

**KfW-Gründungsmonitor 2005.**

**Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil –  
Kleinstgründungen weiter auf dem Vormarsch.**

Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des  
Gründungsgeschehens in Deutschland.

## **Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb.**

### **Herausgeber.**

KfW Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### **Infocenter.**

Telefon 0180 1 335577, Telefax 069 7431-9500  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

### **Autoren.**

Christoph Hofmann  
Dr. Philipp Tilleßen  
Dr. Volker Zimmermann  
Volkswirtschaftliche Abteilung

### **Copyright Titelbild.**

[Stock.adobe.com](http://Stock.adobe.com) / [psdesign1](#)

Juni 2005

## **INHALTSVERZEICHNIS**

<b>1</b>	<b>Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Ziele, Inhalt und Methodik des Gründungsmonitors.....</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Ergebnisse.....</b>	<b>8</b>
3.1	Gründer, Gründungsquote und Gründerpotential .....	8
3.2	Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.....	11
3.3	Gründungsfinanzierung .....	14
<b>4</b>	<b>Schwerpunktthema: Einflussfaktoren auf die Charakteristika von   Gründungen .....</b>	<b>20</b>
4.1	Gründungsmotive .....	21
4.2	Bestimmungsfaktoren der Gründungsgröße .....	25
4.3	Zusammenfassung des Schwerpunktthemas .....	26
<b>5</b>	<b>Fazit.....</b>	<b>26</b>
<b>Anhang A</b>	<b>Daten und Methodik .....</b>	<b>26</b>
<b>Anhang B</b>	<b>Datenbasis der Regressionsanalyse .....</b>	<b>26</b>
<b>Anhang C</b>	<b>Regressionsergebnisse .....</b>	<b>26</b>

## **ABBILDUNGEN**

Abbildung 1:	Gründungsquote und Gründungspotential .....	8
Abbildung 2:	Gründungsquote differenziert nach West- und Ostdeutschland.....	10
Abbildung 3:	Gründer und Planer: Arbeitslosigkeit vor der Gründung .....	11
Abbildung 4:	Gründer mit Finanzierungsbedarf: Schwierigkeiten bei der Finanzierung 2003 und 2004 .....	16
Abbildung 5:	Zustimmung zu Motiven nach Voll- oder Nebenerwerb .....	23
Abbildung 6	Häufigkeitsverteilung der Beschäftigtenzahl .....	26

## TABELLEN

Tabelle 1	Gründer: Arbeitslosigkeit vor der Gründung, differenziert nach Voll- und Nebenerwerb sowie nach Region 2003 und 2004 .....	13
Tabelle 2	Gründer: Finanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) 2003 und 2004 .....	15
Tabelle 3	Gründer mit Finanzierungsbedarf und Gründer mit Finanzierungsproblemen.....	17
Tabelle 4	Gründer mit Finanzierungsproblemen: Anteile .....	18
Tabelle 5	Vergleich von Chancen- und Not-Motivation .....	24
Tabelle 6	Änderung der Beschäftigtenzahl bei Variation ausgewählter Merkmale .....	26
Tabelle 7:	Vergleich verschiedener Datenquellen zum Gründungs- geschehen .....	26
Tabelle 8	Regressionsergebnisse zur Anzahl der Beschäftigten bei Gründung .....	26



# 1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

Die Gründungsförderung in Deutschland steht seit zwei Dekaden fest im Fokus der Wirtschaftspolitik: Von Gründungen werden positive Effekte für die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft, für Innovationen und auch für die Schaffung von Arbeitsplätzen erwartet. Um verlässliche Aussagen zum Gründungsgeschehen machen zu können, ist es allerdings wichtig, auf eine solide Datenbasis zurückgreifen zu können. Die Datenlage zum Gründungsgeschehen ist jedoch moderat, da in den meisten Statistiken nur ein Teil der tatsächlichen Gründungen erfasst wird. Mit dem KfW-Gründungsmonitor, einer repräsentativen Befragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren, wird diese Lücke geschlossen. Der gewählte Gründungsbegriff des KfW-Gründungsmonitors ist sehr weit gefasst, so dass ein umfassendes Bild des Gründungsgeschehens gegeben werden kann. Im Jahr 2004 hatte die dem Gründungsmonitor zugrunde liegende Stichprobe einen Umfang von rund 40.000 Personen.

Bei dem vorliegenden Bericht handelt es sich um die ersten Auswertungen der im Jahr 2004 erhobenen Daten. Die wichtigsten Ergebnisse sind:

Im Jahr 2004 haben sich 1.430.000 Personen selbständig gemacht. Dies entspricht einer Gesamtgründungsquote (Anzahl der Gründer bezogen auf die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter) von 2,0%. Davon haben über 670.000 Personen im Vollerwerb gegründet. Die Gründungsquote im Vollerwerb lag damit wie im Vorjahr bei 0,9%. Bei den Nebenerwerbsgründungen hingegen ist ein starker Rückgang, und zwar um 22%, zu verzeichnen: nur noch knapp 760.000 Menschen haben diese Art der Gründung gewählt. Für die Gründungsquote im Nebenerwerb ergibt sich zum Vorjahr damit ein Rückgang um 0,3 Prozentpunkte auf 1,1%. Die Gesamtgründungsquote sank dadurch von 2,3% im Jahr 2003 auf 2,0% im Jahr 2004.

Betrachtet man die Jahre 2001 bis 2004, so ist die unterschiedliche Entwicklung der Gründungsquoten im Voll- und Nebenerwerb auffällig: Während die Vollerwerbsquote weitgehend stabil bleibt, nahm die Quote im Nebenerwerb seit 2001 kontinuierlich ab.

Die Gründungsquote für Westdeutschland ist von 2,4% auf 2,0% gefallen, die Quote für Ostdeutschland dagegen von 1,8% auf 1,9% gestiegen, so dass sie nur noch gering unter der westdeutschen Quote liegt. Dabei ist der Anstieg der Gesamtgründungsquote Ost durch eine starke Zunahme der Vollerwerbsquote in Ostdeutschland getragen. Diese stieg im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 1,2%.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind nach wie vor ein wesentlicher Bestandteil des Gründungsgeschehens: Gut die Hälfte der Gründer im Vollerwerb starteten aus der Arbeitslosigkeit. Im Vergleich zum Vorjahr nahm dieser Anteil leicht zu. Im Nebenerwerb hingegen ging der Anteil der Gründer aus der Arbeitslosigkeit um 3 Prozentpunkte auf 17% zurück. Damit kam insgesamt jeder Dritte Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit: dies ist eine leichte Zunahme um 2 Prozentpunkte zum Vorjahr. Der Druck der Arbeitslosigkeit auf das Gründungsgeschehen ist somit unvermindert hoch. Der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gründung wird noch deutlicher, wenn man die Gründerzahlen nach Ost und West unterscheidet. In den neuen Bundesländern waren mit 53 Prozent fast doppelt so viele Gründer zuvor arbeitslos wie in den alten Bundesländern. Hier liegt der Anteil bei 28 Prozent.

Von allen Gründern aus der Arbeitslosigkeit erhalten 63% eine Unterstützung durch die Bundesagentur für Arbeit (Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss). Wie die Analysen zum Schwerpunktthema zeigen, starten diese Gründer im Vergleich zu vorher nicht arbeitslosen Gründern tendenziell mit weniger Beschäftigten bzw. mit kleineren Vorhaben.

Neben Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wurde auch die Gründungsfinanzierung näher untersucht. Der Anteil der Gründungen ohne Finanzierungsbedarf liegt 2004 bei 32% und ist damit zum Vorjahr um 6 Prozentpunkte gestiegen. Weitere 27% aller Gründer haben einen Finanzierungsbedarf von unter 5.000 Euro. Gründungen mit keinem oder sehr geringem Finanzierungsbedarf, d.h. weniger als 5.000 Euro, stellen somit mit rund 60% einen erheblichen Teil aller Gründungen dar.

Von den Gründern, die Finanzierungsbedarf hatten, stießen 19% auf Probleme bei der Suche nach einer Finanzierung. Im Vergleich zum Vorjahr stellt dies eine

Abnahme um 4 Prozentpunkte dar. Die häufigsten Probleme, denen sich Gründer dabei gegenübersehen, waren fehlende Sicherheiten und zu wenig Eigenkapital. Erfreulich ist, dass knapp zwei Drittel dieser Gründer die Finanzierungsprobleme überwinden und ihr Vorhaben dennoch starten konnten.

Das Schwerpunktthema des diesjährigen KfW-Gründungsmonitors befasste sich mit den Einflussfaktoren auf die Größe einer Gründung. Dabei wurde zum einen untersucht, welchen Einfluss Gründungsmotive auf die Anzahl der Mitarbeiter und den Finanzierungsbedarf haben. Zum anderen wurde untersucht, inwieweit das Humankapital des Gründers Unterschiede der Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt erklären kann.

In der Umfrage zum Gründungsmonitor wurden erstmals Fragen zu den Motiven, die Gründer zum Schritt in die Selbständigkeit bewegen, aufgenommen. Die Gründer können auf diese Weise in „chancen-motiviert“ und „not-motiviert“ eingeteilt werden. Die Charakterisierung dieser Gruppen über die Merkmale Mitarbeiteranzahl und Finanzierungsbedarf der Gründung zeigte, dass chancen-motivierte Personen tendenziell größer gründen als not-motivierte. Zudem war rund jeder zweite not-motivierte Gründer vor der Selbständigkeit arbeitslos, im Vergleich zu etwa einem Drittel bei den chancen-motivierten Gründern. Dies belegt, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oftmals not-motiviert sind. Eine generelle Gleichsetzung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit not-motivierten Gründungen wäre allerdings falsch.

Der Zusammenhang zwischen der Beschäftigtenzahl und den Merkmalen des Gründers, speziell seinem Humankapital, ebenso wie weiteren möglichen Bestimmungsfaktoren wurde im zweiten Teil des Schwerpunktthemas anhand einer multivariaten Analyse untersucht. Dabei zeigt sich, dass Facharbeiter und Geschäftsführer mit signifikant mehr Beschäftigten gründen als vorher nicht erwerbstätige Personen. Umgekehrt starten Empfänger von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss mit weniger Beschäftigten als vorher nicht arbeitslose Gründer. Eine weitere signifikante Einflussgröße ist das Haushaltsnettoeinkommen des Gründers. Liegt dieses über 3.000 Euro, so ist von diesem Gründer eine höhere Zahl von Beschäftigten bei der Gründung zu erwarten als bei einem Gründer mit einem Haushaltsnettoeinkommen unter 3.000 Euro. Das

Geschlecht hingegen ist in dieser multivariaten Analyse keine signifikante Einflussgröße für die Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt. Die oftmals geäußerte Vermutung, Frauen gründen kleiner als Männer, konnte somit nicht bestätigt werden. Daneben hängt die Zahl der Beschäftigten auch noch von weiteren Einflussfaktoren, wie etwa der Branche, ab: Im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe starten besonders die Dienstleistungen und der Handel mit einer geringeren Zahl an Beschäftigten.

## 2 Ziele, Inhalt und Methodik des Gründungsmonitors

Unternehmensgründungen sind eine der wichtigen Antriebskräfte wirtschaftlichen Wachstums. Ihnen wird eine besondere Bedeutung für Innovationen, für den Erhalt und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften und vor allem für die Schaffung neuer Arbeitsplätze zugemessen.

Gründerinnen und Gründer haben aber vielfältige Hindernisse zu überwinden. Insbesondere die Kapitalbeschaffung zur Realisierung von Gründungsvorhaben ist häufig mit Problemen behaftet. Zudem müssen Gründerinnen und Gründer oft erhebliche Risiken auf sich nehmen, die bedeuten, dass im Falle eines Misserfolges nicht selten die wirtschaftliche Existenz der Gründerinnen und Gründer bedroht ist.

Wegen der großen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Unternehmensgründungen und der spezifischen Nachteile von Gründungen gegenüber etablierten Unternehmen werden Gründerinnen und Gründer beispielsweise durch Förderkredite (z.B. Mikro-Darlehen und Startgeld) und Gründungszuschüsse (z.B. Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld) unterstützt.

Die hervorgehobene Stellung der Gründungsförderung im Rahmen der deutschen Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik führte in den letzten Jahren vor dem Hintergrund der schlechten Arbeitsmarktlage und der Notwendigkeit struktureller Veränderungen der deutschen Wirtschaft zu einem wachsenden Interesse von Politik und Öffentlichkeit am Gründungsgeschehen.

Um die vielfältigen Fragestellungen und Zusammenhänge im Bereich des Gründungsgeschehens beantworten bzw. verstehen zu können, sind solide Daten als Basis aussagekräftiger empirischer Untersuchungen unerlässlich. Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors erhebt die KfW Bankengruppe daher seit mittlerweile fünf Jahren Daten zu diesem Themenkomplex. Die erste Erhebung erfolgte im Jahr 2000.<sup>1</sup> Die damit gewonnenen Aussagen und Ergebnisse werden zum einen in der vorliegenden

---

<sup>1</sup> Neben der Umfrage des Gründungsmonitors wurden in den Jahren 2001 und 2003 auch Follow-up Befragungen durchgeführt. Hierfür wurden ein halbes Jahr nach Erhebung des Gründungsmonitors die Gründungsplaner befragt, inwieweit sie ihr Vorhaben realisiert haben bzw. welche Probleme der Gründung im Wege standen. Die Ergebnisse der Follow-up-Befragung 2003 können nachgelesen werden in: Berichte zur Mittelstands- und Strukturpolitik. Nr. 31. KfW Bankengruppe. Frankfurt.

