

KfW-Research.



WirtschaftsObserver online.

Gründungsaktivität von Frauen und Männern in Deutschland –
Gleiche Voraussetzungen, andere Einstellungen?!
Nr. 48, Juni 2009.

Herausgeber.

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Redaktion.

KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft

Telefon 069 7431-4473 Dr. Karsten Kohn

Telefon 069 7431-9791 Dr. Katrin Ullrich

Marina Furdas, Universität Freiburg

research@kfw.de

ISSN 1867-1446

Frankfurt am Main, Juni 2009

Gründungsaktivität von Frauen und Männern in Deutschland – Gleiche Voraussetzungen, andere Einstellungen?!

Seit den 1970er-Jahren hat mit der steigenden Erwerbsbeteiligung von Frauen auch ihr Anteil an den Selbstständigen zugenommen. Dennoch gründen Frauen immer noch seltener als Männer. Laut dem aktuellen KfW-Gründungsmonitor waren im Jahr 2008 nur 41 % aller Gründenden Frauen. Zur Erklärung dieses Befundes ist an den individuellen Bestimmungsfaktoren der Gründungsentscheidung anzusetzen.

Eine aktuelle Studie auf Basis des KfW-Gründungsmonitors untersucht daher den Einfluss von soziodemografischen Faktoren und ausgewählten Persönlichkeitseigenschaften auf die Gründungswahrscheinlichkeit von Männern und Frauen (Furdas und Kohn, 2009). Die vorliegende Untersuchung betrachtet darüber hinaus individuelle Einstellungen zur Selbstständigkeit. Wesentliche Ergebnisse sind:

- Gründer und Gründerinnen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Persönlichkeits- und ihrer soziodemografischen Eigenschaften deutlich von Nichtgründern und Nichtgründerinnen, während sich Gründerinnen und Gründer relativ ähnlich sind. In diesem Sinn kann zwar von einer „Gründerpersönlichkeit“ gesprochen werden, diese ist jedoch unabhängig vom Geschlecht der Person.*
- So sind Gründer und Gründerinnen ähnlich gut ausgebildet und weisen im Durchschnitt einen höheren Bildungsgrad auf als andere erwerbstätige Frauen und Männer. Allerdings ist der Bildungsvorsprung der Gründer vor den Nichtgründern bei Frauen ausgeprägter als bei Männern.*
- Auch unterscheiden sich Gründerinnen und Gründer kaum in ihren angegebenen Präferenzen für finanzielle Sicherheit oder in der eigenen Einschätzung, komplexe Sachverhalte schnell zu erfassen. Allerdings geben Gründer häufiger als Gründerinnen an, dass sie bereit sind, für ihr berufliches Fortkommen einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten.*
- Trotz der recht ähnlichen Personeneigenschaften gründen Frauen weniger häufig als Männer. Die geringere Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen dürfte daher zu einem großen Teil von hier nicht beobachtbaren Eigenschaften und Verhaltensweisen gespeist werden. Einen Hinweis auf diese unbeobachteten Merkmale geben die unterschiedlichen*

Einschätzungen von Männern und Frauen hinsichtlich gründungsrelevanter Sachverhalte.

- *Beispielsweise nehmen Gründer die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für ihr Projekt positiver wahr und weisen dem Unternehmerprestige höhere Werte zu als Gründerinnen. Ihre eigene Befähigung zum Unternehmertum schätzen Gründer und Gründerinnen jedoch ungefähr gleich gut ein.*

Gilt es also, das Gründungsgeschehen durch eine Erhöhung der Zahl der Gründerinnen zu beleben, dann reicht es angesichts der vorliegenden Ergebnisse nicht aus, an einer Erhöhung der formalen Qualifikation von Frauen anzuknüpfen. Viel versprechender erscheint es, an den gründungsrelevanten Einschätzungen anzusetzen, da diese in einem stärkerem Maß für die geringere Gründungsneigung von Frauen verantwortlich zeichnen. So sind – bspw. durch Informations- Beratungs- und Netzwerkangebote – gründungsförderliche Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten und Einstellungen zu stärken.

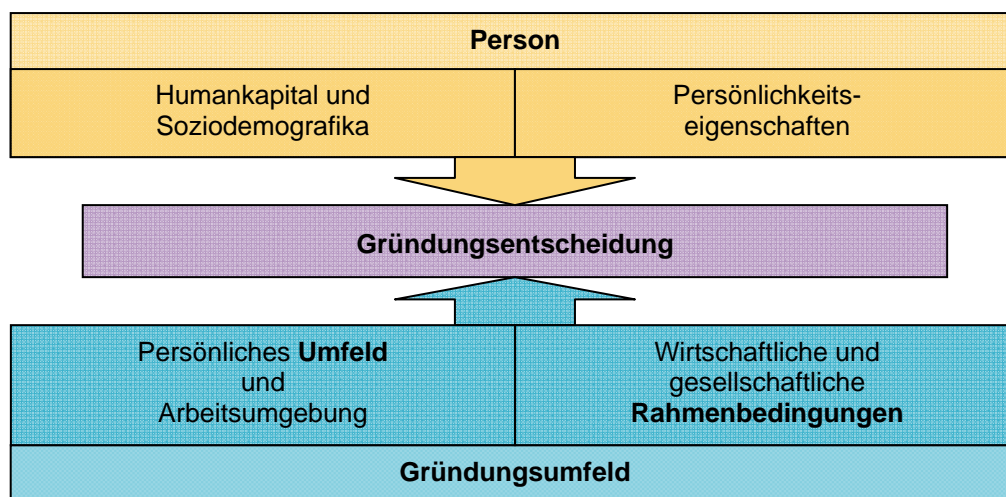
1. Motivation

Frauen gründen seltener als Männer. Dies ist ein spätestens seit der wegweisenden Studie von Schwartz (1976) bekannter Befund, der sowohl im Zeit- als auch im Ländervergleich Bestand hat. Empirischen Studien in der Literatur ist zu entnehmen, dass Frauen auch dann eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit aufweisen, wenn gleichzeitig die Effekte anderer Einflussfaktoren berücksichtigt werden.¹

Um zu untersuchen, auf welche Faktoren das unterschiedliche Gründungsverhalten von Männern und Frauen zurückzuführen ist, werden in diesem Beitrag die Einflussfaktoren auf die individuelle Gründungsentscheidung betrachtet (Grafik 1). Der Schritt in die Selbstständigkeit wird durch die Eigenschaften der (potenziellen) Gründerperson und das Gründungsumfeld beeinflusst. Während letzteres beispielsweise die konjunkturelle Lage, rechtliche Rahmenbedingungen und regionale Spezifika sowie das persönliche Umfeld, die Lebenssituation und die Arbeitsumgebung umfasst, schließen die personellen Attribute soziodemografische Eigenschaften als „harte“ Faktoren und „weiche“ Faktoren wie Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten, subjektive Einschätzungen und Wahrnehmungen ein.

¹ In mikroökonomischen Studien zeigt sich über verschiedene Länder und Datenquellen hinweg regelmäßig ein negativer partieller Effekt des Geschlechts auf die individuelle Gründungsneigung (vgl. z. B. Blanchflower und Oswald, 1998, Evans und Leighton, 1989, Arenius und Minniti, 2005, oder für Deutschland Kohn und Spengler, 2008). Auch bei getrennten Schätzungen für Männer und Frauen zeigt sich in aller Regel ein negativer Basiseffekt für Frauen (vgl. z. B. die aktuellen Arbeiten von Langowitz und Minniti, 2007, und Wagner, 2007). Zu den Spezifika von Gründungen durch Frauen vgl. die

Die folgenden Abschnitte untersuchen zunächst, in welchen soziodemografischen und Persönlichkeitseigenschaften sich Gründerinnen zum einen von Nichtgründerinnen und zum anderen von Gründern unterscheiden. Um die Bedeutung dieser Faktoren für die Gründungswahrscheinlichkeit einschätzen zu können, wird auf die Ergebnisse von Furdas und Kohn (2009) zurückgegriffen. Dies erlaubt auch eine zusammenfassende Beurteilung der relativen Wichtigkeit der Persönlichkeit im Vergleich zu den soziodemografischen Charakteristika für die Gründungsentscheidung. Anschließend werden die Einstellungen zur Selbstständigkeit von Männern und Frauen näher betrachtet.



