

Fokus Volkswirtschaft

Nr. 82, 2. Februar 2015

Wo ein Wille, da ein Weg? Hürden beim Gang in die Selbstständigkeit

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, research@kfw.de

Eine rege Gründungstätigkeit ist volkswirtschaftlich wichtig. Denn Gründer helfen dabei, Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Wesentlicher Hemmschuh für die seit Jahren lahrende Entwicklung der Gründerzahl ist die anhaltend gute Lage am Arbeitsmarkt. Die Arbeitsmarktnachfrage absorbiert viele potenzielle Gründer. Allerdings drosselt auch der generell geringer werdende Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit die Gründungstätigkeit – in Deutschland wie in anderen Industrieländern.

Immerhin kann sich aber jeder Vierte vorstellen, den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zu gehen. Dies zeigt der KfW-Gründungsmonitor. Das Gründerpotenzial ist also vorhanden. Was hindert die potenziellen Gründer am Schritt in die Selbstständigkeit? Es sind nicht nur die Vorteile, die sich als Arbeitnehmer bieten. Am stärksten schreckt das finanzielle Risiko einer Selbstständigkeit ab. Anpassungen im Insolvenzrecht haben daran bisher nichts ändern können. Darüber hinaus ist auch die Angst vor dem Scheitern ein Thema. Diese ist allerdings eher Begleiterscheinung, als dass sie potenzielle Gründer tatsächlich zurückhält.

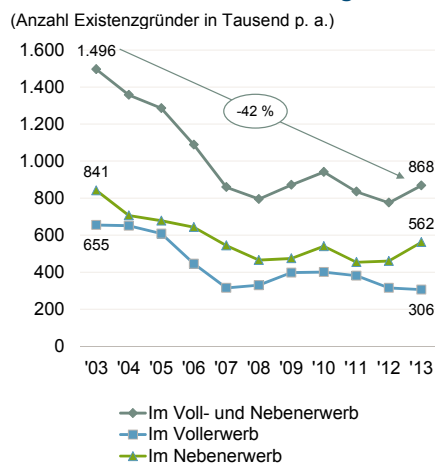
Was kann getan werden, um die Gründungstätigkeit anzuregen? Personen mit geringerer Gründungsneigung (z. B. Frauen, Ältere) könnten vermehrt für die Selbstständigkeit begeistert werden. Dabei ist allerdings die angebotsverknappende Wirkung auf den Arbeitsmarkt zu beachten. Von qualifizierter Zuwanderung können sowohl Arbeitsmarkt als auch Gründungstätigkeit profitieren. Denn Migranten bringen oft eine überdurch-

schnittliche Gründungsneigung mit. Auch viele ehemalige Selbstständige stehen für einen weiteren Versuch bereit. Dafür ist jedoch in doppelter Hinsicht ein Kulturwandel notwendig.

Die Entscheidung für die Selbstständigkeit fällt angesichts der mit ihr verbundenen Unsicherheiten oft nicht leicht. Gerade deshalb ist es wichtig, für gute Rahmenbedingungen zu sorgen. Hier gilt: Vorteile erhalten, Nachteile beseitigen.

Gründer stärken die Wirtschaft, weil sie einen Erneuerungs- und Effizienzdruck auf bereits bestehende Unternehmen ausüben. So tragen Gründer dazu bei, eine Volkswirtschaft fit für die Zukunft zu machen. In Deutschland haben sich im Jahr 2013 868.000 Personen selbstständig gemacht. Dies entspricht einem Anteil von 1,67 % an allen Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren. Zehn Jahre zuvor konnten im KfW-Gründungsmonitor allerdings noch knapp 1,5 Mio. Existenz-

**Grafik 1: Gründungstätigkeit erlahmt:
Tief bei Vollerwerbsgründern**



Anmerkung: Als Existenzgründungen zählen neue freiberufliche und gewerbliche Selbstständigkeits im Voll- und Nebenerwerb.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

gründer gezählt werden (Grafik 1). Das entsprach einer Quote von 2,84 %. Die Gründungstätigkeit hat in den vergangenen Jahren also stark nachgelassen.

Die positive Seite der Verringerung der Gründungstätigkeit ist, dass mit ihr eine Verbesserung der Qualität des Gründungsgeschehens einherging. Deutlich weniger Erwerbswillige gehen aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen als so genannte „Notgründer“ in die berufliche Selbstständigkeit. Anders als Chancengründer, die sich aufgrund einer konkreten Geschäftsidee selbstständig machen, starten Notgründer eher imitativ, sind weniger bestandsfest und beschäftigen seltener Mitarbeiter. Allerdings starten Notgründer häufiger mit einer Preisstrategie, wodurch auch sie den Effizienzdruck auf etablierte Unternehmen hoch halten.¹

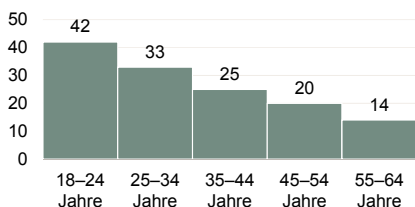
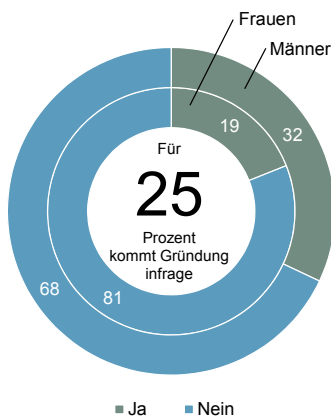
Aufgrund ihrer positiven Wirkung, wäre es wünschenswert, wieder eine höhere Anzahl an Gründern in Deutschlands zu haben. Eine höhere Gründungstätigkeit erscheint insbesondere im Hightech-Bereich notwendig, weil bereits allein die statistische Chance auf einen Highflyer à la Google oder Facebook sehr gering ist: Bei mehr technologisch innovativen Gründern, könnte sich diese Chance schneller realisieren.