Reihe „KfW-Gründungsmonitor“<sup>2</sup> publiziert. Zum anderen werden Untersuchungen zu wichtigen Teilbereichen des Gründungsgeschehens auch in anderen Publikationsreihen der KfW veröffentlicht.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2005 beruhen auf einer repräsentativen Befragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren. Schwerpunktmäßig werden mit dem KfW-Gründungsmonitor personenbezogene Merkmale der Gründer erhoben (z.B. Arbeitslosigkeit vor der Gründung), ebenso wie wichtige Charakteristika der Gründung selbst (z.B. Voll- oder Nebenerwerb, Finanzierungsbedarf). Besonders in der Gründungsphase eines Unternehmens spielen personenbezogene Charakteristika eine wichtige Rolle. Damit kann der Gründungsmonitor dazu beitragen, die gerade in der Gründungsphase relevanten Einflussfaktoren zu analysieren. Die Definitionen des KfW Gründungsmonitors zu Selbständigkeit, Gründerformen usw. sind im Vergleich zu anderen Datenbasen und Studien<sup>3</sup> im Gründungsbereich weiter gefasst. Ziel ist eine umfassende Abbildung des Gründungsgeschehens. Basis ist die Selbsteinordnung der Befragten. Im Einzelnen gelten folgende Begriffsabgrenzungen:

- Selbständigkeit: selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit als Voll- oder Nebenerwerb
- Gründer/innen: Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der vergangenen 12 Monate
- Gründungsplaner/innen: geplante Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der kommenden sechs Monate
- Gründungsquote: Anteil der Gründer/innen an der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren<sup>4</sup>
- Gründerpotential: Anteil der Gründungsplaner/innen an der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren

---

<sup>2</sup> Bis zum Jahr 2003 als DtA Gründungsmonitor veröffentlicht. Seit der Erhebung 2003 bezieht sich die Jahreszahl des KfW Gründungsmonitors auf das Jahr der Veröffentlichung, d.h. der KfW Gründungsmonitor 2005 analysiert die 2004 erhobenen Daten.

<sup>3</sup> Zu den anderen Studien und zur Abgrenzung des Gründungsmonitors siehe Anhang A.

<sup>4</sup> Aufgrund der Bevölkerungsrepräsentativität der Stichprobe können die Befragungsergebnisse auf die Gesamtbevölkerung ab 14 Jahren hochgerechnet werden.

Mit diesen Definitionen werden auch Selbständige im Nebenerwerb oder Freiberufler erfasst. Zudem ist zu beachten, dass sich die Angaben jeweils auf Personen beziehen, nicht auf Unternehmen. Dies bedeutet, dass bei einer gemeinsamen Gründung von mehreren Personen jede Person in die Statistik eingeht. Ebenso wird eine Übernahme oder tätige Beteiligung als Existenzgründung gezählt, wenn diese für den Befragten die Aufnahme einer Selbständigkeit markieren.<sup>5</sup>

Der vorliegende Bericht gibt die ersten Auswertungen der Daten aus dem Jahr 2004 wieder. Der Aufbau der nachstehenden drei Kapitel gestaltet sich wie folgt: Zunächst werden ausgewählte Befragungsergebnisse wiedergegeben (Kapitel 3). Kapitel 4 widmet sich in einer ausführlicheren Analyse dem Schwerpunktthema. Den Abschluss bildet ein Fazit (Kapitel 5).

---

<sup>5</sup> Neben den Basisfragen zur Aufnahme einer Selbständigkeit bzw. der Planung derselben enthält die Umfrage auch umfangreiche Fragenblöcke zu den Bereichen Charakterisierung der Gründung (Voll- oder Nebenerwerb, Branche, Vorhaben etc.), Mitarbeiter, Arbeitslosigkeit des Gründers, Meldestellen, Finanzierung, Gründungsklima.

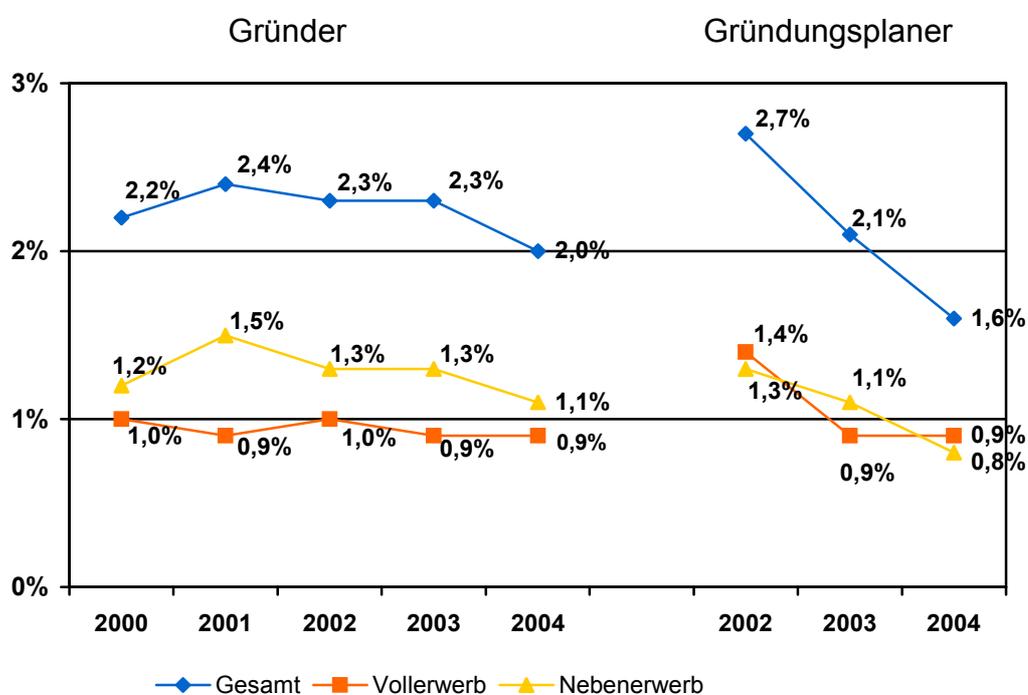
## 3 Ergebnisse

### 3.1 Gründer, Gründungsquote und Gründerpotential

Eine Hochrechnung der absoluten Gründerzahlen für das Jahr 2004 ergibt, dass sich 1,43 Mio. (2003: 1,65 Mio.) Personen selbständig gemacht haben. 673.000 (2003: 681.000) davon haben die Selbständigkeit im Vollerwerb begonnen, 757.000 (2003: 974.000) im Nebenerwerb.

Die Gesamtgründerquote, die sich aus den Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb zusammensetzt, ist damit von 2,3 Prozent im Jahr 2003 auf 2,0 Prozent in 2004 zurückgegangen (s. Abbildung 1). Eine getrennte Betrachtung beider Komponenten zeigt, dass der Rückgang der Gesamtgründerquote auf eine sinkende Gründerquote im Nebenerwerb zurückzuführen ist. Die Gründerquote für den Vollerwerb hingegen verändert sich nicht zum Vorjahr. Auch in den Jahren zuvor verhält sich die Quote für den Vollerwerb relativ stabil, während die Quote für den Nebenerwerb seit 2001 fällt.

**Abbildung 1: Gründungsquote und Gründungspotential<sup>6</sup>**



Basis: bevölkerungsrepräsentative Befragungen aus 2000 (N=30.645), 2001(N=19.968), 2002 (N=40.190), 2003 (N=40.155), 2004 (N=40.100)

<sup>6</sup> In 2001 wurde das Gründerpotential (Gründungsplaner) nicht erhoben, darum wird das Gründungspotential erst ab dem Jahr 2002 angegeben.

Worauf kann die unterschiedliche Entwicklung der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb zurückgeführt werden? Für die Wirkung der Konjunktur auf die Anzahl der Gründungen sind wahrscheinlich zwei gegenläufige Einflüsse verantwortlich.

Zum einen bedeutet eine schlechte konjunkturelle Entwicklung geringere Erfolgsaussichten für Gründungen, so dass die Zahl der Voll- ebenso wie der Nebenerwerbsgründungen abnimmt. Zum anderen kann eine schlechte konjunkturelle Entwicklung im Zusammenhang mit einer zunehmenden Zahl von Arbeitslosen<sup>7</sup> dazu führen, dass die Zahl der Gründungen, etwa als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit, zunimmt.<sup>8</sup> Diese durch die Arbeitslosigkeit getriebenen Gründungen erfolgen häufiger im Vollerwerb, da ein volles Einkommen und kein Neben- oder Zuverdienst angestrebt wird (s. Kapitel 3.2).

Zusammengenommen können sich mit der Konjunktur auf der einen und der Arbeitslosigkeit auf der anderen Seite insbesondere für den Vollerwerb zwei gegenläufige Einflüsse ergeben, so dass die Anzahl der Vollerwerbsgründungen relativ stabil gehalten wird. Für den Nebenerwerb hingegen ist zu vermuten, dass bei guter konjunktureller Lage die Anzahl der Gründungen zu- und bei schlechter konjunktureller Lage abnimmt, weil der Einfluss der Arbeitslosigkeit für Nebenerwerbsgründer aus den oben genannten Gründen eine geringere Rolle spielt. Aufgrund dieser Überlegungen erscheint der im Gründungsmonitor festgestellte Verlauf plausibel, d.h. eine weitgehende Konstanz der Vollerwerbsquote und größere Schwankungen der Nebenerwerbsquote, sowie ihr Sinken seit 2001.

Die Entwicklung bei den Gründungsplanern zeigt im zweiten Jahr in Folge einen Rückgang des Gründerpotentials mit 2,7% (2002), 2,1% (2003) und 1,6% (2004). Das Abfallen der Quote der Gründungsplaner von 2003 auf 2004 ist auf einen Rückgang der Planerquote im Nebenerwerb von 1,1% (2003) auf 0,8% (2004) zurückzuführen. Die Quote im Vollerwerb liegt in 2004 unverändert zu 2003 bei 0,9%. Weil für Gründungsplaner bisher nur drei Datenpunkte vorhanden sind, kann keine fundierte

---

<sup>7</sup> Die hier beschriebene konjunkturelle Arbeitslosigkeit ist von struktureller Arbeitslosigkeit zu unterscheiden. Wegen der strukturellen Probleme am Arbeitsmarkt (Lohnnebenkosten, Tarif- und Mindestlöhne, friktionale Arbeitslosigkeit, usw.) kann der konjunkturelle Einfluss möglicherweise abgeschwächt werden. Vgl. bspw. Fuest (2000).

<sup>8</sup> In der Literatur wird häufig zwischen Arbeitslosigkeit als Push-Faktor (unemployment push) und wirtschaftlicher Dynamik als Pull-Faktor (demand pull) für Gründungen unterschieden (vgl. Meager 1992).

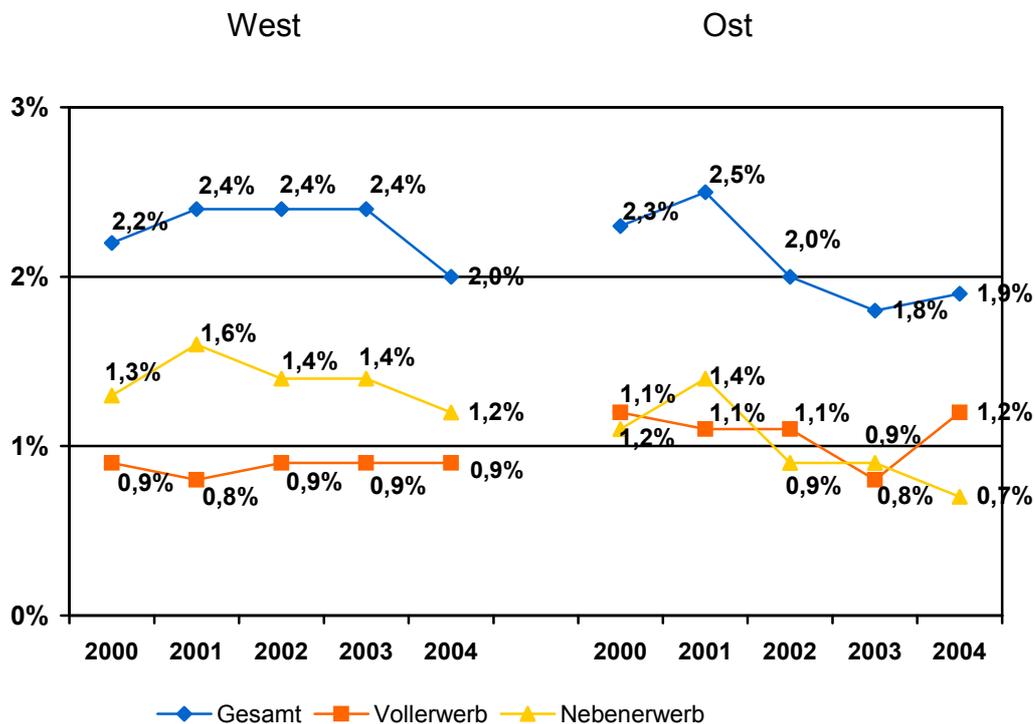
Aussage über den Zusammenhang von Gründungsplanern und Gründerquote getroffen werden.

### Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland

Die Entwicklungen der Gründungsquoten in West- und Ostdeutschland verlaufen unterschiedlich. Entgegen der Entwicklung in Westdeutschland ist die Gründungsquote in Ostdeutschland von 1,8% (2003) auf 1,9% (2004) gestiegen. Damit ist sie zwar immer noch niedriger als die Gründerquote für Westdeutschland, nähert sich dieser aber an. Der Anstieg der Gründerquote in den neuen Bundesländern ist auf die Entwicklung der Vollerwerbsquote zurückzuführen. Sie stieg von 0,8% (2003) auf 1,2% (2004) und liegt damit so hoch wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr.

Der Rückgang der Nebenerwerbsgründungen beträgt für Ost- wie für Westdeutschland 0,2 Prozentpunkte.

