

KfW-Gründungsmonitor 2007.



**Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig –
Aussicht auf Trendwende in 2007.**

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

Infocenter.

Telefon 0180 1 335577, Telefax 069 7431-9500
infocenter@kfw.de

Autoren.

Dr. Karsten Kohn
Dr. Hannes Spengler
Abteilung Volkswirtschaft, Telefon 069 7431-4647

Copyright Titelbild.

Stock.adobe.com / psdesign1

Artikel-Nr.: 185911
ISSN 1864-0788

Inhaltsverzeichnis

1.	Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.	1
1.1	Datengrundlage und Inhalte des Berichts.....	1
1.2	Hauptergebnisse.....	2
1.3	Detaillergebnisse.....	3
2.	Ziele, Inhalte und Methodik des KfW-Gründungsmonitors.	13
2.1	Ziele des KfW-Gründungsmonitors.....	13
2.2	Inhalte des KfW-Gründungsmonitors, Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.	14
2.3	Zentrale Definitionen des KfW-Gründungsmonitors.	18
2.4	Methodische Besonderheiten des KfW-Gründungsmonitors.....	19
3.	Ergebnisse.....	22
3.1	Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial.....	22
3.2	Charakteristika von Gründern nach ausgewählten Merkmalen.	31
3.3	Charakteristika der Gründungen.....	44
3.4	Gründungsfinanzierung.	57
4.	Schwerpunktthema: Kurzfristiges Überleben von Unternehmensgründungen.	65
4.1	Fortbestand von Unternehmensgründungen 2006.....	66
4.2	Determinanten des Fortbestehens von Unternehmensgründungen.....	67
4.3	Zusammenfassung des Schwerpunktthemas.....	80
5.	Fazit.....	82
	Literatur.....	85
	Anhang.....	89

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1:	Gründer- und Planerquoten in Deutschland 2000 - 2006	23
Grafik 2:	Gründer- und Planerquoten in West- und Ostdeutschland 2000 - 2006	27
Grafik 3:	Durchschnittliche Gründerquoten nach Bundesländern des Zeitraums 2000 - 2006	30
Grafik 4:	Gründer nach Gründungsmotiv und Erwerbsstatus zu Beginn der Selbst- ständigkeit 2006	39
Grafik 5:	Größe der Gründung (nur Neugründungen) 2005 - 2006	49
Grafik 6:	Gründungen nach Branche 2005 - 2006	53
Grafik 7:	Gründungen nach Innovationsgehalt 2005 - 2006.....	56
Grafik 8:	Mittelbedarf von Gründern nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln 2006.....	58
Grafik 9:	Höhe des Mittelbedarfs von Gründern mit Sachmittelbedarf bzw. finanziellem Mittelbedarf 2006	59
Grafik 10:	Bedarf an eigenen und externen Mitteln von Gründern mit finanziellem Mittel- bedarf 2006.....	60
Grafik 11:	Höhe des Finanzmittelbedarfs von Gründern mit Nutzung eigener bzw. externer Mittel 2006.....	61
Grafik 12:	Externe Finanzierungsquellen von Gründern 2006	63
Grafik 13:	Fortbestand der Selbstständigkeit nach Gründungszeitpunkt 2006	67
Grafik 14:	Gründerquoten nach Ortsgröße 2006	89
Grafik 15:	Gründer nach Geschlecht 2005 - 2006	90
Grafik 16:	Gründer nach Alter 2005 - 2006	91
Grafik 17:	Gründer nach Herkunft 2005 - 2006.....	92
Grafik 18:	Gründer nach Berufsabschluss 2006	93
Grafik 19:	Gründer nach Erwerbsstatus 2005 - 2006.....	94
Grafik 20:	Subjektive Einschätzungen von Gründern in Bezug auf eigene Selbst- ständigkeit 2005 - 2006	95
Grafik 21:	Gründer nach Berufsgruppe 2005 - 2006.....	96
Grafik 22:	Art der Gründung 2001 - 2006.....	97

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens	24
Tabelle 2:	Ausgewählte Merkmale der Gründer 2005 und 2006	33
Tabelle 3:	Art der Gründung 2001 - 2006	46
Tabelle 4:	Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2006	50
Tabelle 5:	Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und der Gründung 2006	72
Tabelle 6:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, alle Gründer	78
Tabelle 7:	Gründer- und Planerquoten nach Region 2000 - 2006	98
Tabelle 8:	Gründer- und Planerzahlen (hochgerechnet in Mio.) nach Region 2000 - 2006	99
Tabelle 9:	Gründeranteile nach Geschlecht und Region 2000 - 2006	100
Tabelle 10:	Gründeranteile nach Alter 2001 - 2006	101
Tabelle 11:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (ohne subjektive Wahrnehmungsvariablen) 2006	102
Tabelle 12:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (mit subjektiven Wahrnehmungsvariablen) 2006	103
Tabelle 13:	Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und der Gründung und Umfang der Selbstständigkeit 2006	104
Tabelle 14:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, Vollerwerbsgründer	106
Tabelle 15:	Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, Nebenerwerbsgründer	107

1. Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.

1.1 Datengrundlage und Inhalte des Berichts

Der KfW-Gründungsmonitor stellt die **umfassendste Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland** dar. Die zugrunde liegenden Daten werden jährlich durch eine telefonische Befragung von 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen erhoben. Durch spezielle, dem aktuellen Standard der Marktforschung entsprechende Verfahren bei Stichprobengenerierung und Befragung wird die Repräsentativität des Datensatzes gewährleistet.

Als Gründer werden diejenigen Personen bezeichnet, die angeben, in den der Befragung vorangegangenen 12 Monaten eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen zu haben. Den so identifizierten Gründern wird ein ausführlicher Fragenkatalog mit derzeit ca. **50 Fragen zu zahlreichen Aspekten der Gründung** gestellt. Die Befragung erfolgt bereits seit dem Jahr 2000. Somit existieren mittlerweile sieben Querschnittsdatsätze, die nicht nur für sich genommen wichtige Informationen zum Gründungsgeschehen des jeweiligen Jahres bereitstellen, sondern in ihrer Kombination wertvolle Einblicke in die kurz- bis mittelfristige Gründungsdynamik zulassen.

Der vorliegende „KfW-Gründungsmonitor 2007“ legt einen **Schwerpunkt auf die Auswertungen der Daten zum Gründungsgeschehen in Deutschland im Jahr 2006.** Daneben wird das aktuelle Gründungsgeschehen an vielen Stellen in Beziehung zum Gründungsgeschehen früherer Jahre gesetzt. Im ersten Teil des Ergebnisberichtes wird die zeitliche **Entwicklung der Gründerquoten und Gründerzahlen**, differenziert nach Region und Erwerbsart (Voll- versus Nebenerwerb), fortgeschrieben. Parallel zur tatsächlichen Gründungsaktivität wird das **Gründerpotenzial anhand von Gründungsplanerquoten** und -zahlen betrachtet. Eine Beschreibung zahlreicher **Merkmale von Gründerperson und Gründungsunternehmen** schließt sich an. Der zweite Teil des Ergebnisberichtes befasst sich im Rahmen des diesjährigen Schwerpunktthemas mit den **Bestimmungsfaktoren des Fortbestandes von Gründungs- bzw. Selbstständigkeitsprojekten.** Als zusätzliche Informationsquelle und Arbeitsmittel bietet die Studie einen ausführlichen Tabellenanhang mit diversen Zeitreihen zum Gründungsgeschehen und seiner Struktur.

Vor dem Hintergrund der nach wie vor nicht zufrieden stellenden Datenlage zum Gründungsgeschehen in Deutschland (es gibt hierzulande keine explizite amtliche Gründungsstatistik und existierende Datensätze mit Gründungsbezug enthalten oft nur spärliche Informationen zum Gründungsprojekt und/oder zum Gründer) auf der einen und einem umfassenden Informationsbedürfnis von Wirtschaftspolitik, Wissenschaft und Öffentlichkeit auf der anderen Sei-

te stellt der **KfW-Gründungsmonitor eine unerlässliche Informationsquelle** dar. Denn nur auf der Grundlage einer soliden Datenbasis können belastbare Aussagen über das Gründungsgeschehen getroffen und begründete wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet werden.

1.2 Hauptergebnisse.

Die **wichtigsten Ergebnisse** des diesjährigen Berichtes lassen sich wie folgt zusammenfassen [die Verweise beziehen sich auf die Ziffern im Abschnitt 1.3 „Detailergebnisse“].

- Im Jahr 2006 (2005) haben knapp **1,1 (1,3) Mio. Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb** begonnen. Das Gründungsgeschehen ist damit im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen und hat seinen Tiefststand im Beobachtungszeitraum (2000 - 2006) erreicht. Eine Hauptursache sind weiter rückläufige Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. [s. Ziffern 1-3]
- **West- und Ostdeutschland sind gleichermaßen vom starken Rückgang der Voll-erwerbsgründungen betroffen.** Im Osten haben sich jedoch die Gründungsaktivitäten im Nebenerwerb im Vergleich zum Vorjahr deutlich verstärkt. [s. Ziffer 4]
- Die stark angestiegene Zahl der Gründungsplanungen legt nahe, dass die **Gründungsaktivität im Jahr 2007 (sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb) signifikant stärker** sein wird. [s. Ziffer 5]
- **Personen mit besseren formalen Qualifikationen** und damit höherem Humankapital und Personen mit einer **positiven Sicht ihrer Eignung zum Unternehmertum neigen überdurchschnittlich stark zu Gründungen.** [s. Ziffern 8 - 10]
- Eine **grobe Abschätzung des Brutto-Beschäftigungseffektes des Gründungsgeschehens** ergibt, dass im Jahre 2006 ca. **510.000 vollzeitäquivalente Stellen (brutto) durch Neugründungen entstanden sind** (Vorjahr: knapp 800.000 Stellen). [s. Ziffer 15]
- **Nur ein sehr kleiner Teil des Gründungsgeschehens ist den gesamtwirtschaftlich besonders erwünschten innovativen und wissensintensiven Gründungen zuzuschlagen** (5 % aller Gründer). 7 % der Gründer starten ein innovatives, aber nicht wissensintensives und 18 % ein nicht innovatives, aber wissensintensives Gründungsprojekt. **Die große Mehrheit der Gründer (70 %) bietet nicht innovative Pro-**

dukte und Dienstleistungen in nicht wissensintensiven Branchen an. [s. Ziffer 17]

- Das Gründungsgeschehen ist von **kleinen und kleinsten Gründungsprojekten dominiert**. Jeder zehnte Gründer setzt für seine Gründung keine nennenswerten Sach- oder finanziellen Mittel ein. Von den Gründern mit Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln haben 40 % einen Bedarf von unter 5.000 EUR und nur knapp 10 % einen Bedarf von über 50.000 EUR. 76 % der Gründer beschäftigen keine Mitarbeiter und besitzen auch keine Teampartner (Vorjahr: 72 %). [Ziffern 14, 18, 19]
- **Nach einem Jahr sind noch maximal 86 % aller Gründer aktiv. Nach zwei Jahren liegt dieser Anteil nur noch bei maximal drei Vierteln (76 %).** Positiv auf den Fortbestand einer Selbstständigkeit wirken sich das Humankapital sowie die Gründungsmotivation (chancen- und nicht notmotiviert) und positive Einstellungen zur eigenen Gründungseignung und die Größe des Gründungsprojektes aus. [s. Ziffer 22 - 25]

1.3 Detailergebnisse.

Entwicklung des Gründungsgeschehens im Bundesgebiet.

- **[1] Im Jahr 2006 haben knapp 1,1 Mio. Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen.** 447.000 Personen (41 %) haben sich im Vollerwerb und 645.000 Personen (59 %) im Nebenerwerb selbstständig gemacht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren entspricht dies einer Gesamtgründerquote von 2,1 %, einer Vollerwerbsgründerquote von 0,9 % und einer Nebenerwerbsgründerquote von 1,2 %. [s. Abschnitt 3.1, S. 22 ff.]
- **[2] Das Gründungsgeschehen** ist im Vergleich zum Jahr 2005, in dem insgesamt 1,3 Mio Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben, **deutlich zurückgegangen**. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf den Vollerwerb. So reduzierte sich die Anzahl der Vollerwerbsgründer gegenüber 2005 um 161.000 Personen, was einem Rückgang um 26 % entspricht. Im Nebenerwerb hat die Anzahl der Gründer im Jahr 2006 gegenüber 2005 um 33.000 Personen abgenommen. Ein möglicher Grund für die stark rückläufigen Gründerzahlen im Vollerwerb besteht in der **Abnahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** aufgrund einer Entspannung am Arbeitsmarkt und aufgrund der in verschiedenen Schritten vollzogenen restriktiveren Ausgestaltung der Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit. [s. Abschnitt 3.1, S. 22 ff.]
- **[3] Die Anteile der Gründer aus Arbeitslosigkeit** liegen im Jahr 2006 mit 18 % an allen Gründern, 31 % an den Vollerwerbsgründern und 8 % an den Nebenerwerbsgründern

deutlich niedriger als im Vorjahr mit 23 %, 36 % und 10 %. Setzt man diese Anteile zu den Gründerzahlen der beiden Jahre in Bezug, ergeben sich Rückgänge der Zahlen von Gründern aus der Arbeitslosigkeit von 290.000 (im Jahr 2005) auf 195.000 (im Jahr 2006) für **alle Gründer**, von 222.000 auf 139.000 für **Vollerwerbsgründer** und von 68.000 auf 54.000 für **Nebenerwerbsgründer**. [s. Abschnitt 3.2, S. 34 f.]

Entwicklung des Gründungsgeschehens in West- und Ostdeutschland.

- **[4] West- und Ostdeutschland sind gleichermaßen vom starken Rückgang der Vollerwerbsgründungen betroffen.** Im Westen sank die Zahl der Vollerwerbsgründer von 474.000 im Jahr 2005 auf 358.000 im Jahr 2006 (- 25,5 %) im Osten von 131.000 auf 88.000 (- 32 %). Damit haben die Vollerwerbsgründerzahlen in beiden Teilen Deutschlands ihren niedrigsten Stand seit dem Start der Befragungen zum KfW-Gründungsmonitor (im Jahr 2000) erreicht. Während im Westen auch die Zahl der Gründer im Nebenerwerb auf einen Tiefstand (von 520.000 Gründern) im Beobachtungszeitraum gefallen ist, haben sich im **Osten die Gründungsaktivitäten im Nebenerwerb im Vergleich zum Vorjahr deutlich verstärkt** (Anstieg von 76.000 auf 123.000 Gründer). Ein Grund für diese Entwicklung besteht darin, dass im immer noch deutlich stärker von Arbeitslosigkeit belasteten Osten Deutschlands viele Bezieher von Arbeitslosengeld II (die als Arbeitslosenhilfeempfänger vor der Umstellung der Förderrichtlinien der BA noch zum Bezug von Fördermitteln der Selbstständigkeit berechtigt gewesen wären, dies aber durch die Zusammenlegung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe zum ALG II nicht mehr sind) die Möglichkeit einer Nebenerwerbsselbstständigkeit nutzen, um einen Zusatzverdienst zum ALG II zu realisieren. [s. Abschnitt 3.1, S. 26 f.]

Gründungsplanungen.

- **[5] Die niedrigen Gründerzahlen im Vollerwerb sind vor allem deshalb bedenklich, weil mit ihnen auch die Zahl der aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünschten innovativen Gründungen zurückgegangen ist. Die Gründungsplanungen legen jedoch nahe, dass sich die Gründungsaktivität im Jahr 2007 (sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb) signifikant verstärken wird.** Dies kann deshalb erwartet werden, weil bislang in jedem Jahr, in dem die Planerquote höher (niedriger) als die Gründerquote lag, im Folgejahr eine Zunahme (Abnahme) der Gründungsaktivität zu verzeichnen war und die Planerquoten des Jahres 2006 mit 3,6 % (alle Gründer), 2,0 % (Vollerwerb), 1,6 % (Nebenerwerb) die höchsten Werte im gesamten Beobachtungszeitraum besitzen. [s. Abschnitt 3.1, S. 26 f.]

Gründungen in den Bundesländern.

- **[6]** Erstmals wurde das **Gründungsgeschehen auf Bundesländerebene** mit dem KfW-Gründungsmonitor untersucht, mit folgendem Ergebnis: Die **höchsten Gründerquoten findet man in den Stadtstaaten und den wohlhabendsten westdeutschen Flächenstaaten**; die **niedrigsten Gründerquoten in den neuen Ländern**. In westdeutschen Bundesländern (egal ob Flächen- oder Stadtstaat) ist die Gründerquote im Nebenerwerb stets höher als die Gründerquote im Vollerwerb. Die ostdeutschen Bundesländer weisen genau das entgegengesetzte Muster auf. Das Übergewicht des Vollerwerbs im Osten ist eine Folge der höheren Arbeitslosigkeitsbelastung, da Gründungen aus der Arbeitslosigkeit weitaus häufiger im Vollerwerb erfolgen. Entsprechend kann sowohl mittels einfacher Korrelationen als auch mit Hilfe multivariater Analysen ein signifikant **positiver Zusammenhang zwischen Vollerwerbsgründerquote und Erwerbslosigkeit sowie zwischen der Nebenerwerbsgründerquote und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit** (gemessen als BIP pro Kopf) nachgewiesen werden. [s. Abschnitt 3.1, S. 29 f.]

Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens.

- **[7]** Die Betrachtung des Gründungsgeschehens über die Zeit und über die Bundesländer liefern damit deutliche Hinweise für die Relevanz von **Arbeitslosigkeit als Push-Faktor des Gründungsgeschehens im Vollerwerb**. Die Bedeutung von **wirtschaftlicher Dynamik als Pull-Faktor** zeigt sich nur für **Nebenerwerbsgründungen**. Dies ist wahrscheinlich deshalb der Fall, weil Arbeitslosigkeit in geringerem Maß ein treibender Faktor für Nebenerwerbsgründungen ist, höhere wirtschaftliche Dynamik häufig mit geringerer Arbeitslosigkeit verbunden ist und es so zu einer geringeren potenziellen Überlagerung des Pull-Effekts von wirtschaftlicher Dynamik durch einen entgegengerichteten Arbeitslosigkeitseffekt kommt als im Vollerwerb. [s. Abschnitt 3.1, S. 22 ff.]

Merkmale des Gründers.

- **[8]** Die **persönlichen Merkmale des Gründers besitzen eine große Bedeutung für die Gründungswahrscheinlichkeit** (im Vollerwerb). Männer, Personen im Alter von 25 bis 44 Jahren, Mitbürger mit ausländischer Herkunft, Hochschulabsolventen, abhängig beschäftigte Leiter von Unternehmen bzw. Geschäftsführer, leitende oder hochqualifizierte Angestellte, Selbstständige und Arbeitslose besitzen einen höheren Anteil am Gründungsgeschehen (im Vollerwerb) als an der Bevölkerung. Umgekehrt sind Frauen, junge (18 bis 24 Jahre) oder ältere (45 bis 64 Jahre) Menschen, Deutsche, Personen ohne Berufsabschluss, die kein Abitur besitzen und Schüler, sonstige Angestellte, Beamte, Arbeiter sowie Nichterwerbspersonen im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil am Grün-

dungsgeschehen (im Vollerwerb) unterrepräsentiert. Dieser Befund spricht für die **Relevanz eines ökonomischen Erwartungsnutzenkalküls**, bei dem potenzielle Gründer ihren zu erwartenden Nutzen aus einer Gründung mit dem zu erwartenden Nutzen aus einer alternativen Verwendung ihrer (Arbeits-)Zeit vergleichen. **Tendenziell neigen Personen mit besseren formalen Qualifikationen und damit höherem Humankapital überdurchschnittlich stark zu Gründungen.** Der Grund könnte in überdurchschnittlichen Renditechancen und nicht-pekuniären Nutzenpotenzialen (z. B. hinsichtlich Selbstbestimmung und -verwirklichung) aus einer Selbstständigkeit für diese Personen bestehen. **Auch die starke Überrepräsentation von Arbeitslosen am Gründungsgeschehen ist mit dem Erwartungsnutzenkalkül vereinbar**, da Arbeits- bzw. Erwerbslosigkeit mit geringem Einkommen, einem Mangel an Erwerbsalternativen, niedrigem sozialen Status und geringer beruflicher Selbstbestimmung verbunden ist. [s. Abschnitt 3.2, S. 31 ff.]

- **[9]** Erstmals im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors wurde auch der Einfluss **subjektiver Wahrnehmungen, Einschätzungen und Einstellungen** auf die Gründungsneigung analysiert. Personen, für die nach eigener Einschätzung Selbstständigkeit eine attraktive Karrieremöglichkeit darstellt, die für sich gute Möglichkeiten zur finanziellen Realisierbarkeit eines Gründungsprojektes sehen, die ihre momentane Lebenssituation für eine Gründung als geeignet erachten oder die nach eigener Angabe die persönlichen und fachlichen Qualifikationen für eine erfolgreiche Gründung besitzen, sind in der Gruppe der Gründer deutlich häufiger anzutreffen als in der Gesamtbevölkerung. [s. Abschnitt 3.2, S. 36 ff.]
- **[10]** Weiterführende **multivariate Analysen der persönlichen Gründungsneigung** unter Einbeziehung sämtlicher im KfW-Gründungsmonitor enthaltener persönlicher Merkmale und der subjektiven Wahrnehmungsfaktoren ergeben interessante Befunde. Es zeigt sich, dass die vermeintlich geringere Gründungsneigung von Frauen nicht im Geschlecht per se, sondern vielmehr in der negativeren Selbsteinschätzung von Frauen bezüglich ihrer Eignung zum Unternehmertum begründet ist. Ein ähnliches Ergebnis tritt für die Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb von Selbstständigen auf. Auch der Erwerbsstatus der Selbstständigkeit verliert in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung subjektiver Gründungswahrnehmungen seinen signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit. Offenbar ist es nicht die bestehende Selbstständigkeit an sich, die eine neuerliche Gründung wahrscheinlicher macht, sondern die generell positivere Einstellung (zur eigenen Befähigung) zum Unternehmertum seitens der Selbstständigen (auch bei Scheiternserfahrung). [s. Abschnitt 3.2, S. 40 ff.]

- **[11]** Die Analyse der **Gründungsmotive von Existenzgründern** ergibt folgendes Bild: **Bei den Vollerwerbsgründern überwiegt mit 55 % das Not- bei den Nebenerwerbsgründern mit 63 % das Chancenmotiv.** (Als Notgründer werden jene Personen eingestuft, die in der Befragung angeben, ihr Projekt in Ermangelung besserer Erwerbsalternativen gestartet zu haben. Als Chancengründer werden diejenigen bezeichnet, die ihr Gründungsprojekt mit dem vorrangigen Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee realisieren.) Notgründungen im Bereich des Vollerwerbs sind deshalb häufiger, weil das Gros der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Vollerwerb erfolgt und es sich bei letzteren häufig um Notgründungen handelt. Während, bezogen auf den Vollerwerb, der Anteil der Notgründer in der Gruppe der Gründer aus Arbeitslosigkeit 71 % beträgt, beläuft er sich bei den Gründern aus Erwerbstätigkeit (ebenso wie in der Gruppe der Nicht-Erwerbspersonen) auf „nur“ 50 %. Im Nebenerwerb betragen die Notgründeranteile 78 % (Gründer aus Arbeitslosigkeit), 28 % (Gründer aus Erwerbstätigkeit) und 50 % (Gründer, die Nicht-Erwerbspersonen sind). [s. Abschnitt 3.2, S. 38 ff.]
- **[12]** **14 % der Vollerwerbsgründer starten ihre Selbstständigkeit als Freiberufler, 20 % im Bereich des Handwerks und 67 % in den sonstigen Berufen.** Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Gründer im Handwerk deutlich (von 26 %) zurückgegangen. Der Anteil der Gründer in sonstigen Berufen hat entsprechend zugenommen. [s. Abschnitt 3.2, S. 37 f.]

Merkmale der Gründung und Bruttobeschäftigungseffekt.

- **[13]** Die Analyse nach Gründungsart, d. h. nach **Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen**, liefert das folgende Ergebnis: Im Jahr 2006 lag der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern mit rund 72 % (Vorjahr: 80 %) signifikant über dem Anteil der Neugründer an allen Nebenerwerbsgründern von 55 % (Vorjahr: 61 %). Die deutliche Abnahme der Neugründer im Vollerwerb dürfte mit dem Rückgang der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in Verbindung stehen. Während es sich aufgrund der immer noch prekären Arbeitsmarktsituation im Osten bei 84 % der Vollerwerbsgründer um Neugründer handelt, beträgt der entsprechende Anteil im Westen nur 70 %. **Unternehmensübernahmen** im Vollerwerb sind **im Westen deutlich häufiger** (12 %) als im Osten (5 %), was seine Ursache darin haben könnte, dass mittelständische Unternehmer im Westen im Durchschnitt älter sind als im Osten und deshalb auch relativ mehr Unternehmen potenzielle Übergabekandidaten sind. Außerdem sollten Übernahmen im Westen dadurch begünstigt werden, dass sie im Vergleich zu Neugründungen größere Projekte darstellen und somit ein höheres Startkapital erfordern. Dieses höhere Startkapital

kann im „reicheren“ Westen vermutlich leichter aufgebracht werden. [s. Abschnitt 3.3, S. 44 ff.]

- **[14] Der Trend zu kleinen und kleinsten Gründungsprojekten setzt sich auch im Jahr 2006 fort.** 76 % der Gründer beschäftigen keine Mitarbeiter und besitzen auch keine Teampartner (Vorjahr: 72 %). Der Anteil der Gründer mit Mitarbeitern und ohne Teampartner ist von 13,1 % auf 11,3 %, der Anteil der Teamgründer ohne Mitarbeiter von 9,2 % auf 8,4 % und der Anteil der Teamgründer mit Mitarbeitern von 6,1 % auf 3,8 % gefallen. Diese Tendenz bleibt auch bei einer getrennten Betrachtung nach Voll- und Nebenerwerb erhalten. [s. Abschnitt 3.3, S. 48 ff.]
- **[15] Die Angaben des KfW-Gründungsmonitors zu Teampartnern und Mitarbeitern erlauben eine grobe Abschätzung des Brutto-Beschäftigungseffektes des Gründungsgeschehens.** Demnach wurden im Jahr 2006 ca. **510.000 vollzeitäquivalente Stellen (brutto) durch Neugründungen** geschaffen. Davon entfallen 324.000 auf die Vollerwerbsgründer selbst (die Stellen von Nebenerwerbsgründern werden nicht in den Beschäftigungseffekt eingerechnet, da Nebenerwerbsgründer, sofern sie keine Arbeitslosen (8,4 %) oder Nicht-Erwerbspersonen (28,9 %) sind, bereits eine Arbeitsstelle im Haupterwerb besitzen) und ca. 186.000 Stellen auf (angestellte) Mitarbeiter. Der Anteil der Nebenerwerbsgründer am gesamten Beschäftigungseffekt beträgt nur ca. 56.900 vollzeitäquivalente Stellen. Der so geschätzte Brutto-Beschäftigungseffekt des Neugründungsgeschehens liegt im Jahr 2006 um knapp 300.000 vollzeitäquivalente Stellen unter dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung ist vor allem auf den Rückgang der Neugründungen im Vollerwerb zurückzuführen. Der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung** beträgt **1,5 vollzeitäquivalente Stellen im Voll- und 0,2 vollzeitäquivalente Stellen im Nebenerwerb**. Die ausgewiesenen Bruttobeschäftigungseffekte sind jedoch **von den für die Entwicklung des Arbeitsmarktes relevanteren Nettobeschäftigungseffekten von Neugründungen zu unterscheiden**. Letztere müssen auch die durch Unternehmensgründungen verdrängten Arbeitsplätze ins Kalkül ziehen, deren Abschätzung mit dem Zahlenmaterial des KfW-Gründungsmonitors nicht vorgenommen werden kann. Ferner ist in Betracht zu ziehen, dass es sich bei vielen der durch Gründungen geschaffenen Arbeitsplätze nicht um nachhaltige Beschäftigung handelt (siehe unten). [s. Abschnitt 3.3, S. 48 ff.]
- **[16] Nur ein kleiner Teil der Gründer (im Vollerwerb) startet sein Projekt außerhalb des Dienstleistungsbereichs:** In Land- und Forstwirtschaft 1,5 % (1,6 %), im Verarbeitenden Gewerbe 3,7 % (1,3 %) oder im Baugewerbe 5,5 % (10,2 %). Der Anteil der Gründer im Dienstleistungssektor an allen Gründern (Vollerwerbsgründern) beträgt somit 89 %

(87 %) und liegt nicht nur über dem Vorjahreswert von 86 % (82 %), sondern vor allem auch deutlich über dem Anteil der Dienstleister an den kleinen und mittleren Bestandsunternehmen (77 %). Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass **die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft weiter voranschreitet**. Eine nähere Betrachtung des Dienstleistungsbereiches zeigt hohe Gründeranteile im Handel (mehr als 20 % aller Gründer beginnen ihre Selbstständigkeit in dieser Branche), im Finanzdienstleistungsgewerbe (8,6 %), im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (8 %), im Bereich der Datenverarbeitung, Datenbanken, Forschung und Entwicklung (6,8 %) und in der heterogenen Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (12,9 %). [s. Abschnitt 3.3, S. 52 f.]

- **[17] Ein wichtiges Qualitätskriterium des Gründungsgeschehens besteht in seinem Innovationsgehalt.** Da Gründungen in der großen Mehrzahl im Dienstleistungssektor erfolgen, ist die konventionelle Innovationsbeurteilung mittels des FuE-Ansatzes hier nur wenig zielführend. Der Innovationsgrad einer Gründung wird im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors deshalb durch eine direkte Frage nach der Neuheit der angebotenen Produkte und Dienstleistungen ermittelt: „Stellen die Produkte und Dienstleistungen, die Sie anbieten, eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit dar?“. Als Innovation werden Angebote gewertet, die zumindest eine regionale Marktneuheit darstellen. Zusätzlich zur Innovation per se wird mit der Wissensintensität noch ein weiteres Qualitätskriterium der Gründung betrachtet. Eine Gründung gilt dann als wissensintensiv, wenn sie in einer Branche mit einem hohen Anteil hochqualifizierten Personals erfolgt. Aufgrund ihrer überdurchschnittlichen Komplexität und damit schwereren Nachahmbarkeit sollten wissensintensive Gründungen erfolgreicher sein als andere Gründungen. **Nur ein sehr kleiner Teil des Gründungsgeschehens ist den besonders erwünschten innovativen und wissensintensiven Gründungen zuzuschlagen** (5 % aller Gründer starten derartige Projekte). 7 % der Gründer starten ein innovatives, aber nicht wissensintensives und 18 % ein nicht innovatives, aber wissensintensives Gründungsprojekt. **Die große Mehrheit der Gründer (70 %) bietet folglich nicht innovative Produkte und Dienstleistungen in nicht wissensintensiven Branchen an.** [s. Abschnitt 3.3, S. 54 f.]

Gründungsfinanzierung.

Um den Mittelbedarf von Gründern trennscharf zu erfassen, wurde in der Umfrage des Jahres 2006 erstmals ein neues Fragedesign verwendet, welches eine explizite Unterscheidung zwischen **Sachmitteln** und **Finanzmitteln** vornimmt. Zentrale Ergebnisse aus der Untersuchung des Mittelbedarfs lassen sich wie folgt zusammenfassen: [s. Abschnitt 3.4]

- **[18]** Nur etwa jeder zehnte Gründer kommt ganz ohne **Mittelbedarf** aus, und ein gutes Drittel (38 %) nutzt ausschließlich bereits vorhandene Sachmittel, wie beispielsweise eingebrachte Büroräume, Computer oder Autos. Über die Hälfte aller Gründer (53 %) hat jedoch finanziellen Mittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln, wobei das Gros (44 % aller Gründer) sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch nimmt. Gründer ohne finanziellen Mittelbedarf treten erwartungsgemäß häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf (Vollerwerb 41 %, Nebenerwerb 52 %). [s. Abschnitt 3.4, S. 57 ff.]
- **[19]** Ein Großteil der Gründer mit Mittelbedarf (ca. 40 %) gibt einen Gesamtmittelbedarf von unter 5.000 EUR an, während nur knapp 10 % einen Gesamtmittelbedarf von über 50.000 EUR aufweisen. Dieses Ergebnis entspricht dem in den letzten Jahren beobachteten Trend zu Kleinstgründungen mit keinem oder nur sehr geringem Mittelbedarf. Bei mittleren und größeren Gründungsprojekten kommt finanziellen Mitteln im Vergleich zu Sachmitteln eine wichtigere Rolle zu. [s. Abschnitt 3.4, S. 57 ff.]
- **[20]** Ein erheblicher Anteil der Gründungsprojekte wird aus **eigenen Mitteln** der Gründer, wie z. B. Ersparnissen, finanziert. 44 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf setzen ausschließlich eigene Mittel ein, während weitere 49 % sowohl eigene als auch **externe Mittel**, wie beispielsweise Förderdarlehen, Bankkredite oder Beteiligungskapital nutzen. Während der Einsatz eigener Mittel insbesondere bei Kleinstgründungen dominiert, ist bei größeren Gründungsprojekten erwartungsgemäß eine relativ große Bedeutung der externen Finanzierung zu konstatieren. [s. Abschnitt 3.4, S. 60 ff.]
- **[21]** Zur **Deckung des externen Finanzierungsbedarfs** greift ein Großteil der Gründer auf Bankdarlehen (44 %) und/oder Darlehen und Schenkungen von Verwandten und Bekannten (41 %) zurück. Alternative Finanzierungsformen im Kontokorrentbereich, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie Beteiligungskapital und Fördermittel werden jeweils von 18 - 28 % der Gründer genutzt. Hierbei dürfte die Verbreitung der – im Vergleich zu Alternativen wie Förderkrediten – in der Regel teuren Kontokorrentfinanzierung deren leichte Verfügbarkeit widerspiegeln. In der **Volumenbetrachtung** dominiert die Nutzung von Bankdarlehen (Anteil 64 %) deutlich, während den Fördermitteln der BA und den Zuwendungen von Verwandten und Bekannten nur eine untergeordnete Rolle zukommt. Insbesondere Vollerwerbsgründer finanzieren in überdurchschnittlichem Ausmaß größere Projekte über Beteiligungskapital und Förderdarlehen (22 % Volumenanteil unter Vollerwerbsgründern). [s. Abschnitt 3.4, S. 62 ff.]

Kurzfristiges Überleben von Unternehmensgründungen.

Die Frage nach dem **Erfolg von Gründungen** im Allgemeinen und nach ihrem Fortbestehen im Speziellen ist in jüngerer Zeit zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Daher widmet sich das diesjährige Schwerpunktkapitel dem kurzfristigen **Überleben von Gründungen** (Neugründungen, Übernahmen oder Beteiligungen). Zentrale Resultate der Untersuchung sind die Folgenden: [s. Abschnitt 4]

- **[22]** Neu gegründete Unternehmen sehen sich besonderen Risiken eines Scheiterns ausgesetzt. Dies ist etwa darauf zurückzuführen, dass neue Unternehmen nicht auf vorhandene materielle Ressourcen zurückgreifen können und geringeres Erfahrungswissen über Produktionsprozesse und -kosten sowie Beschaffungs- und Absatzmärkte besitzen. So hat **nach spätestens einem Jahr rund ein Siebtel (14 %) der Gründer seine Selbstständigkeit bereits wieder beendet. Nach spätestens zwei Jahren** liegt der Anteil bei **knapp einem Viertel (24 %)**. [s. Abschnitt 4, S. 66 ff.]
- **[23] Determinanten des Fortbestehens** einer Gründung (über die ersten zwei Jahre hinweg) sind in den Eigenschaften der Gründerperson, den Spezifika des Gründungsprojekts sowie in der Disposition des Gründungsumfeldes zu sehen. Robuste Unterschiede in der Bestandsfestigkeit einer Gründung bestehen in dem **Alter** und dem **bisherigen Erwerbsstatus des Gründers**. Schüler und Studierende beenden ihre Selbstständigkeit relativ häufig, während Vollerwerbsgründungen älterer Gründer eher fortbestehen. Gründungen von leitenden und qualifizierten Angestellten, aber auch jene aus Arbeitslosigkeit erweisen sich in der kurzen Frist als vergleichsweise bestandsfest. Während letzteres Resultat auf die Ausgestaltung der Förderung seitens der Bundesagentur für Arbeit zurückzuführen sein dürfte, spiegelt ersteres den häufig wissensintensiveren und eher innovativen Charakter von Gründungsprojekten hochqualifizierter Selbstständiger wider. Personen, die vor der Gründung nicht am Erwerbsleben teilgenommen haben, beenden eine begonnene Selbstständigkeit relativ häufig wieder. Dasselbe gilt – insbesondere im Vollerwerb – auch für Zweitgründer und Restarter. [s. Abschnitt 4, S. 67 ff.]
- **[24] Positive subjektive Wahrnehmungen und Einstellungen des Gründers** bezüglich der Attraktivität einer Selbstständigkeit, der finanziellen Realisierbarkeit seines Projektes und seiner Befähigung als Unternehmer gehen mit einer höheren Bestandsfestigkeit einher. **Neugründungen und Übernahmen** überleben im Gegensatz zu Beteiligungsgründungen vergleichsweise häufig, dies gilt auch für **chancenmotivierte Gründungen** (im Vergleich zu notmotivierten Gründungen). [s. Abschnitt 4, S. 67 ff.]

- **[25]** Weiterhin gibt es Hinweise darauf, dass **Gründungen mit Mitarbeitern** tendenziell eine größere Überlebenschance besitzen als solche ohne Mitarbeiter. Analoges gilt für **wissensintensive Gründungen** und **Gründungen mit einem größeren Finanzierungsbedarf**, welcher mit einem größeren Investitionsvolumen einhergeht. [s. Abschnitt 4, S. 67 ff.]

2. Ziele, Inhalte und Methodik des KfW-Gründungsmonitors.

Unternehmensgründungen gelten als Triebfeder für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum von Volkswirtschaften. In bestehenden Branchen und Märkten gewährleisten Gründungen eine Effizienzsteigerung, indem bestehende Unternehmen im Wettbewerb zu einer Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen veranlasst oder – sofern sie dies nicht leisten können – vom Markt verdrängt werden. Sind Gründungen hinreichend innovativ, können sie auch zur Erschließung neuer Märkte führen. Insbesondere können von Gründungen Impulse für die Schaffung neuer Arbeitsplätze und damit auch für die Konsolidierung der sozialen Sicherungssysteme ausgehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn Unternehmensgründer als Nachfrager auf dem Arbeitsmarkt aktiv werden oder Gründungen durch zuvor arbeitslose Personen erfolgen.

Der Beginn einer selbstständigen Erwerbstätigkeit ist jedoch mit erheblichen Risiken für die Gründerpersonen verbunden. Diese reichen von Unsicherheiten bezüglich der tatsächlichen Tragfähigkeit des Gründungsprojekts über administrative und organisatorische Schwierigkeiten bei der Gründungsvorbereitung bis zu Finanzierungshemmnissen bei der Umsetzung der Gründungsidee. Nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit treten häufig Schwierigkeiten aufgrund einer zu geringen Eigenkapitaldecke oder nicht ausreichender Liquidität auf. Im schlimmsten Fall führen derartige Probleme zu dem Scheitern einer eigentlich viel versprechenden unternehmerischen Idee. Diese Gefahr ist am größten, wenn die Markteinführungsphase nicht durch hinreichende Managementressourcen gestützt wird.

2.1 Ziele des KfW-Gründungsmonitors.

Um vermeidbaren, häufig aus Marktversagen resultierenden Fehlentwicklungen in der Gründungsphase entgegenzuwirken und das Wachstums- und Innovationspotenzial von Gründungen bestmöglich auszunutzen, betreiben die meisten hoch entwickelten Volkswirtschaften eine aktive Gründungs- und Mittelstandsförderungspolitik. Zum optimalen Einsatz öffentlicher Steuerungsmaßnahmen bedarf es aussagekräftiger Informationsinstrumente, die eine detaillierte Analyse von Gründungen, Gründungsplanungen und den dabei auftretenden Schwierigkeiten ermöglichen. Mit dem seit dem Jahr 2000 im jährlichen Abstand erhobenen KfW-Gründungsmonitor und den gleichnamigen Publikationen stellt die KfW Bankengruppe eine solche Informationsquelle zur Verfügung, die sich sowohl an politische Entscheidungsträger, einschlägig interessierte Personen aus Verwaltung, Medien und Forschung sowie an die breite Öffentlichkeit richtet.

2.2 Inhalte des KfW-Gründungsmonitors, Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.

Inhalte des KfW-Gründungsmonitors.

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine repräsentative computerunterstützte telefonische (CATI) Erhebung des Gründungsgeschehens bei jährlich 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. Existenzgründer werden mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Proband innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Um Vergleiche von Gründern mit Nicht-Gründern durchführen zu können, werden auch letzteren weitergehende Fragen gestellt. Eine Einschränkung der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors kommt dadurch zustande, dass sich die Zufallsauswahl der Stichprobe bislang an den Telefonfestnetzanschlüssen orientiert und seitens des beauftragten Umfrageinstituts ausschließlich Interviews in deutscher Sprache angeboten werden können. Damit reduziert sich die Repräsentativität auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.¹

Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.

Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet sich der **KfW-Gründungsmonitor** durch seinen breiteren Gründungsbegriff – es werden sowohl gewerbliche als auch freiberufliche Gründungen (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen) sowie Gründungen im Voll- als auch im Nebenerwerb erfasst – und einen einmaligen Informationsumfang zur Person des Gründers und seinem Gründungsvorhaben aus. So lassen sich aus dem **Mikrozensus** des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter nur Informationen zu Gründern im Vollerwerb bzw. in der ersten Erwerbstätigkeit gewinnen; Informationen zum gegründeten Unternehmen sind dort nicht enthalten. Auch

¹ Die Stichprobenauswahl für den KfW-Gründungsmonitor beruht auf dem wissenschaftlich anerkannten ADM-Stichprobensystem für Telefonstichproben, das auf dem „Universum“ aller Festnetztelefonnummern in Deutschland aufbaut und heute den Standard in der deutschen Marktforschung darstellt. Während die Beschränkung der Stichprobenauswahl auf Festnetznummern bis zuletzt unumstritten und unproblematisch war, zeichnen sich derzeit Probleme durch die Zunahme von Haushalten ab, die nur noch über das Mobilnetz zu erreichen sind. Der Anteil dieser Haushalte wird derzeit je nach Quelle mit 3 bis 8 % veranschlagt, liegt jedoch in bestimmten Gruppen, wie z. B. für Single-Haushalte von 20 - bis 29 -Jährigen schon bei fast 10 %. Zukünftig werden die Marktforschungsinstitute zur Sicherstellung der Repräsentativität ihrer Befragungen deshalb nicht umhinkommen, auch Mobilfunknummern in die Stichprobenauswahl einzubeziehen. [Für eine kritische Diskussion der Zukunftsfähigkeit von (computergestützten) Telefonumfragen vgl. Schneid/Stiegler (2006).]

mit dem **Sozio-ökonomischen Panel** (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) lassen sich Existenzgründer identifizieren. Da das SOEP jedoch ebenso wie der Mikrozensus nicht spezifisch zur Untersuchung des Gründungsgeschehens erhoben wird, fehlen auch in diesem Datensatz jegliche Informationen zum gegründeten Unternehmen. Wichtige Unterschiede zwischen SOEP und Mikrozensus bestehen darin, dass das SOEP als echter Längsschnittdatensatz Aussagen über den Fortbestand einer selbstständigen Erwerbstätigkeit zulässt,² während dies mit dem Mikrozensus nur bedingt möglich ist.³ Andererseits verfügt der Mikrozensus als 1 Prozent-Stichprobe der in Deutschland lebenden Haushalte/Personen über eine um ein Vielfaches höhere Beobachtungszahl (und damit bedeutend mehr Gründer) als das SOEP. Der **Global Entrepreneurship Monitor** (GEM) ist eine internationale Umfrage zum Gründungsgeschehen, an der auch Deutschland beteiligt ist. Der GEM weist in seiner Konzeption große Ähnlichkeit zum KfW-Gründungsmonitor auf, befragt hierzulande jedoch vergleichsweise wenige Personen (ca. 7.500), enthält bedeutend weniger Informationen zu Gründer und Gründung und verwendet einen anderen Gründerbegriff.⁴ Ein anderer internationaler Befragungsdatensatz mit deutscher Beteiligung ist das Eurobarometer der Europäischen Kommission. In Ergänzung zu der Hauptbefragung werden auch kleinere so genannte **Flash Eurobarometer** durchgeführt, die Spezialthemen gewidmet sind. Seit dem Jahr 2000 ist Entrepreneurship eines dieser Spezialthemen und seit dem Jahr 2002 werden den Probanden in diesem Rahmen auch explizite Fragen zu ihrem (tatsächlichen) Gründungsverhalten gestellt. Ein bedeutender Nachteil der Flash Eurobarometer besteht jedoch darin, dass die Teilstichprobe für Deutschland nur 1.000 Personen umfasst und keine Informationen zum gegründeten Unternehmen erhoben werden. Die **Gewerbeanzeigenstatistik** der statistischen Ämter, auf der auch die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht, bietet nur rudimentäre Angaben zu Gründer und Gründung und ist zudem auf gewerbliche Unter-

² Mit personen- bzw. haushaltsbezogenen Datensätzen wie dem SOEP (oder dem Mikrozensus) können allenfalls Aussagen darüber getroffen werden, ob bestimmte Personen weiterhin als Selbstständige tätig sind. Die Beendigung einer Selbstständigkeit durch eine Person kann jedoch nicht mit der Schließung des von ihr gegründeten Unternehmens gleichgesetzt werden.

³ Tatsächlich handelt es sich beim Mikrozensus um ein so genanntes Rotationspanel, in dem Haushalte/Personen in bis zu vier aufeinander folgenden Befragungsjahren erfasst werden. Während die Scientific-Use-Files des Mikrozensus der Wissenschaft bislang nur als Querschnittdatensätze angeboten wurden, ist seit Kurzem auch ein Mikrozensuspanel des von 1996 bis 1999 befragten Rotationsviertels verfügbar. Demnach kann das Mikrozensuspanel – zumindest in begrenztem Umfang – ebenso wie das SOEP für Analysen des Fortbestandes von Selbstständigkeitsprojekten genutzt werden.

⁴ Der zentrale Gründerbegriff des GEM ist der des „Nascent Entrepreneurs“. Dieser bezeichnet Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen, b) in den letzten 12 Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben, c) Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Löhne oder Gehälter gezahlt haben (vgl. Sternberg/Brixy/Schlapfner 2006).

nehmen begrenzt – enthält also z. B. keine Informationen zu Gründungen im Bereich der freien Berufe. Die **Umsatzsteuerstatistik** ist eine weitere amtliche Datenquelle mit Gründungsbezug. In ihr sind jedoch keinerlei Informationen zum Gründer und – abgesehen von umsatzsteuerspezifischen Angaben – lediglich Angaben zu dem Ort, dem Wirtschaftszweig und der Rechtsform des Unternehmens bzw. der Gründung enthalten. Außerdem ist der Datenbestand auf umsatzsteuerpflichtige Unternehmen begrenzt und schließt damit keine Kleinunternehmer und keine Selbstständigen im Bereich der freien Heilberufe ein.⁵ Informationen über Gründungen lassen sich auch aus der **Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik** der Bundesagentur für Arbeit gewinnen. Da die Betriebsinformationen jedoch nur ein Nebenprodukt des auf Arbeitnehmer abzielenden Meldeverfahrens zur Sozialversicherung sind, werden nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten erfasst. Zudem enthält diese Datenquelle nur wenige Informationen zum Betrieb und keine Informationen zum Gründer. Die **Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche** umfassen „bislang nur die Betriebe bzw. Unternehmen in ausgewählten Sektoren (im Dienstleistungssektor nur den Handel und das Gastgewerbe) und decken den Bereich der (sehr) kleinen Betriebe nur teilweise ab. [...] Zudem wird bei den von der Statistik ausgewiesenen Gründungen der Gründungszeitpunkt im Zweifel zu spät angesetzt, weil neue Betriebe erst dann in der Statistik erscheinen, wenn sie eine bestimmte Größe erreicht haben“.⁶ Das statistische **Unternehmensregister** führt einige der amtlichen Statistiken mit Unternehmensbezug (insbesondere die Umsatzsteuerstatistik und die Beschäftigtenstatistik) zusammen und enthält somit Unternehmen/Gründungen mit steuerbarem Umsatz aus Lieferungen und Leistungen und/oder sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Damit bleiben Klein- und Kleinstunternehmen und freiberuflich Selbstständige aus dem Bereich der Heilberufe ohne sozialversicherungspflichtige Beschäftigte unerfasst und es stehen auch keine Gründerinformationen zur Verfügung. Schließlich sind die auf Daten der Kreditauskunftei CREDITREFORM beruhenden **ZEW-Gründungspanels** auf so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmen (i. d. R. Unternehmen mit Eintrag ins Handelsregister und/oder Nachfrage nach Fremdkapital) beschränkt und schließen Klein- und Kleinstgründungen deshalb weitgehend aus. Überdies beinhalten die ZEW-Gründungspanels nur wenige Informationen zur Gründerperson.⁷

⁵ Kleinunternehmer im Sinne der Umsatzsteuerstatistik sind Unternehmer, deren Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden USt im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher als 17.500 EUR war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen wird.

⁶ Vgl. Fritsch/Grotz/Brixy/Niese/Otto (2002).

⁷ Dem ZEW werden zu festgelegten Zeitpunkten (jeweils im Januar und Juli eines Jahres) Datenbankabzüge des gesamten Unternehmensdatenbestandes von CREDITREFORM zur Verfügung gestellt. Anhand der in den Daten enthaltenen Angaben zum Gründungszeitpunkt kann das ZEW nach um-

Diese kurze Gegenüberstellung verdeutlicht die komparativen Vorteile des KfW-Gründungsmonitors in Hinblick auf eine umfassende – sowohl an den Merkmalen des Gründers als auch an den Merkmalen seiner Gründung ansetzenden – Analyse des jährlichen Gründungsgeschehens in Deutschland.⁸

Die vorgenannten Datenquellen lassen sich anhand ihrer Erhebungsform, ihres Merkmalsträgers und ihres Erhebungsumfangs in zwei Gruppen einteilen. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, die Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, die Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche, das Unternehmensregister und die ZEW-Gründungspanels (auf Grundlage der CREDITREFORM Unternehmensdaten) sind prozessproduzierte Datensätze, die auf teilweise gesetzlich vorgeschriebenen Meldeprozessen – im Falle der ZEW-Gründungspanels auf kommerziell motivierten Rechercheprozessen – aufbauen. Diese Datensätze stellen innerhalb des vorgegebenen Erfassungsbereichs Vollerhebungen dar und ihr Merkmalsträger ist das Unternehmen bzw. die Gründung. KfW-Gründungsmonitor, Mikrozensus, SOEP, GEM und Flash Eurobarometer sind dagegen stichprobenbasierte Befragungsdatensätze, deren Merkmalsträger Personen bzw. Gründer sind. Während der Vorteil von Befragungsdatensätzen in ihrem hohen Informationsumfang (bzw. ihrer hohen Variablenzahl) besteht, kann die Informationsqualität durch falsche Einschätzungen oder bewusste Falschangaben der Befragten beeinträchtigt sein. (Bewusste oder unbewusste Falschangaben dürften im Bereich der amtlichen Statistiken seltener sein, da sie häufig rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.) Dieses Problem wird im KfW-Gründungsmonitor teilweise dadurch reduziert, dass durch die Computerunterstützung der Befragung Plausibilitätsprüfungen der gemachten Angaben in Echtzeit möglich werden, die gezielte Rückfragen und gegebenenfalls korrigierende Eingriffe des Interviewers erlauben.

fangreichen Datenaufbereitungsarbeiten die Gründungen eines Jahres identifizieren. Da die jeweiligen Datenbankabzüge neben aktuellen auch retrospektive Informationen enthalten, hat sich am ZEW der Name „Gründungspanels“ durchgesetzt. Tatsächlich besitzen die Daten jedoch keine echte Panelstruktur, da CREDITREFORM keine regelmäßige generelle Aktualisierung seines Datenbestandes vornimmt. Vielmehr werden Aktualisierungen von Variablen (z. B. Mitarbeiterzahl, Rechtsform, Branche) im Wesentlichen durch Kundenanfragen ausgelöst.

⁸ Für Analysen der zeitlichen Entwicklung – insbesondere der Überlebensdauer – von Gründungen besitzen Querschnittsdatensätze wie der KfW-Gründungsmonitor, GEM und der Mikrozensus keine gute Eignung. Hier sind Paneldatensätze, die Unternehmen über einen längeren Zeitraum hinweg betrachten, heranzuziehen. Leider besitzen auch die existierenden Paneldatensätze (ZEW-Gründungspanel und IAB-Betriebsdatei) aufgrund ihrer spezifischen Schwächen, die hier nicht vollständig diskutiert werden können, ebenfalls keine gute Eignung für Lebensdaueranalysen - zumindest was die Mikro- bzw. Unternehmensebene betrifft [vgl. hierzu auch die ausführliche Besprechung der deutschen Gründungsdatensätze in Forschungsverbund IAB, DIW Berlin, sinus, GfA, infas (2005)].

2.3 Zentrale Definitionen des KfW-Gründungsmonitors.

Aus den dargestellten Besonderheiten der Gründungsdatensätze für Deutschland, aber auch aufgrund von Unterschieden im Erkenntnisinteresse ergeben sich Unterschiede hinsichtlich grundlegender Begriffsabgrenzungen zum Gründungsgeschehen. Die wichtigsten Definitionen des KfW-Gründungsmonitors sind die folgenden:

- Selbstständigkeit: selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit als Voll- oder Nebenerwerb⁹
- Gründer: Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit innerhalb der 12 Monate, die der Befragung vorangegangen sind, wobei unter die neue selbstständige Tätigkeit neben tatsächlichen Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert sind¹⁰
- Gründungsplaner: geplante Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit innerhalb der auf die Befragung folgenden sechs Monate
- Gründerquote: Anteil der Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren bzw. Anteil der Gründer einer Untergruppe im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung in dieser Untergruppe im Alter von 18 bis 64 Jahren (z. B. Anteil der ostdeutschen Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren an der ostdeutschen Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren)
- Planerquote: Anteil der Gründungsplaner im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren bzw. Anteil der Gründungsplaner einer Untergruppe im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung in dieser Untergruppe im Alter von 18 bis 64 Jahren

⁹ Die Einordnung in die nicht weiter spezifizierten Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird dem Gründer überlassen. Denkbar wären auch Abgrenzungen gemäß der für die neue Selbstständigkeit eingesetzten Arbeitszeit (relativ zu einer anderen Erwerbstätigkeit) und/oder des Beitrages der Gründung zum Gesamteinkommen, da diese Informationen ebenfalls im KfW-Gründungsmonitor erhoben werden. Hierdurch würde das häufig nicht triviale Abgrenzungsproblem zwischen Voll- und Nebenerwerb jedoch nur vom Befragten auf den mit der Datenauswertung befassten Forscher verlagert, weshalb sich die Autoren entschlossen haben, an der Einordnung gemäß der Selbstauskunft des Gründers festzuhalten.

¹⁰ Im Rahmen des Schwerpunktthemas zum Fortbestand von Selbstständigkeit werden zusätzlich zu diesem Gründerkonzept auch solche Gründer in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt über 12 und weniger als 24 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.

2.4 Methodische Besonderheiten des KfW-Gründungsmonitors.

Aufgrund der weitgehenden Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors für die in Deutschland lebende Bevölkerung können die Gründerquote und die Planerquote für Hochrechnungen genutzt werden. Errechnet man auf der Grundlage des KfW-Gründungsmonitors für das Jahr 2006 z. B. eine Vollerwerbsgründerquote von 0,86 %, dann ergibt die Hochrechnung auf die Gesamtbevölkerung ca. 447.000 Gründer. Dieses Ergebnis erhält man durch Multiplikation der Vollerwerbsgründerquote, die wegen der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors nicht nur in der Stichprobe, sondern auch in der Grundgesamtheit (also in der Gesamtbevölkerung) gilt, mit der Bevölkerungszahl im relevanten Alter (in Deutschland lebten im Jahr 2006 im Durchschnitt ca. 52 Mio. Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren).¹¹

Abgesehen von der generellen Unsicherheit, die Rückschlüsse von Stichproben auf Grundgesamtheiten bergen, bestehen im Fall des KfW-Gründungsmonitors einige weitere potenzielle Fehlerquellen, die zwar quantitativ kaum ins Gewicht fallen sollten, aber einer Erwähnung bedürfen. Durch die Nichterfassung von Personen aus Haushalten, die ausschließlich Mobilfunk nutzen, könnte der Befragung eine Gruppe entgehen, die sich hinsichtlich ihrer Gründungsneigung von den Personen aus Haushalten mit Festnetzanschluss unterscheidet. Das Gleiche gilt für potenzielle Probanden aus Haushalten mit Festnetzanschluss, deren Deutschkenntnisse nicht für eine verwertbare Beantwortung des Frageprogramms ausreichen. Ferner besteht eine implizite Annahme der im Bericht ausgewiesenen Ergebnisse darin, dass sich die Teilnahmewahrscheinlichkeit am Interview nicht zwischen Gründern und Nicht-Gründern unterscheidet. Schließlich ist es mit dem gewählten Befragungsdesign („Gründung innerhalb der letzten 12 Monate“) nicht möglich, das Gründungsgeschehen kalenderjahrgenau zu erfassen. Da die Feldphase des KfW-Gründungsmonitors aufgrund des großen Befragungsumfangs ca. drei Monate in Anspruch nimmt und zuletzt immer im Spätsommer und Herbst stattgefunden hat, beziehen sich die Angaben zur Gründung nicht nur auf das Jahr, in dem die Befragung stattfand, sondern teilweise auch auf das Vorjahr.¹² Bei angenommener Gleichverteilung der Interviews über den Befragungszeitraum ergibt sich für die Erhebung des Jahres 2006 eine Wahrscheinlichkeit von ca. 25 %, dass eine vom Probanden angegebene Gründung 2005 stattgefunden hat. Dass im weiteren Text die Befragungsergebnisse des Jahres 2006 mit dem Gründungsgeschehen 2006 gleichgesetzt werden (und in Fällen, in denen Zeitreihen oder Zeitvergleiche präsentiert werden, für die früheren

¹¹ $52,011 \text{ Mio.} \times 0,86 / 100 = 447.000$ Gründer im Vollerwerb.

¹² Die bisherigen Befragungen zum KfW-Gründungsmonitor haben in den folgenden Zeiträumen stattgefunden: 02.08.-26.10.2000, 14.05.-06.07.2001, 15.04.-19.07.2002, 18.08.-22.11.2003, 16.08.-16.11.2004, 22.08.-23.11.2005, 21.08.-28.11.2006.

Jahre analog verfahren wird), stellt eine Ungenauigkeit dar, die zur Erreichung einer besseren Lesbarkeit des Textes in Kauf genommen wird.

Ebenfalls zum Zwecke der besseren Lesbarkeit des Textes wird davon Abstand genommen, Substantive in einer Schreibweise darzustellen, die gleichzeitig auch eine explizite weibliche Form beinhalten (z. B. Gründer/innen oder GründerInnen).

Im Gegensatz zu früheren Berichten beruhen die Auswertungen des vorliegenden KfW-Gründungsmonitors ausschließlich auf Personen/Gründern im Alter von 18 bis 64 Jahren. Damit soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass sich nur ein kleiner Teil der gesamten Gründer (10,3 %) und ein noch deutlich geringerer Teil der Vollerwerbsgründer (3,8 %) aus Jugendlichen oder Personen im (gegenwärtigen) Rentenalter rekrutiert.¹³ Mit dieser Alterseinschränkung passt sich der KfW-Gründungsmonitor an andere Gründerstudien, wie z. B. den Global Entrepreneurship Monitor (GEM) an.

In methodischer Hinsicht wird in den nachfolgenden Darstellungen explizit der Tatsache Rechnung getragen, dass Aussagen über Grundgesamtheiten, die auf Stichproben beruhen, mit einer statistischen Unsicherheit behaftet sind. Diese Unsicherheit fällt unter sonst gleichen Bedingungen umso größer aus, je kleiner die Stichprobe ist, auf der eine Auswertung beruht. Die nachfolgend präsentierten deskriptiven Ergebnisse werden deshalb mit statistischen Schwankungsbreiten (Konfidenzintervallen) ausgewiesen. Je größer ein Konfidenzintervall relativ zu dem zugehörigen Balken/Anteilswert ist, desto wahrscheinlicher liegt der wahre Wert relativ weit von dem auf Basis der Stichprobe errechneten Wert entfernt. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Vergleich verschiedener Balken/Anteilswerte. Nur wenn sich die Konfidenzintervalle von zu vergleichenden Werten nicht überschneiden, ist davon auszugehen, dass diese Werte tatsächlich (d. h. in der Grundgesamtheit) voneinander verschieden sind. Neben deskriptiven Analysen der gemeinsamen Verteilung zweier Variablen (z. B. Gründung und Geschlecht), präsentiert der KfW-Gründungsmonitor auch vertiefende, multivariate Analysen.

Der vorliegende Bericht enthält die umfassenden Auswertungen der Daten des KfW-Gründungsmonitors aus dem Jahr 2006 und ist wie folgt gegliedert. Im anschließenden Kapitel 3 erfolgt die jährliche Fortschreibung der Zeitreihen zum Gründungsgeschehen, gefolgt von einer Beschreibung der Charakteristika der Gründerperson, der Merkmale ihrer

¹³ Diese Angaben beruhen auf Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors für das Befragungsjahr 2005, in dem zum letzten Mal auch Personen im Alter unter 18 und über 67 Jahren befragt wurden. Zwar wurden in Rahmen der Erhebung 2006 auch Personen im Alter von 65 bis 67 Jahre befragt, diese fließen aber nicht in die nachfolgenden Analysen ein.

Gründung sowie ihres Finanzierungsbedarfs. Kapitel 4 enthält das Schwerpunktthema des diesjährigen Berichts, das sich mit dem (kurzfristigen) Fortbestand von Selbstständigkeit befasst. Kapitel 5 schließt den Bericht mit einem Fazit ab.

3. Ergebnisse.

In diesem Kapitel werden zunächst der aktuelle Stand und die zeitliche Entwicklung der Gründerquote und der Gründungsplanerquote bzw. des Gründerpotenzials einschließlich einer regionalen Differenzierung nach West- und Ostdeutschland sowie Bundesländern dargestellt (Abschnitt 3.1). Daran schließt sich eine Beschreibung der Charakteristika der Gründerperson nach den Merkmalen Geschlecht, Alter, Bildungs- bzw. Berufsabschluss, Erwerbsstatus (vor Gründung), Gründungsmotiv und Berufsgruppe an. Als weitere Merkmale werden erstmals im Rahmen des Gründungsmonitors auch subjektive Wahrnehmungsvariablen bezüglich der empfundenen Attraktivität von und der empfundenen Befähigung zum Unternehmertum ins Bild genommen. Soweit die genannten Variablen nicht nur für Gründer, sondern auch für Nicht-Gründer beobachtet werden können, fließen sie gemeinsam in eine multivariate Analyse zur Bestimmung der persönlichen Gründungsneigung ein (Abschnitt 3.2). Abschnitt 3.3 wendet sich den Merkmalen des gegründeten Unternehmens zu, in dem der Typ der Gründung (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme), die Gründungsgröße anhand der Anzahl von Teampartnern und Mitarbeitern sowie die Branchenzugehörigkeit und der Innovationsgehalt der Gründungen untersucht werden. Ein wichtiger Bestandteil des Abschnitts ist die Abschätzung der in Neugründungen entstandenen vollzeitäquivalenten Arbeitsplätze. Abschnitt 3.4 beschließt das Kapitel mit Betrachtungen des Finanzierungsbedarfs der Gründer. Dabei wird erstmals eine Unterscheidung nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln vorgenommen.

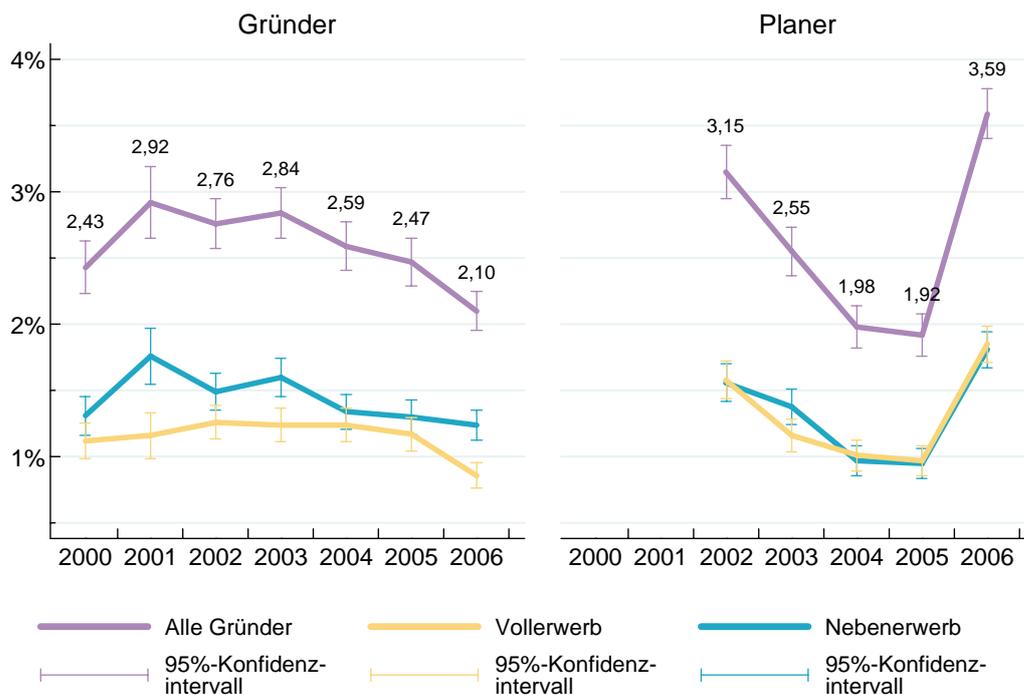
3.1 Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial.

Grafik 1 (ergänzt durch Tabelle 7 im Anhang) sind die jährlichen Gründer- und Planerquoten des Zeitraums 2000 - 2006 zu entnehmen. Setzt man die für das Jahr 2006 geschätzte **Gründerquote von 2,1 %** in Beziehung zur Gesamtbevölkerung dieser Altersgruppe, dann ergibt sich eine Gesamtzahl von **1,092 Mio. Gründern, die sich in 447.000 Vollerwerbs- und 645.000 Nebenerwerbsgründer** aufteilt (siehe auch Tabelle 8 im Anhang). Diese Zahlen liegen (außer für den Nebenerwerb) signifikant niedriger als im Vorjahr, in dem bei einer Gründerquote von 2,47 % 1,286 Mio. Gründer zu verzeichnen waren, die sich in 608.000 Voll- und 678.000 Nebenerwerbsgründer aufteilten. Demnach ist der Rückgang im gesamten Gründungsgeschehen im Wesentlichen durch die stark rückläufige Gründerzahl im Vollerwerb (um über 150.000 Gründer) getrieben.

Gründerzahlen auf Tiefstand, Aussicht auf Trendwende in 2007.

Sowohl die Gründerzahl im Voll- als auch im Nebenerwerb stellt im Jahr 2006 den im gesamten Beobachtungszeitraum niedrigsten Wert dar. Die Betrachtung der Gründungsplanungen

legt jedoch nahe, dass sich die Gründungsaktivität im Jahr 2007 (sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb) signifikant verstärken wird. Dies kann deshalb erwartet werden, weil bislang in jedem Jahr, in dem die Planerquote höher (niedriger) als die Gründerquote lag, im Folgejahr eine Zunahme (Abnahme) der Gründungsaktivität zu verzeichnen war. Außerdem besitzt die Planerquote des Jahres 2006 mit 3,59 % den (mit Abstand) höchsten Wert des gesamten Beobachtungszeitraums.



Die Gründer- und Planerquoten der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=23.028 (2000), N=14.863 (2001), N=29.711 (2002), N=29.361 (2003), N=29.084 (2004), N=28.557 (2005), N=36.892 (2006).

Grafik 1: Gründer- und Planerquoten in Deutschland 2000 - 2006

Makroökonomische Einflussfaktoren des Gründungsgeschehens.

Als Erklärung für die jüngste Entwicklung (von 2005 nach 2006) des Gründungsgeschehens kommen drei Faktoren in Frage, die in Tabelle 1 zusammengestellt sind. Zum einen könnte sich der **Konjunkturaufschwung** (reale kalenderbereinigte Wachstumsrate 2006: 2,9 %), der bereits im zweiten Halbjahr 2005 einsetzte, dahingehend ausgewirkt haben, dass potenzielle Gründer aufgrund der wieder lukrativer gewordenen abhängigen Beschäftigungsverhältnisse verstärkt von der Aufnahme einer Selbstständigkeit Abstand genommen haben. Zum anderen könnte sich die mit der konjunkturellen Belebung einhergehende **Entspannung am Arbeitsmarkt** (Rückgang der ILO-Erwerbslosenquote von 9,1 % im Jahr 2005 auf 8,1 % im Jahr

2006)¹⁴ darin niedergeschlagen haben, dass sich weniger Erwerbslose dazu veranlasst sahen, zur Beendigung ihrer Erwerbslosigkeit eine Gründung zu vollziehen. Schließlich wurden seitens der Bundesagentur für Arbeit seit Ende 2004 verschiedene Maßnahmen durchgeführt, die den **Zugang zu den Fördermitteln der Selbstständigkeit restriktiver** gestalteten. Bei diesen handelte es sich um die Einführung einer Tragfähigkeitsbescheinigung auch für den Existenzgründungszuschuss im November 2004, den Ausschluss von früheren Arbeitslosenhilfebeziehern (durch deren Überführung in das Arbeitslosengeld II) von der Gruppe der Anspruchsberechtigten für Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld im Februar 2005 und schließlich die Zusammenlegung von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum Gründungszuschuss und die damit verbundenen restriktiveren Förderkonditionen im August 2006. Diese Maßnahmen dürften (neben dem Rückgang der Arbeitslosigkeit per se) einen wichtigen Grund für den starken Rückgang der Zugangszahlen zu den BA-Fördermaßnahmen der Selbstständigkeit darstellen und somit auch wesentlichen Einfluss auf die jüngsten Entwicklungen des Gründungsgeschehens (im Vollerwerb) gehabt haben.¹⁵

Tabelle 1: Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wirtschaftswachstum (kalenderbereinigt) in Prozent	1,9	3,5	1,4	0	-0,2	0,8	1,1	2,9
Erwerbslosenquote nach ILO-Standard in Prozent	7,5	6,9	6,9	7,7	8,8	9,2	9,1	8,1
Veränderung ILO-Erwerbslosenquote in Prozent	---	-8,0	0	11,6	14,3	4,5	-1,1	-11,0
Zugänge BA-Förderung der Selbstständigkeit	98.114	92.596	95.926	124.885	253.894	351.355	265.057	217.218
Veränderung Zugänge BA-Förderung in Prozent	---	-5,6	3,6	30,2	103,3	38,4	-24,6	-18,0

Quelle: Statistisches Bundesamt (2007a, 2007b), Bundesagentur für Arbeit (2007)

Konjunktur, Arbeitsmarktlage und arbeitsmarktpolitische Rahmenbedingungen können auch als potenzielle Erklärungsfaktoren für die Fluktuation des Gründungsgeschehens im gesamten Beobachtungszeitraum (2000 - 2006) herangezogen werden. Tendenziell gilt (zumindest für Deutschland), dass hohes Wirtschaftswachstum mit niedrigen Gründerquoten zusammen-

¹⁴ Die Erwerbslosenquote nach dem Standard der International Labour Organization (ILO) stellt den Vergleichsmaßstab zur Beurteilung der Arbeitsmarktsituation verschiedener Staaten dar. Sie ist unabhängig von nationalen Arbeitslosigkeitsdefinitionen und deren Veränderungen. Die ILO-Erwerbslosenquote ist als Anteil der Erwerbslosen an allen Erwerbspersonen (bestehend aus Erwerbstätigen und Erwerbslosen) definiert.

¹⁵ Der eigenständige Einfluss der Veränderung der Förderbedingungen (unabhängig von der Entwicklung der Arbeitslosigkeit) auf die Förderzahlen wird insbesondere im Vergleich der Jahre 2004 und 2005 deutlich. Während sich die Erwerbslosenquoten dieser beiden Jahre nur um 0,1 Prozentpunkte unterscheiden, wurde die bedeutendste Änderung der Förderbedingungen (der Ausschluss von ALG II Beziehern von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld) zu Beginn des Jahres vollzogen. Die Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit sanken (daraufhin) von 351.000 auf 265.000 Förderfälle bzw. Personen.

trifft und umgekehrt. So weisen die beiden Beobachtungsjahre mit dem höchsten Wachstum (2000 und 2006) die niedrigsten Gründerquoten und die beiden Jahre mit dem niedrigsten Wachstum (2002 und 2003) die zweit- und dritthöchste Gründerquote im Beobachtungszeitraum auf. Die Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und Gründerquote beträgt $r = -0,71$. Die Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und der Gründerquote im Vollerwerb bzw. im Nebenerwerb $r = -0,74$ bzw. $r = -0,52$.¹⁶ Dieses Ergebnis steht auf den ersten Blick im Widerspruch zur ökonomischen Theorie, die Wirtschaftswachstum als einen das Gründungs geschehen begünstigenden **Pull-Faktor** ansieht.¹⁷ Es bietet sich deshalb eher die oben bereits (zur Erklärung des Rückgangs der Gründerquoten von 2005 auf 2006) herangezogene alternative Erklärung des Einflusses von Wachstum auf Gründungen an, wonach eine bessere Konjunktur lukrative abhängige Beschäftigungsverhältnisse stärker beflügelt als lohnende Gründungsprojekte. Es besteht aber auch die Möglichkeit, dass der wahre Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Gründungen auf der Grundlage einfacher (bivariater) Korrelationen nicht bestimmbar ist, sondern dass es vielmehr andere mit der wirtschaftlichen Dynamik hochkorrelierte dritte Faktoren sind, die einen (negativen) Scheinzusammenhang zwischen Wachstum und Gründungen produzieren.

Bei der Erwerbs- bzw. Arbeitslosigkeit, die in der ökonomischen Theorie als **Push-Faktor** des Gründungsgeschehens verstanden wird, kann es sich um einen solchen dritten Faktor handeln.¹⁸ Die Veränderungsrate der Erwerbslosenquote ist stark mit dem Wirtschaftswachstum korreliert ($r = -0,95$) und weist zugleich eine starke bis mittlere positive Korrelation mit der allgemeinen Gründerquote von $r = 0,78$, der Vollerwerbsgründerquote von $r = 0,82$ und der Nebenerwerbsgründerquote von $r = 0,56$ auf. Demnach könnten die (vermeintlich) negativen Korrelationen zwischen Wirtschaftswachstum und Gründerquoten in Wirklichkeit nur ein Ausfluss der positiven Korrelationen zwischen Veränderung der Erwerbslosenquote und Gründerquoten sein.

¹⁶ r ist der Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson. Er ist ein dimensionsloses Maß für den Grad des linearen Zusammenhangs zwischen zwei metrisch skalierten Merkmalen. Er kann lediglich Werte zwischen -1 und 1 annehmen. Bei einem Wert von +1 (-1) besteht ein vollständig positiver (negativer) linearer Zusammenhang zwischen den betrachteten Merkmalen. Wenn der Korrelationskoeffizient den Wert 0 aufweist, hängen die beiden Merkmale überhaupt nicht linear voneinander ab. Gemeinhin werden Korrelationen, die betragsmäßig kleiner als 0,5 sind, als schwache, die betragsmäßig größer als 0,5 und kleiner als 0,8 sind, als mittlere und die betragsmäßig größer oder gleich 0,8 sind, als starke Korrelation bezeichnet.

¹⁷ Hohes Wirtschaftswachstum bzw. hohe (positive) wirtschaftliche Dynamik „ziehen“ demnach Gründungen nach sich, in dem sich für potenzielle Gründer z.B. neue und/oder wachsende Absatzmärkte erschließen (vgl. Meager 1992).

Multivariate Analyse.

Die partiellen (bzw. kausalen) Effekte, die von Wirtschaftswachstum und (der Veränderung der) Erwerbslosigkeit auf das Gründungsgeschehen ausgehen, können deshalb nur mittels multivariater Analysen bestimmt werden.¹⁹ Hierbei tritt jedoch das Problem auf, dass nur eine sehr niedrige Beobachtungszahl (dem Beobachtungszeitraum entsprechend nur sieben Datenpunkte pro Variable) zur Verfügung steht und etwaige (von Null verschiedene) Effekte von Wirtschaftswachstum und (Veränderung der) Erwerbslosigkeit deshalb nur schwer nachzuweisen sind. Das Problem der niedrigen Beobachtungszahl wird dabei durch die hohe Korrelation der beiden vorgenannten Variablen verschärft (Multikollinearitätsproblematik). Zwar ergeben die Regressionsanalysen der Gründerquote (im Vollerwerb/im Nebenerwerb) auf das Wirtschaftswachstum, die Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote und die Veränderung der Zugangszahlen zur BA-Förderung der Selbstständigkeit in der Tat insignifikante Effekte für alle drei erklärenden Variablen. Die Tatsache, dass sowohl die Effekte des Wirtschaftswachstums als auch der Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote in allen drei Regressionen (Alle Gründer, Vollerwerb, Nebenerwerb) ein positives Vorzeichen besitzen, kann jedoch als Hinweis darauf gewertet werden, dass die Interpretation des Wirtschaftswachstums als Pull Faktor des Gründungsgeschehens doch nicht aufgegeben werden muss und die negative bivariate Korrelation von Wachstum und Gründerquote einen Scheinzusammenhang darstellen könnte.

Gründungsgeschehen in West- und Ostdeutschland.

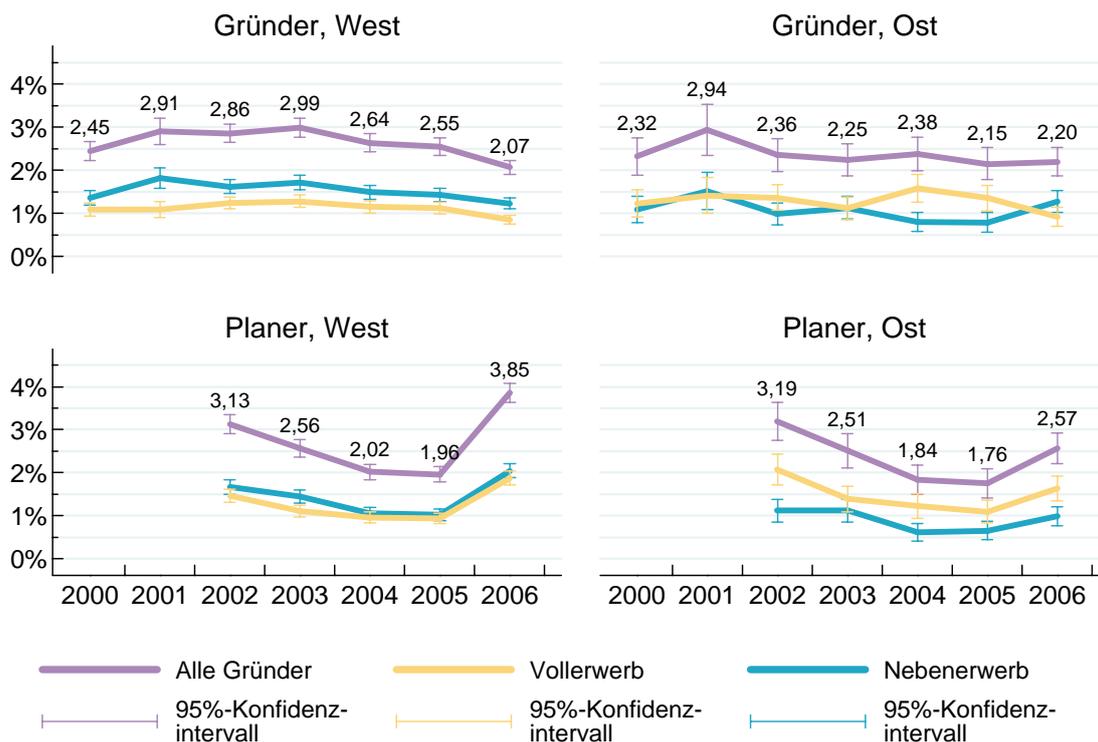
Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen West- und Ostdeutschland können Grafik 2 sowie Tabelle 7 und Tabelle 8 im Anhang entnommen werden. Im Westen waren die Gründerquoten im Jahr 2006 mit 2,07 % (alle Gründer), 0,84 % (Vollerwerbsgründer) und 1,23 % (Nebenerwerbsgründer) jeweils etwas niedriger als im Osten mit 2,20 %, 0,92 % und 1,28 %. Die auf die jeweiligen Bevölkerungen hochgerechneten Gründerzahlen (alle Gründer, Voller-

¹⁸ Bestimmte Personengruppen werden demnach durch ihre Lebenssituation – die bedeutendste dürfte Arbeitslosigkeit sein – in Ermangelung besserer Alternativen in die Selbstständigkeit „gestoßen“ (vgl. Meager 1992).

¹⁹ Multivariate Analysen erlauben die simultane Berücksichtigung des Einflusses beider vorgenannter (und etwaiger weiterer) potentieller Einflussfaktoren auf die zu erklärende Größe bzw. die Gründerquote. Indem die Korrelationsbeziehungen der erklärenden Variablen in multivariater Analyse berücksichtigt werden, ist es möglich, die partiellen Effekte der erklärenden Variablen zu bestimmen. Die partiellen Effekte bzw. ceteris paribus Effekte geben den Einfluss der jeweiligen erklärenden Variable auf die zu erklärende Variable bei unterstellter Konstanz aller anderen erklärenden Variablen wieder. Multivariate Analysen zur Absicherung deskriptiver Befunde kommen in diesem Bericht auch in den Abschnitten 3.2 und 4 zur Anwendung.

werb, Nebenerwerb) belaufen sich entsprechend auf 879.000, 358.000 und 520.000 Personen in Westdeutschland und 210.000, 88.000 und 123.000 Personen in Ostdeutschland.

Während sich das Gründungsgeschehen in Westdeutschland aufgrund der Tatsache, dass die alten Bundesländer mehr als drei Viertel der in Deutschland lebenden Bevölkerung beheimaten, nicht wesentlich von der gesamtdeutschen Situation unterscheidet, sind für Ostdeutschland Besonderheiten festzustellen. So lag die Vollerwerbsgründerquote im Osten mit Ausnahme eines Jahres (2003) stets – in manchen Jahren sogar deutlich – über jener im Westen. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass Gründer in Ostdeutschland mit ihrer Selbstständigkeit häufiger das Ziel der Existenzsicherung verfolgen. Diese Hypothese wird durch weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors gestützt, die zeigen, dass **54 % der ostdeutschen Vollerwerbsgründer vor ihrer Selbstständigkeit arbeitslos** waren, während dieser Anteil **in den alten Bundesländern nur 24 %** beträgt. Dieser Befund ist gleichzeitig als weiteres Indiz für die Bedeutung von Arbeitslosigkeit als Push-Faktor des Gründungsgeschehens zu werten.



Die Gründer- und Planerquoten der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen (1. Angabe jeweils für Westdeutschland, 2. Angabe jeweils für Ostdeutschland): N=18.336, 4.692 (2000), N=11.819, 3.044 (2001), N=23.579, 6.133 (2002), N=23.326, 6.035 (2003), N=23.175, 5.909 (2004), N=22.747, 5.810 (2005), N=29.420, 7.472 (2006).

Grafik 2: Gründer- und Planerquoten in West- und Ostdeutschland 2000 - 2006

Starke Zunahme der Nebenerwerbsgründer im Osten.

Eine weitere Auffälligkeit im West-Ost-Vergleich betrifft die starke Zunahme der Nebenerwerbsgründerquote im Osten von 0,79 % im Jahr 2005 auf 1,28 % im Jahr 2006 (siehe Tabelle 7 im Anhang). Damit liegt die ostdeutsche Nebenerwerbsgründerquote erstmals im Beobachtungszeitraum höher als im Westen. Während die niedrigeren Quoten der Jahre 2000 - 2005 damit zu erklären sein könnten, dass im Osten aufgrund der (noch) ungünstigeren Nachfrageverhältnisse weniger Möglichkeiten für lohnende Nebenerwerbsgründungen zur Verfügung standen, könnte der Anstieg am aktuellen Rand eine Folge der geänderten Förderpolitik der Bundesagentur für Arbeit sein. Da seit Februar 2005 nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld und nicht mehr die zuvor auch förderberechtigten Bezieher der ehemaligen Arbeitslosenhilfe förderberechtigt sind, versucht die letztgenannte – in das Arbeitslosengeld II überführte – Gruppe nun offenbar zusätzlich zum ALG II durch eine Nebenerwerbsselbstständigkeit einen Zusatzverdienst zu realisieren. Für diese Hypothese spricht, dass der Anteil der Nichterwerbspersonen (ALG II Bezieher zählen zu dieser Gruppe) an den ostdeutschen Nebenerwerbsgründern von 24,0 % im Jahr 2005 auf 36,2 % im Jahr 2006 angestiegen ist.

