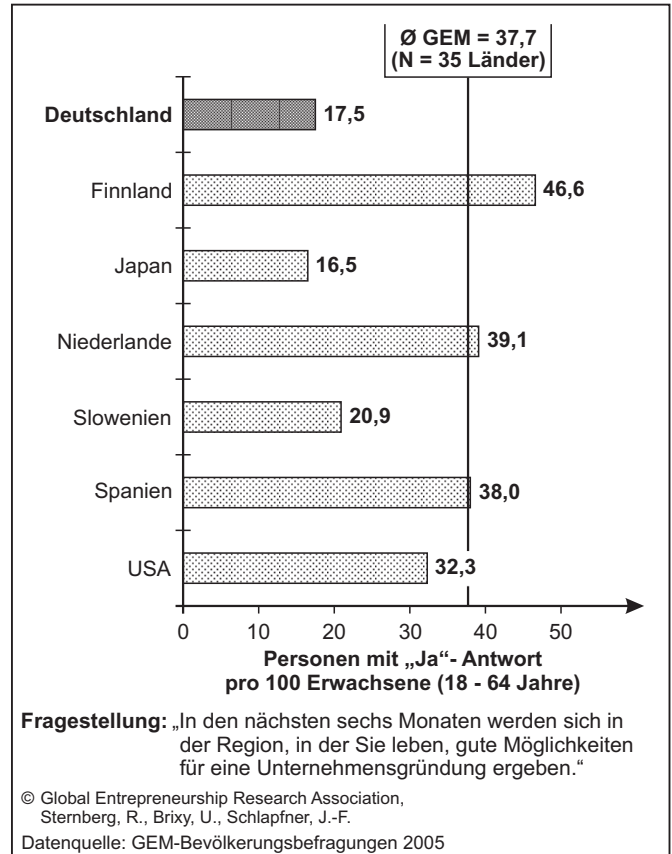


Abb. 3.4.1: Die Einschätzung der Gründungschancen in ausgewählten GEM-Ländern 2005

fünf Länder hinter sich lassen, die im Vorjahr noch vor Deutschland standen (Japan, Ungarn, Italien, Singapur, Griechenland). Von einem Stimmungswechsel in der Bevölkerung zu sprechen – etwa als Resultat der geänderten politischen Verhältnisse – wäre aber eine Fehldeutung, zumal die Erhebungen im Mai 2005 stattfanden.

Wie von der Bevölkerung, werden die Gründungschancen in Deutschland im internationalen Vergleich auch von den Gründungsexperten relativ schlecht eingeschätzt. Deutschland landet beim Index der Gründungschancen auf dem 28. Rangplatz unter den 33 an der Expertenbefragung teilnehmenden Ländern (vgl. Abb. 3.4.2). Besonders negativ fällt das Urteil im internationalen Vergleich mit Rang 31 hinsichtlich der signifikanten Zunahme der Gelegenheiten zum Aufbau neuer Unternehmen in den letzten fünf Jahren aus (Aussage C in Abb. 3.4.2). Vor dem Hintergrund der Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft in den vergangenen Jahren ist diese Auffassung jedoch nicht überraschend. Nichtsdestotrotz wird von den Experten eine Vielzahl guter Möglichkei-

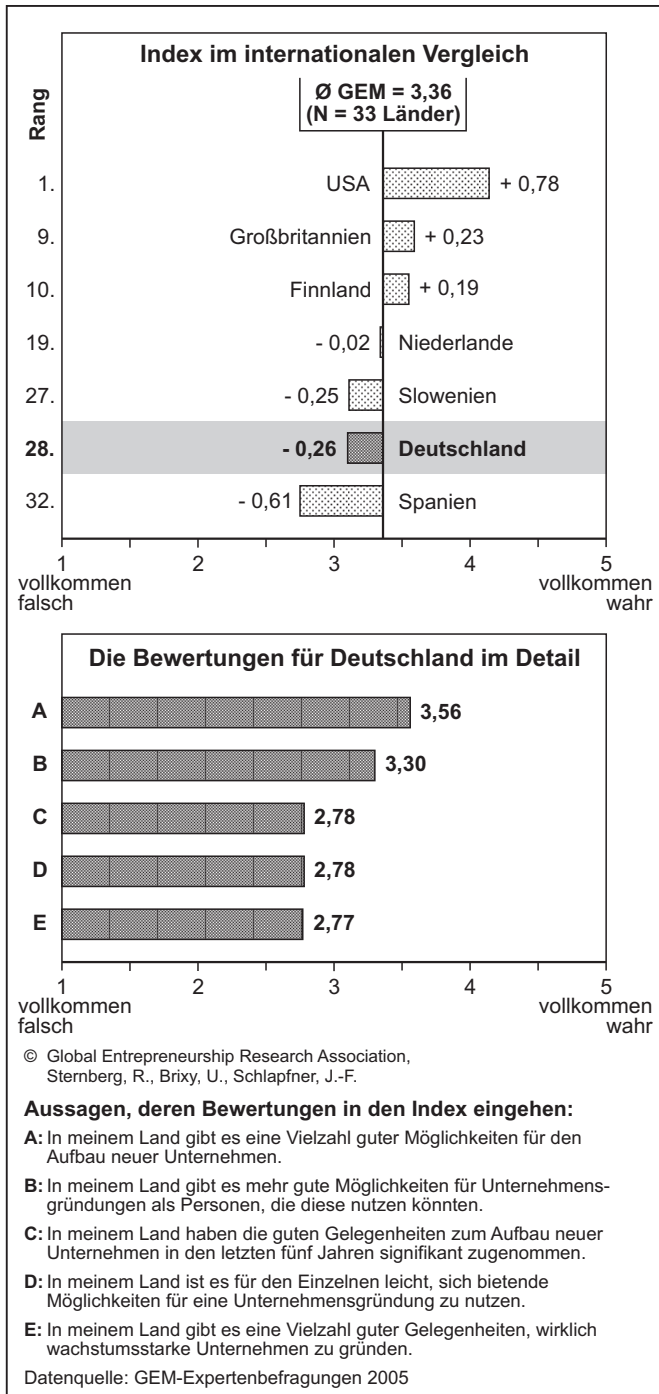


Abb. 3.4.2: Index der Gründungschancen in ausgewählten GEM-Ländern (Expertenbefragungen 2005)

ten für den Aufbau neuer Unternehmen in Deutschland gesehen. Dies zeigt sich sowohl in der hohen absoluten Zustimmung zur Aussage A als auch einem Rangplatz im unteren Mittelfeld aller untersuchten Länder bei dieser Aussage (Rang 19). Die positive absolute Bewertung

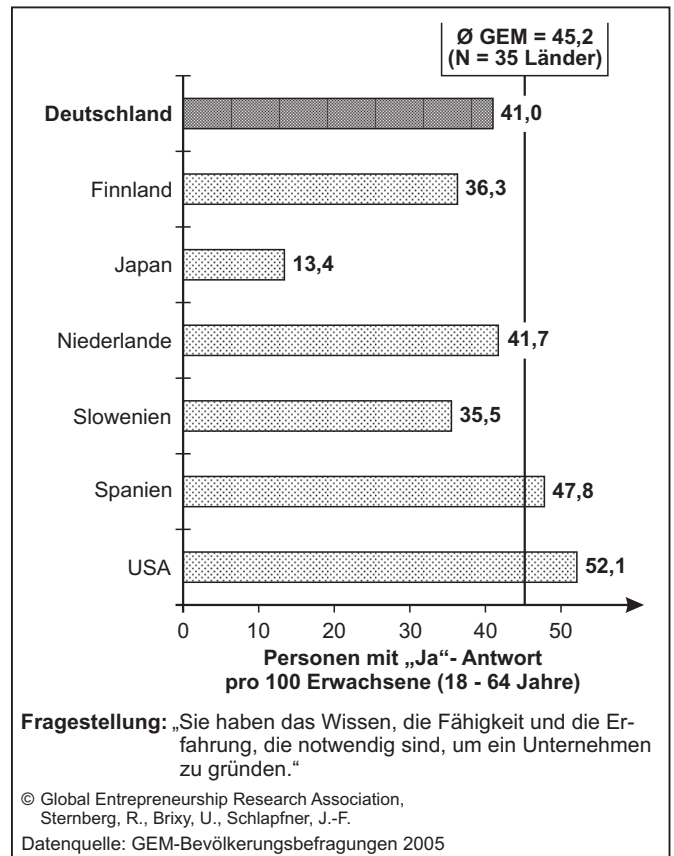


Abb. 3.4.3: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in ausgewählten GEM-Ländern 2005

(3,56 Skalenpunkte) dieses Items deutet auf eine im Vergleich zur Bevölkerung optimistischere Einschätzung der Experten hinsichtlich der Möglichkeiten zur Gründung eines Unternehmens hin, die auch bereits in früheren GEM-Befragungen beobachtet werden konnte. Die Einschätzung der Experten hat sich dabei, wie die der Bevölkerung, im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert.

Eine Person wird selbst dann eher nicht gründen, wenn sie meint, nicht über die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu verfügen, die für eine Gründung (nach Ansicht dieser Person) notwendig sind. Nach Einschätzung der Befragten haben sich deren Fähigkeiten in den letzten Jahren verbessert. 2005 meinten 41% der 18-64-Jährigen über entsprechende Erfahrungen und Fähigkeiten zu verfügen, womit Deutschland einen relativ (verglichen mit den anderen Einstellungsvariablen) guten Rang 24 unter den 35 GEM-Ländern belegt (vgl. Abb. 3.4.3). Der prozentuale Anteil für Deutschland hat sich gegenüber 2004 um erfreuliche fünf Prozentpunkte er-

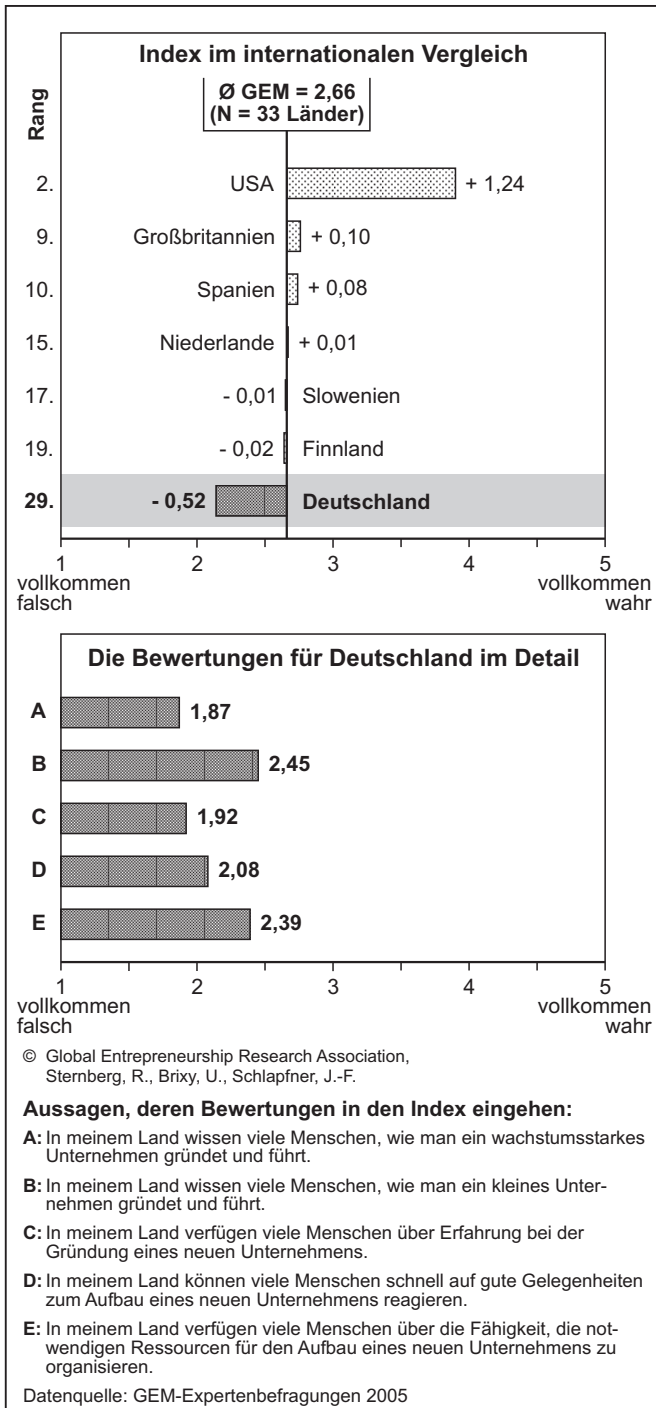


Abb. 3.4.4: Index der Gründungsfähigkeiten in ausgewählten GEM-Ländern (Expertenbefragungen 2005)

hört, liegt aber weiterhin um mehr als 20 Prozentpunkte unter jenem der führenden Staaten wie Australien oder Neuseeland.

In allen Ländern werden die Gründungsfähigkeiten von den Experten negativ eingeschätzt, in Deutschland jedoch

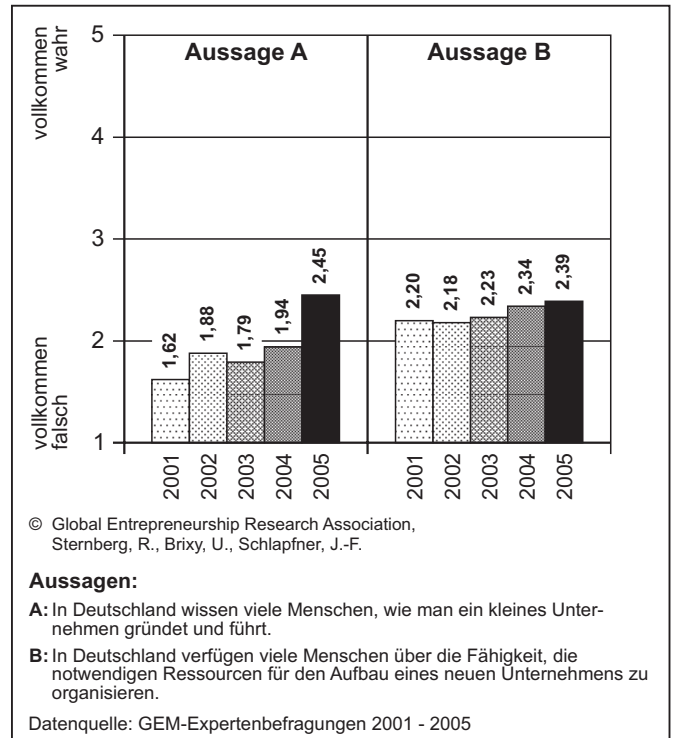


Abb. 3.4.5: Entwicklung der Bewertung einzelner Aussagen des Index „Gründungsfähigkeiten“ durch die Experten in Deutschland 2001 - 2005

in besonderem Maße. Deutschland findet sich auf dem 29. Rangplatz der 33 teilnehmenden GEM-Länder wieder (vgl. Abb. 3.4.4).

Es zeigt sich aber, wie bereits zuvor in der Selbsteinschätzung der Bevölkerung zu beobachten, in den absoluten Werten des Index Gründungsfähigkeiten eine im Zeitablauf zunehmend bessere Beurteilung der Gründungsfähigkeiten durch die Experten (vgl. Abb. 3.4.5). Vor allem hinsichtlich der Fähigkeit zur Gründung und Führung kleiner Unternehmen zeichnet sich eine beträchtliche Verbesserung in der Bewertung durch die Experten seit 2003 ab. Zu vermuten ist, dass die Einführung der Ich-AGs und die damit verbundene Aufmerksamkeit zu einer stärkeren Wahrnehmung der Klein- und Kleinstgründungen und damit auch positiveren Einschätzung der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung durch die Experten geführt hat.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich erneut auf die Einschätzung der Bürger selbst, nicht auf jene der Experten. Eine Person, die nach eigener Einschätzung über die notwendigen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen

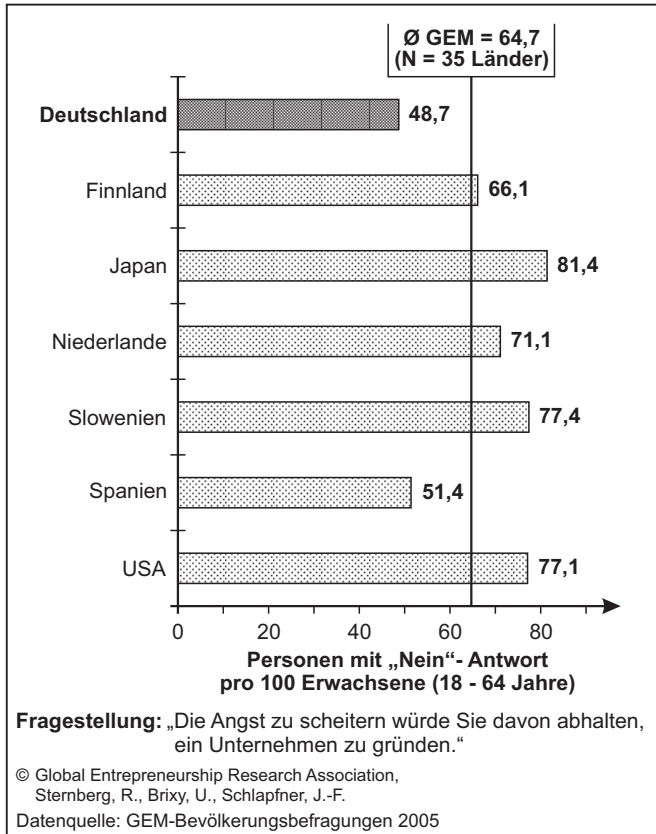


Abb. 3.4.6: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in ausgewählten GEM-Ländern 2005

verfügt und auch gute Gründungschancen sieht, würde trotzdem kaum gründen, wenn die Angst mit diesem Unternehmen zu scheitern, übermäßig groß wäre. Gut die Hälfte der befragten Erwachsenen in Deutschland (51,3%) würde die Angst zu scheitern davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen. Dieser Befund ist stabil über die letzten Jahre. Unter den 35 GEM-Ländern des Referenzjahres ist diese Angst vor dem Scheitern nur in Griechenland, Frankreich und Thailand noch weiter verbreitet als in Deutschland. Gravierend sind die Unterschiede zwischen dem deutschen Wert und demjenigen der europäischen Vergleichsstaaten sowie insbesondere dem Wert der USA, der fast 30 Prozentpunkte kleiner und weniger als halb so hoch ist (vgl. Abb. 3.4.6). Jüngst ergriffene Maßnahmen im Insolvenzrecht und bei der Entschuldung privater Haushalte haben offenbar zumindest die Entscheidung für oder gegen den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit der Deutschen bislang nicht beeinflussen können.

Abbildung 3.4.7 wechselt die Betrachtungsebene: statt des internationalen Vergleichs werden nun die in der Ver-

gangenheit erheblichen Einstellungsunterschiede zwischen den Geschlechtern sowie zwischen Ost- und Westdeutschland analysiert.

Für alle drei Einstellungsvariablen weisen Männer günstigere Werte auf als Frauen. Dies gilt auch für beide Teile Deutschlands. Besonders gravierend (und statistisch hochsignifikant) sind diese Differenzen zwischen Männern und Frauen bei der Einschätzung der Gründungschancen (fast doppelt so hohe Werte bei Männern) und bei den Gründungsfähigkeiten. Verglichen mit den Vorjahreswerten haben sich diese geschlechterbezogenen Differenzen sogar noch leicht erhöht.