**Abbildung 2: Gründungsquote differenziert nach West- und Ostdeutschland**



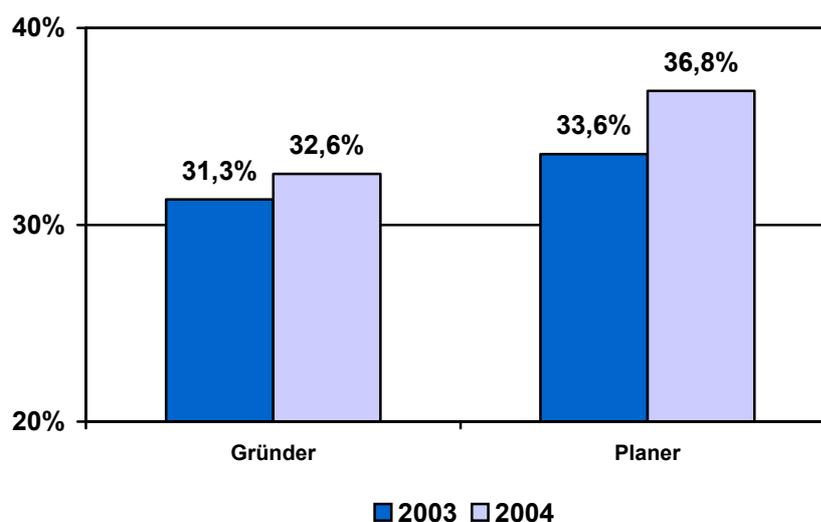
Basis: bevölkerungsrepräsentative Befragungen aus 2000 (N=30.645), 2001(N=19.968), 2002 (N=40.190), 2003 (N=40.155), 2004 (N=40.100)

### 3.2 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Für den KfW-Gründungsmonitor werden die Interviewten explizit gefragt, ob sie zum Gründungszeitpunkt arbeitslos waren. 32,6% aller in 2004 befragten Gründer haben diese Frage mit ja beantwortet. Somit ist der Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen gegenüber dem Vorjahr (31,3%) leicht gestiegen (vgl. Abbildung 3).

Der Anteil arbeitsloser Gründungsplaner in 2004 (36,8% aller Gründungen) übersteigt den Anteil arbeitsloser Gründungsplaner in 2003 (33,6%) um gut 3 Prozentpunkte. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass im Jahr 2005 eine weitere Zunahme des Anteils von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erwarten ist. Allerdings wurden Ende 2004 die Rahmenbedingungen für die BA-Förderung geändert. Zum einen haben im Zuge von Hartz IV Empfänger von Arbeitslosengeld II (anders als die Empfänger von Arbeitslosenhilfe bis Ende 2004) keinen Anspruch mehr auf eine Förderung durch das Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss. Zum anderen ist seit November 2004 auch für die Bewilligung des Existenzgründungszuschusses die Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung erforderlich. Diese Änderungen können möglicherweise zu einer geringeren Zunahme oder gar zu einem Rückgang der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2005 führen.

**Abbildung 3: Gründer und Planer: Arbeitslosigkeit vor der Gründung**



Basis: 2003: n=901 Gründer, n=840 Planer; 2004: n=795 Gründer, n=649 Planer

Tabelle 1 zeigt die Anteile der Gründer, die zum Zeitpunkt der Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit arbeitslos waren, differenziert nach Regionen sowie nach Voll- und Nebenerwerb. Zur zunächst wenig plausibel erscheinenden Merkmalskombination „Gründung aus der Arbeitslosigkeit“ und „Nebenerwerbsgründung“ kann es aus zweierlei Gründen kommen: Erstens können Arbeitslose bei einer selbständigen Tätigkeit, die als „geringfügige Beschäftigung“ (wöchentliche Arbeitszeit < 15 Stunden) eingestuft wird, weiterhin Lohnersatzleistungen empfangen, so dass die selbständige Tätigkeit ein Nebenerwerb darstellt. Zweitens bezieht sich in der Befragung des Gründungsmonitors die Frage nach der Selbständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb auf den Befragungszeitpunkt. Die Frage nach der Arbeitslosigkeit hingegen bezieht sich auf den Zeitpunkt der Gründung. Somit können zum Gründungszeitpunkt arbeitslose Gründer zum Befragungszeitpunkt wieder abhängig beschäftigt sein, so dass sich die Selbständigkeit zum Nebenerwerb entwickelt hat.

Aus Tabelle 1 geht hervor, dass der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen in 2004 in Ostdeutschland mit 53% fast doppelt so hoch ist wie in Westdeutschland mit knapp 28%, was unter anderem auf die höhere Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland zurückgeführt werden kann.<sup>9</sup>

Noch größer ist der Unterschied, wenn nach Voll- und Nebenerwerb differenziert wird: unter den Vollerwerbsgründern beträgt der Anteil der Arbeitslosen gut 50%, unter den Nebenerwerbsgründern nur knapp 17%. Ein möglicher Grund für diese differierenden Anteile ist, dass zum Zeitpunkt der Gründung Arbeitslose nur durch eine Vollerwerbsgründung ein Einkommen erzielen können, welches zur Deckung ihres Lebensunterhaltes ausreicht. Nebenerwerbsgründer streben hingegen in der Regel einen Neben- oder Zuverdienst zu ihrem Einkommen aus abhängiger Beschäftigung an. Ein weiterer Grund dafür, dass Vollerwerbsgründungen häufiger aus der Arbeitslosigkeit erfolgen als Nebenerwerbsgründungen, kann sein, dass Mittel zur Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in der Regel nur dann in Anspruch genommen werden können, wenn eine Vollerwerbsgründung erfolgt.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> In den ostdeutschen Bundesländern betrug in 2004 die durchschnittliche Arbeitslosenquote 18,5%, in den westdeutschen Bundesländern 8,5%.

<sup>10</sup> Voraussetzung für den Erhalt von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss ist die Aufnahme einer hautberuflichen selbständigen Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich.

**Tabelle 1 Gründer: Arbeitslosigkeit vor der Gründung, differenziert nach Voll- und Nebenerwerb sowie nach Region 2003 und 2004**

	<b>Vollerwerb 2004 (2003)</b>	<b>Nebenerwerb 2004 (2003)</b>	<b>Gesamt 2004 (2003)</b>
<b>West</b>	42,7% (43,8%)	16,5% (16,6%)	27,8% (27,4%) <sup>11</sup>
<b>Ost</b>	72,2% (66,2%)	18,5% (36,8%)	53,0% (51,2%)
<b>Gesamt</b>	50,4% (47,9%)	16,6% (19,5%)	32,6% (31,3%)

In Westdeutschland sind die Anteile von Arbeitslosen unter den Gründern von 2003 auf 2004 sowohl im Vollerwerb, als auch im Nebenerwerb nahezu unverändert geblieben (vgl. Tabelle 1). Hingegen ist es in Ostdeutschland zu recht starken Veränderungen gekommen. Während in 2003 noch knapp 37% unter den Nebenerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit kamen, waren es in 2004 nur noch knapp 19%. Der Anteil von Vollerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit verzeichnet im Osten von 2003 auf 2004 einen Anstieg um 6 Prozentpunkte auf 72,2%. Damit ist bei Vollerwerbsgründungen im Osten der Anteil von Gründern, die vor der Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit arbeitslos waren, am höchsten. Der in diesem Segment festgestellte Anstieg gegenüber 2003 ist ursächlich für den leichten Gesamtanstieg des Anteils der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründungen im Jahr 2004.

Welche Befragungsergebnisse des Gründungsmonitors über die Förderung für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit liegen uns vor? 63% aller zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslose Existenzgründer gaben an, Unterstützungsleistungen der Bundesagentur für Arbeit (BA), d.h. Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss, erhalten zu haben.<sup>12</sup> Hochgerechnet ergibt das eine Anzahl von ca. 297.000 BA-geförderten Gründern.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Aus dem leichten Rückgang der Anteile im Voll- und Nebenerwerb kann hier nicht geschlossen werden, dass auch der Gesamtanteil sinkt, was darauf zurückzuführen ist, dass die Prozentangaben jeweils auf unterschiedlichen Basen beruhen.

<sup>12</sup> Gründe dafür, dass 37% der zum Gründungszeitpunkt Arbeitslosen keine BA-Förderung erhalten, können zum einen freiwilliger Verzicht oder die Nichterfüllung der Voraussetzung für diese Förderung sein (s. Kapitel 4.2).

<sup>13</sup> Von den hochgerechnet 1.430.000 Gründern waren 33%, also ca. 472.000 Gründer vor der Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit arbeitslos. Hiervon gaben wiederum 63% oder ca. 297.000 Befragte an, eine Förderung durch die BA erhalten zu haben.

Die folgende Überlegung zeigt die gute Übereinstimmung dieses Ergebnisses mit den in der entsprechenden Periode von der Bundesagentur für Arbeit erfassten Neuzugängen zu diesen Förderinstrumenten. Da die Befragungen des Gründungsmonitors von Mitte August bis Mitte November 2004 stattfanden, kann die betrachtete Gründungsperiode von zwölf Monaten<sup>14</sup> zum Zweck der Vergleichbarkeit mit den BA-Zahlen näherungsweise durch den zwölfmonatigen Zeitraum von Anfang Oktober 2003 bis Ende September 2004 abgebildet werden. In diesem Zeitfenster weist die BA Neuzugänge bei den beiden Förderinstrumenten von 317.844 aus. Das Befragungsergebnis unterschreitet den tatsächlichen Wert somit nur um ca. 7%.

Primäres Ziel der BA-Förderung ist, Arbeitslosen den Weg in die Selbständigkeit zu erleichtern. Die hohe sowie in den letzten Jahren zunehmende Inanspruchnahme der Förderleistungen<sup>15</sup> spricht dafür, dass dieses Ziel auch erreicht wurde. Dies bestätigen Befragungen BA-geförderter Gründer in verschiedenen Regionen Deutschlands, welche zeigen, dass die BA-Förderung einen Wechsel von der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit forciert.<sup>16</sup> Wie die Analysen im Kapitel 4 zeigen, starten BA-geförderte Gründer tendenziell mit weniger Beschäftigten als vorher nicht arbeitslose Gründer.

### **3.3 Gründungsfinanzierung**

#### **Finanzierungsbedarf der Gründer**

Welchen Finanzierungsbedarf hatten Gründungen in 2004, und welchen Problemen sahen sich die Gründer bei der Finanzierung gegenüber?

Die wichtigsten Ergebnisse sind in der Tabelle 2 zusammengefasst: 32% der Gründer haben keinen Finanzierungsbedarf und 27% einen von weniger als 5.000 Euro. Einen Finanzierungsbedarf im Bereich des Kleinkredits (5.000 bis 50.000 Euro) ha-

---

<sup>14</sup> Zur Ermittlung der Gründungsquote wird gefragt, ob die Befragten in den letzten 12 Monaten eine selbständige Tätigkeit begonnen haben.

<sup>15</sup> Die BA gibt an, dass im Jahr 2004 die Eintritte in die Förderung durch das Überbrückungsgeld um 15,5% und die Eintritte in die Förderung durch den Existenzgründungszuschuss um 76,1% gegenüber 2003 gestiegen sind.

<sup>16</sup> Vgl. Büro für Existenzgründungen (2004) und Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004).

ben immerhin über ein Drittel aller Gründer. Finanzierungsbedarfe über 50.000 Euro kommen dementsprechend nur bei einem geringen Teil der Gründer vor (8%).<sup>17</sup>

Beim Finanzierungsbedarf ist es wichtig, zwischen Gründern im Voll- und Nebenerwerb zu unterscheiden (s. Tabelle 2). Rund 40% aller Gründer im Nebenerwerb haben keinen Finanzierungsbedarf, im Vergleich zu 23% der Gründer im Vollerwerb. Auch im Bereich der Finanzierungsbedarfe unter 5.000 Euro liegt der Anteil der Nebenerwerbsgründer mit 32% deutlich höher als derjenige der Vollerwerbsgründer (21%). Umgekehrt verhält es sich bei Finanzierungsbedarfen von 10.000 Euro bis unter 50.000 bzw. von 50.000 Euro und mehr. Der Anteil an Gründungen im Vollerwerb (29% bzw. 14%) liegt hier über dem im Nebenerwerb (15% bzw. 2%). Die erheblichen Unterschiede in den Finanzierungsbedarfen zwischen Voll- und Nebenerwerb zeigen sich auch am Median. Er beträgt 370 Euro im Nebenerwerb und 5.000 Euro im Vollerwerb. Für alle Gründer liegt der Median des Finanzierungsbedarfes bei 2.000 Euro.

**Tabelle 2 Gründer: Finanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) 2003 und 2004<sup>18</sup>**

	<b>Vollerwerb 2004 (2003)</b>	<b>Nebenerwerb 2004 (2003)</b>	<b>Gesamt 2004 (2003)</b>
<b>kein Bedarf</b>	23,1% (13,8%)	39,8% (34,6%)	31,9% (26,2%)
<b>unter 5.000 Euro</b>	21,2% (21,2%)	31,8% (32,0%)	26,8% (27,7%)
<b>5.000 bis unter 10.000 Euro</b>	12,8% (14,5%)	11,6% (11,6%)	12,0% (12,7%)
<b>10.000 bis unter 50.000 Euro</b>	28,8% (34,7%)	14,5% (16,9%)	21,6% (22,9%)
<b>50.000 Euro und mehr</b>	14,1% (15,8%)	2,3% (6,9%)	7,8% (10,5%)
<b>Median in Euro</b>	5.000 (10.000)	370 (1.000)	2.000 (3.000)

Neben der Darstellung der aktuellen Situation beim Finanzierungsbedarf interessiert auch die zeitliche Entwicklung (s. Tabelle 2). Es zeigt sich, dass der Anteil der Grün-

<sup>17</sup> Der methodischen Gesichtspunkte wegen wurde auf eine feinere Klasseneinteilung verzichtet, da sonst im Einzelfall sehr geringe Fallzahlen vorgelegen hätten.

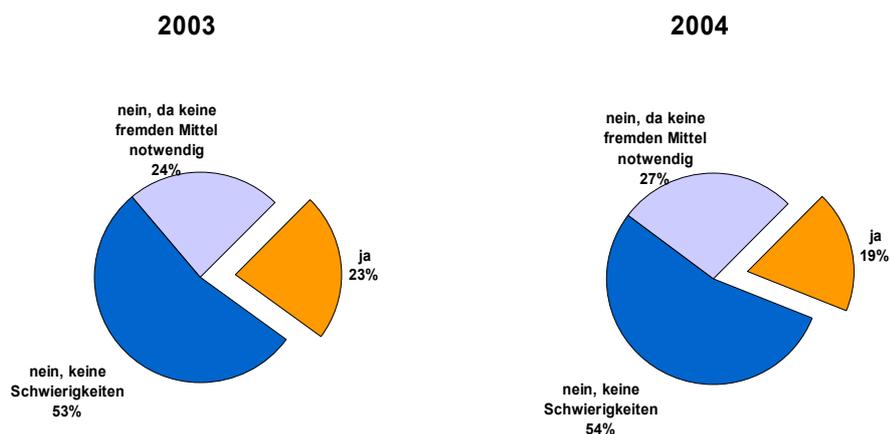
<sup>18</sup> Für die Klasse „50.000 Euro und mehr“ liegen im Nebenerwerb geringe Fallzahlen vor.

dungen ohne Finanzierungsbedarf mit 32% im Jahr 2004 (2003: 26%) deutlich zugenommen hat, während die Anteile der Klassen mit Finanzierungsbedarf ab 10.000 Euro zurückgegangen sind. Dies zeigt sich sowohl für den Voll- als auch für den Nebenerwerb. Die Zunahme an Gründungen ohne Finanzierungsbedarf ist zum einen möglicherweise auf den erheblichen Zuwachs BA-geförderter Kleinstgründungen zurückzuführen. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Zahl an Insolvenzen in den letzten Jahren<sup>19</sup> kann auch eine abnehmende Bereitschaft, sich zu verschulden, ein Grund für viele Gründungen im kleinen oder sehr kleinen Umfang sein.