Quelle: Eigene Darstellung.

Grafik 1: Einflussfaktoren auf die individuelle Gründungsentscheidung

Die Datengrundlage bilden die Individualdaten des KfW-Gründungsmonitors. In dieser repräsentativen Bevölkerungsumfrage werden jährlich 40.000 bis 50.000 in Deutschland ansässige Personen zu ihrem Gründungsverhalten befragt (Kohn und Spengler, 2008, 2009).² Sowohl Gründern als auch Nichtgründern wird ein ausführliches Frageprogramm zu ihrer Person gestellt und Gründern werden zudem Fragen zu ihrer Unternehmung vorgelegt.

2. Anteil der Frauen am Gründungsgeschehen

Das Gründungsgeschehen in Deutschland ist seit einigen Jahren rückläufig. Die Gründerquote, d. h. der Anteil der Gründer an der Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, erreichte im Jahr 2003 ca. 2,8 % und ist seither auf 1,5 % im Jahr 2008 gesunken (Kohn und Spengler, 2009). Die Gründerquote der Frauen liegt dabei stets unterhalb derjenigen der

Übersichtsartikel von Brush (1992, 2006), de Bruin et al. (2006, 2007) und Greene et al. (2003) sowie für Deutschland die Sammelwerke Leicht und Welter (2004) und KfW Bankengruppe (2004).

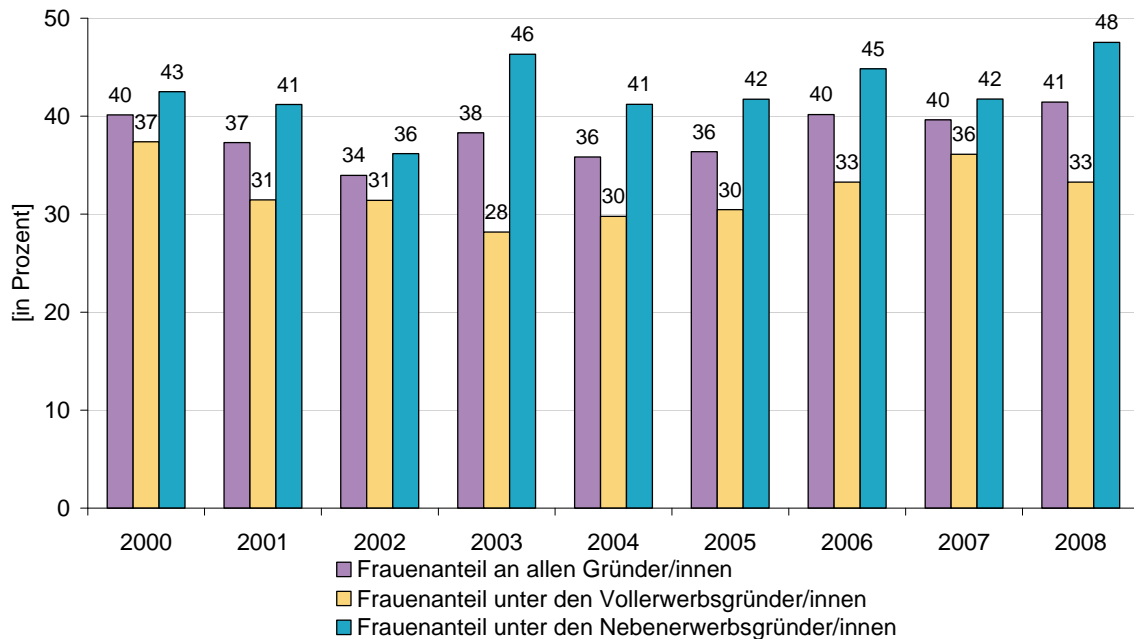
² Existenzgründer werden mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Befragte innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit als Neugründung, Übernahme oder Beteiligung im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat.

Männer (2008: Frauen 1,3 %, Männer 1,8 %). Seit dem Jahr 2004 ist allerdings eine gewisse Konvergenz der Gründerquoten von Männern und Frauen zu beobachten.

Grafik 2 zeigt die Entwicklung des Frauenanteils an den Gründerpersonen in den Jahren 2000 bis 2008:

- Weniger als die Hälfte der Gründerpersonen sind Frauen, ihr Anteil variiert zwischen 34 und 41 %. Der Frauenanteil unter den Gründern ist damit auch geringer als unter den abhängig Beschäftigten (ca. 42 %). Dies gilt insbesondere für sozialversicherungspflichtig Teilzeitbeschäftigte, von denen mehr als vier Fünftel Frauen sind.
- Frauen gründen vergleichsweise häufig im Nebenerwerb. So lag der Frauenanteil an den Nebenerwerbsgründungen mit 36–48 % stets höher als der Anteil im Vollerwerb (28–37 %).
- Während der Frauenanteil im Nebenerwerb über die Jahre hinweg unregelmäßig schwankte, weist der Anteil im Vollerwerb seit dem Jahr 2003 (mit Ausnahme des Jahres 2008) eine steigende Tendenz auf. Dies spiegelt nicht zuletzt die zunehmende Beteiligung von Frauen am Erwerbsleben allgemein wider.³ So ist die Erwerbsquote von Frauen von knapp 63 % im Jahr 2000 auf 69 % im Jahr 2007 gestiegen (Bundesagentur für Arbeit, 2008).

³ Die Frauenquote unter den abhängig Beschäftigten wird von der steigenden Erwerbsbeteiligung von Frauen in geringerem Maß berührt. So ist der Anteil bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit rund 42 % seit dem Jahr 2003 stabil geblieben. Auch bei einer Aufteilung nach abhängiger Voll- und Teilzeitbeschäftigung haben sich die Frauenanteile mit rund 35 % bzw. 84 % kaum verändert; und im Bereich der geringfügig entlohnten Beschäftigung war der Frauenanteil bei rund 64 % ebenso stabil (Bundesagentur für Arbeit, 2009, eigene Berechnungen).



Quelle: KfW Gründungsmonitor, verschiedene Jahrgänge.