Zwischenfazit zum Gründungsgeschehen in Gesamt-, West- und Ostdeutschland.

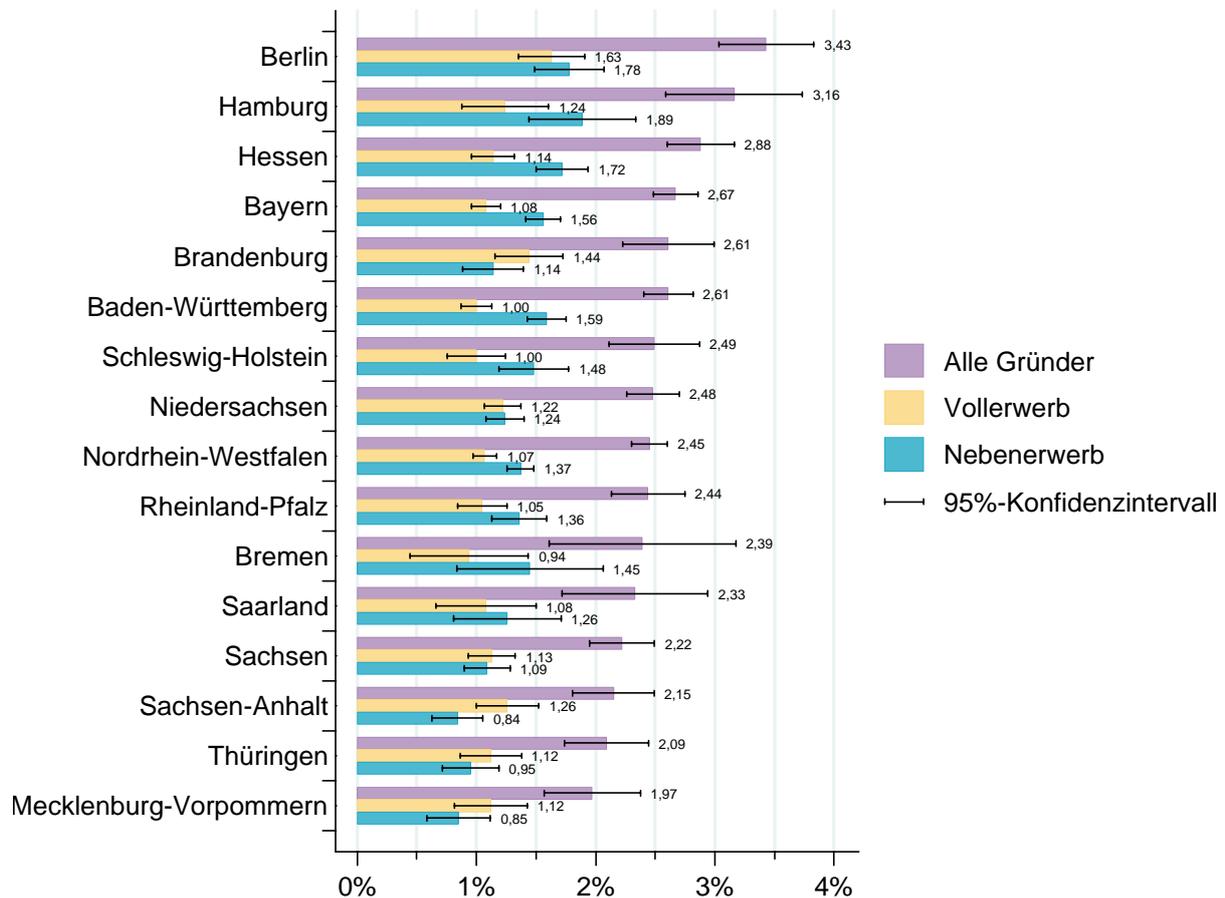
Zusammenfassend kann zur Entwicklung des Gründungsgeschehens festgehalten werden, dass sich dessen für Wachstum, Innovation und Beschäftigung relevanter Teil – die Gründungen im Vollerwerb – sowohl in West- als auch in Ostdeutschland auf dem Tiefpunkt innerhalb des Beobachtungszeitraums befinden. Dieser ergibt sich (noch stärker im härter von Arbeitslosigkeit betroffenen Osten als im Westen) daraus, dass aufgrund der restriktiveren Ausgestaltung der Förderpolitik der Bundesagentur für Arbeit aber auch aufgrund der rückläufigen Arbeitslosenzahlen per se weniger Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stattfinden. Da es deutliche Hinweise darauf gibt, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit kleinere und damit verbunden vermutlich weniger zukunftssträchtige Projekte darstellen als andere Gründungen (siehe Abschnitt 3.2), ist der Rückgang der Gründungsintensität nicht zwingend negativ zu bewerten. Andererseits liegen die Gründungsintensitäten im Vollerwerb mittlerweile so niedrig, dass auch negative Auswirkungen auf die aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünschten innovativen Gründungen befürchtet werden müssen. Dies ist bei fallenden Gründerzahlen dann der Fall, wenn der Innovatorenanteil am Gründungsgeschehen nicht entsprechend ansteigt (in Abschnitt 3.3 wird gezeigt, dass sich der Innovatorenanteil der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert hat).

Gründungsgeschehen in den Bundesländern.

Führt man mehrere Beobachtungsjahre (Wellen) des KfW-Gründungsmonitors zusammen, dann lassen sich regional weiter differenzierte Betrachtungen des Gründungsgeschehens durchführen. Grafik 3 zeigt die durchschnittliche Gründerquote des Zeitraums 2000 - 2006 für die deutschen Bundesländer. Um eine übersichtlichere Darstellung zu gewährleisten, sind die Länder absteigend nach durchschnittlicher Gründerquote angeordnet. Die höchsten Gründerquoten sind in den Stadtstaaten Berlin (3,43 %) und Hamburg (3,16 %) gefolgt von den beiden (wohlhabendsten) Flächenstaaten Hessen (2,88 %) und Bayern (2,67 %), die niedrigsten Quoten in den ostdeutschen Ländern Sachsen (2,22 %), Sachsen-Anhalt (2,15 %), Thüringen (2,09 %) und Mecklenburg-Vorpommern (1,97 %) zu beobachten. Lediglich Brandenburg besitzt mit 2,61 % eine überdurchschnittlich hohe Gründerquote, was möglicherweise die Folge eines hohen Gründungsgeschehens im brandenburgischen Umland von Berlin ist. Dass Gründungen (vor allem im Nebenerwerb) von einem urbanen Umfeld forciert werden, ist anhand von Grafik 14 im Anhang ersichtlich, in der Gründerquoten differenziert nach fünf Gemeindegrößenklassen dargestellt werden.

Eine Gemeinsamkeit der westdeutschen Bundesländer (egal ob Flächen- oder Stadtstaat) besteht darin, dass die Gründerquote im Nebenerwerb stets höher ist als die Gründerquote im Vollerwerb. Die ostdeutschen Bundesländer weisen das entgegengesetzte Muster auf. Das Übergewicht des Vollerwerbs im Osten ist, wie bereits oben erwähnt, eine Folge der höheren Arbeitslosigkeitsbelastung. Hinzu kommen vermutlich die im Durchschnitt weniger zahlreichen Möglichkeiten eines lukrativen Zusatzverdienstes im Nebenerwerb. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass Sachsen als ostdeutsches Land mit der höchsten wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf) die geringste Differenz zwischen der Gründerquote im Voll- und Nebenerwerb aufweist. Zugleich sind für Hamburg als wohlhabendstem (west-)deutschen Stadtstaat und für Hessen und Baden-Württemberg als zwei der drei wohlhabendsten westdeutschen Flächenstaaten die größten Übergewichte von Nebenerwerbsgründern zu beobachten. Die anhand vorstehender Beispiele suggerierten Zusammenhänge bestätigen sich auch bei einer gemeinsamen Betrachtung der Daten aller Länder sowohl im Rahmen bivariater Korrelationsanalysen (Korrelation zwischen Vollerwerbsgründerquote und mittlerer Arbeitslosenquote der Jahre 2001 - 2006 = 0,5; Korrelation zwischen Nebenerwerbsgründerquote und mittlerem BIP pro Kopf der Jahre 2000 - 2006 = 0,79) als auch mittels einer multivariaten Regressionsanalyse bei der die mittlere Arbeitslosenquote und das mittlere BIP pro Kopf als erklärende Variablen der Gründerquote einfließen (positiv signifikanter Effekt der Arbeitslosenquote bei gleichzeitiger Insignifikanz des BIP pro Kopf in der Vollerwerbsschätzung, positiv signifikanter Effekt des BIP pro Kopf bei gleichzeitiger Insignifikanz der Arbeitslosenquote in der Nebenerwerbsschätzung). Somit bestätigt sich

in dieser Querschnittsanalyse der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit (in Bezug auf Vollerwerbsgründungen) und der Pull-Effekt des Wirtschaftswachstums (in Bezug auf Nebenerwerbsgründungen).



Die Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb unterschreitet für einige Bundesländer die Gesamtgründerquote. Dies kommt dadurch zustande, dass nicht alle der befragten Gründer Angaben zum Umfang ihrer neuen Selbstständigkeit gemacht haben. Um ausreichend hohe Stichprobenumfänge auf Länderebene zu erreichen, wurden alle sieben verfügbaren Wellen des Gründungsmonitors (2000 - 2006) vereinigt. Die Gründerquoten der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren basieren auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=8.024 (Berlin), N=3.561 (Hamburg), N=13.595 (Hessen), N=28.356 (Bayern), N=6.648 (Brandenburg), N=23.073 (Baden-Württemberg), N=9.495 (Schleswig-Holstein), N=19.115 (Niedersachsen), N=40.208 (Nordrhein-Westfalen), N=9.579 (Rheinland-Pfalz), N=1.460 (Bremen), N=2.352 (Saarland), N=11.213 (Sachsen), N=6.917 (Sachsen-Anhalt), N=6.339 (Thüringen), N=4.562 (Mecklenburg-Vorpommern).

Grafik 3: Durchschnittliche Gründerquoten nach Bundesländern des Zeitraums 2000 - 2006

In diesem Abschnitt erfolgte eine detaillierte Darstellung der Gründerquoten im Zeitverlauf (für Gesamt-, West- und Ostdeutschland) und im Querschnitt für die deutschen Bundesländer. Ein besonderes Gewicht wurde bei diesen Betrachtungen auf die Erklärung der (Höhe der) Gründerquoten gelegt. Hinter den Gründerquoten stehen individuelle Gründungsentscheidungen potentieller Gründer bzw. der Bevölkerung. Anhand der nachfolgend dargestellten persönlichen Merkmale von Gründern und Nicht-Gründern werden die Bestimmungsfaktoren von Gründungen nun auch auf der individuellen Ebene analysiert.

3.2 Charakteristika von Gründern nach ausgewählten Merkmalen.

Die Betrachtung der Charakteristika von Gründern ist kein Selbstzweck, sondern dient dem Ziel, das aktuelle Gründungsgeschehen besser zu verstehen und das zukünftige Gründungsgeschehen besser prognostizieren zu können. Ein bekannter Befund (nicht nur für Deutschland) besteht z. B. darin, dass Gründungen zum größten Teil von jüngeren Menschen realisiert werden. Die Tatsache, dass der Altersdurchschnitt der deutschen Bevölkerung zunehmend steigt, wird folglich auch Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen haben. Es stellt sich nun die Frage, warum Personen mit bestimmten persönlichen Merkmalen bzw. einer Kombination aus diesen Merkmalen (z. B. ein 35- bis 44-jähriger Mann mit Hochschulabschluss, der leitender Angestellter ist) deutlich stärker zu einer Gründung neigen als andere Personen, die diese Merkmale nicht besitzen. Diesem Sachverhalt kann man sich am besten nähern, wenn man die persönliche Gründungsentscheidung (genauso wie andere persönliche Entscheidungen) als Erwartungsnutzenkalkül und die persönlichen Charakteristika als Einflussfaktoren dieses Kalküls betrachtet.

Die persönliche Gründungsentscheidung.

Analog zu anderen (ökonomischen) Entscheidungsprozessen kann die Gründungsentscheidung als persönliches Erwartungsnutzenkalkül verstanden werden, bei dem der potentielle Gründer den erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen Beschäftigung dem erwarteten Nutzen aus einem alternativen Erwerbszustand gegenüber stellt. Nur wenn der erwartete Nutzen aus einer Gründung höher ist als der Nutzen aus dem alternativen Erwerbszustand, entscheidet sich die Person zu einer Gründung. Die zu vergleichenden erwarteten Nutzen werden dabei von vielen Faktoren beeinflusst. Neben der Risikobereitschaft der Person spielen soziale Anerkennung, die Möglichkeit zur Selbstbestimmung, Selbstverwirklichung und vor allem die Einkommenschancen in den Erwerbsalternativen eine entscheidende Rolle. Selbstständigkeit ist im Vergleich zu abhängiger Erwerbstätigkeit häufig mit einer höheren Selbstbestimmung verbunden und bietet in vielen Fällen auch bessere Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung. Andererseits sind die Einkünfte aus Selbstständigkeit gewöhnlich einer höheren Unsicherheit unterworfen als andere Einkommen, weshalb risikofreudige Personen eher den Weg in die Selbstständigkeit wählen werden als risikoaverse Personen. Tabelle 2 zeigt anhand verschiedener Merkmale auf, inwiefern sich Gründer von der Gesamtbevölkerung unterscheiden. Die meisten dieser Unterschiede können zumindest ansatzweise in den Kontext des vorgestellten Erwartungsnutzenkalküls eingebettet werden. Weitergehende Informationen zu den nachfolgend dargestellten Merkmalen sind Tabelle 9 und Tabelle 10 sowie Grafik 15 bis Grafik 21 im Anhang zu entnehmen.

Geschlecht.

Frauen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil im Gründungsgeschehen stark unterrepräsentiert. Während Frauen etwas mehr als 50 % der Bevölkerung stellen, liegt ihr Gründeranteil nur bei 40 %. Dieser Unterschied wird noch deutlicher, wenn man sich auf die Vollerwerbsgründungen konzentriert. Nur jeder dritte Vollerwerbsgründer ist eine Frau. Vom Geschlecht per se sind eigentlich keine Einflüsse auf die Gründungsneigung zu erwarten. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass sich im Geschlecht andere Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung widerspiegeln. Ein bekannter Befund besteht z. B. darin, dass Frauen im Durchschnitt eine höhere Risikoaversion besitzen als Männer.²⁰

Alter.

Anhand des Merkmals Alter zeigt sich der eingangs angesprochene Befund. Jüngere Altersgruppen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil im Gründungsgeschehen deutlich über-, ältere Altersgruppen dagegen deutlich unterrepräsentiert. 25- bis 34-Jährige stellen z. B. 26 % der Gründer, aber nur 18 % der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Umgekehrt verhält es sich mit den 55- bis 64-Jährigen, die 20 % der Bevölkerung im gründungsrelevanten Alter, aber weniger als 9 % der Gründer repräsentieren. Auch dieser Befund lässt sich mit dem Erwartungsnutzenkalkül erklären. Jüngere Menschen dürften deshalb stärker zu Selbstständigkeit neigen, weil für sie die Aufnahme einer Selbstständigkeit i. d. R. mit geringeren Opportunitätskosten verbunden ist und weil sie vermutlich der hohen Arbeitsbelastung (und nicht selten auch psychischen Belastung), die eine Gründung mit sich bringt, besser gewachsen sind.

Nationale Herkunft.

Bezüglich der nationalen Herkunft zeigt Tabelle 2 eine leichte Überrepräsentation ausländischer Mitbürger, deren Bevölkerungsanteil im KfW-Gründungsmonitor 8,6 % beträgt, am gesamten Gründungsgeschehen (10,6 % aller Gründer sind ausländischer Herkunft) und eine deutliche Überrepräsentation am Gründungsgeschehen im Vollerwerb (13 %). Dies kann als Hinweis darauf verstanden werden, dass die erwarteten Nutzen, die ausländischen Mitbürgern aus einer Selbstständigkeit erwachsen können, im Vergleich zur einheimischen Bevölkerung relativ höher sind. Gründe hierfür können vermutlich in den geringeren Opportunitätskosten einer Selbstständigkeit, z. B. aufgrund eines erschwerten Zugang zu abhängigen Be-

²⁰ Wagner (2006) zeigt in einer Analyse auf der Basis von Daten des Regional Entrepreneurship Monitors (REM), dass Frauen (56 %) signifikant häufiger als Männer (44 %) davon absehen, selbstständig berufstätig zu werden, weil sie Angst vor dem Scheitern haben.

schäftungsverhältnissen, Sprachhemmnissen, dem Fehlen spezifischer in Deutschland geforderter formaler Qualifikationen, aber möglicherweise auch in einer Benachteiligung bei Einstellungsprozessen liegen.

Tabelle 2: Ausgewählte Merkmale der Gründer 2005 und 2006

	Alle Gründer		Vollerwerb		Nebenerwerb		Bevölkerung*	
	2006	(2005)	2006	(2005)	2006	(2005)	2006	(2005)
Geschlecht								
Männlich	59,8	(63,6)	66,7	(69,5)	55,2	(58,3)	48,4	(48,1)
Weiblich	40,2	(36,4)	33,3	(30,5)	44,8	(41,7)	51,6	(51,9)
Alter								
18 bis 24 Jahre	16,6	(13,3)	11,8	(8,9)	20,2	(17,3)	12,2	(12,0)
25 bis 34 Jahre	26,0	(25,7)	26,4	(25,0)	25,4	(26,1)	18,2	(17,8)
35 bis 44 Jahre	32,9	(35,5)	37,6	(39,3)	29,9	(32,2)	26,9	(27,6)
45 bis 54 Jahre	16,0	(17,6)	15,9	(18,2)	16,0	(17,1)	23,1	(22,8)
55 bis 64 Jahre	8,5	(7,9)	8,3	(8,6)	8,5	(7,3)	19,7	(19,8)
Herkunft								
Deutschland	89,4	(89,1)	87,0	(88,4)	91,6	(89,8)	91,4	(92,7)
Ausland	10,6	(10,9)	13,0	(11,6)	8,4	(10,2)	8,6	(7,3)
Bildung								
Hochschulabschluss	9,9	---	9,7	---	10,1	---	6,3	---
Fachhochschulabschluss	5,3	---	5,9	---	4,9	---	3,9	---
Lehre	70,6	---	75,9	---	67,1	---	74,7	---
Ohne Abschluss, mit Abitur	6,4	---	3,0	---	8,7	---	3,1	---
Ohne Abschluss, ohne Abitur	4,4	---	5,2	---	3,5	---	9,7	---
Schüler	3,5	---	0,4	---	5,7	---	2,4	---
Erwerbsstatus								
Unt.leiter / Geschäftsführer	2,7	(2,9)	4,9	(4,9)	1,2	(1,2)	1,3	(1,5)
Leitender / hochq. Angest.	12,6	(14,6)	14,4	(16,1)	11,5	(13,2)	8,8	(8,7)
Sonstiger Angestellter	21,6	(24,4)	16,0	(15,6)	25,8	(32,3)	26,5	(26,1)
Beamter	2,7	(2,9)	0,9	(0,0)	4,0	(5,4)	3,6	(3,9)
Facharbeiter	5,4	(6,2)	4,9	(5,3)	5,2	(7,0)	10,0	(9,6)
Sonstiger Arbeiter	5,4	(4,1)	2,4	(3,1)	7,6	(5,0)	6,7	(5,7)
Selbstständig	9,5	(4,9)	12,5	(7,4)	7,5	(2,6)	7,0	(8,5)
Arbeitslos	17,8	(22,5)	31,0	(36,5)	8,4	(10,1)	8,2	(8,4)
Nichterwerbsperson	22,3	(17,6)	13,2	(11,2)	28,9	(23,2)	27,9	(27,7)
Subjektive Wahrnehmungen								
Attraktivität Selbstständigkeit	76,6	(78,5)	83,1	(84,7)	72,3	(73,1)	47,7	(48,8)
Finanzielle Realisierbarkeit	65,9	(69,0)	69,6	(73,1)	63,5	(65,4)	38,2	(38,9)
Vereinbarkeit Lebenssituation	66,5	(70,9)	72,7	(75,1)	62,5	(67,2)	35,6	(35,9)
Befähigung Unternehmertum	80,2	(83,6)	85,6	(88,3)	76,6	(79,4)	54,6	(55,6)
Gründungsmotiv								
Chance	55,3	---	45,1	---	62,9	---	---	---
Not	44,7	---	54,9	---	37,1	---	---	---
Berufsgruppe								
Freie Berufe	14,6	(14,5)	13,6	(12,4)	15,6	(16,2)	---	---
Handwerk	15,6	(20,8)	19,6	(26,2)	13,0	(15,9)	---	---
Sonstige	69,8	(64,7)	66,9	(61,3)	71,4	(67,9)	---	---

Die Angaben in der Tabelle sind Prozentwerte. Die einzige Ausnahme stellen die Angaben zu den subjektiven Wahrnehmungen dar, bei denen es sich um Mittelwerte der jeweiligen Variablen (Wertebereich: 0-100) handelt. Grafische Darstellungen der Gründermerkmale finden sich im Anhang (Grafik 15 bis Grafik 21). Diese Grafiken enthalten als Zusatzinformationen Konfidenzintervalle für die dargestellten Werte. Den Fußnoten der Grafiken ist außerdem zu entnehmen, auf welchen Stichprobengrößen die dargestellten Verteilungen der Gründermerkmale beruhen. Die beiden letzten Tabellenspalten enthalten für Vergleichszwecke die Verteilungen der Merkmale in der gesamten KfW-Stichprobe (also für Gründer und Nicht-Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren). Letztere beruhen auf den folgenden Beobachtungszahlen (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2005): Geschlecht (36.986, 28.655), Alter (36.986, 28.655), Herkunft (7.080, 5.326), Bildung (6.324), Erwerbsstatus (7.008, 5.303), Stellung im Beruf (3.960, 2943), Subjektive Wahrnehmungen (7.037/6.985/7.023/7.023, 5.283/5.256/5.263/5.270).

Humankapital.

Die folgenden beiden Merkmale Bildungs- bzw. Berufsabschluss und Erwerbsstatus vor/bei Gründung spiegeln das Humankapital der Befragten wider. Im Kontext des persönlichen Erwartungsnutzenkalküls der Gründungsentscheidung ist jedoch nicht offensichtlich, ob höheres Humankapital Gründungen eher fördert oder behindert. Einerseits wirkt sich höheres Humankapital positiv auf die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs aus und sollte sich deshalb in einer höheren Gründungsneigung niederschlagen. Andererseits beeinflusst es aber auch die Opportunitätskosten der Gründung, weil gerade gut ausgebildeten und qualifizierten Personen auch attraktivere abhängige Beschäftigungsverhältnisse offen stehen. Dennoch dürften die Chancen von hochqualifizierten Personen, mit unternehmerischer Tätigkeit höhere Einkommen als in abhängiger Beschäftigung zu erzielen, relativ größer sein als für Personen mit niedrigerer Humankapitalausstattung. Diese Hypothese kann damit begründet werden, dass es Personen mit hohem Humankapital besser gelingen sollte, mit ihren Angeboten auf bestehende oder sogar neue Märkte mit überdurchschnittlichen Renditechancen vorzudringen (z. B. in ingenieurwissenschaftlichen und anderen technologiegeprägten Bereichen). Ferner gewährleistet höheres Humankapital auch den Zugang zu einer breiteren Palette von potentiellen Gründungsprojekten, was vor allem auch unter anderen Nutzenaspekten (z. B. Selbstbestimmung, -verwirklichung) attraktiv sein mag. Insofern wäre zu erwarten, dass überdurchschnittlich gut ausgebildete Personen aus pekuniären und/oder psychosozialen Beweggründen überdurchschnittlich häufig den Weg in die Selbstständigkeit wählen. Diese Vorüberlegungen finden sich in beiden Variablen bestätigt. Hoch- und Fachhochschulabsolventen (Anteil an Vollerwerbsgründern 10 % bzw. 6 %, Anteil an der gesamten Stichprobe des Gründungsmonitors 6 % bzw. 4 %) sind im Gründungsgeschehen im Vollerwerb ebenso überrepräsentiert wie Unternehmensleiter/Geschäftsführer (4,9 % versus 1,3 %) und Leitende/hochqualifizierte Angestellte (14,4 % versus 8,8 %). Entsprechend unterrepräsentiert sind Gruppen mit niedrigem Humankapital, wie etwa Personen ohne Berufsabschluss und ohne Abitur (5,2 % versus 9,7 %), Nichterwerbspersonen (13,2 % versus 27,9 %) und sonstige Arbeiter (2,4 % versus 6,7 %).

Gründer aus Arbeitslosigkeit.

Bei 18 % aller Gründer und 31 % der Vollerwerbsgründer handelt es sich um Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos waren. Diese Quoten überschreiten den Anteil der arbeitslosen Personen an allen Probanden des Gründungsmonitors von 8,0 % deutlich. Die Relevanz von Arbeitslosigkeit als treibendem Faktor für Unternehmensgründungen wider-

spricht zwar dem zuvor angeführten Humankapitalargument – Arbeitslose sind im Durchschnitt weniger hoch qualifiziert als andere Erwerbstätige²¹ – ist aber dennoch mit dem Erwartungsnutzenkalkül vereinbar, da Arbeits- bzw. Erwerbslosigkeit mit geringem Einkommen, niedrigem sozialen Status und geringer beruflicher Selbstbestimmung verbunden ist. Zudem ist Arbeitslosen die zügige Aufnahme eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses häufig versagt, weshalb eine Existenzgründung die einzige Erwerbsalternative zur Arbeitslosigkeit darstellt.

Ein Vergleich mit dem Vorjahr zeigt, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit tatsächlich – hierauf wurde bereits in Abschnitt 3.1 geschlossen – an Bedeutung verloren haben. Im Jahr 2005 waren noch 22,5 % aller Gründer, 36,5 % der Vollerwerbsgründer und 10,1 % der Nebenerwerbsgründer Gründer aus der Arbeitslosigkeit.²² Setzt man diese Anteile zu den ohnehin höheren Gründerzahlen des Jahres 2005 in Bezug, dann ergeben sich insgesamt ca. 290.000 arbeitslose Gründer, die sich in ca. 222.000 zuvor arbeitslose Vollerwerbsgründer und 68.000 arbeitslose Nebenerwerbsgründer aufteilen. 2006 waren dagegen nur noch 195.000 Gründer aus der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen, die sich in 139.000 Vollerwerbs- und 54.000 Nebenerwerbsgründer aufteilten.²³ Insofern der Rückgang des Gründungsgeschehens auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist, muss er nicht zwingend als alarmierend betrachtet werden, da Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gemeinhin als weniger zukunftssträftig betrachtet werden als Gründungen aus der Erwerbstätigkeit. Diese Vermutung basiert u. a. darauf, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit ihre Gründung wesentlich häufiger aus einem dominanten Notmotiv heraus vollziehen (siehe S. 38 ff.) und kleinere (in Termini der Mitarbeiterzahl und des Finanzierungsbedarfs) Projekte starten als andere Gründer.²⁴

²¹ Niefert/Tchouvakhina (2006) zeigen jedoch, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit innerhalb der Gruppe aller Arbeitslosen signifikant besser qualifiziert sind.

²² Nebenerwerbsgründungen von Arbeitslosen stellen keinen Widerspruch in sich dar. Förderungen der Selbstständigkeit durch die BA sind an die Aufnahme einer Selbstständigkeit im so genannten „Hauptberuf“ gebunden. Hierbei kann es sich auch um vom Arbeitsumfang kleine Gründungsprojekte handeln, die der betreffende Gründer im Vergleich zu seinen von der BA gewährten Leistungen (z.B. aus dem Existenzgründungszuschuss) als Nebenerwerb einstuft.

²³ Diese Angaben beziehen sich wie alle in diesem Bericht ausgewiesenen Werte auf die Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Von ihrer Größenordnung entsprechen die Angaben ungefähr den kumulierten Zugangszahlen zu den Existenzförderprogrammen der Bundesagentur für Arbeit, die sich auf 265.057 Personen im Jahr 2005 und 217.218 Personen im Jahr 2006 beliefen. Bei einem Vergleich der hochgerechneten Zahlen des Gründungsmonitors mit den BA-Zahlen ist jedoch in Betracht zu ziehen, dass der Berichtszeitraum des KfW-Gründungsmonitors nicht genau dem Kalenderjahr entspricht (siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2).

²⁴ Weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergeben, dass sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl von Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit auf 0,25 und bei den übrigen

Subjektive Wahrnehmungen und Einstellungen.

Neben den konventionellen persönlichen Merkmalen wendet sich die Gründungsforschung seit Neuestem auch verstärkt der Operationalisierung „weicher“ Persönlichkeitsmerkmale zu. Dabei wird versucht, durch entsprechende Fragestellungen Informationen über subjektive Wahrnehmungen und Einstellungen von Gründern und Nichtgründern (zum Vergleich) zu gewinnen.²⁵ In diesem Zusammenhang werden die Probanden des KfW-Gründungsmonitors gebeten, ihre Zustimmung zu den folgenden vier Aussagen auf einer Skala von 1 („trifft genau zu“) bis 5 („trifft gar nicht zu“) zu äußern.²⁶

- 1) „Sich selbstständig zu machen ist für mich persönlich eine attraktive Karrieremöglichkeit“ (Variable: „Attraktivität Selbstständigkeit“)
- 2) „Ich sehe für mich gute Möglichkeiten, die Finanzierung einer eigenen Unternehmensgründung zu bewerkstelligen“ (Variable: „Finanzielle Realisierbarkeit“)
- 3) „Meine momentane Lebenssituation eignet sich gut, um ein eigenes Unternehmen zu gründen“ (Variable: „Vereinbarkeit Lebenssituation“)
- 4) „Ich habe die persönlichen und fachlichen Qualifikationen, die zur erfolgreichen Gründung eines eigenen Unternehmens erforderlich sind“ (Variable: „Befähigung Unternehmertum“)

Die Bewertung der voranstehenden Aussagen durch potentielle Gründer kann ebenfalls in Beziehung zum persönlichen Erwartungsnutzenkalkül gesetzt werden. Insbesondere eine positive Einschätzung einer Gründung als attraktive Karrieremöglichkeit kann als direkter Hinweis auf einen hohen erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen Erwerbstätigkeit gewertet werden. In den Aussagen zur finanziellen Realisierbarkeit und Befähigung zum Unter-

Vollerwerbsgründern auf 1,6 vollzeitäquivalente Arbeitskräfte beläuft. Der durchschnittliche gesamte Mittelbedarf (Sachmittel sowie finanzielle Mittel für Investitionen und den laufenden Betrieb) von Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit liegt mit 12.000 EUR deutlich niedriger als für sonstige Vollerwerbsgründer mit 20.000 EUR. [Zur Reduzierung des Einflusses von Ausreißern wurden nur solche positiven Angaben zu Mitarbeiterzahl bzw. Finanzierungsbedarf in die Mittelwertberechnungen einbezogen, die höchstens so groß wie das 95 % Perzentil der positiven Wertangaben sind. (Daneben wurden alle Angaben von „Null“ Mitarbeitern bzw. einem Finanzierungsbedarf von Null in die Mittelwertberechnungen einbezogen. Ohne diese Einschränkung ergeben sich Mitarbeiterzahlen (Finanzierungsbedarfe) von 0,25 vollzeitäquivalenten Beschäftigten (15.000 EUR) für Arbeitslose und 2,7 vollzeitäquivalenten Beschäftigten (60.000 EUR) für nicht arbeitslose Gründer.]

²⁵ Auch im GEM (vgl. Köllinger/Schade 2005) und im Flash Eurobarometer Entrepreneurship werden zahlreiche Einstellungsvariablen erhoben (vgl. Grilo/Thurik 2005).

²⁶ Zum Zwecke der späteren Auswertung wurde die Antwortskala auf einen Wertebereich von 20 (geringste Zustimmung) bis 100 (höchste Zustimmung) umgesetzt.

nehmertum kommt vor allem der Optimismus der Befragten in Hinblick auf die erfolgreiche Gestaltung eines riskanten Projektes – wie es eine Gründung häufig darstellt – zum Ausdruck. Dieser Optimismus dürfte in engem Zusammenhang mit der Risikofreudigkeit der Person stehen und sich damit ebenfalls positiv auf den erwarteten Nutzen (aufgrund der Beschaffenheit der Nutzenfunktion) einer Selbstständigkeit auswirken. In Übereinstimmung mit diesen Vorüberlegungen geht aus Tabelle 2 hervor, dass für Gründer fast doppelt so hohe Zustimmungswerte zu den Aussagen 1 - 4 zu verzeichnen sind wie für die gesamte Bevölkerung. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass ein Teil des beobachteten Zusammenhangs darauf zurückzuführen ist, dass die subjektiven Einschätzungen für die Gründer zu einem Zeitpunkt erhoben wurden, zu dem die Gründung bereits vollzogen wurde.²⁷ So ist denkbar, dass Personen kurz nach erfolgter Gründung eine positivere Einstellung zur Selbstständigkeit und zu ihrer Eignung als Unternehmer aufweisen als noch vor ihrer Gründung.²⁸ Die Existenz eines solchen (inversen) Zusammenhangs würde bedeuten, dass die im Gründungsmonitor vorhandenen subjektiven Einstellungsvariablen nicht als reine Bestimmungsfaktoren der Gründungsentscheidungen aufgefasst werden dürfen, da es zumindest für Gründer auch Rückwirkungen von der (positiven) Gründungsentscheidung auf die subjektiven Einstellungsvariablen gibt.²⁹

Ein Drittel der Gründer gründet in Freien Berufen oder im Handwerk.

Neben den persönlichen Merkmalen, die sowohl für Gründer als auch für Nichtgründer beobachtbar sind, enthält Tabelle 2 auch Angaben zur Berufsgruppe der Gründer und zum Gründungsmotiv. Da beide Variablen nur für Gründer (nicht aber für Nicht-Gründer) beobachtet werden können, stellen sie keine Bestimmungsfaktoren der Gründungsentscheidung dar. Bei jeweils ca. 15 % der Gründer handelt es sich um Freiberufler und um Gründer im Bereich des Handwerks. 70 % der Gründer sind sonstigen Berufen zuzuordnen. Freiberufler (z. B. Ärzte,

²⁷ Relativ zum Befragungszeitpunkt wird ein Gründer als eine Person definiert, die innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit begonnen hat. Die subjektiven Wahrnehmungen werden nicht rückwirkend in Bezug auf die Vorgründungszeit erfasst (was aufgrund des Erinnerungsvermögens auch nur schlecht möglich wäre), sondern es wird das Empfinden zum Befragungszeitpunkt erhoben.

²⁸ Derartige Effekte sind in der Psychologie als „hindsight bias“ bekannt (vgl. z. B. Thaler 2000). Demnach neigen Personen dazu, sich nach einmal getroffenen Entscheidungen nicht mehr vorstellen zu können, je anders gedacht zu haben. Andere Autoren führen dagegen an, dass wahrnehmungsbezogene Faktoren pfadabhängig seien und sich daher im Zeitablauf kaum oder nur sehr langsam ändern (vgl. z. B. Arenius/Minniti 2005). Sofern jedoch der „hindsight bias“ für die subjektiven Wahrnehmungen (von Unternehmertum) der Gründer nach erfolgter Gründung von praktischer Relevanz ist, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Qualität von Auswertungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors oder des GEM negativ beeinflusst wird.

²⁹ Diese Endogenitätsproblematik wird unten nochmals im Rahmen der multivariaten Analyse der Bestimmungsfaktoren der Gründungsentscheidung aufgegriffen.

Heilpraktiker, Physiotherapeuten, Architekten, Anwälte, selbstständige Ingenieure) besitzen häufig eine hohe formale Qualifikation in Form eines Hochschulabschlusses und darauf aufbauender Fachbezeichnungen (Fachärzte/Fachanwälte), die ihren Dienstleistungen zumindest in gewissem Umfang Alleinstellungsmerkmale verleihen können. Auch Handwerker, die den Weg in die Selbstständigkeit wählen, besitzen häufig überdurchschnittliche formale Qualifikationen in Form von Abschlüssen an Meister- oder Technikerschulen. Auch ihre Dienstleistungen sind häufig so komplex und/oder spezifisch, dass sie nicht von jedermann bereitgestellt bzw. kopiert werden können. Insofern ist zu erwarten, dass Gründungsprojekte im Bereich der freien Berufe und des Handwerks im Durchschnitt eine höhere Qualität und damit auch Bestandfestigkeit aufweisen als Projekte in der unspezifischen Gruppe der sonstigen Berufe.³⁰

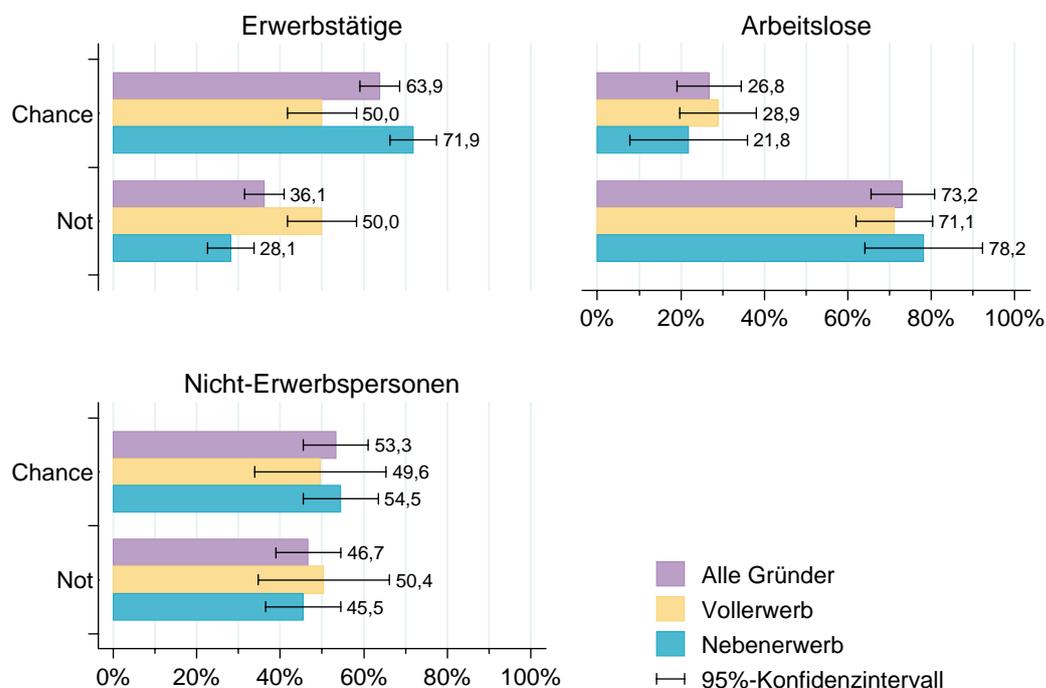
Gründungsmotiv.

Auch von dem dominanten Gründungsmotiv ist ein Einfluss auf die Bestandfestigkeit und den sonstigen Erfolg von Gründungen zu erwarten. Zwei entgegengesetzte Pole stellen dabei die intrinsische Überzeugung eines Gründers, eine innovative Geschäftsidee verwirklichen zu wollen und der aus Gründen der Existenzsicherung mehr oder weniger erzwungene Weg in die Selbstständigkeit (z. B. wegen Langzeitarbeitslosigkeit) dar. Die Ermittlung des dominanten Gründungsmotivs erfolgt im KfW-Gründungsmonitor, in dem die Befragten gebeten werden, ihre Gründung entweder als Ausnutzung einer Geschäftsidee oder als Projekt in Ermangelung besserer Erwerbsalternativen zu klassifizieren. Gründer, die sich für die erste Antwortalternative entscheiden, werden im weiteren als **Chancengründer**, Gründer auf die nach eigener Einschätzung eher die zweite Alternative zutrifft, als **Notgründer** bezeichnet. Tabelle 2 zeigt, dass es sich bei mehr als der Hälfte (55 %) aller Gründer um Chancengründer handelt. Das Übergewicht der Chancengründer wird jedoch vom Nebenerwerb getrieben. So bezeichnen sich 63 % der Nebenerwerbsgründer als Chancengründer. Im Vollerwerb überwiegen dagegen die Notgründer (55 %). Die Diskrepanz zwischen Voll- und Nebenerwerb lässt sich vor allem dadurch erklären, dass Vollerwerbsgründungen häufiger als Nebenerwerbsgründungen als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit dienen - 31 % der Vollerwerbsgründer, aber nur 8 % der Nebenerwerbsgründer gründen aus Arbeitslosigkeit (siehe Tabelle 2) – und Gründungen aus der Arbeitslosigkeit häufiger als Gründungen aus anderen Erwerbszustän-

³⁰ Wie in Abschnitt 4 gezeigt wird, weisen insbesondere Vollerwerbsgründungen von Freiberuflern und Handwerkern eine höhere kurzfristige Bestandfestigkeit auf als Vollerwerbsgründungen im Bereich der sonstigen Berufe.

den Notgründungen sind (siehe Grafik 4).³¹ Während sich (bezogen auf die Vollerwerbsgründer) Chancen- und Notgründer in der Gruppe der vor Gründung erwerbstätigen Personen die Waage halten, zeigt sich bei den vor Gründung arbeitslosen Personen ein sehr deutliches Übergewicht von (71 %) Notgründern.

Trotz der Tatsache, dass es sich bei Arbeitslosigkeit i. d. R. um eine Notlage handelt, bezeichnen sich immerhin noch 29 % der Vollerwerbsgründer aus Arbeitslosigkeit als vorrangig chancenmotiviert. Dies muss nicht zwingend einen Widerspruch darstellen. So ist denkbar, dass Arbeitslosigkeit ein sehr intensives Nachdenken der betroffenen Personen über potentielle Gründungsprojekte auslöst. Am Ende dieses Ideenfindungsprozesses kann dann eine tragfähige, möglicherweise innovative Geschäftsidee stehen, deren Realisierung durch den Gründer nicht mehr nur als Ausweg aus einer Notsituation, sondern in gleichem oder sogar höherem Maße als Ausnutzung einer Chance empfunden wird.



