

KfW-Gründungsmonitor 2008.

**Gründungen in Deutschland: weniger aber besser –
Chancenmotiv rückt in den Vordergrund.**

Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des
Gründungsgeschehens in Deutschland.

Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb.

Herausgeber.

KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Autoren.

Dr. Karsten Kohn, Telefon 069 7431-4473 Dr.
Hannes Spengler, Telefon 069 7431-4647

Copyright Titelbild.

Stock.adobe.com / psdesign1

ISSN 1867-1489

Frankfurt am Main, Juni 2008

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Inhaltsverzeichnis..... | I |
| Abbildungsverzeichnis | III |
| Tabellenverzeichnis | V |
| 1. Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse..... | 1 |
| 1.1 Datengrundlage und Inhalte des Berichts..... | 1 |
| 1.2 Kernaussagen..... | 2 |
| 1.3 Detailergebnisse..... | 3 |
| 2. Der KfW-Gründungsmonitor | 10 |
| 2.1 Wirtschaftspolitische Relevanz..... | 10 |
| 2.2 Methodik und Struktur..... | 11 |
| 2.3 Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug..... | 14 |
| 2.4 Zentrale Definitionen des KfW-Gründungsmonitors..... | 17 |
| 2.5 Konventionen und Inhalte des diesjährigen Berichts..... | 18 |
| 3. Aktuelle Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens..... | 20 |
| 3.1 Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial..... | 20 |
| 3.2 Persönliche Merkmale von Gründern und Nichtgründern im Vergleich..... | 30 |
| 3.3 Merkmale der Gründungen..... | 42 |
| 4. Gründungsfinanzierung | 57 |
| 4.1 Mittelbedarf der Gründer..... | 57 |
| 4.2 Finanzierungsschwierigkeiten..... | 65 |
| 4.3 Fazit des Finanzierungskapitels | 66 |
| 5. Schwerpunktthema: Gründerpersönlichkeit..... | 68 |
| 5.1 Bedeutung und Erfassung von Persönlichkeitseigenschaften und gründungs- bezogenen Einschätzungen..... | 68 |
| 5.2 Persönlichkeitsattribute und individuelle Gründungsentscheidung..... | 71 |
| 5.3 Zusammenfassung und Fazit zum Schwerpunktthema..... | 78 |
| 6. Fazit..... | 80 |

| | |
|----------------|----|
| Literatur..... | 84 |
| Anhang..... | 92 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Grafik 1: | Gründer- und Planerquoten in Deutschland 2000–2007 | 21 |
| Grafik 2: | Gründer- und Planerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2007 | 27 |
| Grafik 3: | Gründerquoten nach Bundesländern 2006/2007..... | 28 |
| Grafik 4: | Gründer nach Erwerbsstatus vor/bei Gründung und Gründungsmotiv 2007 | 37 |
| Grafik 5: | Gründer mit beendetem Selbstständigkeitsprojekt nach Gründungszeitpunkt 2007 | 49 |
| Grafik 6: | Gründer nach Branche, gewichtete Mittelwerte der Jahre 2006 und 2007..... | 51 |
| Grafik 7: | Höhe des Mittelbedarfs von Gründern mit Sachmittelbedarf bzw. finanziellem Mittelbedarf 2007 | 59 |
| Grafik 8: | Höhe des Finanzmittelbedarfs von Gründern mit Nutzung eigener bzw. externer Mittel 2007 | 61 |
| Grafik 9: | Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme durch Gründer im Jahr 2007 | 63 |
| Grafik 10: | Gründer nach Geschlecht 2006–2007 | 92 |
| Grafik 11: | Gründer nach Alter 2006–2007 | 93 |
| Grafik 12: | Gründer nach Herkunft 2006–2007 | 94 |
| Grafik 13: | Gründer nach Berufsabschluss 2007 | 95 |
| Grafik 14: | Gründer nach Erwerbsstatus 2006–2007 | 96 |
| Grafik 15: | Gründer nach Gründungsmotiv 2006–2007 | 97 |
| Grafik 16: | Gründer nach West- und Ostdeutschland 2006–2007 | 98 |
| Grafik 17: | Gründer nach Ortsgröße 2006–2007..... | 99 |
| Grafik 18: | Gründer nach Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung) 2006–2007 | 100 |
| Grafik 19: | Größe der Gründung (nur Neugründungen) 2006–2007 | 101 |
| Grafik 20: | Gründer nach Branche 2006–2007 | 102 |
| Grafik 21: | Gründer nach Berufsgruppe 2006–2007 | 103 |
| Grafik 22: | Gründer nach Innovationsgehalt ihres Gründungsprojektes und Wissensintensität ihrer Gründungsbranche 2006–2007 | 104 |

| | | |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Grafik 23: | Mittelbedarf von Gründern nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln 2006–2007 | 105 |
| Grafik 24: | Bedarf an eigenen und externen Mitteln von Gründern mit finanziellem Mittelbedarf 2006–2007 | 106 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabelle 1: | Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens | 23 |
| Tabelle 2: | Ausgewählte Merkmale der Gründer 2007 und 2006 | 34 |
| Tabelle 3: | Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung 2007..... | 39 |
| Tabelle 4: | Ausgewählte Merkmale der Gründung 2007 und 2006 | 44 |
| Tabelle 5: | Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2007..... | 47 |
| Tabelle 6: | Finanzierungsstruktur von Gründungen 2006 und 2007 (bedingte Häufigkeiten)..... | 58 |
| Tabelle 7: | Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Finanzierungsmittel 2007 (bedingte und unbedingte Häufigkeiten) | 65 |
| Tabelle 8: | Erfassung gründungsbezogener Einschätzungen und allgemeiner Persönlichkeitseigenschaften im KfW-Gründungsmonitor | 70 |
| Tabelle 9: | Gründungsbezogene Einschätzungen und allgemeine Persönlichkeits- eigenschaften im Vergleich zwischen Gründern und Nicht-Gründern 2007.... | 72 |
| Tabelle 10: | Bestimmungsfaktoren der individuellen Gründungsneigung unter Berücksichtigung von Persönlichkeitsattributen (Probit-Regressionen, alle Gründer, 2007) | 77 |
| Tabelle 11: | Gründer- und Planerquoten nach Region 2000–2007 | 107 |
| Tabelle 12: | Gründer- und Planerzahlen (hochgerechnet in Mio.) nach Region 2000–2007 | 108 |
| Tabelle 13: | Gründeranteile nach Geschlecht und Region 2000–2007 | 109 |
| Tabelle 14: | Gründeranteile nach Alter 2001–2006..... | 110 |
| Tabelle 15: | Form der Gründung 2001–2007 | 111 |
| Tabelle 16: | Finanzierungsbedarf der Gründer 2006 und 2007 (unbedingte Häufigkeiten)..... | 112 |
| Tabelle 17: | Bedeutung von Persönlichkeitseigenschaften für das Entdecken und Verfolgen unternehmerischer Gelegenheiten | 113 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabelle 18: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung unter Berücksichtigung von Persönlichkeitsattributen (Probit-Regressionen, Voll- und Nebenerwerb, 2007) | 115 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