Grafik 2: Anteil der Frauen am Gründungsgeschehen

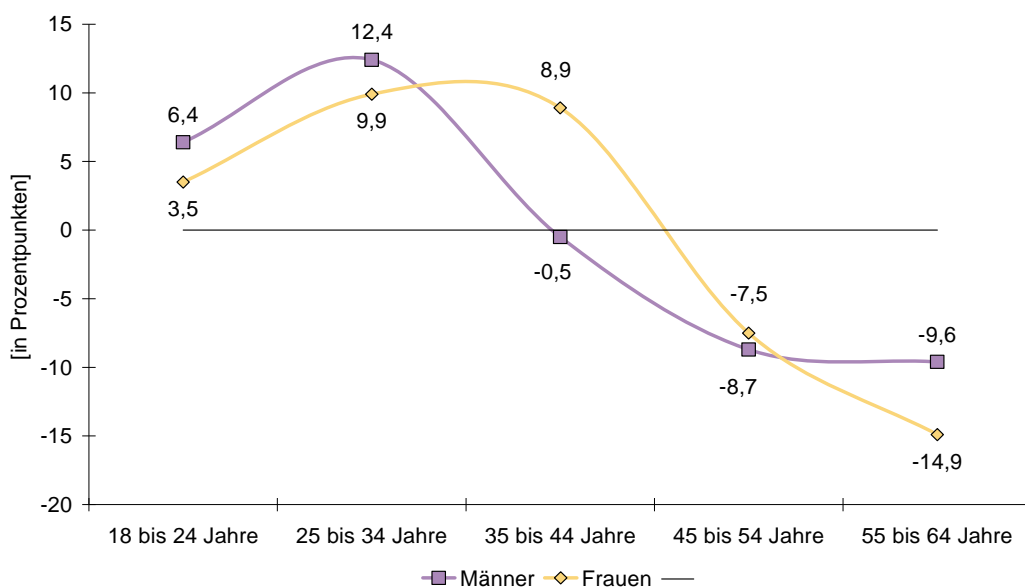
3. Soziodemografische Merkmale und Gründungsaktivität von Männern und Frauen

Die Gründungsentscheidung wird durch die Personeneigenschaften potenziell Selbstständiger entscheidend bestimmt. Empirische Studien beschreiben eine Person in der Regel durch „harte“ soziodemografische Faktoren. Insbesondere Indikatoren für das Humankapital (Alter, Ausbildung und Berufserfahrung) sind übliche Erklärungsgrößen für die Gründungswahrscheinlichkeit (Cooper et al., 1994). Werden die Indikatoren Alter, Ausbildung und Erwerbsstatus für Gründer/innen und Nichtgründer/innen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors betrachtet, ergeben sich folgende Ergebnisse.⁴

Alter der Gründerpersonen

Das Alter steht in engem Zusammenhang mit der Berufserfahrung, für die sich empirisch oft ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zeigt (Fischer et al., 1993, Jungbauer-Gans, 1993). In der multivariaten Untersuchung zeigt sich, dass die Gründungswahrscheinlichkeit mit zunehmendem Alter zuerst zu- und später abnimmt (Furdas und Kohn, 2009): Während jüngere Männer signifikant häufiger gründen als Männer im mittleren Alter zwischen 35 und 44 Jahren, ist bei Frauen über 45 Jahren zu beobachten, dass sie mit geringerer Wahrscheinlichkeit gründen als Frauen in der mittleren Altersgruppe.

Aufschlussreich ist zudem der deskriptive Vergleich der Altersverteilung von Gründer/innen und Nichtgründer/innen. Grafik 3 gibt hierzu die Differenz in der Besetzung der Altersklassen für Gründer und Nichtgründer, differenziert nach Männern und Frauen wieder. Es wird deutlich, dass bei Männern die beiden jüngeren Altergruppen und bei Frauen auch noch die mittlere Altersgruppe bei den Personen, die gegründet haben, stärker besetzt sind als bei denen, die nicht gegründet haben: Gründer sind tendenziell jünger als Nichtgründer. Männer gehen den Schritt in die Selbstständigkeit besonders häufig im Alter zwischen 25 bis 34 Jahren, während sich bei Frauen der Schwerpunkt in der Gründungsaktivität bis in die mittlere Altersgruppe erstreckt. Hinzu kommt, dass bei Frauen die Gründungsaktivität mit zunehmendem Alter ab 45 Jahren stärker nachlässt als bei Männern.



Lesehilfe: Ein positiver (negativer) Wert zeigt, dass die Altersklasse bei Gründern stärker (schwächer) besetzt ist als bei Nichtgründern.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008.

Grafik 3: Differenz in der Besetzung der Altersklassen zwischen Gründer/innen und Nichtgründer/innen

Der Gesamteffekt des Alters auf die Gründungswahrscheinlichkeit speist sich aus zwei Quellen. Zum einen werden im Lauf des Lebenszyklus einer Person das für eine Gründung notwendige Humankapital akkumuliert und finanzielle Ressourcen aufgebaut. Dieser Teileffekt führt zu einer höheren Gründungswahrscheinlichkeit mit zunehmendem Alter. Zum anderen erhöhen sich die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit mit dem Alter einer Person, da die Einbindung in eine eigene Familie stattfindet und Ansprüche und Vorteile bei der bisheri-

⁴ Unterschiedliche Auswirkungen von soziodemografischen Merkmalen auf die Gründungswahrscheinlichkeit bei Männern und Frauen lassen sich beim Alter, beim Migrationshintergrund, bei der Region sowie dem Vorhandensein von Kindern unter 14 Jahren identifizieren (Furdas und Kohn, 2009).

gen Form der Einkommenserzielung⁵ erworben wurden. Zugleich wird der Zeitraum kürzer, innerhalb dessen sich das Gründungsprojekt amortisieren kann. Der Einfluss des Alters auf die Gründungsaktivität ist nach diesem Teileffekt negativ.

Auch wenn diese beiden gegenläufigen Effekte gleichermaßen für Männer und für Frauen gelten, ist der zeitliche Verlauf, wann der positive und wann der negative Effekt überwiegt, unterschiedlich. Dies dürfte auf die unterbrochenen Erwerbsverläufe bei Frauen zurückzuführen sein, die nicht nur den Wiedereintritt in den Arbeitsmarkt allgemein, sondern auch den Schritt in die Selbstständigkeit erschweren. In jüngerem Alter wird der Aufbau von Ressourcen verzögert und die Opportunitätskosten aus anderen Möglichkeiten der Einkommenserzielung sind für Frauen nicht so hoch. Dies führt dazu, dass für Frauen die höchste Gründungsaktivität später als bei Männern zu beobachten ist. Gleichzeitig dürften für Frauen die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit durch eine vergleichsweise starke Einbindung in die Familie besonders ausgeprägt sein, sodass der negative Einfluss des Alters stärker wirkt und die Gründungsaktivität schneller als bei Männern zurückgeht.

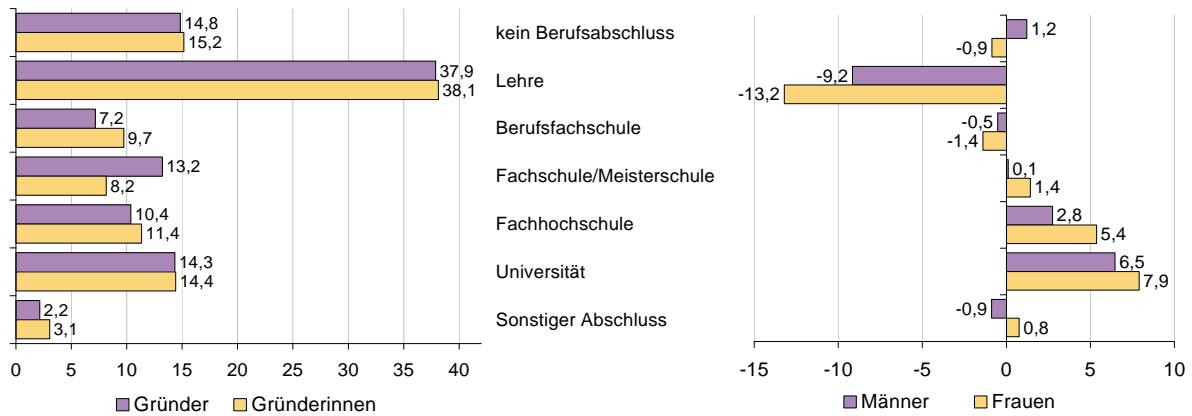
Berufsausbildung der Gründer und Nichtgründer

Ein höherer Bildungsstand als eine wesentliche Komponente des Humankapitals geht in der Regel mit einer höheren Wahrscheinlichkeit, eine Unternehmung zu gründen, einher. Zwar steigen mit einer besseren Ausbildung die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit, die sich durch attraktivere abhängige Beschäftigungsmöglichkeiten ergeben. Gleichzeitig wird mit einer besseren Ausbildung aber das für die Selbstständigkeit notwendige technische und ökonomische Wissen erworben. Empirisch überwiegen oft die positiven Effekte eines höheren Bildungsstandes auf die Gründungswahrscheinlichkeit.⁶

Auch die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors zeigen, dass Gründerinnen tendenziell besser ausgebildet sind als Nichtgründerinnen. Der Bildungsvorsprung der Gründerinnen vor den Nichtgründerinnen ist dabei ausgeprägter als bei den Männern (Grafik 4, rechte Teilgrafik). Im Vergleich von Gründerinnen und Gründern lässt sich dagegen nur in der Kategorie Fach- und Meisterschule ein merklich höherer Anteil bei den Männern (13 %; Frauen: 8 %) beobachten (Grafik 4, linke Teilgrafik).