Zwischen Ost- und Westdeutschland hingegen haben sich, unabhängig von den geschlechterbezogenen Unterschieden, die Differenzen tendenziell verringert. Während bei der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten nahezu keine Unterschiede mehr zwischen Ost- und Westdeutschland (in der Eigenwahrnehmung der Befragten) existieren, gibt es diese bei der Angst zu scheitern als Gründungshemmnis und insbesondere bei der Einschätzung der Gründungschancen sehr wohl. Die letztgenannten Unterschiede haben sogar noch zugenommen, während die Angst zu scheitern seit 2004 in beiden Teilen Deutschlands etwa gleich stark gewachsen ist, die Relation sich also kaum verändert hat. Die Ergebnisse dürfen so gedeutet werden, dass Männer wie Frauen in Ostdeutschland zwar glauben, ähnliche Gründungsfähigkeiten wie ihre westdeutschen Mitbürger zu besitzen, aber aufgrund erheblich größerer Angst vor dem Scheitern und einer weniger optimistischen Einschätzung der Gründungschancen trotzdem signifikant seltener gründen als dies in Westdeutschland der Fall ist. Die Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote beträgt 2005 in Westdeutschland 6,7%, in Ostdeutschland aber nur 5,1% (zum Vergleich: 2004 im Westen 5,3%, im Osten dagegen 4,2%), d.h. der Abstand zwischen beiden Landesteilen hat sich (wieder) vergrößert. Der Zusammenhang zwischen Gründungseinstellungen und Gründungsaktivitäten ist also nicht nur beim Vergleich von Staaten, sondern auch beim Vergleich subnationaler Regionen offensichtlich.

Die Analyse der Gründungseinstellungen wird abgeschlossen mit einem Blick auf drei weitere, in den folgenden Abbildungen kombinierte Aspekte: die Veränderungen der Einstellungen zwischen 2001 und 2005, die Differenzierung in Befragte mit und ohne unternehmeri-

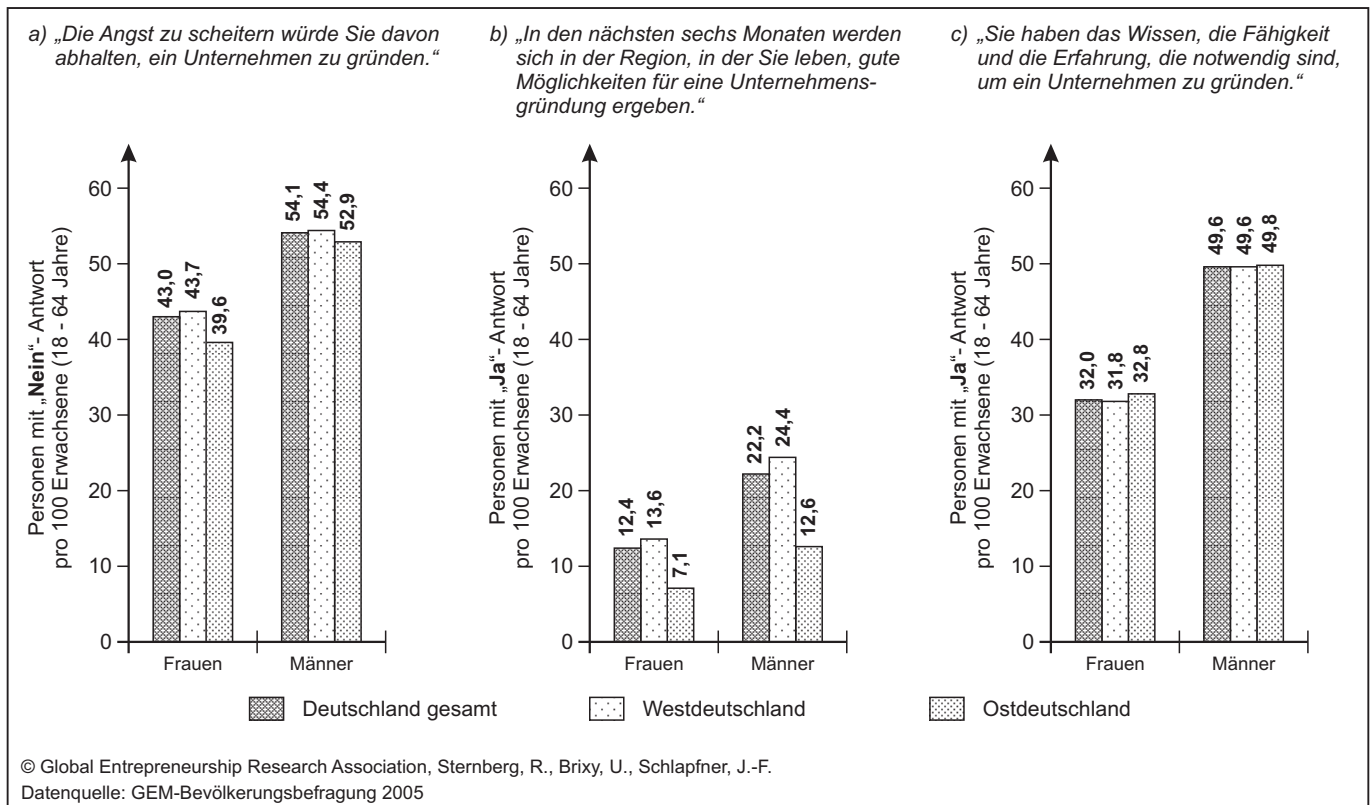


Abb. 3.4.7: Gründungseinstellungen der Deutschen nach Geschlecht und Ost- vs. Westdeutschland 2005

sche Aktivität sowie die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland. Da es Ziel von politischen Maßnahmen der Gründungsförderung ist, die Zahl der Gründenden zu erhöhen, ist die getrennte Analyse der Gründungseinstellungen von Personen mit und solchen ohne unternehmerische Aktivität relevant. Befragte mit unternehmerischer Aktivität sind Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung

- a) alleine, mit Partnern oder mit ihrem Arbeitgeber versuchen, ein neues Unternehmen zu gründen,
- b) alleine oder mit Partnern Inhaber eines Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen oder
- c) während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen (nicht gemeint ist der Kauf von Aktien oder Investmentfonds).

Die Werte der Beurteilung der Gründungschancen in Ost- und Westdeutschland folgten in den letzten Jahren einigen Trends, die sich in 2005 nur teilweise fortsetzten. Die Befragten ohne unternehmerische Aktivität, also das bisher unausgeschöpfte Gründungspotenzial, sehen im Jahr 2005 nur in 16% der Fälle gute Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Der Wert für

die unternehmerisch Aktiven liegt, wie erwartet, höher, und zwar bei 24% (vgl. Abb. 3.4.8). Beim Vergleich der beiden Landesteile fällt zunächst auf, dass beide Personengruppen in Westdeutschland bessere Chancen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit sehen als in Ostdeutschland. Die Differenz zwischen den ost- und westdeutschen Werten nahm im Verlauf der Jahre ab, in 2005 aber wieder zu. In beiden Landesteilen schätzten die zwei Personengruppen die Chancen für eine Gründung in der Region, in der sie leben, bis 2005 von Jahr zu Jahr fast ausschließlich pessimistischer ein. Dies hat sich für die bislang nicht unternehmerisch Aktiven 2005 geändert: Sie sind in Ostdeutschland, insbesondere aber in Westdeutschland deutlich optimistischer was die Gründungschancen anbetrifft als im Vorjahr – und tragen zum erhöhten Bundeswert im Jahre 2005 bei. Bedenklich stimmen muss aber der Befund, dass die unternehmerisch bereits Aktiven, die die Märkte sicher besser einschätzen können als die noch unternehmerisch Unerfahrenen, in drei Viertel aller Fälle keine guten Gründungschancen sehen.

Ein ungleich positiveres Bild zeigt sich bei der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten (vgl. Abb. 3.4.9). Für ganz Deutschland sind diese Fähigkeiten, so die Eigenwahr-

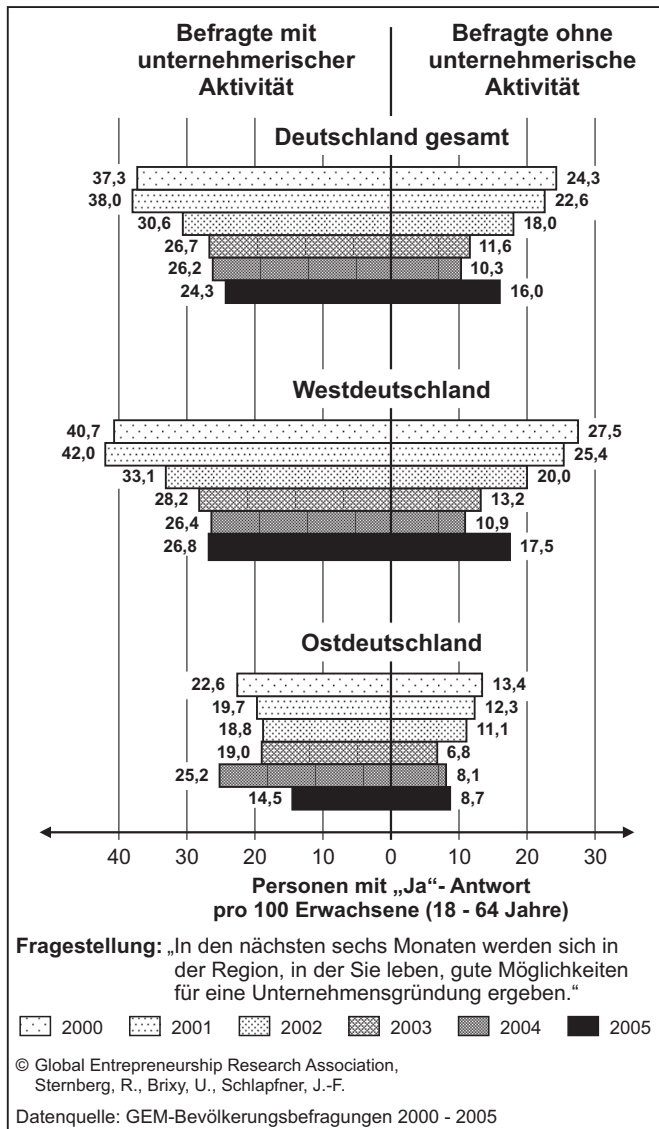


Abb. 3.4.8: Die Einschätzung der Gründungschancen nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000 - 2005

nehmung der Befragten, seit 2001 langsam aber kontinuierlich gestiegen, und zwar für unternehmerisch Aktive wie Passive. Dieser Trend setzt sich 2005 fort. Er gilt im Wesentlichen auch für beide Landesteile. Gründungsförderpolitik braucht also weniger an den Gründungsfähigkeiten (bzw. der individuellen Perzeption dieser Fähigkeiten und Erfahrungen) anzusetzen, sondern vielmehr den Bürgern die Angst vor dem Scheitern zu nehmen und dafür zu sorgen, dass die Gründungsgelegenheiten und ihre Perzeption in der Bevölkerung gegeben sind bzw. besser wird.

Über die Referenzjahre hinweg weist die Frage nach der Angst zu scheitern die geringste Dynamik der Antworten

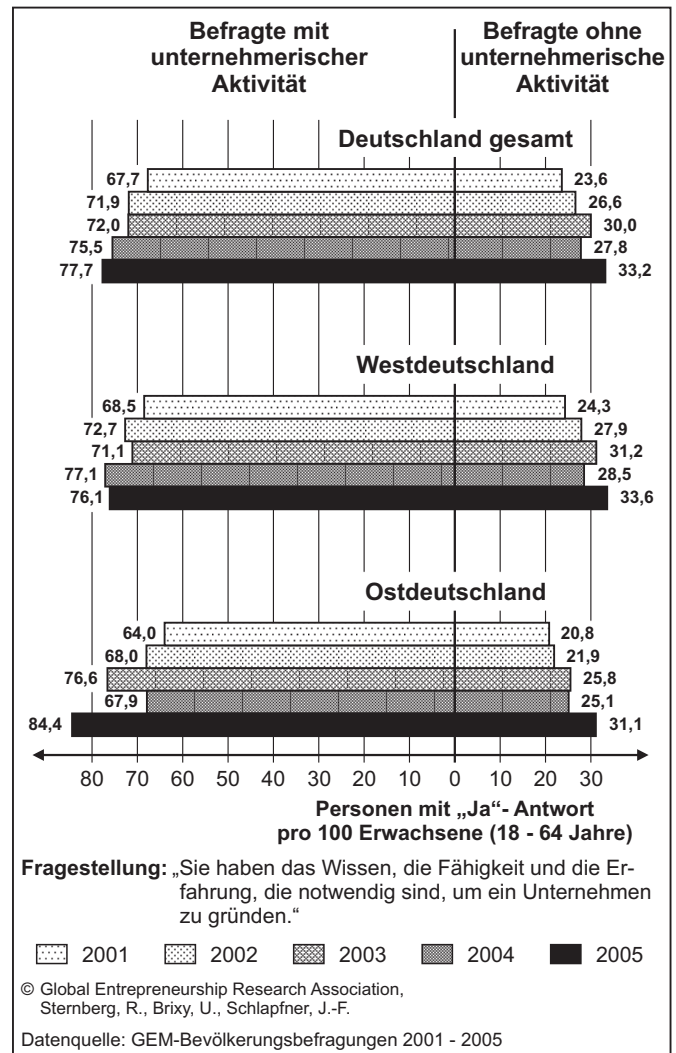


Abb. 3.4.9: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2001 - 2005

auf (vgl. Abb. 3.4.10). Wie zuvor beschrieben, gehört diese im internationalen Vergleich weit verbreitete Angst zu den zeitlich sehr stabilen Ergebnissen hierzulande, die in das Zentrum der Gründungsförderung gestellt werden sollte. Etwa ein Drittel der Personen mit unternehmerischer Aktivität und gut die Hälfte der unternehmerisch Unerfahrenen würde nicht noch einmal bzw. nicht gründen, weil die Angst vor dem Scheitern zu groß ist. Einzig der einigermaßen kontinuierliche Rückgang dieser Angst unter bereits unternehmerisch Aktiven in Ostdeutschland ist erfreulich.

In den Expertenbefragungen wird ergänzend auf die Gründungsmotivation der Bevölkerung eingegangen. Hier erhält Deutschland von den Experten im internationalen

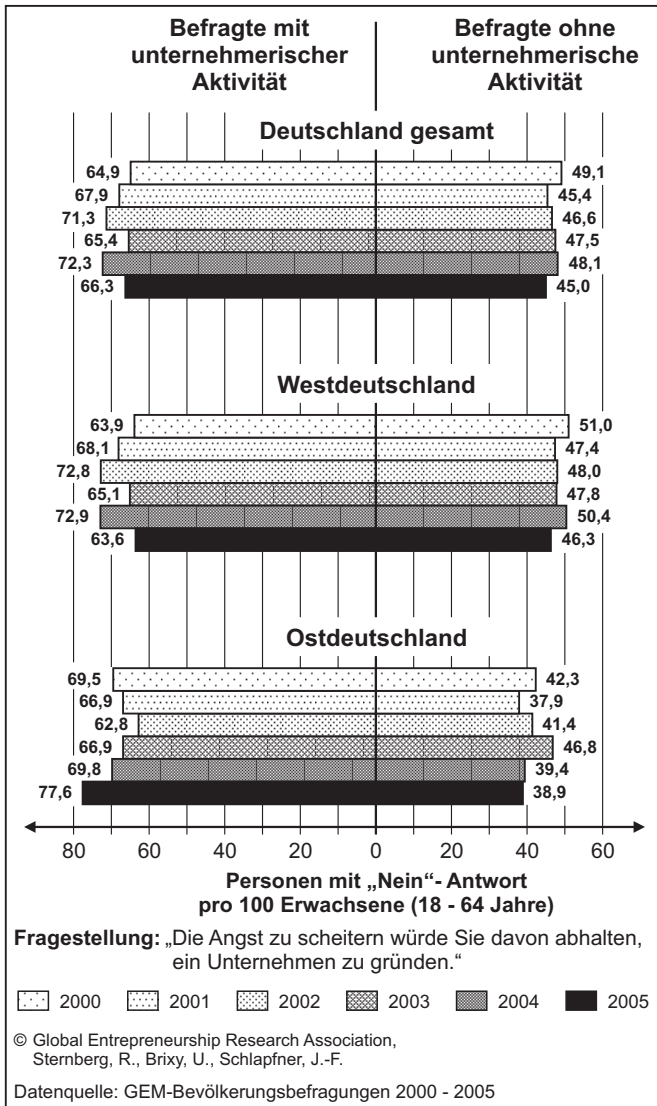


Abb. 3.4.10: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000 - 2005

Vergleichen Sie die zweit schlechteste Bewertung unter allen teilnehmenden Ländern. Lediglich in Norwegen wird diese von den Experten als noch geringer eingeschätzt. Besonders deutlich wird dies bei der Betrachtung des absoluten Indexwertes, der in Deutschland 0,58 Indexpunkte unter dem Mittelwert aller GEM-Länder liegt (vgl. Abb. 3.4.11).