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 in Deutschland ansässigen Personen erhoben. Durch spezielle, dem aktuellen Standard der Marktforschung entsprechende Verfahren bei Stichprobengenerierung und Befragung wird eine weitgehende Repräsentativität des Datensatzes für die deutsche Wohnbevölkerung 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. **40 Fragen zu zahlreichen Aspekten der Gründung** gestellt. Die Befragung erfolgt bereits seit dem Jahr 2000. Somit existieren mittlerweile acht 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 2008“ legt einen Schwerpunkt auf die Auswertungen der Daten zum Gründungsgeschehen in Deutschland im Jahr 2007. Daneben wird das aktuelle Gründungsgeschehen an vielen Stellen in Beziehung zum Gründungsgeschehen früherer Jahre gesetzt. Insbesondere erfolgt gleich zu Beginn des Ergebnisteils eine Betrachtung der zeitlichen **Entwicklung der Gründerquoten und Gründerzahlen** für den Zeitraum von 2000–2007. Hieran schließt sich eine Darstellung der Struktur des Gründungsgeschehens des Jahres 2007 (zumeist im Vergleich zum Vorjahr) nach zahlreichen **Merkmale der Gründer und ihrer Gründungsprojekte** an. Insbesondere wird die **Gründungsfinanzierung** in den Fokus genommen. Das diesjährige Schwerpunktthema untersucht den **Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf die Gründungsentscheidung**.

Vor dem Hintergrund der nach wie vor nicht zufrieden stellenden Datenlage zum Gründungsgeschehen in Deutschland – obwohl Wirtschaftspolitik, Wissenschaft und Öffentlichkeit ein umfassendes Informationsbedürfnis besitzen, gibt es hierzulande keine explizite amtliche Gründungsstatistik, und existierende Datensätze mit Gründungsbezug enthalten oft nur spärliche Informationen – stellt der KfW-Gründungsmonitor eine unerlässliche Informationsquelle dar. Denn nur auf der Grundlage einer soliden Datenbasis können belastbare Aussagen über das Gründungsgeschehen getroffen und wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet werden.

1.2 Kernaussagen.

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 2007 (2006) haben **859.000 (1.088.000) Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb** als Neugründung, Übernahme eines bestehenden oder Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen begonnen. Das Gründungsgeschehen ist damit auf einem Tiefstand im Beobachtungszeitraum angelangt. Dies gilt sowohl für den **Vollerwerb mit 315.000 (446.000)** als auch für den **Nebenerwerb mit 544.000 (643.000)** Gründern und sowohl für **Westdeutschland mit 726.000 (874.000)** als auch für **Ostdeutschland mit 137.000 (211.000)** Gründern. [s. Ziffern 1, 2, 4]
- Es erhärten sich die Anzeichen für eine **Konvergenz des Gründungsgeschehens in West- und Ostdeutschland**. Die Vollerwerbsgründerquoten (Anteil der Vollerwerbsgründer an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahre) befinden sich mittlerweile mit 0,62 % im Westen und 0,57 % im Osten auf fast dem gleichen Niveau (zuvor war die Quote im Osten aufgrund der vergleichsweise höheren Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stets höher). Außerdem zeigt der Osten nun die gleiche Relation zwischen Voll- und Nebenerwerb mit einem Übergewicht der Nebenerwerbsgründer. [s. Ziffer 4]
- Der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung** beträgt 1,9 vollzeitäquivalente Stellen im Voll- und 0,3 vollzeitäquivalente Stellen im Nebenerwerb. Die Vorjahreswerte lagen nur bei 1,5 bzw. 0,2 Stellen. Dies kann als Hinweis auf eine **Beendigung des Trends zu immer kleiner werdenden Gründungsprojekten** gewertet werden und damit – auch vor dem Hintergrund der aktuellen Abnahme von Notgründungen – auf eine **Qualitätsverbesserung der realisierten Gründungsprojekte** hindeuten. Aufgrund der niedrigeren Gründerzahl lag der **absolute Bruttobeschäftigungseffekt** des Neugründungsgeschehens im Jahr 2007 mit **455.000 Vollzeitstellen** allerdings 55.000 Stellen unter dem Vorjahr. [s. Ziffer 9]
- Trotz der Zunahme der mittleren Neugrundungsgröße ist das Gründungsgeschehen weiterhin von **kleinen und kleinsten Gründungsprojekten dominiert**. Von den Gründern (im Vollerwerb) mit finanziellem Mittelbedarf haben über 86 % (84 %) einen Bedarf im Mikrobereich, d. h. von maximal 25.000 EUR. 71 % (66 %) der Gründer (im Vollerwerb), die eine Neugründung vollziehen, beschäftigen keine Mitarbeiter und arbeiten auch ohne Teampartner (Vorjahr: 76 bzw. 74 %). [Ziffern 13–17]