Gründungspotenzial ist vorhanden

Das Potenzial für eine höhere Gründungstätigkeit ist in Deutschland vorhanden. Eine Existenzgründung ist aktuell für jeden vierten Nicht-Selbstständigen (Arbeitnehmer, Arbeitslose und Erwerbsinaktive) im Alter von 18 bis 64 Jahren vorstellbar (Grafik 2). Dabei sind Männer häufiger zur beruflichen Selbstständigkeit bereit (32 %) als Frauen (19 %). Auch Jüngere können sich die berufliche Selbstständigkeit im Vergleich zu Älteren eher vorstellen. Unter den 18- bis 24-Jährigen kommt die berufliche Selbstständigkeit für vier von zehn Personen drei Mal so häufig infrage wie für Personen im Alter von 55 bis 64 Jahren.

Grafik 2: Für jeden Vierten ist Selbstständigkeit eine Option

(Angaben in Prozent)



Anmerkung: Die Frage lautete: „Können Sie sich frei und unabhängig von den aktuellen Gegebenheiten grundsätzlich vorstellen, den Schritt in die Selbstständigkeit einmal zu gehen?“ Die Angaben beziehen sich auf alle Personen im Alter von 18–64 Jahren, die aktuell nicht selbstständig sind (Arbeitnehmer, Arbeitslose und Erwerbsinaktive).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

Im Jahr 2013 waren sowohl Frauen als auch Ältere unter den Gründungswilligen ähnlich stark vertreten, wie unter den tatsächlichen Gründern (Frauen: 4 von 10; Ältere: 1 von 10). Diese Anteile sind jedoch geringer als die jeweiligen Bevölkerungsanteile von Frauen und Älteren. Ihre Gründungsneigung anzuregen, ist ein Ansatzpunkt, um der Gründungstätigkeit neuen Schwung zu verleihen. Auch von Zuwanderung kann die Gründungstätigkeit profitieren, denn Migranten bringen oft eine überdurchschnittliche Gründungsneigung mit.² Darüber hinaus bilden ehemalige Selbstständige ein großes Gründerpotenzial. Annähernd die Hälfte aller ehemaligen Selbstständigen (44%) ist bereit, nochmals eine Existenzgründung zu wagen.

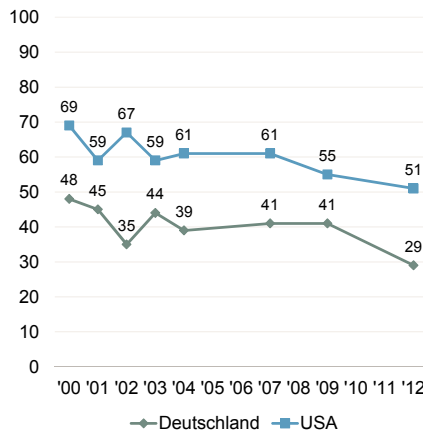
Wieso ging die Gründungstätigkeit in den letzten zehn Jahren so stark zurück und was hindert Gründungswillige den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen?

Selbstständigkeit wurde unattraktiver

Ist den Menschen in Deutschland die Gründungslust vergangen? Das ist so pauschal nicht zu sagen. Fakt ist, dass die Alternativen zur Selbstständigkeit

Grafik 3: Selbstständigkeit verliert an Attraktivität

(Berufliche Selbstständigkeit bevorzugt in Prozent)



Anmerkung: Die Frage 2012 lautete: „Wenn Sie zwischen verschiedenen beruflichen Tätigkeiten wählen könnten, würden Sie es vorziehen ein Arbeitnehmer oder selbstständig zu sein?“ Von 2000–2009 lautete die Frage: „Nehmen Sie an, Sie könnten zwischen verschiedenen beruflichen Tätigkeiten wählen, welche würden Sie vorziehen ein Arbeitnehmer oder selbstständig zu sein?“

Quelle: Flash Eurobarometer 354.⁵

verlockender wurden. Denn die so genannten „Opportunitätskosten“ einer selbstständigen Tätigkeit sind deutlich gestiegen. Opportunitätskosten stehen für den entgangenen Nutzen nicht gewählter Alternativen. Bei einer selbstständigen Tätigkeit entspricht dieser Nutzen maßgeblich den Vorteilen einer abhängigen Beschäftigung, also Dingen wie Arbeitsplatzsicherheit, planbares Einkommen oder feste Arbeitszeit- und Urlaubsregelungen. Diese Vorteile wiegen umso schwerer, je besser die Jobchancen sind. Im Jahr 2006 fiel der Startschuss für den (aktuell abebbenden) Aufschwung am Arbeitsmarkt. Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt absorbiert seither einen großen Teil der Personen, die eine Erwerbstätigkeit suchen. Diese an sich positive Entwicklung hat als Kehrseite eine entsprechend niedrigere Gründungstätigkeit zur Folge.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland ist auch stark von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen beeinflusst.³ Ende des Jahres 2004 gab es einen ersten Einschnitt bei der Unterstützung von Existenzgründungen Arbeitsloser durch die Arbeitsagentur, ein zweiter folgte Ende 2012. Hierdurch verringerte sich der Anreiz für Arbeitslose, sich selbstständig zu machen, bereits zu einem Zeitpunkt bevor der Arbeitsmarktaufschwung einsetzte.⁴

Das Erlahmen der Gründungstätigkeit hängt auch mit einer grundsätzlich veränderten Einstellung der Bevölkerung gegenüber der beruflichen Selbstständigkeit zusammen. Wenn sie frei wählen könnten, würden sich immer mehr Menschen für das Dasein als Arbeitnehmer entscheiden. Dieses Phänomen tritt auch in anderen Industrienationen auf, beispielsweise den USA (Grafik 3). Dort würden sich zwar nach wie vor deutlich mehr Menschen für die berufliche Selbstständigkeit entscheiden als in Deutschland, allerdings mit klar abnehmendem Trend.