Hier erweist sich die Betrachtung der einzelnen, in den Index eingehenden Aussagen und deren Entwicklung in den vergangenen Jahren als interessant (vgl. Abb. 3.4.12). Die Geringschätzung der unternehmerischen Tätigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung überrascht vor

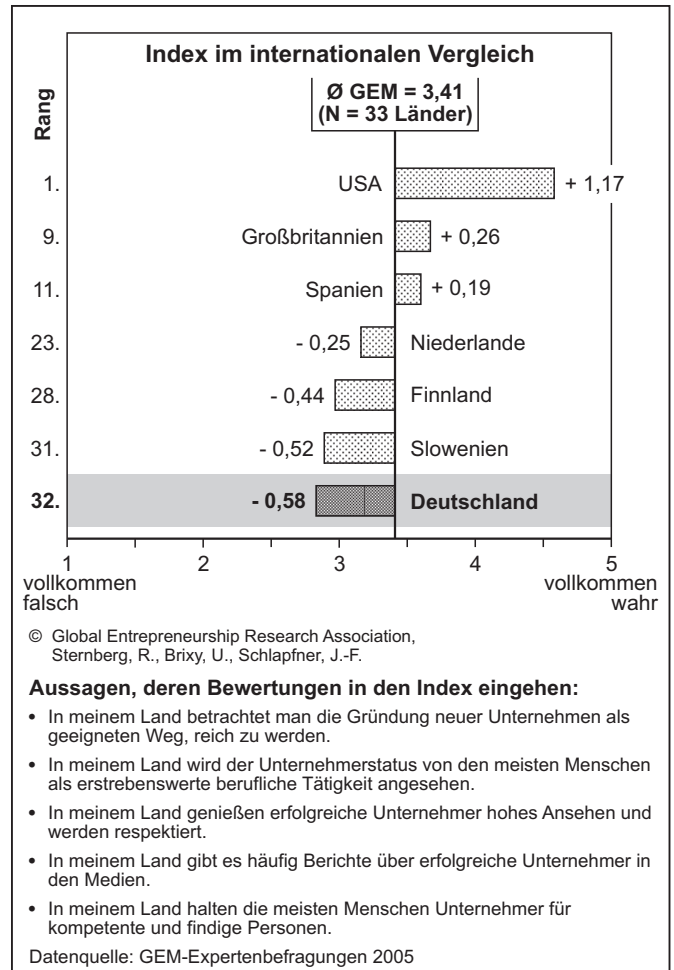


Abb. 3.4.11: Index der Gründungsmotivation in ausgewählten GEM-Ländern (Expertenbefragungen 2005)

dem Hintergrund der bisherigen Erkenntnisse aus den Bevölkerungs- und Expertenbefragungen (geringes Selbstbewusstsein der Deutschen hinsichtlich ihrer Gründungsfähigkeiten, Pessimismus bezüglich der Gründungschancen) nicht. Die Entwicklung der Items „Unternehmerbild“ und „Medienberichte über erfolgreiche Unternehmer“ lässt vermuten, dass sich darin die Anfang des Jahres 2005 (zum Zeitpunkt der Bevölkerungsbefragung) in Deutschland geführte Diskussion über „verantwortungslose Unternehmer“ widerspiegelt. Eine Diskussion, die sich als äußerst zweischneidig erweist. Denn nicht zuletzt hängt die Motivation zur unternehmerischen Tätigkeit auch von einer positiven Einstellung der Gesellschaft gegenüber Unternehmern ab.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse erscheint es von besonderer Bedeutung, neben den konkreten Förderpro-

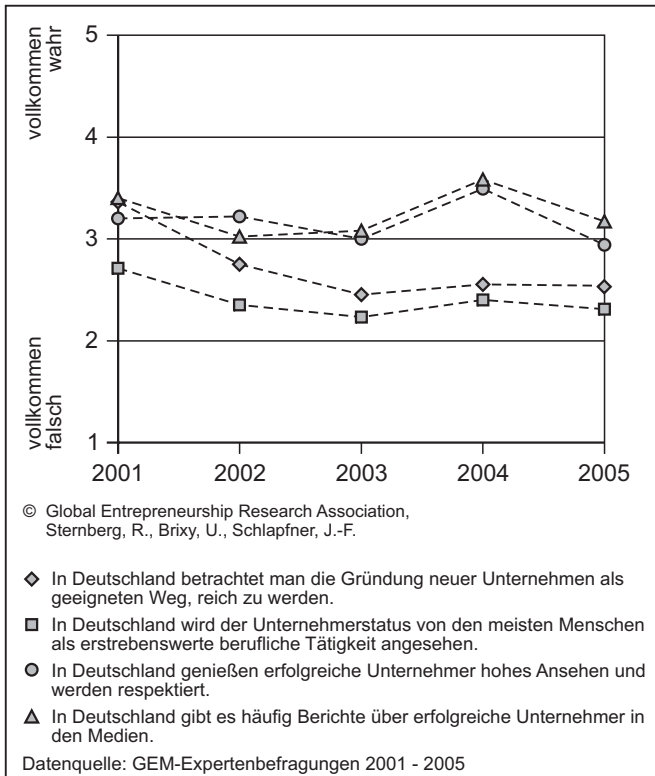


Abb. 3.4.12: Entwicklung der Bewertung einzelner Aussagen des Index „Gründungsmotivation“ in Deutschland 2001 - 2005 aus Sicht der Experten

grammen für Unternehmensgründer, verstärkt die Bildung einer „Kultur der Selbständigkeit“ zu unterstützen um die Unternehmensgründung als selbstverständliche und attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung in den Köpfen der Menschen zu etablieren und ein positives Unternehmerbild zu fördern.

4 Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland

4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage

Einen bedeutenden Einfluss auf die Höhe der Unternehmensgründungsaktivitäten der Bevölkerung eines Landes haben gründungsbezogene Rahmenbedingungen. Sie beeinflussen die im vorherigen Kapitel dargestellten Gründungseinstellungen (Chancen, Fähigkeiten, Motivation) der Bevölkerung, die wiederum direkt auf die Höhe der Gründungsaktivitäten in einem Land wirken. Im GEM-Modell werden neun solcher Rahmenbedingungen unterschieden (vgl. Anhang 1). Diese betreffen einerseits Faktoren, die bei der konkreten Umsetzung einer Geschäftsidee relevant sind (z.B. Finanzierung, öffentliche Förderinfrastruktur, administrative Regelungen). Andererseits spielen Einflussfaktoren eine Rolle, die in allgemeiner Weise auf die Wahrnehmung der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung und die Gründungsbereitschaft einwirken (z.B. gesellschaftliche Werte und Normen, gründungsbezogene Ausbildung, Priorität und Engagement der Politik).

Auf der Basis einer standardisierten Befragung von Gründungsexperten, die zusätzlich zur Bevölkerungsbefragung durchgeführt wird (siehe Anhang 1), werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in nahezu allen GEM-Ländern (2005 in 33 Ländern) im Rahmen der jährlichen GEM-Datenerhebungen untersucht. Hierbei werden in jedem Land mindestens 36 Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen, zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in ihrem eigenen Land schriftlich und teilweise persönlich befragt. In Deutschland beantworteten in diesem Jahr 176 Personen die postalisch versendeten Fragebögen, in denen die Gründungsexperten gebeten wurden, die Gültigkeit einer Reihe von Aussagen zu jeder der neun Rahmenbedingungen und einigen weiteren gründungsrelevanten Aspekten jeweils auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) einzustufen. Aus dem Mittelwert der von den Experten vorgenommenen Einstufungen zu den einzelnen Aussagen ergeben sich

jeweils Indexwerte für die einzelnen Rahmenbedingungen. Je höher dabei der Indexwert einer Rahmenbedingung ist desto besser wird diese eingeschätzt.

4.2 Deutschland im internationalen Vergleich

- ➔ Deutschland auf Rangplatz 20 unter 33 teilnehmenden Ländern bei der Gesamtbewertung aller Rahmenbedingungen durch Gründungsexperten
- ➔ Öffentliche Förderinfrastruktur wie in den Vorjahren besondere Stärke Deutschlands
- ➔ Schlechtes Abschneiden Deutschlands im internationalen Vergleich hingegen insbesondere bei gründungsbezogener Ausbildung sowie gesellschaftlichen Werten und Normen, aber auch im wichtigen Bereich der Finanzierung

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland unter Einbeziehung der Indexwerte aller neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in der Bewertung durch die nationalen Gründungsexperten den 20. Rang unter den 33 teilnehmenden Ländern (vgl. Anhang 2). Deutschland rangiert damit auf einem hinteren Rangplatz in der Gruppe der Industrieländer. Unter den EU-Ländern werden lediglich in Litauen, Griechenland, Slowenien, Italien und Ungarn die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen von den Experten dieser Länder schlechter beurteilt als in Deutschland. Die besten Bewertungen weltweit erhalten die USA, Singapur und Finnland.

Bei der Betrachtung der Rahmenbedingungen im Einzelnen (vgl. Anhang 2) ist, wie bereits in den vorherigen Jahren, die öffentliche Förderinfrastruktur als eine besondere Stärke Deutschlands im Vergleich zu den anderen untersuchten Ländern hervorzuheben. Nur Österreich, Irland und Singapur bieten aus Sicht der Experten eine bessere öffentliche Unterstützung. Den Spitzenplatz des vergangenen Jahres in dieser Rahmenbedingung musste Deutschland allerdings an Österreich abgeben, das in diesem Jahr als neues GEM-Land hinzugekommen ist. Die größten Defizite Deutschlands im internationalen Vergleich offenbarten sich im Bereich der gründungsbezogenen Ausbildung (sowohl schulisch als auch außerschulisch) sowie den gesellschaftlichen Werten und Normen. Zudem findet sich Deutschland im Fall der beson-

ders wichtigen Rahmenbedingung Finanzierung auf einem der hinteren Plätze wieder.

4.3 Einzelbetrachtung wichtiger gründungsbezogener Rahmenbedingungen

Ausgehend von den absoluten Ausprägungen der Indexwerte für die einzelnen Rahmenbedingungen in Deutschland zeigt sich eine positive Einschätzung der deutschen Experten insbesondere hinsichtlich der physischen Infrastruktur, jedoch auch dem Schutz geistigen Eigentums, der öffentlichen Förderinfrastruktur sowie den Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen. Besonders negative Bewertungen erhalten vor allem die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen, der Bereich der Regulierungen und Steuern, gesellschaftliche Werte und Normen sowie die Finanzierung (vgl. Abb. 4.3.1).

Im Folgenden wird auf einige ausgewählte Rahmenbedingungen detaillierter eingegangen. Mit der öffentlichen Förderinfrastruktur und der Finanzierung werden zunächst zwei Bereiche betrachtet, die sich unmittelbar auf den Fall eines konkreten Gründungsvorhabens beziehen. Die anderen beiden näher untersuchten Rahmenbedingungen der gründungsbezogenen Ausbildung und der gesellschaftlichen Werte und Normen beziehen sich tendenziell auf Faktoren, welche auf die Motivation und Bereitschaft zur Gründung eines Unternehmens einwirken.

Öffentliche Förderinfrastruktur

- ➔ Mit Rangplatz 4 im internationalen Vergleich sehr gute Platzierung Deutschlands in der Rahmenbedingung der öffentlichen Förderinfrastruktur
- ➔ Aus Expertensicht angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme
- ➔ Schwächen hinsichtlich Transparenz des Förderangebotes und Effektivität der Programme

Die öffentliche Förderinfrastruktur erweist sich wie in den Jahren zuvor als besondere Stärke Deutschlands. Der weltweit vierte Platz in dieser Rahmenbedingung unter allen teilnehmenden GEM-Ländern basiert auf einem deutlich über dem Mittelwert aller GEM-Länder (2,61 Indexpunkte) liegenden absoluten Indexwert (3,34 Indexpunkte), der zudem höher als die Werte der ausgewähl-

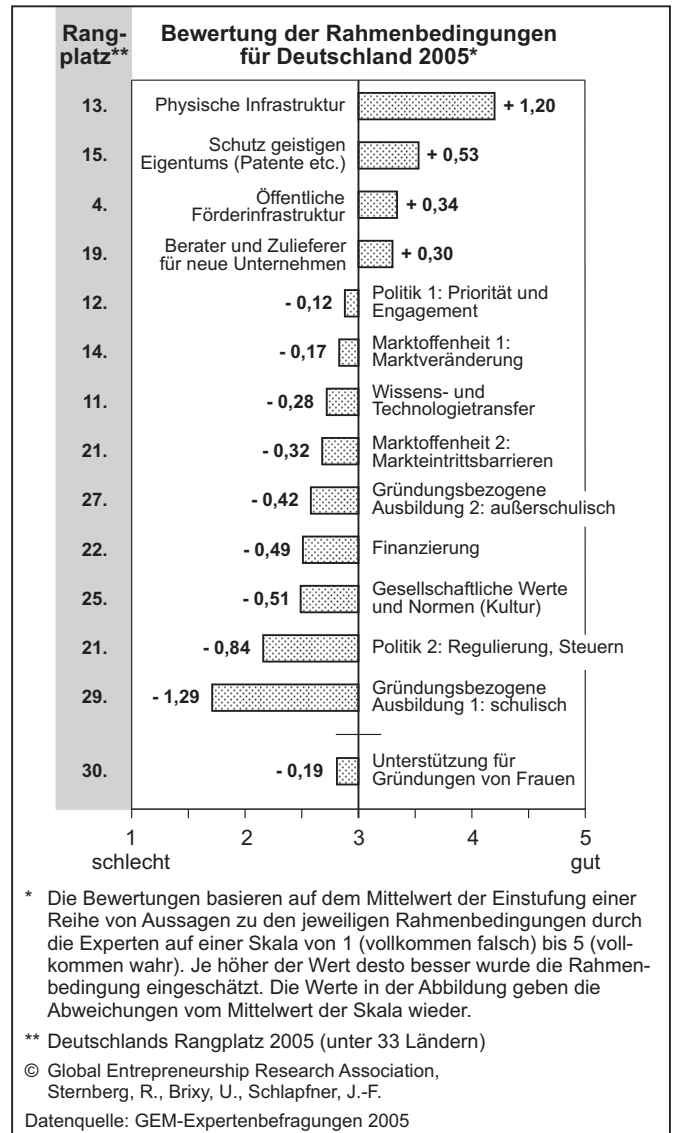


Abb. 4.3.1: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland und im internationalen Vergleich 2005

ten Referenzländer (vgl. Abb. 4.3.2) ist. Die öffentliche Infrastruktur ist, nach der physischen Infrastruktur und dem Schutz geistigen Eigentums, die am drittbesten bewertete Rahmenbedingung in Deutschland (vgl. Abb. 4.3.1).

Die Einzelbetrachtung ausgewählter, in den Index der öffentlichen Förderinfrastruktur eingehender Aussagen und deren Bewertung im Zeitablauf erlaubt eine differenziertere Analyse (vgl. Abb. 4.3.3). Die Gründungsexperten schätzen das Vorhandensein einer angemessenen Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Unternehmen äußerst positiv ein, allerdings mit leicht ab-

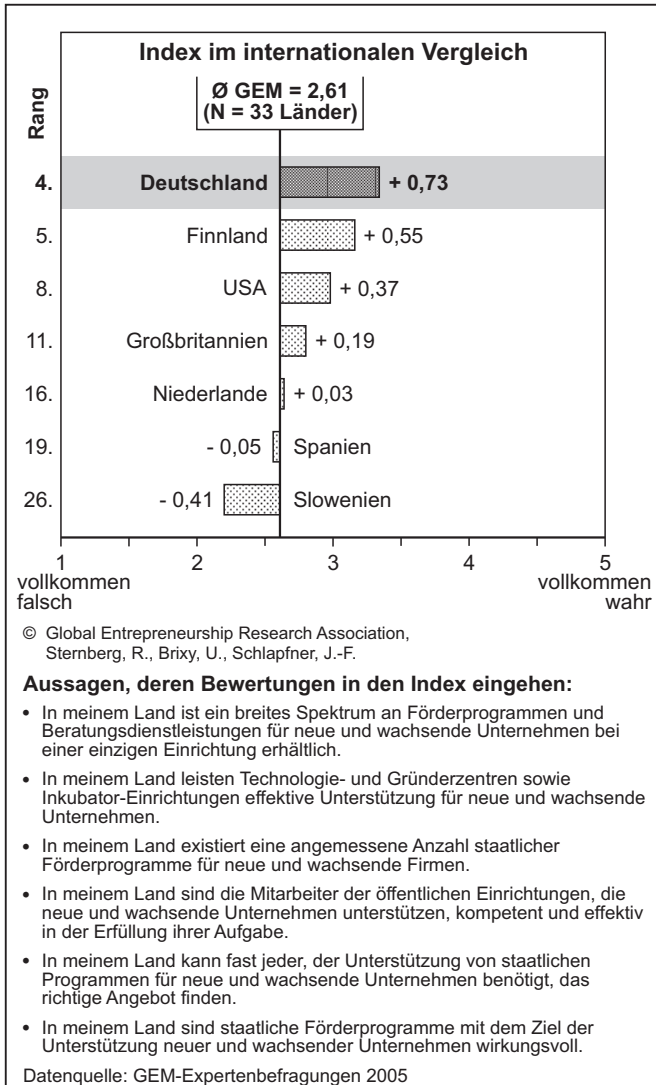


Abb. 4.3.2: Index der öffentlichen Förderinfrastruktur in ausgewählten GEM-Ländern 2005

nehmender Tendenz im Verlauf der letzten fünf Jahre. Die Aussagen hinsichtlich Transparenz des Förderangebotes und der Effektivität der Förderprogramme erhalten hingegen weniger Zustimmung. Während der Umfang der Förderprogramme somit als angemessen empfunden wird, zeigen sich Verbesserungspotenziale in der konkreten Ausgestaltung der öffentlichen Förderprogramme. Ansatzpunkte zur Verbesserung bestehen einerseits hinsichtlich der Transparenz des umfangreichen, allerdings häufig immer noch unübersichtlichen Angebotes an Unterstützung, das durch die Schaffung bzw. Weiterentwicklung zentraler Anlaufstellen für Unternehmensgründer verbessert werden sollte. Hinsichtlich der Effektivität des Förderangebotes stellt sich die Frage, ob besonders viel versprechende Gruppen von Grün-

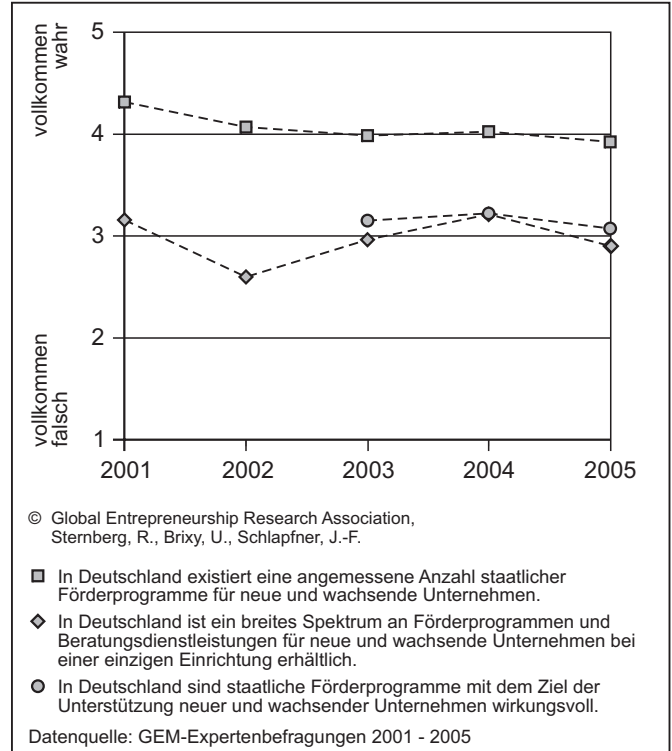


Abb. 4.3.3: Entwicklung der Bewertung einzelner Aussagen der Rahmenbedingung „Öffentliche Förderinfrastruktur“ in Deutschland 2001 - 2005

dern verstärkt gezielte Förderung erhalten sollten. Auf eine solche Gruppe, die Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen, wird in Kapitel 5 eingegangen.

Finanzierung

- ➔ Fortsetzung der negativen Entwicklung der Vorjahre in der Gesamtbeurteilung der Finanzierungsbedingungen in Deutschland
- ➔ Deutschland in der Rahmenbedingung „Finanzierung“ nur noch auf Rangplatz 22 unter den 33 untersuchten Ländern
- ➔ Zunehmend schlechtere Bewertungen im Zeitablauf hinsichtlich der Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital

Die Finanzierung hat eine besonders hohe Bedeutung als Rahmenbedingung für die Unternehmensgründung. Die Sicherung der Finanzierung stellt einen entscheidenden Aspekt bei der Umsetzung eines Gründungsvorhabens dar.