- Von den Gründern, die ihre Gründung mindestens 24 Monate (aber höchstens 36 Monate) vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben, hat **ein Drittel sein Projekt schon wieder beendet**. Die Abbruchrate liegt bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit mit 41 % noch bedeutend höher. Eine (frühere) **Arbeitslosigkeit des Gründers ist somit ein negativer Indikator der Überlebenswahrscheinlichkeit eines Gründungsprojekts**. [s. Ziffer 12]
- Nicht nur die bekannten „harten“ Persönlichkeitsmerkmale wie Geschlecht, Alter nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstatus vor Selbstständigkeit haben einen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung ein Unternehmen zu gründen. Ebenso entscheidend sind „weiche“ Faktoren. Es kann gezeigt werden, dass **Veränderungsbereitschaft, Überzeugungskraft, berufliche Leistungsbereitschaft und Kreativität** die persönliche Neigung erhöhen, eine Gründung zu realisieren. [Ziffern 6, 21]

1.3 Detailergebnisse.

Entwicklung des Gründungsgeschehens im Bundesgebiet.

- **[1] Im Jahr 2007 haben 859.000 Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen.** 315.000 Personen (37 %) haben sich im Vollerwerb und 544.000 Personen (63 %) im Nebenerwerb selbstständig gemacht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren entspricht dies einer Gesamtgründerquote von 1,7 %, einer Vollerwerbsgründerquote von 0,6 % und einer Nebenerwerbsgründerquote von 1,1 % [s. Abschnitt 3.1].
- **[2] Das Gründungsgeschehen** ist im Vergleich zum Jahr 2006, in dem rund 1,1 Mio. Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben, deutlich zurückgegangen und markiert einen **Tiefststand im Beobachtungszeitraum 2000–2007**. Die Gründerzahlen gingen sowohl im Vollerwerb um 130.000 als auch im Nebenerwerb um 100.000 Gründer zurück. Eine Rolle spielt die Konjunktur per se. Das auch im Jahr 2007 kräftige Wirtschaftswachstum hat offenbar bewirkt, dass die **Attraktivität abhängiger Beschäftigungsverhältnisse in höherem Maß gestiegen** ist als diejenige von Gründungen. Als weitere Ursache können die deutliche **Entspannung am Arbeitsmarkt** und die dadurch wieder vermehrt für Arbeitslose verfügbaren abhängigen Beschäftigungsverhältnisse gesehen werden. Schließlich dürfte weiterhin ein (eigenständiger) gründungsreduzierender Effekt von der (erst im 2. Halbjahr 2006 abgeschlossenen) **restriktiveren Ausgestaltung des Zugangs zu Fördermaßnahmen** der Selbstständigkeit der Bundesagentur für Arbeit ausgehen [s. Abschnitt 3.1].

- **[3]** Die relative Bedeutung von **Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** ist im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben. Weiterhin gründen 17–18 % aller Gründer, 31 % der Vollerwerbsgründer und 8 % der Nebenerwerbsgründer, aus Arbeitslosigkeit. Die absolute Bedeutung dieser Gründungen ist jedoch aufgrund der gefallenen Gründerzahlen **zurückgegangen**. Während im Jahr 2006 noch 195.000 Gründer aus der Arbeitslosigkeit zu beobachten waren, waren es im Jahr 2007 nur noch 147.000. [s. Abschnitt 3.2].

Entwicklung des Gründungsgeschehens in den Regionen.

- **[4] Sowohl West- als auch in Ostdeutschland sind vom starken Rückgang der Gründungen betroffen – Ostdeutschland jedoch stärker.** Im Westen sank die Zahl der Gründer von 874.000 im Jahr 2006 auf 726.000 im Jahr 2007 (-17 %), im Osten von 211.000 auf 137.000 (-35 %). Besonders ausgeprägt (-39 %) fällt die Reduktion der Vollerwerbsgründer in Ostdeutschland aus (Westdeutschland: -27 %). Auffällig ist eine Konvergenz des Gründungsgeschehens zwischen West- und Ostdeutschland, die darin besteht, dass die Vollerwerbsgründerquoten nach einer Annäherung im Jahr 2006 sich im Jahr 2007 auf fast dem gleichen Niveau bewegen (zuvor war die Quote aufgrund der relativ bedeutenderen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Osten immer höher). Zudem zeigt der Osten nun die gleiche Relation zwischen Voll- und Nebenerwerb mit einem Übergewicht der Nebenerwerbsgründer. Dieses war im Westen schon immer zu beobachten [s. Abschnitt 3.1].
- **[5] Die Bundesländerbetrachtung** verstärkt den im einfachen Ost-West-Vergleich gewonnenen Eindruck, dass sich die höhere ökonomische Aktivität einer Region positiv auf die Gründungshäufigkeit auswirkt (Pull-Effekt). Daneben kann auch in der Analyse auf Bundesländerebene der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit nachgewiesen werden. D. h., dass die gemeinsame Variation der Arbeitslosigkeit und des Gründungsgeschehens zwischen den Ländern deutliche Hinweise darauf gibt, dass Personen infolge von Arbeitslosigkeit quasi in die Selbstständigkeit „gestoßen“ werden. [s. Abschnitt 3.1].

Merkmale des Gründers.

- **[6]** Die „harten“ Persönlichkeitsmerkmale wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft sowie Berufsabschluss und Erwerbsstatus vor/bei Aufnahme der Selbstständigkeit **besitzen eine große Bedeutung für die Gründungswahrscheinlichkeit** (im Vollerwerb). Männer, Personen im Alter von 25 bis 44 Jahren, Mitbürger mit ausländischer Herkunft, Hochschulabsolventen, Absolventen von Meister-, Technikerschulen oder sonstigen Fachschulen besitzen einen signifikant höheren Anteil am Gründungsgeschehen (im Vollerwerb) bzw. eine statistisch abgesicherte höhere Gründungswahrscheinlichkeit. Umgekehrt sind

Frauen, ältere Menschen (45 bis 64 Jahre), Deutsche, Beamte und sonstige Arbeiter signifikant seltener unter den Gründern anzutreffen. 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].