### Finanzierungsprobleme der Gründer

Für die Wirtschaftsförderung, und damit auch für die KfW Mittelstandsbank, stellt sich die Frage, ob und welche Probleme bei der Gründungsfinanzierung auftreten. Im Jahr 2004 geben 19% der Gründer mit Finanzierungsbedarf an, Probleme bei der Sicherstellung ihrer Finanzierung zu haben oder gehabt zu haben (s. Abbildung 4). Dies sind 13% aller Gründer (s. Tabelle 4). Der Anteil an Gründungen mit Finanzierungsproblemen ging im Vergleich zum Jahr 2003 um vier Prozentpunkte zurück.

**Abbildung 4: Gründer mit Finanzierungsbedarf: Schwierigkeiten bei der Finanzierung 2003 und 2004**



Basis: 2003: n=516 Gründer mit Finanzierungsbedarf, 2004: n=451 Gründer mit Finanzierungsbedarf

<sup>19</sup> Vgl. MittelstandsMonitor 2005.

Annähernd drei Viertel der Gründer mit Finanzierungsproblemen haben im Vollerwerb gegründet (s. Tabelle 3). Etwa 50% der Gründungen mit Finanzierungsproblemen sind Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Vergleicht man dies mit den Anteilen von Vollerwerbsgründungen (53%) bzw. von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (33%) an allen Gründungen mit Finanzierungsbedarf, so wird deutlich, dass Gründungen im Vollerwerb ebenso wie Gründungen aus der Arbeitslosigkeit vermehrt Finanzierungsprobleme angeben. Noch deutlicher wird dies, wenn man die Anteile der Vollerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit für Gründer mit Finanzierungsbedarf und Gründern mit Finanzierungsproblemen vergleicht: 26% aller Gründer mit Finanzierungsbedarf sind Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit, bei den Gründern mit Finanzierungsproblemen liegt dieser Anteil bei 46%.

**Tabelle 3 Gründer mit Finanzierungsbedarf und Gründer mit Finanzierungsproblemen**

	<b>Gründer mit Finanzierungsbedarf</b>	<b>Gründer mit Finanzierungsproblemen</b>
<b>davon Anteil der Gründungen im Vollerwerb</b>	53,0%	73,5%
<b>davon Anteil an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit</b>	33,0%	51,8%
<b>davon Anteil an Vollerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit</b>	26,2%	45,8%

Die am häufigsten genannten Gründe für Finanzierungsprobleme sind:<sup>20</sup>

- Die Bank lehnt eine Finanzierung ab, da Sicherheiten fehlen (73,7%).
- Die Bank lehnt eine Finanzierung ab, da zu wenig Eigenkapital vorhanden ist (72,9%).
- Die Bank lehnt die Finanzierung aus anderen Gründen ab (23,3%).

<sup>20</sup> Mehrfachnennungen waren möglich.

- Die Finanzierung wurde durch einen anderen Finanzier als eine Bank abgelehnt (bspw. Freunde, Verwandte, Familie, Beteiligungsgesellschaften) (23,1%).
- Die Kosten für die Gründung waren höher als erwartet und die Bank lehnt eine zusätzliche Finanzierung ab (22,9%).

Knapp zwei Drittel der Gründer mit Finanzierungsproblemen konnten diese durch den Rückgriff auf eigene finanzielle Mittel, durch Marketingmaßnahmen (Werbung, Akquise), sowie durch Kredite von Verwandten, Freunden oder Bekannten lösen. Dies sind die drei meist genannten Wege. Über ein Drittel der Gründer, die Finanzierungsprobleme haben oder hatten, geben an, diese Schwierigkeiten noch nicht überwunden zu haben. Dies entspricht 5% aller Gründer (s. Tabelle 4).

**Tabelle 4 Gründer mit Finanzierungsproblemen: Anteile**

	<b>Gründer mit Finanzierungsproblemen</b>	<b>Gründer mit Finanzierungsproblemen, Probleme noch nicht gelöst</b>
<b>Anteil an allen Gründern mit Finanzierungsproblemen</b>	--	38,0%
<b>Anteil an allen Gründern mit Finanzierungsbedarf</b>	18,6%	7,1%
<b>Anteil an allen Gründern</b>	12,7%	4,8%

Wie sind die Befragungsergebnisse zu den Finanzierungsproblemen zu bewerten? Zum einen kann es sein, dass auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eine Finanzierung dieser Vorhaben nicht effizient ist, da es sich um wirtschaftlich nicht tragfähige Projekte mit hohen Risiken und/oder geringen erwarteten Rentabilitäten handelt.

Auf der anderen Seite sind aber insbesondere bei geringen Finanzierungsvolumina die Transaktions- und Prozesskosten einer Kreditvergabe relativ hoch. Hierfür gibt es zwei Gründe: Erstens fallen die Fixkosten der Kreditvergabe wegen der geringen Kreditvolumina relativ stark ins Gewicht, so dass das Aufwands-/Ertragsverhältnis für die Kreditinstitute in diesem Kreditsegment sehr ungünstig ist. Zweitens mangelt es den Gründern oft an unternehmerischer Erfahrung und kaufmännischem Wissen, so dass ein hoher Beratungs- und Qualifizierungsbedarf besteht.

Um diese beiden Probleme im Bereich der Mikro-Gründungsfinanzierung zu lösen und somit zu vermeiden, dass gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Gründungen aufgrund von Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung nicht erfolgen, hat die KfW eine Initiative für Mikrofinanzierung ins Leben gerufen und ihr Förderangebot erweitert.

Im Rahmen der Initiative für Mikrofinanzierung haben Experten von Kreditinstituten und deren Verbänden, Ministerien, Beratungs- und Wirtschaftsförderungseinrichtungen sowie der KfW einen „Leitfaden für regionale Kooperationen zwischen Kreditinstituten, Beratungs- und Wirtschaftsförderungseinrichtungen“ erstellt. Der Leitfaden zeigt Wege auf, wie durch Kooperationen zwischen Kreditinstituten und Beratungs- und Wirtschaftsförderungs-Einrichtungen Erfolgsaussichten von Mikro- und Gründungsunternehmen gesteigert und der Zugang zur Mikrofinanzierung verbessert werden kann.

Aufbauend auf den Diskussionsergebnissen der Initiative für Mikrofinanzierung hat die KfW darüber hinaus ein neues Förderprodukt im Programm Mikrodarlehen entwickelt. Seit dem 01.03.2005 steht Gründerinnen und Gründern mit dem „Mikro 10“ Darlehen ein neues Förderfenster für Kleinstkredite bis 10.000 Euro zur Verfügung. Um das ungünstige Verhältnis von Aufwand und Ertrag bei den durchleitenden Banken abzumildern, erhalten diese eine höhere Bearbeitungsgebühr. Zudem wird die Kreditabwicklung bei Kooperationen zwischen Kreditinstituten und Beratungs- und Wirtschaftsförderungseinrichtungen vereinfacht.

## 4 Schwerpunktthema: Einflussfaktoren auf die Charakteristika von Gründungen

Im Folgenden sollen die Merkmale und Bestimmungsfaktoren von Gründungstypen näher untersucht werden. Dazu werden zunächst theoretische Überlegungen zur Gründungsentscheidung einer Person dargestellt. Kapitel 4.1 widmet sich den Einflüssen von Gründungsmotiven auf die Merkmale von neu gegründeten Unternehmen, während in Kapitel 4.2 die Bestimmungsfaktoren der Gründungsgröße untersucht werden.

Die Entscheidung einer Person, ein Unternehmen zu gründen, hängt von einer Vielzahl von Einflussfaktoren ab, die das Umfeld aber auch die Person des potentiellen Gründers betreffen.<sup>21</sup> Grundlage für die Gründungsentscheidung einer Person sind Überlegungen, welchen „Nutzen“ eine Person aus der Gründung und damit der Tätigkeit als Selbständiger im Vergleich zu seinem „Nutzen“ aus alternativen Erwerbarten oder auch aus der Arbeitslosigkeit hat: Ein potenzieller Gründer wird abwägen, welche Vorteile und Nachteile – zum Beispiel in Form von Einkommen oder auch der Selbstbestimmung seines Handelns – er aus der Selbständigkeit zieht und diese mit den Vor- und Nachteilen etwa einer (alternativ zu wählenden) abhängigen Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit vergleichen.<sup>22</sup> Seinen Möglichkeiten als Gründer stellt er dabei jene abhängigen Beschäftigungen gegenüber, die er entsprechend seinen Arbeitsmarktchancen<sup>23</sup> ergreifen kann. Ein arbeitsloser potenzieller Gründer vergleicht seine Möglichkeiten als Gründer oder abhängiger Beschäftigter auch mit den Vor- und Nachteilen der Fortsetzung seiner Arbeitslosigkeit. Der Nutzen, den eine Person aus der alternativen, abhängigen Beschäftigung bzw. aus der Arbeitslosigkeit zieht, stellt bei dieser Betrachtung die Opportunitätskosten seiner Gründung dar.

Eine Person wird nur dann ein Unternehmen gründen, wenn der Nutzen aus der Selbständigkeit die Opportunitätskosten in Form einer alternativen, abhängigen Beschäftigung bzw. der Arbeitslosigkeit übersteigt. Aus dieser, auf Opportunitätskostenüberlegungen basierenden Entscheidung können Folgerungen für die Charakte-

---

<sup>21</sup> Vgl. MiMo 2005, S. 39ff.

<sup>22</sup> Vgl. Knight (1921).

ristika der Gründungen von verschiedenen Personen abgeleitet werden. Da Personen mit guten Arbeitsmarktchancen auch hohe Opportunitätskosten einer Gründung aufweisen, kann erwartet werden, dass solche Personen relativ aufwändige Gründungen (zum Beispiel große Gründungen) realisieren werden. Personen mit vergleichsweise geringen bis gar keinen Arbeitsmarktchancen weisen hingegen nur geringe Opportunitätskosten auf. Für sie können bereits kleine, einfache Gründungen eine lohnenswerte Alternative zu den ihnen offen stehenden abhängigen Beschäftigungen sein.

Die sich anschließenden Analysen erfolgen vor dem Hintergrund dieser Überlegungen.

#### 4.1 Gründungsmotive

Im Jahr 2004 haben wir im Gründungsmonitor erstmals nach den Motiven für die Unternehmensgründung gefragt. Die Gründer konnten sechs verschiedenen Motiven, die sie zur Selbständigkeit bewogen haben, zustimmen, wobei Mehrfachnennungen möglich waren. Die Motive sind: „Ich habe mich selbständig gemacht, ...

- um meine eigenen Ideen zu verwirklichen.“
- weil ich mein eigener Chef sein will.“
- um meine Zeit frei einteilen zu können.“
- weil ich ein höheres Einkommen erzielen wollte.“
- weil ich bei meinem früheren Arbeitgeber keine Möglichkeiten gesehen habe, mich weiter zu entwickeln.“
- weil ich keine feste Anstellung bei einem Arbeitgeber gefunden habe.“

Die einzelnen Motive können zu Gruppen zusammengefasst werden. Dabei werden die Motive „eigene Ideen“ und „eigener Chef“ als Chancen-Motive definiert, die Moti-

---

<sup>23</sup> Die Arbeitsmarktchancen werden durch seine Fähigkeiten, seine soziodemografischen Merkmale und weitere Einflussfaktoren

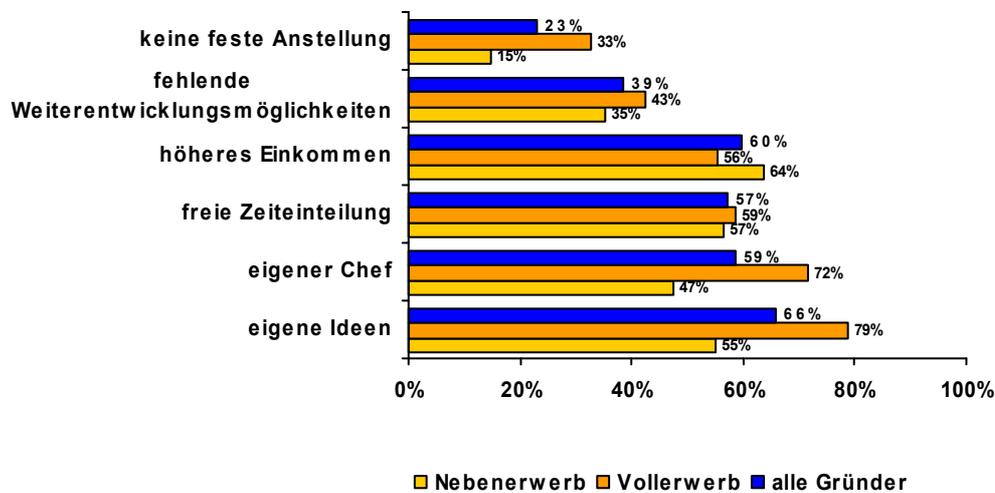
ve „keine Weiterentwicklungsmöglichkeiten“ und „keine feste Anstellung“ als Not-Motive.<sup>24</sup> Diese Einteilung erfolgt, da die beiden zuletzt genannten Motive eher auf eine Gründung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen, also niedriger Opportunitätskosten, hindeuten. Die als Chancen-Motive zusammengefassten Antwortkategorien sind dagegen weniger der Ausdruck fehlender Erwerbsalternativen sondern deuten vielmehr auf den Wunsch nach der Umsetzung von eigenen Fähigkeiten und Geschäftsideen durch die Selbständigkeit hin, wie sie häufiger von Personen genannt werden, die gute Arbeitsmarktchancen aufweisen.<sup>25</sup> Ein erster Überblick zu den einzelnen Motiven zeigt, dass die Zustimmung zu den Not-Motiven „keine feste Anstellung“ (23%) und „fehlende Weiterentwicklungsmöglichkeiten“ (39%) vergleichsweise gering ist (s. Abbildung 5). Für die restlichen Motive zeigen sich Zustimmungswerten von rund 60%, wobei die Quote für „eigene Ideen“ mit 66% am höchsten liegt. Dies kann ein Hinweis darauf sein, dass Gründer bei der Aufnahme ihrer Selbständigkeit eher chancen-motiviert als not-motiviert sind. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die vom Gründer offen gelegte Zustimmung bei positiv gefärbten Motiven tendenziell höher liegen dürfte als diejenige bei negativ belasteten Motiven, so dass ein direkter Vergleich von Zustimmungswerten zu unterschiedlichen Motiven nur mit Einschränkungen möglich ist.