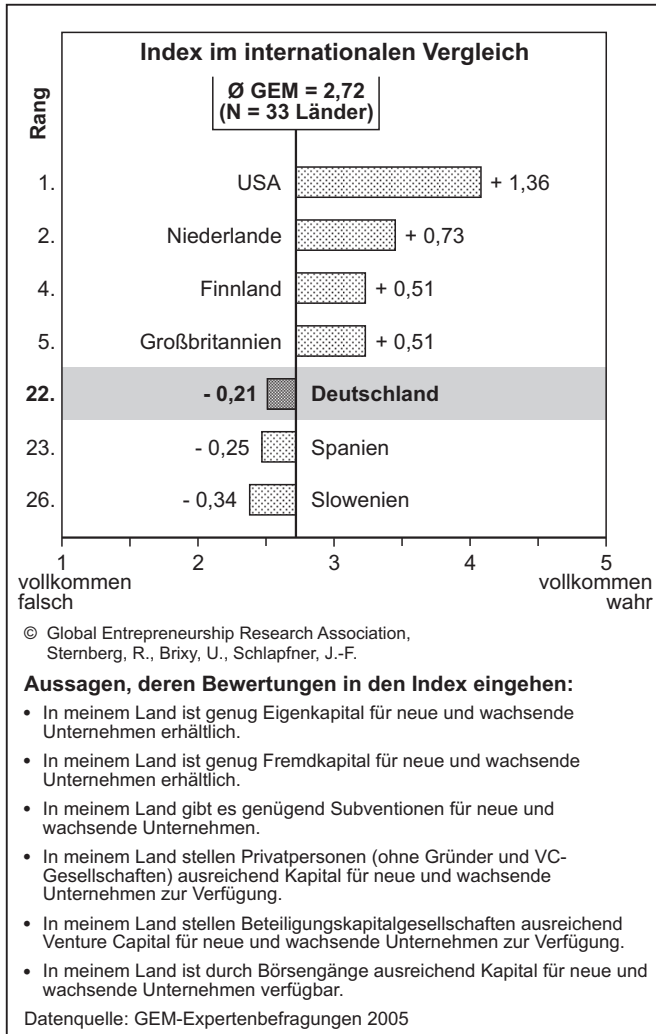


Abb. 4.3.4: Finanzierungsindex in ausgewählten GEM-Ländern 2005

Der Finanzierungsbedarf übersteigt dabei oftmals die eigenen finanziellen Möglichkeiten der Unternehmensgründer. Dies gilt laut KfW-Gründungsmonitor 2005 insbesondere für Vollerwerbs- und in geringerem Maße für Nebenerwerbsgründer. Zudem hat die Höhe des Finanzierungsbedarfs einen Einfluss auf die Finanzierungsformen. Während Unternehmensgründungen mit geringem Kapitalbedarf in der Regel Fremdkapital von Banken und Sparkassen sowie Kapital von Privatpersonen aus dem direkten persönlichen Umfeld nachfragen, spielt für Gründungen mit höherem Kapitalbedarf die Finanzierung über Eigenkapital von Beteiligungsgesellschaften und vermögende Privatinvestoren/Business Angels eine wesentliche Rolle. Hinzu kommt bei einer erfolgreichen Entwicklung der Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt ggf. der Börsengang als (Folge-)Finanzierungsquelle. Relevant kann zudem eine finanzielle Förderung

durch den Staat sein, über die je nach Ausrichtung Eigen-, Mezzanin- oder Fremdkapital zur Verfügung gestellt wird.

Im Indexwert der Rahmenbedingung „Finanzierung“ spiegelt sich das Gesamturteil der nationalen Experten hinsichtlich der Finanzierungsbedingungen für Unternehmensgründungen eines Landes wider. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland hierbei im Jahr 2005 Rangplatz 22 unter den 33 untersuchten Ländern (vgl. Anhang 2). Der absolute Indexwert liegt dabei 0,21 Indexpunkte unter dem Mittelwert aller teilnehmenden GEM-Länder. Bezogen auf die ausgewählten Referenzländer finden sich schlechtere Finanzierungsbedingungen nach Meinung der Gründungsexperten nur in Spanien und Slowenien (vgl. Abb. 4.3.4).

Hinzuweisen ist auf die Entwicklung der Finanzierungsbedingungen in Deutschland im Zeitverlauf sowie die Unterschiede in der Beurteilung der in den Index eingehenden Aussagen (vgl. Abb. 4.3.5). Es wird hierbei deutlich, dass sich die bereits in den Vorjahren in Deutschland zu beobachtende negative Entwicklung in der Bewertung der Rahmenbedingung „Finanzierung“ insgesamt auch 2005 fortsetzt. Während die Bewertung der Aussage zum Vorhandensein ausreichender Subventionen für neue und wachsende Unternehmen, die auch einen absolut guten Wert von 3,46 der fünf möglichen Skalenpunkte erzielt, dabei vergleichsweise stabil bleibt, zeigt sich eine zunehmend schlechtere Einschätzung der deutschen Experten insbesondere hinsichtlich der ausreichenden Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital in Deutschland. Die beiden Aussagen zu Eigen- und Fremdkapital erhalten mit 2,53 bzw. 2,61 Skalenpunkten nicht nur sehr niedrige absolute Werte sondern im intertemporalen Vergleich in 2005 auch die geringste Zustimmung der vergangenen fünf Jahre.

Ein besonderes Charakteristikum der Unternehmensfinanzierung in Deutschland im Allgemeinen, der hohe Fremdkapitalanteil vieler Unternehmen des Mittelstands und die starke Bankendominanz, besitzt auch für die Finanzierung von Unternehmensgründungen Relevanz. In den vergangenen Jahren resultierten aus dieser Finanzierungsstruktur zunehmend Probleme. Einerseits ist die Fremdkapitalfinanzierung für Unternehmensgründer schwieriger geworden. Dies ist insbesondere eine Folge der verstärkten Zurückhaltung der Banken und

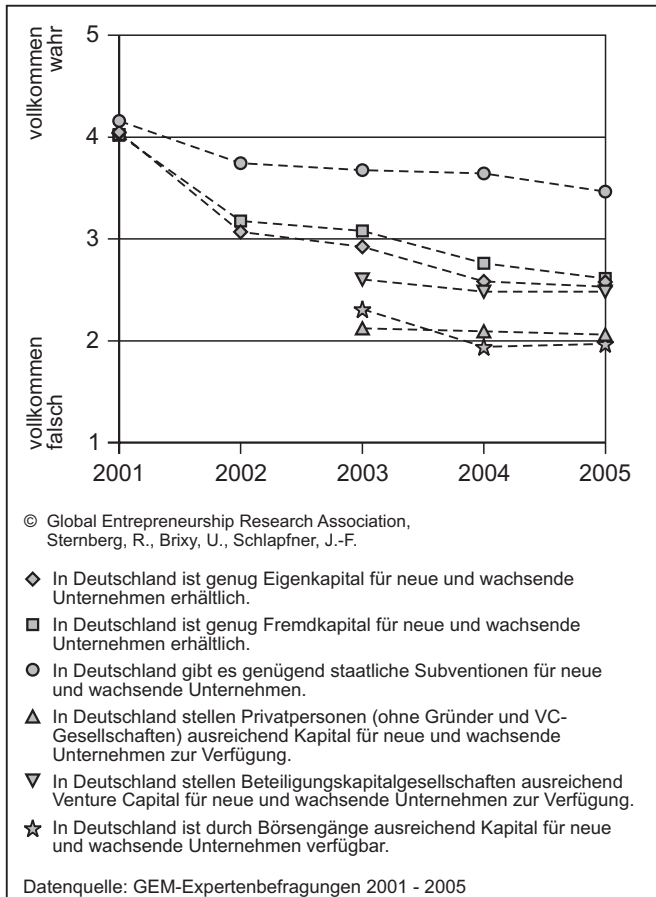


Abb. 4.3.5: Entwicklung der Bewertung der in den Finanzierungsindex eingehenden Aussagen in Deutschland 2001 - 2005

Sparkassen bei der Vergabe von Krediten u.a. im Zuge der Diskussion um „Basel II“. Hinzu kommt, dass das Volumen vieler Finanzierungsanfragen relativ niedrig ist. Die Kreditvergabe an Unternehmensgründer lohnt sich daher angesichts der im Verhältnis hohen Transaktions- und Prozesskosten sowie des aufgrund fehlender betriebswirtschaftlicher Kenntnisse der Gründer oftmals notwendigen hohen Betreuungsaufwands für die Kreditinstitute häufig nicht. Andererseits existiert im Gegensatz zu angelsächsisch geprägten Ländern in Deutschland auch keine stark ausgeprägte „Kultur“ der Eigenkapitalfinanzierung durch Privatinvestoren oder, im Fall größerer Finanzierungsbedarfe, über Beteiligungsgesellschaften und Kapitalmärkte. Diese Situation spiegelt sich wider in den schlechten absoluten Bewertungen aber auch in den schlechten Platzierungen Deutschlands für die betreffenden Aussagen im internationalen Vergleich. Dies gilt in geringerem Maße für Venture Capital von Beteiligungsgesellschaften (2,48 Skalenpunkte, Rangplatz 18),

sehr viel mehr jedoch für Kapital von Privatinvestoren (2,06 Skalenpunkte, Rangplatz 30) und aus Börsengängen (1,97 Skalenpunkte, Rangplatz 24).

Gründungsbezogene Ausbildung

- ➔ Deutschland im internationalen Vergleich auf den hinteren Plätzen im Bereich der schulischen und außerschulischen gründungsbezogenen Ausbildung
- ➔ Schlechtester Indexwert aller Rahmenbedingungen in Deutschland für die Behandlung des Themas Unternehmensgründung in der Schule
- ➔ Gründungsausbildung in Hochschulen im internationalen Vergleich aus Expertensicht durchschnittlich, gründungsbezogene Managementausbildung sowie berufliche Bildung und Weiterbildung weit unterdurchschnittlich

Die Rahmenbedingung der gründungsbezogenen Ausbildung hat in zweierlei Hinsicht Einfluss auf die Gründungsaktivitäten. Einerseits wirkt sie als Faktor, der die Wahrnehmung der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung beeinflusst. Andererseits benötigen Gründer neben ihrer fachlichen Qualifikation betriebswirtschaftliche Kenntnisse für die Unternehmensgründung und -führung. Im GEM werden die schulische und die außerschulische gründungsbezogene Ausbildung unterschieden. Die schulische Ausbildung bezieht sich auf die Primar- und Sekundarstufe in allgemein bildenden Schulen. Unter der außerschulischen Ausbildung werden die Ausbildung an Fachhochschulen und Universitäten einerseits sowie die berufliche Bildung und Weiterbildung andererseits subsumiert. In beiden Bereichen liegt Deutschland im internationalen Vergleich in der Gesamtbewertung auf den hinteren Plätzen (vgl. Abb. 4.3.1). Im Folgenden wird auf beide Bereiche kurz eingegangen. Für eine ausführliche Betrachtung der Thematik sei an dieser Stelle auf den Sonderbeitrag im GEM-Länderbericht Deutschland 2004 verwiesen.

Das Urteil der Experten über die gründungsbezogene schulische Ausbildung in Deutschland in der Primar- und Sekundarstufe fällt vernichtend aus. Sie erhält mit nur 1,71 der fünf möglichen Indexpunkte von den Experten die mit Abstand schlechteste Bewertung aller Rahmenbedingungen in Deutschland 2005. Zwar wird die schulische Ausbildung mit einem Mittelwert des Index von 2,12

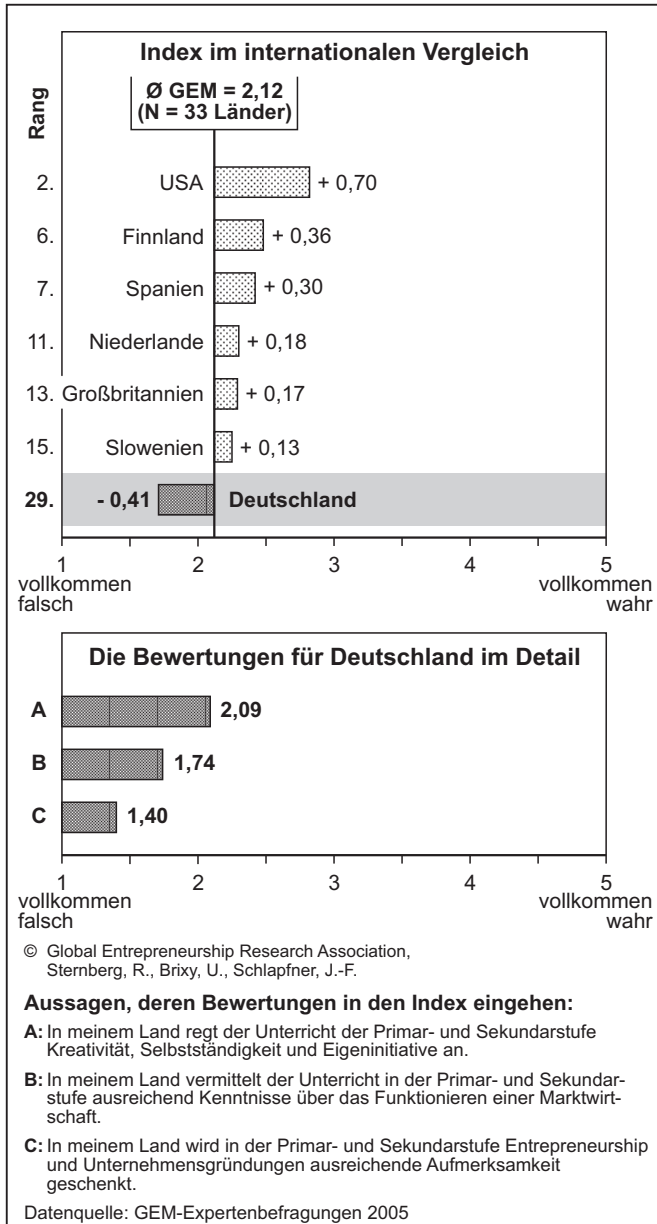


Abb. 4.3.6: Das Thema „Unternehmensgründung“ in der schulischen Bildung in ausgewählten GEM-Ländern 2005

Indexpunkten weltweit relativ schlecht beurteilt (vgl. Abb. 4.3.6), aber nur vier Länder erzielen einen niedrigeren Wert als Deutschland (vgl. Anhang 2). Im direkten Vergleich des deutschen Indexwertes mit denen der ausgewählten Referenzländer zeigt sich die negative Beurteilung der gründungsbezogenen schulischen Ausbildung in besonders deutlicher Form (vgl. Abb. 4.3.6).

Die Einzelbetrachtung der in den Index der gründungsbezogenen schulischen Ausbildung eingehenden Aussagen ermöglicht ein differenzierteres Urteil, das die man-

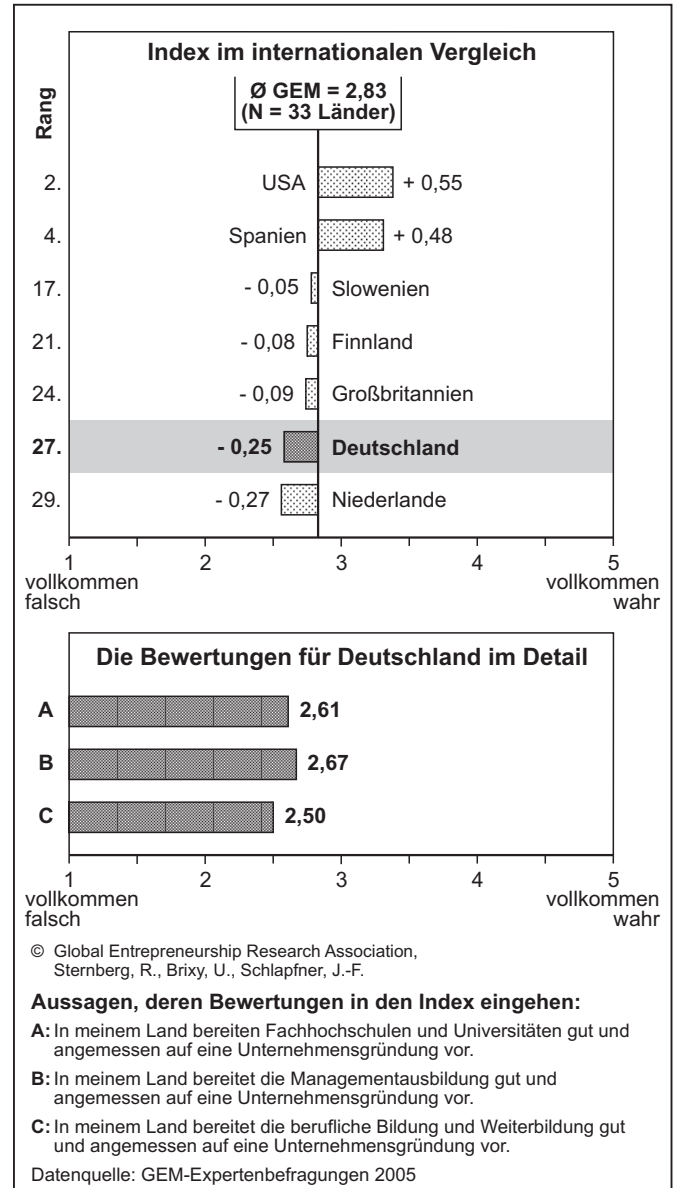


Abb. 4.3.7: Das Thema „Unternehmensgründung“ in der außerschulischen Bildung in ausgewählten GEM-Ländern 2005

gelnde Präsenz der Themen Unternehmertum und Unternehmensgründung in den Schulen unterstreicht. Während die auf allgemeine Schlüsselqualifikationen (Kreativität, Selbstständigkeit, Eigeninitiative) bezogene Aussage A bereits eine niedrige Zustimmung erhält, gilt dies in weitaus stärkerem Maße für die Vermittlung marktwirtschaftlicher Kenntnisse in der Primar- und Sekundarstufe (Aussage B) und in extremer Form für die die Präsenz der Themen Unternehmertum und Unternehmensgründung in der Schule betreffende Aussage C (vgl. Abb. 4.3.6). Zwar kann und sollte das Ziel gründungsbezogener Ausbildung an der Schule nicht die Vermittlung konkreter betriebs-

wirtschaftlicher Kenntnisse für eine Unternehmensgründung sein, aber trotzdem kann den Schülern in angemessener Form die Möglichkeit gegeben werden, Unternehmertum als selbstverständliche und vor allem attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung kennen zu lernen. Unternehmensplanspiele stellen hierbei einen interessanten Ansatzpunkt dar, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass sie zu einem integrativen Bestandteil des Lehrplans werden und die Durchführung nicht allein von der persönlichen Initiative einzelner Lehrer oder Schüler abhängt.

Die Bewertung der gründungsbezogenen Ausbildung im außerschulischen Bereich fällt sowohl im internationalen Mittel (2,83 Indexpunkte) als auch in Deutschland (2,58 Indexpunkte) in absoluten Werten insgesamt besser aus (vgl. Abb. 4.3.7). Die Bewertung für den außerschulischen Bereich in Deutschland entspricht jedoch mit Rangplatz 27 im internationalen Vergleich wiederum einem der hinteren Rangplätze (vgl. Anhang 2). Bezogen auf die Gruppe der ausgewählten Referenzländer findet sich ein schlechteres Expertenurteil diesbezüglich nur in den Niederlanden.

Auch hier erlaubt der Blick auf die einzelnen Items eine differenziertere Betrachtung. Alle drei Aussagen werden von den deutschen Experten zwar ohne Zweifel besser bewertet als die schulische gründungsbezogene Ausbildung, doch findet sich nichtsdestotrotz tendenziell wenig Zustimmung bei den Experten (vgl. Abb. 4.3.7). Im internationalen Vergleich wird die hochschulische Gründungsausbildung in Deutschland durchschnittlich (Rang 17), die gründungsbezogene Managementausbildung (Rang 29) sowie berufliche Bildung und Weiterbildung (Rang 30) weit unterdurchschnittlich beurteilt.

Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)

- ➔ Gesellschaftliche Werte und Normen begünstigen Unternehmertum in Deutschland weniger als in vielen anderen Ländern (Rang 25 unter 33 Ländern)
- ➔ Starker Rückgang des Indexwertes in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr
- ➔ Besonders wenig Zustimmung durch die deutschen Experten für die Aussage hinsichtlich der Existenz einer landesweiten Kultur, die die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos fördert

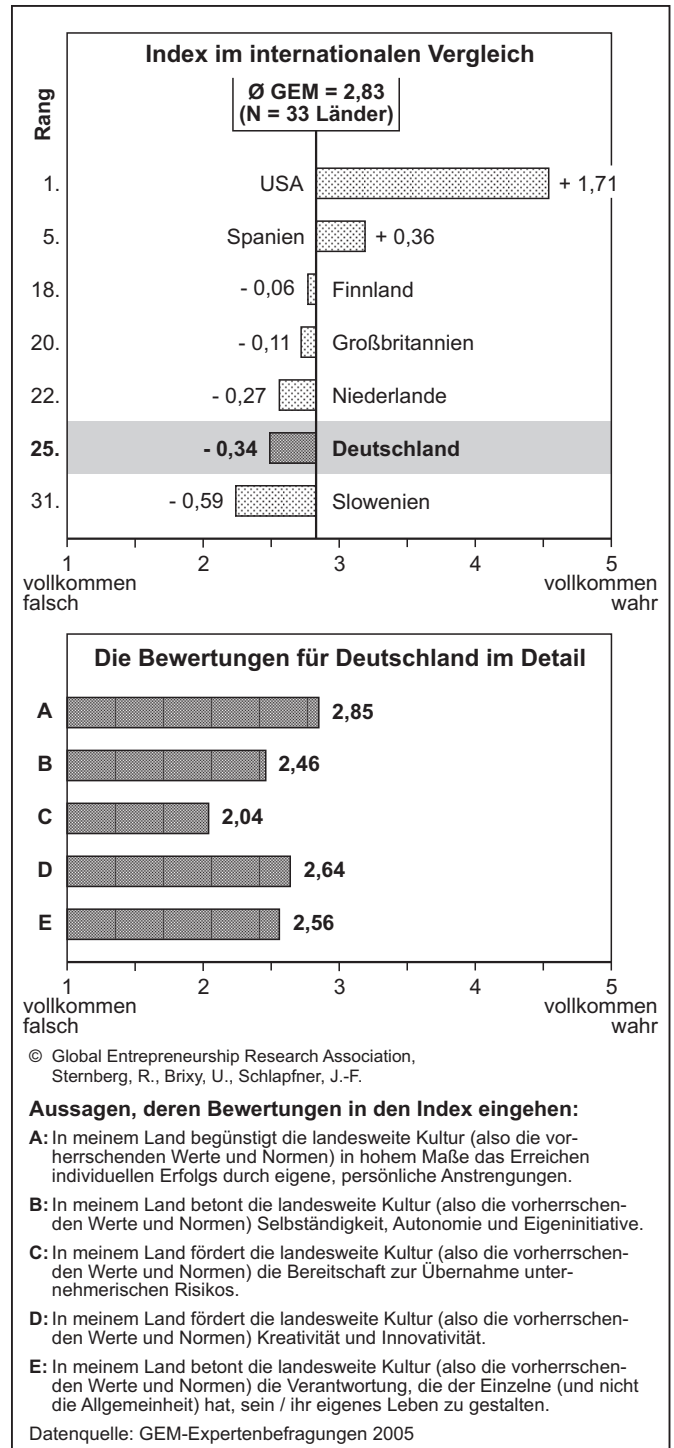


Abb. 4.3.8: Index „Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)“ in ausgewählten GEM-Ländern 2005

Die Einstellungen von Menschen zu Individualität, Gleichheit und Risikobereitschaft sind in verschiedenen Kulturen und Ländern unterschiedlich ausgeprägt. Sie haben unmittelbaren Einfluss auf das wirtschaftliche Handeln und werden im GEM-Modell daher ebenfalls

als Rahmenbedingung für die Unternehmensgründung mit einbezogen.

Der Indexwert Deutschlands hinsichtlich gründungsrelevanter gesellschaftlicher Werte und Normen liegt deutlich unter dem weltweiten Mittelwert, im Vergleich zu den ausgewählten Referenzländern erzielt nur Slowenien einen geringeren Wert (vgl. Abb. 4.3.8). Unter allen teilnehmenden GEM-Ländern landet Deutschland auf dem 25. Rangplatz. Die Betrachtung der in den Index eingehenden Aussagen im Einzelnen zeigt, dass die Gründungsexperten Deutschland als ein Land charakterisieren, in dem das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen sowie Kreativität und Innovativität nur begrenzt honoriert und die Selbstständigkeit, Autonomie, Eigeninitiative und -verantwortung der Einzelnen tendenziell eher gering eingeschätzt wird.

Besonders hinzuweisen ist auf die sehr geringe Zustimmung der Gründungsexperten zur Aussage hinsichtlich der Existenz einer landesweiten Kultur, die die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos fördert (vgl. Aussage C in Abb. 4.3.8). Diese erhält mit Abstand die geringste Zustimmung aller in den Index gesellschaftlicher Werte und Normen eingehenden Aussagen woraus zudem auch im internationalen Vergleich eine Platzierung auf den hinteren Rängen resultiert. Die Einschätzung der Experten bestätigt den in der Bevölkerungsbefragung festgestellten hohen Anteil an Personen in Deutschland, die die Angst zu scheitern von einer Unternehmensgründung abhalten würde. Alles in allem erscheinen die Voraussetzungen für eine „Kultur der Selbstständigkeit“ vor diesem Hintergrund in Deutschland nicht besonders gut.

5 Sonderthema: Wachstumsstarke Unternehmensgründungen

5.1 Warum sind wachstumsstarke Unternehmensgründungen von Bedeutung?

- ➔ Wichtiger Beitrag von Unternehmensgründungen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze
- ➔ Allerdings weniger das Gründungsereignis selbst sondern vielmehr die weitere Entwicklung der neu gegründeten Unternehmen entscheidend für die Wirkung auf den Arbeitsmarkt
- ➔ Sehr kleine Gruppe „wachstumsstarker“ Unternehmensgründungen für einen Großteil der durch Neugründungen geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich

Die Schaffung neuer Arbeitsplätze stellt eine der zentralen ökonomischen und sozialen Herausforderungen Deutschlands dar und besitzt daher hohe Priorität in den Überlegungen der wirtschaftspolitischen Akteure. Unternehmensgründungen können einen wichtigen Beitrag zu mehr Beschäftigung leisten. Die Wirkungen, die Unternehmensgründungen auf den Arbeitsmarkt entfalten können, hängen jedoch weniger vom Gründungsereignis selbst als vielmehr wesentlich von der weiteren Entwicklung dieser jungen Unternehmen ab. Internationale empirische Studien, auch auf Basis von GEM-Daten, zeigen, dass nur eine kleine Gruppe neu gegründeter Unternehmen, die wachstumsstarken Unternehmensgründungen, für die große Mehrheit der durch Unternehmensgründungen neu geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich zeichnet. Im Ende des Jahres 2005 veröffentlichten GEM Report on High-Expectation Entrepreneurship (Download unter: www.gemconsortium.org), finden sich auf der Grundlage der GEM-Bevölkerungsbefragungen der Jahre 2000-2004 auch für Deutschland valide Belege für dieses Ergebnis, das im Kern auf den Erwartungen der Gründer hinsichtlich des zukünftigen Beschäftigungswachstums basiert. Die werdenden Gründer, die angeben, in den nächsten fünf Jahren 20 oder mehr Mitarbeiter beschäftigen zu wollen (17,2% der Nascent Entrepreneurs), schaffen danach einen Großteil der von allen Nascent Entrepreneurs in fünf Jahren erwarteten Arbeitsplätze (77,1% der Arbeitsplätze). Die Ergebnisse der neuen Gründer weichen von diesen Werten nur geringfügig ab (16,7% der Young Entrepreneurs, 79,3% der

Arbeitsplätze). Eine nähere Beschäftigung mit wachstumsstarken Unternehmensgründungen in Deutschland erscheint vor dem Hintergrund der dargestellten Erkenntnisse lohnenswert.

5.2 Was sind potenziell wachstumsstarke Unternehmensgründungen und wie werden sie im GEM erfasst?

Da der GEM einen Schwerpunkt auf die frühen Phasen des Gründungsprozesses legt, lassen sich wachstumsstarke Unternehmensgründungen lediglich aus der ex-ante Perspektive bestimmen. Im Rahmen der nachstehenden Ausführungen werden daher Gründer „potenziell wachstumsstarker Unternehmen“ betrachtet, die definiert werden als alle Gründer (gemäß der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote), die erwarten, in ihrem Unternehmen in fünf Jahren 20 oder mehr Mitarbeiter zu beschäftigen und/oder ein bestimmtes Marktpotenzial erreichen. Die Bezeichnung „potenziell“ wachstumsstark weist darauf hin, dass es sich um erwartetes Beschäftigungswachstum handelt und nicht um bereits realisiertes. Zwar erfüllen sich nicht alle Erwartungen an das Wachstum eines Unternehmens, doch erwiesen diese sich in früheren Untersuchungen als ein guter Indikator für die tatsächliche Unternehmensentwicklung. Die Wachstumschancen und damit das Marktpotenzial eines Unternehmens hängen wesentlich vom Innovationsgrad der Produkte, Dienstleistungen und Technologien oder Verfahren sowie dem Wettbewerbsumfeld ab, in dem dieses agiert. Je innovativer die Produkte, Dienstleistungen sowie Technologien oder Verfahren und je weniger Konkurrenz durch andere Anbieter es auf dem Markt gibt, desto größer ist das Marktpotenzial. Anhand der folgenden drei Fragen an die Unternehmensgründer werden im GEM Innovationsgrad und Wettbewerbsumfeld erhoben:

- Werden alle, einige oder keine Ihrer möglichen Kunden Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung als neu und unbekannt ansehen?
- Gibt es heute viele, wenige oder keine anderen Unternehmen, die die gleichen Produkte oder Dienstleistungen Ihren möglichen Kunden anbieten?
- Seit wann sind die Technologien oder Verfahren, die für dieses Produkt oder diese Dienstleistung benötigt werden, erhältlich: seit weniger als einem Jahr, seit ein bis fünf Jahren oder seit mehr als fünf Jahren?

Auf der Grundlage dieser drei Fragen wird ein Index über das Marktpotenzial eines Unternehmens berechnet, dessen Ausprägung, wie oben bereits dargelegt, neben der durch den Gründer erwarteten zukünftigen Beschäftigtenzahl die Basis zur Abgrenzung der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmensgründungen bildet.

Als Datenbasis zur Untersuchung der potenziell wachstumsstarken Unternehmensgründungen in Deutschland im vorliegenden Bericht dienen die GEM-Bevölkerungsbefragungen der Jahre 2003-2005. Der internationale Vergleich bezieht sich allerdings nur auf das Jahr 2005. Über die Erkenntnisse aus den GEM-Bevölkerungsbefragungen hinaus wird im Folgenden zudem auf die aus Expertensicht in Deutschland vorzufindenden Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen und Gründungseinstellungen der Bevölkerung eingegangen. Für eine detailliertere Betrachtung wurde in 2005 weltweit ein zusätzlicher Fragenblock in den GEM-Expertenfragebogen aufgenommen. Zudem wurde der deutsche Expertenfragebogen durch weitere Items ergänzt.

5.3 Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen in Deutschland

- ➔ Anteil an Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der Gesamtbevölkerung (Rang 19) sowie in der Relation zu allen Early-Stage Entrepreneurs (Rang 14) in Deutschland im internationalen Vergleich mittelmäßig
- ➔ Anteil ostdeutscher Gründer in der Gruppe der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen höher als in der Gruppe der Gründer voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen
- ➔ Deutliche Unterschiede in der Branchenverteilung in den beiden Gruppen der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen und voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen

Auf der Makroebene erscheint es zunächst aufschlussreich, das Phänomen der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen aus zwei Perspektiven zu betrachten. Erstens interessiert der Anteil an Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der erwachsenen Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 64 Jahren und zweitens deren relativer Anteil an der Teilpopulation der Early-

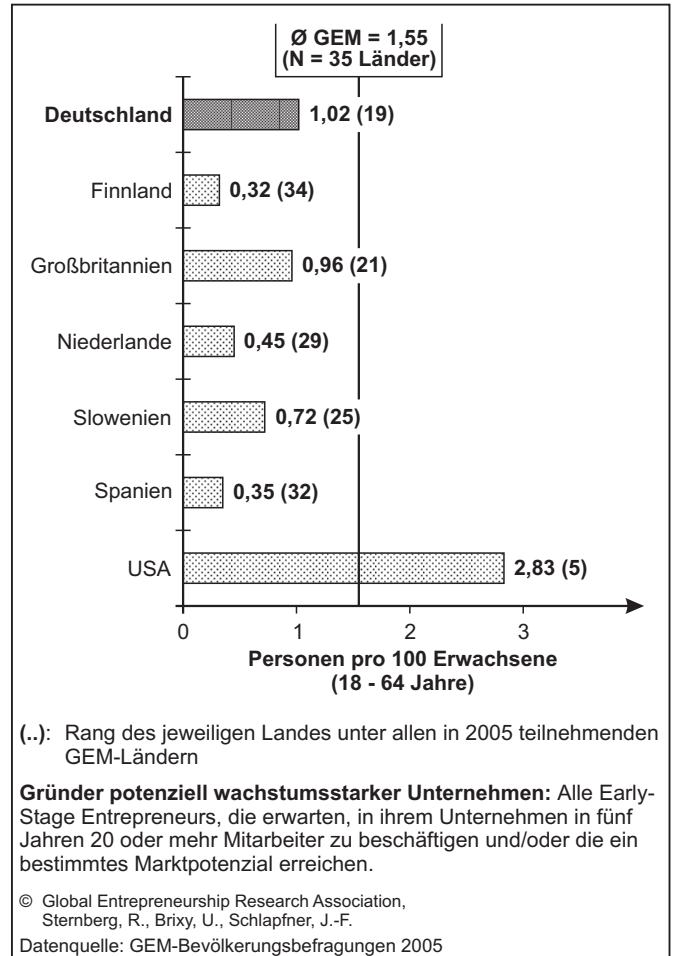


Abb. 5.3.1: Anteil Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der Gesamtbevölkerung in ausgewählten GEM-Ländern 2005

Stage Entrepreneurs. Auf beide Relationen wird nachfolgend anhand eines internationalen Vergleichs auf Basis der Daten aus den GEM-Bevölkerungsbefragungen 2005 eingegangen.

Unter allen 35 GEM-Ländern belegt Deutschland hinsichtlich des Anteils an Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der erwachsenen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren im Jahr 2005 mit Rang 19 einen Platz im Mittelfeld. Der internationale Vergleich zeigt, dass unter den Industrieländern solche mit angelsächsisch geprägter Finanzmarktstruktur (USA, Kanada, Neuseeland, Australien und Irland) tendenziell höhere Quoten für diese Maßzahl aufweisen. Eine Ausnahme bildet hier im Jahr 2005 Großbritannien, das im Vergleich zu den Vorjahren einen außergewöhnlich niedrigen Wert erzielt. Abbildung 5.3.1 zeigt die jeweiligen Ausprägung

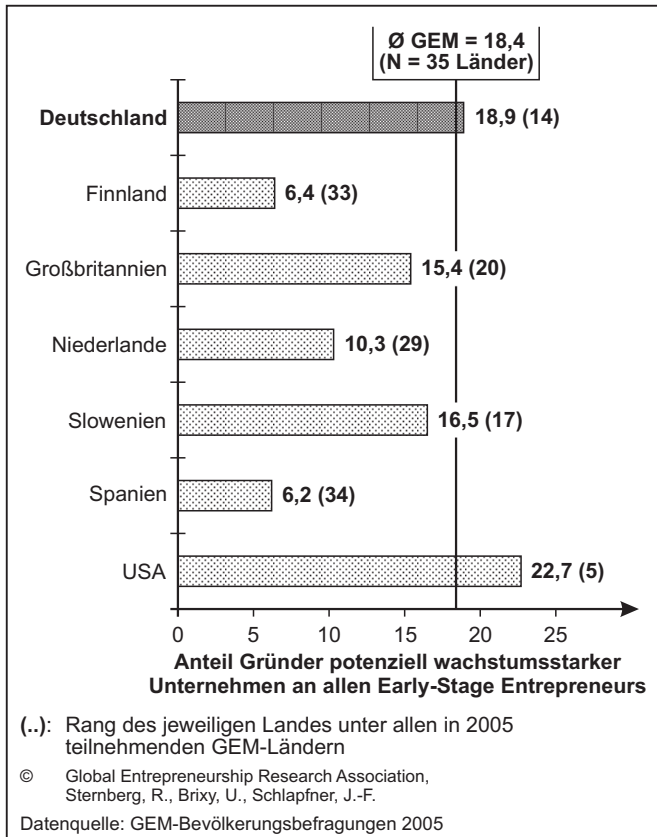


Abb. 5.3.2: Anteil Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen an allen Early-Stage Entrepreneurs in ausgewählten GEM-Ländern 2005

gen der Maßzahl und die Ränge für die ausgewählten Referenzländer. In Deutschland beläuft sich der Anteil von Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der erwachsenen Bevölkerung 2005 auf 1,02%. Dies stellt den mit sehr deutlichem Abstand zu den USA, aber noch vor Großbritannien zweithöchsten Wert der ausgewählten Referenzländer dar.

Bezogen auf den Anteil an Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an den Early-Stage Entrepreneurs nimmt Deutschland unter den in 2005 teilnehmenden GEM-Ländern mit Rang 14 einen höheren Rangplatz ein (vgl. Abb. 5.3.2) als dies bei dem im vorhergehenden Abschnitt dargestellten Anteil an Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen an der Gesamtbevölkerung der Fall ist. Die bessere Platzierung in dieser Relation weist angesichts der oben dargestellten Bedeutung potenziell wachstumsstarker Unternehmen für die Schaffung von Arbeitsplätzen auf eine im internationalen Vergleich tendenziell günstige Struktur der Gründungs-

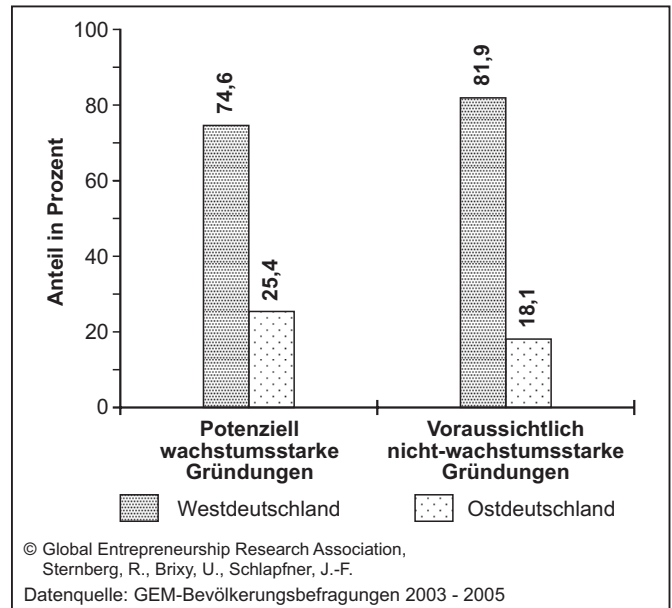


Abb. 5.3.3: Potenziell wachstumsstarke und voraussichtlich nicht-wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Ost- und Westdeutschland 2003-2005

aktivität in Deutschland hin, allerdings auf einem, wie zuvor beschrieben, niedrigen absoluten Niveau wachstumsstarker Gründungen. Im Vergleich zu den Referenzländern erreicht Deutschland in 2005 nach den USA auch hier den zweithöchsten Wert (vgl. Abb. 5.3.2).

Für Deutschland stellt sich zudem die Frage, welchen Anteil die ost- und westdeutschen Bundesländer in der Gruppe der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen einerseits sowie der Gruppe der Gründer voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen andererseits für sich verbuchen können. Der Anteil ostdeutscher Gründer unter den Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen bezogen auf den Zeitraum 2003-2005 ist größer als in der Vergleichsgruppe der voraussichtlich nicht-wachstumsstarken Gründungen (vgl. Abb. 5.3.3). Eine Erkenntnis, die durchaus Hoffnung für die Schaffung von Arbeitsplätzen in den neuen Bundesländern macht, sollte sie sich auch zukünftig bestätigen.

