

Fokus Volkswirtschaft

Nr. 23, 29. Mai 2013

Nebenerwerbsgründer wechseln selten in den Vollerwerb

Autorin: Dr. Katrin Ullrich, Telefon 069 7431-9791, research@KfW.de

Die Mehrheit der Gründer startet im Nebenerwerb in die Selbstständigkeit. Von diesen Nebenerwerbsgründern wechselt nur eine Minderheit von rund 7 % innerhalb von zwölf Monaten in den Vollerwerb. Ein Wechsel wird wahrscheinlicher, wenn angestellte Mitarbeiter beschäftigt werden, die Gründung im Handwerk angesiedelt ist, der Gründer aus der Arbeitslosigkeit oder mit einem Notmotiv startet.

Ein Start im Nebenerwerb hat den Vorteil, dass die Selbstständigkeit zunächst ausprobiert und die Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts getestet werden kann. Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass Gründungschancen nicht in vollem Umfang genutzt werden, wenn sich Gründer von vornherein auf den Nebenerwerb beschränken. Zumindest als Option kann eine Ausweitung auf den Vollerwerb angedacht werden.

Personen, die einer selbstständigen Beschäftigung nachgehen möchten, müssen den Umfang ihres Gründungsprojekts bestimmen. Sie können im Voll- oder im Nebenerwerb starten und den Umfang ihrer Selbstständigkeit auch in der Folgezeit konstant halten. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb zu beginnen und diese später auf einen Vollerwerb auszuweiten (oder umgekehrt). Im Folgenden liegt das Augenmerk auf den Gründern, die vom Neben- in den Vollerwerb wechseln (vereinfacht: Wechsler).

Ob eine Gründung im Voll- oder Nebenerwerb gestartet wird und ob bei einer

Nebenerwerbsgründung ein Wechsel in den Vollerwerb geplant ist, beeinflusst die Ausgestaltung der Gründungsprojekte. Ebenso mögen bestimmte Personengruppen für den Wechsel vom Neben- in den Vollerwerb besonders prädestiniert sein. Die Entscheidungen zum Gründungsumfang auf individueller Ebene werden dabei vor dem Hintergrund der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungssituation sowie ihrer Veränderungen getroffen.

Selbstständigkeit gewinnt nur sehr langsam an Boden

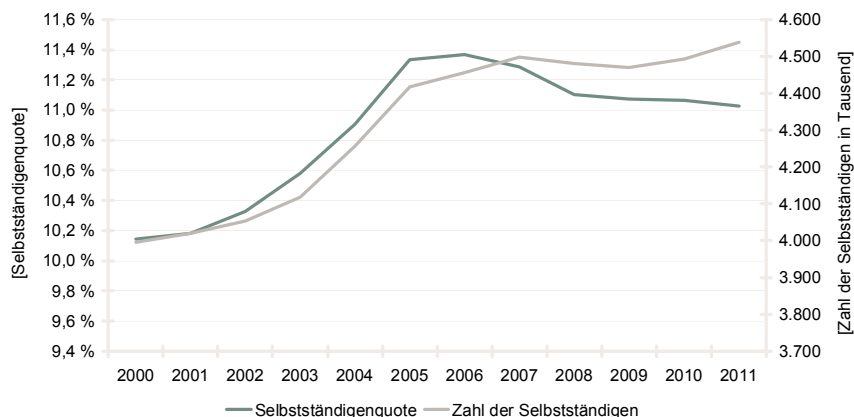
In Deutschland ist das Interesse an einer Selbstständigkeit weiter verbreitet als es der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen vermuten lässt. Laut den Ergebnissen des Flash-Eurobarometers für Deutschland würden 29 % der Befragten eine selbstständige Tätigkeit wählen.¹ Die Selbstständigenquote (Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen) fällt mit 11 % hingegen deutlich

geringer aus. Von 1991 bis 2011 ist die Quote auch nur geringfügig um rund zwei Prozentpunkte gestiegen.