Die Zahlen neben den Balken geben für das gesamte Bundesgebiet den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern (Vollerwerbsgründern) [Nebenerwerbsgründern] im Alter von 18 bis 64 Jahren an, die vor/bei Gründung erwerbstätig, arbeitslos bzw. Nicht-Erwerbspersonen waren und Angaben zu ihrem Gründungsmotiv gemacht haben. Die Stichprobenumfänge sind die folgenden: n=392, (n=142) [n=250] für Erwerbstätige, n=128, (n=94) [n=33] für Arbeitslose und n=157, (n=39) [n=118] für Nicht-Erwerbspersonen. Lesehilfe: Bei 71,1 % der Vollerwerbsgründer, die vor Beginn ihrer Selbstständigkeit arbeitslos waren, war das Notmotiv das dominante Gründungsmotiv.

Grafik 4: Gründer nach Gründungsmotiv und Erwerbsstatus zu Beginn der Selbstständigkeit 2006

³¹ Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass Nebenerwerbsgründungen insbesondere von Personen mit eigentlich ausreichendem Einkommen aus abhängiger Beschäftigung häufig nur dann vollzogen werden, wenn sich tatsächlich eine gute „Chance“ bietet.

Im Gegensatz zu Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit weisen Vollerwerbsgründer, die zuvor Nicht-Erwerbspersonen (d. h. Hausfrauen/-männer, Schüler, Studenten, Rentner oder Angehörige der stillen Reserve) waren, eine deutlich höhere Chancenmotivation auf. Wie bei den zuvor erwerbstätigen Vollerwerbsgründern beträgt der Anteil der Chancengründer 50 %. Dies lässt sich damit begründen, dass der Zustand der Nicht-Erwerbstätigkeit im Falle der Nicht-Erwerbspersonen (außer bei der stillen Reserve) häufig freiwillig gewählt und nicht wie bei Arbeitslosen vom Markt „erzwungen“ ist. Deshalb gründen Nicht-Erwerbspersonen häufiger nur dann, wenn sich ihnen eine überzeugende Gründungschance bietet.

Multivariate Analyse.

Die bisherige Betrachtung der Merkmale der Gründerpersonen diene deren Strukturierung und der Identifikation potenzieller Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung. Ob es sich bei den diskutierten Variablen jedoch tatsächlich um Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung handelt, kann nur im Rahmen einer weitergehenden multivariaten Analyse geklärt werden. Nur indem die potenziellen Bestimmungsfaktoren (Geschlecht, Alter, Herkunft, Bildungs- bzw. Berufsabschluss, Erwerbsstatus und die subjektiven Wahrnehmungsfaktoren) gemeinsam in Beziehung zur persönlichen Gründungsentscheidung gesetzt und damit gegenseitige Abhängigkeiten der Bestimmungsfaktoren berücksichtigt werden, kann eine **Annäherung an die interessierenden kausalen (d. h. tatsächlichen) Effekte** auf die Gründungsentscheidung erreicht werden.

Die multivariaten Analysen erfolgen mittels **Probitschätzungen**, bei denen die abhängige Variable den Wert 1 (0) annimmt, wenn es sich bei der Person um einen Gründer (Nichtgründer) handelt. Insgesamt wurden sechs Schätzungen – jeweils zwei Schätzungen für jede Gründergruppe (alle Gründer, Vollerwerbsgründer, Nebenerwerbsgründer) – durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Schätzungen sind in Tabelle 11 und Tabelle 12 im Anhang dargestellt. Bei den in Tabelle 11 ausgewiesenen Schätzergebnissen handelt es sich um Spezifikationen ohne Berücksichtigung der subjektiven Wahrnehmungsvariablen. In die Spezifikationen in Tabelle 12 fließen die subjektiven Wahrnehmungsvariablen dagegen mit ein. Anhand der alternativen Spezifikationen soll demonstriert werden, wie sich die Nichtberücksichtigung subjektiver Wahrnehmungen auf die Effekte der anderen erklärenden Variablen auswirkt bzw. in welchem Umfang der Einfluss der anderen Variablen auf das Gründungsgeschehen allein durch ihre Korrelation mit den (nicht berücksichtigten) subjektiven Wahrnehmungsfaktoren getrieben wird.

Die Werte in den Spalten 1, 3 und 5 der Tabelle 11 und Tabelle 12 geben die **partiellen Änderungen der Gründungswahrscheinlichkeit** bei Veränderungen der jeweiligen Merk-

malsausprägungen **relativ** zu einer realistischen **Referenzperson** wieder. Bei dieser Referenzperson handelt es sich um einen Mann im Alter von 35 - 44 Jahren deutscher Herkunft mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt ist und in einem westdeutschen Ort mit über 500.000 Einwohner lebt.³² Im Falle der Schätzungen mit subjektiven Wahrnehmungsfaktoren (Tabelle 12) besitzt die Referenzperson zusätzlich die Eigenschaft, dass sämtliche Wahrnehmungsvariablen den Wert 50 besitzen. Die ausgewiesenen Effekte sind deshalb z. B. wie folgt zu interpretieren (siehe Tabelle 11, Spalte 1): Würde die Person nicht aus einem Ort mit über 500.000 Einwohnern, sondern aus einem Ort bis 5.000 Einwohnern stammen, dann wäre ihre Wahrscheinlichkeit, eine Gründung zu vollziehen, um 4,4 Prozentpunkte bzw. um 30 % niedriger als die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (von 14,7 %, siehe dritte Tabellenzeile von unten).³³ Interpretationen dieser Art sind jedoch nur für statistisch signifikante (d. h. für mit einer hohen Wahrscheinlichkeit von Null verschiedene) Effekte zulässig.

Schätzungen **ohne** Wahrnehmungsvariablen bestätigen deskriptive Befunde.

Ein qualitativer Vergleich der Signifikanzen und Wirkungsrichtungen der Effekte der multivariaten Analyse ohne subjektive Wahrnehmungsfaktoren (Tabelle 11) ergibt eine **umfassende Übereinstimmung mit den Ergebnissen der deskriptiven Analyse**. Das Gros der in der deskriptiven Analyse erkennbaren persönlichen Merkmalsausprägungen, die in den jeweiligen Gründergruppen (im Vergleich zur Gesamtbevölkerung bzw. im Vergleich zur Referenzperson der Schätzungen) deutlich häufiger auftreten, erweisen sich in den Schätzungen als signifikante Einflussfaktoren mit der erwarteten Wirkungsrichtung. So korrespondiert z. B. die deutliche Unterrepräsentation von Frauen an allen Gründergruppen mit hochsignifikant negativen Effekten des Geschlechts auf die jeweiligen Gründungswahrscheinlichkeiten (Spalten 1, 3, 5).

Ein Beispiel für ein Ergebnis der multivariaten Analyse, das nicht aus der deskriptiven Analyse ableitbar ist, besteht im signifikant positiven Einfluss des Erwerbsstatus „Nichterwerbsper-

³² Die Auswahl der Referenzperson richtet sich (außer bei dem Geschlecht) nach den am häufigsten im Datensatz auftretenden Merkmalsausprägungen.

³³ Im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit auf der Grundlage aller Probanden des KfW-Gründungsmonitors im Alter von 18 bis 64 Jahren von 2,1 % liegen die mittlere Gründungswahrscheinlichkeit im Schätzdatensatz mit 12 % und die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (14,7 %) erheblich höher. Dies liegt daran, dass im KfW-Gründungsmonitor manche Merkmale (z. B. Bildungsabschluss und Erwerbsstatus) zwar für alle Gründer, jedoch nur für eine Unterstichprobe von ca. 7.500 Nichtgründern erhoben werden. Indem die geschätzten absoluten Wahrscheinlichkeitseffekte in Beziehung zur Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson im Schätzdatensatz gesetzt werden, können jedoch Rückschlüsse auf die (relativen) Effektstärken in der Grundgesamtheit gezogen werden.

son“ auf die Gründungswahrscheinlichkeit im Nebenerwerb (siehe Tabelle 11, Spalte 5). Eine wahrscheinliche Erklärung für den signifikant positiven Einfluss des Indikators besteht darin, dass Nichterwerbspersonen sehr häufig der Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen angehören. Kontrolliert man diesen Alterseffekt, der für sich genommen einen hochsignifikant negativen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit im Nebenerwerb besitzt, zeigt sich, dass der Erwerbsstatus „Nicht-Erwerbsperson“ per se einen positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit im Nebenerwerb besitzt:

Schätzungen mit Wahrnehmungsvariablen bringen neue Erkenntnisse.

Tabelle 12 enthält Schätzergebnisse für die Spezifikationen, die die vier subjektiven Wahrnehmungsfaktoren zur empfundenen Attraktivität einer eigenen Selbstständigkeit und zur empfundenen Befähigung zum Unternehmertum als zusätzliche erklärende Variablen der Gründungsentscheidung enthalten. **Alle Effekte der Wahrnehmungsvariablen sind positiv und signifikant** – mit einer Ausnahme sogar hochsignifikant. Würden sich die Werte der vier Wahrnehmungsvariablen im Vergleich zur Referenzperson gleichzeitig von 50 auf 60 erhöhen, dann läge die Wahrscheinlichkeit einer Gründung im Vollerwerb um 1,84 Prozentpunkte bzw. um ca. 100 % (bezogen auf die Vollerwerbsgründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson von 1,79 %) höher. Dies ist ein quantitativ bedeutender Effekt, da eine Veränderung der Wahrnehmungsvariablen von 50 auf 60 Punkte (bzw. um 20 %) eine im Vergleich zur betrachteten Veränderung der übrigen Variablen (die alle Dummy bzw. 0/1-Variablen sind) von 0 auf 1 eher kleine Veränderung darstellt.³⁴

Die Einführung der subjektiven Wahrnehmungsvariablen führt mitunter zu bedeutenden Veränderungen der Einflüsse der übrigen erklärenden Variablen auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit. Viele Effekte, die sich in Tabelle 11 noch als statistisch signifikant erwiesen, sind dies in Tabelle 12 nicht mehr. Ein Beispiel stellt das Merkmal „Geschlecht“ dar. Eine Erklärung für diesen Befund ist, dass Frauen eine deutlich negativere Einstellung zu Unternehmensgründungen und zu ihrer Befähigung einer erfolgreichen Realisierung eines Gründungsprojektes haben als Männer.³⁵ Aufgrund dieses Zusammenhangs zwischen Geschlecht und subjektiven Wahrnehmungen kam im signifikanten Geschlechtseffekt in Tabelle 11 offen-

³⁴ Würden sich die Werte der vier Wahrnehmungsvariablen im Vergleich zur Referenzperson dagegen um einen höheren Betrag ändern – z. B. von 50 auf 75 Punkte (bzw. um 50 %) –, dann läge die Wahrscheinlichkeit einer Gründung im Vollerwerb um 7,25 Prozentpunkte bzw. um ca. 300 % höher.

³⁵ Weitergehende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors haben die folgenden geschlechtsspezifischen Mittelwerte für die subjektiven Wahrnehmungsvariablen ergeben (1. Wert Männer, 2. Wert Frauen): Attraktivität Selbstständigkeit (51,9, 43,7), Finanzielle Realisierbarkeit (42,5, 34,1), Vereinbarkeit Lebenssituation (40,1, 31,2), Befähigung zum Unternehmertum (61,5, 48,0).

sichtlich kein reiner Einfluss des Geschlechts, sondern vielmehr der generelle Einstellungsunterschied zwischen Männern und Frauen bezüglich der Attraktivität einer eigenen Selbstständigkeit und der eigenen unternehmerischen Eignung zum Ausdruck. Werden Einstellungsunterschiede dann explizit kontrolliert – d. h. als erklärende Variablen in der Schätzung berücksichtigt –, verschwindet der signifikant negative Effekt der Geschlechtsvariablen.³⁶

Ein ähnliches Resultat ist für die Ausprägung „Selbstständig“ der Erwerbsstatusvariablen in den Vollerwerbsschätzungen zu erkennen (positive Signifikanz in Tabelle 11, Insignifikanz in Tabelle 12). Eine Erklärung für dieses Ergebnis dürfte darin bestehen, dass es nicht die Selbstständigkeit per se, sondern die positivere Einstellung zur eigenen Befähigung zum Unternehmertum seitens der Selbstständigen ist, die eine neuerliche Gründung wahrscheinlicher macht. Neben den Merkmalsausprägungen „selbstständig“ und „weiblich“ gibt es zahlreiche weitere Variablen/Merkmalsausprägungen, die bei Einbeziehung der subjektiven Wahrnehmungsfaktoren ihre Signifikanz verlieren. Andererseits gibt es auch einige Variablen, die sich erst nach Hinzunahme der subjektiven Wahrnehmungsvariablen als signifikant erweisen.

Qualität der Schätzungen, robuste Ergebnisse.

Ein potenzielles Problem der Verwendung subjektiver Wahrnehmungsfaktoren in Schätzungen der persönlichen Gründungsneigung besteht jedoch darin, dass sie möglicherweise keine tatsächlich exogenen Erklärungsfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit darstellen, da sie zugleich ein Resultat einer realisierten Gründungsentscheidung sind. Dies ist deshalb möglich, weil die Wahrnehmungsvariablen für Gründer erst nach erfolgter Gründung erhoben werden und deshalb in ihrer Höhe vom Akt der Gründung beeinflusst sein könnten. So ist es plausibel anzunehmen, dass eine Person, die gerade eine Gründung vollzogen hat, positivere Wahrnehmungen und Einstellungen bezüglich der eigenen Gründungseignung besitzt als noch vor der Gründung. Technisch gesprochen wird durch eine solche Rückwirkung der zu erklärenden Variablen des Regressionsmodells (also der Gründungswahrscheinlichkeit) auf die erklärenden Variablen eine wichtige Grundannahme an das verwendete Regressionsmodell verletzt. Die Folge sind i. d. R. verzerrte Schätzkoeffizienten.³⁷ Insofern sollten nicht nur die Ergebnisse ohne subjektive Wahrnehmungsvariablen (aufgrund von potenziellen Verzer-

³⁶ Es kann jedoch eingewendet werden, dass das Geschlecht und subjektive Einstellungen – insbesondere Risikoeinstellung – untrennbar miteinander verbunden sind (z. B. auf Grund genetischer Disposition) und eine separate Betrachtung der Risikoeinstellung in Bezug auf das Geschlecht deshalb nicht sinnvoll ist.

³⁷ Auch die vergleichbaren Studien auf der Grundlage des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) können unter der beschriebenen Verzerrungsproblematik leiden (vgl. Köllinger/Minniti/Schade 2005, Köllinger/Schade 2005, Arenius/Minniti 2005).

rungen durch ausgelassene relevante Variablen), sondern auch die Ergebnisse unter Berücksichtigung von Wahrnehmungsfaktoren unter Vorbehalt betrachtet werden.

Angemessen ist jedoch, jene Indikatoren als **robuste Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung** aufzufassen, die sich **in beiden Spezifikationen** als **signifikant** erweisen und die gleiche Wirkungsrichtung besitzen. Demnach haben Personen im Alter von 55 bis 64 Jahren sowie Schüler eine signifikant niedrigere und Personen ausländischer Herkunft, Unternehmensleiter/Geschäftsführer, leitende/hochqualifizierte Angestellte und Arbeitslose eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit eine Vollerwerbsgründung zu vollziehen als die Referenzperson. Im Nebenerwerb haben 25- bis 34-Jährige und Personen ohne Berufsabschluss aber mit Abitur eine signifikant höhere und 55- bis 64-Jährige, Personen ohne Berufsabschluss und ohne Abitur sowie Personen aus Orten bis unter 100.000 Einwohner eine signifikant niedrigere Gründungswahrscheinlichkeit als die Referenzperson.

3.3 Charakteristika der Gründungen.

Im vorangegangenen Abschnitt wurden Merkmale betrachtet, die direkt mit der Gründerperson verbunden sind und zumeist auch für Nichtgründer beobachtet und deshalb auch als Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung aufgefasst und analysiert werden konnten. Die nachfolgenden Betrachtungen wenden sich nun Merkmalen zu, die Charakteristika des gegründeten Unternehmens darstellen und ausschließlich dann beobachtet werden können, wenn eine Gründung tatsächlich vollzogen wurde. Diese Perspektive ist nicht nur deshalb lohnend, um das Gründungsgeschehen weiter zu strukturieren und damit besser zu verstehen, sondern erweist sich auch als nützlicher Input in Hinblick auf Analysen des Gründungserfolges (siehe Abschnitt 4) für den neben der Person und Persönlichkeit des Gründers auch die Merkmale des gegründeten Unternehmens von großer Bedeutung sind. Differenzierungen der Charakteristika von Gründungen erfolgen nach Gründungsart (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme), Gründungsgröße (Anzahl der Mitgründer und Anzahl der Mitarbeiter) sowie Branche und Innovationsgehalt der Gründung. Insbesondere wird im Zuge der Analyse der Unternehmensgröße eine grobe Abschätzung der vollzeitäquivalenten Stellen vorgenommen, die in Neugründungen entstehen.

Gründungsart.

Existenzgründungen können sich in verschiedener Form vollziehen – als Neugründung eines Unternehmens, in Form einer Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder als tätige Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen. Die Unterschiede dieser Gründungsarten äußern sich erwartungsgemäß in der Anzahl der Teampartner und Mitarbeiter die ein Gründer besitzt. Während Neugründer (im Vollerwerb) mit durchschnittlich 0,2 (0,2) Teampartnern

und 0,3 (0,4) vollzeitäquivalenten Mitarbeitern die kleinsten Gründungsprojekte starten, weisen Übernahmegründer (im Vollerwerb) mit 2,4 (3,7) Mitarbeitern bei 0,2 (0,1) Teampartnern die höchste durchschnittliche Mitarbeiterzahl und Beteiligungsgründer (im Vollerwerb) mit 1,2 (1,6) Teampartnern bei 0,8 (1,5) Mitarbeitern die höchste durchschnittliche Teampartnerzahl auf.³⁸ Die Unterscheidung der drei Gründungsformen bietet sich auch deshalb an, weil sie eine mitunter sehr unterschiedliche Qualität mit unterschiedlichen Konsequenzen für das Wachstum und die Beschäftigung in einer Volkswirtschaft besitzen. Man denke dabei z. B. an die Neugründung eines Technologieunternehmens, die Beteiligung an einem bestehenden Direktvertriebsunternehmen von Konsumgütern und an die familieninterne Übernahme eines Handwerksbetriebs. Während von Neugründungen insbesondere in technologieorientierten Branchen wichtige Impulse für Innovation und Beschäftigung erwartet werden können, sichern Übernahmen und Beteiligungen in erster Linie das Fortbestehen von und die Arbeitsplätze in bestehenden Unternehmen und weisen relativ geringe Innovationsaktivität auf (vgl. Spengler/Tilleßen 2006).

Tabelle 3 (und Grafik 22 im Anhang) geben die Entwicklung von Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen im Zeitraum 2001 bis 2006 wieder. Über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg stellen **Neugründungen** die bedeutendste Gründungsform dar. 62,7 % aller Gründer, 72,4 % der Vollerwerbs- und 55,3 % der Nebenerwerbsgründer sind Neugründer. Diese Anteile entsprechen **hochgerechneten Zahlen von ca. 681.000 Neugründern** insgesamt, **324.000 Neugründern im Vollerwerb** und **357.000 Neugründern im Nebenerwerb**. Die Tatsache, dass im Vollerwerb relativ mehr Neugründungen erfolgen als im Nebenerwerb, kann unter anderem damit erklärt werden, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die nach wie vor einen bedeutenden Anteil am Gründungsgeschehen besitzen, i. d. R. im Vollerwerb (siehe Tabelle 2) und dort (häufig aus der Not heraus) als neu gegründetes Ein-Mann-Unternehmen erfolgen.³⁹ Darüber hinaus stellen Neugründungen die tendenziell zeitaufwendigste Gründungsform dar. Deshalb kommen Neugründungen im Nebenerwerb auch weniger häufig vor. Dort bieten sich als Alternative insbesondere Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen an, bei denen nicht nur die Gründung im eigentlichen Sinne entfällt, sondern auch die unternehmerischen Aufgaben auf mehrere Personen verteilt werden

³⁸ Um den Einfluss von Ausreißern und potentiellen Falschangaben bei Teampartnerzahl und Mitarbeiterzahl zu reduzieren, wurden nur solche positiven Angaben zur Teampartner- bzw. Mitarbeiterzahl in die Mittelwertberechnungen einbezogen, die höchstens so groß wie das 95 %-Perzentil der positiven Wertangaben sind. (Daneben wurden alle Angaben von „Null“ Teampartnern bzw. Mitarbeitern in die Mittelwertberechnung einbezogen.)

³⁹ Weiterführende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors zeigen, dass 87,7 % der Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit eine Neugründung vollziehen.

können. Im Nebenerwerb haben die **Beteiligungen** im Jahr 2006 (mit 39,7 % der Nebenerwerbsgründer) ihren bislang höchsten Stand erreicht. Die seltenste Gründungsart stellen die **Übernahmen** dar. Nur 7,1 % aller Gründer wählen diese Alternative der Existenzgründung. Im Vollerwerb liegt der Anteil mit 10,1 % erwartungsgemäß höher als im Nebenerwerb mit 5 %, weil Übernahmen i. d. R. die volle Arbeitskraft des Gründers beanspruchen.

Tabelle 3: Art der Gründung 2001 - 2006

	West			Ost			Deutschland		
	Neugründung	Übernahme	Beteiligung	Neugründung	Übernahme	Beteiligung	Neugründung	Übernahme	Beteiligung
Vollerwerb									
2001	68,5	16,4	15,1	81,9	4,8	13,3	72,0	13,4	14,6
2002	61,7	21,3	17,0	61,8	18,9	19,3	61,7	20,8	17,5
2003	74,0	16,1	9,9	87,8	5,4	6,9	76,4	14,2	9,4
2004	70,8	19,5	9,9	77,1	8,8	14,1	72,5	16,5	11,0
2005	79,0	9,2	11,8	82,0	2,2	15,8	79,7	7,5	12,8
2006	69,5	11,5	19,0	83,5	5,1	11,4	72,4	10,1	17,4
Nebenerwerb									
2001	52,2	8,3	39,6	64,2	0	35,8	54,4	6,8	38,9
2002	58,7	8,3	33,1	60,9	2,7	36,4	59,0	7,5	33,5
2003	64,7	6,7	28,7	69,6	9,5	20,9	65,4	7,1	27,5
2004	72,0	4,7	23,2	68,5	2,9	28,7	71,6	4,5	23,9
2005	60,2	5,6	34,2	62,4	4,7	33,0	60,5	5,5	34,1
2006	60,3	5,2	34,5	35,7	4,4	59,8	55,3	5,0	39,7
Insgesamt									
2001	58,7	11,5	29,8	73,2	2,4	24,4	61,8	9,6	28,6
2002	60,1	14,2	25,7	61,8	12,4	25,8	60,4	13,9	25,7
2003	68,5	10,7	20,8	78,7	7,4	13,9	70,1	10,2	19,7
2004	71,2	11,3	17,5	74,3	6,9	18,9	71,7	10,5	17,8
2005	68,7	7,2	24,1	75,2	3,1	21,7	69,8	6,5	23,7
2006	64,1	7,8	28,1	57,1	4,6	38,3	62,7	7,1	30,3

Die für die Wirtschaftsdynamik bedeutendste Gründungsform – die Neugründungen – besitzen im Jahr 2006 mit 62,7 % wieder ungefähr den gleichen Anteil am gesamten Gründungsgeschehen wie zu Beginn des Beobachtungszeitraums im Jahr 2001 mit 61,8 %. Diese Entwicklung trifft gleichermaßen auf den Vollerwerb (72 % im Jahr 2001, 72,4 % im Jahr 2006) wie auf den Nebenerwerb (54,4 % im Jahr 2001, 55,3 % im Jahr 2006) zu. Über die Schwankungen im Beobachtungszeitraum können nur Vermutungen angestellt werden. So könnte der starke Rückgang des Anteils der Neugründungen im Vollerwerb von 72 % im Jahr 2001 auf 61,7 % im Jahr 2002 im Zusammenhang mit der – u. a. durch den Zusammenbruch des „Neuen Marktes“ ausgelöst – in der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2001 einsetzenden Rezession und dadurch ausbleibender Neugründungen insbesondere im Bereich der techno-

logieorientierten Dienstleistungen stehen. Der in den darauf folgenden Jahren erfolgende Anstieg des Anteils der Neugründungen dürfte seine Ursache dagegen in der Expansion der staatlichen Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die zumeist Neugründungen sind (siehe hierzu Fußnote 39), gehabt haben. Entsprechend könnten die seit 2005 geltenden restriktiveren Zugangsbedingungen zu dem zuletzt beobachtbaren Rückgang des Neugründungsanteils von Vollerwerbsgründern (auf das Niveau von 2001) geführt haben.

In Tabelle 3 wird auch eine **Unterscheidung nach West- und Ostdeutschland** durchgeführt. Im Bereich des Vollerwerbs lässt sich das im Bund beobachtete zeitliche Muster des Anteils der Neugründungen am Gründungsgeschehen – wenngleich auf unterschiedlichem Niveau – in beiden Regionen Deutschlands beobachten. Im Westen belief sich der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern auf 68,5 % im Jahr 2001 und auf 69,5 % im Jahr 2006, im Osten auf 81,9 % im Jahr 2001 und auf 83,5 % im Jahr 2006. Der über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg höhere Anteil von Neugründern im Vollerwerb im Osten dürfte zwei Gründe haben. Zum einen erfolgen im Osten wesentlich mehr Vollerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit, die wiederum zum größten Teil Neugründungen sind.⁴⁰ Zum anderen dürften im Osten – wie im relativ geringen Anteil von 4,6 % (5,1 %) Übernahmegründern (im Vollerwerb) zum Ausdruck kommt (Westen: 7,8 bzw. 11,5 %) – weniger günstige Voraussetzungen für Unternehmensübernahmen bestehen, da mittelständische Unternehmer im Osten im Durchschnitt jünger sind als im Westen und deshalb auch relativ mehr Unternehmen potentielle Übergabekandidaten darstellen. Außerdem sollten Übernahmen im Westen dadurch begünstigt werden, dass sie im Vergleich zu Neugründungen größere Projekte darstellen und somit ein höheres Startkapital erfordern. Dieses höhere Startkapital kann im „reicheren“ Westen vermutlich leichter aufgebracht werden.

Während der Anteil der Neugründer an allen Gründern im Nebenerwerb im Westen im Beobachtungszeitraum von 52,2 % auf 60,3 % gestiegen ist, ist er im Osten von 64,2 % auf 35,7 % gefallen. Besonders bemerkenswert ist dabei, dass der starke Rückgang der Quote im Osten fast vollständig im Jahr 2006 (von 62,4 % im Jahr 2005) erfolgt ist und mit einem ebenso steilen Anstieg der Beteiligungsgründer von 33 % im Jahr 2005 auf 59,8 % im Jahr 2006 einherging. Die wahrscheinlichste Ursache für diese Entwicklung ist in einer Kombination der weiterhin angespannten Arbeitsmarktsituation in den neuen Ländern und der restriktiveren Ausgestaltung der Gründungsförderung durch die BA zu sehen. Wie bereits in Ab-

⁴⁰ Weiterführende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergaben, dass im Osten (Westen) 53,9 % (24,7 %) der Vollerwerbsgründer Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind und dass – wie oben bereits erwähnt – 87,7 % der Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit eine Neugründung vollziehen.

schnitt 3.1 diskutiert beginnen offenbar insbesondere im Osten viele der nun nicht mehr förderberechtigten Bezieher des Arbeitslosengeldes II eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb zur Realisierung eines Zusatzverdiensts. Hierfür bieten sich offenbar insbesondere Partnerschaften in Vertriebsnetzwerken an, die – auch wenn sie keine Unternehmensbeteiligungen im eigentlichen Sinne darstellen – von den Probanden des KfW-Gründungsmonitors als Beteiligungen wahrgenommen werden.

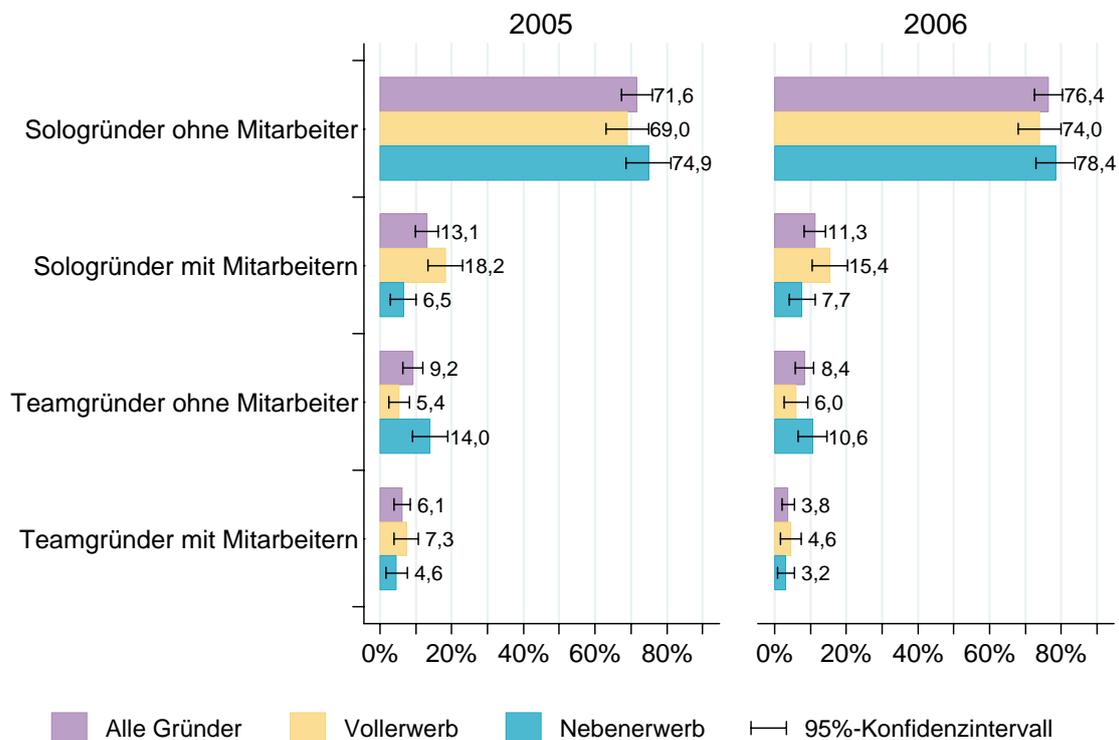
Die Unterscheidung des Gründungsgeschehens nach Gründungsart ist insbesondere auch in Hinblick auf den Beschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens, der nachfolgend in Zusammenhang mit der Gründungsgröße diskutiert wird, von zentraler Bedeutung. Während Beteiligungen und Übernahmen nicht unmittelbar in Beziehung zur Schaffung neuer Arbeitsplätze stehen, sind Neugründungen per Definition mit der Entstehung neuer Stellen (zumindest für den Gründer selbst) verbunden. Damit ist selbstverständlich nicht ausgeschlossen, dass Neugründungen Beschäftigung in Bestandsunternehmen einfach nur ersetzen (z. B. indem die Stelle, die ein Gründer in einem Bestandsunternehmen verlässt, dort nicht mehr neu besetzt wird) oder darüber hinaus sogar per Saldo einen Verdrängungseffekt besitzen. Deshalb zielen die weiteren Ausführungen ausschließlich auf den Beschäftigungseffekt ab, der durch Gründungen im Bereich dieser neu installierten Unternehmen selbst entsteht – also auf den **Bruttobeschäftigungseffekt**.

Gründungsgröße und Bruttobeschäftigungseffekt.

74 % der Voll- und 78,4 % der Nebenerwerbsgründer starten ihre Neugründung ohne einen Teampartner (Gründer ohne Teampartner werden im Weiteren als „Sologründer“ bezeichnet) **und ohne (angestellte) Mitarbeiter** (siehe Grafik 5). Im Vergleich zum Vorjahr haben die Anteile der Alleingründer zugenommen, was auf eine **Fortsetzung des Trends zu Kleinstgründungen** hinweist. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Neugründungen besteht allein in der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den Gründer. Im Zuge einer konservativen Abschätzung des Beschäftigungseffektes erscheint es dabei angebracht, nur die Stellen der Vollerwerbsgründer in die Berechnung einzubeziehen, da Nebenerwerbsgründer i. d. R. mit ihrer Haupterwerbstätigkeit bereits eine Stelle besitzen. Damit beläuft sich der Beschäftigungseffekt aus Neugründungen durch Alleingründer auf $(0,74 * 324.000 =)$ ca. **239.800 Stellen**.

Die **zweite Gründergruppe** – die **Sologründer mit Mitarbeitern** – beginnt ihr Selbstständigkeitsprojekt ebenfalls ohne Teampartner, beschäftigt aber mindestens einen Mitarbeiter in Teilzeit. Erwartungsgemäß findet sich dieser Gründertyp häufiger im Bereich des Vollerwerbs (15,4 %) als im Nebenerwerb 7,7 %, da Vollerwerbsgründungen im Durchschnitt aufwändigere und damit auch personalintensivere Projekte darstellen. Im Vollerwerb beschäftigt

dieser Gründertyp im Durchschnitt 2,3 vollzeitäquivalente Mitarbeiter. Im Nebenerwerb sind es 1,76 vollzeitäquivalente Mitarbeiter.⁴¹ Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppe ergibt sich somit als Summe der $(0,154 * 324.000 =)$ ca. 49.900 Gründer im Vollerwerb, deren $(49.900 * 2,3 =)$ ca. 114.800 Mitarbeiter und der $(0,077 * 357.000 * 1,76 =)$ ca. 48.400 Mitarbeiter der Nebenerwerbsgründer zu ca. **213.000 Stellen**.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=424, 435) Neugründern, an allen (n=238, 209) Neugründern im Vollerwerb bzw. allen (n=186, 221) Neugründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur Anzahl der Mitarbeiter und zur Anzahl der Teampartner verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 15,4 % der Neugründer im Vollerwerb im Jahr 2006 haben ohne Teampartner (als Sologründer) aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 5: Größe der Gründung (nur Neugründungen) 2005 - 2006

Die **dritte und die vierte Größengruppe** bilden die **Teamgründer ohne Mitarbeiter** und **Teamgründer mit Mitarbeitern**. Teamgründungen entstehen aus dem Zusammenschluss von mindestens zwei Gründerpersonen. Diese Gründungsform besitzt den Vorteil, dass die komparativen Stärken der Teampartner in das Unternehmen eingebracht werden können und die Last des i. d. R. sehr arbeitsintensiven Gründungsprozesses auf mehreren Schultern verteilt werden kann. Potentielle Nachteile von Gründerteams bestehen dagegen darin, dass Entscheidungsprozesse aufgrund des Mitspracherechts mehrerer Personen nur verzögert ablaufen und es zu Streitigkeiten und im ungünstigsten Fall zur Trennung eines ansonsten

⁴¹ Siehe Fußnote 38

viel versprechenden Gründerteams kommen kann. Bislang existieren noch keine eindeutigen wissenschaftlichen Ergebnisse, die belegen könnten, dass Gründerteams erfolgreicher als Sologründer sind.⁴²

Gründerteams ohne Mitarbeiter treten häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf. 6 % der Voll- und 10,6 % der Nebenerwerbsgründer gehören dieser Gründergruppe an. Die durchschnittliche Teamgröße im Vollerwerb beläuft sich auf 2,25 Teampartner im Voll- und 2,66 Teampartner im Nebenerwerb. Der durch Gründerteams ohne Mitarbeiter induzierte Beschäftigungseffekt beläuft sich analog zu den Sologrüdern ohne Mitarbeiter lediglich auf die für Vollerwerbsgründer geschaffenen ($0,06 * 324.000 =$) ca. **19.400 Stellen**.

Die seltenste Gründungskonstellation (4,6 % der Gründer im Voll- und 3,2 % der Gründer im Nebenerwerb) sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb stellen Teamgründungen mit Mitarbeitern dar. Diese Gründungen erfolgen im Vollerwerb (Nebenerwerb) mit einer durchschnittlichen Teamgröße von 2,94 (2,55) Partnern und 2,83 (1,94) vollzeitäquivalenten Mitarbeitern. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppen ergibt sich aus der Summe der für die Teampartner im Vollerwerb selbst geschaffenen ($0,046 * 324.000 =$) ca. 14.900 Stellen zuzüglich der ($14.900 * 2,83 / 2,94 =$) ca. 14.300 von Teamgründern im Vollerwerb und der ($0,032 * 357.000 * 1,94 / 2,55 =$) ca. 8.600 von Teamgründern im Nebenerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter zu ca. **37.800 Stellen**.⁴³

Tabelle 4: Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2006

Stellen von ...	Vollerwerb		Nebenerwerb		Summe
	Gründer	Mitarbeiter	Gründer	Mitarbeiter	
Sologründer ohne Mitarbeiter	239.800	---	---	---	239.800
Sologründer mit Mitarbeiter	49.900	114.800	---	48.400	213.000
Teamgründer ohne Mitarbeiter	19.400	---	---	---	19.400
Teamgründer mit Mitarbeiter	14.900	14.300	---	8.600	37.800
Summe	324.000	129.100	---	56.900	510.000
	453.100		56.900		

Aufwand von Rundungsgenauigkeit entsprechen die Summen der Werte einer Spalte/Zeile teilweise nicht genau den ausgewiesenen Spalten- bzw. Zeilensummen.

⁴² Vgl. hierzu Lechler/Gemünden (2003) und die Ausführungen zu dieser Studie in Spengler und Tilleßen (2006).

⁴³ Zur Vermeidung von Doppelzählungen müssen die Stellen für Mitarbeiter um die jeweiligen durchschnittlichen Teamgrößen korrigiert werden, da die Mitarbeiter sonst für jeden Teampartner (und damit mehrfach) gezählt werden.

Der gesamte (in Tabelle 4 zusammengefasste) Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen ergibt sich als Summe der Beschäftigungseffekte der vier Gründungsgrößentypen zu ca. **510.000 Stellen**. Davon entfallen ca. **324.000 Stellen** auf die **(Vollerwerbs-) Neugründer selbst** und ca. **186.000 Stellen auf (angestellte) Mitarbeiter**. Der Beschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens liegt damit um knapp 290.000 vollzeitäquivalente Stellen unter dem Vorjahreswert, der sich auf 797.000 Stellen belief. Diese Entwicklung ist vor allem auf den Rückgang der Neugründungen im Vollerwerb (von 485.000 im Jahr 2005 auf 324.000 im Jahr 2006), aber auch auf die kleiner werdenden Gründungsprojekte bzw. die abnehmende Mitarbeiterzahl zurückzuführen. Da Bruttobeschäftigungseffekte keine Rückschlüsse auf etwaige Verdrängungseffekte von Arbeitsplätzen in Bestandsunternehmen und ebenso wenig Rückschlüsse auf die Bestandfestigkeit der Neugründungen und die Nachhaltigkeit der in ihnen geschaffenen Stellen zulassen, gestaltet sich ein Vergleich der Zahlen schwierig. Dennoch besteht aufgrund der großen Differenz zwischen den Werten Anlass zu der Vermutung, dass Gründungen im Jahr 2006 nicht in gleicher Weise als Jobmotor gewirkt haben wie noch im Vorjahr.

Aus den angestellten Berechnungen zum gesamten Brutto-Beschäftigungseffekt von Neugründungen lassen sich auch Rückschlüsse auf den **mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung** ziehen. Geht man unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Teamgröße davon aus, dass die Zahl von 324.000 Neugrüdern im Vollerwerb ungefähr $(239.800 + 49.900 + 19.400 / 2,25 + 14.900 / 2,94 =)$ ca. 303.400 Neugründungen im Vollerwerb entspricht und diese zusammen 453.200 vollzeitäquivalente Stellen schaffen, dann ergibt sich der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung im Vollerwerb** mit $(453.100 / 303.400 =)$ **1,49 vollzeitäquivalenten Stellen**. Der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Nebenerwerbsgründung** kann analog bestimmt werden: 357.000 Neugründer im Nebenerwerb entsprechen $(279.900 + 27.500 + 37.800 / 2,66 + 11.400 / 2,55 =)$ ca. 326.100 Neugründungen im Nebenerwerb. Durch diese werden 57.800 vollzeitäquivalente Stellen geschaffen, was einem mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt von $(56.900 / 326.100 =)$ **0,17 vollzeitäquivalenten Stellen** entspricht.⁴⁴

⁴⁴ Während es sinnvoll erscheint, im Fall der Nebenerwerbsgründungen die Gründerperson(en) von der Berechnung des Brutto-Beschäftigungseffekts auszuschließen, ist ihre Berücksichtigung bei der Bestimmung der **durchschnittlichen Unternehmensgröße einer Neugründung** angebracht. Geht man davon aus, dass die Stelle des Nebenerwerbsgründers selbst im Durchschnitt einer halben vollzeitäquivalenten Stelle entspricht, dann ergibt sich eine durchschnittliche Größe einer Nebenerwerbsneugründung von $([(357.100 \times 0,5) + 56.900] / 326.100 =)$ 0,23 vollzeitäquivalenten Beschäftigten. Für Vollerwerbsgründungen ist die mittlere Unternehmensgröße mit dem mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt identisch.

Branchenstruktur des Gründungsgeschehens.

Neben Gründungsart und Gründungsgröße ist die Branche, in der die Gründung stattfindet, ein weiteres wichtiges Merkmal zur Analyse der Gründungsstruktur. Grafik 6 zeigt, wie sich das Gründungsgeschehen auf 20 ausgewählte Wirtschaftszweige verteilt. Auffällig ist, dass sich der Anteil der Gründungen außerhalb des Dienstleistungsbereiches weiter zurück entwickelt hat. Während 2005 noch 2,6 % (2,2 %) der Gründer (im Vollerwerb) in Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, 4,9 % (4,5 %) im Verarbeitenden Gewerbe und 6,5 % (11,3 %) im Baugewerbe gegründet haben, sind es im Jahr 2006 nur noch 1,5 % (1,6 %), 3,7 % (1,3 %) und 5,5 % (10,2 %). Damit ist der Anteil der Gründer (im Vollerwerb) im Dienstleistungsgewerbe von 86 % (82 %) im Jahr 2005 auf 89 % (87 %) im Jahr 2006 angestiegen. Auch wenn die Auswertungen des Gründungsgeschehens auf Branchenebene auf mitunter sehr geringen Fallzahlen beruhen und damit eine hohe statistische Unsicherheit aufweisen, kann diese Entwicklung als Hinweis auf das weitere Voranschreiten der Tertiärisierung des Mittelstandes gewertet werden, da der Anteil der Dienstleistungsunternehmen an den Gründungen deutlich über dem entsprechenden Anteil am Bestand der kleinen und mittleren Unternehmen liegt, der laut KfW-Mittelstandsmonitor zuletzt 77 % betrug.⁴⁵

Eine nähere Betrachtung des Dienstleistungsbereiches (nach 17 Branchen) zeigt, dass das Gründungsgeschehen in Deutschland stark durch Gründungen im Handel geprägt wird. Den Branchen Großhandel und Handelsvermittlung (1,7 %), Einzelhandel (12,8 %) und Direktvertrieb (7,0 %) sind insgesamt mehr als 20 % aller Existenzgründer zuzurechnen. Weitere gründungsfreudige Branchen sind das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe (8,6 %), der Bereich Datenverarbeitung und Datenbanken sowie Forschung und Entwicklung (6,8 %) und die eher heterogene Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (12,9 %), in der viele Existenzgründer aus den Bereichen Büro-, Gebäude- und Messeservices vertreten sind. Weiterhin finden insgesamt ca. 15 % der Gründungen in den von Freiberuflern dominierten Branchen Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung sowie Wirtschaftsprüfung (3,3 %), Architektur- und Ingenieurbüros (1,8 %) und Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (8 %) statt.