---

bestimmt.

<sup>24</sup> Die beiden weiteren Motive haben einen ambivalenten Charakter. In Abhängigkeit der persönlichen Situation des Befragten und auch der Zustimmung zu weiteren Motiven können sie sowohl Chance-Motiv, als auch Not-Motiv sein. Erfolgt bspw. eine Gründung, weil das vorherige Einkommen zur Deckung des gewohnten Lebensstandards nicht ausreicht und auch keine höher entlohnte abhängige Erwerbstätigkeit gefunden werden kann, handelt es sich um ein Not-Motiv. Wird aus einer guten Einkommenssituation heraus eine Gründung mit den Zielen durchgeführt, dass Einkommen noch weiter zu erhöhen, liegt ein Chance-Motiv vor. Ähnlich verhält es sich mit dem Gründungsmotiv „Freie Zeiteinteilung“. Können bspw. regelmäßige Anwesenheiten am Arbeitsplatz aufgrund einer familiären Situation nicht mehr gewährleistet werden und muss daher eine selbständige Tätigkeit zur Einkommenserzielung aufgenommen werden, so ist dies ein Not-Motiv. Hingegen handelt es sich um ein Chance-Motiv, wenn Gründer zwar einer Erwerbstätigkeit in voller Arbeitszeit mit Anwesenheitspflicht nachgehen könnten, sich von einer freien Zeiteinteilung aber eine Erhöhung ihrer Lebensqualität erhoffen.

<sup>25</sup> Vgl. Sternberg/Lückgen (2004).

**Abbildung 5: Zustimmung zu Motiven nach Voll- oder Nebenerwerb**

Basis: n=799 (alle Gründer); n=372 (Vollerwerb), n=416 (Nebenerwerb)

Die Zustimmungsquoten zu den Not- und Chancen-Motiven in Abhängigkeit von Voll- bzw. Nebenerwerb sind unterschiedlich: die Vollerwerbsgründer stimmen zwar häufiger den Chancen-Motiven zu als die Nebenerwerbsgründer. Dies gilt aber auch für die Not-Motive. Deutlich wird die Motivation der Gründer im Nebenerwerb bei der Analyse der Motive „höheres Einkommen“ und „keine feste Anstellung“. Das erst genannte Motiv wird von ihnen mit 64% häufiger angegeben als von Gründern im Vollerwerb (56%). „Keine feste Anstellung“ haben nur 15 % der Nebenerwerbsgründer als Gründungsmotiv angegeben im Vergleich zu 33 % der Vollerwerbsgründer. Dies kann darauf hindeuten, dass für Nebenerwerbsgründer die Einkommensaufbesserung ein wesentlicher Grund für die Aufnahme der Selbständigkeit ist.

Da bei der Frage nach den Motiven Mehrfachnennungen möglich waren, hat es Gründer gegeben, die sowohl Chancen- als auch Not-Motiven zugestimmt haben. Um Unterschiede zwischen chancen-motivierten und not-motivierten Gründungen klarer herausarbeiten zu können, werden darum die Gründungen, die nur den Chancen-Motiven zugestimmt haben (6% aller Gründungen), den Gründungen, die nur den Not-Motiven zugestimmt haben (3% aller Gründungen), gegenübergestellt (s. Tabelle 5). Die große Mehrheit der Gründer (91 %) war sowohl chancen- als auch not-motiviert bei der Entscheidung, sich selbständig zu machen.

**Tabelle 5 Vergleich von Chancen- und Not-Motivation<sup>26</sup>**

	Nur Chancen-Motivation	Nur Not-Motivation
<b>Anteil der Gründungen mit Mitarbeitern</b>	31%	15%
<b>Mittelwert der Beschäftigten<sup>27</sup></b>	4,0	2,2
<b>Anteil der Gründungen mit Finanzierungsbedarf von 5.000 Euro und mehr</b>	56%	35%
<b>Median des Finanzierungsbedarfs, in Euro</b>	10.000	990
<b>Mittelwert des Finanzierungsbedarfs, in Euro</b>	20.300	13.400
<b>Anteil der Gründer mit vorheriger Arbeitslosigkeit</b>	36%	57%
<b>Anteil der Gründer mit vorheriger Arbeitslosigkeit und BA-Förderung</b>	29%	37%

Bei den Mitarbeitern zeigt sich, dass chancen-motivierte Gründer häufiger mit Mitarbeitern (31%) gründen als not-motivierte. Dies wird durch den Mittelwert der Beschäftigten (inklusive Gründer) noch weiter verdeutlicht, der 4,0 bei chancen-motivierten und 2,2 bei not-motivierten Gründern beträgt. Ebenso liegt der Anteil an Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von über 5.000 Euro an allen chancen-motivierten Gründungen mit 56% deutlich höher als jener bei not-motivierten Gründungen mit 35%. Bei den chancen-motivierten Gründern liegen des Weiteren der Median und der Mittelwert des Finanzierungsbedarfs deutlich höher als bei den not-motivierten Gründern.<sup>28</sup> Diese Ergebnisse bestätigen, dass es sich bei Gründungen unter dem ausschließlichen Chancen-Motiv häufig um vergleichsweise anspruchsvolle Projekte handelt, für die Finanzmittel und Mitarbeiter erforderlich sind.

Wenig überraschend zeigt sich, dass der Anteil an Gründungen mit vorheriger Arbeitslosigkeit bei chancen-motivierten Gründern (36%) niedriger ist als der Anteil bei not-motivierten Gründern (57%). Unterteilt man noch weiter nach Gründer, die eine BA-Förderung erhalten haben und solchen, die keine Förderung erhalten haben, so

<sup>26</sup> Die Auswertungen basieren teilweise auf geringen Fallzahlen.

<sup>27</sup> Die Beschäftigtenzahl wird in Vollzeitbeschäftigten (inklusive Gründer) gemessen, wobei Teilzeitbeschäftigte und Nebenerwerbsgründer als halbe Vollzeitbeschäftigte gezählt werden.

<sup>28</sup> Aufgrund der geringen Fallzahl geben die ausgewiesenen Werte lediglich ungefähre Anhaltspunkte für die Finanzierungsbedarfe wieder.

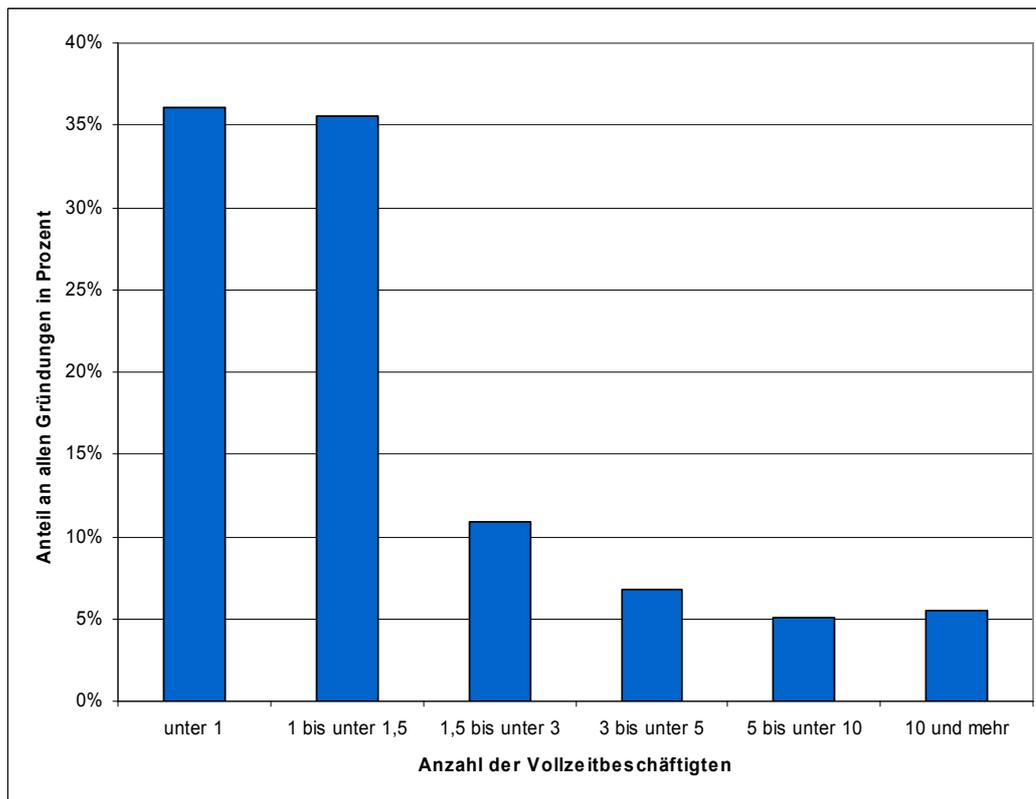
liegt auch hier der Anteil an BA-geförderten Gründern bei der Chance-Motivation niedriger als bei der Not-Motivation. Allerdings findet auch bei rein chancenmotivierten Gründungen rund ein Drittel (36%) aus der Arbeitslosigkeit statt. Eine Gleichsetzung von Gründung aus der Arbeitslosigkeit und Not-Gründung, wie es oftmals geschieht, erscheint unter diesem Aspekt nicht sinnvoll.

Die Untersuchungen legen nahe, dass Personen, bei denen gute Arbeitsmarktchancen vermutet werden können (Chancen-Motivation) im Schnitt größer (gemessen an Mitarbeitern und Finanzbedarf) gründen als Personen mit schlechten Arbeitsmarktchancen (Not-Motivation). Allerdings werden die gewonnen Erkenntnisse aufgrund der geringen Fallzahlen bei der Gruppenanteilung nach Not- und Chancen-Motiven zunächst als Indizien verstanden. Die möglicherweise festgestellten Zusammenhänge sollen daher im nachfolgenden Kapitel 4.2 tiefer untersucht werden.

## **4.2 Bestimmungsfaktoren der Gründungsgröße**

Die folgende Analyse untersucht, welche Einflussfaktoren die Größe einer Gründung bestimmen. Das Hauptaugenmerk der Untersuchung liegt dabei auf jenen Merkmalen des Gründers, in denen sich seine Arbeitsmarktchancen und damit seine Opportunitätskosten der Gründung widerspiegeln. Um den Einfluss der Arbeitsmarktchancen eines Gründers und weiterer möglicher Bestimmungsfaktoren auf die Gründungsgröße zu messen, soll folgendes Modell für eine multivariate Regressionsanalyse verwendet werden:

Die zu erklärende Variable ist die Anzahl der Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt. Die Beschäftigtenzahl wird in Vollzeitbeschäftigten (inklusive Gründer) gemessen, wobei Teilzeitbeschäftigte und Nebenerwerbsgründer als halbe Vollzeitbeschäftigte gezählt werden. Einen Überblick über die Verteilung der Beschäftigten gibt Abbildung 6. Wie man sehen kann, findet der Großteil der Gründungen (rund 70%) mit einem oder weniger Vollzeitbeschäftigten statt. Nur 5% aller Gründer starten mit 10 oder mehr Vollzeitbeschäftigten. Die durchschnittliche Anzahl der Vollzeitbeschäftigten (inklusive Gründer) liegt zum Gründungszeitpunkt bei 3,6.

**Abbildung 6 Häufigkeitsverteilung der Beschäftigtenzahl<sup>29</sup>**

Als mögliche Bestimmungsfaktoren können neben den Charakteristika des Gründers verschiedene weitere Merkmale berücksichtigt werden. Alle berücksichtigten Merkmale und deren vermutete Wirkung auf die Gründungsgröße werden in den sich anschließenden Abschnitten dargestellt.

### Humankapital

Entsprechend den zu Beginn dieses Kapitels skizzierten Überlegungen, werden die Opportunitätskosten des Gründers maßgeblich durch seine Arbeitsmarktchancen bestimmt. Diese wiederum steigen mit zunehmendem Humankapital des Gründers. Daher kann vermutet werden, dass je höher das Humankapital des Gründers ist, desto mehr Beschäftigte die Gründung zählt. In dieser Untersuchung können als Indikatoren für das Humankapital einer Person der formale Schulabschluss, die berufliche Stellung sowie eine mögliche Arbeitslosigkeit vor der Gründung berücksichtigt werden.

<sup>29</sup> Teilzeitbeschäftigte und Gründer im Nebenerwerb werden als halbe Vollzeitbeschäftigte gezählt.

Der vermutete Zusammenhang zwischen formaler Schulbildung und Humankapital ist, dass Investitionen in schulische Bildung das Humankapital erhöhen. Neben der rein schulischen Bildung ist es für die Bestimmung des Humankapitals auch wichtig, welche berufliche Stellung eine Person hat. So kann angenommen werden, dass etwa ein Arbeitnehmer, der die berufliche Stellung eines Facharbeiters innehat, über mehr Humankapital verfügt als ein Arbeitnehmer, der lediglich als ungelernter Arbeiter tätig ist. Bezüglich des Zusammenhangs zwischen formaler Schulbildung und beruflicher Stellung ist zu beachten, dass in Deutschland eine enge Verknüpfung zwischen dem höchsten Schulabschluss und der Wahl der Berufsausbildung besteht: Die Schulbildung bestimmt in einem hohen Maße die berufliche Bildung und damit die berufliche Stellung. Dies kann bedeuten, dass mit der erreichten beruflichen Stellung auch bereits das mit der Schulausbildung erworbene Humankapital wiedergegeben wird. Gilt dies, so ist zu erwarten, dass sich für die Schulbildung kein Einfluss auf die Gründungsgröße zeigt, wenn die berufliche Stellung des Gründers bereits in der Schätzgleichung berücksichtigt wird.

Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung kann zum einen als ein Indikator für vergleichsweise niedriges Humankapital einer Person gesehen werden. So kann davon ausgegangen werden, dass eine Person mit hohem Humankapital tendenziell mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit arbeitslos wird. Zum anderen wird es für sie leichter sein, schnell eine neue Anstellung zu finden und auf diese Weise die Arbeitslosigkeit zu beenden oder zu vermeiden. Zudem wird mit zunehmender Verweildauer in der Arbeitslosigkeit das Humankapital entwertet. So verliert z.B. das fachliche Wissen an Aktualität.

Gleichzeit kann sich hinter der Arbeitslosigkeit auch die Situation auf dem (regionalen) Arbeitsmarkt verbergen. So kann das Humankapital eines Gründers zwar vergleichsweise hoch sein, ihm jedoch eine Beschäftigungsalternative in der Region fehlen. Auch in diesem Fall ist Arbeitslosigkeit ein Indikator für – zumindest was den regionalen Arbeitsmarkt betrifft – geringe Arbeitsmarktchancen. Aufgrund dieser Überlegungen kann vermutet werden, dass arbeitslose Gründer aufgrund ihrer geringeren Arbeitsmarktchancen und den damit verbundenen geringeren Opportunitätskosten kleinere Gründungsgrößen aufweisen.

## **Geschlecht**

Auch das Geschlecht des Gründers kann seine Opportunitätskosten widerspiegeln: So sind Frauen in abhängiger Beschäftigung in höheren Berufspositionen seltener vertreten als Männer.<sup>30</sup> Eine häufig geäußerte Vermutung ist, dass Frauen geringere Aufstiegschancen haben als Männer. So ist denkbar, dass bei der Besetzung höherer Stellen Männer den Frauen vorgezogen werden, ohne dass dies über die Qualifikation etc. begründet werden kann. Zudem kann auch der Wunsch nach Kindern und eine damit verbundene Babypause der Frau die weiteren Aufstiegschancen mindern.

Negativ auf die Aufstiegschancen kann sich auch auswirken, dass die Verantwortung für die Erziehung der Kinder traditionell bedingt immer noch bei der Frau liegt. Die Möglichkeiten für ein Engagement auf dem Arbeitsmarkt sind dadurch unter Umständen begrenzt. Geht man also von geringeren Aufstiegschancen von Frauen in einer abhängigen Beschäftigung aus, so bedeutet dies für Frauen geringere Opportunitätskosten bei der Aufnahme einer Gründung. Die genannten Argumente deuten darauf hin, dass Frauen mit weniger Beschäftigten gründen als Männer.

## **Haushaltsnettoeinkommen**

Auch von der Höhe des Haushaltsnettoeinkommens kann angenommen werden, dass es die Gründungsgröße beeinflusst. So kann vermutet werden, dass ein höheres Haushaltseinkommen die Finanzierung einer größeren Gründung erleichtert: Bestehen Kapitalmarktrestriktionen, so wird Gründern mit niedrigem Haushaltsnettoeinkommen der Zugang zu Finanzierungsquellen aufgrund mangelnder Sicherheiten oder unzureichender Eigenmittel erschwert und so die Gründungsgröße eingeschränkt.

## **Weitere Einflussfaktoren auf die Gründungsgröße**

Die Gründung eines Unternehmens ist mit Transaktionskosten verbunden. Transaktionskosten entstehen in Form von mit einer Gründung verbundenen Formalitäten. Dabei kann es sich um zeitlichen oder monetären Aufwand handeln (bspw. Gebühren bei der Gewerbeanmeldung als monetärer Aufwand). Als ein Indikator für das

---

<sup>30</sup> Vgl. Mikrozensus 2004: Bei den abhängig Erwerbstätigen im März 2004 lag der Anteil der Frauen unter den höheren Angestellten und Beamten bei 33%. Quelle: Leben und Arbeiten in Deutschland. Ergebnisse des Mikrozensus 2004. Tabellenanhang zur Pressebroschüre. Tabelle 28.

Ausmaß der Formalitäten und somit der Transaktionskosten einer Gründung kann der Handelsregistereintrag genutzt werden. Eine Unternehmensgründung mit einer Rechtsform, die einen Eintrag ins Handelsregister erfordert, ist von den erforderlichen Formalien und nachfolgenden Pflichten (Buchführung, Bilanzierung) aufwändiger als etwa eine Kleingründung ohne Eintragungspflicht, sei es als Gewebeanmeldung oder als freiberufliche Tätigkeit. Sie wird somit mit höheren Transaktionskosten verbunden sein. Hohe Transaktionskosten jedoch werden sich nur bei Gründungen mit entsprechender Größe rentieren. Darum kann vermutet werden, dass Gründungen mit Handelsregistereintrag mit mehr Beschäftigten starten als solche ohne Eintrag.

Des Weiteren wird auch die Branche in der Untersuchung berücksichtigt. Dies geschieht, weil die Branche viele verschiedene Aspekte widerspiegelt: Zum einen kann die Mindestbetriebsgröße zwischen Branchen differieren. Dabei ist bei kapitalintensiven Branchen wie dem Verarbeitenden Gewerbe von einer hohen Mindestbetriebsgröße auszugehen, während insbesondere bei den Dienstleistungen die Mindestbetriebsgröße niedrig liegt.<sup>31</sup> Zum anderen gibt die Branche auch die Marktsituation, wie etwa die Branchenkonjunktur oder die Wettbewerbssituation wieder.<sup>32</sup>

## Untersuchungsergebnisse

In Tabelle 6 wird der Einfluss der untersuchten Variablen auf die jeweilige Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt dargestellt. Die Tabelle zeigt die Veränderung der Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt in Bezug auf die Beschäftigtenzahl einer Referenzgründung, wenn gegenüber der Referenzgründung ein Merkmal variiert wird und alle weiteren Merkmale unverändert bleiben.

Der Gründer dieses hypothetischen Unternehmens war vor Aufnahme der Selbständigkeit nicht erwerbstätig<sup>33</sup>. Er ist männlich und sein monatliches Haushaltsnettoein-

---

<sup>31</sup> Vgl. bspw. Brixy/Grotz (2004): Die Untersuchung von Gründungen in Ostdeutschland im Zeitraum 1994 bis 1995 zeigt, dass Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe mit mehr Mitarbeitern gründen als etwa Dienstleistungen. Ob allerdings das Ergebnis für die Baubranche aufgrund der aktuellen Krise dieser Branche noch Gültigkeit besitzt ist fraglich.

<sup>32</sup> Weitere Informationen zu den einzelnen Variablen sind in Anhang B gegeben.

<sup>33</sup> Das heißt, der Gründer ging keiner Erwerbstätigkeit nach und war auch nicht arbeitssuchend. Dazu zählen bspw. Hausfrauen bzw. Hausmänner oder Studierende.

kommen beträgt unter 3.000 Euro. Die Gründung erfolgte in der Branche Verarbeitendes Gewerbe. Ein Eintrag ins Handelsregister wurde nicht vorgenommen. Eine solche hypothetische Gründung hat gemäß dieser Untersuchung zum Gründungszeitpunkt 4,6 Vollzeitbeschäftigte (inklusive Gründer).

**Tabelle 6 Änderung der Beschäftigtenzahl bei Variation ausgewählter (signifikanter) Merkmale<sup>34</sup>**

Merkmal	Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt
<b>Referenzkategorie: Der Gründer war vor Gründung nicht erwerbstätig, männlich, und sein Haushaltsnettoeinkommen lag unter 3.000 Euro. Er gründete ohne Eintrag ins Handelsregister und in der Branche Verarbeitendes Gewerbe.</b>	4,6
<b>Bei Variation eines Merkmals ändert sich die Gründungsgröße wie folgt:</b>	
<b>Vorherige berufliche Stellung: Facharbeiter</b>	+ 1,3
<b>Vorherige berufliche Stellung: Geschäftsführer, Leiter eines Unternehmens</b>	+ 2,1
<b>Vorherige Arbeitslosigkeit: arbeitslos gemeldet, keine BA-Förderung</b>	+1,0
<b>Vorherige Arbeitslosigkeit: arbeitslos gemeldet, Förderung durch Überbrückungsgeld</b>	- 0,8
<b>Vorherige Arbeitslosigkeit: arbeitslos gemeldet, Förderung durch Existenzgründungszuschuss</b>	- 1,1
<b>Haushaltsnettoeinkommen: 3.000 Euro und mehr</b>	+ 0,8
<b>Handelsregistereintrag: ja</b>	+ 1,9
<b>Branche: Handel</b>	- 1,9
<b>Branche: Persönliche Dienstleistungen</b>	- 1,9
<b>Branche: Finanzdienstleistungen</b>	- 2,5
<b>Branche: Unternehmensnahe Dienstleistungen</b>	- 2,0
<b>Branche: Sonstige</b>	- 2,0

## Humankapital

Wie in der Hypothese vermutet, zeigt sich, dass das Humankapital einen positiven Einfluss auf die Größe der Gründung hat. So können für verschiedene der in die Un-

<sup>34</sup> Die Auswahl ist auf die signifikanten Merkmale beschränkt. Die ausführlichen Schätzergebnisse sind in Anhang C wiedergegeben.

tersuchung einbezogenen Humankapitalindikatoren deutliche Effekte auf die Beschäftigtenanzahl zum Gründungszeitpunkt festgestellt werden: Gegenüber einem vorher nichterwerbstätigen Gründer können für Gründer, die vorher als Facharbeiter tätig waren, zum Startzeitpunkt 1,3 Beschäftigte mehr ermittelt werden – bei Konstanz aller anderen Merkmale. Die Beschäftigtenzahl bei vorher als Geschäftsführer oder Leiter eines Unternehmens tätigen Personen ist sogar um 2,1 Beschäftigte höher als bei vorher nichterwerbstätigen Gründern. Die weiteren Berufsgruppen (bspw. Angestellte / Beamte) unterscheiden sich in Bezug auf die Zahl der Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt nicht signifikant von den nichterwerbstätigen Gründern.

Ebenfalls konnte kein signifikanter Effekt der formalen Schulbildung auf die Gründungsgröße ermittelt werden. Damit bestätigen sich die Überlegungen, wonach die Humankapitaleffekte der Schulbildung sie in der Wahl der Berufsausbildung niederschlagen, darüber hinaus jedoch keinen Einfluss auf die Gründungsgröße aufweisen.<sup>35</sup>

War der Gründer vorher arbeitslos und erhält er Förderung in Form von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss, so wirkt sich dies negativ auf die Größe der Gründung aus: die Beschäftigtenzahl solcher Gründungen liegt um 0,8 bzw. 1,1 Beschäftigte niedriger als bei Gründungen vorher nicht arbeitslosen Personen. Dies steht im Einklang zur Vermutung, dass Arbeitslosigkeit und vergleichsweise geringe Arbeitsmarktchancen einer Person häufig zusammenfallen. Ebenfalls zeigt sich, dass Empfänger des Existenzgründungszuschusses kleiner gründen als Überbrückungsgeldempfänger. Dies kann unter Umständen auf die Konstruktion der Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zurückgeführt werden: Im Vergleich zum Überbrückungsgeld lohnt sich der Existenzgründungszuschuss vor allem für Gründer mit geringem Arbeitslosengeldanspruch (hierzu zählen sicher auch Geringqualifizierte mit niedrigem Erwerbseinkommen) und für Gründer kleiner Unternehmen mit geringen Wachstumserwartungen.<sup>36</sup>

Entgegen den Erwartungen haben Gründer, die vorher arbeitslos gemeldet waren, aber keine BA-Förderung erhalten, eine höhere Beschäftigtenzahl (1 Beschäftigter

---

<sup>35</sup> Für die Schulbildung konnte in keiner der durchgeführten Regressionen ein signifikanter Einfluss auf die Gründungsgröße ermittelt werden, daher wurde auf eine Aufnahme dieses Merkmals in die hier ausgewiesene Schätzgleichung verzichtet.

<sup>36</sup> Vgl. Koch/Wießner (2003)

mehr) zum Gründungszeitpunkt, als der nicht erwerbstätige Referenzgründer. Für eine Erklärung ist es nötig, näher zu untersuchen, wie es zur Kombination „arbeitslos gemeldet“ und „keine Förderung durch die BA“ kommen kann. Ein vorher arbeitsloser Gründer wird dann nicht durch die Bundesagentur für Arbeit gefördert, weil er entweder die Voraussetzung für eine Förderung nicht erfüllt, oder weil er auf die Inanspruchnahme der Förderung verzichtet. Da es sich sowohl beim Überbrückungsgeld als auch beim Existenzgründungszuschuss um (nicht rückzahlbare) Zuschüsse handelt, ist zu vermuten, dass ein freiwilliger Verzicht selten ist. Erfolgt er dennoch, so deutet dies darauf hin, dass der Gründer etwa aufgrund der Unverhältnismäßigkeit des Förderbetrages im Vergleich zur Gründungsgröße und oder aufgrund seines eigenen Vermögens den Aufwand für die Antragstellung nicht auf sich nehmen will.

Eine Nicht-Erfüllung der Voraussetzung für eine Förderung kann mehrere Ursachen haben. So ist die Förderung an den Bezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe geknüpft. Die Ansprüche auf Arbeitslosenunterstützung können ruhen, wenn etwa aufgrund einer Eigenkündigung des Arbeitslosen die Bundesagentur für Arbeit eine Sperrzeit verhängt und damit den Bezug der Arbeitslosenunterstützung für eine gewisse Zeitspanne aussetzt. Kündigt also beispielsweise eine Person ihre abhängige Beschäftigung, um im Anschluss zu gründen, so kann diese Person für die kurze Überbrückungszeit zwischen Kündigung und Selbständigkeit arbeitslos gemeldet sein. Sie wird aber aufgrund der Sperrzeit bei Eigenkündigung<sup>37</sup> keine Arbeitslosenunterstützung beziehen und damit auch keine Berechtigung auf Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss aufweisen. Eine weitere Erklärungsmöglichkeit ist, dass aufgrund fehlender Bedürftigkeit des Arbeitslosen, z.B. wegen eines hohen Haushaltseinkommens oder Vermögens, kein Anspruch auf Arbeitslosenhilfe besteht. Auch in diesem Fall sind die Voraussetzungen für einen Bezug von BA-Förderung nicht erfüllt.