Die Hälfte dieses Anstiegs wurde in der ersten Hälfte der 2000er-Jahre bewältigt (siehe Grafik 1). Hier spielte die verstärkte Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (Stichwort „Ich-AG“) eine Rolle. Zudem dürfte die Lockerung der Handwerksordnung im Jahr 2004 den Eintritt in die Selbstständigkeit für die entsprechenden Wirtschaftsbereiche erleichtert haben. Seit dem Jahr 2006 ist die Selbstständigenquote wieder geringfügig zurückgegangen. Diese Entwicklung wird durch den stärkeren Anstieg der Erwerbstätigenzahl getrieben. Letzterer verdeckt, dass die Zahl der Selbstständigen auch in den Jahren 2010 und 2011 zugenommen hat (siehe Grafik 1).

Eine höhere Zahl Selbstständiger setzt nicht nur voraus, dass Personen gründen, sondern auch, dass sie in der Selbstständigkeit bleiben. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass Gründer im Vollerwerb mit ihren Projekten länger am Markt bleiben. Vollerwerbsgründungen sind in der Regel größer und haben so bessere Überlebenschancen. In dieser isolierten Betrachtung wäre es positiv zu bewerten, wenn sich Gründer für eine

Grafik 1: Selbstständigenzahl und -quote

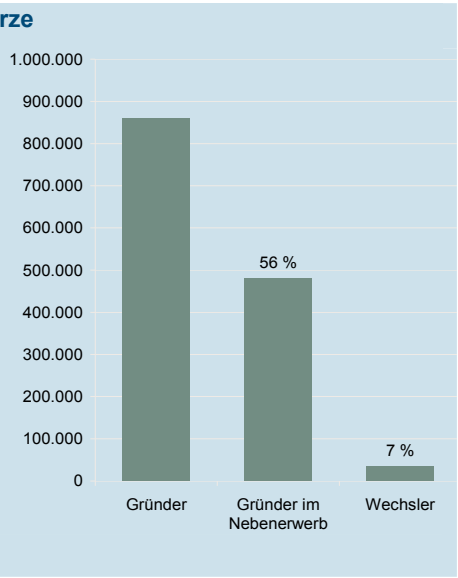


Anmerkung: Selbstständigenquote als Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen (Inlandskonzept).

Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Stand: 28.10.2012.

Box 1: Gründer im Nebenerwerb in Kürze

- Im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2011 haben rund 860.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen.
- Von diesen Gründern starteten 56 % (rund 480.000 Personen) im Nebenerwerb.
- Innerhalb von zwölf Monaten wechselten rund 7 % der Nebenerwerbsgründer (ca. 34.000 Personen) in den Vollerwerb, darunter
 - 52 % mit Beschäftigten,
 - 45 % im Handwerk,
 - 25 % waren vor der Gründung arbeitslos.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2011

- Wie umfangreich ist die Gruppe der Wechsler?
- Ähneln die Gründungsprojekte der Wechsler eher denjenigen der im Voll- oder denjenigen der im Nebenerwerb verbliebenen Gründer?
- Wie unterscheiden sich die Wechsler von den im Nebenerwerb verbliebenen Gründern und wie ähnlich sind sie den im Vollerwerb verbliebenen Gründern?

Nur wenige Gründer wechseln zwischen Voll- und Nebenerwerb

Von den Nebenerwerbsgründern sind nach Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors der Befragungsjahre 2008 bis 2011 innerhalb von zwölf Monaten nur rund 7 % in den Vollerwerb gewechselt.⁵ Der Anteil der Wechsler mag auf den ersten Blick niedrig erscheinen. Wie frühere Ergebnisse mit dem KfW-Gründungsmonitor jedoch zeigen, planten auch nur 10 % der Nebenerwerbsgründer innerhalb der nächsten zwölf Monate in den Vollerwerb zu wechseln.⁶ Es ist demnach nicht so, dass ein sehr viel größerer Teil der Nebenerwerbsgründer ursprünglich einen Wechsel in den Vollerwerb geplant hat, sondern das Wechslerpotenzial ist in der kurzen Frist von einem Jahr von vornherein begrenzt.