Gründungshemmnisse wirken stark

Wie stark verschiedene Faktoren dafür verantwortlich sind, dass sich das vorhandene Gründerpotenzial nicht in einer höheren Gründungstätigkeit entlädt, wurde im KfW-Gründungsmonitor 2014 erhoben (Grafik 4). Maßgeblich sind

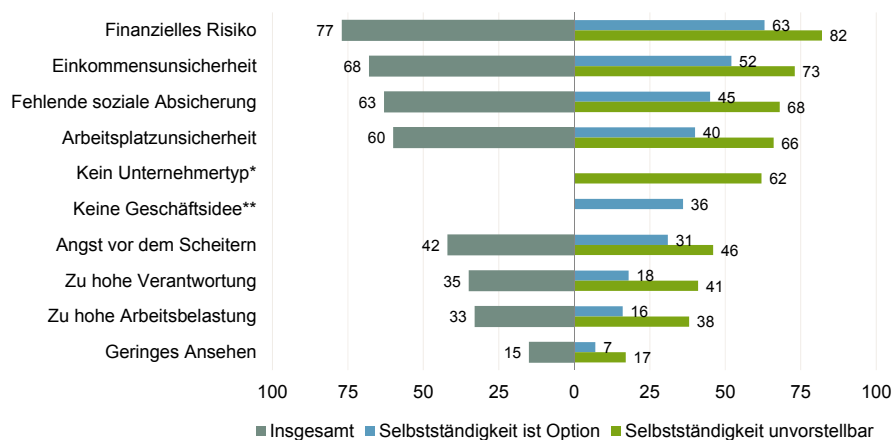
1. das finanzielle Risiko einer Selbstständigkeit,
2. die Vorteile, die man als Arbeitnehmer hat,
3. eine fehlende Unternehmerpersönlichkeit oder Geschäftsidee,
4. die Angst vor dem Scheitern,
5. eine zu hohe Verantwortung oder Belastung sowie ein zu geringes Image der Selbstständigkeit.

1. Finanzielles Risiko meistgefürchtet

Das finanzielle Risiko ist der meistgenannte Grund gegen eine Selbstständigkeit (77 %). Dabei ist der Finanzeinsatz eines Existenzgründers für seinen Schritt in die Selbstständigkeit normalerweise überschaubar: Regelmäßig setzt nur etwa ein Drittel aller Existenzgründer überhaupt Finanzmittel ein, davon wiederum nur ein Drittel Finanzmittel von fremden Kapitalgebern. Der Einsatz von Eigen- und Fremdmitteln beträgt bei jedem zweiten dieser Gründer in Summe weniger als 5.000 EUR.⁶ In den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit muss ein Existenzgründer allerdings damit rechnen, seinem Unternehmen immer wieder Kapital zuführen zu müssen.⁷

Grafik 4: Sicherheit geht vor und hält vom Gründen ab

(Gründe gegen Selbstständigkeit in Prozent)



Anmerkung: Personen, für die eine berufliche Selbstständigkeit eine Option ist, wurden gefragt: „Was hat Sie bisher davon abgehalten, sich selbstständig zu machen?“ Personen, für die eine berufliche Selbstständigkeit nicht infrage kommt, wurden gefragt: „Warum können Sie sich nicht vorstellen, selbstständig tätig zu sein?“

* „Kein Unternehmertyp“ war nur für Personen eine Antwortalternative, für die eine Selbstständigkeit nicht infrage kommt.

** „Keine Geschäftsidee“ war nur für Personen eine Antwortalternative, für die eine Selbstständigkeit vorstellbar ist.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

Existenzgründer gehen auch operationelle Risiken ein. Diese können ein Vielfaches des unmittelbaren Finanzeinsatzes betragen. Die Gründer können diese operationellen Risiken über die Auswahl einer haftungsbeschränkenden Rechtsform begrenzen. Für Kleinunternehmer wurde eigens die so genannte „Mini-GmbH“ (Unternehmergesellschaft) als Rechtsform eingeführt. Der Großteil der Existenzgründer wählt jedoch nach wie vor eine Firmierung als Einzelunternehmen und ist somit vollhaftend tätig.

Das reale finanzielle Risiko einer Selbstständigkeit wird mit einem Blick in die Statistik greifbar. Eine gescheiterte Selbstständigkeit ist jährlich bei acht Prozent der Personen in finanziellen Schwierigkeiten Hauptauslöser ihrer Überschuldung.⁸ Dieser Anteil entspricht ziemlich genau der Selbstständigenquote in der Bevölkerung. Angesichts der im Vergleich zu typischen Verbrauchern größeren finanziellen Risiken von Selbstständigen, ein überraschend geringer Anteil.

2. Anstellung hat (zu) große Vorteile

Die Pluspunkte einer abhängigen Beschäftigung – vornehmlich die Sicherheit, die eine abhängige Beschäftigung bieten kann – sind nach dem finanziellen Risiko die nächsthäufigsten Gründungshemmnisse. Die steigende Attraktivität einer abhängigen Beschäftigung war die treibende Kraft hinter dem Rückgang der

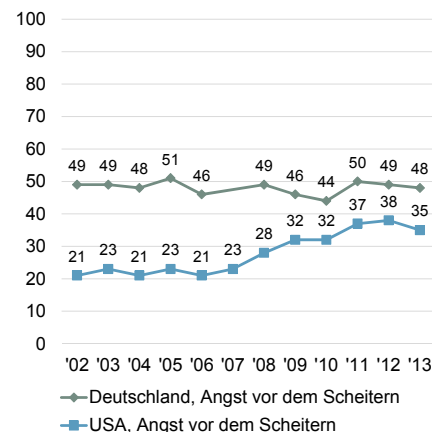
Gründungstätigkeit in den letzten zehn Jahren. Mit der Einkommensunsicherheit (68 %), der fehlenden sozialen Absicherung (63 %) sowie der Arbeitsplatzunsicherheit (60 %) sind drei der vier häufigsten Gründe gegen eine berufliche Selbstständigkeit gleichzeitig oft genannte Vorzüge einer Anstellung.⁵ Ob eine Selbstständigkeit infrage kommt oder unvorstellbar ist, hat dabei auf die Rangfolge der Gründe keinen Einfluss. Allerdings sind gründungsgeneigte Personen grundsätzlich optimistischer und sehen die Hemmnisse jeweils seltener.