Neben der Ost-West Verteilung erweist sich ein Blick auf die Branchen als interessant, in denen gegründet wird. Es werden deutliche Unterschiede zwischen den beiden Gründergruppen offenkundig (vgl. Abb. 5.3.4). Potenziell wachstumsstarke Unternehmen werden vornehmlich im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen gegrün-

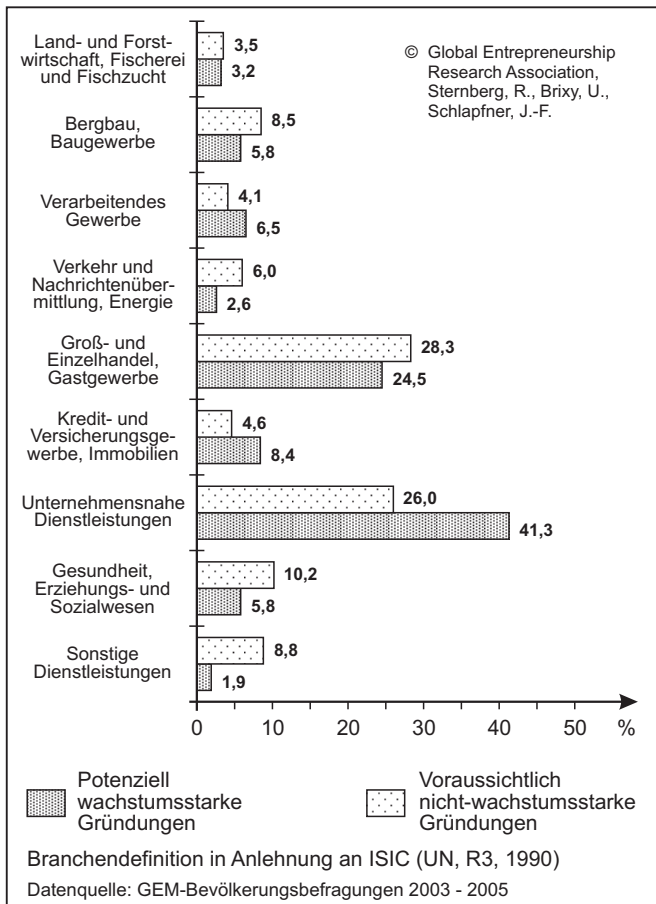


Abb. 5.3.4: *Potenziell wachstumsstarke und voraussichtlich nicht-wachstumsstarke Unternehmensgründungen nach Branchen in Deutschland 2003-2005*

det (41,3%). Erst mit deutlichem Abstand folgen Groß- und Einzelhandel/Gastgewerbe. Die voraussichtlich nicht-wachstumsstarken Gründungen zeigen eine heterogenere Branchenverteilung. Die wichtigste Rolle spielen in dieser Gruppe Groß- und Einzelhandel/Gastgewerbe (28,3%), allerdings besitzt diese bei weitem keine ähnlich vorherrschende Stellung wie zuvor in der Gruppe der potenziell wachstumsstarken Gründungen die unternehmensnahen Dienstleistungen. Letztgenannte Branche macht auch in der Gruppe der voraussichtlich nicht-wachstumsstarken Gründungen einen wesentlichen Teil der Gründungen aus (26,0%). Ein relativ hoher Anteil der Gründungen findet sich darüber hinaus im Gesundheits-, Erziehungs- und Sozialwesen (10,2%).

5.4 Motive der Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen und Gründungseinstellungen aus Expertensicht

- ➔ Gründer potenziell wachstumsstarker Unternehmen häufiger Opportunity-Entrepreneurs als Gründer voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen
- ➔ Fähigkeiten der Bevölkerung in Deutschland zur Gründung und Führung wachstumsstarker Unternehmen nach Einschätzung der nationalen Experten gering

Neben der quantitativen Darstellung der potenziell wachstumsstarken Gründungsaktivität und deren regionaler und branchenbezogener Verteilung, ermöglichen die GEM-Bevölkerungsdaten einen Vergleich der individuellen Motive der Gründer für den Schritt in die Selbstständigkeit. Hierbei zeigen sich Unterschiede in der Motivlage zwischen den Gründern potenziell wachstumsstarker Unternehmen und denen voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen. So geben Erstere weit-aus häufiger das Ausnutzen einer Geschäftsidee (Opportunity-Motiv) als Motiv für die Unternehmensgründung an (vgl. Abb. 5.4.1). Hieraus resultieren insofern Konsequenzen für die Förderpolitik, als dass diese Personen häufig eine Erwerbsalternative haben und daher Vor- und Nachteile einer mit Risiko verbundenen Unternehmensgründung abwägen. Andere Studien haben gezeigt, dass mit Gewinnabsichten gegründete Unternehmen zwar schneller wachsen jedoch auch die Wahrscheinlichkeit der Einstellung der Unternehmenstätigkeit größer ist als bei Unternehmen, die eher das Einkommen der Gründer sichern sollen.

Wie zuvor gesehen, scheint das Vorhandensein von guten Gelegenheiten für die Gründung potenziell wachstumsstarker Unternehmen von besonderer Relevanz zu sein. Einen ersten Anhaltspunkt zur Beurteilung der Chancen zur Gründung wachstumsstarker Unternehmen in Deutschland kann die Meinung der Gründungsexperten geben. Im Vergleich zu der bereits in Kapitel 3 dieses Berichtes genannten Experteneinschätzung der Möglichkeiten zum Aufbau eines neuen Unternehmens im Allgemeinen (vgl. Aussage A in Abb. 3.4.2), findet diese Aussage bezogen auf wachstumsstarke Unternehmen mit einer Differenz von 0,79 Skalenpunkten, wie zu erwarten, weniger Zustimmung bei den Experten (vgl. Aussage E

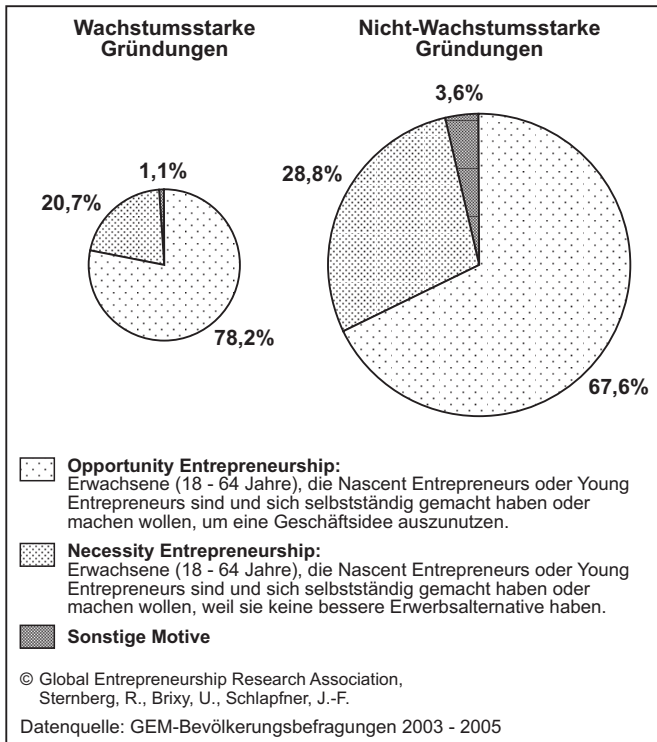


Abb. 5.4.1: Gründungsmotive der Gründer potenziell wachstumsstarker und voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen in Deutschland 2003-2005

in Abb. 3.4.2). Aufschlussreicher ist der internationale Vergleich, in dem Deutschland bei der Frage nach guten Gelegenheiten zur Gründung wirklich wachstumsstarker Unternehmen mit Rang 28 unter den 33 an der Expertenbefragung teilnehmenden Ländern schlecht abschneidet.

Besonders negativ fällt das Urteil der Experten sowohl in der absoluten Ausprägung (1,87 Skalenpunkte) als auch im internationalen Vergleich (Rangplatz 30) hinsichtlich der Fähigkeiten der Menschen in Deutschland zur Gründung und Führung eines wachstumsstarken Unternehmens aus (vgl. Aussage B in Abb. 5.4.2). Hier werden die bereits in Kapitel 4 dargestellten Defizite in der (gründungsbezogenen) Ausbildung erneut offenkundig.

Auch die Aussage bezüglich der Motivation zur Gründung eines wachstumsstarken Unternehmens wird mit einem Wert von nur 2,16 der fünf möglichen Skalenpunkte von den Experten negativ bewertet. Im Zusammenhang mit der Gründungsmotivation ist zudem auf die Frage nach dem Interesse von Frauen bzw. Männern zur Gründung eines wachstumsstarken Unternehmens hinzuwei-

Bewertung einzelner Aussagen zu Gründungschancen, -fähigkeiten und -motivation:

- A: In Deutschland gibt es eine Vielzahl guter Gelegenheiten, wirklich wachstumsstarke Unternehmen zu gründen.
- B: In Deutschland wissen viele Menschen, wie man ein wachstumsstarkes Unternehmen gründet und führt.
- C: In Deutschland gibt es viele Menschen, die ein besonders wachstumsstarkes Unternehmen gründen möchten.
- D: In Deutschland sind Männer stärker als Frauen daran interessiert, besonders wachstumsstarke Unternehmen zu gründen.

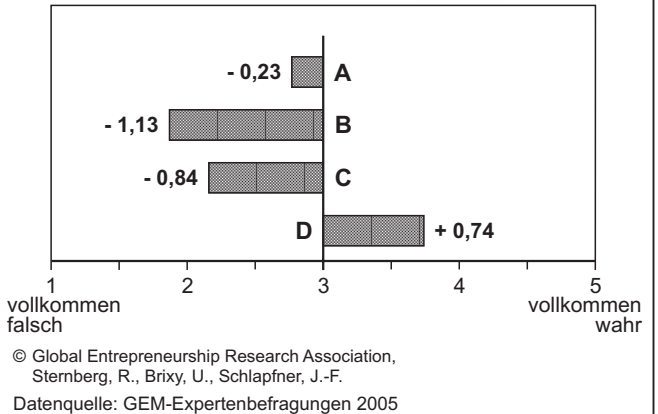


Abb. 5.4.2: Einschätzung der Chancen, Fähigkeiten und Motivation der Bevölkerung zur Gründung wachstumsstarker Unternehmen in Deutschland durch die Gründungsexperten 2005

sen, welche die Experten mit einem deutlichen Votum zugunsten der Männer beantworten (vgl. Abb. 5.4.2). Diese Einschätzung wird durch die auf den Daten der Bevölkerungsbefragung basierende, tatsächlich beobachtete potenziell wachstumsstarke Gründungsaktivität bestätigt (vgl. Abb. 5.4.3). Während an der Gründung voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen immerhin 35,8% Frauen beteiligt sind, liegt deren Anteil im Fall der potenziell wachstumsstarken Gründungen bei lediglich 17,5%. Auf mögliche Ursachen für die Diskrepanz der Gründungsaktivität zwischen Frauen und Männern wird im Sonderbeitrag des GEM Länderberichtes Deutschland 2003 eingegangen, auf den für weitere Informationen zu dieser Thematik verwiesen wird.

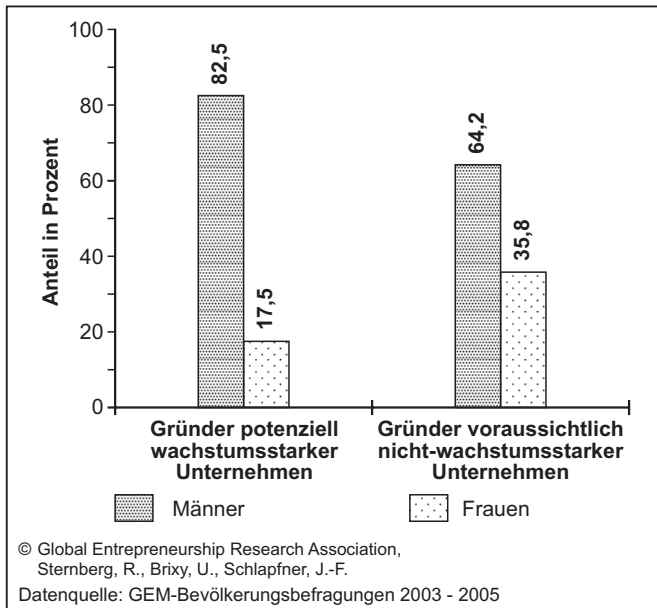


Abb. 5.4.3: Gründer potenziell wachstumsstarker und voraussichtlich nicht-wachstumsstarker Unternehmen nach Geschlecht 2003-2005

5.5 Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland

- ➔ Deutschland auf Rangplatz 10 unter 33 Ländern bei der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen
- ➔ Schlechte Bewertung der Finanzierungsbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland
- ➔ Licht und Schatten bei den Rahmenbedingungen für wissens- und technologieorientierte wachstumsstarke Unternehmensgründungen

Die bereits in Kapitel 4 dargestellten Erkenntnisse zu den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründung im Allgemeinen besitzen zum Großteil auch Gültigkeit für wachstumsstarke Unternehmensgründungen. Im Folgenden wird ergänzend dazu speziell auf Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen eingegangen. Die Ausführungen basieren hierbei auf zusätzlichen Aussagen zu wachstumsstarken Unternehmensgründungen, die 2005 teilweise in den internationalen und teilweise nur in den deutschen Expertenfragebogen aufgenommen wurden.

Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen in Deutschland aus Expertensicht

Hinsichtlich der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen erzielt Deutschland im internationalen Vergleich den zehnten Rang unter den 33 GEM-Ländern (vgl. Abb. 5.5.1). Im Vergleich zum sehr guten vierten Rangplatz in der Rahmenbedingung der öffentlichen Förderinfrastruktur für Unternehmensgründung im Allgemeinen (vgl. Kapitel 4) fällt der internationale Vergleich im Fall der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmen für Deutschland weniger gut aus. Interessant in diesem Zusammenhang ist, dass die USA und Großbritannien hingegen besser abschneiden als in der öffentlichen Förderinfrastruktur im Allgemeinen, was auf eine gezieltere Ausrichtung des Angebotes in diesen Ländern hindeutet. Insgesamt zeigt sich, dass die Bewertung der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmen mit einem Mittelwert aller teilnehmenden GEM-Länder von 3,11 weltweit durchaus positiv ausfällt (vgl. Abb. 5.5.1).

Die Betrachtung der einzelnen Aussagen des Index der Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen ermöglicht eine differenziertere Analyse. Nach Ansicht der Experten existieren in Deutschland viele unterstützende Initiativen, die sich speziell an wachstumsstarke Unternehmensgründungen richten. Dies zeigt sich in einem guten siebten Platz im internationalen Vergleich und einem hohen absoluten Wert (3,48 Skalenpunkte) der Aussage A (vgl. Abb. 5.5.1). Das Urteil der Experten hinsichtlich einer ausreichenden Anzahl an staatlichen Förderprogrammen (Aussage F) fällt mit einem absoluten Wert von 3,20 Skalenpunkten etwas schlechter, jedoch immer noch positiv aus. Weniger gut wird sowohl im internationalen Vergleich (Rang 15) als auch in der absoluten Ausprägung die Selektivität der staatlichen Förderprogramme bei der Auswahl von zu unterstützenden Gründern beurteilt. Den niedrigsten absoluten Wert im Index der Unterstützung wachstumsstarker Gründungen erhält in Deutschland die Frage nach den Fähigkeiten und der Kompetenz der Mitarbeiter von Gründungsförderinitiativen zur Unterstützung wachstumsstarker Gründungen, wobei der internationale Vergleich mit Rang 11 relativ gut ausfällt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Unterstützung für wachstumsstarke Unternehmensgründungen von den deutschen Experten im internationalen Vergleich

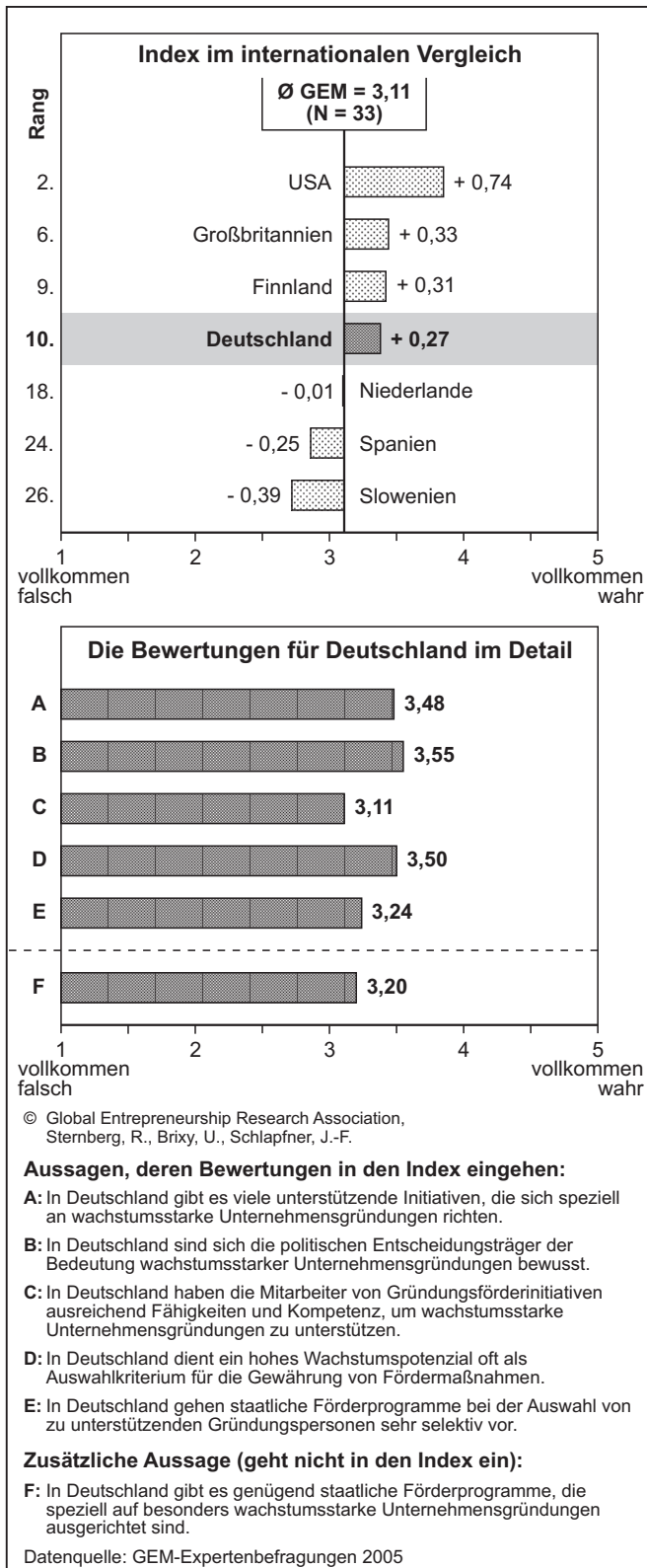


Abb. 5.5.1: Index „Unterstützung wachstumsstarker Unternehmensgründungen“ in ausgewählten GEM-Ländern 2005

tendenziell weniger gut beurteilt wird als die Rahmenbedingung der öffentlichen Förderinfrastruktur für die Unternehmensgründung insgesamt (vgl. zu Letzterem Kapitel 4.3). Vor dem Hintergrund der zu Beginn dieses Kapitels 5 hervorgehobenen hohen Bedeutung wachstumsstarker Unternehmensgründungen für die Schaffung von Arbeitsplätzen und der hohen Priorität, die der Schaffung von Arbeitsplätzen seitens der Wirtschaftspolitik beigemessen wird, erscheint es sinnvoll, über eine Intensivierung und gezieltere Ausrichtung der Unterstützung dieser aus arbeitsmarktpolitischer Sicht besonders interessanten Gruppe von Unternehmensgründungen nachzudenken. Um das Förderangebot gezielter auf die Bedürfnisse dieser Gruppe von Unternehmensgründern ausrichten zu können, bedarf es jedoch weiterer Analysen.

Finanzierungsbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland 2005 aus Expertensicht

Mit der Gründung wachstumsstarker Unternehmen sind spezifische Anforderungen an die Finanzierung verbunden. In der Regel haben diese Unternehmensgründungen einen höheren Kapitalbedarf als voraussichtlich nicht-wachstumsstarke Unternehmensgründungen sowohl bei der Gründung selbst als auch im weiteren Verlauf der Unternehmensentwicklung. Daher wurde im Rahmen der deutschen GEM-Expertenbefragung 2005 gesondert nach den Finanzierungsbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen mit hohem Kapitalbedarf in Deutschland gefragt. Die Bewertung derselben durch die Experten fällt äußerst negativ aus. Während die Aussage bezüglich der ausreichenden Verfügbarkeit von Subventionen für besonders wachstumsstarke Unternehmensgründungen mit hohem Kapitalbedarf mit einem absoluten Wert von 2,84 der fünf möglichen Skalenpunkte bereits eine eher geringe Zustimmung unter den Experten findet, fällt das Fazit der Experten hinsichtlich der Verfügbarkeit privaten Kapitals mit einem Wert von nur 2,42 noch erheblich schlechter aus.

Eine mögliche Ursache der schlechten Bewertung durch die Experten ist in den schwierigen Finanzierungsbedingungen für wachstumsstarke wissens- und technologieorientierte Unternehmensgründungen zu vermuten, die insbesondere im sehr zurückhaltenden Agieren der privaten Venture Capital Gesellschaften in der Finanzierung

der frühen Phasen (Seed und Start-Up) dieser Unternehmen begründet ist. Diese konzentrieren ihre Finanzmittel bevorzugt auf viel versprechende, bereits gegründete und vor allem erste Erfolge aufweisende Unternehmen. Um die Angebotsseite in diesem Segment des Wagniskapitalmarktes zu stärken, wurde gemeinsam von Bundesregierung, KfW Bankengruppe und Industrie im August 2005 der High-Tech Gründerfonds aufgelegt.

Rahmenbedingungen für wissens- und technologieorientierte wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland 2005 aus Expertensicht

Besondere Aufmerksamkeit in der Gründungsförderpolitik erfahren die zuvor genannten wissens- und technologieorientierten (wachstumsstarken) Unternehmensgründungen, da diese neben der arbeitsmarktpolitischen auch eine innovations- und technologiepolitische Bedeutung haben. Es stellt sich die Frage nach den Rahmenbedingungen für diese Unternehmensgründungen in Deutschland (vgl. Abb. 5.5.2). Die Experten bewerten das Angebot an Subunternehmern, Lieferanten und Beratern für besonders wachstumsstarke Unternehmensgründungen mit sehr innovativen und technisch anspruchsvollen Produkten in Deutschland positiv und sehen auch einen großen Absatzmarkt für diese Produkte in Deutschland. Zudem wird die Unterstützung von Gründern durch Hochschulen und öffentliche Forschungseinrichtungen eher positiv beurteilt.

Die Experten bemängeln auf politischer Seite eine fehlende klare und weitsichtige Strategie der Förderung besonders wachstumsstarker Wirtschaftszweige und Technologiefelder. Als ein Hindernis für die Gründung wachstumsstarker technologieorientierter Unternehmensgründungen stufen die Experten außerdem die gesetzlichen Regelungen im Zusammenhang mit neuen Technologien ein. Schließlich wird erneut eine Schwäche Deutschlands offenkundig, die bereits mehrmals in diesem Bericht erwähnt wurde: die Geringschätzung der Unternehmertätigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Nach Ansicht der Gründungsexperten sehen Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter an Hochschulen und öffentlichen Fördereinrichtungen in der unternehmerischen Tätigkeit nur in begrenztem Maße eine attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung.

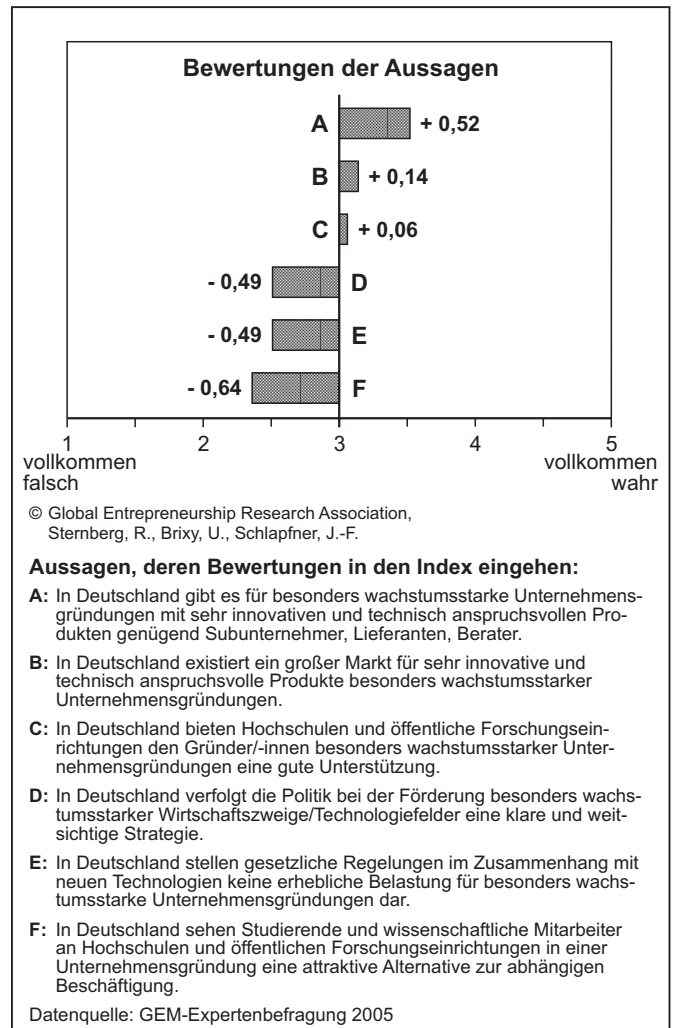


Abb. 5.5.2: Rahmenbedingungen für wissens- und technologieorientierte wachstumsstarke Unternehmensgründungen in Deutschland 2005

6 Zur „Kultur der Selbstständigkeit“ in Deutschland

Gerade die Nachkriegszeit hat viele herausragende Gründerpersönlichkeiten hervorgebracht. Ungeachtet dessen wurde Unternehmern und Gründern über viele Jahrzehnte in Deutschland eher wenig Beachtung durch Politik und Gesellschaft geschenkt. Ende der 1980er Jahre kam es dann zu einem Paradigmenwechsel. Die Anzahl der Gründungen nahm in einem solchen Maße zu, dass durchaus von einem „Gründungsboom“ gesprochen werden kann. Von Seiten der Politik erfuhren Unternehmensgründungen nun zunehmend eine neue Wertschätzung als Arbeitgeber und als Motoren strukturellen Wandels. Die Zunahme der Gründungen war hierbei nicht auf Deutschland beschränkt, sondern in vielen OECD-Ländern zu beobachten. Mit dieser Entwicklung einher ging ein erheblicher Ausbau der Gründungsförderung in Deutschland. Ursachen dieses Gründungsbooms sind u.a. der technologisch bedingte Rückgang der so genannten „mindestoptimalen“ Betriebsgrößen in vielen Branchen sowie die zunehmende Bedeutung des tertiären Sektors („Tertiärisierung“), d.h. der Dienstleistungen und hier vor allem der unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Zwar werden nach wie vor die meisten Unternehmen im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen gegründet, allerdings nimmt der Anteil der unternehmensbezogenen Dienste kontinuierlich zu.

Mit dem „New Economy Boom“ zur Jahrtausendwende entstand in vielen Ländern ein neues Bild des selbstständigen Unternehmers. Anstatt des „Kleingewerbe“ Treibenden, der nur ein spärliches Einkommen erzielt, entwickelte sich das Bild des hoch flexiblen, an keine Weisungen gebundenen Unternehmers, der oftmals ein hohes Einkommen erzielt und dies auch anstrebt. Mit dem abrupten Ende des New Economy Booms wich dieses optimistische Unternehmerbild jedoch zunehmend realistischen Vorstellungen.

Die jüngste Entwicklung des Unternehmerbildes in Deutschland wiederum ist vor allem geprägt durch die Gründungsförderung mit sozial- und arbeitsmarktpolitischen Zielen. Unternehmensgründungen werden von Politik und Medien zunehmend als möglicher Ausweg aus der Arbeitslosigkeit propagiert.

Die zuvor dargestellte Entwicklung deutet auf eine bewegte jüngere Geschichte der Gründungsaktivitäten und der Darstellung und Wahrnehmung unternehmerischer Tätigkeit in Deutschland hin. Es stellt sich die Frage, ob und inwieweit in Deutschland eine „Kultur der Selbstständigkeit“ existiert, die Unternehmertum anerkennt, zur Gründung von Unternehmen ermutigt und diese fördert?

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse des GEM ist die Existenz einer Kultur der Selbstständigkeit im zuvor genannten Sinne in Deutschland zu bezweifeln. So ist nicht nur das Unternehmergebild in der Bevölkerung nach Meinung der Experten immer noch vergleichsweise negativ, auch eine eigene unternehmerische Tätigkeit kommt vor allem für Hochschulabgänger viel zu selten als Alternative zu einer abhängigen Tätigkeit in Frage. Diese Einschätzung korrespondiert mit weiteren Ergebnissen des GEM, die zeigen, dass die Neigung zur Selbstständigkeit gerade in solchen Segmenten der deutschen Gesellschaft am wenigsten ausgeprägt ist, die potenziell am stärksten zur Entwicklung einer „entrepreneurial society“ beitragen könnten – die hochschulisch ausgebildeten Personen zwischen 20 und 35 Jahren. Dies ist von besonderer Bedeutung, da Unternehmensgründungen Hochqualifizierter nicht nur viel versprechender in Bezug auf die Wachstumspotenziale sondern auch erheblich innovativer sind und damit den strukturellen Wandel fördern. Der vorliegende Bericht hat weiterhin gezeigt, dass die Zahl der Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen in Deutschland absolut wie relativ hoch ist und in den letzten Jahren eher noch zugenommen hat. Diese Gründungen sind oftmals ein individueller Reflex auf staatliche Anreize und individuelle Notsituationen. Eine wirkliche Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit entsteht daraus nicht. Vielmehr droht die Gefahr, dass unternehmerische Selbstständigkeit für Heranwachsende einen ganz anderen Sinn erhält, nämlich die alleinige Sicherung des Lebensunterhalts, der sobald möglich wieder eine abhängige Beschäftigung folgt. In diesem Zusammenhang sollte auf die Schattenseite des Unternehmergebens und die Gefahren, die sich für die „neuen Selbstständigen“ ergeben, hingewiesen werden. Viele der Gründungen werden nicht erfolgreich sein. Vor allem für Menschen, die ohnehin bereits mangels anderer Erwerbsalternativen gegründet haben, kann dies der entscheidende Schritt in die „Schuldenfalle“ sein, aus der sie nur schwer wieder herausfinden. Der jüngst veröffentlichte

Schuldenreport von Verbraucherzentralen und Wohlfahrtsverbänden weist auf diese wachsende Gefahr der Überschuldung durch gescheiterte Selbstständigkeit hin. Zunehmend fallen Selbstständige, die nur geringe Einkünfte erzielen oder mit ihrem Unternehmen gescheitert sind, auch aus der Krankenversicherung heraus, wie eine Studie der Hans-Böckler-Stiftung gezeigt hat.

Von besonderer Bedeutung erscheint es daher, eine „Kultur der Selbstständigkeit“ unter denjenigen zu etablieren, die aufgrund ihrer finanziellen Situation als auch Ihrer Motivation und Qualifikation über günstige Voraussetzungen verfügen, ein Unternehmen aufzubauen und zu führen. Dazu ist es notwendig, diejenigen, die über das nötige Potenzial verfügen, bei der Gründung zu unterstützen und – mindestens genauso wichtig – sie überhaupt zu einer Gründung zu motivieren. Die Ergebnisse des GEM haben gezeigt, dass Experten die öffentliche Förderinfrastruktur zur Unterstützung Gründungswilliger in Deutschland sehr positiv beurteilen. Für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insgesamt gilt diese Feststellung allerdings nicht. Schlecht schneiden nicht nur im internationalen Vergleich die gründungsbezogene Ausbildung (schulisch und außerschulisch) sowie gesellschaftliche Werte und Normen ab. Besonders wenig Zustimmung durch die Gründungsexperten findet dabei die Aussage hinsichtlich der Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos in der Bevölkerung. Als entscheidender Einflussfaktor zukünftiger Gründungsförderungspolitik erweist sich daher neben der Förderung bereits Gründungswilliger vor allem die Erhöhung des Gründerpersonenzials.

Wie in diesem Bericht gezeigt werden konnte, sind diejenigen, die aus klassischen unternehmerischen Motiven („Selbstverwirklicher“) ein Unternehmen gründen, deutlich höher qualifiziert als Gründer, die aus anderen Motiven den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Eine systematische Gründungsförderung sollte deshalb bei der Ausbildung ansetzen. Dies betrifft zum einen die primäre Ausbildung in Schule und Hochschule – ein hoher Anteil von Abiturienten und Akademikern erhöht das Potenzial an innovativen Gründern. Zum anderen sollten, dies zeigen die Ergebnisse der Expertenbefragung eindeutig, gründungsrelevante Inhalte in die entsprechenden Lehrpläne aufgenommen werden. Dabei sollte insbesondere Wert auf die Motivation und Begeisterung für Unternehmertum gelegt werden.

Letztlich gilt für die Etablierung einer Kultur der Selbstständigkeit, wie auch für andere Formen der Kultur und ihrer Förderung: eine nachhaltige Steigerung von Qualität und Quantität lässt sich nicht kurzfristig erreichen, da Kultur sich aus sich selbst heraus und über viele Generationen entwickelt. Kurzfristige Entwicklungen, z.T. induziert durch politische Maßnahmen mit an Legislaturperioden und Haushaltsjahren orientierten Zielen, zeigen nur begrenzte Wirkung. Erst wenn junge, gut ausgebildete Menschen in der Selbstständigkeit eine selbstverständliche und vor allem attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung sehen, kann von einer Kultur der Selbstständigkeit gesprochen werden, die dann auch ihren Beitrag zur Besserung der Lage auf dem Arbeitsmarkt und der Stärkung der Innovationskraft der deutschen Wirtschaft zu leisten vermag.

Anhang 1: GEM 2005: Konzept, Methode und Daten

Das GEM-Modell

Den theoretischen Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Einflussfaktoren auf das wirtschaftliche Handeln und vor allem das Gründungsgeschehen in einem Land. Außerdem wird der Zusammenhang von etablierten Unternehmen unterschiedlicher Größe sowie insbesondere neu gegründeten Unternehmen und volkswirtschaftlichem Wachstum abgebildet.

Ausgangspunkt des Modells ist der soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes. Aus diesem landesspezifischen Kontext heraus haben sich in jedem Land jeweils eigene allgemeine nationale und gründungsbezogene Rahmenbedingungen herausgebildet. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen (z.B. Offenheit der Volkswirtschaft, Struktur von Finanz- und Arbeitsmärkten) umfassen Einflussfaktoren auf das wirtschaftliche Handeln, die sich auch auf die Gründung von Unternehmen auswirken. Von besonderer Relevanz für Unternehmensgründungen sind zudem gründungsbezogene Rahmenbedingungen (u.a. Finanzierungsbedingungen für Gründer, politische Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Werte und Normen), unter denen gründungsspezifische Faktoren subsumiert werden, die sich je nach Ausprägung als besonders förderlich oder hinderlich für Unternehmensgründungen erweisen.

Die allgemeinen nationalen als auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen üben einen Einfluss auf Gründungschancen sowie Gründungspotenziale und über diese auf das Gründungsgeschehen aus. Der Begriff der „Gründungschancen“ bezieht sich hierbei auf die in einem Land vorhandenen Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen. Dies können Marktlücken oder die Entstehung neuer Märkte durch innovative Produkt- oder Dienstleistungsseiten sein. Der Begriff der „Gründungspotenziale“ beschreibt, in welchem Umfang Personen die notwendigen Fähigkeiten und die Motivation besitzen, bestehende Gründungschancen durch die Gründung eines Unternehmens zu nutzen. Aus dem Zusammenspiel von Gründungschancen und Gründungspotenzialen resultiert die tatsächliche Gründungsdynamik eines Landes. Zusammenfassend ist festzustellen, dass das GEM-Modell

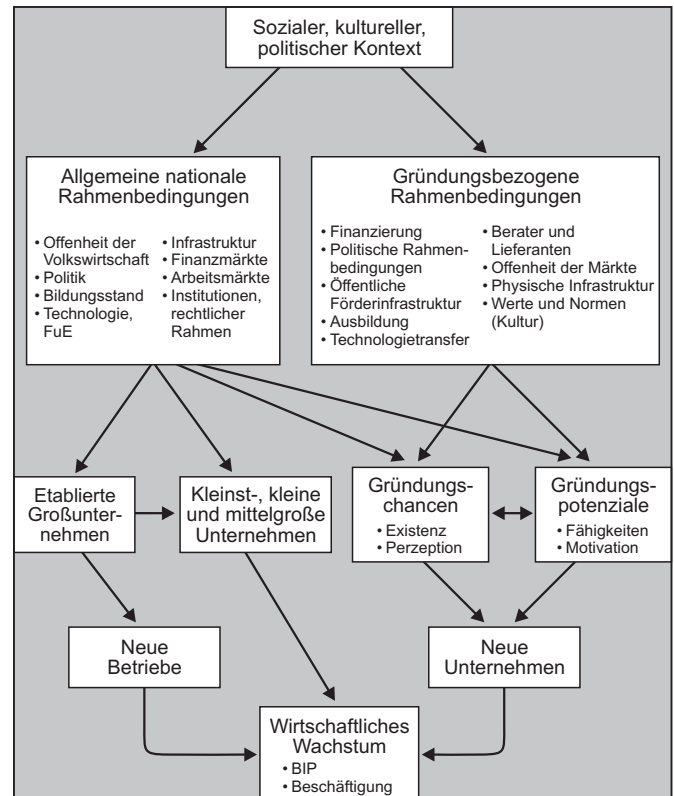


Abb. A1: Das GEM-Modell

dell eine breite Palette an Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land berücksichtigt. Sowohl explizit ökonomische als auch soziale, kulturelle und psychologische Determinanten werden erfasst.

Das wirtschaftliche Wachstum eines Landes wird jedoch nicht nur davon beeinflusst, in welchem Umfang neue Unternehmen entstehen sondern auch in welchem Maße bestehende kleine, mittelständische und Großunternehmen expandieren, schrumpfen oder schließen.