⁵ Wenn in der abhängigen Beschäftigung beispielsweise nach dem Senioritätsprinzip entlohnt wird, steigt das Einkommen mit zunehmendem Alter – dies erhöht die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit.

⁶ Siehe z. B. auch Dolinsky et al. (1993) sowie Kohn und Spengler (2009). Über Länder hinweg sind gewisse Unterschiede zu beobachten, siehe die internationalen Vergleiche in Lohmann (2001) und Strohmeier (2004).



Besetzung der Kategorien für Gründer/innen, in Prozent

Differenz in der Besetzung der Kategorien für Gründer/innen und Nichtgründer/innen, in Prozentpunkten

Lesehilfe: Ein positiver (negativer) Wert zeigt, dass die Kategorie von Gründer/innen stärker (schwächer) besetzt ist als von Nichtgründer/innen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, Furdas und Kohn (2009).

Grafik 4: Berufsabschlüsse von Gründern und Gründerinnen im Vergleich

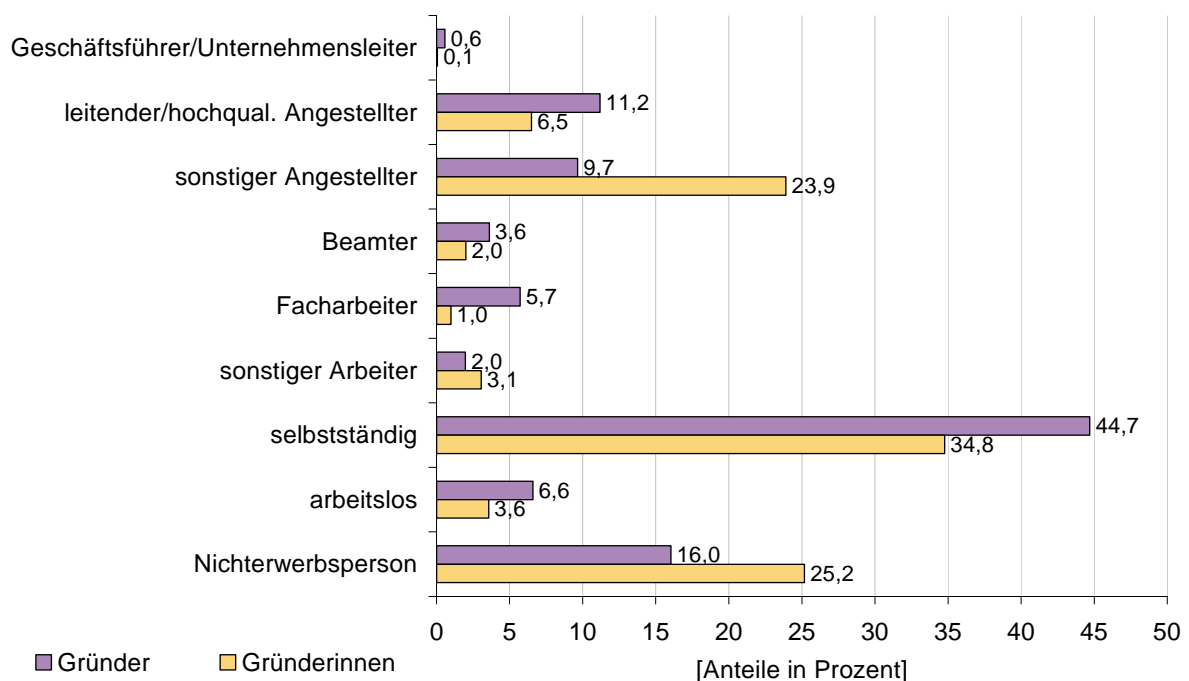
Die Ergebnisse der multivariaten Analyse zeigen, dass Frauen mit einem Hochschul- oder Berufsfachschulabschluss ceteris paribus eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit als Frauen mit einer abgeschlossenen Lehre besitzen. Die entsprechenden Effekte bei Männern sind etwas geringer, aber der positive Einfluss der Bildung unterscheidet sich nicht signifikant von dem bei den Frauen (Furdas und Kohn, 2009). Hinsichtlich formaler Bildungsabschlüsse als Qualifikationsvoraussetzung sind also kaum Unterschiede zwischen Männern und Frauen festzustellen.

Erwerbsstatus vor Beginn der Selbstständigkeit

Ein weiterer bedeutsamer Faktor für die Gründungsentscheidung ist der Erwerbsstatus (Blanchflower und Oswald, 1998). Bei Arbeits- bzw. Erwerbslosen sind die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit relativ gering. In diesem Fall wirkt der Arbeitsmarktstatus als Push-Faktor und erhöht die Gründungswahrscheinlichkeit.⁷ Auch eine vorangegangene Selbstständigkeit wirkt sich positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus, entweder weil die Person als Restarter oder als Seriengründer eine weitere Unternehmung gründet (Metzger, 2006).

Der Erwerbsstatus vor der Gründung ist bei Männern und Frauen recht unterschiedlich ausgeprägt (Grafik 5). Es unterscheiden sich insbesondere die Anteile der sonstigen Angestellten (Männer 10 %, Frauen 24 %), der bereits Selbstständigen (Männer 45 %, Frauen 7 %) und der Nichterwerbspersonen (Männer 16 %, Frauen: 25 %).

Eine vorangegangene Arbeitslosigkeit wirkt bei Männern und Frauen in nahezu identischem Ausmaß als Push-Faktor für die Umsetzung eines Gründungsprojekts (Furdas und Kohn, 2009). Bei Frauen zeigt sich auch ein positiver Effekt auf die Gründungswahrscheinlichkeit, wenn diese zu den Nichterwerbspersonen zählen, während männliche Nichterwerbspersonen keine gesteigerte Gründungsaktivität im Vergleich zu sonstigen Angestellten aufweisen. Insbesondere für Frauen stellt demnach der Schritt in die Selbstständigkeit einen attraktiven (Wieder-)Einstieg in das Erwerbsleben dar. Beamte gründen seltener als sonstige Angestellte, wobei dieser Effekt bei Frauen etwas ausgeprägter ist. Die höhere Gründungswahrscheinlichkeit bei vorangegangener Selbstständigkeit dagegen scheint eher in den Persönlichkeitsmerkmalen angelegt zu sein als in der Selbstständigkeitserfahrung an sich.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, Furdas und Kohn (2009).