3. Geschäftsidee und Unternehmerpersönlichkeit fehlen

Nach dem finanziellen Risiko und den Vorzügen einer abhängigen Beschäftigung fehlt bei 36 % der Gründungswilligen auch eine Geschäftsidee für den Schritt in die Selbstständigkeit. Bei Personen, für die eine Selbstständigkeit unvorstellbar ist, steht mit 62 % auf diesem Rang dagegen, dass sie sich schlichtweg nicht als Unternehmertyp sehen (Grafik 4). Während die eigene persönliche Wahrnehmung kaum durch Maßnahmen in großem Stil verändert werden kann, kann Gründungswilligen ohne Geschäftsidee geholfen werden. Bei so genannten „Ideenbörsen“ beispielsweise veranstaltet durch die IHKs, werden potenzielle Geschäftspartner zusammengebracht. Geschäftsideen, oft bereits durch Patente und Gebrauchsmuster geschützt, stehen dort zum Verkauf oder

Grafik 5: Angst zu Scheitern in Deutschland stabil, USA werden ängstlicher

(Angst zu Scheitern in Prozent)



Anmerkung: Die Frage lautete: „Würde Sie die Angst vor dem Scheitern von einer Unternehmensgründung abhalten?“

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor.⁹

werden an Lizenznehmer und Produzenten vermittelt.

4. Angst vor dem Scheitern: Deutschland vorne, aber die USA holen auf

Die Angst vor dem Scheitern ist mit insgesamt 42 % Verbreitung das nächst-wichtigste Gründungshemmnis. Sie wurde allerdings bereits um knapp ein Drittel seltener genannt als die voranstehende Arbeitsplatzunsicherheit und gehört damit nicht zu den höchsten Hürden. Es ist wahrscheinlich, dass sich in der Angst vor dem Scheitern Selbstzweifel und Versagensängste widerspiegeln. Eine populäre Interpretation ist allerdings auch, dass die Angst vor dem Scheitern die Angst vor Stigmatisierung infolge des Scheiterns widerspiegelt.

Die Angst vor dem Scheitern ist in Deutschland im internationalen Vergleich relativ groß¹⁰ und im Zeitverlauf auch recht stabil (Grafik 5). Es wird entsprechend oft geschlussfolgert, dass Stigmatisierung infolge des Scheiterns in Deutschland ein besonderes Problem sei. Für eine ausgeprägte Stigmatisierung gescheiterter Selbstständiger in Deutschland durch ihr soziales Umfeld gibt es abgesehen von anekdotischen Belegen allerdings keinen empirischen Nachweis.

In den häufig als Musterbeispiel herangezogenen USA hat sich die Verbreitung der Angst vor dem Scheitern binnen sechs Jahren (2006–2012) fast verdop-

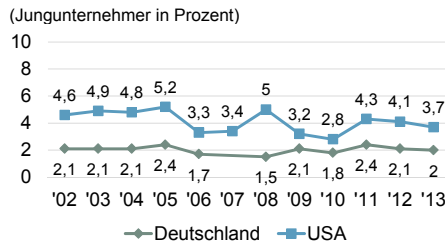
pelt (Grafik 5). In der dortigen Gründungstätigkeit hat sich diese Entwicklung aber nicht gleichermaßen niedergeschlagen (Grafik 6). Die Angst vor dem Scheitern kann daher vielmehr als Begleiterscheinung angesehen werden, als dass sie potenzielle Existenzgründer tatsächlich vom Schritt in die Selbstständigkeit abhält. Die Entwicklung in den USA spricht auch dagegen, dass sich in der Angst vor dem Scheitern die Angst vor Stigmatisierung widerspiegelt. Denn es ist nicht erklärbar, weshalb sich in den USA eine solche Stigmatisierung binnen weniger Jahre drastisch verschlimmert haben sollte.

5. Verantwortung, Belastung und Image spielen eine untergeordnete Rolle

Für jeden Dritten sind die zu hohe Verantwortung, beispielsweise für Mitarbeiter oder die eigene Familie sowie die zu hohe Arbeitsbelastung Gründe gegen eine Selbstständigkeit (Grafik 4). Diese Hemmnisse wiegen somit insgesamt weniger schwer, dürfen jedoch nicht unterschätzt werden.

Die berufliche Selbstständigkeit bringt folgerichtig eine höhere (Eigen-)Verantwortung mit sich. Dies betrifft beispielsweise die Krankenversicherung, die (möglicherweise für alle Familienmitglieder) privat abgeschlossen werden muss. Die Einnahmen für diese Notwendigkeit monatlich erwirtschaften zu müssen, kann sehr belasten. Solch ein psychischer Stress kommt zur meist höheren zeitlichen Belastung hinzu. Denn eine Selbstständigkeit bringt zwar grundsätzlich eine höhere Flexibilität bei der Gestaltung von Arbeits- und Freizeit mit sich, bedeutet in der Regel aber dennoch eine höhere Arbeitszeit. Die Wochenarbeitszeit eines Selbstständigen im Vollerwerb ist deutlich höher als die eines Arbeitnehmers in einem typischen Vollzeitjob.¹² Es scheint, als ob die tatsächliche Belastung in der beruflichen Selbstständigkeit gemeinhin verkannt wird – und sich dadurch aber auch nicht negativ auf das Image dieser auswirkt. Ein zu geringes Ansehen der Selbstständigkeit ist am seltensten als Gründungshemmnis genannt (15 %).

Grafik 6: Neue Angst schreckt US-Jungunternehmer nicht



Anmerkung: Jungunternehmer (new business owners) sind definiert als Personen, die zum jeweiligen Zeitpunkt tätige Inhaber eines neuen Unternehmens sind, das heißt ein Unternehmen besitzen und führen, aus dem sie Gehälter, Löhne oder andere Zahlungen bereits für mehr als drei aber höchstens für 42 Monate [3½ Jahre] beziehen. Der Indikator spiegelt somit eine Mischung aus Gründungstätigkeit und Bestandsfestigkeit junger Unternehmen, welche in den ersten Jahren sehr fragil ist,¹¹ wider.

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor.⁹

Mehr Gründer wünschenswert, aber woher nehmen?