Das Wechslerpotenzial ist auch aus zwei weiteren Gründen eingeschränkt: Zum einen sind im Nebenerwerb überproportional viele Projekte befristet angelegt.⁷ Diese Gründer werden eine Ausweitung ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit von vornherein nicht in Betracht ziehen. Zum anderen wächst selbst die Mehrzahl der wirtschaftsaktiven Gründungen nicht oder nur geringfügig.⁸ Damit dürfte für die Gründer die Notwendigkeit entfallen, den Umfang ihrer Selbstständigkeit auszuweiten.

Mitarbeiter sind der stärkste Einfluss für den Wechsel in den Vollerwerb

Werden angestellte Mitarbeiter beschäftigt, ist die Wahrscheinlichkeit deutlich höher, dass der Gründer vom Neben- in den Vollerwerb wechselt.⁹ Die Führung von Mitarbeitern fordert offensichtlich einen Arbeitseinsatz, der nur im Vollerwerb zu bewältigen ist. Gleichzeitig ist die Beschäftigung von Mitarbeitern ein Indikator für größere Gründungsprojekte,

Vollerwerbsselbstständigkeit mit entsprechend großen Projekten entscheiden.

Arbeitswelt in Deutschland ändert sich

Ein Impuls für ein stärkeres Interesse an einer Selbstständigkeit könnte von der sich verändernden Arbeitswelt ausgehen. Für bestimmte Personengruppen fallen diese Veränderungen erheblich aus. Dies betrifft insbesondere weniger Aufstiegschancen für männliche Arbeitnehmer in großen Unternehmen und die erhöhte Wahrscheinlichkeit für gering qualifizierte Beschäftigte, den Arbeitgeber zu wechseln oder arbeitslos zu werden.² Wegen fehlender Karrieremöglichkeiten im Unternehmen oder als Alternative zu einer Arbeitslosigkeit käme für diese Personen auch eine Selbstständigkeit infrage.

Ein weiterer Indikator für die Veränderungen der Arbeitswelt ist die Entwicklung der atypischen Beschäftigungsverhältnisse. Zu diesen zählt der Sachverständigenrat geringfügig Beschäftigte, befristet Beschäftigte sowie unbefristet Teilzeitbeschäftigte. Ihr Anteil an allen abhängig Beschäftigten hat von 18 % im Jahr 1991 auf 33 % im Jahr 2011 zugenommen, wobei der größte Teil des Anstiegs bis zum Jahr 2005 erfolgt ist.³ Auch diese Personen könnten sich für eine Gründung im Nebenerwerb interessieren. Zeigt sich die Gründung hinreichend erfolgreich, könnte die Selbstständigkeit potenziell auf einen Vollerwerb ausgeweitet werden.

Vor diesem Hintergrund – und der in Deutschland viel beschworenen hohen Risikoaversion⁴ – mag es von Vorteil sein, eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb zu beginnen. Im Nebenerwerb lässt sich die Selbstständigkeit zunächst ausprobieren. Der durchschnittlich kleinere Umfang der Projekte und die entsprechend geringeren Gründungsressourcen, die dafür aufzubringen sind, begrenzen den Verlust im Misserfallsfall und kommen so einer hohen Risikoaversion entgegen. Durch die geringere Größe lassen sich die Projekte im Nebenerwerb auch mit begrenztem Zeitaufwand managen. Entsprechend sind Nebenerwerbsgründungen positiv einzuschätzen, da sie ein Herantasten an die Selbstständigkeit ermöglichen.