Die Aufgliederung der Branchenverteilung zeigt eine weitgehende Übereinstimmung über die beiden zur Verfügung stehenden Beobachtungsjahre (2005 - 2006). Als Synthese der Branchenstrukturen dieser beiden Jahre lassen sich einige Branchen identifizieren, die von Voll- und Nebenerwerbsgründern unterschiedlich häufig gewählt werden. Gründungen im Bereich

⁴⁵ Vgl. Reize (2006).

Baugewerbe, Versicherungs- und Finanzdienstleistungswesen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie Werbung erfolgen (im Vergleich zum Branchenanteil an allen Gründungen) überproportional häufig im Vollerwerb. Branchen mit einer Überrepräsentation von Gründern im Nebenerwerb sind der Direktvertrieb sowie Dienstleistungen im Soft- und Hardwarebereich. Dieser Befund lässt sich durch die zu den genannten Branchen gehörigen Berufsfelder und deren Vereinbarkeit mit einer Haupterwerbstätigkeit erklären. So erscheint es plausibel, dass sich gerade Tätigkeiten im Baugewerbe und in den angrenzenden technischen Dienstleistungen (Architekten und Ingenieure) aufgrund des erforderlichen Zeiteinsatzes häufig nur schwer im Nebenerwerb realisieren lassen. Direktvertrieb und IT-Dienstleistungen sollten dagegen vom Wesen der zu erbringenden Arbeitsleistung eher eine gute Vereinbarkeit mit einer weiteren Erwerbstätigkeit bzw. einer Haupterwerbstätigkeit besitzen.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=668, 728) Gründern, an allen (n=314, 296) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=353, 431) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Wirtschaftszweig ihres Unternehmens bzw. zur Branche verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 10,2 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 haben sich im Baugewerbe selbstständig gemacht.

Grafik 6: Gründungen nach Branche 2005 - 2006

Aus der Branchenverteilung des Gründungsgeschehens lassen sich auch Rückschlüsse auf seine Technologieorientierung ziehen. Technologiegründungen i. e. S. sind im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt und relativ selten, so dass ihr wahrer Umfang nur durch Totalerhebungen oder allenfalls sehr große Stichproben adäquat erfasst werden kann.⁴⁶ Technologiegründungen i. w. S. schließen jedoch auch technologieorientierte Dienstleister mit ein, deren Anzahl deutlich höher ist. Nach Definition des ZEW zählen die folgenden Branchen zu den technologieorientierten Dienstleistern: Fernmeldedienste, Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung & Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin, Architektur- und Ingenieurbüros und technische, physikalische und chemische Untersuchungen. Diese Abgrenzung korrespondiert mit den Branchen Datenverarbeitung u. a. sowie Architektur und Ingenieurbüros des KfW-Gründungsmonitors in Grafik 6.⁴⁷ Demnach haben im Jahr 2006 8,6 % (8,4 %) der Gründer (im Vollerwerb) ein Unternehmen im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen gegründet. Technologieorientierte Gründungen sind besonders erwünscht, weil von ihnen ein wichtiger Beitrag zur Innovationskraft und damit zur Stärkung der Leistungsfähigkeit und internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft erwartet wird. Im nachfolgenden Abschnitt wird ein weitergehender Ansatz zur Bestimmung des Innovationsgehalts des Gründungsgeschehens in Deutschland verfolgt.

Innovationsgehalt von Gründungen.

Im Rahmen der Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Gründer u. a. auch gefragt, ob die von ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit darstellen. Zusätzlich zur **Innovation per se** wird nachfolgend mit der **Wissensintensität** noch ein weiteres Qualitätskriterium der Gründung betrachtet. Eine Gründung gilt dann als **wissensintensiv**, wenn sie in einer **Branche mit einem hohen Anteil hochqualifizierten Personals** erfolgt. Aufgrund ihrer überdurchschnittlichen Komplexität und damit schwereren Nachahmbarkeit sollten wissensintensive Gründungen erfolgreicher sein als andere Gründungen. Wissensintensive Unternehmen/Gründungen beinhalten insbesondere auch die technologieintensiven Dienstleister (z. B. Softwarebranche, Ingenieurbüros), die häufig – auch wenn sie nicht im eigentlichen Sinne innovativ sind (d. h. keine Pro-

⁴⁶ Nach Schätzungen des ZEW (auf Grundlage der Unternehmensdaten von CREDITREFORM) fanden im Jahr 2005 ca. 500 Gründungen im Bereich der Spitzen- und 700 Gründungen im Bereich der hochwertigen Technologie statt. Mit einem Umfrageinstrument wie dem KfW-Gründungsmonitor, in dem im Durchschnitt der letzten Befragungsjahre ca. 1.000 Gründer enthalten sind, lassen sich allenfalls vereinzelte dieser Technologiegründungen bzw. -gründer „auffinden“. Dies kann keine valide Basis für eine Abschätzung des wahren Umfangs dieses Gründungssegmentes darstellen.

⁴⁷ Gründungen im Bereich Fernmeldedienste waren im Jahr 2006 nicht im KfW-Gründungsmonitor nicht enthalten.

dukte oder Dienstleistungen anbieten, die Marktneuheiten darstellen) – durch eine intensive Nutzung innovativer Technologien indirekt (im Zuge eines Nachfrageeffekts) Innovationsaktivitäten fördern. Die wissensintensiven Wirtschaftszweige in Deutschland sind der NWI/ISI-Liste der wissensintensiven Industrien und Dienstleistungen zu entnehmen.⁴⁸

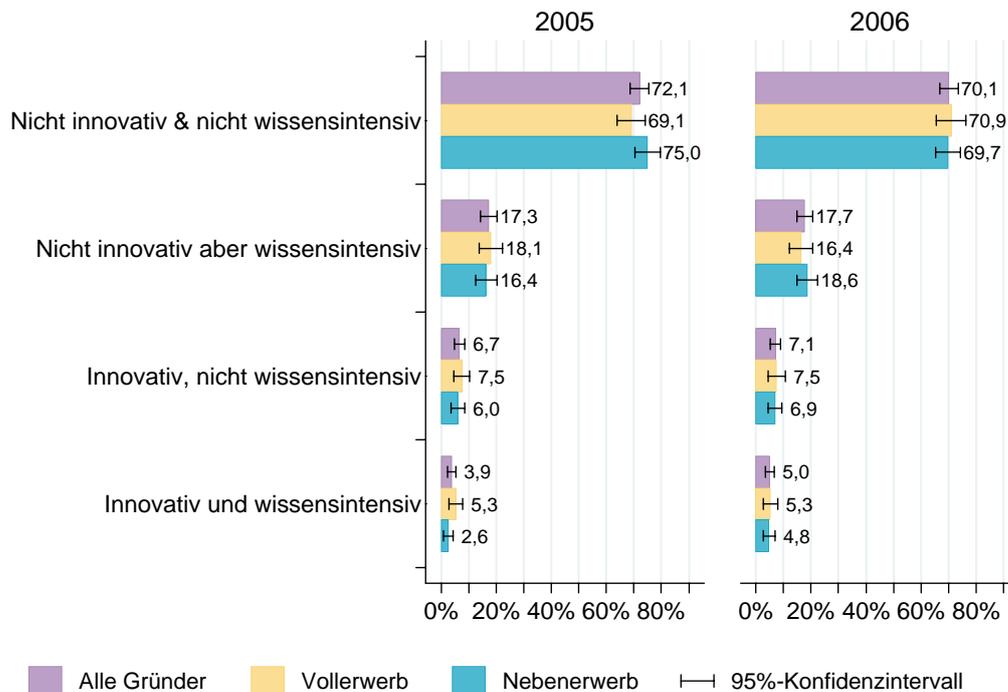
In Grafik 7 wird das Gründungsgeschehen in Deutschland gleichzeitig nach der Selbsteinschätzung des Gründers bezüglich des Innovationsgehalts seiner Gründung – jedes Gründungsprojekt, das glaubhaft zumindest eine regionale Marktneuheit hervorbringt, wird nachfolgend als innovativ eingestuft – und nach der Wissensintensität der Gründungsbranche differenziert dargestellt. Demnach waren im Jahr 2006 **mehr als zwei Drittel (71 %) der Gründungsprojekte weder innovativ noch wissensintensiv**. Von diesen Gründungen sind keine wichtigen Impulse für die Internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erwarten. Dennoch können auch diese Gründungen zu einer höheren Markteffizienz beitragen, indem sie z. B. weniger leistungsfähige Bestandunternehmen zu höherer Produktivität bewegen oder vom Markt verdrängen.

Knapp 18 % der Gründer starten Projekte, die zwar **nicht innovativ aber zumindest wissensintensiv** sind. Bei dieser Gruppe handelt es sich häufig um Gründer im Bereich der Freien Berufe (Ärzte, Anwälte, Unternehmensberater, Architekten) oder um IT-Spezialisten, deren Dienstleistung zwar keine Marktneuheit darstellt, die aber zumindest einen indirekten Innovationsbeitrag leisten, indem sie ihre Dienstleistungen entweder direkt in Innovationsprozesse einfließen lassen (man denke an IT-Spezialisten, Ingenieure oder Architekten) oder zumindest innovative Produkte und Dienstleistungen nachfragen und damit deren Verbreitung und Weiterentwicklung fördern (z. B. Freiberufler im Gesundheitswesen, die hochwertiges medizinisches Gerät nachfragen).

Gut 7 % der Gründer starten ein innovatives Projekt, das jedoch **in keiner wissensintensiven Branche angesiedelt** ist. Hierbei handelt es sich i. d. R. um vergleichsweise einfache Dienstleistungen (z. B. neuartige Gastronomiekonzepte oder Vertriebskonzepte im Handel), deren Bedarf bisher noch nicht richtig erkannt wurde. Es ist jedoch fraglich, ob derartige Gründungen bezüglich ihres mittel- bis langfristig zu erwartenden Erfolgs besser einzuschätzen sind, als weder innovative noch wissensintensive Gründungen. Einerseits sichern sie sich zwar aufgrund der Neuheit des Angebotes einen Vorsprung vor potentiellen Konkurrenten, jedoch können letztere aufgrund der geringen Komplexität des Produktes bzw. der Dienstleistung schnell in den Markt eintreten und zu ernsthaften Konkurrenten wer-

⁴⁸ Vgl. Grupp/Jungmittag/Schmoch/Legler (2000).

den. Überdies besteht die Möglichkeit, dass die Innovation vom Markt nicht angenommen wird. Die volkswirtschaftlichen Effekte von innovativen und nicht wissensintensiven Gründungen sind aber trotz der unsicheren Erfolgsaussichten höher zu bewerten als die der weder innovativen noch wissensintensiven Gründungen, da selbst bei einem Marktausscheiden aufgrund erfolgreicherer Nachahmer die Produktvielfalt und damit der Konsumentennutzen erhöht wurde.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=665, 697) Gründern, an allen (n=314, 282) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=350, 414) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Innovationsgrad und zum Wirtschaftszweig ihrer Gründung verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 5 % der Gründer im Jahr 2006 haben ein Gründungsprojekt gestartet, das sowohl innovativ als auch in einer wissensintensiven Branche angesiedelt ist.

Grafik 7: Gründungen nach Innovationsgehalt 2005 - 2006

Die aus volkswirtschaftlicher Sicht interessantesten Gründungen sind jene, die **sowohl innovativ sind als auch in einer wissensintensiven Branche** stattfinden. Nur 5 % aller Gründer starten derartige Projekte. Beispiele für solche Gründer sind Softwareentwickler und andere IT-Spezialisten mit neuartigen Angeboten, hochspezialisierte Ingenieure und Unternehmensberater oder Gründer im Gesundheitsbereich mit neuen Therapieansätzen. Zusätzlich zu ihrer hohen fachlichen Qualifikation können diese Gründer im Vergleich zu den ebenfalls wissensintensiven aber nicht innovativen Gründern noch ein Alleinstellungsmerkmal ihres Produktes/ihrer Dienstleistung vorweisen. Letzteres sollte wegen der insgesamt höheren Komplexität von Nachahmern weniger leicht kopiert werden können als im Falle der Produkte/Dienstleistungen von innovativen nicht wissensintensiven Gründern. Andererseits besteht aber auch bei dieser Gründergruppe das Risiko, dass die Innovation nicht vom Markt angenommen wird, weshalb keine klare Hypothese abgeleitet werden kann, ob innovative

und wissensintensive Gründer höhere Erfolgsaussichten besitzen als „nur“ wissensintensive Gründer. Innovative und wissensintensive Gründungen stellen aufgrund ihres zu vermutenden positiven Einflusses auf die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft auch eine besondere Herausforderung für die Förderpolitik dar. Gerade diese Gründungen gilt es zukünftig verstärkt und mit weiter verbesserten Finanzierungsangeboten zu unterstützen. Wie sich der Finanzierungsbedarf von Gründern in Deutschland darstellt, ist Gegenstand des folgenden Abschnitts.

3.4 Gründungsfinanzierung.

Die Frage der Mittelbeschaffung steht für viele Unternehmensgründer im Mittelpunkt des Gründungsprozesses. Nur wenn der entstehende Mittelbedarf gedeckt werden kann, lässt sich ein geplantes Gründungsvorhaben auch realisieren. Insbesondere stellt der Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung eines Gründungsvorhabens dar.⁴⁹ Vor diesem Hintergrund widmet der KfW-Gründungsmonitor regelmäßig ein Kapitel der Gründungsfinanzierung.

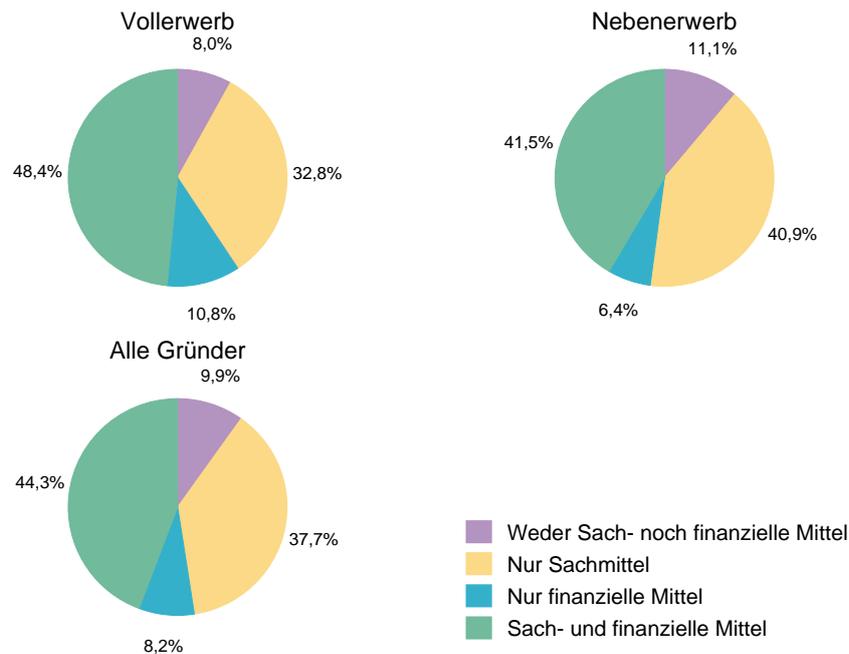
In der Umfrage des Jahres 2006 wurde dabei erstmals ein neues Fragedesign verwendet, welches eine explizite Unterscheidung zwischen **Sachmitteln** und **Finanzmitteln** vornimmt und damit eine schärfere Erfassung des Mittelbedarfs erlaubt. Unter Sachmitteleinsatz fallen dabei bereits vor der Gründung vorhandene und vom Gründer genutzte Objekte, wie beispielsweise eigene Autos oder Computer; Finanzmittel dienen der Finanzierung sowohl von Investitionen als auch von Betriebsmitteln.

Die nachfolgenden Abschnitte analysieren den Mittelbedarf und die Finanzierungsstruktur von Voll- und Nebenerwerbsgründern.

Mittelbedarf der Gründer.

Der Sach- und Finanzmittelbedarf von Gründern zur Bereitstellung und Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln im Jahr 2006 ist Grafik 8 zu entnehmen. Etwa jeder zehnte Gründer kommt ganz ohne Mittelbedarf aus und ein gutes Drittel (37,7 %) nutzt ausschließlich Sachmittel, wie etwa eingebrachte Büroräume, Computer oder Autos. Über die Hälfte aller Gründer (52,5 %) hat jedoch finanziellen Mittelbedarf, wobei das Gros (44,3 %) sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch nimmt.

⁴⁹ Die Auffassung, dass Liquiditätsbeschränkungen bei einer Gründungsentscheidung tatsächlich bindend sind, wird durch empirische Evidenz gestützt. Vgl. z. B. Evans und Jovanovic (1989).



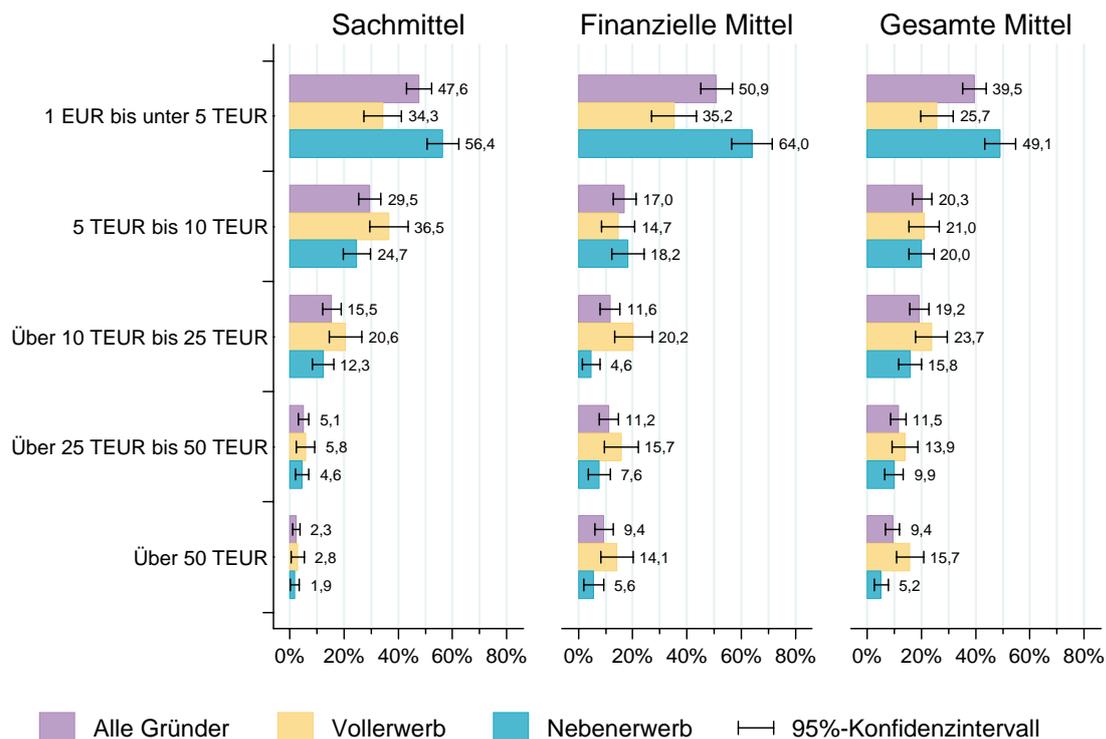
Die Zahlen geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=553 Gründern, an allen n=219 Gründern im Vollerwerb bzw. allen n=333 Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf verfügbar sind. Lesehilfe: 48,4 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 hatten sowohl Bedarf an Sachmitteln als auch an finanziellen Mitteln.

Grafik 8: Mittelbedarf von Gründern nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln 2006

Ein Vergleich mit den Angaben vorangegangener KfW-Gründungsmonitore erschließt sich nicht direkt, da in früheren Umfragewellen die – nicht explizit abgefragten – Sachmittel von einem Teil der Befragten gar nicht berücksichtigt, von einem anderen Teil aber den eigenen (finanziellen) Mitteln zugerechnet wurden.⁵⁰ Festzuhalten bleibt grundsätzlich, dass unter Berücksichtigung des Sachmitteleinsatzes diejenigen Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit ohne jedweden Mitteleinsatz unternehmen, eine kleine Minderheit stellen.

Gründer ohne finanziellen Mittelbedarf treten erwartungsgemäß häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf (Vollerwerb 8,0 % + 32,8 % =) 40,8 %, Nebenerwerb (11,1 % + 40,9 % =) 52 % als Summen der Kategorien „weder Sach- noch Finanzmittel“ und „nur Sachmittel“, denn die Projekte von Nebenerwerbsgründern sind hinsichtlich Mitarbeiterzahl, Investitionsvolumina, Betriebsmittelbedarf usw. in der Regel kleiner als die von Vollerwerbsgründern. Zudem dürfte die Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen, bei denjenigen Gründern geringer sein, die ihr Projekt primär als Hinzuverdienstmöglichkeit ansehen.

⁵⁰ Im Jahr 2005 beispielsweise gab knapp ein Drittel aller Gründer an, keinen (finanziellen) Mittelbedarf zu haben (Spengler und Tilleßen 2006). Im Vergleich zu den im weiteren Verlauf diskutierten Angaben für 2006 liegt dieser Wert einerseits weit über dem Anteil von Gründern **ohne jedweden** Mittelbedarf (knapp 10 %), andererseits weit unterhalb des Anteils von Gründern, die explizit **keinen Finanzmittelbedarf** angeben (knapp 48 %).



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=454, 291, 499) Gründern, an allen (n=178, 130, 201) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=275, 160, 296) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an Sachmitteln (jeweils erste Angaben), finanziellen Mitteln (jeweils zweite Angaben) bzw. Bedarf an Sachmitteln oder finanziellen Mitteln (jeweils dritte Angaben) hatten und für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf vorliegen. Lesehilfe: 35,2 % der Vollerwerbsgründer mit finanziellem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten einen Bedarf von einem bis unter 5.000 EUR. 20,3 % der Gründer mit einem Bedarf an Sachmitteln oder an finanziellen Mitteln hatten einen Mittelbedarf von 5.000 bis 10.000 EUR.

Grafik 9: Höhe des Mittelbedarfs von Gründern mit Sachmittelbedarf bzw. finanziellem Mittelbedarf 2006

Informationen zur **Höhe des Mittelbedarfs** liefert Grafik 9, welche zwischen Gründern mit Sachmitteleinsatz und/oder finanziellem Mittelbedarf (rechte Spalte, „gesamte Mittel“) und den Teilgruppen Gründer mit Sachmittelbedarf (linke Spalte) und Gründer mit finanziellem Mittelbedarf (Mitte) unterscheidet.⁵¹

Der Anteil der Gründer mit einem sehr kleinen Gesamtmittelbedarf von unter 5.000 EUR beträgt nahezu 40 % (aller Gründer mit Mittelbedarf), während nur knapp 10 % einen Gesamtmittelbedarf von über 50.000 EUR angeben. In den Klassen der mittleren und größeren Gründungsprojekte kommt den finanziellen Mitteln (9,4 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf besitzen einen Bedarf von über 50.000 EUR) im Vergleich zu den Sachmitteln (nur 2,3 % der Gründer mit Sachmittelbedarf haben einen Bedarf von über 50.000 EUR) eine wichtigere Rolle zu. Diese Ergebnisse entsprechen zum einen dem in den letzten Jahren be-

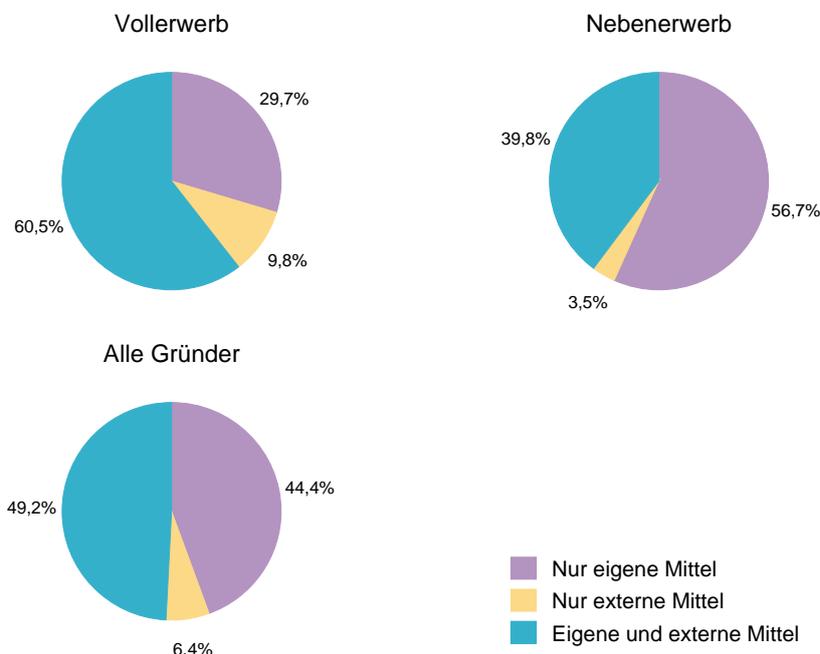
⁵¹ Die Spalte „Gesamte Mittel“ enthält somit Angaben für die Vereinigungsmenge von Gründern mit Sachmitteleinsatz und jenen mit Finanzmittelbedarf.

obachteten Trend zu Kleinstgründungen mit keinem oder nur sehr geringem Mittelbedarf. Zum anderen unterstreichen sie die Bedeutung des Finanzierungsbedarfs bei größeren Gründungen.

Unabhängig von der Art der Bedarfsdeckung tritt ein sehr kleiner Mittelbedarf von unter 5.000 EUR bei Vollerwerbsgründern (z. B. 25,7 % im Fall des Gesamtmittelbedarfs) nur etwa halb so häufig auf wie bei Nebenerwerbsgründern (49,1 %), was sich wiederum mit der geringeren Größe von Nebenerwerbsgründungen erklären lässt. Dementsprechend sind die größeren Bedarfsklassen unter Vollerwerbsgründern signifikant stärker besetzt als unter Nebenerwerbsgründern. Für die Gesamtbedarfsklasse oberhalb von 50.000 EUR beispielsweise betragen die Anteile 15,7 % im Vollerwerb und 5,2 % im Nebenerwerb.

Eigene und externe Mittel zur Deckung des finanziellen Mittelbedarfs.

Der geringe (Finanz-)Mittelbedarf des Großteils der Gründer geht damit einher, dass ein erheblicher Anteil der Projekte aus **eigenen finanziellen Mitteln** der Gründer, wie Ersparnissen und Rücklagen, finanziert wird. Grafik 10 ist zu entnehmen, dass 44,4 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf ausschließlich eigene Mittel einsetzen, während weitere 49,2 % sowohl eigene als auch externe Mittel, wie beispielsweise Förderdarlehen, Bankkredite oder Beteiligungskapital, nutzen.

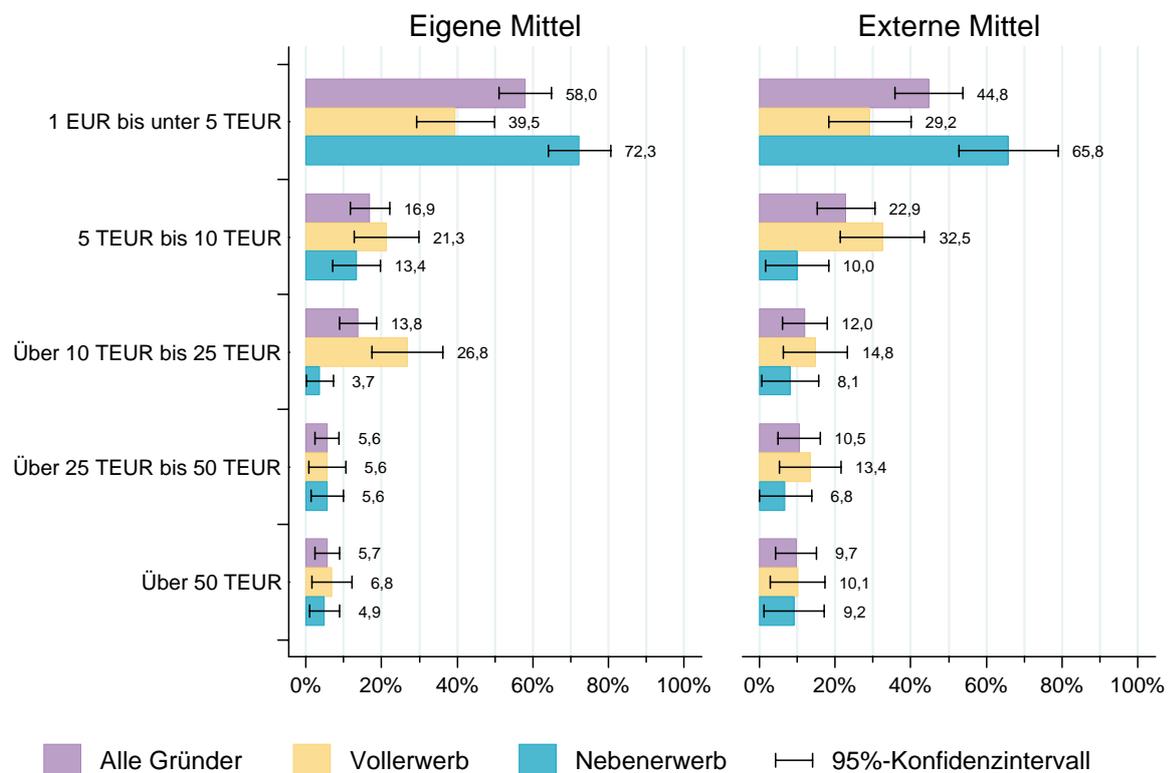


Die Zahlen geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=212 Gründern, an allen n=96 Gründern im Vollerwerb bzw. allen n=116 Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren mit finanziellem Mittelbedarf wieder, für die vollständige Angaben zur Aufteilung des finanziellen Mittelbedarfs auf eigene und fremde Mittel verfügbar sind. Lesehilfe: 60,5 % der Vollerwerbsgründer mit finanziellem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten sowohl Bedarf an eigenen als auch an externen Mitteln.

Grafik 10: Bedarf an eigenen und externen Mitteln von Gründern mit finanziellem Mittelbedarf 2006

Unter Nebenerwerbsgründern ist der Anteil der Gründer mit ausschließlicher Nutzung von eigenen Mitteln (56,7 %) etwa doppelt so hoch wie unter den Vollerwerbsgründern (29,7 %). Letztere setzen mithin in wesentlich stärkerem Maße **externe Mittel** zur Finanzierung ein. Neben der allgemein geringeren Gründungsgröße im Nebenerwerb dürfte der Unterschied auch darauf zurückzuführen sein, dass Nebenerwerbsgründer häufig ein weiteres Einkommen erzielen, das zur Finanzierung des Gründungsprojektes herangezogen werden kann.

Grafik 11 beschreibt die **Höhe des Finanzierungsbedarfs** von Gründern, die eigene (linke Spalte) oder externe (rechte Spalte) finanzielle Mittel einsetzen.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=199, 118) Gründern, an allen (n=87, 68) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=112, 50) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an eigenen finanziellen Mitteln (jeweils erste Angaben) bzw. Bedarf an externen finanziellen Mitteln (jeweils zweite Angaben) hatten und für die vollständige Angaben zur Höhe des Bedarfs an eigenen und an externen Mitteln vorliegen. Lesehilfe: 32,5 % der Vollerwerbsgründer mit externem Mittelbedarf im Jahr 2006 hatten einen Bedarf von 5.000 bis 10.000 EUR.

Grafik 11: Höhe des Finanzmittelbedarfs von Gründern mit Nutzung eigener bzw. externer Mittel 2006

Im Einklang mit den Ergebnissen aus Grafik 9 zum Mittelbedarf allgemein nimmt der Großteil der Gründer nur geringe Finanzierungsmittel bis 5.000 EUR in Anspruch. In dieser Gruppe der Kleinstgründungen dominiert der Einsatz von eigenen Mitteln (58 %) im Vergleich zu den externen Mitteln (44,8 %). In größeren Finanzierungsclassen dreht sich das Verhältnis jedoch um (eigene Mittel: 5,7 %; externe Mittel: 9,7 % in der Klasse oberhalb von

50.000 EUR), so dass erwartungsgemäß eine relativ große Bedeutung der externen Finanzierung bei größeren Gründungsprojekten zu konstatieren ist.

Im Vergleich von Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern zeigt sich wiederum analog zu Grafik 9, dass Vollerwerbsgründer sowohl bei den eigenen als auch bei den externen Mitteln in signifikant geringerem Ausmaß Kleinstprojekte bis 5.000 EUR finanzieren. Bei größeren Gründungen erweisen sich entsprechende Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerb aufgrund der in den jeweiligen Klassen geringeren Fallzahlen jedoch in der Regel als insignifikant.

Externe Finanzierungsquellen.

Dem Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten kommt eine zentrale Bedeutung für Gründungen zu.⁵² Dementsprechend unterscheidet Grafik 12 verschiedene **Finanzierungsformen** zur Deckung des **externen Finanzierungsbedarfs** von Gründern nach der Häufigkeit ihrer Inanspruchnahme (linke Spalte) und ihrem Volumenanteil (rechte Spalte).⁵³

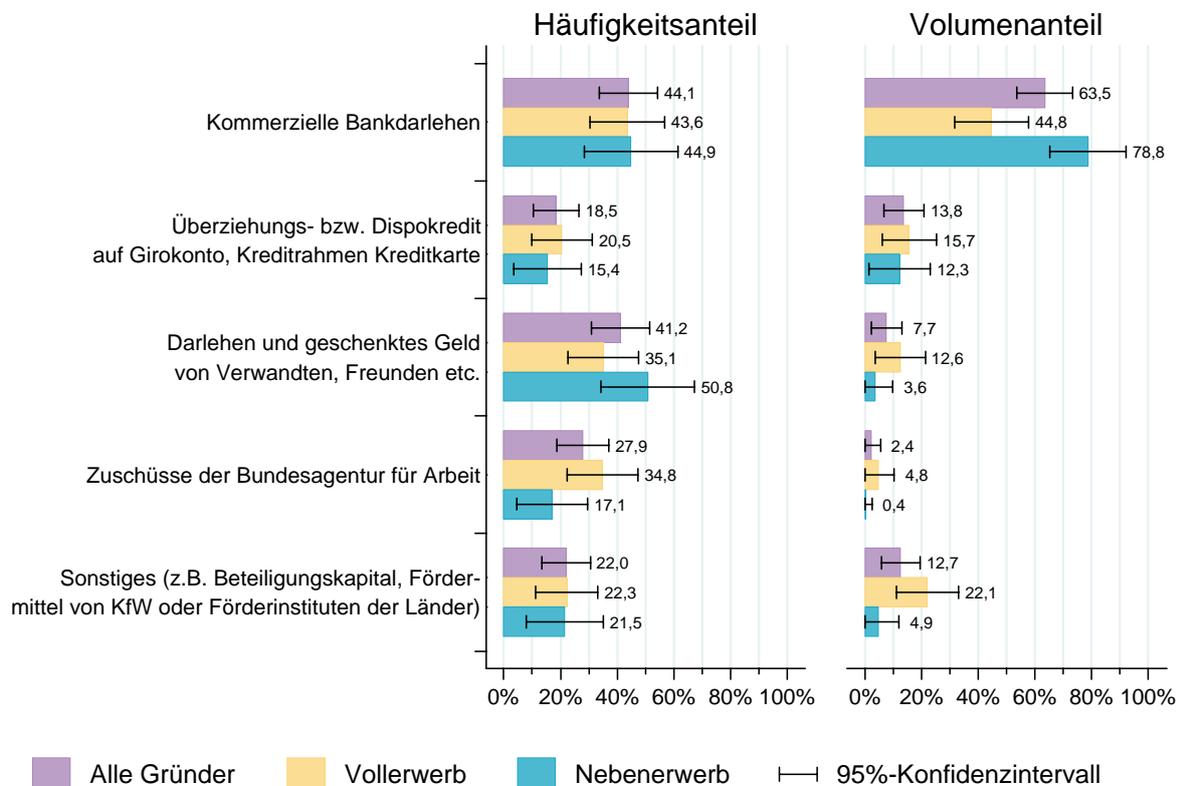
44,1 % bzw. 41,2 % aller Gründer mit externem Finanzierungsbedarf nahmen Bankdarlehen bzw. Darlehen und Schenkungen von Verwandten und Bekannten in Anspruch. Damit griff ein Großteil der Gründer für den Schritt in die Selbstständigkeit auf diese beiden Finanzierungsformen zurück. Die alternativen Finanzierungsformen im Kontokorrentbereich, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie Beteiligungskapital und Fördermittel wurden jeweils von 18 – 28 % der Gründer genutzt. Hierbei dürfte die Verbreitung der Kontokorrent- und Kreditkartenfinanzierung (18,5 % aller Gründer) deren leichte Verfügbarkeit widerspiegeln, zumal diese Finanzierungsformen im Vergleich zu Alternativen wie Förderkrediten in der Regel teuer sind. Verglichen mit Vollerwerbsgründern, erhalten Nebenerwerbsgründer tendenziell häufiger Zuwendungen vonseiten der Verwandten und Bekannten (Vollerwerb: 35,1 %; Nebenerwerb: 50,8 %), profitieren jedoch tendenziell seltener von Zuschüssen der BA (Vollerwerb: 27,9 %; Nebenerwerb: 17,1 %).⁵⁴ Hierin manifestiert sich die Maßgabe, dass

⁵² Vgl. die Übersichts-Artikel von Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003).

⁵³ Bei der Beantwortung der Frage nach Nutzung der unterschiedlichen Finanzierungsformen waren Mehrfachnennungen möglich, so dass sich die Häufigkeitsangaben – im Gegensatz zu den Volumenanteilen – über die Alternativen nicht zu 100 Prozent addieren.

⁵⁴ Aufgrund geringer Fallzahlen sind die Unterschiede nicht statistisch signifikant.

die Programme der BA zur Existenzgründungsförderung dezidiert auf Gründungen im Hauptberuf ausgerichtet sind.⁵⁵



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen n=90 Gründern, an allen n=55 Gründern im Vollerwerb bzw. allen n=35 Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an externen finanziellen Mitteln hatten und für die vollständige Angaben zu deren Aufteilung vorliegen. Lesehilfe: 44,1 % der Gründer mit externem Mittelbedarf haben kommerzielle Bankdarlehen genutzt.

Grafik 12: Externe Finanzierungsquellen von Gründern 2006

Während die betrachteten Häufigkeiten Aufschluss über die Verbreitung der Nutzung der Quellen geben, lässt ein Vergleich der entsprechenden Volumenanteile weiter gehende Rückschlüsse hinsichtlich der Bedeutung der unterschiedlichen Quellen auf dem Markt für externe Gründungsfinanzierungen zu. In Gegenüberstellung von Volumen- und Häufigkeitsanteilen erschließen sich Informationen zu durchschnittlichen Finanzierungsgrößen. Es zeigt sich, dass mit einem Volumenanteil von nahezu zwei Dritteln (63,5 %) die Nutzung von Bankdarlehen deutlich dominiert. Über Bankdarlehen werden somit überproportional große

⁵⁵ Dies gilt sowohl für das Einstiegsgeld, welches bisherige Empfänger von Arbeitslosengeld II fördert, als auch für den zur Förderung von bisherigen Arbeitslosengeld I-Empfängern zum 1.8.2006 eingeführten Gründungszuschuss sowie dessen Vorgänger Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld (Bundesagentur für Arbeit, 2007). Zu beachten ist jedoch, dass der Begriff des Hauptberufs nicht unbedingt deckungsgleich mit der Einschätzung des Gründers seiner Selbstständigkeit als Vollerwerb ist.

Gründungsprojekte finanziert. Eine kleinere Finanzierungsgröße weisen die Kontokorrentfinanzierungen sowie die Beteiligungskapital- und Fördermittelfinanzierungen auf, deren Volumenanteile über Voll- und Nebenerwerbsgründungen hinweg bei durchschnittlich 13,8 bzw. 12,7 % liegen. Zusammen genommen zeigt sich das auch von Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1993) beobachtete Bild, dass größer dimensionierte Gründungen stärker über Banken und Förderdarlehen finanziert werden. Von weit geringerer Bedeutung sind die Zuwendungen von Verwandten und Bekannten (7,7 % Marktanteil) sowie die Zuschüsse der BA (2,4 %), über die jeweils nur kleinere Beträge finanziert werden.

Im Vergleich von Voll- und Nebenerwerbsgründern tritt die Vorrangstellung von Bankdarlehen insbesondere bei im Nebenerwerb betriebenen Gründungsprojekten zu Tage. Der entsprechende Volumenanteil von 78,8 % liegt signifikant über demjenigen bei Vollerwerbsprojekten (44,8 %). Andererseits finanzieren Vollerwerbsgründer relativ zu Nebenerwerbsgründern in signifikantem Ausmaß größere Projekte über Beteiligungskapital und Förderdarlehen (22,1 % Volumenanteil bei Vollerwerbsgründern, 4,9 % bei Nebenerwerbsgründern). Diese Finanzierungsformen stellen neben den Bankdarlehen somit insbesondere für die Gruppe der Vollerwerbsgründer mit größeren Projekten, die eine größere Innovationskraft und positive Beschäftigungswirkungen erwarten lassen, wichtige Finanzierungsquellen dar.

4. Schwerpunktthema: Kurzfristiges Überleben von Unternehmensgründungen.

Neben Ausführungen zum Ausmaß der Gründungsaktivität ist die Frage nach dem Erfolg neu gegründeter Unternehmen in jüngerer Zeit zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Als aussagekräftige Erfolgsmaße werden dabei etwa die Entwicklung der Zahl der Beschäftigten oder die Umsatzentwicklung, vor allem aber das **Überleben des Unternehmens als „Minimalkriterium“** diskutiert (Brüderl, Preisendörfer und Ziegler, 1996).