Angesichts des Reizes, den eine Anstellung auch für Gründungswillige hat, macht es die sehr gute Arbeitsmarktlage nicht nur zur Herausforderung, die Gründungstätigkeit wieder in Schwung zu bringen. Einschlägige Maßnahmen stehen auch im Zielkonflikt zur Zufriedenstellung der Arbeitsmarktnachfrage. Denn die etablierten mittelständischen Unternehmen, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft sind, benötigen ausreichend Fachkräfte. Maßnahmen, um die Gründungsneigung zu erhöhen, würden gleichzeitig die Deckung des Fachkräftebedarfs erschweren – insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich ein Fachkräftemangel durch den demografischen Wandel in Zukunft auf breiterer Front abzeichnen wird.

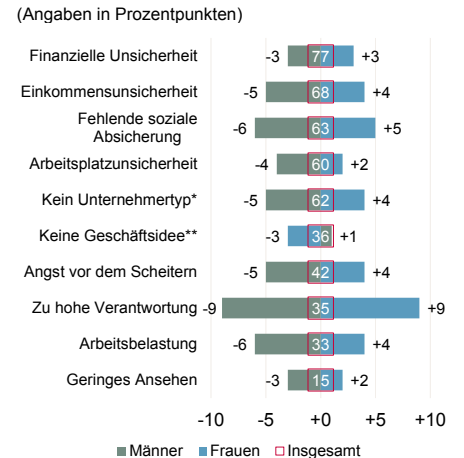
Der demografische Wandel wirkt sich auch auf die Gründungstätigkeit aus. Viele Gründer gehen den Schritt in die Selbstständigkeit in einem mittleren Lebensalter von 30 bis 45 Jahren. Diese Altersgruppe wird demografisch bedingt deutlich schrumpfen – mit entsprechenden Folgen für die Gründungstätigkeit.

Bereits allein um diesen demografisch bedingten Rückgang in Zukunft abbremsen zu können, werden gezielte Maßnahmen zur Mobilisierung von Personengruppen, die bisher eine verminderte Gründungsneigung aufweisen, empfohlen. Hierzu gehören Frauen.¹³

Potenzial bei Frauen mobilisieren, Zuwanderung nutzen

Frauen sind im Vergleich zu Männern risikoscheuer und weniger optimistisch.¹⁴ Ihr geringeres Gründungsinteresse (19 ggü. 32 %) ist damit zum Teil zu erklären. Diese Charakterunterschiede scheinen aber auch die Wahrnehmung der Gründungshemmnisse zu beeinflussen. So sind sich Männer und Frauen zwar bei der Rangfolge der Gründungshemmnisse einig. Frauen stimmen den genannten Hemmnissen aber grundsätzlich häufiger zu als Männer – mit einer Ausnahme: Frauen verweisen seltener auf eine fehlende Geschäftsidee als Grund gegen die Selbstständigkeit (Grafik 7). Da sie eine Geschäftsidee häufiger in petto haben, könnten Maßnahmen zum Abbau von Gründungshemmnissen somit gerade bei Frauen eine große Wirkung zeigen.

Grafik 7: Frauen sorgen sich über die Verantwortung in einer beruflichen Selbstständigkeit stärker als Männer



* „Kein Unternehmertyp“ war nur für Personen eine Antwortalternative, für die eine Selbstständigkeit nicht in Frage kommt.

** „Keine Geschäftsidee“ war nur für Personen eine Antwortalternative, für die eine Selbstständigkeit vorstellbar ist.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2014.

Der größte Unterschied bei der Wahrnehmung der Gründungshemmnisse zeigt sich bezüglich einer zu hohen Verantwortung. Für 44 % der Frauen spielt dies eine Rolle, aber nur für 26 % der Männer. Auch wenn die berufliche Selbstständigkeit einen größeren Spielraum für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zulässt, kann sie angesichts ihrer vielfältigen Risiken eine große Belastung für die Familie darstellen. Darüber denken Frauen wohl häufiger nach

als Männer. So war bei Frauen, die 2013 ein Gründungsprojekt planten aber wieder verwarfen, die Belastung der Familie zu 42 % ein Grund, bei den entsprechenden Männern nur zu 37 %. Vielleicht spiegelt sich dieses Spannungsverhältnis darin wider, wenn sich Frauen über die Verantwortung in einer beruflichen Selbstständigkeit stärker sorgen als Männer. Für Maßnahmen zur Stärkung der Gründungsneigung von Frauen müssen ihre spezifischen Anforderungen entsprechend berücksichtigt werden.

Der Nachteil von Maßnahmen zur Steigerung der Gründungsneigung ist: sie verknappt das Angebot auf dem Arbeitsmarkt und erhöhen zusätzlich den Wettbewerb um Fachkräfte. Mehr qualifizierte Zuwanderung könnte daher ein Ausweg sein, der ohne zusätzliche Anreize zur Selbstständigkeit sowohl dem Arbeitsmarkt als auch der Gründungstätigkeit hilft. Denn gut ausgebildete Fachkräfte aus dem Ausland sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt und bringen oft bereits eine überdurchschnittliche Gründungsneigung mit.²

Restarter bieten Potenzial – wenn zweifacher Kulturwandel gelingt!

Annähernd die Hälfte aller ehemaligen Selbstständigen (44 %) ist bereit, nochmals eine Existenzgründung zu wagen. Dieses Gründerpotenzial zu heben, ist erklärtes Ziel der Politik.¹⁵ So ist die aktuelle Verkürzung der Wohlverhaltens-

phase, nicht nur als Maßnahme zur Senkung des finanziellen Risikos der beruflichen Selbstständigkeit zu sehen. Sie soll außerdem wirtschaftlich gescheiterten Selbstständigen einen unternehmerischen Neustart („Restart“) erleichtern und somit helfen, eine „Kultur der zweiten Chance“ zu etablieren. Ein solcher Kulturwandel wird bereits seit Jahren gefordert.¹⁶ Diese Forderung ist zu befürworten, weil jeder eine zweite Chance verdient. Die Forderung wird gleichwohl typischerweise damit begründet, dass gescheiterte Unternehmer bei einem unternehmerischen Neustart erfolgreicher sind, weil sie aus ihren unternehmerischen Fehlern lernen. Davon gehen zahlreiche theoriebasierte Studien aus.