Mehr als die Hälfte der Gründer startet im Nebenerwerb

Die Zahl der Nebenerwerbsgründer ist zwar im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2011 – folgend dem allgemeinen Trend der Gründungsaktivität – tendenziell gesunken. Trotzdem starten regelmäßig mehr Gründer im Neben- als im Vollerwerb in die Selbstständigkeit. Für den angesprochenen Zeitraum ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer an allen Gründern zudem relativ konstant und beträgt im Durchschnitt 56 %.

Aus dem Schwerpunkt der Gründungsaktivität im Nebenerwerb ergibt sich auch ein hohes Potenzial für Wechsler. Dies wirft folgende Fragen auf:

Tabelle 1: Merkmale der Gründungsprojekte [Anteile in Prozent]

| | Im Nebenerwerb verbliebene Gründer | Wechsler | Im Vollerwerb verbliebene Gründer |
|----------------------------------|--|----------|---|
| Mit Mitarbeitern | 24,4 | 52,0 | 38,6 |
| Im Team | 23,8 | 33,8 | 16,8 |
| Mit Marktneuheit | 14,1 | 13,7 | 15,4 |
| Branchenaufteilung | | | |
| Nicht-Dienstleistungen* | 15,1 | 36,3 | 18,0 |
| Handel | 16,0 | 17,7 | 17,0 |
| Wirtschaftliche Dienstleistungen | 34,0 | 23,9 | 38,1 |
| Persönliche Dienstleistungen | 34,9 | 22,1 | 27,0 |
| Berufsgruppe | | | |
| Freie Berufe | 33,2 | 15,0 | 29,5 |
| Handwerk | 11,0 | 45,2 | 20,5 |
| Sonstige | 55,9 | 39,8 | 50,0 |

* Dazu gehören die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes sowie der Land- und Forstwirtschaft.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2011

die ebenfalls einen größeren Arbeitseinsatz von den Gründern verlangen dürften. Entsprechend wahrscheinlicher ist es, dass ein Nebenerwerbsgründer den Wechsel in den Vollerwerb vollzieht.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse ist gut nachzuvollziehen, dass der Anteil der im Nebenerwerb verbliebenen Gründer mit Mitarbeitern unterdurchschnittlich ausfällt. Bemerkenswert ist jedoch, dass der Anteil von Gründungsprojekten mit Mitarbeitern unter den Wechslern sogar höher ausfällt als unter den im Vollerwerb verbliebenen Gründern (siehe Tabelle 1). Dies unterstreicht den Faktor ‚angestellter Mitarbeiter‘ als treibende Kraft für die Ausweitung des Gründungsumfangs.

Weiterhin sind unter den Wechslern im Vergleich zu den im Vollerwerb verbliebenen Gründern überproportional viele Teamgründer (siehe Tabelle 1). Einen eigenständigen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit für den Wechsel übt die Teamvariable jedoch nicht aus. Der erforderliche Zeit- und sonstige Ressourceneinsatz für die Selbstständigkeit kann unter den Teammitgliedern aufgeteilt und das Gründungsprojekt somit gut im Nebenerwerb gehandhabt werden. Entsprechend sind die Gründungsprojekte so dimensioniert, dass sich für Teamgründer kein Druck ergibt, ihren Einsatz für die Gründung auszuweiten und in eine Vollerwerbsselbstständigkeit zu wechseln.

Weitere Projekteigenschaften mit untergeordneter Bedeutung für den Wechsel

In der Branchenbetrachtung sind die Wechsler insbesondere im Bereich der Nicht-Dienstleistungen zu finden (siehe Tabelle 1). Dazu gehören die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes sowie der Land- und Forstwirtschaft. Hierin unterscheiden sie sich sowohl von den im Vollerwerb als auch den im Nebenerwerb verbliebenen Gründern, bei denen dieser Anteil deutlich geringer ausfällt. Entsprechend seltener als die beiden anderen Gründergruppen sind die Wechsler im Dienstleistungsbereich zu finden. Es lässt sich jedoch keine Bran-

che identifizieren, die einen Wechsel per se begünstigt. Vielmehr sind es Gründer- und Gründungseigenschaften, die den Wechsel beeinflussen und für die die Branche stellvertretend steht.