- **[7]** Die Analyse der **Motive von Gründern** im Vollerwerb zeigt, dass Arbeitslose erwartungsgemäß häufiger als andere Erwerbsgruppen angeben, ihre Gründung aus der Not (61 %) und nicht zur Ausnutzung einer Geschäftsidee realisiert zu haben. Der Notgründeranteil von vor der Selbstständigkeit erwerbstätigen Personen liegt mit 44 % zwar deutlich niedriger, weist aber ob seiner dennoch beachtlichen Höhe darauf hin, dass (die Bedrohung durch) Arbeitslosigkeit und ein daraus resultierender Zwang gründen zu müssen auch hier eine Rolle spielt. Personen, die vor der Gründung nicht am Erwerbsleben teilgenommen haben (Nicht-Erwerbspersonen), gründen am seltensten aus einem dominanten Notmotiv (32,8). Im Vergleich zum Vorjahr ist festzustellen, dass der **Anteil der Notgründer im Vollerwerb im Jahr 2007 über alle drei Erwerbsgruppen hinweg abgenommen** und sich im Mittel (über die Gruppen) von 55 % auf 48 % reduziert hat. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die anhaltend gute Konjunktur bessere Gründungschancen für alle bietet [s. Abschnitt 3.2].

Merkmale der Gründung und Bruttobeschäftigungseffekt.

- **[8]** Die Analyse nach Gründungsform, d. h. nach **Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen** zeigt, dass Neugründungen mit einem Anteil von 67 % an allen Gründungsprojekten sowie 72 % an allen Projekten im Vollerwerb (Nebenerwerb: 64 %) die bedeutendste Gründungsform darstellen. Übernahmen machen 8 % und Beteiligungen 25 % des gesamten Gründungsgeschehens aus. Neugründungen (72 %) und Übernahmen (14 %) besitzen im Vollerwerb eine höhere Bedeutung als im Nebenerwerb, weil diese beiden Gründungsformen i. d. R. sehr zeitintensiv sind und die gesamte Arbeitskraft des Gründers beanspruchen. Dementsprechend sind Beteiligungsgründungen im Nebenerwerb (31 %) stark überrepräsentiert [s. Abschnitt 3.3].

- **[9]** Die Angaben des KfW-Gründungsmonitors zu Teampartnern und Mitarbeitern erlauben in Kombination mit der Gründungsform **eine grobe Abschätzung des Brutto-Beschäftigungseffektes des Gründungsgeschehens**. Demnach wurden im Jahr 2007 ca. **455.100 vollzeitäquivalente Stellen durch Neugründungen** geschaffen. (Im Gegensatz zu einem Netto-Beschäftigungseffekt berücksichtigt ein Brutto-Beschäftigungseffekt keine durch Gründungen verdrängten Arbeitsplätze.) Der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung** beträgt 1,9 vollzeitäquivalente Stellen im Voll- und 0,3 vollzeitäquivalente Stellen im Nebenerwerb. Die Tatsache, dass das mittlere Gründungsprojekt im Jahr 2007 in Termini der Stellenzahl etwas größer ist als noch im Vorjahr (2006: 1,5 bzw. 0,2 Stellen), könnte einen Hinweis auf eine **Beendigung des Trends zu immer kleiner werdenden Gründungsprojekten** darstellen, der in den vergangenen Jahren zu beobachten war. Da größere Gründungsprojekte nachhaltiger sind, kann der jüngste Rückgang des Gründungsgeschehens insofern auch positiv zu bewerten sein, als er mit einer **Qualitätsverbesserung der realisierten Gründungsprojekte** einhergegangen sein könnte. [s. Abschnitt 3.3]
- **[10]** Nur ein kleiner Teil der Gründer (im Vollerwerb) startet sein Projekt außerhalb des Dienstleistungsbereiches im Verarbeitenden Gewerbe 3,8 % (2,8 %), im Baugewerbe 7,1 % (11,8 %) oder in sonstigen Nicht-Dienstleistungsbranchen 4,7 % (3,3 %). Der Anteil der Gründer im Dienstleistungssektor an allen Gründern (Vollerwerbsgründern) beträgt somit 84 % (82 %) und liegt damit deutlich über dem Anteil der Dienstleister an den kleinen und mittleren Bestandsunternehmen (ca. 75 %). Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass **die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft weiter voranschreitet**. Eine nähere Betrachtung des Dienstleistungsbereiches zeigt hohe Gründungsaktivitäten (im Vollerwerb) im Einzelhandel mit 10,9 % (9,5 %), Direktvertrieb und Netzwerk-Marketing (bzw. Strukturvertrieb) mit 8,5 % (6,3 %), Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe mit 7,3 % (9,6 %) und in der heterogenen Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen mit 12,4 % (11,9 %) [s. Abschnitt 3.3].
- **[11]** Ein wichtiges **Qualitätskriterium des Gründungsgeschehens** besteht in seinem **Innovationsgehalt**. Der Innovationsgrad einer Gründung wird im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors deshalb durch die Frage „Sind die Produkte oder Dienstleistungen, die Sie anbieten, eine Marktneuheit, d. h. werden diese Produkte oder Dienstleistungen von keinem anderen Unternehmen angeboten?“ festgestellt. Zusätzlich zur Innovation per se wird mit der Wissensintensität 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 schwererer Nachahmbarkeit sollten wissensintensive Grün-

dungen erfolgreicher sein als andere. **Nur ein sehr kleiner Teil des Gründungsgeschehens ist den besonders erwünschten innovativen und wissensintensiven Gründungen zuzuschlagen** (4 % aller Gründer starten derartige Projekte). Gut 8 % der Gründer starten ein innovatives, aber nicht wissensintensives und 26 % ein nicht innovatives, aber wissensintensives Gründungsprojekt. **Die große Mehrheit der Gründer (knapp 62 %) bietet folglich nicht innovative Produkte und Dienstleistungen in nicht wissensintensiven Branchen an** [s. Abschnitt 3.3].