Allerdings ist es bisher national wie international keiner belastbaren Studie gelungen, dies empirisch nachzuweisen. Im besten Fall sind Restarter beim Neustart gleich erfolgreich wie Erstgründer.¹⁷ Der Mythos des gescheiterten Unternehmers, der wie der Phönix aus der Asche steigt, wird gerne in der Venture Capital-Szene gepflegt. Da es prominente Vorbilder gibt wie beispielsweise Lars Hinrichs, hält sich der Mythos am Leben. Er trifft aber eben nicht auf den typischen Existenzgründer zu. Restarter haben sogar ein größeres Risiko, nochmals wirtschaftlich zu scheitern, ihr Kreditausfallrisiko ist daher höher.¹⁸

Dies hat damit zu tun, dass sich viele gescheiterte Selbstständige – bewusst oder unbewusst – einem Lernprozess verschließen. Sie weisen dabei eigene unternehmerische Fehler zurück und machen stattdessen äußere Umstände wie die Konjunktur für ihr Scheitern verantwortlich. Hauptrolle beim Scheitern spielen oft individuelle Absatzschwierigkeiten, die auf den Umfang und die Qualität des Angebots, den Kundenstamm, die regionale Abgrenzung des Marktes oder fehlende Marktkenntnisse und falsches Marketing zurückzuführen sind.¹⁹ Es sind also Probleme, die in den Verantwortungsbereich der Unternehmer fallen. Sich selbst und anderen eigene Fehler einzugestehen, gehört zu einem Lernprozess dazu. Die Politik kann Anreize setzen, um eine neue „Kultur des Lernens“ zu entwickeln. Beispielsweise indem gescheiterte Selbstständige motiviert werden, ihre unternehmerischen Fehler mit externer Hilfe aufzuarbeiten.

Soll der Wandel hin zu einer Kultur der zweiten Chance nachhaltig sein, ist die Entwicklung einer solchen Lernkultur unumgänglich.

Lockerung des Insolvenzrechts bisher ohne Wirkung

In der Politik ist das finanzielle Risiko einer Selbstständigkeit als Hemmnis für die Gründungstätigkeit schon lange ein Thema. Mit der Insolvenzrechtsreform 1999 wurde auch bereits der Versuch unternommen, die Folgen dieses Risikos zu entschärfen (siehe Box). Denn durch die Reform wurde die Möglichkeit der Restschuldbefreiung eingeführt: Schuldner müssen sich nach der Insolvenz eine gewisse Zeit „wohlverhalten“ (Wohlverhaltensphase), um schuldenfrei werden zu können.

Die Aussicht auf eine vergleichsweise schnelle Entschuldung nach einer unternehmerischen Insolvenz, so der zugrunde liegende Gedanke, würde dem finanziellen Risiko als Gründungshemmnis etwas den Schrecken nehmen. So zeigen verschiedene Studien einen Zusammenhang zwischen einer „schuldnerfreundlicheren“ Ausgestaltung des Insolvenzrechts und einer stärkeren Gründungstätigkeit.²¹

Box: Insolvenzordnung

Im Jahr 1999 löste die Insolvenzordnung die alte Konkurs- und Vergleichsordnung ab. Mit der Insolvenzrechtsreform wurde in Deutschland erstmals ein ordentliches Insolvenzverfahren für natürliche Personen („Verbraucherinsolvenz“) eingeführt. Ebenfalls neu war die damit eng verbundene Möglichkeit einer Restschuldbefreiung: Im Zuge eines Restschuldbefreiungsverfahrens kann natürlichen Personen nach einer Wohlverhaltensphase ihre restlichen Schulden erlassen werden. Die Einführung der Möglichkeit zur Restschuldbefreiung stellte eine Zäsur in der deutschen Rechtsordnung dar. Davor belasteten Schulden natürliche Personen so lange, bis sie zurückbezahlt oder von den Gläubigern erlassen wurden – also meist lebenslang.

Die Wohlverhaltensphase betrug bei Einführung sieben Jahre und begann im Fall der Beantragung einer Restschuldbefreiung nach Abschluss eines Insolvenzverfahrens. Mit dem Insolvenzrechtsänderungsgesetz 2001 wurde die Wohlverhaltensphase nominell auf sechs Jahre verkürzt. Faktisch wurde die Entschuldung aber noch stärker beschleunigt, denn die Wohlverhaltensphase startet seither mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Dieses kann mehrere Jahre²⁰ dauern. Mit dem Gesetz zur Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Stärkung der Gläubigerrechte, das zum 1. Juli 2014 in Kraft trat, wurde die Wohlverhaltensphase auf fünf Jahre weiter reduziert. Sie kann auch schon nach drei Jahren enden, wenn bis dahin die Kosten des Verfahrens gedeckt und die Forderungen der Insolvenzgläubiger in Höhe von mindestens 35 Prozent befriedigt worden sind.

In Deutschland enttäuschte der Praxistest die Erwartungen allerdings. Der erwartete Schub für die Gründungstätigkeit blieb aus.

Angst vor Vermögensverlust größer als Anreiz durch Entschuldung

Wieso blieb der erwartete Effekt aus? Dies hängt möglicherweise mit den beiden Hauptkomponenten des finanziellen Risikos zusammen: Verschuldung und Entreicherung.

Verschuldung ist der Teil des finanziellen Risikos, der durch die Möglichkeit einer Entschuldung reduziert werden kann. Schwerer wiegt jedoch vermutlich das finanzielle Risiko einer Entreicherung: Existenzgründer riskieren meist ihr gesamtes Vermögen. Denn auch haftungsbeschränkende Rechtsformen schützen nur soweit, wie keine persönliche Haftung durch die Stellung von Sicherheiten aus privatem Vermögen oder durch Bürgschaften eingegangen wurde. Die Insolvenzrechtsreform hat am Risiko des Vermögensverlusts infolge des wirtschaftlichen Scheiterns einer beruflichen Selbstständigkeit nichts geändert. Dies könnte den nicht nachweisbaren Effekt der Reform auf die Gründungstätigkeit erklären. Stimmt diese Annahme, dann wird auch die aktuelle Verkürzung der Wohlverhaltensphase die Erwartungen¹⁵ enttäuschen und ohne messbaren kausalen Effekt bleiben.