Die Konzentration der Wechsler auf den Nicht-Dienstleistungsbereich spiegelt sich auch in der Berufsbetrachtung wider. Rund 45 % der Wechsler sind im Handwerk tätig (siehe Tabelle 1). Vom Handwerk geht auch ein eigenständiger, signifikant positiver Effekt auf die Wahrscheinlichkeit für die Ausweitung des Gründungsumfangs auf einen Vollerwerb aus. Die Erwartung der Kunden an die Erreichbarkeit und Dienstleistungsorientierung von Handwerkern sowie projektartige und mit einem Fertigstellungstermin versehene Aufträge wie im Baugewerbe lassen eine längerfristige Ausübung der Selbstständigkeit im Nebenerwerb unwahrscheinlicher werden.

Gründer, die Neuheiten in den Markt einführen, sind unter den Wechslern genauso selten vertreten wie unter den im Voll- oder Nebenerwerb verbliebenen Gründern (siehe Tabelle 1). Eine innovative Gründung verstärkt auch nicht die Wahrscheinlichkeit des Wechsels. Gründer mit Marktneuheiten starten entweder im Neben- oder im Vollerwerb, ohne den Gründungsumfang später anzupassen. Ein Start im Nebenerwerb als Testphase für die Marktneuheit mag für innovative Gründungsprojekte nicht immer möglich

Tabelle 2: Eigenschaften der Gründer [Anteile in Prozent]

| | Im Nebenerwerb verbliebene Gründer | Wechsler | Im Vollerwerb verbliebene Gründer |
|--------------------------|--|----------|---|
| Gründungsmotiv | | | |
| Chance | 36,5 | 34,7 | 34,5 |
| Not | 28,1 | 43,2 | 42,7 |
| Sonstiges | 35,4 | 22,1 | 22,8 |
| Frauen | | | |
| Migrationshintergrund | 45,3 | 34,1 | 30,3 |
| Alter | | | |
| 18–24 Jahre | 16,4 | 28,4 | 24,2 |
| 25–34 Jahre | 22,0 | 25,5 | 7,9 |
| 35–44 Jahre | 25,1 | 30,4 | 26,2 |
| 45–54 Jahre | 25,6 | 16,2 | 33,6 |
| 55–67 Jahre | 15,7 | 22,6 | 21,9 |
| Bildungsabschluss | | | |
| Akademiker | 11,6 | 5,2 | 10,4 |
| Lehre | 24,3 | 24,1 | 28,3 |
| ohne Berufsabschluss | 44,6 | 52,0 | 52,8 |
| | 31,1 | 23,9 | 18,9 |

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2011

sein, beispielsweise wenn diese eine schnelle Marktdurchdringung erfordern. Werden Markttest und Kundenanalyse auch in der Vorgründungsphase durchgeführt, kann die Dimensionierung des Gründungsprojekts von vornherein an die Erfordernisse der innovativen Gründung angepasst werden.

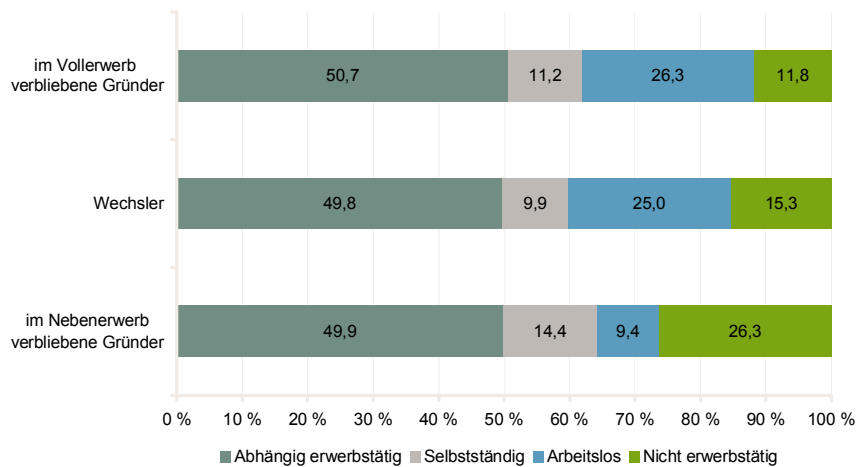
Notgründer wechseln wahrscheinlicher in den Vollerwerb