Grafik 5: Erwerbsstatus von Gründern und Gründerinnen vor Beginn des aktuellen Gründungsprojekts

Weitere Charakteristika

Weitere soziodemografische Faktoren, die für die Gründungswahrscheinlichkeit eine unterschiedliche Rolle bei Männern und Frauen spielen, sind der Migrationshintergrund und die

⁷ Für eine empirische Untermauerung dieser These siehe Kohn und Spengler (2008).

regionale Herkunft innerhalb Deutschlands.⁸ Wie die deskriptive Betrachtung zeigt (Tabelle 1), weisen Gründer eher einen Migrationshintergrund auf als Gründerinnen (Anteile 13 bzw. 9 %). Der Anteil der Gründerinnen mit Migrationshintergrund unterscheidet sich dagegen kaum von dem der Nichtgründerinnen. Bei dem überproportionalen Anteil von Männern mit Migrationshintergrund am Gründungsgeschehen dürften zwei Effekte zusammenkommen. Zum einen speist sich die höhere Gründungswahrscheinlichkeit offenbar aus dem traditionellen Rollenverständnis der Migranten aus der Türkei, die die größte Gruppe der Ausländer in Deutschland stellen (Kohn und Spengler, 2007). Zum zweiten sind Ausländer stärker von Arbeitslosigkeit betroffen (Bundesagentur für Arbeit, 2008, 93), was zu einem ausgeprägteren Push-Effekt beiträgt. Das vorherrschende Verständnis der Rollenverteilung führt jedoch nicht dazu, dass Frauen mit Migrationshintergrund weniger häufig gründen: Unter den Gründerinnen ist ein Migrationshintergrund genauso häufig wie unter den Nichtgründerinnen.

Tabelle 1: Regionale und internationale Herkunft von Gründern und Nichtgründern (Anteile in Prozent)

	Männer		Frauen		Signifikanz Unterschied weibliche Gründer und Nichtgründer	Signifikanz Unterschied männliche und weibliche Gründer
	Gründer	Nichtgründer	Gründer	Nichtgründer		
Region Ostdeutschland	19,6	20,8	14,1	19,8	ja	ja
Herkunft Ausland	12,6	8,4	8,6	9,1	nein	ja

Anteilswerte in Prozent; Ergebnisse von Anteilswerttests.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, Furdas und Kohn (2009).

Gründerinnen kommen zudem seltener aus Ostdeutschland (14 %) als Nichtgründerinnen oder auch Gründer (jeweils knapp 20 %). Zwar ist die Erwerbsquote⁹ ostdeutscher Frauen mit 73 % höher als die westdeutscher Frauen mit 67 % (Bundesagentur für Arbeit, 2008, 21). Aber offensichtlich entscheiden sich ostdeutsche Frauen eher für eine abhängige Beschäftigung oder suchen zumindest ein solches Beschäftigungsverhältnis.¹⁰ Bei den Männern unterscheiden sich die Erwerbsquoten dagegen kaum zwischen Ost (80%) und West (81%) (Bundesagentur für Arbeit, 2008, 21).

⁸ Die Unterschiede in der Gründungswahrscheinlichkeit von Männern und Frauen hinsichtlich Region und Migrationshintergrund werden auch in der multivariaten Analyse bestätigt (Furdas und Kohn, 2009).

⁹ Die Erwerbsquote ist definiert als Anteil der Erwerbspersonen (Erwerbstätige und Erwerbslose) bezogen auf alle Personen im erwerbsfähigen Alter zwischen 15 und 65 Jahren.

¹⁰ Diese Einschätzung wird bspw. auch durch Strohmeyer und Lauxen-Ulbrich (2003) gestützt.

Zwischenfazit

- Unterschiede in den soziodemografischen Eigenschaften von Gründerinnen und Gründern sind geringer als die entsprechenden Unterschiede zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen. Sie können im Vergleich zur Persönlichkeit nur einen geringeren Teil des Unterschieds in der Gründungswahrscheinlichkeit von Männern und Frauen erklären.
- Gründerinnen sind tendenziell jünger als Nichtgründerinnen, aber älter als Gründer.
- Eine höhere Bildung erhöht die Gründungswahrscheinlichkeit bei Frauen tendenziell eher als bei Männern. Gründer und Gründerinnen sind dabei ähnlich gut ausgebildet und weisen einen höheren Bildungsgrad auf als Nichtgründer/innen. Der Bildungsvorsprung der Gründer vor den Nichtgründern ist bei Frauen ausgeprägter als bei Männern.
- Die Unterschiede im Erwerbsstatus zum Gründungszeitpunkt von Männern und Frauen übersetzen sich nur in begrenztem Ausmaß in eine unterschiedliche Gründungswahrscheinlichkeit. Dies dürfte daran liegen, dass andere soziodemografische und Persönlichkeitseigenschaften zu einer Selbstselektion in die entsprechenden Beschäftigungskategorien vor der Gründung führen. Letztendlich sind dann die Personeneigenschaften für die Gründungsentscheidung ausschlaggebend, nicht der vorangegangene Erwerbsstatus per se.
- Männer mit Migrationshintergrund haben eine höhere Gründungsneigung als ohne, während sich der Hintergrund bei Frauen nicht auswirkt. Frauen aus Ostdeutschland gründen ceteris paribus weniger oft, bei Männern zeigt sich hingegen kein Ost-West-Unterschied.

4. Sind Frauen andere Gründerpersönlichkeiten als Männer?

Die Persönlichkeitseigenschaften bestimmen, ob ein potenzieller Selbstständiger eine Gründungsgelegenheit erkennt und dann auch wahrnimmt.¹¹ Schon Schumpeter (1934) vertrat die Auffassung, dass ein Unternehmer ein besonderer „Typ“ Mensch sei, der innovativ ist und sich über Konventionen hinwegsetzt. Mittlerweile wurde eine Reihe von Eigenschaften identifiziert, die bei Selbstständigen besonders ausgeprägt sind. Dazu gehören beispielsweise eine hohe Risikobereitschaft, Innovationsfreudigkeit, der Wunsch nach Unabhängigkeit, Wachstumsorientierung, Selbstsicherheit und Selbstvertrauen, das Streben nach Selbstverwirklichung, Kommunikationsfähigkeit, Vorstellungsvermögen und Kreativität, Konkurrenzori-

¹¹ Siehe die Überblicksartikel von Eckhardt und Shane (2003), Sarasvathy et al. (2003) und Shane (2003).

entierung, Reflektionsfähigkeit, sowie der Glaube, dass der persönliche Erfolg zum großen Teil durch das eigene Handeln kontrolliert werden kann (Kontrollüberzeugung).¹²

Im KfW-Gründungsmonitor 2008 wurden mittels Selbsteinschätzungen der Teilnehmer verschiedene Persönlichkeitsattribute und gründungsbezogene Einstellungen erfasst (vgl. den Anhang sowie Kohn und Spengler, 2008). Die deskriptiven Ergebnisse zeigen, dass sich Gründerinnen und Gründer in der Ausprägung ihrer Persönlichkeit recht ähnlich sind (Tabelle 2). Allein bei der Leistungsbereitschaft zeigt sich ein signifikant höherer Wert bei Männern.

Die Untersuchung von Furdas und Kohn (2009) zeigt jedoch beachtliche Gender-Unterschiede im Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften auf die Gründungswahrscheinlichkeit. So übt die Risikofreude einen signifikant positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit bei Männern aus. Bei Frauen kommt diese dagegen nicht zum Tragen. Andererseits erhöht die Überzeugungskraft bei Frauen die Wahrscheinlichkeit für einen Eintritt in die Selbstständigkeit, nicht jedoch bei Männern. Die Leistungsbereitschaft ist bei Männern nicht nur stärker ausgeprägt, sondern wirkt sich auch deutlich stärker positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Veränderungsbereitschaft und Kreativität üben unabhängig vom Geschlecht des Gründers jeweils einen signifikant positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus, wirken sich bei Frauen aber tendenziell stärker aus. Der Effekt der Persönlichkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit ist zudem stärker als der Einfluss der soziodemografischen Eigenschaften.