Das GEM-Modell wurde 1999 erstmals empirisch getestet und hat sich in seiner Grundstruktur bewährt. Es unterlag daher in den Folgejahren nur geringfügigen Veränderungen.

Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschät-

zung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM im Wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 35 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten (2005 in 33 Ländern) gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern identisch und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt:

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung befragt (zwischen 18 und 64 Jahre alt). Mit dieser Befragung wird zum einen ermittelt, wie viele Personen gerade in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2005 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 35 Nationen. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang der Befragung von 2000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde bislang die Befragung im Rahmen einer telefonischen Bus-Befragung durchgeführt. Dieses Jahr konnte die Qualität der Interviews durch eine eigene – ebenfalls telefonische (CATI) – Primärbefragung weiter verbessert werden. Damit blieb, trotz etwas verringerter Stichprobengröße, die Anzahl der tatsächlich verwertbaren Interviews etwa gleich, da in der Bus-Befragung auch jüngere und ältere Personen angesprochen wurden, die nicht zur Zielgruppe des GEM gehören. Mit der Befragung wurde „infas - Institut für angewandte Sozialwissenschaft“ beauftragt. In der Zeit vom 09.05. bis 12.06.2005 wurden insgesamt 22.348 Personen kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 6577 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies

entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 29,4%. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

Expertenbefragung

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient insbesondere dazu, eine Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern zu erhalten. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, welche also ein Land „entrepreneurial“ machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen anhand eines standardisierten Expertenfragebogens, der in die jeweiligen Landessprachen übersetzt wird, befragt. Die teilnehmenden Experten werden dabei in allen Ländern nach einem einheitlichen Schlüssel ausgewählt.

2005 beantworteten in Deutschland 176 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen. Dies sind mehr Personen als in jedem anderen Land und die höchste bisher erzielte Fallzahl in Deutschland. Für eine detaillierte Betrachtung der Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen wurden in Deutschland 2005 ergänzend Aussagen speziell zu diesem Thema in den Expertenfragebogen aufgenommen.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

Durch das GEM-Koordinationssteam werden ergänzend zu den Primärerhebungen sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen zusammengetragen. Verwendung finden international verfügbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD.

Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich 2005

Gesamtrang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	Unterstützung für Gründungen von Frauen
USA (1)	8	2	4	1	12	5	1	4	1	1	1	2	2	USA (6)
Singapur (2)	3	7	1	2	16	6	13	1	11	7	9	12	5	Singapur (12)
Finnland (3)	5	3	2	3	33	1	5	3	4	4	18	21	6	Finnland (1)
Kanada (4)	9	8	10	9	27	7	4	14	9	6	4	14	4	Kanada (4)
Jordanien (5)	14	1	5	15	1	23	3	9	2	16	3	23	18	Jordanien (11)
Island (6)	13	13	14	7	4	18	22	2	3	20	2	6	12	Island (3)
Irland (7)	2	10	7	28	26	12	8	6	10	11	7	9	9	Irland (21)
Belgien (8)	17	5	16	5	30	8	2	23	8	8	24	7	14	Belgien (14)
Schweiz (9)	6	4	13	6	21	4	11	11	27	10	26	5	25	Schweiz (32)
Großbritannien (10)	11	15	11	10	22	13	14	7	6	5	20	24	13	Großbritannien (20)
Österreich (11)	1	9	8	16	13	3	16	5	18	12	30	8	33	Österreich (26)
China (12)	12	6	17	14	2	19	32	10	15	18	11	10	22	China (10)
Dänemark (13)	7	16	9	11	20	10	7	8	17	21	23	32	8	Dänemark (7)
Thailand (14)	18	19	6	17	3	27	26	19	24	3	17	1	20	Thailand (2)
Norwegen (15)	10	12	24	8	19	14	9	12	20	24	21	26	3	Norwegen (5)
Niederlande (15)	16	17	18	19	25	11	10	18	5	2	22	29	11	Niederlande (22)
Australien (17)	20	20	19	12	32	2	20	15	7	9	12	30	17	Australien (8)
Neuseeland (18)	15	21	22	18	18	16	23	20	12	19	8	22	10	Neuseeland (17)
Spanien (19)	19	14	21	25	29	24	17	17	23	23	5	4	7	Spanien (25)
Deutschland (20)	4	11	12	13	14	15	19	21	21	22	25	27	29	Deutschland (30)
Litauen (21)	24	31	26	23	10	26	21	16	14	25	16	16	1	Litauen (15)
Südafrika (22)	21	22	3	30	17	17	28	25	29	17	14	15	16	Südafrika (23)
Puerto Rico (23)	29	29	15	27	23	9	6	27	13	13	27	20	26	Puerto Rico (16)
Griechenland (24)	25	18	23	20	24	25	12	24	16	14	13	31	23	Griechenland (24)
Chile (25)	23	23	28	4	31	28	15	13	25	15	28	18	24	Chile (28)
Jamaika (26)	28	26	25	26	28	21	18	22	19	31	6	19	27	Jamaika (9)
Slowenien (27)	26	25	20	22	9	20	29	30	28	26	31	17	15	Slowenien (19)
Argentinien (28)	31	32	30	21	6	31	24	31	30	30	15	3	19	Argentinien (27)
Italien (29)	27	30	31	32	15	29	25	26	22	28	10	25	28	Italien (13)
Ungarn (30)	30	28	33	31	8	22	30	32	31	27	19	11	30	Ungarn (33)
Kroatien (31)	22	24	27	29	7	30	31	29	32	29	33	28	21	Kroatien (29)
Venezuela (32)	33	27	29	24	11	33	27	28	26	32	29	13	31	Venezuela (18)
Brasilien (33)	32	33	32	33	5	32	33	33	33	33	32	33	32	Brasilien (31)

- A: Öffentliche Förderinfrastruktur
- B: Wissens- und Technologietransfer
- C: Politik 1: Priorität und Engagement
- D: Physische Infrastruktur
- E: Marktoffenheit 1: Marktveränderung
- F: Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)
- G: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen

- H: Politik 2: Regulierung, Steuern
- I: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren
- J: Finanzierung
- K: Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)
- L: Gründungsbezogene Ausbildung 2: außerschulisch
- M: Gründungsbezogene Ausbildung 1: schulisch

Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 33 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2005

© Global Entrepreneurship Research Association, Sternberg, R., Brixy, U., Schlapfner, J.-F.

Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D.; Bygrave W.D.; Autio, E. and others (2004): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.

Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: www.wigeo.uni-hannover.de

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma. (Langfassung, nur im Buchhandel erhältlich)
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlapfner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.

Berichte zu ausgewählten Themen

- Bygrave, William D.; Hunt, Stephen A. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2004 Financing Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- Autio, E. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2005 Report on High-Expectation Entrepreneurship. Lausanne: HEC Lausanne.
- Minniti, M.; Arenius, P.; Langowitz, N. (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2005 Report on Women and Entrepreneurship. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.

Länderberichte anderer Länder

Eine komplette Auflistung aller Länderberichte der jeweiligen Jahre würde diesen Rahmen sprengen. Fast alle GEM-Länderberichte sind verfügbar unter: www.gemconsortium.org

Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2005: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Interim Executive Director	London Business School Mick Hancock Sponsor: Babson College, London Business School
GEM Research Director	Babson College Maria, Minniti Sponsor: Babson College, London Business School
GEM Operations Director	London Business School Stephen Hunt Sponsor: GEM Global Consortium, Executive Transition Committee
GEM Coordination Team	Babson College, London Business School William D. Bygrave, Stephen Spinelli, Marcia Cole, Michael Hay, Tatiana Schofield, Karla Hoffmann, Ingvild Rytter Sponsor: Babson College, David Potter Foundation Fellow, Francis Finlay Foundation Fellow
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Hector Rocha, Florencia Paolini, Natalia Weisz Sponsor: IAE Management and Business School, Banco Rio, Siemens, Banco Galicia
Australien	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology Kevin Hindle, Allan O'Connor Sponsor: Westpac Banking Corporation
Belgien	Ghent University, Vlerick Leuven Gent Management School, Université de Liège Bart Clarysse, Hans Crijns, Mirjam Knockaert, Sophie Manigart, Tom Vanacker, Bernard Surlemont Sponsor: Flemish Ministry of Economic Affairs (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie), Walloon Ministry of Economic Affairs
Brasilien	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade - IBQP (Brazilian Institute of Quality and Productivity), Pontifícia Universidade Católica do Paraná - PUCPR Marcos Mueller Schlemm, Simara Maria de S. S. Greco, Paulo Alberto Bastos Junior, Rodrigo Rossi Horochovski, Joana Paula Machado, Paula Ludwina Ninow Dias Guérios Sponsor: SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP, SESI, SENAI e IEL), Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade - IBQP
Chile	Centro de Entrepreneurship Grupo Santander, Universidad Adolfo Ibáñez, Centro para el Emprendimiento y la Innovación, Universidad del Desarrollo José Ernesto Amorós, German Echeopar, Marina Schorr, Patricio Cortés, Tomas Flores Sponsor: Grupo Santander Chile, Universidad del Desarrollo
China	National Entrepreneurship Centre, Tsinghua University Yanfu Jiang, Jian Gao, Yuan Cheng, Wei Zhang, Zhenjun Yan Sponsor: Beijing Municipal Science and Technology Commission
Dänemark	Centre for Small Business Studies, University of Southern Denmark Thomas Schøtt, Torben Bager, Lone Toftild, Kim Klyver Sponsor: Danish Entrepreneurship Academy Erhvervs- og Byggestyrelsen Industriens Realkreditfond
Deutschland	Institute of Economic and Cultural Geography, University of Hannover Rolf Sternberg, Udo Brix, Jan-Florian Schlapfner Sponsor: KfW Bankengruppe, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
Finnland	Turku School of Economics and Business Administration, University of Lausanne, Helsinki University of Technology Anne Kovalainen, Jarna Heinonen, Tommi Pukkinen, Markku Maula, Erkko Autio Sponsor: Ministry of Trade and Industry, Turku School of Economics and Business Administration
Frankreich	EM Lyon Olivier Torres, Aurélien Eminent, Danielle Rousson Sponsor: Caisse des Dépôts et Consignations, Observatoire des PME

Griechenland	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) Stavros Ioannides, Takis Politis, Aggelos Tsakanikas Sponsor: Bank of Attica and Chipita SA
Großbritannien	Co-ordination Team Rebecca Harding, Johanna Walker, Michael Naumann Sponsor: Small Business Service, Barclays Bank plc, East Midlands Development Agency, Yorkshire Forward, South East England Development Agency, Blackburn with Darwen Borough Council, Institute for Family Business (UK)
GB-Nordirland	Small Business Research Centre, Kingston University, Economic Research Institute of Northern Ireland Mark Hart, Maureen O'Reilly Sponsor: Invest Northern Ireland
GB-Schottland	Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde Jonathan Levie, Sharon Eaton Sponsor: Hunter Centre for Entrepreneurship
GB-Wales	National Entrepreneurship Observatory, University of Glamorgan, Cardiff University David Brooksbank, Dylan Jones-Evans Sponsor: Welsh Development Agency
Irland	UCD Business School, University College, Dublin Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Frank Roche Sponsor: Enterprise Ireland, Inter TradeIreland, Forfás
Island	Reykjavik University Rögnvaldur Sæmundsson, Elín Dóra Halldórsdóttir Sponsor: Reykjavik University, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office
Italien	Bocconi University Guido Corbetta, Alexandra Dawson Sponsor: Bocconi University, Ministry of Education, University and Research
Jamaika	University of Technology, Jamaica Sandra Glasgow, Garth Kiddoe, Adelani Ogunrinade, Dr. Claudette Williams-Myers, Vanetta Skeete Sponsor: University of Technology, Jamaica, National Commercial Bank Jamaica Limited, Jamaica Producers Group Limited, Jamaica National Foundation, GraceKennedy Limited, Digicel, Planning Institute of Jamaica, National Export-Import Bank of Jamaica Limited, City of Kingstone Cooperative Credit Union
Japan	Research Institute for Economics & Business Administration, Kobe University, Musashi University, Keio University Takehiko Isobe, Noriyuki Takahashi, Tsuneo Yahagi Sponsor: Venture Enterprise Center
Jordanien	Young Entrepreneurs Association, Ministry of Planning and International Cooperation Usama Jacir, Khaled Kurdi, Gabi Afram, Amjad Attar Sponsor: Ministry of Planning and International Cooperation
Kanada	HEC-Montréal, The Sauder School of Business at UBC Nathaly Riverin, Louis-Jacques Filion, Ilan Vertinsky, Victor Cui, Qianqian Du, Aviad Pe'er, Sponsor: HEC Montréal, Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.A. Bombardier, Développement économique Canada pour les régions du Québec, W. Maurice Young Entrepreneurship and Venture Capital Centre, The Sauder School of Business, The University of British Columbia
Kroatien	J. J. Strossmayer University in Osijek - Slavica Singer, Sanja Pfeifer, Djula Borozan, Natasa Sarlija, Suncica Oberman Peterka Sponsor: Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb, Open Society Institute - Croatia, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek
Lettland	Stockholm School of Economics in Riga Vyacheslav Dombrovsky, Mark Chandler, Karlis Kreslins Sponsor: TeliaSonera NDB
Mexiko	Tec de Monterrey, Business Development Centre, Tec de Monterrey, EGAP, Strategic Studies Centre Arturo Torres, Marcia Campos, Elvira Naranjo Sponsor: EGAP (Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública/School of Public Administration and Public Policy)

Neuseeland	<p>New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship, UNITEC New Zealand, Te Wanaga o Raukawa Howard Frederick, Graedon Chittock, Dean Prebble, Alex Maritz, Franceen Reihana, Mihipeka Sisley, Helmut Modlik</p> <p>Sponsor: Te Puni Kokiri (Ministry of Maori Development) and Te Wanaga Raukawa</p>
Niederlande	<p>EIM Business & Policy Research Jolanda Hessels, Sander Wennekers, Kashifa Suddle, Andre van Stel, Niels Bosma, Roy Thurik, Lorraine Uhlaner, Ingrid Verheul</p> <p>Sponsor: Dutch Ministry of Economic Affairs</p>
Norwegen	<p>Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Bjørn Willy Åmo, Gry Agnete Alsos</p> <p>Sponsor: Innovation Norway, Ministry of Trade and Industry, Bodø Graduate School of Business, Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship</p>
Österreich	<p>FH JOANNEUM - University of Applied Sciences of Graz, Institute of International Management, University Graz, Institute of Technology and Innovation Management, University Graz Martin Sammer, Christina Schweiger, Ursula Schneider, Soren Salomo</p> <p>Sponsor: Government of the Province of Styria, Federal Ministry of Economics and Labour of the Republic of Austria, The Austrian Federal Economic Chamber</p>
Puerto Rico	<p>University of Puerto Rico Marines Apante, Edgardo Rodriguez</p>
Schweden	<p>ESBRI – Entrepreneurship and Small Business Research Institute Magnus Aronsson</p> <p>Sponsor: Confederation of Swedish Enterprise, ITPS (Swedish Institute for Growth Policy Studies), NUTEK (Swedish Agency for Economic and Regional Growth), VINNOVA (Swedish Governmental Agency for Innovation Systems)</p>
Singapur	<p>National University of Singapore (NUS) Entrepreneurship Centre Poh Kam Wong, Lena Lee, Ho Yuen Ping</p> <p>Sponsor: Standards, Productivity and Innovation Board (SPRING) Singapore and National University of Singapore (NUS) Enterprise</p>
Slowenien	<p>Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pusnik</p> <p>Sponsor: Slovenian Research Agency, Ministry of the Economy, Smart Com, Chamber of Craft, Finance - Slovenian Business Daily</p>
Spanien	<p>Co-ordination Team Instituto de Empresa Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Rachida Justo, Cristina Cruz, Maria Pia Noguera</p> <p>Sponsor: Instituto de Empresa, Fundación Cultural Banesto, Fundación INCIDE, Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa</p>
Spanien-Andalusien	<p>Universidad de Cádiz José Ruiz Navarro, Daniel Lorenzo, J. Aurelio Medina, Álvaro Rojas, Salustiano Martínez, Antonio R. Ramos</p> <p>Sponsor: Junta de Andalucía Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces, Unicaja Endesa, Colaboración Grupo Joly</p>
Spanien-Baskenland	<p>Universidad de Deusto, Universidad del País Vasco J. Iñaki Peña, Juan J. Gibaja, F.J. Olarte, M^a José Aranguren, Mikel Navarro, Naria Sáiz, Arturo Rodriguez, Saioa Arando</p> <p>Sponsor: SPRI, Diputación Foral de Bizkaia, FESIDE, Diputación Foral de Guipuzkoa</p>
Spanien-Extremadura	<p>Fundación Xavier de Salas, Universidad de Extremadura Ricardo Hernández, J. Carlos Díaz</p> <p>Sponsor: Junta de Extremadura, Cámara de Comercio de Badajoz, SODIEX, SOFIEX, JOCA, Arram Consultores, Infostock, Pinilla, Grupo Alfonso Gallardo, Caja Rural de Extremadura, Urvicasa, Servex, CCOO, Palicrisa, Fundación Académica Europea de Yuste, El Periódico, CONYSER, Baja Badajoz, UGT, Diario Hoy de Extremadura, Almaraz, UNEX</p>
Spanien-Kanarische Inseln	<p>Universidad de las Palmas de Gran Canaria, Universidad de La Laguna Rosa M. Batista, Alicia M. Bolívar, Alicia Correa</p> <p>Sponsor: La Caja de Canarias</p>

Spanien- Kastilien u. Leon	<p>Universidad de León Mariano Nieto, Constantino García, Roberto Fernández, Sergio del Cano, Nuria González Sponsor: Junta de Castilla y León, Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León, Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León</p>
Spanien- Katalonien	<p>Universitat Autònoma de Barcelona, IEMB, Generalitat de Catalunya Carlos Guallarte, David Urbano, Yancy Vaillant, Nuria Aguilar, J. Miquel Piqué Sponsor: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Opinòmetre de Barcelona, Generalitat de Catalunya Conselleria de Treball in Industria</p>
Spanien- Madrid	<p>Universidad Autónoma de Madrid Eduardo Bueno, Lidia Villar, Carlos Merino Sponsor: Confederación Empresarial de Madrid, Caja Madrid, FUAM, IADE, CIC</p>
Spanien- Valencia	<p>Universidad Miguel Hernández Elche J.M. Gímez Gras, Ignacio Mira, Jesús Martínez Sponsor: Air Nostrum</p>
Südafrika	<p>UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, The Graduate School of Business, University of Cape Town Mike Herrington, Eric Wood, Marlese von Broembsen Sponsor: Liberty Life, South African Breweries, The Shuttleworth Foundation</p>
Schweiz	<p>University of St. Gallen and IMD Thierry Volery, Georges Haour, Heiko Bergmann, Benoit Leleux Sponsor: KTI / CTI, KMU - HSG, IMD</p>
Thailand	<p>College of Management, Mahidol University Thanapol Virasa, Brian Hunt, Randall Shannon, Tang Zhi Min Sponsor: Office of Small and Medium Enterprises Promotion, College of Management, Mahidol University</p>
USA	<p>Babson College, George Mason University Elaine I. Allen, Erlend Buuvaag, Zoltan J. Acs, William D. Bygrave, Marcia Cole, Stephen Spinelli Jr. Sponsor: Babson College</p>
Venezuela	<p>Instituto de Estudios, Superiores de Administración (IESA) - Centro de Emprendedores Frederico Fernández, Rebeca Vidal, Aramis Rodríguez Sponsor: Mercantil Servicios Financieros, Fundación IESA</p>