Nachhaltigkeit von Gründungsprojekten.

- **[12]** In diesem Jahr erlaubt der KfW-Gründungsmonitor erstmals Einblicke in die Nachhaltigkeit des Gründungsgeschehens. Hierzu wurden Personen identifiziert, die ihr Gründungsprojekt mindestens 24 (aber höchstens 36 Monate) vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben. Es stellte sich heraus, dass gut 32 % dieser Gründer ihre Selbstständigkeit inzwischen schon wieder beendet haben. Damit scheidet **ein Drittel der Gründer spätestens nach drei Jahren aus dem Markt aus**. Diese Abbruchrate liegt bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit mit 41 % noch bedeutend höher. Eine (frühere) **Arbeitslosigkeit des Gründers besitzt demnach einen negativen Einfluss auf die Nachhaltigkeit des Gründungsprojekts** [s. Abschnitt 3.3].

Gründungsfinanzierung.

Die Frage der Mittelbeschaffung steht für viele Unternehmensgründer im Mittelpunkt des Gründungsprozesses. Bei der Erfassung des Mittelbedarfs unterscheidet der KfW-Gründungsmonitor explizit zwischen **Sachmitteln** und **Finanzmitteln**. Zentrale Ergebnisse zur **Struktur des Mittelbedarfs** und zur Existenz von **Finanzierungsschwierigkeiten** lassen sich wie folgt zusammenfassen [zu den folgenden Punkten s. Kapitel 4]:

- **[13]** Nur etwa jeder zehnte Gründer kommt ganz ohne **Mittelbedarf** aus, und ein gutes Viertel (28 %) nutzt ausschließlich bereits vorhandene Sachmittel, wie beispielsweise eingebrachte Büroräume, Computer oder Autos. Über die Hälfte aller Gründer (62 %) hat jedoch finanziellen Mittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln, wobei das Gros (54 % aller Gründer) sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch nimmt. Gründer ohne finanziellen Mittelbedarf treten erwartungsgemäß häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf (Vollerwerb 28 %, Nebenerwerb 44 %). Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf von 53 % auf 62 % gestiegen.
- **[14]** Ein Großteil der Gründer mit Mittelbedarf (39 %) gibt einen Gesamtmittelbedarf von unter 5.000 EUR an, während nur knapp 9 % einen Gesamtmittelbedarf von über 50.000 EUR aufweisen. Das Gros der Gründungen fällt somit in die Kategorie der Klein-

und Kleinstgründungen mit keinem oder nur sehr geringem Mittelbedarf. Bei mittleren und größeren Gründungsprojekten kommt finanziellen Mitteln im Vergleich zu Sachmitteln eine wichtigere Rolle zu.

- **[15]** Ein erheblicher Anteil der Gründungsprojekte wird aus **eigenen Mitteln** der Gründer, wie z. B. Ersparnissen, finanziert. 59 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf setzen ausschließlich eigene Mittel ein, während weitere 35 % 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.
- **[16]** Zur **Deckung des externen Finanzierungsbedarfs** greift ein Großteil der Gründer mit Nutzung externer Mittel auf Bankdarlehen (45 %) und/oder Darlehen und Schenkungen von Verwandten und Bekannten (39 %) zurück. Alternative Finanzierungsformen im Kontokorrentbereich, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie Beteiligungskapital und Fördermittel werden von 22–32 % der Gründer genutzt. Hierbei dürfte die relativ häufige Nutzung der – im Vergleich zu Alternativen wie Förderkrediten – teureren Kontokorrentfinanzierung deren leichte Verfügbarkeit widerspiegeln. In der **Volumenbetrachtung** dominieren die Nutzung von Bankdarlehen (Anteil 25 %) und der Einsatz von Beteiligungskapital und Förderdarlehen (55 %), während Kontokorrentfinanzierungen und Fördermitteln der BA nur eine untergeordnete Rolle zukommt. Neben der zentralen Stellung von Bank- und Förderdarlehen stützt dieses Resultat die Einschätzung, dass Beteiligungsfinanzierungen im Gründungszusammenhang zwar relativ selten zum Einsatz kommen, dann aber einen bedeutenden Kapitalbedarf decken.
- **[17]** Bei der **Akquisition externer Finanzmittel** hatten 38 % der Gründer, die tatsächlich externe Mittel eingesetzt haben, mit **Finanzierungsschwierigkeiten** zu kämpfen. Weiterhin hatten 7 % derjenigen, die ihr Gründungsprojekt ausschließlich unter Nutzung eigener Mittel realisiert haben, den Einsatz externer Gründungsfinanzierung geplant, konnten diesen Plan wegen Schwierigkeiten bei der Mittelakquirierung aber nicht umsetzen. Mit umgerechnet **12,5 %** aller Gründer ist der Anteil jener mit **Problemen bei der Finanzierung über externe Mittel** relativ gering. Nicht erfasst werden bei dieser Betrachtung allerdings potenzielle Gründer, die durch (Finanzierungs-)Schwierigkeiten gänzlich an einer Realisierung ihres Gründungsprojektes gehindert wurden oder die aufgrund erfahrener Schwierigkeiten auf den Einsatz finanzieller Mittel bei der Gründung verzichtet haben. Insofern wird das Ausmaß von Finanzierungsschwierigkeiten insgesamt tendenziell unterschätzt.

Gründerpersönlichkeit.