Tabelle 2: Ausprägung von Persönlichkeitseigenschaften bei Gründern und Nichtgründern (0 = min., 100 = max.)

	Gründer	Nicht-gründer	Gründerinnen	Nicht-gründerinnen	Signifikanz Unterschied weibliche Gründer und Nichtgründer	Signifikanz Unterschied männliche und weibliche Gründer
Risikofreude	23,3	19,4	20,3	16,1	ja	nein
Veränderungsbereitschaft	38,2	30,2	37,7	27,5	ja	nein
Leistungsbereitschaft	86,2	74,8	77,3	69,3	ja	ja
Kreativität	69,4	57,8	68,2	55,3	ja	nein
Kognitive Fähigkeit	76,9	71,9	73,6	69,4	ja	nein
Emotionale Stabilität	47,3	48,9	50,8	51,5	nein	nein

¹² Vgl. ausführlich Carland et al. (1984), sowie Blanchflower und Oswald (1998) und Shane (2003).

Überzeugungs- kraft	65,4	61,1	68,2	60,6	ja	nein
Beharrlichkeit	75,0	73,0	77,6	74,6	ja	nein

Durchschnittliche Ausprägungen (0 = minimale Zustimmung, 100 = maximale Zustimmung); Ergebnisse von Mittelwertvergleichstests.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Furdas und Kohn, 2009.

Die Wirkungen auf die Gründungswahrscheinlichkeit werden im Wesentlichen durch die unterschiedliche Ausprägung der Persönlichkeit zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen bestimmt. Nicht überraschend schätzen sich Gründerinnen beispielsweise deutlich risikofreudiger, veränderungs- und leistungsbereiter sowie kreativer ein als Nichtgründerinnen.¹³ Auch wenn Persönlichkeitseigenschaften wie die kognitiven Fähigkeiten, die emotionale Stabilität sowie Beharrlichkeit betrachtet werden, zeigen sich größere Unterschiede zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen als zwischen männlichen und weiblichen Gründern.¹⁴

Zwischenfazit

- Die Ausprägung der betrachteten Persönlichkeitseigenschaften unterscheidet sich – bis auf die Leistungsbereitschaft – nicht grundlegend zwischen Gründerinnen und Gründern. In diesem Sinn kann zwar von einer Gründerpersönlichkeit gesprochen werden, diese ist jedoch für Männer und Frauen recht identisch.
- Die Persönlichkeit bestimmt stärker als der soziodemografische Hintergrund die Unterschiede in der Gründungswahrscheinlichkeit für Frauen und Männern.
- Die gleiche Persönlichkeit führt jedoch bei Männern und Frauen tendenziell zu einer unterschiedlichen Wahrscheinlichkeit, eine Unternehmung zu gründen.
- Die Unterschiede in der Gründungswahrscheinlichkeit zwischen Männern und Frauen werden besonders durch die unterschiedliche Einstellung hinsichtlich der persönlichen Leistungsbereitschaft bestimmt, die bei Gründerinnen als einzige Eigenschaft deutlich geringer ausgeprägt ist als bei Gründern.

5. Einstellungen zur Selbstständigkeit als Spiegelbild des persönlichen und gesellschaftlichen Umfelds

Neben den Persönlichkeitseigenschaften wird die individuelle Gründungsentscheidung auch von den sozialen Normen und den Einstellungen einer Person zur Selbstständigkeit sowie

¹³ Dies gilt auch für den Vergleich zwischen männlichen Gründern und Nichtgründern.

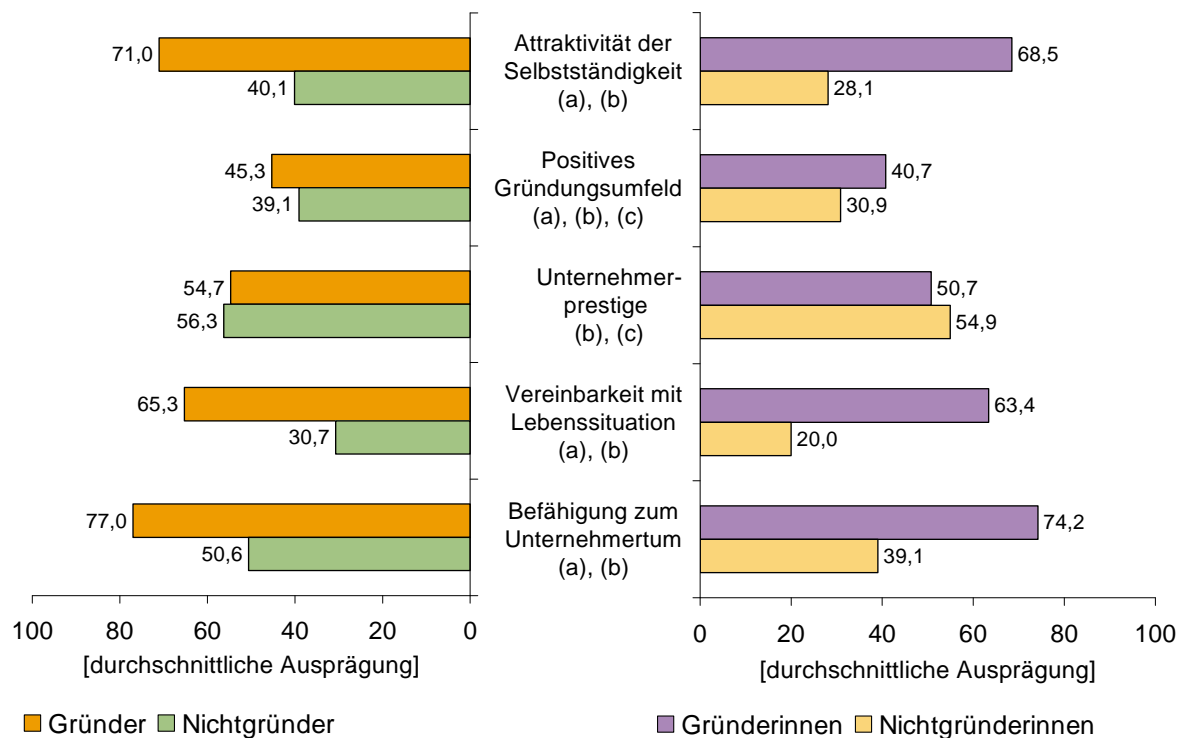
¹⁴ Diese Eigenschaften wirken sich allerdings weder bei Männern noch bei Frauen signifikant auf die Wahrscheinlichkeit aus, ein Unternehmen zu gründen (Furdas und Kohn, 2009).

von der Wahrnehmung des Umfelds als gründungsfreundlich oder -feindlich bestimmt (Theorie geplanten Verhaltens, Ajzen, 1985, 1991). Diese Einstellungen beeinflussen sowohl die Selbstwahrnehmung als auch die Wahrnehmung des Gründungsumfelds. Selbstüberschätzung (*overconfidence*; Hoffrage, 2004) und übermäßiger Optimismus sind dabei generell unter Gründern besonders stark ausgeprägt. Sowohl die eigene Befähigung zum Unternehmer als auch das wirtschaftliche und persönliche Umfeld werden im Hinblick auf die Selbstständigkeit als zu positiv eingestuft. Die (zu) positiven Einschätzungen wiederum gehen mit einer erhöhten Gründungswahrscheinlichkeit einher.¹⁵

Die im KfW-Gründungsmonitor erhobenen Einstellungsvariablen zeichnen ein aufschlussreiches Bild der Wahrnehmung der Selbstständigkeit von Männern und Frauen (Grafik 6). Ein hervorstechendes Ergebnis ist, dass der Abstand in den gründungsrelevanten Einstellungen zwischen Gründern und Nichtgründern bei Frauen gravierender ausfällt als bei Männern. Zwar ist es nicht überraschend, dass Nichtgründer in nahezu allen betrachteten Einstellungsdimensionen wesentlich pessimistischer eingestellt sind.¹⁶ Allerdings ist diese Differenz bei Frauen ungleich größer, beispielsweise was die Attraktivität der Selbstständigkeit (Abstand zwischen Gründern und Nichtgründern: 31 Einschätzungspunkte, zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen: 40 Punkte) oder die Befähigung zum Unternehmertum angeht (Abstand zwischen Gründern und Nichtgründern: 26 Punkte, zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen: 35 Punkte).