Neu gegründete Unternehmen sehen sich besonderen Risiken eines Scheiterns ausgesetzt. Diese „**liability of newness**“ (Stinchcombe, 1965) ist u. a. darauf zurückzuführen, dass neue Unternehmen nicht auf vorhandene materielle Ressourcen zurückgreifen können und geringeres Erfahrungswissen über Produktionsprozesse und -kosten sowie Beschaffungs- und Absatzmärkte besitzen. Einer „**liability of adolescence**“ (Fichman und Levinthal, 1991) entsprechend, beobachtet man allerdings häufig einen umgekehrt U-förmigen Verlauf des Sterberisikos von Unternehmen über deren Lebenszyklus. Unmittelbar nach der Gründung ist das Risiko zunächst gering, da es zum einen eine gewisse Zeit dauern mag, bis sich ein Erfolg oder Misserfolg eines Gründungsprojekts herausstellt. Zum anderen haben Gründer in der Anfangszeit noch Rückgriff auf Startressourcen, die ein Überleben für eine gewisse Zeit ermöglichen (Brüderl und Schüssler, 1990). In den ersten Monaten nach einer Gründung steigt dann zunächst das Risiko eines Zusammenbruchs, bevor es im späteren Zeitverlauf kontinuierlich abnimmt.

Schließlich greift bei Neugründungen eine „**liability of smallness**“ (Aldrich und Auster, 1986) dergestalt, dass die Tragfähigkeit von Gründungen im Vergleich zu bestehenden, größeren Unternehmen geringer ist, da sich kleinere Unternehmen unterhalb einer mindestoptimalen Betriebsgröße Nachteilen im Ausnutzen von Skalenerträgen in der Produktion, beim Zugang zu Fremdkapital oder bei der Rekrutierung qualifizierter Mitarbeiter gegenübersehen.

Interesse an Untersuchungen zum Fortbestehen von Gründungen besteht aus verschiedenen Gründen. Beispielsweise wird in der wirtschaftspolitischen Debatte diskutiert, inwieweit Gründungen positive Beschäftigungswirkungen erst über einen längeren Zeitraum hinweg entfalten, und es stellt sich die Frage nach der Nachhaltigkeit einer Gründungsförderung. Zudem lassen sich Erkenntnisse über mögliche Einflussfaktoren auf das Überleben von Gründungen zur Einschätzung von Kreditausfallrisiken und damit für eine risikogerechte Bepreisung von Finanzierungsinstrumenten einsetzen. Vor diesem Hintergrund widmet sich das diesjährige Schwerpunktkapitel der Beschreibung und der Analyse möglicher Einflussgrößen des Überlebens von Unternehmensgründungen in Deutschland.

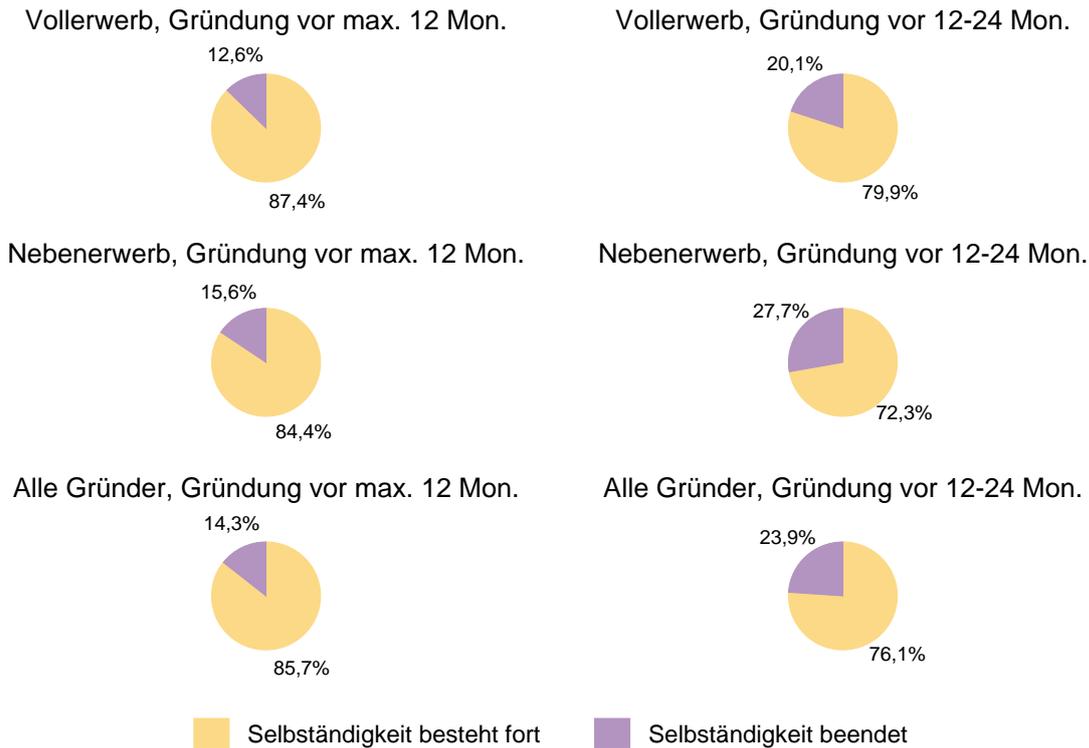
4.1 Fortbestand von Unternehmensgründungen 2006.

Aufgrund seiner Repräsentativität, der relativ großen Beobachtungszahl, des umfassenden Gründungsbegriffs und der Breite der abgefragten Merkmale ist der KfW-Gründungsmonitor gut geeignet, Aufschluss nicht nur über den Gründungsprozess, sondern auch über die Bestandsfestigkeit von Gründungen in der kurzen Frist zu geben.⁵⁶ In der aktuellen Umfrage für das Jahr 2006 wurden die Gründer erstmals gefragt, ob sie ihre begonnene Selbstständigkeit inzwischen wieder aufgegeben haben. Dabei wurde zwischen „**jungen**“ **Gründungsprojekten** bzw. Gründern, die sich innerhalb der vergangenen 12 Monate selbstständig gemacht haben, und „**älteren**“ **Gründungsprojekten** bzw. Gründern, die den Schritt in die Selbstständigkeit im Zeitraum zwischen 12 und 24 Monaten vor dem Befragungstermin unternommen haben, unterschieden. Erfolgreiche „junge“ Gründungen sind mithin nach spätestens einem Jahr aufgegeben worden, während Gründer mit erfolglosen „älteren“ Gründungen bis zu maximal zwei Jahre selbstständig waren.⁵⁷

Grafik 13 zeigt die Anteile fortbestehender Selbstständigkeiten für die beiden Gruppen auf. 85,7 % der Personen, die innerhalb der letzten 12 Monate gegründet haben, sind auch zum Befragungszeitpunkt noch selbstständig. Damit **besteht nach spätestens einem Jahr ein Siebtel der Selbstständigkeiten nicht mehr. Nach spätestens zwei Jahren liegt der entsprechende Anteil bei knapp einem Viertel**: 23,9 % der Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit 12 bis 24 Monate vor dem Befragungszeitpunkt gewagt haben, haben dieses Projekt inzwischen wieder aufgegeben. Vollerwerbsgründer weisen im Vergleich zu Nebenerwerbsgründern eine etwas höhere Bestandsfestigkeit auf: die entsprechenden Überlebensquoten im Vollerwerb liegen um 3 Prozentpunkte bei jungen Projekten bzw. knapp 8 Prozentpunkten bei älteren Projekten oberhalb derer im Nebenerwerb. Dieser Befund mag unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass Nebenerwerbsgründer in stärkerem Maße Gelegenheitsprojekte unternehmen und weniger Notwendigkeit sehen, an einer Selbstständigkeit festzuhalten, sobald diese sich ungünstig entwickelt.

⁵⁶ Zur Messung des Unternehmenserfolges in der längeren Frist bedarf es grundsätzlich Informationen über die Entwicklung des gegründeten Unternehmens im Zeitverlauf. Diese können Querschnittsbetrachtungen wie der KfW-Gründungsmonitor, die in jedem Jahr eine andere, neue Zufallsauswahl von Gründern betrachten, nur in begrenztem Umfang bereitstellen. Einen Lösungsansatz stellen repräsentative Längsschnittdatensätze bzw. Panels dar, die Gründer und deren Unternehmen über einen längeren Zeitraum hinweg beobachten.

⁵⁷ Das Fortbestehen der Selbstständigkeit war bei jungen und bei älteren Gründungen jeweils zum Zeitpunkt der Befragung zu beurteilen.



Die Zahlen geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=772 Gründern mit Gründung vor max. 12 Monaten bzw. allen n=494 Gründern mit Gründung vor 12 bis 24 Monaten, an allen n=314 Vollerwerbsgründern mit Gründung vor max. 12 Monaten bzw. allen n=241 Vollerwerbsgründern mit Gründung vor 12 bis 24 Monaten bzw. an allen n=452 Nebenerwerbsgründern mit Gründung vor max. 12 Monaten bzw. allen n=241 Nebenerwerbsgründern mit Gründung vor 12 bis 24 Monaten im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder. Lesehilfe: 12,6 % der Vollerwerbsgründer, die ihre letzte Selbständigkeit maximal 12 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben, haben diese Selbständigkeit mittlerweile wieder beendet.

Grafik 13: Fortbestand der Selbständigkeit nach Gründungszeitpunkt 2006

4.2 Determinanten des Fortbestehens von Unternehmensgründungen

Relevante Einflussgrößen für den Erfolg einer Gründung sind in den Eigenschaften der Gründerperson, den Spezifika des Gründungsprojekts sowie in der Disposition des Gründungsumfeldes zu suchen. Entsprechende empirische Evidenz für Deutschland ist nicht zuletzt aufgrund einer wenig zufrieden stellenden Datenlage bisher jedoch wenig umfassend.⁵⁸

Bisherige Erkenntnisse zum Überleben von Gründungen in Deutschland

Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1992, 1996) verwenden die Daten der Münchner Gründerstudie, der Gewerbeanmeldungen im Kammerbezirk der IHK für München und Oberbayern in den Jahren 1985 und 1986 zugrunde liegen. Dementsprechend sind Handwerksbetrie-

⁵⁸ Für einen Überblick über alternative Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland siehe z. B. die Synopsen in Fritsch und Grotz (2002) und KfW Bankengruppe (2007, Anhang Kapitel 2). Die meisten verwendeten Datensätze basieren entweder auf einer selektiven Stichprobe oder weisen nur geringe Fallzahlen auf.

be und freie Berufe leider nicht miterfasst und die Stichprobe ist regional begrenzt. Das Sterbe-Risiko (Hazard-Rate) zeigt sich im ersten Jahr nach der Gründung ansteigend, danach über Jahre hinweg fallend. Determinanten des Überlebens werden deskriptiv untersucht sowie mittels binärer Auswahlmodelle (Probit) geschätzt.⁵⁹ Als relevante Faktoren mit positivem Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit werden das Bildungsniveau des Gründers, seine Berufs- und Branchenerfahrung sowie die Höhe des Startkapitals herausgestellt, und zwar weitgehend unabhängig von der Art des Scheiterns eines Betriebes (Insolvenz, Liquidation).

In einer weiteren frühen Studie untersucht Wagner (1994) den Erfolg von Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes in Niedersachsen; hierbei zeigt sich jedoch kein konsistentes Bild hinsichtlich signifikanter Erfolgsdeterminanten.

Einige neuere Studien widmen sich der Frage nach dem Gründungserfolg mittels Daten für das gesamte Bundesgebiet. Heckmann und Schnabel (2006) analysieren die Überlebenswahrscheinlichkeit von Betrieben im IAB Betriebspanel. Betriebe mit einem Startkapital von über 50.000 EUR und Gründungen im sekundären Sektor weisen dabei signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeiten auf. Ebenfalls auf Basis des IAB Betriebspanels schätzt Falck (2005) ein Modell zur Erklärung der Überlebensdauer (accelerated failure time model). Hiernach haben Betriebe in Sektoren mit hoher mindestoptimaler Betriebsgröße eine überdurchschnittliche Schließungswahrscheinlichkeit. Regionale Spezifika, wie das regionale Beschäftigungswachstum oder die Gemeindegröße, haben einen signifikanten (positiven) Einfluss auf das Überleben. Das IAB Betriebspanel deckt jedoch nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ab. Außerdem sind kaum Informationen über die Gründerperson enthalten.

Daten der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit werden von Fritsch und Weyh (2004) und von Brixy und Grotz (2004) analysiert. Analog zu den Daten des IAB Betriebspanels ist diese Datenquelle ebenfalls auf Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten beschränkt. Die erstgenannte Studie untersucht Überlebensquoten und Hazardraten auf der Ebene von Wirtschaftszweigen. Eine Unterscheidung zwischen Ost- und Westdeutschland zeigt für beide Landesteile ähnliche Strukturen hinsichtlich der Bestandsfestigkeit von Betrieben auf. Panel-Schätzungen unter Berücksichtigung fixer Effekte für Wirtschaftssektoren weisen wiederum auf die mindestoptimale Betriebsgröße als überle-

⁵⁹ Aufgrund des Untersuchungsansatzes, bei dem eine Basisspezifikation jeweils um einzelne (Blöcke von) zu untersuchende(n) Einflussgrößen erweitert wird, ist bei der Interpretation der geschätzten Einflüsse als partielle Effekte Vorsicht geboten.

benserschwerenden Faktor hin. Im Zentrum der zweiten Studie steht die regionale Differenzierung von Überlebensraten. In Panel Regressionen mit fixen Effekten für Regionen erweisen sich wenige Umfeldvariablen zur wirtschaftlichen Situation – so beispielsweise die regionale Arbeitslosenquote – als signifikant. Auf regionaler Ebene sind Gründungsquoten und Überlebensquoten negativ korreliert, d. h. dort, wo wenige Betriebe gegründet werden, ist die Überlebenschance von Gründungen größer.

Merz und Paic (2006) nutzen das Sozio-Ökonomische Panel zur Analyse von Existenzgründungen in den freien Berufen. In dieser Gruppe stellt sich die Überlebenswahrscheinlichkeit für Projekte älterer Gründer und solche von Gründern aus fester Anstellung als höher heraus. Hochschulabsolventen, Beamte sowie Personen mit vorhergehender Nicht-Erwerbstätigkeit oder Selbstständigkeit geben Gründungen *ceteris paribus* mit größerer Wahrscheinlichkeit wieder auf. Neben der Beschränkung auf freie Berufe sieht sich diese Studie dem Problem recht geringer Fallzahlen gegenüber.

Wirkungen der staatlichen Überbrückungsgeldzahlungen auf den Erfolg von Gründungen aus Arbeitslosigkeit stehen im Zentrum der Studie von Pfeiffer und Reize (2000), die mittels selektionskorrigierter Probit-Schätzungen aufzeigen, dass die Überbrückungsgeldförderung *ceteris paribus* keinen signifikanten Einfluss auf die einjährige Überlebenswahrscheinlichkeit von zwischen 1993 und 1995 gegründeten Unternehmen ausgeübt hat. Das der Untersuchung zugrunde liegende ZEW Gründungspanel ist jedoch auf Unternehmen mit Handelsregistereintrag oder Fremdkapitalnachfrage beschränkt und lässt daher keine Rückschlüsse für Klein- und Kleinstgründungen zu.

Einen signifikant positiven Effekt der Teilnahme an einem DtA-Förderprogramm auf die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Betriebes weisen Almus und Prantl (2002) auf Basis des ZEW Gründungspanels nach. Die verwendete Methode des Propensity-Score Matching erlaubt einen Vergleich geförderter Unternehmen mit nicht geförderten, es erfolgt jedoch keine Diskussion weiterer Determinanten der Überlebenswahrscheinlichkeit.

DtA-Förderdaten selbst werden schließlich von Woywode und Struck (2004) zur Untersuchung des Einflusses personenbezogener, unternehmensbezogener und branchenbezogener Determinanten von Überleben, Beschäftigungswachstum oder Kreditausfallrisiko von Gründungen herangezogen. Ergebnisse eines binären Auswahlmodells (Logit) deuten beispielsweise darauf hin, dass mit einer höheren Fördersumme eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit einhergeht. Die verwendeten DtA-Daten enthalten allerdings ausschließlich geförderte Gründer und liefern somit keine valide Vergleichsgruppe für eine Bewertung der Förderung *per se*.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass bisherige Studien zum Überleben von Gründungen in Deutschland **verschiedene Einflussfaktoren erfasst** haben, die **Eigenschaften der Gründerperson** (Bildungsniveau, Berufs- und Branchenerfahrung, bisheriger Erwerbstatus, Höhe des Startkapitals, Teilnahme an Förderprogrammen), **Merkmale des Gründungsprojekts** (Wirtschaftszweig, mindestoptimale Betriebsgröße) sowie die **Situation des Gründungsumfeldes** (regionales Beschäftigungswachstum, Arbeitslosenquote, Gemeindegröße) umfassen. Die verschiedenen Untersuchungen basieren jedoch häufig auf **kleinen oder selektiven Datengrundlagen, so dass sich kein konsistentes Bild ergibt und bei einer Verallgemeinerung der Ergebnisse Vorsicht geboten** ist. An repräsentativer Evidenz, insbesondere zu den partiellen Effekten unterschiedlicher Einflussgrößen, herrscht anhaltend Forschungsbedarf.

Identifikation relevanter Einflussfaktoren im KfW Gründungsmonitor.

Die Umfrage des KfW-Gründungsmonitors liefert umfassende Informationen für verschiedene Gründergruppen. Tabelle 5 unterscheidet fortbestehende und beendete Unternehmensgründungen hinsichtlich relevanter **Eigenschaften der Gründerperson und des Gründungsprojekts**, wobei wiederum zwischen jungen Gründungen innerhalb der letzten 12 Monate und älteren, deren Gründungszeitpunkt 12-24 Monate zurück liegt, differenziert wird.⁶⁰ Farbige unterlegte Zahlenwerte geben signifikante Unterschiede zwischen fortbestehenden und beendeten Gründungen an.

Wenngleich sich mehr Männer als Frauen selbstständig machen, zeigt sich kein Unterschied zwischen den Geschlechtern hinsichtlich der Bestandsfestigkeit der Selbstständigkeit. Gründer in der jüngsten **Altersklasse** von 18 bis 24 Jahren geben ihre Selbstständigkeit jedoch signifikant häufiger nach kurzer Zeit wieder auf. Hierin spiegelt sich der Charakter von **Schüler- und Studierendenselbstständigkeiten** wider, welche häufig von vorneherein befristete Projekte umfassen oder aufgegeben werden, sobald ein neuer Lebensabschnitt – beispielsweise mit dem Eintritt in ein erstes Angestelltenverhältnis – begonnen wird. Untermauert wird diese Auffassung durch die signifikant geringere Fortbestandsquote in der Gruppe der Schüler. Ältere Gründer zwischen 55 und 64 Jahren, die den Schritt in die Selbstständigkeit mutmaßlich nach gründlicher Überlegung unternehmen, beenden ihre Selbstständigkeit hingegen seltener in der kurzen Frist.

⁶⁰ Einige der Merkmale sind nur für die Gruppe der jungen Gründungen erfasst worden.

Allgemeinem und spezifischem Humankapital (Becker 1964; Mincer, 1974) kommt in der Diskussion um den Erfolg von Gründern eine zentrale Rolle zu. Allgemeine und fachliche Bildung, generelle Arbeitsmarkterfahrung sowie branchen- und firmenspezifische Beschäftigungsdauern eines Gründers versetzen diesen nicht nur in die Lage, Chancen und Risiken besser abschätzen zu können, sondern gehen in der Regel auch mit wissensintensiven und innovativen Projekten einher, die eine vergleichsweise hohe Aussicht auf Erfolg haben. Außerdem sehen sich hoch qualifizierte potenzielle Gründer aus verantwortungsvollen Positionen höheren Opportunitätskosten eines Schritts in die Selbstständigkeit gegenüber, so dass sie diesen Schritt nur bei entsprechender Aussicht auf Erfolg unternehmen.

Gemäß Tabelle 5 beenden Personen mit einem gehobenen oder höheren **Bildungsabschluss** (abgeschlossene Berufsausbildung, Fachhochschul- oder Hochschulabschluss) eine begonnene Selbstständigkeit tendenziell seltener, während Personen ohne Berufs- oder Hochschulabschluss in der Gruppe der Gründer mit beendeter Selbstständigkeit stärker vertreten sind.⁶¹ In der Unterteilung nach **Erwerbsstatus** erweisen sich Gründungen von leitenden und qualifizierten Angestellten – sowie tendenziell auch jene von Facharbeitern – als bestandsfester. Sonstige Arbeiter und Personen, die vor der Gründung nicht am Erwerbsleben teilgenommen haben und dementsprechend eine geringere Bindung an den Arbeitsmarkt aufweisen, beenden eine Selbstständigkeit in der kurzen Frist jedoch relativ häufig. **Zweitgründer und Restarter**, also Personen, die auch vor Gründung bereits selbstständig waren, beenden ihr Gründungsprojekt signifikant häufiger. Gemäß Ergebnissen von Metzger (2006a, 2006b) agieren Zweitgründer und Restarter grundsätzlich vorsichtiger als Erstgründer. Während im Zuge einer vorangegangenen erfolgreichen Selbstständigkeit gesammelte unternehmerische Erfahrung positiv auf die Bestandsfestigkeit einer erneuten Gründung wirkt, ist die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns größer, sofern der Gründer schon beim Vorprojekt die Erfahrung des Scheiterns gemacht hat.

Schließlich zeigen sich **Gründungen aus Arbeitslosigkeit** – und hierunter insbesondere ältere Gründungen – in der kurzen Frist als verhältnismäßig bestandsfest. Dieses Resultat dürfte vor dem Hintergrund, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit häufiger ein *necessity* oder *push* Charakter innewohnt, welcher ceteris paribus mit geringeren Erfolgchancen einhergeht (Niefert und Tchouvakhina, 2006), auf die Förderung seitens der Bundesagentur für Arbeit zurückzuführen sein.⁶² Im direkten Vergleich von **chancenmotivierten** (*opportunity*

⁶¹ Die entsprechenden Unterschiede sind allerdings nicht statistisch signifikant.

⁶² Diese Auffassung wird weiter unten durch die in Tabelle 13 im Anhang vorgenommene Unterscheidung von Voll- und Nebenerwerbsgründern untermauert.

oder *pull*) und **notmotivierten** (*necessity* oder *push*) Gründungen erweisen sich erstere, die im Durchschnitt bei höheren Erfolgchancen gegebenenfalls auch entgegen höheren Opportunitätskosten in Angriff genommen werden, in der Tat als signifikant bestandsfester.

Tabelle 5: Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und der Gründung 2006

	Alle Gründer			
	Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten	
	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet
Geschlecht				
Männlich	59,5	62,5	61,9	52,2
Weiblich	40,5	37,5	38,1	47,8
Alter				
18 bis 24 Jahre	14,3	30,0	7,1	24,0
25 bis 34 Jahre	26,8	21,4	25,8	26,6
35 bis 44 Jahre	33,4	29,4	32,5	25,5
45 bis 54 Jahre	16,0	16,2	22,8	14,3
55 bis 64 Jahre	9,5	3,0	11,8	9,6
Herkunft				
Deutschland	89,7	87,4	90,6	86,5
Ausland	10,3	12,6	9,4	13,5
Bildung				
Hochschulabschluss	10,2	7,9	10,9	8,1
Fachhochschulabschluss	5,6	3,7	4,5	4,0
Lehre	71,6	64,6	74,5	69,6
Ohne Abschluss, mit Abitur	5,8	10,0	2,9	5,4
Ohne Abschluss, ohne Abitur	4,3	4,6	7,2	10,7
Schüler	2,5	9,2	0	2,1
Erwerbsstatus				
Unt.leiter / Geschäftsführer	3,2	0	2,6	4,3
Leitender / hochq. Angest.	13,7	6,0	15,2	6,7
Sonstiger Angestellter	21,6	21,4	22,0	11,7
Beamter	2,6	3,2	2,1	0,4
Facharbeiter	5,1	7,1	8,3	3,0
Sonstiger Arbeiter	5,5	5,3	4,4	13,6
Selbstständig	8,3	16,7	8,0	23,5
Arbeitslos	18,2	15,5	23,2	7,9
Nichterwerbsperson	21,8	24,8	14,2	28,9
Subjektive Wahrnehmungen				
Attraktivität Selbstständigkeit	78,0	68,3	78,5	67,3
Finanzielle Realisierbarkeit	68,6	51,4	60,8	45,7
Vereinbarkeit Lebenssituation	70,4	44,4	66,2	43,3
Befähigung Unternehmertum	82,4	67,9	83,0	68,5
Gründungsmotiv				
Chance	57,6	40,9	---	---
Not	42,2	59,1	---	---
Berufsgruppe				
Freie Berufe	14,9	12,8	---	---
Handwerk	15,8	14,8	---	---
Sonstige	69,4	72,4	---	---

Fortsetzung der Tabelle auf der nächsten Seite

Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und Gründung (Fortsetzung)

	Alle Gründer			
	Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten	
	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet
Region				
West	80,3	69,3	78,5	71,8
Ost	19,7	30,7	21,5	28,2
Ortsgröße				
Bis unter 5.000 Einw.	16,9	10,5	15,5	23,7
5.000 bis unter 20.000 Einw.	22,0	11,7	30,4	24,6
20.000 bis unter 100.000 E.	21,5	28,8	22,9	17,9
100.000 bis unter 500.000 E.	21,5	21,8	16,4	17,9
500.000 Einw. und mehr	18,0	21,2	14,9	16,0
Gründungsumfang				
Vollerwerb	41,8	35,9	---	---
Nebenerwerb	58,2	64,1	---	---
Gründungsart				
Neugründung	64,7	50,1	---	---
Übernahme	7,8	2,9	---	---
Beteiligung	27,5	47,1	---	---
Größe der Gründung				
Sologründer ohne Mitarbeiter	67,7	57,4	---	---
Sologründer mit Mitarbeitern	13,3	3,7	---	---
Teamgründer o. Mitarbeiter	12,7	24,0	---	---
Teamgründer m. Mitarbeitern	6,3	14,9	---	---
Branche				
Land- & Forstwirtschaft u.a.	1,7	0	---	---
Verarbeitendes Gewerbe u.a.	3,9	2,3	---	---
Baugewerbe	5,4	6,5	---	---
Handel u.a.	23,0	20,3	---	---
Wirtschaftl. Dienstleistungen	41,2	43,2	---	---
Persönliche Dienstleistungen	24,8	27,7	---	---
Innovationsgehalt der Gründ.				
Nicht innovativ, nicht w.inten.	69,2	76,6	---	---
Nicht innovativ aber w.inten.	18,8	10,4	---	---
Innovativ, nicht wissensinten.	6,7	9,5	---	---
Innovativ und wissensintensiv	5,2	3,6	---	---
Finanzieller Mittelbedarf				
Kein Mittelbedarf	48,5	49,4	---	---
1 bis unter 5.000 Euro	24,0	33,9	---	---
5.000 bis 10.000 Euro	9,3	8,1	---	---
> 10.000 bis 25.000 Euro	7,3	3,9	---	---
> 25.000 bis 50.000 Euro	5,7	2,8	---	---
> 50.000 Euro	5,1	2,0	---	---

Die Angaben in der Tabelle sind Mittelwerte (Variablen der subjektiven Wahrnehmung) oder Prozentwerte (alle übrigen Variablen). Die farbigen Zellen bezeichnen signifikante Unterschiede (auf dem 10 %-Niveau) zwischen den Werten der jeweiligen Merkmale bzw. Merkmalsausprägungen in den Unterstichproben der Gründer mit fortbestehender und der Gründer mit beendeter Selbstständigkeit. Lesehilfe: Der Anteil der leitenden Angestellten an allen Vollerwerbsgründern, die ihr Selbstständigkeitsprojekt in den letzten 12 Monaten begonnen haben, ist in der Untergruppe der Gründer mit fortbestehender Selbstständigkeit (13,7 %) signifikant höher als in der Untergruppe mit beendeter Selbstständigkeit (6,0 %). Die in der Tabelle ausgewiesenen Werte beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen (in der Reihenfolge der durch die Spaltenüberschriften definierten vier Gruppen): Geschlecht, Alter, Herkunft Region, Ortsgröße (659, 113, 372, 122), Bildungs- bzw. Berufsabschluss (619, 108, 355, 108), Erwerbsstatus (648, 111, 359, 113), Subjektive Wahrnehmungen (647, 111, 362, 115), Gründungsmotiv (607, 103, -, -), Berufsgruppe (630, 109, -, -), Gründungsumfang (656, 110, -, -), Gründungsart (635, 105, -, -), Größe der Gründung (594, 99, -, -), Branche (632, 96, -, -), Innovationsgehalt (602, 94, -, -), Finanzieller Mittelbedarf (602, 94, -, -).

Eine weitere zentrale Rolle für den Gründungserfolg wird in der Management- und Entrepreneurship-Literatur **psychologischen Faktoren**, wie etwa dem Selbstvertrauen oder der Einschätzung des Gründungsumfeldes, zugewiesen (vgl. z.B. Klandt, 1980). Hinsichtlich der abgefragten **subjektiven Wahrnehmungen** existieren signifikante Unterschiede zwischen Gründern mit fortbestehender Selbstständigkeit und jenen, deren Selbstständigkeit bereits wieder beendet ist. Gründer mit fortbestehender Selbstständigkeit schätzen die Attraktivität einer selbstständigen Tätigkeit grundsätzlich höher ein, sie stehen der finanziellen Realisierbarkeit vergleichsweise positiv gegenüber, betrachten ihre Selbstständigkeit eher als mit ihrer Lebenssituation vereinbar und sehen sich selbst in stärkerem Maße zum Unternehmertum befähigt. Zumal sich eine Erfolglosigkeit der Gründer gegebenenfalls bereits vor dem Befragungszeitpunkt herausgestellt hat, ist der beobachtete Zusammenhang intuitiv plausibel. Die Richtung einer Kausalbeziehung ist jedoch nicht eindeutig. Einerseits dürften eine positive Einstellung des Gründers und größeres Vertrauen in sich selbst und sein Gründungsprojekt zum Fortbestehen der Selbstständigkeit beitragen; andererseits schätzen Gründer mit gut laufenden Unternehmen sich und ihr Umfeld ex post besser ein.

Bezüglich der Verteilung der Berufsgruppen lassen sich im Durchschnitt aller Voll- und Nebenerwerbsgründer keine Unterschiede zwischen fortbestehenden und beendeten Gründungen entnehmen. Dahingegen zeigen sich **Gründungen in Westdeutschland im Vergleich zu Gründungen in Ostdeutschland** als bestandsfester, was etwa durch ein allgemein besseres wirtschaftliches Umfeld zu erklären wäre. Zudem reflektiert dieses Ergebnis einen entsprechend der höheren Arbeitslosigkeit größeren Anteil von *push* Gründungen in Ostdeutschland. Relativ zu Vollerwerbsgründungen werden Gründungen im Nebenerwerb, ihrem Hinzuverdienstcharakter entsprechend, tendenziell leichter wieder aufgegeben. Entsprechende Unterschiede sind jedoch statistisch nicht signifikant.

Im Vergleich der **Gründungsarten** offenbaren Neugründungen und Übernahmen eine signifikant höhere Beständigkeit, während Beteiligungen überproportional häufig nach kurzer Zeit beendet werden. Zum einen mögen – personelle wie finanzielle – Beteiligungen zur Abwendung einer wirtschaftlich angespannten Unternehmenssituation stattfinden. Schlechtenfalls sähe sich das Unternehmen dann immer noch einem überdurchschnittlichen Sterberisiko ausgesetzt. Zum anderen würden sich in dem Resultat Probleme bei Teamgründungen wiederfinden, im Zuge derer, sich der Beteiligungsgeber – etwa aufgrund unterschiedlicher Auffassungen über die Unternehmensführung – nach kurzer Zeit wieder aus dem Unternehmen zurückgezogen hat. In der expliziten Unterscheidung von Team- und Sologründungen weisen

erstere in der Tat eine geringere Bestandsfestigkeit auf.⁶³ Unter den Sologründungen sind diejenigen ohne Mitarbeiter weniger bestandsfest, als jene mit Mitarbeitern, worin sich die *liability of smallness* manifestiert.

Über die Verteilung der **Branchen** hinweg finden sich im Durchschnitt aller Voll- und Nebenerwerbsgründer kaum Unterschiede zwischen fortbestehenden und beendeten Gründungen. Jedoch überleben **wissensintensive Gründungen** aufgrund vorteilhafterer Wettbewerbspositionen tendenziell eher als nicht wissensintensive. Analoges gilt schließlich für **Gründungen mit größerem Finanzierungsbedarf** im Vergleich zu solchen mit geringerem Bedarf, wengleich die entsprechenden Unterschiede nicht statistisch signifikant sind. Gründungen mit – gemessen am höheren Finanzmittelbedarf – größeren Investitionsprojekten haben tendenziell bessere Überlebenschancen.

Tabelle 13 im Anhang nimmt hinsichtlich der Erfolgsdeterminanten weiterhin eine **Unterscheidung zwischen Vollerwerks- und Nebenerwerksgründungen** vor, aus der sich zusätzliche Einsichten gewinnen lassen. So sind beispielsweise die diskutierten Differenzen zwischen fortbestehenden und beendeten Gründungen in der jüngsten Altersklasse wie auch jene in der Statusgruppe der Schüler auf Effekte im Nebenerwerb zurückzuführen, was die obige Interpretation des Charakters von Schüler- und Studierendengründungen untermauert.

Die signifikanten Unterschiede in den verschiedenen Erwerbsstatusklassen hingegen resultieren erwartungsgemäß vor allem aus Unterschieden unter den Vollerwerksgründern. Dies gilt insbesondere auch für die Gründungen aus Arbeitslosigkeit: die Ausgestaltung der Förderung der Bundesagentur für Arbeit, die hauptsächlich Vollerwerksgründer unterstützt, trägt maßgeblich zu den in dieser Gründergruppe geringen Beendigungsraten bei. In der Gruppe der Zweitgründer und Restarter findet sich das für den Durchschnitt von Voll- und Nebenerwerksgründern beobachtete Bild bei den Vollerwerksgründern wieder, während bei den Nebenerwerksgründern sogar ein umgekehrtes Ergebnis zu beobachten ist: im Nebenerwerb sind Gründungen mit bereits vorangegangener Selbstständigkeit bestandsfester, was auf die erhöhte Vorsicht unter den erfahrenen Gründern zurückzuführen ist.

Über die Berufsgruppenverteilung hinweg findet sich bei ausschließlicher Betrachtung der Vollerwerksgründer eine signifikant höhere Bestandsfestigkeit von Gründungen im Handwerk, welche spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten erfordern. Dahingegen sind insbesondere sonstige Dienstleistungsgründungen, die einen relativ hohen Anteil an *push* Gründungen er-

⁶³ Die Literatur hat die Frage, ob Gründerteams erfolgreicher als Sologründer sind, bisher nicht zufrieden stellend beantworten können; vgl. z.B. Lechler und Gemünden (2003).

warten lassen, im Vollerwerb weniger beständig. Ebenfalls sind im Vollerwerb signifikante Unterschiede in den verschiedenen Branchen zu verzeichnen. So überleben Vollerwerbsgründungen im Handel, im Baugewerbe sowie tendenziell auch im Verarbeitenden Gewerbe häufiger, während wirtschaftliche und auch persönliche Dienstleistungen überdurchschnittlich häufig beendet worden sind. Dieses Ergebnis trägt nicht zuletzt Unterschieden zwischen den Wirtschaftszweigen hinsichtlich verwendeter Technologien und resultierender Marktformen Rechnung (Audretsch, 1991).

Multivariate Analyse.

Zur Abschätzung der **partiellen Effekte der verschiedenen Einflussgrößen** untersuchen wir das Überleben der Gründungen mit einem **bivariaten Auswahlmodell (Probit)**,⁶⁴ dessen Ergebnisse in Tabelle 6 zusammengefasst sind. Die ausgewiesenen Koeffizienten sind als Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit relativ zur Wahrscheinlichkeit des Referenzgründers bei Veränderung einzelner Gründer- oder Gründungsmerkmale zu interpretieren. Damit gibt der Probit-Ansatz im Gegensatz zur deskriptiven Analyse im vorigen Abschnitt Aufschluss über die Größenordnung und die relative Wichtigkeit der verschiedenen Einflussfaktoren. Tabelle 6 unterscheidet wiederum nach dem Gründungszeitpunkt zwischen jungen und älteren Gründungen, wobei einzelne Effekte erwartungsgemäß bei den älteren Gründungen, deren Gründungszeitpunkt bereits mindestens ein Jahr zurück liegt, tendenziell klarer zu Tage treten. Darüber hinaus schätzen wir jeweils eine Spezifikation unter Außerachtlassung sowie eine unter Berücksichtigung der subjektiven Wahrnehmungen.⁶⁵ Die geschätzten Koeffizienten erweisen sich als weitgehend robust über die Spezifikationen hinweg; insbesondere wirken alle signifikanten Effekte jeweils in dieselbe Richtung.

Grundsätzlich untermauern die geschätzten partiellen Effekte aus der multivariaten Analyse die im vorigen Abschnitt diskutierten qualitativen Resultate. So weisen beispielsweise **Gründungen von Frauen** auch ceteris paribus keine höhere oder niedrigere

⁶⁴ Hierbei nimmt die abhängige Variable für einen Gründer den Wert 1 an, sofern seine Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch Bestand hat, und ist ansonsten 0. Als erklärende Variablen verwenden wir alle Merkmale, die sowohl für die jungen als auch für die älteren Gründungen zur Verfügung stehen.

⁶⁵ Wie oben diskutiert, ist die Wirkungsrichtung beim Zusammenhang zwischen subjektiver Wahrnehmung und Bestandsfestigkeit nicht eindeutig. Die Modellspezifikation bei Aufnahme der Wahrnehmungsvariablen ist daher grundsätzlich der Gefahr einer Endogenitätsverzerrung ausgesetzt. Andererseits sind die Ergebnisse der reduzierten Spezifikation ebenfalls verzerrt, sofern die ausgelassenen Variablen mit anderen Merkmalen korreliert sind. Gemessen am Pseudo R^2 ist die Modellanpassung bei Aufnahme der weiteren Erklärungsgrößen ex definitione besser.

Bestandsfestigkeit als jene von Männern auf: die geschätzten Koeffizienten sind vernachlässigbar klein und nicht signifikant. Die signifikant häufiger beendete Selbstständigkeit der **Gründer in der jüngsten Altersklasse** hingegen manifestiert sich in einem Unterschied zur Referenzgruppe der 35 - 44-Jährigen in der Größenordnung von 5 bis 12 Prozentpunkten (PP) für junge Gründungen bzw. 19 bis 27 PP bei älteren Gründungen.

Im Vergleich der **Bildungsgruppen** zeigen sich keine systematischen Unterschiede in Relation zu Gründern mit abgeschlossener Lehrausbildung. Markante Unterschiede sind jedoch zwischen den Gründern aus verschiedenen **Erwerbszuständen** zu beobachten. Im Vergleich zur Referenzgruppe der Angestellten beenden Fach- und sonstige Arbeiter eine Selbstständigkeit eher, und zwar um bis zu 13 PP bei jungen und bis zu 20 PP bei älteren Gründungen. Die signifikant negativen ceteris paribus Effekte der Zweitgründer und Restarter liegen gar bei bis zu 34 PP, während Gründungen von Personen, die zuvor nicht erwerbstätig waren, um 6 bis 12 PP (bei älteren Gründungen) wahrscheinlicher aufgegeben werden. In den Ergebnissen für Gründer mit Beamtenstatus, die bei jungen Gründungen einen signifikant negativen Effekt von bis zu 21 PP, bei älteren Gründungen jedoch einen signifikant positiven Effekt in der Größenordnung von 6 bis 16 PP ausweisen, dürften sich verschiedene Arten von Projekten in der Selbstständigkeit widerspiegeln: zum einen unternehmen Beamte, die schwerpunktmäßig im Nebenerwerb gründen, etwa kurzfristige, von vorn herein befristete konkrete Projekte, die nach recht kurzer Zeit abgeschlossen werden; zum anderen erweist sich ihr Engagement in länger laufenden Projekten, beispielsweise im Rahmen von dauerhaften Beratungsverträgen, als relativ stabil.

Gründungen in kleineren Ortschaften weisen ceteris paribus eine niedrigere Sterbewahrscheinlichkeit auf. So beträgt der Unterschied zwischen Orten mit weniger als 5.000 Einwohnern und Orten mit mehr als 500.000 Einwohnern 1 bis 4 Prozentpunkte, wobei der Unterschied nicht in allen Spezifikationen statistisch signifikant ist. Dieses Ergebnis dürfte auf einen härteren Wettbewerb in Ballungszentren zurückzuführen sein.