Im Prozess des Schaffens, des Entdeckens und des anschließenden Verfolgens unternehmerischer Gelegenheiten kommt der Persönlichkeit eines potenziellen Gründers und späteren Unternehmers eine zentrale Bedeutung zu. Die wichtigsten Ergebnisse des diesjährigen Schwerpunktkapitels zum **Einfluss der Gründerpersönlichkeit auf die Gründungsentscheidung** sind die Folgenden [s. Kapitel 5]:

- **[18]** Gefragt nach **gründungsbezogenen Einschätzungen**, beurteilen Gründer sich und ihr Umfeld vergleichsweise positiv. Im Vergleich zu Nicht-Gründern äußern Gründer (teils deutlich) höhere Zustimmungswerte bzw. bessere Bewertungen bzgl. der Attraktivität der Selbstständigkeit, der Situation des aktuellen Gründungsumfeldes, der Vereinbarkeit ihrer persönlichen Lebenssituation mit einer Unternehmensgründung sowie ihrer persönlichen Qualifikation zum Unternehmertum.
- **[19]** Mit Blick auf **allgemeine Persönlichkeitseigenschaften** offenbart ein Vergleich von Gründern und Nichtgründern auf Basis von Selbsteinschätzungen, dass sich Gründer durch eine größere Risikotoleranz und eine höhere Leistungsbereitschaft, eine größere Aufgeschlossenheit gegenüber Veränderungen, stärker ausgeprägte kognitive Fähigkeiten und größere Überzeugungskraft sowie ein höheres Maß an Kreativität auszeichnen. Kaum Unterschiede zu den Nichtgründern finden sich hingegen hinsichtlich der Beharrlichkeit und der emotionalen Stabilität.
- **[20]** Bei den gründungsbezogenen Einschätzungen besteht eine erhöhte Gefahr selbstdienlicher Antworten dergestalt, dass Gründer ihren **Schritt in die Selbstständigkeit im Nachhinein** – auch vor sich selbst – **durch verzerrte Wahrnehmungen rechtfertigen**. Zur **Erklärung der Gründungsentscheidung** werden deshalb nur die allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften herangezogen, da für sie die Gefahr einer systematischen Verzerrung durch eine umgesetzte Gründungsentscheidung deutlich niedriger erscheint. Diese Einschätzung bestätigt sich auch in den Schätzergebnissen.
- **[21]** Im Ergebnis erhöhen vor allem **Veränderungsbereitschaft** und **Überzeugungskraft, berufliche Leistungsbereitschaft** und **Kreativität** die persönliche Neigung, eine Gründung zu realisieren. An diesen Persönlichkeitszügen kann folglich zur Stimulierung des Gründungsgeschehens angesetzt werden.

2. Der KfW-Gründungsmonitor.

2.1 Wirtschaftspolitische Relevanz.

Unternehmensgründungen gelten als Triebfeder für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum von Volkswirtschaften. In bestehenden Branchen und Märkten gewährleisten Gründungen eine Effizienzsteigerung, indem existierende 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 ausgehen. In diesem Fall oder sofern ein Gründer zuvor arbeitslos war, tragen Gründungen auch zur Konsolidierung der sozialen Sicherungssysteme bei.

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.

Um vermeidbaren, häufig aus Marktversagen resultierenden Fehlentwicklungen in der Gründungsphase entgegenzuwirken und das Wachstums- und Innovationspotenzial von Gründungen bestmöglich auszunutzen, betreiben viele Volkswirtschaften insbesondere in Westeuropa 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 in jährlichem Abstand erhobenen KfW-Gründungsmonitor und den gleichnamigen Publikationen stellt die KfW Bankengruppe eine solche Informationsquelle zur Verfügung, die sich an politische Entscheidungsträger, einschlägig interessierte Personen aus Verwaltung, Medien und Forschung sowie an die breite Öffentlichkeit richtet.

2.2 Methodik und Struktur.

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine computerunterstützte telefonische (CATI) Erhebung des Gründungsgeschehens bei 40.000 ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen mit dem Ziel der Bevölkerungsrepräsentativität. Er stellt gegenwärtig die umfassendste Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland dar.

Zielgruppe / Grundgesamtheit

Die angestrebte Grundgesamtheit, über die die Nettostichprobe (d. h. die Gesamtheit der Personen mit vollendetem Interview) des KfW-Gründungsmonitors repräsentativ Auskunft geben soll, sind alle 51,8 Mio. in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen Personen im „gründungsrelevanten“ Alter von 18 bis 64 Jahren.

Erhebungsmethode / Feldphase.

Der KfW-Gründungsmonitor wird mittels computerunterstützter telefonischer Interviews erhoben. Die Interviewsprache ist ausschließlich deutsch. Zur telefonischen Erhebungsform besteht keine Alternative, da der Fragebogen eine sehr komplexe Filterstruktur besitzt und es deshalb einer automatisierten (computerunterstützten) Führung durch seine Inhalte bedarf. Zudem verlangt der enge zeitliche Rahmen, in dem die benötigten 40.000 Interviews durchzuführen sind, nach einer telefonischen Erhebung. Für die Feldphase steht seit dem Jahr 2004 ausschließlich der Zeitraum von Anfang August bis Mitte Dezember zur Verfügung.¹ Die täglichen Telefonzeiten sind Montag bis Freitag von 17:00 bis 21:00 Uhr und Samstag von 9:00 bis 21:00 Uhr.

Fragebogeninhalte.

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. 40 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Dabei handelt es sich z. B. um Fragen zu Ablauf und Art der Gründung, der Inanspruchnahme von Gründungsberatung, Mitarbeitern, Finanzierung, Einstellung zum Unternehmertum und Persönlichkeitseigenschaften sowie zur Erwerbshistorie und den üblichen

¹ 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, 27.08.–04.12.2007.

soziodemografischen Merkmalen. Um umfassende Vergleiche von Gründern mit Nicht-Gründern durchführen zu können, werden auch für ca. 7.500 Nichtgründer – soweit es sinnvoll (d. h. soweit eine vollzogene Gründung nicht Voraussetzung für die Beantwortbarkeit einzelner Fragen ist – entsprechende Informationen erhoben.

Stichprobenstruktur.