¹⁵ Zum Optimismus von Selbstständigen siehe Cramerer und Lovallo (1999), de Meza und Southey (1996) sowie Köllinger et al. (2007). Zum Einfluss auf die Gründungsneigung siehe auch Gatewood et al. (1995) und Krüger et al. (2000).

¹⁶ Die einzige Ausnahme bildet das Unternehmerprestige. Dieses wird von Nichtgründern höher eingeschätzt als von Gründern, und von Nichtgründerinnen höher als von Gründerinnen. Offenbar erfüllen sich Hoffnungen auf ein höheres Ansehen allein durch den Schritt in die Selbstständigkeit weder für Männer noch für Frauen.



Durchschnittliche Ausprägungen (0 = minimale Zustimmung, 100 = maximale Zustimmung).

(a) Signifikanter Unterschied zwischen Gründern und Nichtgründern.

(b) Signifikanter Unterschied zwischen Gründerinnen und Nichtgründerinnen.

(c) Signifikanter Unterschied zwischen Gründerinnen und Gründern.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, Furdas und Kohn (2009).

Grafik 6: Einstellungen zum Unternehmertum von Gründern und Nichtgründern nach Geschlecht

Aber auch zwischen Gründerinnen und Gründern bestehen ausgeprägte Unterschiede. Zwar wird die Selbstständigkeit von Gründerinnen und Gründern tendenziell als gleichermaßen attraktiv eingeschätzt. Beide Gruppen sehen ihre Befähigung zum Unternehmertum ähnlich hoch und geben auch eine recht große Vereinbarkeit der Gründung mit ihrer Lebenssituation an. Aber bereits in diesen Dimensionen sind Männer etwas positiver eingestellt. Deutliche Unterschiede zeigen sich darüber hinaus, wenn das Gründungsumfeld und das Ansehen des Unternehmers in der Gesellschaft betrachtet werden. Männer schätzen das Gründungsumfeld signifikant positiver ein und weisen dem Unternehmerprestige höhere Werte zu. Diese Beobachtung steht im Einklang mit weiteren Studien in der Literatur, nach denen weniger positive Einstellungen von Frauen hinsichtlich ihres Optimismus und ihres Selbstvertrauens sowie in Bezug auf das Gründungsumfeld maßgeblich zu der geringeren Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen beitragen.¹⁷

¹⁷ Siehe Köllinger et al. (2008), Langowitz und Minitti (2007), Tchouvakhina und Tilleßen (2006) und Wagner (2007).

Zwischenfazit

- Der Unterschied in den Einstellungen zum Unternehmertum zwischen Gründern und Nichtgründern ist bei Frauen deutlich ausgeprägter als bei Männern. Dabei sind Nichtgründerinnen deutlich pessimistischer eingestellt als Nichtgründer, während die Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern geringer ausfallen.
- Männer schätzen das wirtschaftliche und gesellschaftliche Gründungsumfeld signifikant positiver ein und weisen dem Unternehmerprestige höhere Werte zu als Frauen, und zwar unabhängig davon, ob es sich um Gründer oder Nichtgründer handelt. Gründerinnen und Gründer halten sich selbst dagegen zum Unternehmer etwa gleich gut geeignet.
- Dies deutet darauf hin, dass die weniger positiven Einstellungen Frauen in stärkerem Maße als Männer vom Schritt in die Selbstständigkeit abhalten.

6. Fazit

Frauen weisen sowohl bei deskriptiver Betrachtung als auch nach Kontrolle soziodemografischer Merkmale und gründungsrelevanter Persönlichkeitseigenschaften eine signifikant geringere Gründungswahrscheinlichkeit als Männer auf. Der beobachtete Unterschied ist sowohl auf unterschiedliche Ausstattungen hinsichtlich entscheidungsrelevanter sozioökonomischer Merkmale und Persönlichkeitseigenschaften, als auch auf unterschiedliches Verhalten bei hypothetisch identischen Persönlichkeitsstrukturen zurückzuführen. Unterschiede in beobachtbaren Merkmalen und artikulierten Einschätzungen von Männern und Frauen tragen insgesamt jedoch nur einen kleinen Teil zu der geringeren Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen bei (Furdas und Kohn, 2009). Stärker als unterschiedliche Humankapitalausstattungen und gründungsrelevante Persönlichkeitsmerkmale spielen gründungsbezogene Verhaltensunterschiede zwischen Frauen und Männern und unbeobachtbare Wesensmerkmale eine zentrale Rolle.

Gilt es also, das Gründungsgeschehen durch eine Erhöhung der Zahl der Gründerinnen zu beleben, dann reicht es angesichts der vorliegenden Ergebnisse nicht aus, an Merkmalen wie einer höheren formalen Qualifikation von Frauen anzusetzen. Vielmehr sind – bspw. durch Informations- und Beratungsangebote – gründungsförderliche Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten und Einschätzungen zu stärken.

Autoren: Marina Furdas, Universität Freiburg
Dr. Karsten Kohn, (069) 7431-4473
Dr. Katrin Ullrich, (069) 7431-9791

Literaturverzeichnis

- Ajzen, I. (1985), From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior, in: J. Kuhl und J. Beckmann (Hrsg.), Action-Control: from Cognition to Behavior, Springer, Heidelberg, S. 11–39.
- Ajzen, I. (1991), The Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179–211.
- Arenius, P. und M. Minniti (2005), Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics* 24, 233–247.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998), What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics* 16(1), 26–60.
- Brush, C. G. (1992), Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 6(4), 5–30.
- Brush, C. G. (2006), Women Entrepreneurs: A Research Overview, in: M. Casson, B. Yeung, A. Basu und N. Wadeson (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, S. 611–628.
- Bundesagentur für Arbeit (2008), *Arbeitsmarkt 2007. Amtliche Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit*, 56. Jahrgang, Sondernummer 2, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2009), *Analyse des Arbeitsmarktes für Frauen und Männer, Analytikreport der Statistik*, Februar 2009.
- Carland, J. W., F. Hoy, W. R. Boulton und J. A. C. Carland (1984), Differentiating Entrepreneurship from Small Business Owners: A Conceptualization, *Academy of Management Journal* 9(2), 354–359.
- Cooper, A., F. J. Gimeno-Gascon und C. Y. Wo (1994), Initial Human and Financial Capitals as Predictors of New Venture Performance, *Journal of Business Venturing* 9(5), 371–396.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review* 89, 306–318.
- Dolinsky, A., R. Caputo, K. Pasumarty und H. Quazi (1993), The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women, *Entrepreneurship Theory and Practice* 18(1), 43–53.