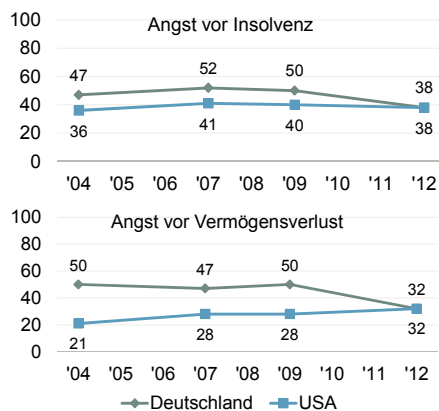
Eine dritte Komponente des finanziellen Risikos ist die Höhe des Einkommens. Dieses Risiko ist allerdings überschaubar: Denn die meisten Existenzgründer (84 %) können bereits im Gründungsjahr über ein mindestens ebenso hohes Haushaltseinkommen verfügen, wie vor ihrem Schritt in die Selbstständigkeit.²²

Risikotoleranz steigt – zieht Gründungstätigkeit nach?

Die Lockerung des Insolvenzrechts durch die Reform 1999 dürfte noch am ehesten Effekte auf die Gründungsneigung von Personen haben, die nicht mehr vom bis dahin geltenden Risikoschema geprägt sind, (noch) kein Vermögen besitzen oder nach einem wirtschaftlichen Schiffbruch noch genügend

Grafik 8: Angst vor Insolvenz oder Vermögensverlust durch Selbstständigkeit sinkt auf US-Niveau

(Angaben in Prozent)



Anmerkung: Die Frage lautete: „Wenn Sie sich heute beruflich Selbstständig machen würden, vor welchen beiden Risiken hätten Sie am meisten Angst?“ Insgesamt sind sechs Antwortmöglichkeiten gegeben: Gefahr einer Insolvenz, Risiko des Vermögensverlusts, Unsicheres Einkommen, Unsicherheit des Arbeitsplatzes, Gefahr eines persönlichen Scheiterns sowie Strapazen.

Quelle: Flash Eurobarometer.²³

Zeit haben, sich ein neues Vermögen aufzubauen – Attribute die auf die meisten jüngeren Menschen zutreffen. Die Wahrnehmung des finanziellen Risikos als Gründungshemmnis liefert dafür ein schwaches Indiz: Jüngere Gründungswilige (18 bis 24 Jahre) nennen dieses Risiko etwas seltener (58 %) als beispielsweise Gründungswilige im Alter von 45 bis 54 Jahren (68 %).

In den letzten Jahren scheinen die Menschen in Deutschland denn auch insgesamt toleranter bezüglich der finanziellen Risiken einer Selbstständigkeit geworden zu sein: Die Angst vor Insolvenz oder Vermögensverlust durch eine berufliche Selbstständigkeit ist gesunken (Grafik 8) – sogar bis auf das Niveau der USA, die unter den Industrienationen als risikofreudig gelten und ein sehr „schuldnerfreundliches“ Insolvenzrecht haben. Die neue risikotolerantere Haltung der Deutschen hat sich aber bisher nicht nachhaltig in der Gründungstätigkeit niedergeschlagen.

Gründerpotenzial gestalten

Der Ansatz an den Rahmenbedingungen ist dennoch richtig. Wenn Gründungswilige beim Schritt in die Selbstständigkeit

ausgebremst werden, brechen viele ihr Vorhaben ab. Der Weg in die Selbstständigkeit sollte daher frei von unnötigen Stolpersteinen sein. Gute Rahmenbedingungen zu erhalten und Defizite auszugleichen, ist daher Voraussetzung, um das Gründerpotenzial effektiv und effizient auszuschöpfen.

Deutschland hat eine ausgezeichnete Förderinfrastruktur.²⁴ Dies ist wichtig, weil Finanzierungsschwierigkeiten für Existenzgründer, die investieren wollen, ein systematisches Handicap sind. Förderangebote, die den Zugang zu Finanzierung erleichtern, müssen daher in der Breite erhalten bleiben. Technologisch innovative Gründer sind besonders von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen. Förderprogramme für diese Gründer sollten deshalb in der Tiefe ausgebaut werden, begleitet von einer Stärkung des deutschen Innovationssystems. Denn technologisch innovative Gründer profitieren von externen Effekten der Wissens- und Technologiediffusion.

Potenzial besteht auch bei Ausgründungen aus Großunternehmen. Diese können für ihre Mitarbeiter Anreize setzen, Forschungsergebnisse und Innovationen als Spin-offs in eigenen Ventures zur Marktreife zu bringen. Davon können die Unternehmen nicht nur technologisch selbst profitieren, sondern auch finanziell, wenn sie das Venture Capital zur Verfügung stellen.

Im Sinn einer Grundlagenarbeit gilt es außerdem Unternehmer-Kompetenzen wie Eigeninitiative und Entscheidungsfreude, aber auch Offenheit und Bereitschaft zu Risikoübernahme früher (am besten bereits im Schulalter) und stärker zu vermitteln. Bezüglich der Präsenz gründungsbezogener Inhalte in der Schule hat Deutschland einen großen Nachholbedarf.²⁴ Das Bestreben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie [Unternehmergeist in die Schulen](#) zu bringen ist deshalb der richtige Ansatz.²⁵ ■