Die Stichprobenziehung erfolgt gemäß dem in der Marktforschung für CATI Studien allgemein anerkannten und vom Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute (ADM) empfohlenen Verfahren der Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse (MA). Bei dem Verfahren werden zunächst auf Basis der **eingetragenen Telefonnummern** Blöcke gebildet, indem von allen vorhandenen eingetragenen Rufnummern die letzten zwei Stellen gelöscht und mit den Ziffern „00“ bis „99“ aufgefüllt werden. So werden neben den eingetragenen auch die nicht eingetragenen sowie ein gewisser Anteil nicht existierender Nummern generiert. Man spricht in diesem Zusammenhang vom Universum aller in Deutschland möglichen Telefonnummern mit Festnetzanschluss. Aus dieser **Auswahlgesamtheit** erfolgt die Ziehung einer **Bruttostichprobe** (der Menge aller potenziell anzurufenden Nummern). In der Feldphase des Projektes werden die Telefonnummern der Bruttostichprobe sukzessive „abtelefoniert“, bis eine Zahl von 40.000 vollständigen Interviews mit Privathaushalten erreicht ist.² Diese 40.000 Merkmalsträger bilden die **Nettostichprobe** des KfW-Gründungsmonitors.

Gewichtung und Hochrechnung.

Um von der Nettostichprobe auf die Grundgesamtheit schließen zu können, werden die Befragungsergebnisse gewichtet bzw. hochgerechnet. Die Gewichtungsfaktoren werden so gewählt, dass die Verteilung der gewichteten Stichprobe zumindest hinsichtlich der Merkmale Bundesland, Ortsgröße, Nielsen-Gebiet, Geschlecht, Alter, Berufstätigkeit, Haushaltsgröße und Schulbildung der Verteilung dieser Merkmale in der Grundgesamtheit der 18- bis 64-Jährigen in Deutschland ansässigen Bevölkerung entspricht. Die Gewichtung mit den vorgenannten Merkmalen verfolgt insbesondere das Ziel, Repräsentativität in Bezug auf das erfasste Gründungsgeschehen zu erreichen. Der KfW-Gründungsmonitor enthält zwei Gewichtungsfaktoren, einen zur Gewichtung und Hochrechnung der Gesamtstichprobe (von 40.000 Personen) und einen zur Gewichtung und Hochrechnung der Unterstichprobe von 7.500 Personen.

² Geschäftsanschlüsse werden, soweit im Vorfeld eindeutig identifizierbar, aus der Auswahlgesamtheit ausgeschlossen. Kommen dennoch Verbindungen mit Geschäftsanschlüssen zustande, wird das In-

Mögliche Beeinträchtigungen der Repräsentativität.

Die Begrenzung der Auswahlgesamtheit auf Festnetznummern, die Nichtberücksichtigung von Interviewpartnern ohne hinreichende Deutschkenntnisse oder die Durchführung von Interviews zu den vorgenannten Zeiten können grundsätzlich zu Beeinträchtigungen der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors für das Gründungsgeschehen in Deutschland führen.

- Stichprobenauswahl ausschließlich auf Basis von Festnetznummern: 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 %.³ Sofern sich die Personen, die ausschließlich über das Mobilnetz zu erreichen sind, hinsichtlich Ihrer Gründungshäufigkeit und der Merkmale ihrer Gründungsprojekte systematisch von Personen mit Festnetzanschluss unterscheiden, kann dies zu verzerrten Gründerquoten und -strukturen führen.
- Interviews ausschließlich in deutscher Sprache: Sofern sich in Deutschland ansässige Personen ohne hinreichend gute Deutschkenntnisse in ihrer Gründungsneigung systematisch von anderen Personen unterscheiden, ist die Repräsentativität einer nur mit deutschsprachigen Interviews operierenden Gründungsbefragung für die Gesamtbevölkerung ebenfalls eingeschränkt.
- Interviewbeginn montags bis freitags vor 19:00 Uhr: Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die private Erreichbarkeit von Gründern signifikant geringer ist als die Erreichbarkeit von Nicht-Gründern. Somit könnten sich aus einem zu frühen Interviewbeginn Beeinträchtigungen der Repräsentativität ergeben.
- Allgemeine Teilnahmebereitschaft von Gründern: Beeinträchtigungen der Repräsentativität könnten schließlich darin bestehen, dass Gründer im Allgemeinen oder spezielle

interview abgebrochen, da Interviews am Arbeitsplatz insbesondere von Seiten des Arbeitgebers unerwünscht sind.

³ Siehe Schneid und Stiegler (2006) für eine Diskussion der Zukunftsfähigkeit von (computerunterstützten) Telefonumfragen.

Gruppen von Gründern generell eine geringere oder aber eine auch höhere Bereitschaft zur Teilnahme an (telefonischen) Befragungen aufweisen als Nicht-Gründer.

2.3 Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.

Die Anforderung an eine Datenbasis zum Gründungsgeschehen besteht zum einen in einer möglichst vollständigen Erfassung desselben und zum anderen in der Bereitstellung möglichst umfassender Informationen zu den Gründern und ihren Gründungsprojekten. Der KfW-Gründungsmonitor erfüllt beide Kriterien: Er zeichnet sich sowohl durch einen breiten Gründungsbegriff – es werden gewerbliche und freiberufliche Gründungen (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen) sowie Gründungen im Voll- und Nebenerwerb erfasst – als auch durch einen einmaligen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Nachfolgend wird dargestellt, inwiefern sich andere Gründungsdatensätze bzw. Datensätze mit Gründungsbezug für Deutschland vom Gründungsmonitor unterscheiden.

Der **Mikrozensus** des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter stellt nur Informationen zu Gründern im Vollerwerb bzw. in der ersten Erwerbstätigkeit bereit; Informationen zum gegründeten Unternehmen sind dort gar nicht enthalten. Auch 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 prinzipiell zulässt,⁴ während dies anhand des Mikrozensus nur bedingt möglich ist.⁵ Andererseits verfügt der Mikrozensus als 1 Prozent-Stichprobe der in Deutschland lebenden Haushalte/Personen über eine um ein Vielfaches höhere Beobachtungszahl (und damit über bedeutend mehr Gründer) als das SOEP.

⁴ 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.

⁵ 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.