Die aufgeführten Beispiele machen deutlich, dass es sich bei der Gruppe, der vor der Gründung Arbeitslosen, die keine BA-Förderung erhalten haben, um eine spezielle Gruppe handelt, bei der aufgrund ihrer besonderer Charakteristika zu erwarten ist, dass bei ihnen die Arbeitslosigkeit nicht in jedem Fall ein Indikator für schlechte Arbeitsmarktchancen darstellt. Auch machen die genannten Beispiele deutlich, dass

---

<sup>37</sup> Die Sperrzeit bei Eigenkündigung beträgt 12 Wochen.

die Nicht-Inanspruchnahme der bzw. die Nicht-Berechtigung zur Förderung gerade auf Charakteristika hindeutet, die eine große Gründung nahe legen. Die größere Beschäftigtenanzahl dürfe in dieser Gruppe somit weniger auf die Arbeitslosigkeit als Indikator für die Arbeitsmarktchancen zurückzuführen sein, als vielmehr in der Ausgestaltung der Regelungen über den Bezug von Arbeitslosenunterstützung sowie der BA-Gründungsförderung begründet liegen.

### **Geschlecht**

Die Größe der Gründung wird nicht vom Geschlecht des Gründers beeinflusst. Dies widerspricht der häufig geäußerten Vermutung, dass Frauen *ceteris paribus* kleiner gründen als Männer.<sup>38</sup> Durch das Humankapital und die anderen berücksichtigten Merkmale können also die Unterschiede in der Gründungsgröße erklärt werden, ein weiterer geschlechtsspezifischer Unterschied kann hingegen nicht bestätigt werden.

### **Haushaltsnettoeinkommen**

Gründer, die über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von über 3.000 Euro verfügen, gründen mit 0,8 Beschäftigten mehr als Gründer, deren Haushaltsnettoeinkommen unter 3.000 Euro liegt. Damit bestätigt sich der eingangs vermutete Zusammenhang, dass eine höhere Kapitalausstattung des Gründers eine größere Gründung erleichtert.

### **Weitere Einflussfaktoren**

Gründungen, die im Handelsregister eingetragen sind, erfolgen mit mehr Beschäftigten (+ 1,9) als Gründungen ohne Handelsregistereintrag. Dies deutet darauf hin, dass Transaktionskosten für die Gründungsgröße von Bedeutung sind.

Ferner zeigt sich, dass Gründer in den Branchen Handel, Persönliche Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Unternehmensnahe Dienstleistungen und Sonstige mit weniger Beschäftigten starten als Gründer im Verarbeitenden Gewerbe. Im Vergleich zu dieser Referenzkategorie haben Gründer im Handel und in den persönlichen Dienstleistungen zum Startzeitpunkt 1,9 Beschäftigte, in den Finanzdienstleistungen sogar 2,5 Beschäftigte weniger. In den unternehmensnahen Dienstleistungen sowie

den Sonstigen Branchen fallen Gründungen um 2,0 Beschäftigte geringer aus. Diese Beobachtung steht im Einklang mit den eingangs geäußerten Überlegungen zur Mindestbetriebsgröße. Wie vermutet, wird somit im Verarbeitenden Gewerbe mit den meisten Beschäftigten gegründet, während in den Dienstleistungen die Beschäftigtenzahl geringer ist.

### **4.3 Zusammenfassung des Schwerpunktthemas**

Im Schwerpunktkapitel wurden verschiedene Merkmale und Bestimmungsfaktoren von Gründungstypen näher untersucht. Dabei zeigt sich, dass die Motive einer Gründung wesentlich für die Merkmale neu gegründeter Unternehmen sind. Insbesondere die Einteilung nach „Chancen“- und „Not“-Motiven für die Gründung zeigt, dass rein Chancen-motivierte Gründungen bezüglich des Finanzierungsbedarfs und der Mitarbeiteranzahl größer sind als rein Not-motivierte Gründungen. Im Hinblick auf die Merkmale des Gründers zeigt sich, dass insbesondere Not-motivierte Gründungen häufiger aus der Arbeitslosigkeit erfolgen als andere Gründungen. Allerdings dürfen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nicht mit „Not“-Gründungen gleich gesetzt werden.

Des Weiteren wurde der Zusammenhang zwischen Gründungsgröße, Humankapital des Gründers sowie weiteren Charakteristika mit Hilfe einer multivariaten Analyse genauer untersucht. Dabei zeigt sich, dass Gründungen mit einer großen Beschäftigtenzahl insbesondere von Gründern, die vor dem Wechsel in die Selbständigkeit eine relativ hohe berufliche Stellung (Geschäftsführer) innehatten, vorgenommen werden. Somit können Beschäftigungswirksame Gründungen vor allem von Gründern erwartet werden, die über ein hohes Humankapital verfügen. Von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – bei denen in der Regel von einem niedrigeren Humankapital des Gründers ausgegangen werden kann – gehen dagegen deutlich geringere Beschäftigungswirkungen aus. Nicht bestätigt werden konnte hingegen die häufig geäußerte Vermutung, dass Frauen kleiner gründen als Männer. Auch weitere Faktoren wie Haushaltsnettoeinkommen, Branche sowie formale Anforderungen (Transaktionskosten) an eine Gründung beeinflussen die Größe einer Gründung.

---

<sup>38</sup> So zeigt sich bei Leicht/Lauxen-Ulbrich/Strohmeyer (2004), dass Frauenbetriebe kleiner sind als Männerbetriebe.

Insgesamt bestätigen die Untersuchungen die theoretischen Überlegungen, wonach vergleichsweise hohe Beschäftigungsimpulse insbesondere von jenen Gründern ausgehen, die dank ihres Humankapitals gute Arbeitsmarktchancen aufweisen. Umgekehrt ist bei Gründungen, deren Gründer geringe Arbeitsmarktchancen haben, eine geringe Schaffung neuer Arbeitsplätze zu erwarten.

## 5 Fazit

Angesichts der positiven Effekte, die von Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung von Volkswirtschaften erwartet werden, ist der in diesem Jahr zu verzeichnende Rückgang der Gesamtgründerquote von 2,3% auf 2,0% grundsätzlich als unerfreulich zu bewerten. Es stellt sich daher die Frage nach den Ursachen dieses Rückgangs und den Entwicklungen, die kennzeichnend für das Gründungsgeschehen in Deutschland sind.

Vor dem Hintergrund der nach wie vor schwachen Konjunktur sowie der Unsicherheit hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklungen ist das Abkühlen des Gründungsklimas in 2004 nicht verwunderlich. Allerdings haben wir es mit zwei gegenläufigen Entwicklungen zu tun: Während Vollerwerbsgründungen im Vergleich zum vergangenen Jahr nahezu unverändert blieben, gingen die Nebenerwerbsgründungen stark zurück. Das zeigt, dass trotz – oder vielleicht auch gerade wegen des schwierigen konjunkturellen Umfelds, die hauptberufliche Selbstständigkeit eine interessante Alternative zur abhängigen Beschäftigung bleibt. Zum einen gibt es immer genügend Gründer, die ihre eigene Idee in die Tat umsetzen wollen und sich dabei vom konjunkturellen Umfeld wenig beeindruckt lassen. Zum anderen bestehen klare Indizien dafür, dass die angespannte Situation am Arbeitsmarkt als ein starker Push-Faktor wirkt. Die im KfW-Gründungsmonitor erhobenen Daten legen nahe, dass es eine steigende Zahl an Vollerwerbs-Gründern gibt, die aus Mangel an Alternativen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Gründer im Nebenerwerb hingegen haben häufig eine Anstellung bzw. ein gesichertes Einkommen und sind dem Druck einer Arbeitslosigkeit weniger stark ausgesetzt als „hauptberufliche“ Gründer.

Wie weiterführenden Analysen des diesjährigen Gründungsmonitors zeigen, handelt es sich bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit meist um sehr kleine Projekte, die den Gründern eine berufliche Perspektive und die Möglichkeit der Erwirtschaftung eines Erwerbseinkommens geben. Diese Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden oftmals als Gründungen aus der Not angesehen. Unsere Auswertungen belegen, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nicht pauschal mit „Not-Gründungen“ gleichgesetzt werden dürfen. Immerhin rund ein Drittel der Gründer, die ausschließ-

lich Chancen-Motive („Verwirklichung eigener Ideen“ und „Eigener Chef sein“) angeben, sind zum Gründungszeitpunkt arbeitslos.

Insgesamt konnte mit dem KfW-Gründungsmonitor festgestellt werden, dass die durchschnittliche Größe einer Gründung, gemessen am Finanzierungsbedarf, im Vergleich zum Vorjahr gesunken ist. Der Trend zu Kleinstgründungen hält also weiter an. Damit ist zwar der positive Effekt eines Rückgangs der Finanzierungsprobleme verbunden, da die meisten Gründungen überhaupt keinen oder einen nur sehr geringen Finanzierungsbedarf haben. Die abnehmenden Finanzierungsvolumina aber stellen gleichzeitig eine Herausforderung für die Gründungsförderung dar.

In einer Sonderanalyse zum Gründungsmonitor wurde empirisch belegt, dass die Größe einer Gründung vom Humankapital des Gründers abhängt. Aus anderen Untersuchungen ist bekannt, dass die Überlebenschancen einer Gründung um so höher sind, je größer gegründet wird.<sup>39</sup> Daher reicht es heute vielfach nicht mehr aus, eine Gründungsfinanzierung bereit zu stellen. Vielmehr ist es wichtig, mit Beratung und Coaching zum Aufbau von Humankapital der Gründerinnen und Gründer und damit zu deren erfolgreichen und nachhaltigen Entwicklung beizutragen.

Als Förderbank des Bundes hat die KfW Bankengruppe in den letzten Jahren eine Vielzahl von Instrumenten zur Beratung und finanziellen Förderung von Gründerinnen und Gründern entwickelt. Darüber hinaus soll die im Jahr 2004 von der KfW angestoßene Initiative für Mikrofinanzierung dazu beitragen, die bestehenden Finanzierungs- und Beratungsangebote in der Fläche miteinander zu verzahnen.

---

<sup>39</sup> Eine Untersuchung von Brüderl/Preisendörfer/Ziegler (1996) ergibt, dass die Gründungsgröße (Startkapital, Beschäftigtenzahl zu Beginn einer Gründung) einen signifikant negativen Einfluss auf die betriebliche Sterberate hat (Bestätigung der These der „Liability of Smallness“).

## Literatur

**Aldrich, Howard E., und Auster, Ellen R. (1986):** Even Dwarfs Started Small: Liabilities of Size and Age and Their Strategic Implications. *Research in Organizational Behavior*, 8.

**Almus, Matthias, und Prantl, Susanne (2001):** Bessere Unternehmensentwicklung durch Gründungsförderung? Wissenschaftliche Reihe der DtA, Bd. 15. Bonn.

**Bahß, Christian, und Billich, Christopher (2004):** Determinanten des Gründungsabbruchs. Das Gründerpotential im KfW-Gründungsmonitor. In: *Mittelstands- und Strukturpolitik* Nr. 31. Research Veröffentlichung der KfW Bankengruppe. Frankfurt.

**Brixy, Udo, und Grotz, Reinhold (2004):** Gründungsraten, Anteil überlebender Betriebe und Beschäftigungsentwicklung im Ost-West-Vergleich. In: *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Fritsch, Michael, und Grotz, Reinhold (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag.

**Brüderl, Josef, Preisendörfer, Peter, und Ziegler, Rolf (1996):** Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin: Duncker und Humboldt.

**Brüderl, Josef, und Schüßler, Rudolf (1990):** Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35.

**Büro für Existenzgründungen (Hrsg.) (2004):** „Perspektive Selbständigkeit“. BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003 in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit München, Freising und Weilheim. München.

**Fritsch, Michael, und Grotz, Reinhold (Hrsg.) (2002):** Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen. Heidelberg: Physica-Verlag.

**Fritsch, Michael, und Grotz, Reinhold (Hrsg.) (2004):** Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Heidelberg: Physica-Verlag.

**Fuest, Clemens (2000):** Steuerpolitik und Arbeitslosigkeit. Tübingen: Mohr-Siebeck.

**Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (Hrsg.) (2004):** Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Bottrop.

**Knight, Frank (1921):** Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Houghton Mifflin.

**Koch, Susanne, und Wießner, Frank (2003):** Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB Kurzbericht Nr. 2/2003. Nürnberg.

**Lechler, Thomas, und Gemünden, Hans (2003):** Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg. DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand. Heidelberg: Physica-Verlag.

**Lehnert, Nicole (2003):** Ergebnisse des DtA Gründungsmonitors 2002. Schwerpunktthema: Gründer im Voll- und Nebenerwerb. DtA-Studie. Bonn.

**Lehnert, Nicole (2004a):** KfW Gründungsmonitor 2004. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung. KfW Studie. Frankfurt.

**Lehnert, Nicole (2004b):** Gründungsverhalten von Frauen im Spiegel des DtA-Gründungsmonitors. In: Chefinnensache. Frauen in der unternehmerischen Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag

**Lehnert, Nicole, und Reents, Nicola (2004):** Die Realisierung von Gründungsabsichten. Ergebnisse aus der Follow-Up Befragung des Jahres 2003 zum KfW Gründungsmonitor 2002. In: Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 31. Research Veröffentlichung der KfW Bankengruppe. Frankfurt.

**Leicht, René, Lauxen-Ulbrich, Maria, und Strohmeier, Robert (2004):** Selbständige Frauen in Deutschland: Umfang, Entwicklung und Profil. In: Chefinnensache. Frauen in der unternehmerischen Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag.

**Meager, Nigel (1992):** Does Unemployment Lead to Self-employment? Journal of Small Business Economics, Nr. 4.

KfW Bankengruppe, Institut für Mittelstandsforschung (Bonn), Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Verband der Vereine Creditreform,

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (2005): **MittelstandsMonitor 2005**. Den Aufschwung schaffen - Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken. Frankfurt.