Für Gründer mit einem Notmotiv ist ein Wechsel vom Neben- in den Vollerwerb unter sonst gleichen Bedingungen wahrscheinlicher als für Gründer mit einem Chancenmotiv. Haben Gründer keine Erfolg versprechenden Aussichten in abhängiger Beschäftigung, dürfte die Selbstständigkeit für sie die alternative Möglichkeit zur Einkommenserzielung darstellen. Dies begünstigt eine Ausweitung auf den Vollerwerb, wenn die Selbstständigkeit die Haupteinkommensquelle darstellt.

Für den Wechsel zum Vollerwerbsgründer sind Personeneigenschaften unerheblich

Personeneigenschaften wie Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss oder Migrationshintergrund der Gründer sind für die Wahrscheinlichkeit des Übergangs von einer Neben- zu einer Vollerwerbsgrün-

Grafik 2: Arbeitsmarktstatus vor der Gründung



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2011

dung unbedeutend. Dieses Ergebnis unterscheidet sich von Untersuchungen zur Gründungsneigung, die signifikant durch die Personeneigenschaften beeinflusst wird.¹⁰

Hinsichtlich der Personeneigenschaften zeigt sich (siehe Tabelle 2), dass

- unter den Wechslern der Frauenanteil ähnlich niedrig ist wie unter den Vollerwerbsgründern. Frauen gründen offenbar häufiger im Nebenerwerb, ohne dass sich hieraus ein größeres Potenzial für einen Wechsel in den Vollerwerb erge-

ben würde.

- der Anteil der Gründer mit ausländischer Staatsbürgerschaft unter den Wechslern und Vollerwerbsgründern höher ist als unter den Nebenerwerbsgründern.

- dass Wechsler tendenziell jünger sind als die Vollerwerbsgründer und hierin den Nebenerwerbsgründern stärker ähneln.

Am häufigsten haben Gründer eine Lehre oder eine vergleichbare Ausbildung abgeschlossen. Dies gilt insbesondere für im Vollerwerb verbliebene oder in den Vollerwerb gewechselte Gründer. Höhere Bildungsabschlüsse sind unter den im Vollerwerb verbliebenen Gründern etwas häufiger als unter den Gründern, die im Nebenerwerb gestartet sind. Ein höherer Bildungsabschluss per se begünstigt jedoch den Wechsel in den Vollerwerb nicht.

Durch Arbeitslosigkeit vor der Gründung wird ein Wechsel in den Vollerwerb begünstigt

Im Gegensatz zum Bildungsabschluss spielt für den Wechsel in den Vollerwerb der Arbeitsmarktstatus vor der Gründung eine Rolle. Für Nebenerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit fällt die Wahrscheinlichkeit für einen Wechsel in den Vollerwerb höher aus als für diejenigen, die bei der Gründung einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Dieser Effekt ergibt sich zusätzlich zum Gründungsmotiv.

Box 2: Volkswirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen

An Gründungen werden vielfältige Erwartungen gestellt. Insbesondere sollen sie Arbeitsplätze schaffen, die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft steigern und die Innovationstätigkeit beleben. Hierbei scheinen Nebenerwerbsgründungen im ersten Moment weniger interessant. Sie beschäftigen seltener Mitarbeiter, sind häufiger von vornherein befristet angelegt und wenn sie Neuheiten einführen, dann überwiegend für den regionalen Markt.