- De Bruin, A., C. G. Brush und F. Welter (2006), Introduction to the Special Issue: Towards Building Cumulative Knowledge on Women's Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 30(5), 585–593.
- De Bruin, A., C. G. Brush und F. Welter (2007), Advancing a Framework for Coherent Research on Women's Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 31(4), 323–339.
- De Meza, D., and C. Southey (1996), The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal* 106, 375–386.
- Eckhardt, J. T. und S. A. Shane (2003), Opportunities and Entrepreneurship, *Journal of Management* 29, 333–349.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79(3), 519–535.
- Fischer, E. M., A. R. Reuber und L. S. Dyke (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing* 8(2), 151–168.
- Furdas, M. und K. Kohn (2009), What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, Manuskript, KfW Bankengruppe Frankfurt und Universität Freiburg.
- Gatewood, E. J., K. G. Shaver und W. B. Gartner (1995), A Longitudinal Study of Cognitive Factors Influencing Start-Up Behaviors and Success at Venture Creation, *Journal of Business Venturing* 10, 371–391.
- Greene, P. G., M. M. Hart, E. J. Gatewood, C. G. Brush und N. C. Carter (2003), Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory, USASBE White Papers, United States Association for Small Business and Entrepreneurship.
- Hoffrage, U. (2004), Overconfidence, in: R. F. Pohl (Hrsg.), *cognitive illusions – a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove, S. 235–254.
- Jungbauer-Gans, M. (1993), *Frauen als Unternehmerinnen – Eine Untersuchung der Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Frauen- und Männerbetriebe*, Lang, Frankfurt am Main.

- KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2004), *Chefinnensache – Frauen in der unternehmerischen Praxis*, Physica, Heidelberg.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), *Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund*, FINANZ BETRIEB 9(11), 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), *KfW-Gründungsmonitor 2008. Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2009), *KfW-Gründungsmonitor 2009. Abwärtsdynamik im Gründungsgeschehen gebremst – weiterhin wenige innovative Projekte*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007), "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, 502–527.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2008), *Seeing the World With Different Eyes: Gender Differences in Perceptions and the Propensity to Start a Business*, Discussion Paper 2008-035/3, Tinbergen Institute.
- Langowitz, N. und M. Minniti (2007), *The Entrepreneurial Propensity of Women*, *Entrepreneurship Theory and Practice* 31(3), 341–364.
- Leicht, R. und M. Lauxen-Ulbrich (2004), *Umfang und längerfristige Entwicklung Selbständiger Frauen*, in: R. Leicht und F. Welter (Hrsg.), *Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland*, von Loeper, Karlsruhe, S. 41–53.
- Leicht, R. und F. Welter (Hrsg.) (2004), *Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland*, von Loeper, Karlsruhe.
- Lohmann, H. (2001), *Self-employed or Employee, Full-time or Part-time? Gender Differences in the Determinants and Conditions for Self-employment in Europe and the US*, Arbeitspapier 38, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Metzger, G. (2006), *Afterlife – Who Takes Heart for Restart?*, ZEW Discussion Paper 06-038, Mannheim.
- Sarasvathy, S. D., N. Dew, S. R. Velamuri und S. Venkataraman (2003), *Three Views of Entrepreneurial Opportunity*, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 141–160, Kluwer, New York.

- Schumpeter, J. A. (1934), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 8. Ausg., Reprint der 4. Ausg., Duncker & Humblot, Berlin.
- Schwartz, E. B. (1976), *Entrepreneurship: A New Female Frontier*, *Journal of Contemporary Business* (Winter), 47–76.
- Shane, S. A. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Strohmeyer, R. (2004), *Berufliche Ausbildung und Gründungsaktivitäten im Geschlechtervergleich*, in: R. Leicht and F. Welter (Hrsg.), *Gründerinnen und selbständige Frauen. Potentiale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland*, Karlsruhe, S. 97–118.
- Tchouvakhina, M., and P. Tilleßen (2006), *Unternehmensgründungen durch Frauen in Deutschland: Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors*, *FINANZ BETRIEB* 8(2), 125–128.
- Wagner, J. (2007), *What a Difference a Y Makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany*, *Small Business Economics* 28, 1–21.

Anhang:**Persönlichkeitseigenschaften und gründungsbezogene Einstellungen im KfW-Gründungsmonitor**

Der KfW-Gründungsmonitor hält regelmäßig gründungsbezogene Einschätzungen der Befragungsteilnehmer fest. In der Befragungswelle für das Jahr 2007 (Kohn und Spengler 2008) wurde zusätzlich eine Palette allgemeiner Persönlichkeitsmerkmale erfasst. Zu diesem Zweck wurden Gründer und Nichtgründer gebeten, ihre Zustimmung zu verschiedenen Aussagen (Items) auf einer Likert-Skala von 1 („trifft genau zu“) bis 5 („trifft überhaupt nicht zu“) zu äußern. Die Aussagen sowie die dazugehörigen Persönlichkeitsdimensionen sind Tabelle 3 zu entnehmen.

Tabelle 3: Erfassung gründungsbezogener Einschätzungen und allgemeiner Persönlichkeitseigenschaften

Item	Frage im KfW-Gründungsmonitor	Variable in der Analyse
<i>A: Gründungsbezogene Einschätzungen</i>		
(1)	„Sich selbstständig zu machen ist für mich persönlich eine attraktive Karrieremöglichkeit.“	Attraktivität Selbstständigkeit
(2)	„Die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen bieten gute Chancen, ein eigenes Unternehmen zu gründen.“	Positives Gründungsumfeld
(3)	„Ein selbstständiger Unternehmer genießt hohes gesellschaftliches Ansehen.“	Unternehmerprestige
(4)	„Meine momentane/damalige Lebenssituation eignet/e sich gut, um ein eigenes Unternehmen zu gründen.“	Vereinbarkeit Lebenssituation
(5)	„Ich habe die persönlichen und fachlichen Qualifikationen, die zur erfolgreichen Gründung eines eigenen Unternehmens erforderlich sind.“	Befähigung Unternehmertum
<i>B: Allgemeine Persönlichkeitseigenschaften</i>		
(6)	"Finanzielle Sicherheit ist für mich von außerordentlich hoher Bedeutung."	Risikofreude
(7)	"Am besten fühle ich mich, wenn mein Leben seinen gewohnten Gang geht."	Veränderungsbereitschaft
(8)	"Komplizierte oder komplexe Sachverhalte erfasse ich sehr schnell."	Kognitive Fähigkeit
(9)	"Für mein persönliches und berufliches Vorankommen bin ich bereit, einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten."	Leistungsbereitschaft
(10)	"Persönliche Konflikte und schwierige Lebenssituationen wirken sich negativ auf meine Leistungsfähigkeit aus."	Emotionale Stabilität
(11)	"Es fällt mir schwer, meinem Umfeld meine Ansichten und Vorstellungen klar zu machen."	Überzeugungskraft
(12)	"Ich entwickle häufig neue Ideen und setze diese auch um."	Kreativität
(13)	"Wenn mir etwas nicht gelingt, sage ich mir: Jetzt erst recht!"	Beharrlichkeit

Die Befragungsteilnehmer wurden gebeten, zu jeder der 13 voranstehenden Aussagen eine Einschätzung auf einer Likert-Skala von 1 („trifft genau zu“) bis 5 („trifft überhaupt nicht zu“) vorzunehmen. Für die Analysen werden die Angaben mittels einer linearen Transformation auf eine von 0 bis 100 reichende Skala dergestalt umgesetzt, dass die Werte 0 die minimale und 100 die maximale Zustimmung anzeigen. Im Fall der Variablen „Risikofreude“, „Veränderungsbereitschaft“, „Emotionale Stabilität“ und „Überzeugungskraft“, für die die Fragen negierend formuliert sind, lautet die zugehörige Transformation $y = (-25 + 25x)$; in allen anderen Fällen $y = (125 - 25x)$.