Tabelle 6: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, alle Gründer

	Gründung vor max. 12 Mon.				Gründung vor 12-24 Monaten			
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Geschlecht (weiblich)	-,0031	(-0,31)	,0324	(1,36)	-,0185	(-0,80)	,0123	(0,34)
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)								
18 bis 24 Jahre	-,0522	^b (-2,23)	-,1219	^b (-2,12)	-,1948	^a (-3,08)	-,2700	^a (-3,05)
25 bis 34 Jahre	-,0050	(-0,38)	-,0023	(-0,07)	-,0531	(-1,53)	-,0808	(-1,46)
45 bis 54 Jahre	-,0073	(-0,53)	-,0155	(-0,41)	-,0435	(-1,21)	-,0940	(-1,58)
55 bis 64 Jahre	,0134	(0,81)	,0358	(0,75)	-,0065	(-0,17)	-,0191	(-0,30)
Herkunft (Ausland)	,0046	(0,31)	,0116	(0,28)	-,0043	(-0,12)	-,0489	(-0,73)
Bildung (Lehre)								
Hochschulabschluss	-,0048	(-0,35)	,0153	(0,44)	,0073	(0,24)	,0251	(0,50)
Fachhochschulabschluss	,0080	(0,56)	,0456	(1,21)	-,0112	(-0,28)	-,0549	(-0,77)
Ohne Abschluss, mit Abitur	-,0182	(-0,84)	,0016	(0,03)	,0022	(0,04)	,0577	(0,74)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	-,0017	(-0,06)	-,0030	(-0,04)	,0142	(0,28)	,0787	(1,10)
Status (Ref.: Sonst. Angest.)								
Leitender / hochq. Angest.	,0045	(0,30)	-,0344	(-0,71)	,0001	(0,00)	-,0244	(-0,38)
Beamter	-,0422	(-1,15)	-,2094	^b (-2,07)	,0584	(0,94)	,1574	^c (1,91)
Facharbeiter	-,0530	(-1,54)	-,1391	(-1,55)	-,0068	(-0,12)	,0214	(0,27)
Sonstiger Arbeiter	-,0355	(-1,11)	-,0226	(-0,31)	-,2039	^b (-2,44)	-,1273	(-1,29)
Selbstständig	-,0906	^a (-3,42)	-,2808	^a (-4,21)	-,2404	^a (-4,00)	-,3439	^a (-4,02)
Arbeitslos	-,0142	(-0,84)	-,0533	(-1,17)	,0499	^c (1,68)	,0984	^b (2,03)
Nichterwerbsperson	-,0010	(-0,07)	-,0097	(-0,23)	-,0631	(-1,56)	-,1170	^c (-1,77)
Region (Ostdeutschland)	,0093	(0,90)	,0381	(1,36)	-,0399	(-1,28)	-,0369	(-0,78)
Ort (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)								
Bis unter 5.000 Einw.	,0218	^c (1,73)	,0333	(0,78)	,0268	(0,77)	,0427	(0,68)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	,0150	(1,25)	,0344	(0,96)	,0033	(0,10)	-,0344	(-0,54)
20.000 bis unter 100.000 E.	,0129	(1,12)	,0224	(0,62)	,0082	(0,25)	,0064	(0,11)
100.000 bis unter 500.000 E.	,0068	(0,54)	,0240	(0,72)	-,0053	(-0,15)	,0064	(0,10)
Gründungszeitpunkt (Ref.: vor 0-3 bzw. 13-15 Mon.)								
vor 4-6 bzw. 16-18 Monaten	-,0451	^b (-2,09)	-,0796	(-1,60)	-,0495	(-1,38)	-,0575	(-1,06)
vor 7-9 bzw. 19-21 Monaten	-,1304	^a (-4,70)	-,2142	^a (-3,87)	-,0263	(-0,81)	-,0550	(-1,00)
vor 10-12 bzw. 21-24 Mon.	-,1535	^a (-5,12)	-,2299	^a (-4,03)	-,0393	(-1,16)	-,0601	(-1,07)
Subjektive Wahrnehmungen								
Attraktivität Selbstständigkeit			,0068	(1,29)			,0150	^b (2,00)
Finanzielle Realisierbarkeit			,0152	^b (2,50)			,0083	(1,03)
Vereinbarkeit Lebenssituation			,0219	^a (4,01)			,0316	^a (4,11)
Befähigung Unternehmertum			,0145	^b (2,24)			,0157	^c (1,70)
Anzahl der Beobachtungen	826		805		538		532	
Beobacht. Wahrscheinlichkeit	0,8656		0,8646		0,7658		0,7669	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,9563		0,8677		0,9196		0,8434	
Pseudo-R ²	0,1035		0,2628		0,1005		0,2190	
Log Pseudolikelihood	-292		-235		-263		-226	

a, b, c kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Aus Platzgründen wird auf die Darstellung führender Nullen vor dem Dezimal komma verzichtet. Die Schätzkoeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens einer Selbstständigkeit relativ zur Referenzperson an, d. h. im Fall der 0/1-Variablen den Effekt einer diskreten Veränderung von 0 nach 1. Lediglich im Falle der vier Variablen der subjektiven Wahrnehmung handelt es sich um keine 0/1-Variablen. Für diese Variablen geben die Koeffizienten die Wahrscheinlichkeitsveränderung für einen Anstieg um 10 Punkte (auf einer Skala von 20 bis 100) an. Die Referenzperson der Schätzungen ist ein Mann im Alter von 35-44 Jahren deutscher Herkunft mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner ansässig ist. Seine subjektiven Wahrnehmungen besitzen jeweils den Wert 50. Er hat seine Gründung maximal 3 Monate bzw. mehr als 12 und maximal 15 Monate vor dem Befragungszeitpunkt realisiert.

Als weitere Kontrollgröße ist die **Zeitspanne vom Gründungs- bis zum Befragungszeitpunkt** in Jahresquartalen aufgenommen. Dies berücksichtigt einerseits die Möglichkeit, dass Gründungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Saisonzyklus unterschiedliche Fortbestehenschancen aufweisen. Andererseits wird der recht großen Heterogenität innerhalb der ein- bzw. zweijährigen Spannen für die Überlebensdauer Rechnung getragen.⁶⁶ So haben länger zurück liegende Gründungen bei positivem Ausfallrisiko a priori eine geringere Wahrscheinlichkeit noch am Markt zu sein. In den ersten Monaten nach Gründung ist dieser Effekt markant. Im Vergleich zu frischen Gründungen im Alter von 0 bis 3 Monaten bestehen vor 4 bis 6 bzw. 7 bis 9 Monaten gegründete Selbständigkeiten ceteris paribus mit einer um 5-8 bzw. 13-21 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit fort. In der etwas längeren Frist klingt der Effekt allerdings ab: die Überlebenswahrscheinlichkeit für die 10 bis 12 Monate zuvor gegründeten Unternehmen unterscheidet sich kaum von derjenigen für die 7 bis 9 Monate alten, und unter den älteren Gründungen (12-24 Monate zuvor gegründet) sind überhaupt keine signifikanten Unterschiede mehr festzustellen. Dieses Resultat entspricht der *liability of newness* Argumentation. Detailliertere Evidenz im Sinne einer *liability of adolescence* ist aufgrund der groben Dauereinteilung und des insgesamt kurzen Untersuchungshorizonts jedoch nicht auszumachen.

Subjektive Wahrnehmungen schließlich zeigen in allen vier Kategorien positive – und in den meisten Fällen signifikante – Effekte. Eine um 10 % (10 Punkte auf der Skala von 20 bis 100) bessere Einschätzung geht jeweils mit einer um 1 bis 3 PP höheren Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens einher. Auch bei Herausrechnung der sonstigen Erklärungsfaktoren zeigt sich also der im vorangehenden Abschnitt diskutierte Zusammenhang zwischen den Einstellungen des Gründers und dem Erfolg der Selbstständigkeit.

Tabelle 14 und Tabelle 15 im Anhang nehmen wiederum eine **Unterteilung nach Voll- und Nebenerwerbsgründungen** vor, aus der sich über die bisherige Zusammenschau hinaus einige spezifische Einsichten gewinnen lassen. Im Gegensatz zu den Ergebnissen der deskriptiven Analyse erweist sich die geringere Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen der jüngsten Gründer in der ceteris paribus Betrachtung auch im Vollerwerb als signifikant. Ebenfalls im Vollerwerb wird für die höchste Altersgruppe eine um bis zu 14 PP höhere Wahrscheinlichkeit ausgewiesen. Zweitgründer und Restarter lassen – in Übereinstimmung mit dem deskriptiven Befund – im Vollerwerb eine erheblich geringere, im Nebenerwerb je-

⁶⁶ Zwar geben die Befragungsteilnehmer den Zeitpunkt (Monat) ihrer Gründung an, so dass die Dauer der Selbstständigkeit zu berechnen und prinzipiell im Zuge einer Verweildaueranalyse zu untersuchen wäre. Aufgrund des kurzfristigen Horizonts von einem bzw. 2 Jahren und der recht groben Unterscheidung nach Monaten erscheint dieser Ansatz jedoch nicht angezeigt.

doch eine höhere Fortbestehenswahrscheinlichkeit erkennen. Schließlich erweist sich den Erwartungen entsprechend der *ceteris paribus* Effekt einer Gründung aus Arbeitslosigkeit lediglich im Vollerwerb als signifikant.

4.3 Zusammenfassung des Schwerpunktthemas

Die Frage nach dem Erfolg neu gegründeter Unternehmen im Allgemeinen und nach dem Fortbestehen von Gründungen im Speziellen ist in jüngerer Zeit zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Neu gegründete Unternehmen sehen sich einer *liability of newness*, d. h. besonderen Risiken eines Scheiterns ausgesetzt, welche zu erhöhten Nichtüberlebensquoten in den ersten Monaten führen. Den Daten des KfW Gründungsmonitors ist zu entnehmen, dass nach spätestens einem Jahr rund ein Siebtel der Gründer ihre Selbstständigkeit bereits wieder beendet haben. Nach spätestens zwei Jahren liegt der Anteil bei knapp einem Viertel.

Determinanten des Fortbestehens einer Gründung sind in den Eigenschaften der Gründerperson, den Spezifika des Gründungsprojekts sowie in der Disposition des Gründungsumfeldes zu sehen, wobei relevante Faktoren sich unterschiedlich auf Voll- und Nebenerwerbsgründungen auswirken mögen.

Das vorliegende Schwerpunktkapitel untersuchte mögliche Einflussfaktoren zunächst mittels eines deskriptiven Vergleichs von fortbestehenden und beendeten Gründungsprojekten. Darauf folgend wurden partielle Effekte im Zuge einer multivariaten Probit Analyse geschätzt. Als robustes Ergebnis lassen sich Unterschiede in der Bestandsfestigkeit einer Gründung nach dem Alter, dem Bildungsabschluss und dem bisherigen Erwerbsstaus des Gründers festhalten. So beenden Schüler und Studierende ihre Selbstständigkeit relativ häufig, während Vollerwerbsgründungen älterer Gründer eher fortbestehen. Gründungen von leitenden und qualifizierten Angestellten, aber auch jene aus Arbeitslosigkeit erweisen sich in der kurzen Frist als vergleichsweise bestandsfest. Personen, die vor der Gründung nicht am Erwerbsleben teilgenommen haben, beenden eine begonnene Selbstständigkeit relativ häufig wieder; selbes gilt – insbesondere im Vollerwerb – auch für Zweitgründer und Restarter.

Positive Einschätzungen des Gründers zur Attraktivität einer Selbstständigkeit, zur finanziellen Realisierbarkeit seines Projekts und zur eigenen Befähigung als Unternehmer gehen mit einer höheren Bestandsfestigkeit einher. Neugründungen und Übernahmen überleben im Gegensatz zu Beteiligungsgründungen, wie auch chancenmotivierte Gründungen im Vergleich zu notmotivierten, vergleichsweise häufig.

Weiterhin gibt es Hinweise darauf, dass – einer *liability of smallness* entsprechend – Gründungen mit Mitarbeitern tendenziell eine größere Überlebenschance besitzen als solche oh-

ne Mitarbeiter. Analoges gilt für wissensintensive Gründungen und Gründungen mit einem größeren Finanzierungsbedarf, welcher mit einem größeren Investitionsvolumen einhergeht.

Besonders tief gehende Aufgliederungen – etwa zum Erfolg unterschiedlicher Finanzierungsformen – erweisen sich jedoch als schwierig, da selbst bei insgesamt gut 40.000 Befragungsteilnehmern die Beobachtungszahlen für Gründer in einzelnen Merkmalsklassen bei zunehmendem Detailliertheitsgrad rasch abnehmen. Aus demselben Grund ist auch die Interpretation der diskutierten Effekte im Sinne von Kausalaussagen vorsichtig vorzunehmen.

5. Fazit.

Die Gründungsaktivitäten in Deutschland sind im Jahr 2006 trotz des vergleichsweise hohen Wirtschaftswachstums stark rückläufig. Die (hochgerechneten) Gründerzahlen sanken im Vergleich zum Jahr 2005 um nahezu 200.000 Personen auf knapp 1,1 Mio. Damit ist die Zahl der Gründer im Jahr 2006 die niedrigste seit Beginn der Befragung zum KfW-Gründungsmonitor im Jahre 2000. Getrieben wurde der Tiefstand durch ein Absinken der Anzahl der Vollerwerbsgründer um gut 160.000 Personen.

Maßgeblichen Anteil am Rückgang der Vollerwerbsgründer haben vermutlich die (seit Ende des Jahres 2004) in verschiedenen Schritten verschärften Zugangsbedingungen zu den Existenzförderprogrammen der Bundesagentur für Arbeit. Hierfür spricht, dass sich die Anzahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit gemäß KfW-Gründungsmonitor von gut 220.000 im Jahr 2005 auf unter 140.000 im Jahr 2006 reduziert hat. Dies kann jedoch nicht den gesamten Rückgang an Vollerwerbsgründern erklären. Weitere Ursachen dürften darin liegen, dass die spürbare Konjunkturbelebung tendenziell dazu beigetragen hat, dass abhängige Beschäftigungsverhältnisse – zumindest kurzfristig – stärker an Attraktivität gewonnen haben als Gründungen. Dies impliziert aber nicht, dass eine positive Konjunktur das Gründungsgeschehen dauerhaft negativ beeinflusst. Denkbar ist, dass eine Pull-Wirkung der Konjunktur erst mit einer zeitlichen Verzögerung einsetzt.

Die abnehmenden Gründungsaktivitäten äußern sich jedoch nicht nur in den bloßen Gründerzahlen, sondern auch in einer (weiterhin) schrumpfenden Größe der Gründungsprojekte. Während im Jahr 2005 noch 72 % (69 %) der Gründer (im Vollerwerb) ihre neue Selbstständigkeit ohne Teampartner und ohne Mitarbeiter begonnen haben, ist der Anteil der Alleingründer im Jahr 2006 auf 76 % (74 %) angestiegen. Der geringe Umfang der Gründungsprojekte kommt auch im Finanzierungsbedarf der Gründer zum Ausdruck. Knapp 50 % (40 %) der Gründer (im Vollerwerb) haben nach eigenen Angaben keine finanziellen Mittel für ihre Gründung eingesetzt und von den Gründern mit Bedarf an finanziellen Mitteln haben knapp 80 % (70 %) lediglich einen Bedarf im Mikrobereich (bis 25.000 EUR). Die geringe Gründungsgröße und der niedrige Finanzierungsbedarf stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit der Branchenstruktur des Gründungsgeschehens, das immer mehr vom Dienstleistungssektor dominiert wird und sich zudem in diesem Bereich stark auf solche Einzelbranchen konzentriert, die für Alleinunternehmer bzw. Klein- und Kleinstgründungen besonders geeignet erscheinen (Einzelhandel, Direktvertrieb, Finanzdienstleistungen, Datenverarbeitung und Datenbanken, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen).

Die abnehmenden Gründerzahlen und die zunehmende Bedeutung von Klein- und Kleinstgründungen sind aus verschiedenen Gründen bedenklich. Zum einen schlägt sich diese Ent-

wicklung in der Anzahl von neu geschaffenen Arbeitsplätzen nieder. So konnte gezeigt werden, dass der so genannte Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen von knapp 800.000 vollzeitäquivalenten Stellen im Jahr 2005 auf etwa 510.000 Stellen im Jahr 2006 zurückgegangen ist. Auch wenn der Bruttobeschäftigungseffekt keine Aussage über die durch die Gründungen tatsächlich (dauerhaft) geschaffenen Arbeitsplätze erlaubt (Nettobeschäftigungseffekt), lässt die große Differenz zwischen den Werten vermuten, dass Gründungen im Jahr 2006 nicht in gleicher Weise als Jobmotor gewirkt haben wie noch im Vorjahr.

Zweitens haben sich die abnehmenden Gründerzahlen im Vollerwerb wegen des im Vergleich zum Vorjahr konstanten Innovatorenanteils dahingehend ausgewirkt, dass sich auch die Zahl der für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und neue Arbeitsplätze als besonders wertvoll erachteten innovativen (und zugleich wissensintensiven) Gründungen von knapp 78.000 (32.000) im Jahr 2005 auf 57.000 (24.000) im Jahr 2006 reduziert hat. Schließlich haben die Untersuchungen zum kurzfristigen Fortbestand von Gründungen gezeigt, dass größere Gründungen, d. h. Gründungen mit Mitarbeitern und/oder größerem finanziellen Mittelbedarf, tendenziell eine höhere Bestandsfestigkeit aufweisen.

Eine gute Nachricht der diesjährigen Analyse des Gründungsgeschehens besteht darin, dass für das laufende Jahr (2007) wieder mit höheren Gründerzahlen sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb zu rechnen ist. Hierfür spricht, dass die Gründungsplanerquoten – Indikatoren für die zukünftige Entwicklung des Gründungsgeschehens – im Jahr 2006 weit über den Vergangenheitswerten liegen.

Trotz der erwarteten Erholung des Gründungsgeschehens im Jahr 2007 stellt sich die Frage, wie erreicht werden kann, dass Deutschland ein gründungsfreundlicheres Land wird. Diese Frage ist deshalb relevant, weil Gründungen als Jobmotor und eine Triebfeder für Innovationen angesehen werden können. Da Deutschland eine exzellente Förderinfrastruktur für Gründer mit breit gefächerten Finanzierungs- und Beratungsangeboten besitzt, müssen die Gründungshemmnisse u. a. auf individueller Ebene, d. h. bei den potenziellen Gründern selbst gesucht werden. So konnte einerseits in dieser Studie gezeigt werden, dass der persönlichen Einstellung zum Unternehmertum und der Einschätzung der eigenen Befähigung, eine erfolgreiche Gründung zu realisieren und diese mit der gegenwärtigen Lebenssituation vereinbaren zu können, eine sehr wichtige Rolle bei der Gründungsentscheidung zukommt. Andererseits zeigen Studien auf Grundlage internationaler Daten, dass subjektive Einstellungen zum Unternehmertum in Deutschland weniger positiv ausgeprägt sind als z. B. in den USA, die eine wesentlich höhere Gründerquote besitzen. Demnach kann eine gezielte Beeinflussung dieser subjektiven Wahrnehmungen ein Weg zur Verbesserung des Gründungsklimas und damit zu einer Erhöhung der Gründungsaktivitäten sein.

Da die subjektiven Einstellungen zum (eigenen) Unternehmertum jedoch auf grundlegende Einstellungen, wie z. B. Risikobereitschaft, Optimismus oder Neugierde und Innovationsfreude zurückzuführen sind, stellt ihre Veränderung einen komplexen und langwierigen Prozess dar. Eine Maßnahme, die sich dieser schwierigen Aufgabe verschrieben hat und von der KfW Bankengruppe bereits seit 10 Jahren unterstützt wird, ist die Initiative Junior. Sie wendet sich speziell an Kinder und Jugendliche und soll diesen ermöglichen, bereits in der Schule praktische Erfahrungen mit dem Unternehmertum zu machen. Auch mit der Einrichtung der ersten Entrepreneurship-Lehrstühle übernahm die KfW in Deutschland eine Vorreiterrolle. Zur nachhaltigen Stärkung des Gründungsklimas sind Einzelmaßnahmen jedoch nicht ausreichend. Vielmehr bedarf es eines breit angelegten Maßnahmenbündels mit fester Verankerung im Aus- und Weiterbildungssystem.

Aktuell muss es jedoch auch darum gehen, das weniger und kleiner gewordene Gründungsgeschehen so gut wie möglich zu unterstützen, ohne dabei wettbewerbsverzerrend in den Markt einzugreifen. Insbesondere im Hinblick auf die kleineren Gründungsprojekte bedarf es geeigneter Finanzierungsinstrumente, um hier Startnachteile bei der Kapitalbeschaffung zu mildern. Die KfW Bankengruppe ist deshalb ständig bestrebt, ihre bestehenden Gründungsförderprogramme, wie beispielsweise StartGeld und Mikro-Darlehen, zielgruppenspezifisch anzupassen und neue innovative Finanzierungsprogramme für Klein- und Kleinstgründer zu entwickeln. Ein Beispiel ist die im Januar dieses Jahres durch die KfW gestartete Initiative „Kleiner Mittelstand“. Diese sieht eine Zusammenlegung von StartGeld und Mikro-Darlehen und eine damit verbundene Verschlinkung der Produktpalette vor. Damit soll das wenig ertragreiche Geschäft mit den Kleinstgründern und Kleinstkrediten für die Hausbanken attraktiver werden. Ebenfalls im Rahmen der Initiative „Kleiner Mittelstand“ hat die KfW gemeinsam mit der Bundesregierung und der GLS Bank den Mikrofinanzfonds Deutschland ins Leben gerufen. Der Fonds verbindet Finanzierung **und** Beratung von Kleinstprojekten von Gründern und jungen Unternehmen. Denn gerade in der Gründungsförderung können qualitativ hochwertige Beratungsleistungen (neben adäquaten Finanzierungsprogrammen) einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, Klein- und Kleinstunternehmern zu hoher Bestandsfestigkeit und nachhaltigem Erfolg ihres Gründungsprojektes zu verhelfen.

Literatur.

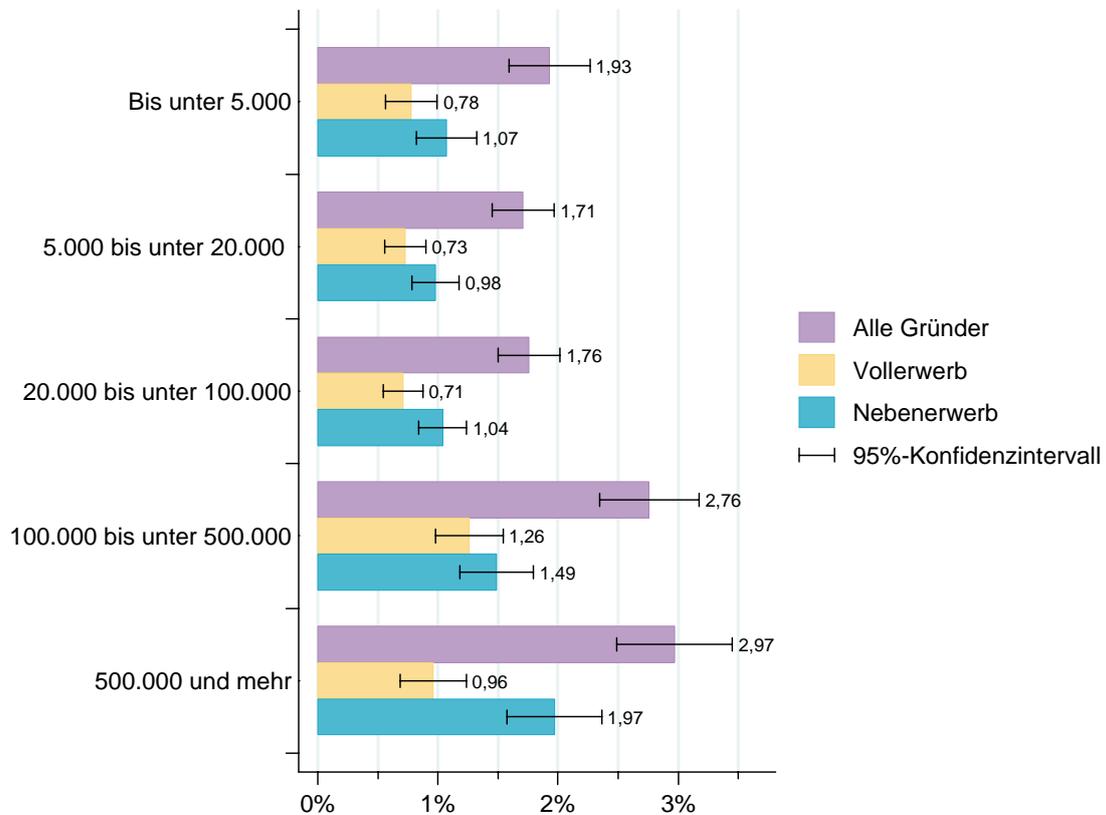
- Aldrich, H. E. und E. Auster (1986): Even Dwarfs Started Small – Liabilities of Size and Age and their Strategic Implications, *Research in Organizational Behavior* 8, 165-198.
- Almus, M. und S. Prantl (2002): Die Auswirkungen öffentlicher Gründungsförderung auf das Überleben und Wachstum junger Unternehmen, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 222, 161-185.
- Arenius, P. und M. Minniti (2005): Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, in: *Small Business Economics* 24, S. 233-247.
- Audretsch, D. B. (1991): New-Firm Survival and the Technological Regime, *Review of Economics and Statistics* 73, 441-450.
- Becker, G. S. (1964): *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 3. Aufl., University of Chicago Press, Chicago, 1993.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003): Small Business and Debt Finance, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 299-328, Kluwer, New York.
- Brixy, U. und R. Grotz (2004): Regionale Muster und Determinanten des Gründungserfolgs, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*, S. 161-186, Physica, Heidelberg.
- Brüderl, J./P. Preisendörfer und R. Ziegler (1992): Survival Chances of Newly Founded Business Organizations, *American Sociological Review* 57, 227-242.
- Brüderl, J./P. Preisendörfer / R. Ziegler (1993): Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 212, 13-31.
- Brüderl, J./P. Preisendörfer und Ziegler, Rolf (1996): *Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*. Berlin: Duncker und Humblot.
- Brüderl, J. und R. Schüssler (1990): Organizational Mortality. The Liability of Newness and Adolescence, *Administrative Science Quarterly* 35, 530-547.

- Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.) (2007): Existenzgründung – Wege in die Selbstständigkeit, BBZ Heft 9, Ausgabe 2006/2007.
- Bundesagentur für Arbeit (2007): Zeitreihen Förderung – Zugang – monatlich, Jahressummen ab 2000. Nürnberg.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808-827.
- Falck, O. (2005): Das Scheitern junger Betriebe – ein Überlebensdauermodell auf Basis des IAB-Betriebspanels, Diskussionsbeitrag Nr. V-32-05, Universität Passau.
- Fichman, M. und D. A. Levinthal (1991): Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships, *Academy of Management Review* 16, 442-468.
- Forschungsverbund IAB, DIW Berlin, sinus, GfA, infas (2005): Evaluation zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission. Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente. Modul 1e: Existenzgründungen. Berlin/Bonn/München/Nürnberg.
- Fritsch, M. und R. Grotz (2002) (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg.
- Fritsch, M./R. Grotz/U. Brixy/M. Niese und A. Otto (2002): Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*, S. 199-214, Physica, Heidelberg.
- Fritsch, M. und A. Weyh (2004): Marktzutritt, Markterfolg und sektorale Entwicklung, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*, S. 141-159, Physica, Heidelberg.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003): Equity Financing, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 267-298, Kluwer, New York.
- Grilo, I. und R. Thurik (2005): Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US, Erasmus University Rotterdam, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.
- Grupp, H./A. Jungmittag/U. Schmoch und H. Legler (2000): Hochtechnologie 2000 : Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Karlsruhe: Fraunhofer ISI.

- Heckmann, M. und C. Schnabel (2006): Überleben und Beschäftigungsentwicklung neu gegründeter Betriebe, in: L. Bellmann und J. Wagner (Hrsg.), Betriebsdemographie, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 305, S. 1-29, Nürnberg.
- IfM Bonn (2007): Internetseite: „IfM Bonn berechnet der Statistiken der Unternehmensnachfolgen neu“, <http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/106nf-3.htm> (Stand: 2.7.2007)
- KfW Bankengruppe (2007) (Hrsg.): Mittelstandsmonitor 2007. Den Aufschwung festigen – Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.
- Klandt, H. (1980): Die Person des Unternehmensgründers als Determinante des Gründungserfolgs, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 32, 321-335.
- Köllinger, P. und C. Schade (2005): Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche. DIW-Wochenbericht, 45/2005.
- Köllinger, P./M. Minniti und C. Schade (2005): “I think I can, I think I can”: Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, DIW Discussion Paper 501.
- Lechler, T. und H. Gemünden (2003): Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg. DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment? Journal of Small Business Economics, 4(2), S. 87-104.
- Merz, J. und P. Paic (2006): Start-up Success of Freelancers: New Microeconomic Evidence from the German Socio-Economic Panel, IZA Discussion Paper No. 2036.
- Metzger, G. (2006a): Afterlife – Who Takes Heart for Restart? ZEW Discussion Paper 06-038.
- Metzger, G. (2006b): Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts, ZEW Discussion Paper 06-083.
- Mincer, J. (1974) Schooling, Experience and Earnings, Columbia University Press, New York.
- Niefert, M. und M. Tchouvakhina (2006): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen, Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 35, S. 109-123.

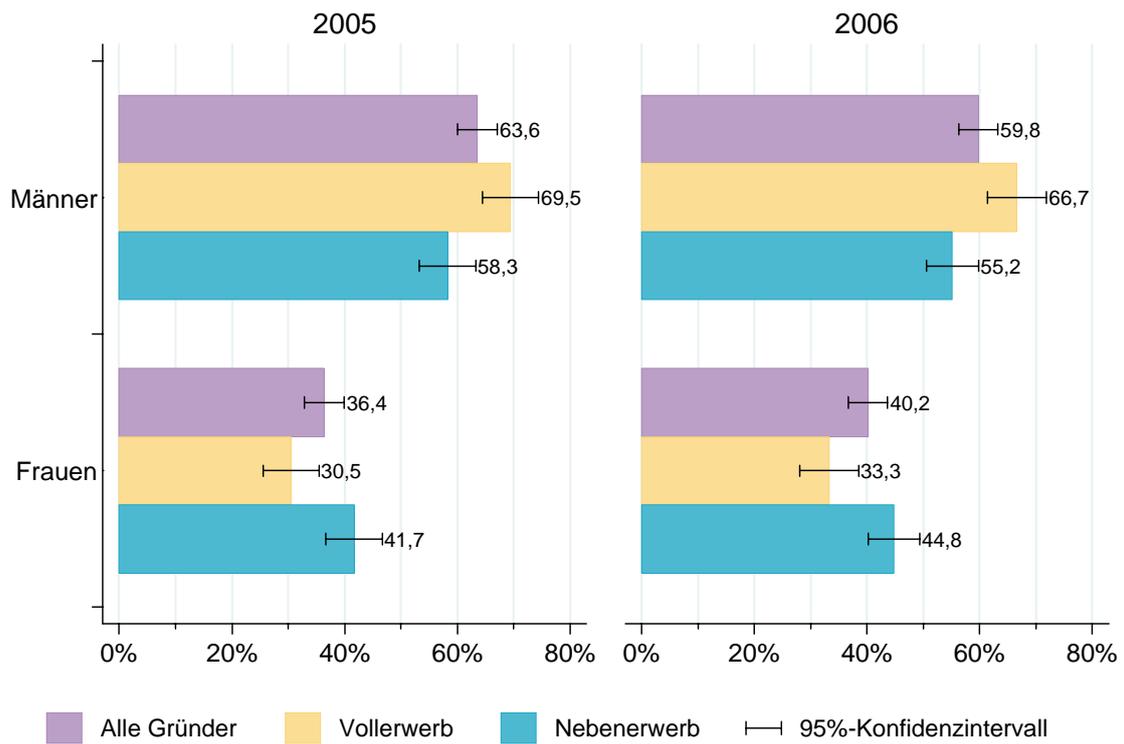
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000): Business Start-Ups by the Unemployed – An Econometric Analysis Based on Firm Data, *Labour Economics* 7 (5), 629-663.
- Reize, F. (2006): KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft. KfW Studie. Frankfurt.
- Schneid, M. und A. Stiegler (2006): CATI – Wohin geht der Weg? In: *planung & analyse* 3/2006, S. 16-27.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006): KfW Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Statistisches Bundesamt (2007a): Fachserie 18, Reihe 1.2, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Inlandsproduktsberechnung – Vierteljahresergebnisse.
- Statistisches Bundesamt (2007b): Fachserie 18, Reihe 1.4, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Inlandsproduktsberechnung – Detaillierte Jahresergebnisse.
- Sternberg, R./U. Brixy und J. F. Schlapfner (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover/Nürnberg.
- Stinchcombe, A. L. (1965): Social Structures and Organizations, in: J. G. March (Hrsg.), *Handbook of Organizations*, S. 142-193, Rand McNally, Chicago.
- Thaler, R. (2000): From Homo Economicus to Homo Sapiens, *The Journal of Economic Perspectives* 14 (1), S. 133-141.
- Wagner, J. (1994): The Post-Entry Performance of New Small Firms in German Manufacturing Industries, *Journal of Industrial Economics*, 42, 141-154.
- Wagner, J. (2006): What a difference a Y makes - Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany (erscheint in: *Small Business Economics*).
- Woywode, M. und J. Struck (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.). Physica-Verlag, Heidelberg.

Anhang.



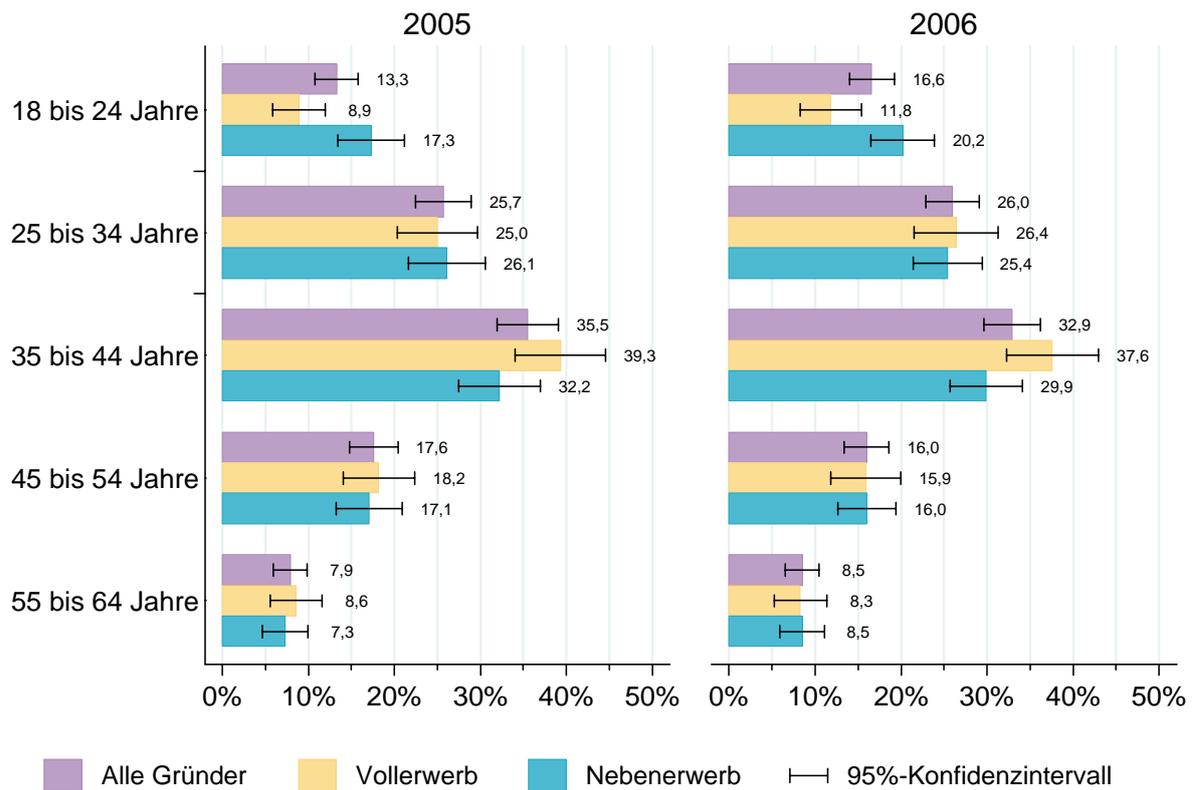
Die Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb unterschreitet für einige Gemeindegrößenklassen die Gesamtgründerquote. Dies kommt dadurch zustande, dass nicht alle der befragten Gründer Angaben zum Umfang ihrer neuen Selbstständigkeit gemacht haben. Die Gründerquoten der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren basieren auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=6.465 (Orte bis unter 5.000 Einwohnern), N=9.653 (5.000 bis unter 20.000 Einw.), N=9.926 (20.000 bis unter 100.000 Einw.), N=6.026 (100.000 bis unter 500.000 Einw.), N=4.822 (500.000 Einw. und mehr).

Grafik 14: Gründerquoten nach Ortsgröße 2006



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=704, 774) Gründern, an allen (n=333, 314) Vollerwerbs- bzw. allen (n=371, 452) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder für die Angaben zum Geschlecht verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 66,7 % der Unternehmensgründer im Jahr 2006 im Vollerwerb waren Männer.

Grafik 15: Gründer nach Geschlecht 2005 - 2006



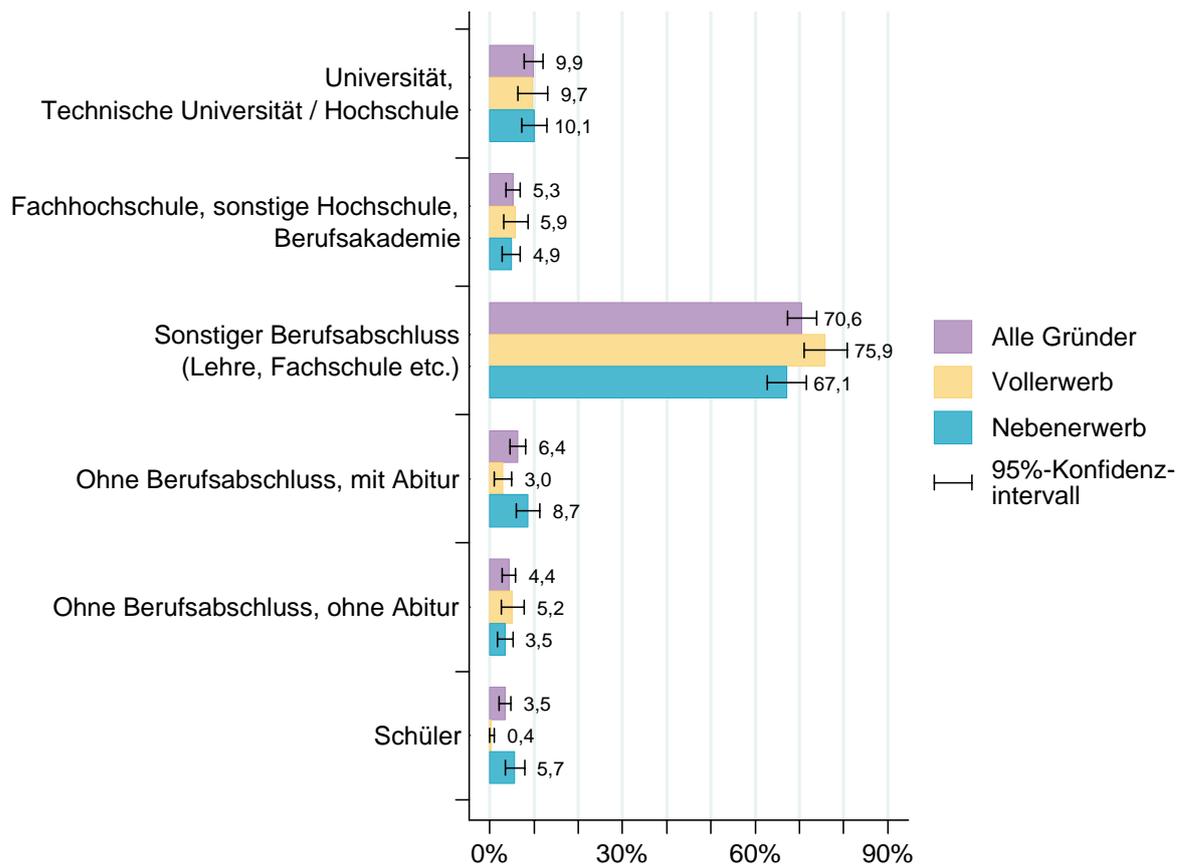
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=704, 774) Gründern, an allen (n=333, 314) Vollerwerbs- bzw. allen (n=371, 452) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder für die Angaben zum Alter verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 37,6 % der Unternehmensgründer im Vollerwerb im Jahr 2006 waren Personen im Alter von 35 bis unter 44 Jahren.

Grafik 16: Gründer nach Alter 2005 - 2006



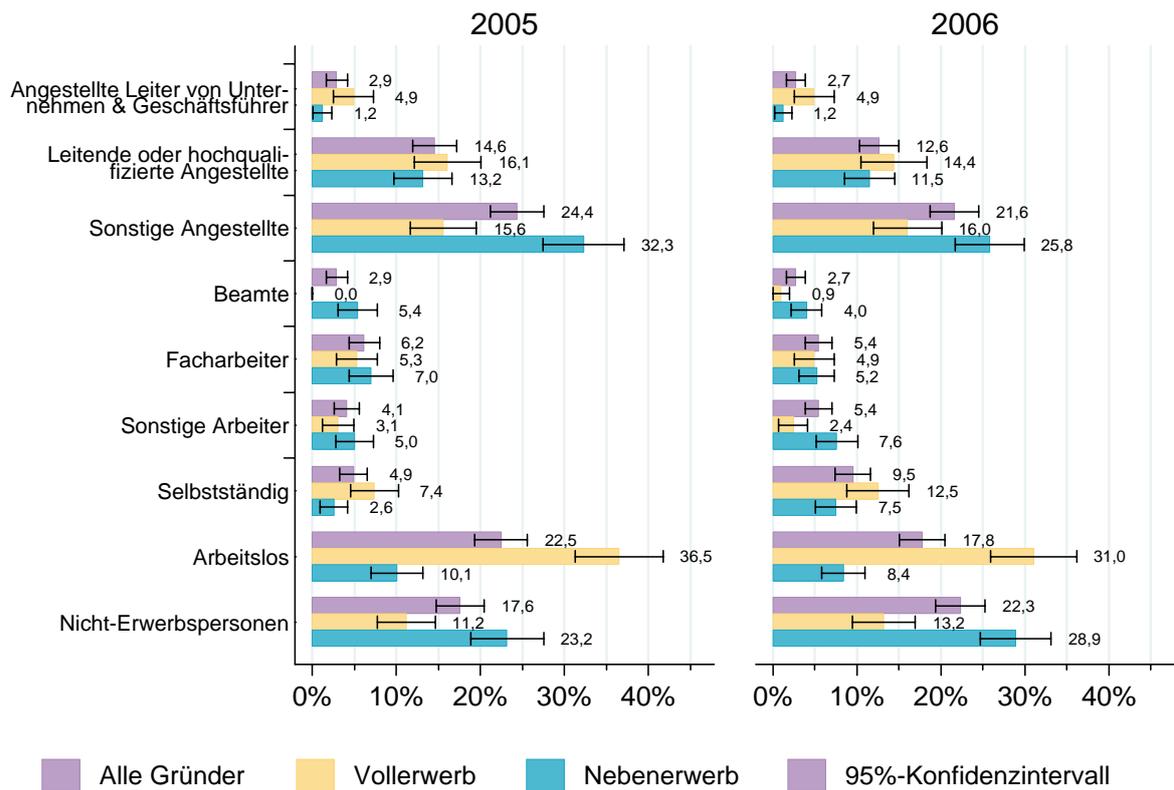
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=704, 774) Gründern, an allen (n=333, 314) Vollerwerbs- bzw. allen (n=371, 452) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder für die Angaben zur nationalen Herkunft verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 89,4 % der Unternehmensgründer im Jahr 2006 waren deutscher Herkunft.