Aber auch wenn von der durchschnittlichen Nebenerwerbsgründung weniger volkswirtschaftliche Effekte ausgehen als von der durchschnittlichen Vollerwerbsgründung, sind sie schon allein wegen ihrer Anzahl von Bedeutung. Immerhin ein Viertel der Nebenerwerbsgründungen beschäftigt angestellte Mitarbeiter. Sie ermöglichen Gründern aus der Arbeitslosigkeit und vor allem der Nichterwerbstätigkeit – die unter ihnen überproportional vertreten sind – eine Teilnahme am Wirtschaftsleben und ggf. einen Beitrag zum Haushaltseinkommen zu leisten. Nebenerwerbsgründungen sind daher aus arbeitsmarkt- und sozialpolitischer Sicht durchaus wichtig.

Darüber hinaus kann sich grundsätzlich jeder Nebenerwerbsgründer die Frage nach einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf den Vollerwerb stellen, selbst wenn der Wechsel in den Vollerwerb in der kurzen Frist nur selten stattfindet. Gegebenenfalls werden das Wachstumspotenzial der Gründung und Möglichkeiten zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit erst in der mittleren Frist deutlich und der Wechsel realisiert. So planten insgesamt 25 % der Nebenerwerbsgründer innerhalb von 36 Monaten in den Vollerwerb zu wechseln.⁶

Hinsichtlich des Arbeitsmarktstatus vor der Gründung sind die Wechsler den im Vollerwerb verbliebenen Gründern ähnlicher als den Nebenerwerbsgründern, die ihren Gründungsumfang nicht ausweiten (siehe Grafik 2). Letztere sind bei der Gründung deutlich häufiger nicht erwerbstätig und seltener arbeitslos.

Hierbei dürfte auch die Ausgestaltung von Fördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit eine Rolle spielen. Eine Voraussetzung für den Erhalt von Gründungszuschuss über die Anfangsphase hinaus ist, dass die Selbstständigkeit hauptberuflich zu erfolgen hat. Daraus ergibt sich für Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die im Nebenerwerb gestartet sind, ein Anreiz, ihre Gründung auf den Vollerwerb auszuweiten.

Fazit

Regelmäßig starten zwar mehr Personen ihre Selbstständigkeit im Nebenerwerb als im Vollerwerb. Einen Einstieg in eine Vollerwerbsselbstständigkeit bedeutet dies in der Regel jedoch nicht: Nur eine Minderheit der Nebenerwerbsgründer wechselt in den Vollerwerb.

Zu den Wechslern gehören nicht nur Gründer im Handwerk und mit angestellten Mitarbeitern sondern auch solche mit Notmotiv oder aus einer Arbeitslosigkeit heraus. Der Anreiz für den Wechsel ergibt sich somit zum einen aus dem Gründungsprojekt selbst: Wenn die Ansprüche durch die Gründungsgröße vergleichsweise hoch sind und einen umfangreichen Arbeitseinsatz erfordern, wird der Schritt in die Vollerwerbsselbstständigkeit notwendig. Auf der anderen Seite stehen Wechsler, die aufgrund ihrer Arbeitsmarktsituation eine Selbstständigkeit starten und daher eher gezwungen sind, ihre Gründung auf den Vollerwerb auszuweiten.

Startet ein Gründer im Nebenerwerb, hat dies den Vorteil, dass die Selbstständigkeit zunächst ausprobiert und die Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts getestet werden kann. Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass Gründungschancen nicht in vollem Umfang genutzt werden, wenn Gründer sich von vornherein auf eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb beschränken und größere Gründungsprojekte nicht in Betracht ziehen. Zusätzlich kann das Problem entstehen, dass die

Gründungsprojekte zu klein angelegt werden und daher Schwierigkeiten haben, sich am Markt durchzusetzen.