- ¹ Block J. et al. (2013), Notgründer setzen öfter auf den Preis, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 19, KfW Economic Research, Frankfurt am Main, 9. Juli 2013.
- ² Metzger G. (2014), Existenzgründungen durch Migranten: Gründungslust belebt das Gründungsgeschehen, Fokus Volkswirtschaft Nr. 67, KfW Economic Research, Frankfurt am Main, 22. August 2014.
- ³ Metzger G. und D. Heger (2006), Abruptes Ende des Höhenfluges, ZEW-Gründungsreport 6 (2), Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, Dezember 2006.
- ⁴ Spengler H. und P. Tilleßen (2006), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an, KfW-Gründungsmonitor 2006, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main, Dezember 2006.
- ⁵ European Commission (2012), Entrepreneurship in the EU and beyond, Flash Eurobarometer 354.
- ⁶ Metzger G. (2014), KfW-Gründungsmonitor 2014, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Mai 2014.
- ⁷ Fryges H. et al. (2012), Start mit Strategie – Beschäftigungsfluktuation und Finanzierungsverhalten junger Unternehmen, Jahresbericht KfW/ZEW-Gründungspanel, Mannheim, November 2012.
- ⁸ Destatis (2013), Statistik zur Überschuldung privater Personen, Fachserie 15 Reihe 5, Wiesbaden, 30. Juni 2014.
- ⁹ Die Werte für die Jahre bis 2010 wurden von <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> abgerufen. Die Werte für die Jahre 2011, 2012 und 2013 stammen aus dem jeweiligen GEM-Länderbericht für die USA: Kelley D. et al. (2012), 2011 United States Report, Global Entrepreneurship Monitor, National Entrepreneurial Assessment for the United States of America; Kelley D. et al. (2013), 2012 United States Report, Global Entrepreneurship Monitor, National Entrepreneurial Assessment for the United States of America; Kelley D. et al. (2014), 2013 United States Report, Global Entrepreneurship Monitor, National Entrepreneurial Assessment for the United States of America.
- ¹⁰ Sternberg R. et al. (2014), Länderbericht Deutschland 2013, Global Entrepreneurship Monitor, Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Hannover und Nürnberg, Mai 2014.
- ¹¹ Nach drei Jahren haben etwa 30 % der Gründer ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben, Metzger G. (2014), KfW-Gründungsmonitor 2014, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Mai 2014.
- ¹² Metzger G. und K. Ullrich (2013), KfW-Gründungsmonitor 2013, Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, Frankfurt am Main, Mai 2013.
- ¹³ Gottschalk S. und S. Theuer (2008), Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper Nr. 08-032, Mannheim.
- ¹⁴ Charness G. und U. Gneezy (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83 (1), 50–58; Dohmen T. et al. (2011), Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences, *Journal of the European Economic Association*, 9 (3), 522–550. Jacobsen B. et al. (2008), Are Men More Optimistic? (February 1, 2008), <http://ssrn.com/abstract=1030478> oder <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1030478>.
- ¹⁵ Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle: „Mit Änderung im Insolvenzrecht Neugründungen fördern“, <http://de.reuters.com/article/economicsNews/idDEBEE61M0JD20100223>. Zweite Chance – den Restart erleichtern, <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Mittelstand/Gruendungen-und-Unternehmensnachfolge/existenzgruendung.did=508818.html>.
- ¹⁶ Rede von Bundesjustizministerin Barbara Zypries auf dem Symposium 'Insolvent und trotzdem erfolgreich' der Industrie- und Handelskammer (Berlin) und des Bundes der Selbstständigen am 09.05.2006 in Berlin; Diskussion mit Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle am 20. UdL Digital Talk am 22.11.2012, <http://www.tagesspiegel.de/berlin/udl-digital-talk-bruederle-wir-brauchen-eine-kultur-der-zweiten-chance/7424290.html>; Impulsvortrag von Bundeswirtschaftsminister Rösler zur Eröffnung des Startup Camps am 15.03.2013, <http://heise.de/-1823960>.
- ¹⁷ Im Gegensatz zu unternehmerischer Erfahrung von Gründern im Allgemeinen können für die Erfahrung des (wirtschaftlichen) Scheiterns im Speziellen empirisch keine positiven Effekte auf Entwicklung eines neuen Unternehmens nachgewiesen werden, Ucbasaran et al. (2006), *Habitual Entrepreneurs*, Cheltenham (UK) und Northampton, Massachusetts (US): Edward Elgar Publishing.
- ¹⁸ Metzger G. (2006), Once Bitten, Twice Shy? ZEW Discussion Paper Nr. 06-083, Mannheim.
Metzger G. (2007), Personal Experience: A Most Vicious and Limited Circle!? ZEW Discussion Paper Nr. 07-046, Mannheim.
Gottschalk S. et al. (2014), If You Don't Succeed, Should You Try Again? The Role of Entrepreneurial Experience in Venture Survival, ZEW Discussion Paper Nr. 14-009, Mannheim.
- ¹⁹ Egel J. et al. (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Mannheim und Neuss, März 2010.
- ²⁰ „Bei natürlichen Personen waren die IN-Verfahren dagegen weit schneller als bei Gesellschaften beendet: Sie dauerten im Schnitt etwas über zwei Jahre. Von den beendeten Verfahren war der Abschluss bei einem Viertel bereits nach 14 Monaten und bei der Hälfte nach 20 Monaten erreicht. Jedes vierte Verfahren wird hier erst nach mehr als 31 Monaten eingestellt“ Kranzusch, P. (2010), Wann werden Gläubiger ausgezahlt? – Dauer von Unternehmensinsolvenzverfahren im regionalen Vergleich, IfM Materialien Nr. 193, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Februar 2010.
- ²¹ Lee S.-H. et al., 2007, Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective, *Academy of Management Review* 32 (1), 257–272; Fan W. and M. White, 2004, Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity, *Journal of Law and Economics* 46, 545–567.
- ²² Metzger G. (2014), KfW-Gründungsmonitor 2014, Gründungstätigkeit wiederbelebt – Impuls aus dem Nebenerwerb, Frankfurt am Main, Mai 2014.
- ²³ Für 2004: European Commission (2004), Entrepreneurship, Flash Eurobarometer 160; für 2007: European Commission (2007), Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway, Analytical Report, Flash Eurobarometer 192; für 2009: European Commission (2009), Entrepreneurship in the EU and beyond, Flash Eurobarometer 283; für 2012: European Commission (2012), Entrepreneurship in the EU and beyond, Flash Eurobarometer 354
- ²⁴ Sternberg R. et al. (2014), Länderbericht Deutschland 2013, Global Entrepreneurship Monitor, Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Hannover und Nürnberg, Mai 2014.
- ²⁵ „Unternehmergeist in die Schulen“ ist ein Initiativkreis unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, um Jugendlichen unternehmerische Kompetenzen näherzubringen, <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Mittelstand/Gruendungen-und-Unternehmensnachfolge/staerking-des-unternehmergeistes.html>