Grafik 17: Gründer nach Herkunft 2005 - 2006



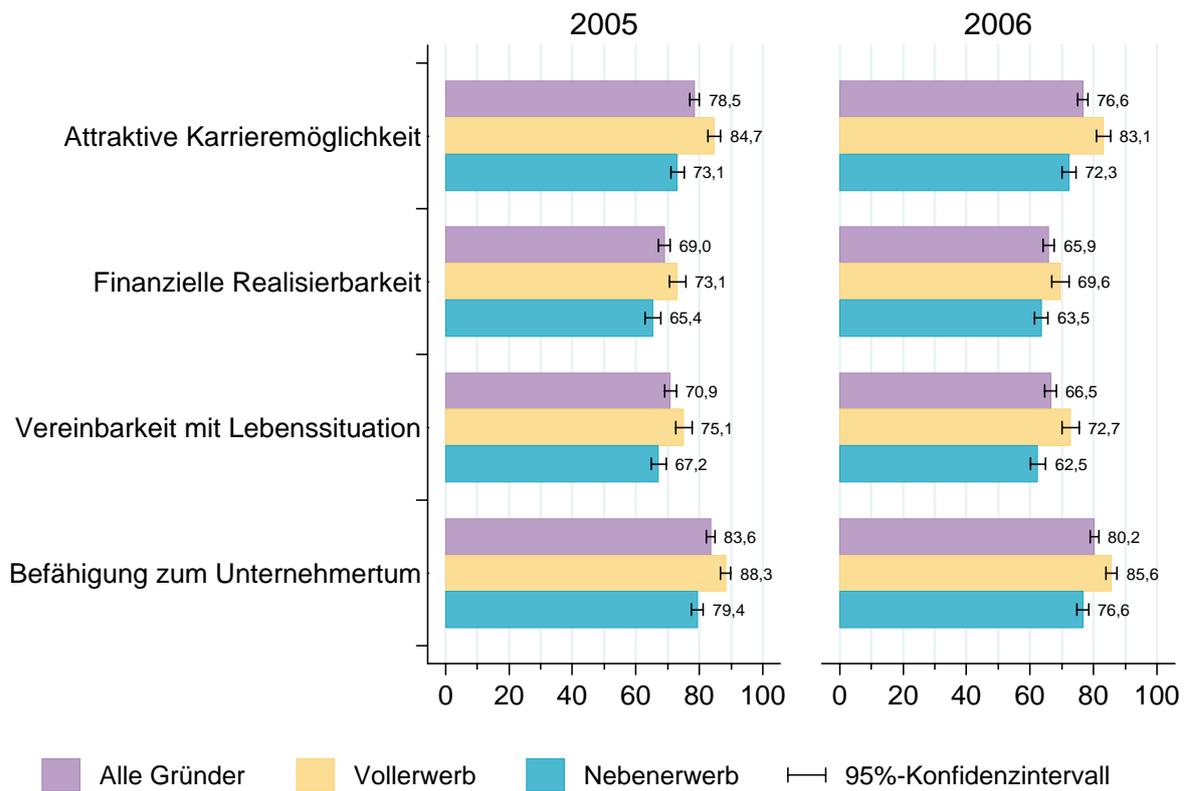
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=729) Gründern, an allen (n=290) Vollerwerbs- bzw. allen (n=432) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Berufsabschluss verfügbar sind. Lesehilfe: 67,1 % der Gründer im Nebenerwerb besitzen einen Lehrabschluss.

Grafik 18: Gründer nach Berufsabschluss 2006



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=691, 760) Gründern, an allen (n=323, 312) Vollerwerbs- bzw. allen (n=365, 443) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Erwerbsstatus verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 31 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 waren vor bzw. zum Zeitpunkt ihrer Gründung arbeitslos.

Grafik 19: Gründer nach Erwerbsstatus 2005 - 2006



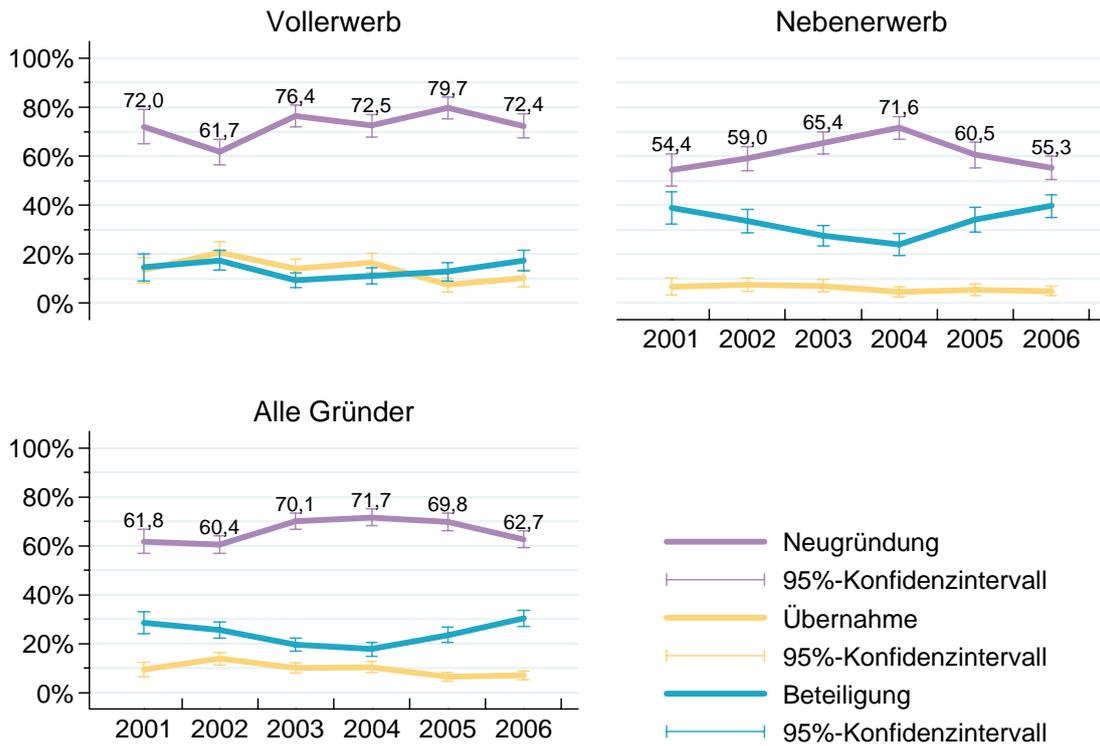
Die Berechnung der Mittelwerte der vier dargestellten Indikatoren basiert auf den folgenden Stichprobenumfängen (1. Angabe jeweils für 2005, 2. Angabe jeweils für 2006): n=927, 956 (alle Gründer), n=406, 383 (Vollerwerb), n= 520, 565 (Nebenerwerb) für den Indikator „Attraktive Karrieremöglichkeit“; n=920, 946 (alle Gründer), n=401, 381 (Vollerwerb), n=519, 557 (Nebenerwerb) für den Indikator „Finanzielle Realisierbarkeit“; n=921, 953 (alle Gründer), n=402, 380 (Vollerwerb), n=519, 565 (Nebenerwerb) für den Indikator „Vereinbarkeit mit Lebenssituation“; n=921, 954 (alle Gründer), n=404, 383 (Vollerwerb), n=517, 564 (Nebenerwerb) für den Indikator „Befähigung zum Unternehmertum“. Lesehilfe: Die durchschnittliche Zustimmung der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 zur Aussage „Sich-selbstständig-zu-machen‘ ist für mich persönlich eine attraktive Karrieremöglichkeit“ beträgt 83,1 (von mindestens 20 und höchstens 100 Punkten).

Grafik 20: Subjektive Einschätzungen von Gründern in Bezug auf eigene Selbstständigkeit 2005 - 2006



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=659, 740) Gründern, an allen (n=313, 302) Vollerwerbs- bzw. allen (n=345, 431) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur Berufsgruppe verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 19,6 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 waren im Handwerk tätig.

Grafik 21: Gründer nach Berufsgruppe 2005 - 2006



Die Zahlen über den Balken geben den Anteil der jeweiligen Gründergruppe an allen n=378 (2001), n=718 (2002), n=785 (2003), n=719 (2004), n=667 (2005) bzw. n=740 (2006) Gründern, an allen n=160 (2001), n=347 (2002), n=352 (2003), n=351 (2004), n=324 (2005) bzw. n=305 (2006) Vollerwerbs- bzw. an allen n=218 (2001), n=367 (2002), n=424 (2003), n=363 (2004), n=342 (2005) bzw. n=430 (2006) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Angaben zur Art ihrer Gründung gemacht haben. Lesehilfe: 62,7 % der Gründer im Jahr 2006 haben ein neues Unternehmen gegründet.

Grafik 22: Art der Gründung 2001 - 2006

Tabelle 7: Gründer- und Planerquoten nach Region 2000 - 2006

	West		Ost		Deutschland	
	Gründer	Planer	Gründer	Planer	Gründer	Planer
Vollerwerb						
2000	1,09	---	1,23	---	1,12	---
2001	1,09	---	1,42	---	1,16	---
2002	1,24	1,57	1,37	2,25	1,26	1,71
2003	1,27	1,14	1,12	1,51	1,24	1,22
2004	1,15	1,06	1,58	1,22	1,24	1,09
2005	1,12	1,04	1,36	1,08	1,17	1,05
2006*	0,84	2,04	0,92	1,57	0,86	1,96
Nebenerwerb						
2000	1,36	---	1,09	---	1,31	---
2001	1,82	---	1,52	---	1,76	---
2002	1,62	1,56	0,99	0,94	1,50	1,44
2003	1,72	1,42	1,13	1,00	1,60	1,33
2004	1,49	0,96	0,80	0,62	1,35	0,89
2005	1,43	0,92	0,79	0,68	1,30	0,87
2006*	1,23	1,81	1,28	1,00	1,24	1,63
Gesamt						
2000	2,45	---	2,32	---	2,43	---
2001	2,91	---	2,94	---	2,92	---
2002	2,86	3,13	2,36	3,19	2,76	3,15
2003	2,99	2,56	2,25	2,51	2,84	2,55
2004	2,64	2,02	2,38	1,84	2,59	1,98
2005	2,55	1,96	2,15	1,76	2,47	1,92
2006*	2,07	3,85	2,20	2,57	2,10	3,59

* Im Jahr 2006 wurden die Gründungsplaner im KfW-Gründungsmonitor nicht danach gefragt, ob sie ihr geplantes Gründungsprojekt im Voll- oder Nebenerwerb realisieren möchten. Um für das Jahr 2006 dennoch Planerquoten nach Voll- und Nebenerwerb ausweisen zu können, wurde die Annahme getroffen, dass die Planerquoten im Voll- und im Nebenerwerb proportional zu den Quoten des Vorjahres sind (Beispiel für die Berechnung der Planerquote im Vollerwerb für Deutschland im Jahr 2006: $1,96 = 3,59 * 1,05 / 1,92$).

Tabelle 8: Gründer- und Planerzahlen (hochgerechnet in Mio.) nach Region 2000 - 2006

	West		Ost		Deutschland	
	Gründer	Planer	Gründer	Planer	Gründer	Planer
Vollerwerb						
2000	0,469	---	0,124	---	0,596	---
2001	0,470	---	0,142	---	0,616	---
2002	0,532	0,675	0,136	0,223	0,669	0,907
2003	0,546	0,487	0,110	0,148	0,655	0,640
2004	0,492	0,452	0,154	0,118	0,651	0,572
2005	0,474	0,440	0,131	0,104	0,608	0,545
2006*	0,358	0,865	0,088	0,150	0,447	1,017
Nebenerwerb						
2000	0,586	---	0,109	---	0,695	---
2001	0,782	---	0,152	---	0,932	---
2002	0,698	0,671	0,098	0,093	0,791	0,760
2003	0,735	0,610	0,111	0,098	0,841	0,703
2004	0,634	0,409	0,077	0,061	0,706	0,465
2005	0,608	0,392	0,076	0,066	0,678	0,455
2006*	0,520	0,769	0,123	0,095	0,645	0,850
Gesamt						
2000	1,055	---	0,233	---	1,290	---
2001	1,252	---	0,294	---	1,548	---
2002	1,230	1,346	0,234	0,316	1,461	1,667
2003	1,282	1,097	0,221	0,246	1,496	1,343
2004	1,126	0,861	0,232	0,179	1,357	1,037
2005	1,082	0,832	0,207	0,170	1,286	1,000
2006*	0,879	1,634	0,210	0,246	1,092	1,867

* Die hochgerechneten Planerzahlen im Voll- Und Nebenerwerb des Jahres 2006 beruhen auf der in der Fußnote zu Tabelle 7 ausgeführten Annahme.

Tabelle 9: Gründeranteile nach Geschlecht und Region 2000 - 2006

	West		Ost		Deutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Vollerwerb						
2000	60,4	39,6	70,3	29,7	62,6	37,4
2001	63,7	36,3	83,0	17,0	68,5	31,5
2002	68,2	31,8	70,0	30,0	68,6	31,4
2003	72,2	27,8	70,3	29,7	71,8	28,2
2004	68,6	31,4	74,8	25,2	70,2	29,8
2005	67,6	32,4	75,7	24,3	69,5	30,5
2006	67,5	32,5	63,7	36,3	66,7	33,3
Nebenerwerb						
2000	57,5	42,5	57,4	42,6	57,5	42,5
2001	60,1	39,9	52,7	47,3	58,8	41,2
2002	64,1	35,9	62,4	37,6	63,8	36,2
2003	53,6	46,4	54,2	45,8	53,7	46,3
2004	59,6	40,4	53,2	46,8	58,8	41,2
2005	58,5	41,5	56,6	43,4	58,3	41,7
2006	53,9	46,1	60,1	39,9	55,2	44,8
Gesamt						
2000	58,8	41,2	64,3	35,7	59,9	40,1
2001	61,5	38,5	67,4	32,6	62,7	37,3
2002	65,7	34,3	67,6	32,4	66,0	34,0
2003	61,6	38,4	62,4	37,6	61,7	38,3
2004	63,4	36,6	67,6	32,4	64,2	35,8
2005	62,5	37,5	68,7	31,3	63,6	36,4
2006	59,3	40,7	61,7	38,3	59,8	40,2

Tabelle 10: Gründeranteile nach Alter 2001 - 2006

	Altersgruppe				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Vollerwerb					
2001	11,3	26,3	33,7	19,8	9,0
2002	14,3	24,2	33,5	17,4	10,7
2003	6,8	26,5	33,9	25,2	7,6
2004	10,4	26,1	35,3	18,9	9,3
2005	8,9	25,0	39,3	18,2	8,6
2006	11,8	26,4	37,6	15,9	8,3
Nebenerwerb					
2001	20,4	29,4	24,3	18,1	7,8
2002	18,3	26,0	26,2	19,1	10,4
2003	17,2	26,3	26,7	19,7	10,0
2004	12,9	27,9	20,6	19,1	9,5
2005	17,3	26,1	32,2	17,1	7,3
2006	20,2	25,4	29,4	16,0	8,5
Insgesamt					
2001	16,8	28,2	28,0	18,8	8,2
2002	16,4	25,1	29,4	18,4	10,7
2003	12,6	26,6	29,8	22,1	9,0
2004	11,9	26,8	33,0	18,9	9,5
2005	13,3	25,7	35,5	17,6	8,0
2006	16,6	26,0	33,0	16,0	8,6

Tabelle 11: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (ohne subjektive Wahrnehmungsvariablen) 2006

Abhängige Variable: Gründungsentscheidung (Person ist ein Gründer: y=1, Person ist kein Gründer: y=0)							
	Gründer gesamt		Vollerwerbsgründer		Nebenerwerbsgründer		
	dF/dx (1)	t-Wert (2)	dF/dx (3)	t-Wert (4)	dF/dx (5)	t-Wert (6)	
Geschlecht (= weiblich)	-0,0419 ***	(-5,04)	-0,0219 ***	(-4,56)	-0,0177 **	(-2,53)	
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)							
18 bis 24 Jahre	0,0138	(0,76)	-0,0034	(-0,31)	0,0193	(1,26)	
25 bis 34 Jahre	0,0285 **	(2,17)	0,0042	(0,53)	0,0251 **	(2,27)	
45 bis 54 Jahre	-0,0271 **	(-2,26)	-0,0150 **	(-2,17)	-0,0097	(-0,95)	
55 bis 64 Jahre	-0,0803 ***	(-6,79)	-0,0312 ***	(-4,56)	-0,0469 ***	(-4,76)	
Herkunft (= Ausland)	0,0352 **	(2,12)	0,0341 ***	(2,99)	0,0036	(0,28)	
Bildung (Referenz: Lehre)							
Hochschulabschluss	0,0200	(1,43)	-0,0109	(-1,39)	0,0368 ***	(2,99)	
Fachhochschulabschluss	0,0241	(1,46)	-0,0003	(-0,03)	0,0251 *	(1,76)	
Ohne Abschluss, mit Abitur	0,0074	(0,37)	-0,0226 **	(-2,02)	0,0301 *	(1,78)	
Ohne Abschluss, ohne Abitur	-0,0828 ***	(-4,43)	-0,0318 ***	(-2,85)	-0,0474 ***	(-3,03)	
Schüler	-0,0096	(-0,28)	-0,0456 **	(-2,27)	0,0339	(1,17)	
Status (Ref.: Sonst. Angest.)							
Unt.leiter / Geschäftsführer	0,1309 ***	(3,58)	0,1333 ***	(4,73)	0,0176	(0,64)	
Leitender / hochq. Angest.	0,0380 **	(2,27)	0,0567 ***	(4,37)	-0,0085	(-0,69)	
Beamter	-0,0363 *	(-1,66)	-0,0269 *	(-1,76)	-0,0164	(-0,97)	
Facharbeiter	-0,0364 *	(-1,80)	-0,0058	(-0,43)	-0,0303 *	(-1,89)	
Sonstiger Arbeiter	-0,0061	(-0,26)	-0,0162	(-1,04)	0,0077	(0,41)	
Selbstständig	0,0701 ***	(3,50)	0,0816 ***	(5,23)	0,0001	(0,01)	
Arbeitslos	0,1744 ***	(8,31)	0,1952 ***	(10,61)	0,0034	(0,22)	
Nichterwerbsperson	0,0395 ***	(2,65)	0,0140	(1,34)	0,0251 **	(2,13)	
Region (= Ostdeutschland)	-0,0038	(-0,34)	-0,0034	(-0,48)	-0,0019	(-0,21)	
Ort (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)							
bis 5.000 Einw.	-0,0436 ***	(-2,96)	-0,0148	(-1,61)	-0,0288 **	(-2,44)	
5.000 bis 20.000 Einw.	-0,0320 **	(-2,44)	-0,0102	(-1,23)	-0,0203 *	(-1,93)	
20.000 bis 100.000 Einw.	-0,0308 **	(-2,36)	-0,0103	(-1,26)	-0,0196 *	(-1,89)	
100.000 bis 500.000 Einw.	-0,0123	(-0,87)	0,0026	(0,28)	-0,0145	(-1,31)	
Anzahl der Beobachtungen	7.525		7.523		7.523		
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,1200		0,0483		0,0715		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,1468		0,0523		0,0902		
Pseudo-R ²	0,0503		0,0989		0,0327		
Log Pseudolikelihood	-2.622		-1.311		-1.874		

***, **, * signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, robuste t-Werte in Klammern

Die Schätzkoeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung relativ zur Referenzperson bzw. für die diskrete Veränderung der Dummyvariablen von 0 nach 1 an. Die Referenzperson der Schätzungen ist ein Mann im Alter von 35-44 Jahren deutscher Herkunft mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner ansässig ist.

Tabelle 12: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (mit subjektiven Wahrnehmungsvariablen) 2006

Abhängige Variable: Gründungsentscheidung (Person ist ein Gründer: y=1, Person ist kein Gründer: y=0)						
	Gründer gesamt		Vollerwerbsgründer		Nebenerwerbsgründer	
	dF/dx (1)	t-Wert (2)	dF/dx (3)	t-Wert (4)	dF/dx (5)	t-Wert (6)
Geschlecht (= weiblich)	0,0025	(0,32)	-0,0029	(-1,13)	0,0076	(1,11)
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)						
18 bis 24 Jahre	0,0060	(0,42)	-0,0034	(-0,74)	0,0148	(1,13)
25 bis 34 Jahre	0,0147	(1,36)	-0,0008	(-0,22)	0,0172 **	(1,82)
45 bis 54 Jahre	-0,0081	(-0,78)	-0,0035	(-1,00)	-0,0006	(-0,07)
55 bis 64 Jahre	-0,0417 ***	(-3,93)	-0,0078 **	(-2,15)	-0,0288 ***	(-3,15)
Herkunft (= Ausland)	0,0122	(0,89)	0,0143 **	(2,50)	-0,0088	(-0,81)
Bildung (Referenz: Lehre)						
Hochschulabschluss	-0,0065	(-0,60)	-0,0080 ***	(-2,59)	0,0155	(1,54)
Fachhochschulabschluss	0,0025	(0,19)	-0,0032	(-0,81)	0,0085	(0,72)
Ohne Abschluss, mit Abitur	0,0230	(1,37)	-0,0074	(-1,49)	0,0394 ***	(2,62)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	-0,0392 **	(-2,34)	-0,0065	(-1,07)	-0,0250 *	(-1,69)
Schüler	0,0364	(1,16)	-0,0153 *	(-1,74)	0,0628 **	(2,23)
Status (Ref.: Sonst. Angest.)						
Unt.leiter / Geschäftsführer	0,0277	(1,03)	0,0370 ***	(2,85)	-0,0203	(-1,06)
Leitender / hochq. Angest.	-0,0093	(-0,77)	0,0142 **	(2,52)	-0,0252 ***	(-2,72)
Beamter	-0,0115	(-0,63)	-0,0076	(-1,02)	-0,0060	(-0,41)
Facharbeiter	-0,0276 *	(-1,68)	-0,0033	(-0,53)	-0,0222	(-1,61)
Sonstiger Arbeiter	0,0311	(1,44)	-0,0028	(-0,37)	0,0319 *	(1,78)
Selbstständig	-0,0439 ***	(-3,47)	0,0017	(0,32)	-0,0432 ***	(-4,57)
Arbeitslos	0,1036 ***	(5,83)	0,0940 ***	(8,81)	-0,0134	(-1,10)
Nichterwerbsperson	0,0190	(1,56)	0,0024	(0,52)	0,0138	(1,39)
Region (= Ostdeutschland)	0,0183 *	(1,82)	0,0046	(1,23)	0,0096	(1,14)
Ort (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)						
bis 5.000 Einw.	-0,0400 ***	(-3,56)	-0,0077 **	(-2,00)	-0,0261 ***	(-2,71)
5.000 bis 20.000 Einw.	-0,0302 ***	(-2,93)	-0,0049	(-1,33)	-0,0200 **	(-2,30)
20.000 bis 100.000 Einw.	-0,0265 **	(-2,54)	-0,0052	(-1,43)	-0,0165 *	(-1,86)
100.000 bis 500.000 Einw.	-0,0046	(-0,39)	0,0028	(0,61)	-0,0086	(-0,89)
Subjektive Wahrnehmung						
Attraktivität Selbstständigkeit	0,0085 ***	(5,36)	0,0040 ***	(6,25)	0,0023 *	(1,71)
Finanzielle Realisierbarkeit	0,0147 ***	(8,48)	0,0024 ***	(3,85)	0,0106 ***	(7,15)
Vereinbarkeit Lebenssituation	0,0166 ***	(10,28)	0,0033 ***	(5,90)	0,0104 ***	(7,38)
Befähigung Unternehmertum	0,0138 ***	(7,48)	0,0049 ***	(6,18)	0,0071 ***	(4,65)
Anzahl der Beobachtungen	7.350		7.348		7.348	
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,1195		0,0480		0,0712	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,0950		0,0179		0,0662	
Pseudo-R ²	0,2208		0,2580		0,1459	
Log Pseudolikelihood	-2.095		-1.051		-1.611	

***, **, * kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, robuste t-Werte in Klammern

Die Schätzkoeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung relativ zur Referenzperson bzw. für die diskrete Veränderung der Dummyvariablen von 0 nach 1 an. Lediglich im Falle der vier Variablen der subjektiven Wahrnehmung handelt es sich um keine 0/1-Variablen. Für diese Variablen geben die Koeffizienten die Wahrscheinlichkeitsveränderung für einen Anstieg um 10 Punkte (von 50 auf 60) an. Die Referenzperson der Schätzungen ist ein Mann im Alter von 35-44 Jahren deutscher Herkunft mit Lehrabschluss, der als sonstiger Angestellter beschäftigt und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner ansässig ist und dessen subjektive Wahrnehmungen jeweils den Wert 50 besitzen.

Tabelle 13: Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und der Gründung und Umfang der Selbstständigkeit 2006

	Vollerwerb				Nebenerwerb			
	Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten		Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten	
	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet
Geschlecht								
Männlich	66,8	66,5	66,4	54,6	54,5	59,2	56,6	50,5
Weiblich	33,2	33,5	33,6	45,4	45,5	40,8	43,4	49,5
Alter								
18 bis 24 Jahre	11,7	12,7	7,5	12,8	16,4	41,0	6,9	27,7
25 bis 34 Jahre	28,4	13,0	25,3	33,6	25,7	23,1	24,9	23,5
35 bis 44 Jahre	35,7	51,0	34,7	25,7	32,1	18,1	30,4	25,3
45 bis 54 Jahre	15,0	22,4	21,0	17,3	16,5	13,5	25,1	13,6
55 bis 64 Jahre	9,3	0,9	11,4	10,6	9,3	4,3	12,7	9,9
Herkunft								
Deutschland	87,7	82,2	93,3	96,0	92,0	89,8	90,1	87,7
Ausland	12,3	17,8	6,7	4,0	8,0	10,2	9,9	12,3
Bildung								
Hochschulabschluss	10,2	6,1	11,6	5,4	10,3	9,2	9,7	9,7
Fachhochschulabschluss	5,8	6,1	4,4	5,8	5,3	2,6	4,7	3,0
Ausbildung	76,0	74,7	76,5	70,0	68,8	58,1	72,7	69,3
Ohne Abschluss, mit Abitur	2,6	5,7	1,3	2,4	8,1	12,3	4,6	7,5
Ohne Abschluss, ohne Abitur	4,9	7,3	6,2	16,5	3,5	3,3	8,4	7,1
Schüler	0,4	0	0	0	4,0	14,4	0	3,4
Erwerbsstatus								
Unt.leiter / Geschäftsführer	5,6	0	3,5	3,9	1,4	0	1,7	4,7
Leitender / hochq. Angest.	16,0	3,4	15,9	2,5	12,1	7,7	14,5	9,8
Sonstiger Angestellter	16,2	14,5	18,5	14,4	25,6	26,2	26,0	9,9
Beamter	1,0	0	0,1	0	3,7	5,2	4,2	0,7
Facharbeiter	5,5	0,5	10,4	0,8	4,9	7,1	5,9	3,4
Sonstiger Arbeiter	1,8	6,1	3,6	0	8,1	5,1	5,2	23,2
Selbstständig	7,6	46,0	4,8	56,4	8,8	0,6	11,3	0,4
Arbeitslos	33,0	17,2	35,5	11,6	7,2	15,1	9,5	5,3
Nichterwerbsperson	13,3	12,3	7,6	10,4	28,2	33,0	21,6	42,5
Subjektive Wahrnehmungen								
Attraktivität Selbstständigkeit	85,1	69,2	83,4	64,3	73,2	67,3	73,2	69,5
Finanzielle Realisierbarkeit	71,3	57,6	65,6	48,5	66,7	46,6	55,4	43,5
Vereinbarkeit Lebenssituation	76,4	47,4	70,2	43,0	66,3	41,9	61,8	43,6
Befähigung Unternehmertum	87,3	74,0	85,6	74,8	78,9	63,9	80,0	64,2
Gründungsmotiv								
Chance	47,4	28,4	---	---	66,0	47,4	---	---
Not	52,6	71,6	---	---	34,0	52,6	---	---
Berufsgruppe								
Freie Berufe	14,0	9,9	---	---	15,7	14,9	---	---
Handwerk	21,1	8,2	---	---	11,9	18,8	---	---
Sonstige	64,9	81,9	---	---	72,4	66,3	---	---

Fortsetzung der Tabelle auf der nächsten Seite

Fortbestand der Selbstständigkeit nach Merkmalen der Gründer und Gründung (Fortsetzung)

	Vollerwerb				Nebenerwerb			
	Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten		Gründung vor max. 12 Mon.		Gründung vor 12-24 Monaten	
	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet	Best. fort	Beendet
Region								
West	79,9	70,8	72,1	79,1	80,8	71,0	85,5	68,5
Ost	20,1	29,2	27,9	20,9	19,2	29,0	14,5	31,5
Ortsgröße								
Bis unter 5.000 Einw.	16,8	10,5	17,2	21,4	16,8	7,1	13,8	22,8
5.000 bis unter 20.000 Einw.	24,0	11,9	32,4	28,5	20,8	21,7	28,6	23,9
20.000 bis unter 100.000 E.	21,2	32,4	16,2	18,1	21,9	28,0	30,7	18,6
100.000 bis unter 500.000 E.	23,9	26,1	19,3	16,1	19,9	19,9	13,4	20,2
500.000 Einw. und mehr	14,1	19,2	14,9	15,8	20,6	23,2	13,6	14,5
Gründungsart								
Neugründung	73,9	61,8	---	---	57,8	41,3	---	---
Übernahme	11,1	2,9	---	---	5,4	3,0	---	---
Beteiligung	15,0	35,3	---	---	36,8	55,8	---	---
Größe der Gründung								
Sologründer ohne Mitarbeiter	63,6	65,7	---	---	70,7	50,8	---	---
Sologründer mit Mitarbeitern	21,8	2,8	---	---	6,9	4,3	---	---
Teamgründer o. Mitarbeiter	8,7	16,5	---	---	15,7	29,4	---	---
Teamgründer m. Mitarbeitern	5,9	15,0	---	---	6,6	15,5	---	---
Branche								
Land- & Forstwirtschaft u.a.	1,8	0	---	---	1,6	0	---	---
Verarbeitendes Gewerbe u.a.	1,3	0,9	---	---	5,6	3,0	---	---
Baugewerbe	11,2	2,3	---	---	1,2	8,5	---	---
Handel u.a.	22,5	8,8	---	---	23,1	25,9	---	---
Wirtschaftl. Dienstleistungen	41,5	61,9	---	---	41,3	34,1	---	---
Persönliche Dienstleistungen	21,7	26,0	---	---	27,2	28,5	---	---
Innovationsgehalt der Gründ.								
Nicht innovativ, nicht w.inten.	70,6	73,0	---	---	68,2	78,2	---	---
Nicht innovativ aber w.inten.	16,8	13,3	---	---	20,2	9,0	---	---
Innovativ, nicht wissensinten.	7,0	11,2	---	---	6,6	8,7	---	---
Innovativ und wissensintensiv	5,6	2,5	---	---	5,0	4,1	---	---
Finanzieller Mittelbedarf								
Kein Mittelbedarf	40,2	49,4	---	---	54,5	49,3	---	---
1 bis unter 5.000 EURo	17,8	34,0	---	---	28,3	33,9	---	---
5.000 bis 10.000 EURo	9,9	2,2	---	---	8,1	11,1	---	---
> 10.000 bis 25.000 EURo	14,3	4,1	---	---	2,8	3,8	---	---
> 25.000 bis 50.000 EURo	8,7	8,1	---	---	3,8	0	---	---
> 50.000 EURo	9,1	2,2	---	---	2,5	2,0	---	---

Die Angaben in der Tabelle sind Mittelwerte (Variablen der subjektiven Wahrnehmung) oder Prozentwerte (alle übrigen Variablen). Die eingefärbten Zellen bezeichnen signifikante Unterschiede (auf dem 10 %-Niveau) zwischen den Werten der jeweiligen Merkmale bzw. Merkmalsausprägungen in den Unterstichproben der Gründer mit fortbestehender und beendeter Selbstständigkeit. Lesehilfe: Der Anteil der Gründer aus Arbeitslosigkeit an allen Vollerwerbsgründern, die ihr Selbstständigkeitsprojekt 12 - 24 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben, ist in der Untergruppe der Gründer mit fortbestehender Selbstständigkeit (35,5 %) signifikant höher als in der Untergruppe mit beendeter Selbstständigkeit (11,6 %). Die in der Tabelle ausgewiesenen Werte beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen (in der Reihenfolge der durch die Spaltenüberschriften definierten acht Gruppen): Geschlecht, Alter, Herkunft Region, Ortsgröße (274, 39, 192, 48, 381, 70, 174, 67), Bildung (254, 36, 182, 42, 362, 69, 171, 64), Erwerbsstatus (272, 39, 189, 47, 374, 69, 169, 66), Subjektive Wahrnehmungen (268, 38, 191, 48, 375, 70, 170, 66), Gründungsmotiv (262, 36, -, -, 341, 66, -, -), Berufsgruppe (266, 36, -, -, 360, 70, -, -), Gründungsart (268, 37, -, -, 365, 65, -, -), Größe der Gründung (255, 35, -, -, 336, 62, -, -), Branche (264, 31, -, -, 366, 65, -, -), Innovationsgehalt (252, 30, -, -, 349, 64, -, -), Finanzieller Mittelbedarf (209, 27, -, -, 316, 53, -, -).

Tabelle 14: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, Vollerwerbsgründer

	Gründung vor max. 12 Mon.				Gründung vor 12-24 Monaten			
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Geschlecht (weiblich)	-,0010	(-0,18)	,0300	(1,10)	-,0009	(-0,04)	,0382	(0,41)
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)								
18 bis 24 Jahre	-,0006	(-0,07)	-,0404	(-0,67)	-,2374 ^a	(-2,78)	-,5643 ^a	(-3,82)
25 bis 34 Jahre	,0044	(0,84)	,0173	(0,44)	-,0268	(-0,84)	-,0777	(-0,74)
45 bis 54 Jahre	,0010	(0,16)	,0204	(0,53)	-,0431	(-1,12)	-,1666	(-1,31)
55 bis 64 Jahre	,0089 ^b	(2,08)	,0684 ^b	(2,28)	,0094	(0,30)	,1364	(0,88)
Herkunft (Ausland)	-,0031	(-0,37)	-,0168	(-0,32)	-,0171	(-0,48)	-,2696	(-1,60)
Bildung (Lehre)								
Hochschulabschluss	,0059	(1,13)	,0592 ^c	(1,80)	,0215	(1,01)	,1597	(1,45)
Fachhochschulabschluss	-,0016	(-0,17)	,0379	(0,86)	-,0272	(-0,59)	-,0446	(-0,24)
Ohne Abschluss, mit Abitur	,0018	(0,17)	-,0005	(-0,01)	,0212	(0,35)	,0048	(0,02)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	,0026	(0,26)	,0435	(0,70)	,0272	(0,90)	,2409 ^b	(2,40)
Status (Ref.: Sonst. Angest.)								
Leitender / hochq. Angest.	,0018	(0,21)	-,0566	(-0,65)	,0391 ^b	(2,37)	,2065	(1,46)
Facharbeiter	-,0300	(-0,93)	-,4006	(-1,63)	,0100	(0,26)	,0806	(0,52)
Sonstiger Arbeiter	-,0399	(-1,09)	-,3820 ^c	(-1,95)				
Selbstständig	-,2829 ^a	(-5,35)	-,7395 ^a	(-4,75)	-,5124 ^a	(-5,50)	-,5748 ^a	(-4,78)
Arbeitslos	-,0129	(-1,13)	-,0399	(-0,56)	,0309 ^c	(1,75)	,2292 ^a	(2,59)
Nichterwerbsperson	-,0322 ^c	(-1,76)	-,2164 ^c	(-1,94)	,0103	(0,31)	,1362	(0,94)
Region (Ostdeutschland)	-,0252 ^b	(-2,36)	-,1225 ^c	(-1,88)	,0287 ^c	(1,73)	,1464 ^c	(1,74)
Ort (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)								
Bis unter 5.000 Einw.	,0058	(0,87)	,0004	(0,01)	,0289	(1,11)	,1843	(1,18)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	,0021	(0,26)	,0080	(0,15)	-,0088	(-0,26)	-,0428	(-0,29)
20.000 bis unter 100.000 E.	-,0063	(-0,65)	-,0947	(-1,26)	,0120	(0,40)	,1854	(1,40)
100.000 bis unter 500.000 E.	-,0025	(-0,29)	,0043	(0,09)	-,0116	(-0,33)	,0491	(0,33)
Gründungszeitpunkt (Ref.: vor 0-3 bzw. 13-15 Monaten)								
vor 4-6 bzw. 16-18 Monaten	-,0089	(-0,75)	-,1315	(-1,49)	-,1857 ^a	(-2,90)	-,2031	(-1,50)
vor 7-9 bzw. 19-21 Monaten	-,0572 ^a	(-2,73)	-,2301 ^b	(-2,10)	-,0935 ^c	(-1,91)	-,2087	(-1,60)
vor 10-12 bzw. 21-24 Mon.	-,0604 ^a	(-2,64)	-,2858 ^b	(-2,51)	-,1854 ^a	(-3,29)	-,2464 ^c	(-1,88)
Subjektive Wahrnehmungen								
Attraktivität Selbstständigkeit			,0165 ^b	(2,47)			,0549 ^a	(3,01)
Finanzielle Realisierbarkeit			,0109	(1,34)			,0034	(0,19)
Vereinbarkeit Lebenssituation			,0179 ^a	(2,68)			,0681 ^a	(3,59)
Befähigung Unternehmertum			,0233 ^b	(2,48)			,0046	(0,18)
Anzahl der Beobachtungen	337		327		254		251	
Beobacht. Wahrscheinlichkeit	0,8754		0,8746		0,7992		0,8008	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,9873		0,8987		0,9656		0,7670	
Pseudo-R ²	0,2844		0,5348		0,3394		0,5074	
Log Pseudolikelihood	-91		-57		-84		-62	

a, b, c kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Aus Platzgründen wird auf die Darstellung führender Nullen vor dem Dezimal komma verzichtet. Für weitere Erläuterungen siehe Tabelle 6.

Tabelle 15: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Selbstständigkeit, Nebenerwerbsgründer

	Gründung vor max. 12 Mon.				Gründung vor 12-24 Monaten			
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Geschlecht (weiblich)	-,0178	(-1,08)	,0045	(0,13)	-,0276	(-0,67)	,0228	(0,42)
Alter (Referenz: 35-44 Jahre)								
18 bis 24 Jahre	-,0972	^b (-2,41)	-,1787	^b (-2,24)	-,1744	^c (-1,95)	-,1725	(-1,52)
25 bis 34 Jahre	-,0262	(-1,14)	-,0498	(-0,99)	-,0341	(-0,62)	-,0160	(-0,21)
45 bis 54 Jahre	-,0173	(-0,73)	-,0582	(-1,00)	-,0484	(-0,79)	-,0525	(-0,58)
55 bis 64 Jahre	-,0130	(-0,41)	-,1126	(-1,28)	,0071	(0,12)	,0058	(0,06)
Herkunft (Ausland)	,0031	(0,13)	,0092	(0,16)	-,1052	(-1,40)	-,1625	(-1,63)
Bildung (Lehre)								
Hochschulabschluss	-,0217	(-0,98)	-,0219	(-0,47)	-,0279	(-0,50)	-,0287	(-0,37)
Fachhochschulabschluss	,0222	(1,13)	,0580	(1,15)	-,0026	(-0,04)	-,0452	(-0,46)
Ohne Abschluss, mit Abitur	-,0286	(-0,93)	-,0336	(-0,54)	-,0039	(-0,05)	,0507	(0,49)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	,0028	(0,07)	-,0278	(-0,27)	-,0106	(-0,11)	,0384	(0,35)
Status (Ref.: Sonst. Angest.)								
Leitender / hochq. Angest.	-,0073	(-0,30)	-,0314	(-0,54)	-,1192	(-1,56)	-,1716	(-1,58)
Beamter	-,0639	(-1,26)	-,2380	^b (-2,09)	,0759	(0,97)	,1601	(1,45)
Facharbeiter	-,0802	(-1,63)	-,1089	(-1,13)	,0198	(0,19)	,0879	(0,74)
Sonstiger Arbeiter	-,0347	(-0,88)	-,0092	(-0,12)	-,2596	^b (-2,25)	-,2901	^b (-2,13)
Selbstständig	,0351	^b (2,33)	,0712	(1,27)	,1129	^b (2,11)	,1693	(1,59)
Arbeitslos	-,0430	(-1,28)	-,0816	(-1,11)	,0355	(0,49)	,1086	(1,11)
Nichterwerbsperson	,0116	(0,69)	,0377	(0,96)	-,1049	(-1,62)	-,2184	^b (-2,31)
Region (Ostdeutschland)	,0301	^a (2,65)	,0809	^a (2,87)	-,2455	^a (-3,50)	-,2384	^a (-2,72)
Ort (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)								
Bis unter 5.000 Einw.	,0281	^c (1,68)	,0630	^c (1,38)	,0409	(0,76)	,0558	(0,64)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	,0270	^b (1,98)	,0668	^c (1,84)	,0163	(0,31)	-,0179	(-0,21)
20.000 bis unter 100.000 E.	,0255	^c (1,86)	,0658	(1,86)	,0258	(0,51)	-,0057	(-0,07)
100.000 bis unter 500.000 E.	,0156	(0,97)	,0428	(1,14)	,0086	(0,16)	,0202	(0,25)
Gründungszeitpunkt (Ref.: vor 0-3 bzw. 13-15 Monaten)								
vor 4-6 bzw. 16-18 Monaten	-,0670	^b (-2,09)	-,0726	(-1,27)	-,0084	(-0,16)	-,0265	(-0,36)
vor 7-9 bzw. 19-21 Monaten	-,1654	^a (-3,91)	-,2414	^a (-3,42)	,0297	(0,65)	,0405	(0,59)
vor 10-12 bzw. 21-24 Mon.	-,1754	^a (-4,07)	-,2501	^a (-3,46)	,0325	(0,68)	,0492	(0,66)
Subjektive Wahrnehmungen								
Attraktivität Selbstständigkeit			-,0019	(-0,28)			,0104	(0,97)
Finanzielle Realisierbarkeit			,0189	^b (2,56)			,0088	(0,72)
Vereinbarkeit Lebenssituation			,0154	^b (2,16)			,0210	^c (1,82)
Befähigung Unternehmertum			,0142	^c (1,83)			,0245	^c (1,91)
Anzahl der Beobachtungen	483		472		277		274	
Beobacht. Wahrscheinlichkeit	0,8571		0,8559		0,7365		0,7372	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,9539		0,8804		0,9004		0,8202	
Pseudo-R ²	0,1386		0,2511		0,1221		0,1858	
Log Pseudolikelihood	-171		-146		-140		-128	

a, b, c kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Aus Platzgründen wird auf die Darstellung führender Nullen vor dem Dezimal komma verzichtet. Für weitere Erläuterungen siehe Tabelle 6.