Die Wechsler sind sich dieser potenziellen Probleme bewusst. Sie haben deutlich häufiger als im Voll- oder Nebenerwerb verbliebene Gründer Bedenken wegen einer möglicherweise nicht ausgereiften Geschäftsidee. Hinzu kommt, dass die Wechsler wesentlich häufiger Zweifel plagten, ob nicht eine Karriere als angestellter Mitarbeiter in einem Unternehmen vorteilhafter wäre. Denn bei einer Ausweitung der Selbstständigkeit auf den Vollerwerb muss ggf. eine sichere abhängige Beschäftigung aufgegeben werden. Dieser Schritt will auch nach einem Test der Geschäftsidee am Markt wohl überlegt sein. Trotzdem kann es sich lohnen, bei der Bewertung einer Geschäftsidee eine spätere Vollerwerbsselbstständigkeit gedanklich durchzuspielen, auch wenn zunächst eine Gründung im Nebenerwerb geplant ist. ■

¹ Vgl. European Commission (2012): Entrepreneurship in the EU and Beyond, Flash Eurobarometer No. 354.

² Vgl. Giesecke, J. (2010): Veränderte Muster. Die Entwicklung der beruflichen Mobilität seit 1984. WZB Mitteilungen No. 128, 28–30.

³ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2012), Stabile Architektur für Europa – Handlungsbedarf im Inland. Jahresgutachten 2012/13, Wiesbaden, S. 315

⁴ Vieider, F. M., Chmura, T. and P. Martinsson (2012), Risk Attitudes, Development, and Growth, WZB Discussion Paper No. SP II 2012-401.

⁵ Ergebnis von Schätzungen der kumulierten Hazardrate zum Wechsel vom Neben- in den Vollerwerb auf Basis der Befragungswellen 2008 bis 2011 des KfW-Gründungsmonitors. Betrachtet wird der Zeitraum zwischen Gründungs- und Befragungszeitpunkt, zwischen denen maximal zwölf Monate liegen können.

⁶ Vgl. Lehnert, N. (2003), Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002, Schwerpunktthema Gründer im Voll- und Nebenerwerb. DtA, Bonn, S. 9.

⁷ Vgl. Hagen, T., Metzger, G. und K. Ullrich (2012), Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. KfW-Gründungsmonitor, KfW Bankengruppe, Frankfurt, S. 54.

⁸ Vgl. Egel, J., Fryges, H., Höwer, D., Müller B. und K. Müller (2012), Wachstumsbedingungen bzw. Wachstumshemmnisse für junge Unternehmen, Studien zum deutschen Innovationssystem, Nr. 14-2012, Berlin.

⁹ Diese und folgende Aussagen zur Wahrscheinlichkeit, vom Neben- in den Vollerwerb zu wechseln, beruhen auf marginalen Effekten von Probit-Schätzungen, die die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit (Wechsel vom Neben- in den Vollerwerb) angeben, wenn sich die erklärende Dummyvariable von 0 auf 1 ändert. Die zu erklärende Variable nimmt den Wert 1 an, wenn der Nebenerwerbsgründer zum Befragungszeitpunkt in den Vollerwerb gewechselt war, und den Wert 0, wenn der Nebenerwerbsgründer weiterhin im Nebenerwerb selbstständig ist. Als erklärende Variablen werden herangezogen: Geschlecht, Alter, Migrationshintergrund, Region, Ortsgröße, Arbeitsmarktstatus vor Gründung, Bildungsabschluss, Gründungsmotiv, Dummy für Mobilfunk, Jahresdummy-Variablen, Gründungsart, Branche, Beruf, Teamgründung, Mitarbeiter, Marktneuheit, Sach- und/oder Finanzmittelnutzung.

¹⁰ Hagen, T., Metzger G. und K. Ullrich (2012): Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. KfW-Gründungsmonitor, KfW Bankengruppe, Frankfurt.