**Müller, Günter F. (1999)**: Dispositionelle und biographische Bedingungen beruflicher Selbständigkeit. In: Unternehmerisch erfolgreiches Handeln. Moser, Klaus, Batinic, Bernard, und Zempel, Jeanette (Hrsg.). Göttingen: Verlag für Angewandte Psychologie.

**Pfeiffer, Friedhelm (1994)**: Selbständige und andere Erwerbstätigkeit: arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven. Frankfurt/ Main; New York: Campus Verlag.

**Schäper, Christiane (2004)**: Einflussfaktoren auf das Beschäftigungswachstum in KMU. In: Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 31. Research Veröffentlichung der KfW Bankengruppe. Frankfurt.

**Sternberg, Rolf, Bergmann, Heiko, und Lückgen, Ingo (2004)**: Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2003. Köln.

**Sternberg, Rolf, und Lückgen, Ingo (2005)**: Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2004. Köln.

**Woywode, Michael, und Struck, Jochen (2004)**: Zu den Ursachen des Erfolgs staatlich geförderter Unternehmen: Ergebnisse einer aktuellen empirischen Untersuchung. In: Was erfolgreiche Unternehmen ausmacht. Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.). Heidelberg: Physica-Verlag.

## Anhang A Daten und Methodik

### KfW Gründungsmonitor

Die Ergebnisse des KfW Gründungsmonitors 2005 beruhen auf einer bevölkerungsrepräsentativen Befragung der deutschen Wohnbevölkerung ab 14 Jahren. Die Erhebung der Befragungsstichprobe erfolgte in Telefoninterviews<sup>40</sup>. Die Differenz zwischen Grundgesamtheit (deutsche Wohnbevölkerung ab 14 Jahren) und der Auswahlgesamtheit (Privathaushalte der BRD mit mind. einem Festnetzanschluss) ist vernachlässigbar, da der Anteil der über einen Festnetzanschluss erreichbaren Haushalte bei ca. 96% liegt (2003)<sup>41</sup>. Bei der Hochrechnung der ermittelten Ergebnisse auf die Grundgesamtheit ist zu beachten, dass die Hochrechnungsergebnisse Schwankungsbreiten unterliegen, die aber aufgrund des großen Stichprobenumfangs von 40.100 sehr klein sind.

Die Begriffsdefinitionen des KfW Gründungsmonitors (s. Kapitel 2) sind im Vergleich zu anderen Datenquellen<sup>42</sup> im Gründungsbereich weiter gefasst.

Mit den dem Gründungsmonitor zugrunde liegenden Definitionen werden damit auch Selbständige im Nebenerwerb oder Freiberufler erfasst. Zudem ist zu beachten, dass sich die Angaben jeweils auf Personen beziehen, nicht auf Unternehmen. Dies bedeutet, dass bei einer gemeinsamen Gründung von mehreren Personen jede Person in die Statistik eingeht. Ebenso wird eine Übernahme oder tätige Beteiligung als Existenzgründung gezählt, wenn diese für den Befragten die Aufnahme einer Selbständigkeit markieren.<sup>43</sup> Ein objektives Kriterium zur Erfassung der Selbständigkeit bzw. Feststellung des Gründungszeitpunktes (z.B. Meldung bei einer offiziellen Stelle) wird dabei nicht verwendet.<sup>44</sup>

---

<sup>40</sup> Durchgeführt von einem renommierten Marktforschungsinstitut.

<sup>41</sup> Quelle: AG.MA/MMC, Mediaanalyse Pressemedien 1993 – 2003.

<sup>42</sup> Eine Übersicht zu den Datenquellen und zur Abgrenzung des Gründungsmonitors wird im zweiten Teil dieses Anhangs gegeben.

<sup>43</sup> Neben den Basisfragen zur Aufnahme einer Selbständigkeit bzw. der Planung derselben enthält die Umfrage auch umfangreiche Fragenblöcke zu den Bereichen Charakterisierung der Gründung (Voll- oder Nebenerwerb, Branche, Vorhaben etc.), Mitarbeiter, Arbeitslosigkeit des Gründers, Meldestellen, Finanzierung, Gründungsklima.

<sup>44</sup> Eine genauere Abgrenzung der Gründungsphase wird durch eine Zusatzfrage ermöglicht.

## **Abgrenzung des Gründungsmonitors zu anderen gründungsrelevanten Datenquellen**

Neben dem Gründungsmonitor der KfW gibt es noch weitere Datenquellen, die Informationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland enthalten. Die einzelnen Quellen unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der bereitgestellten Daten und damit auch hinsichtlich ihrer möglichen bzw. sinnvollen Auswertungen. Aus diesem Grund soll hier ein Überblick über wichtige Datenquellen gegeben werden. Neben dem Gründungsmonitor sind zu nennen:

- Beschäftigtenstatistik des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
- Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
- Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM)
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland

Tabelle 7 gibt eine Übersicht über Unterscheidungsmerkmale bei den Datenquellen. Bei Untersuchungen zur Entwicklung im zeitlichen Verlauf sind die Datenquellen von IAB und ZEW zu bevorzugen, da hier die längsten Zeitreihen (beispielsweise ab 1983 für IAB, ab 1989 ZEW) vorliegen. Allerdings werden bei der Statistik des IAB nur Gründungen mit mindestens einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten erfasst, bei der Statistik des ZEW nur Unternehmen mit Eintrag ins Handelsregister und Nachfrage nach Fremdkapital. Auch die Statistik des IfM erfasst die Gründungen nicht uneingeschränkt, da solche ohne einen Eintrag ins Gewerberegister (Freie Berufe) fehlen. Bei den personenbasierten Datenquellen GEM und KfW-Gründungsmonitor werden hingegen Gründungen umfangreich erfasst. Jedoch kann es beim Nascent Entrepreneur des GEM dazu kommen, dass Gründungsplaner und Gründer vermengt werden, da hier nur nach dem Versuch, eine Unternehmung zu gründen, gefragt wird. Ein umfassender Überblick und Vergleich der meistgenutzten Gründungsstatistiken (IfM Bonn, ZEW, KfW) werden jährlich im MittelstandsMonitor gegeben.

**Tabelle 7: Vergleich verschiedener Datenquellen zum Gründungsgeschehen**

	IAB	ZEW	IfM	GEM	KfW Gründungsmonitor
<b>Ebene<sup>45</sup></b>	Betrieb	Unternehmen	Betrieb	Person	Person
Definition des Gründungsbegriffs	Betriebe mit mind. einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten	Eintrag ins Handelsregister und Nachfrage nach Fremdkapital	Eintrag ins Gewerberegister	<p>Nascent Entrepreneur: Person im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>zum Zeitpunkt der Befragung versucht, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (jede Art von selbständiger Tätigkeit).</li> <li>in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen hat.</li> <li>die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstrebt.</li> <li>während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt hat.</li> </ul> <p>Young Entrepreneur: Person im Alter zwischen 18 und 65 Jahren, die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens ist, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithilft.</li> <li>aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.</li> </ul>	<p>Gründer: Person im Alter ab 14 Jahren, die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>innerhalb der vergangenen 12 Monate eine selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb aufgenommen hat.</li> </ul> <p>Gründungsplaner: Person im Alter ab 14 Jahren, die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>innerhalb der kommenden sechs Monate eine selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb aufnehmen plant.</li> </ul>
Personenbezogene Merkmale	Nein	Nein	Ja (nur Geschlecht und Nationalität)	Ja	Ja

<sup>45</sup> Hier unterscheidet man die Ebenen Unternehmen, Betrieb und Person. Eröffnet z.B. ein Unternehmen eine neue Produktionsstätte, so wird diese auf Unternehmensebene nicht als Neugründung erfasst, wohl aber auf Betriebsebene. Auf der anderen Seite wird die Übernahme eines bestehenden Unternehmens nicht auf Unternehmensebene erfasst, wohl aber auf Personenebene. Für die betreffende Person bedeutet die Übernahme sehr wohl die Aufnahme der Selbständigkeit, obwohl kein neues Unternehmen errichtet wurde.

## Anhang B Datenbasis der Regressionsanalyse

In den vorliegenden Untersuchungen wurden nur Neugründungen berücksichtigt. Übernahme und Beteiligung wurden ausgeschlossen, da diese aufgrund ihrer Unternehmenshistorie nicht mit Neugründungen verglichen werden können.

Für die empirischen Analysen wurden die diskutierten Variablen wie folgt in den Regressionen aufgenommen: Die Zahl der Beschäftigten bei Gründung wurde in der Einheit zu je 10 Beschäftigten erfasst. Die Beschäftigtenzahl wird in Vollzeitbeschäftigten (inklusive Gründer) gemessen, wobei Teilzeitbeschäftigte und Nebenerwerbsgründer als halbe Vollzeitbeschäftigte gezählt werden. Bei dieser Variable ist zu beachten, dass die Angabe der Beschäftigtenzahl sich auf den Zeitpunkt der Befragung bezieht. Dieser muss nicht mit dem Gründungszeitpunkt zusammenfallen, da eine Gründung vorliegt, wenn innerhalb der vergangenen 12 Monate vor Befragung gegründet wurde.

Die Schulbildung wurde in den Kategorien „Volks- oder Hauptschule ohne Berufsausbildung“, „Volks- oder Hauptschule mit Berufsbildung“, „Weiterbildende Schule ohne Abitur“, „Abitur, Hochschulreife, Fachhochschulreife“, „Studium (Universität, Akademie, Fachhochschule)“, und „Noch in der Schulausbildung“ erfasst.

Der vorherige Beruf ist unterteilt in „Nicht erwerbstätig“, „sonstiger Arbeiter“, „Facharbeiter“, „Beamter, Angestellter“, „Leitender Beamter / Leitender Angestellter“, „Leiter von Unternehmen, Geschäftsführer“, „Selbständiger, Landwirt“, „Sonstige“.

Bei der Arbeitslosigkeit wurde unterschieden zwischen „Vorher nicht arbeitslos“, „Vorher arbeitslos, nicht arbeitslos gemeldet“, „Vorher arbeitslos, arbeitslos gemeldet“, „Vorher arbeitslos, Förderung durch Überbrückungsgeld“, „Vorher arbeitslos, Förderung durch Existenzgründungszuschuss“.

Das Haushaltsnettoeinkommen wurde eingeteilt in eine Kategorie „unter 3.000 Euro“, eine Kategorie „3.000 Euro und mehr“, und „keine Angabe“.

Für die Branchen wurde folgende Gliederung verwendet: „Verarbeitendes Gewerbe“, „Baugewerbe“, „Handel“, „Persönliche Dienstleistungen“, „Finanzdienstleistungen“, „Unternehmensnahe Dienstleistungen“, „Nachrichten“, „Sonstige“.

Die Variablen Geschlecht und Handelsregistereintrag haben die Ausprägungen männlich/weiblich, nein/ja, retrospektive.

Die Regressionsergebnisse der kategorisierten Variablen in Anhang C müssen jeweils vor dem Hintergrund der Referenzkategorie interpretiert. Die Referenzkategorie der jeweiligen Variablen ist bei den Regressionsergebnissen mit angegeben. Auch wenn nicht alle einzelnen Kategorien einer Variablen statistisch signifikant sind, so sind aber alle Kategorien jeweils zusammen signifikant. Als Regressionsverfahren wurde das OLS-Verfahren verwendet. Das Bestimmtheitsmaß bewegt sich in dem für diese Analysen üblichen Maß.

## Anhang C Regressionsergebnisse

**Tabelle 8 Regressionsergebnisse zur Anzahl der Beschäftigten bei Gründung**

Abhängige Größe: Anzahl der Beschäftigten bei Gründung, gemessen zu je 10 Mitarbeitern	Koeffizient	t-Wert
Konstante	0,46***	5,26
<b>Humankapital</b>		
<b>vorheriger Beruf</b>		
Nicht erwerbstätig	Referenzkategorie	
Sonstiger Arbeiter	0,04	0,54
Facharbeiter	0,13**	2,30
Beamter / Angestellter	-0,01	-0,21
Leitender Beamter / Leitender Angestellter	0,02	0,43
Leiter von Unternehmen, Geschäftsführer	0,21***	2,93
Selbständiger, Landwirt	0,06	0,95
Sonstige	0,12	1,01
<b>Abschreibung auf HK bei Arbeitslosigkeit</b>		
Nicht Arbeitslos	Referenzkategorie	
Arbeitslos, nicht gemeldet	0,05	0,75
Arbeitslos, gemeldet, keine BA-Förderung	0,10*	1,87
Arbeitslos, Überbrückungsgeld	-0,08*	-1,92
Arbeitslos, Existenzgründungszuschuss	-0,11*	-1,79
<b>Geschlecht</b>		
Männlich	Referenzkategorie	
Weiblich	-0,03	-1,10
<b>Kapitalausstattung</b>		
<b>Haushalt Nettoeinkommen</b>		
Unter 3000 Euro	Referenzkategorie	
3000 Euro und mehr	0,08**	2,55
k.A.	0,00	0,10
<b>Eintrittsbarrieren</b>		
<b>Branche</b>		
Verarbeitendes Gewerbe	Referenzkategorie	
Baugewerbe	-0,08	-0,97
Handel	-0,19**	-2,41
Persönliche Dienstleistungen	-0,19**	-2,56
Finanzdienstleistungen	-0,25***	-2,70
Unternehmensnahe Dienstleistungen	-0,20***	-2,73
Nachrichten	-0,12	-1,13
Sonstige	-0,20**	-2,16
<b>Eintrag ins Handelsregister</b>		
Nein	Referenzkategorie	
Ja	0,19***	4,99
Zahl der Beobachtungen	581	
Prob (F)	0,00	
Adjusted R-squared	0,179	

### Anmerkungen:

OLS-Schätzung; kritischer t-Wert (Signifikanzniveau 10%): 1,64.

Die Variable Schulbildung war in der ursprünglichen Schätzgleichung enthalten, aber nicht signifikant und wurde daher in der endgültigen Schätzgleichung herausgenommen.

Bei der Schätzung wurde für Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerb kontrolliert, da diese Gruppen stark heterogen sind.

\* signifikant auf dem 10%-Niveau; \*\* signifikant auf dem 5%-Niveau; \*\*\* signifikant auf dem 10%-Niveau.