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 Gründern und Gründungen und verwendet einen anderen Gründerbegriff.⁶ 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 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 Gründern und Gründungen und ist zudem auf gewerbliche Unternehmen 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.⁷ 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**

⁶ 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 Inangangsetzung 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, Brixly und Schlafner 2006).

⁷ Kleinunternehmer im Sinn der Umsatzsteuerstatistik sind Unternehmer, deren Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Umsatzsteuer im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher als 17.500 EUR war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen wird.

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“.⁸

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.

Das auf Daten der Kreditauskunftei CREDITREFORM beruhende **ZEW-Gründungspanel** schließlich ist auf so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmen (i. d. R. Unternehmen mit Eintrag ins Handelsregister und/oder Nachfrage nach Fremdkapital) beschränkt und schließt Klein- und Kleinstgründungen deshalb weitgehend aus. Überdies beinhaltet das ZEW-Gründungspanel nur wenige Informationen zur Gründerperson.⁹

Die vorgenannten Datenquellen lassen sich anhand ihrer Erhebungsform, ihres Erhebungsumfangs und ihrer Merkmalsträger (Gründungen / Gründern) in zwei Gruppen einteilen. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, die Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, die Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche, das Unternehmensregister und das ZEW-Gründungspanel sind **prozessproduzierte Datensätze**, die auf gesetzlich vorgeschriebenen Meldeprozessen oder im Fall 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 Befragungsdatensät-

⁸ Vgl. Fritsch, Grotz, Brixy, Niese und Otto (2002).

⁹ Der Name „Gründungspanel“ kommt dadurch zustande, dass Creditreform in regelmäßigen Abständen (zweimal jährlich jeweils im Januar und Juni) seinen gesamten Unternehmensdatenbestand zu Forschungszwecken an das ZEW liefert. Da die Unternehmensinformationen durch Creditreform jedoch nicht regelmäßig, sondern häufig nur bei Kundenanfragen aktualisiert werden, ist die Bezeichnung der Daten als Panel streng genommen unzutreffend.

zen in ihrem hohen von Forschungsinteressen bestimmten Informationsumfang besteht, andererseits aber aus Kostengründen häufig nur relativ wenige Gründungen / Gründer in den Stichproben vorhanden sind, stellt sich der Sachverhalt im Fall von prozessproduzierten Datensätzen umgekehrt dar. Ihre Stärke liegt im Bereich der Beobachtungszahlen. Da es sich aber nicht um originär für die Forschung bestimmte Datensätze handelt, liegen ihre Schwächen in der Anzahl und/oder im Informationsgehalt der zur Verfügung stehenden Merkmale.

2.4 Zentrale Definitionen des KfW-Gründungsmonitors.

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

- **Selbstständigkeit:** selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb.
- **Voll-/Nebenerwerb:** Die Einordnung in die Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird allein dem Gründer ohne nähere Spezifikation der Begriffsinhalte (von Voll- und Nebenerwerb) überlassen.¹⁰
- **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 sind.¹¹
- **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. Anwendung auch auf Untergruppen (z. B. Anteil der ostdeut-

¹⁰ 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 an der Einordnung gemäß der Selbstauskunft des Gründers festgehalten wird.

¹¹ Im Rahmen der Analysen zum Fortbestand von Selbstständigkeit werden zusätzlich zu diesem Gründerkonzept auch solche Gründer in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.

schen 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. Anwendung auch auf Untergruppen.

2.5 Konventionen und Inhalte des diesjährigen Berichts.

Zur Gewährleistung der besseren Lesbarkeit des Textes werden die folgenden Vereinfachungen vorgenommen:

- Ohne dass dies an jeder Stelle explizit erwähnt wird, ziehen die nachfolgenden Analysen ausschließlich Personen (sowohl Gründer als auch Nicht-Gründer) im Alter von 18 bis 64 Jahren in Betracht. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, 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.¹² Mit dieser Alterseinschränkung passt sich der KfW-Gründungsmonitor an andere Gründerstudien, wie z. B. den Global Entrepreneurship Monitor (GEM) an.
- Die Befragungsergebnisse des Jahres 2007 werden ebenso wie die Befragungsergebnisse früherer Jahre mit dem Gründungsgeschehen des betreffenden Jahres gleichgesetzt. Tatsächlich ist es jedoch aufgrund des Befragungsdesigns des KfW-Gründungsmonitors (Erfassung einer Gründung innerhalb der letzten 12 Monate, bezogen auf den i. d. R. immer im Spätsommer oder Herbst liegenden Tag der Befragung) nicht möglich, das Gründungsgeschehen kalenderjahrgenau zu erfassen. So haben z. B. knapp 25 % (23 %) der im Befragungsjahr 2007 (2006) identifizierten Gründer ihre Gründung bereits im Jahr 2006 (2005) vollzogen.¹³

¹² 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 2007 auch Personen im Alter von 65 bis 67 Jahre befragt, diese fließen aber nicht in die Analysen ein.

¹³ Für die Befragungsjahre 2000–2005 wurde das genaue Gründungsdatum nicht erhoben. Unter Berücksichtigung der in Fußnote 1 dargestellten Zeiträume der Feldphase kann für die Befragungsjahre 2000, 2003, 2004 und 2005 ebenfalls von ca. einem Viertel Gründer aus dem jeweiligen Vorjahr ausgegangen werden. In den Jahren 2001 und 2002 dürften diese Anteile aufgrund der früheren Feldphasen bei ca. 50 % liegen.

- Es wird davon Abstand genommen, Substantive in einer Schreibweise wiederzugeben, die gleichzeitig auch eine explizite weibliche Form beinhaltet (z. B. Gründer/innen oder GründerInnen).

In methodischer Hinsicht wird in dieser Studie 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 nachfolgenden deskriptiven Analysen in grafischer Form (Balkendiagramme) werden deshalb mit Schwankungsbreiten (Konfidenzintervallen) ausgewiesen. Je größer ein Konfidenzintervall relativ zu dem zugehörigen Balken (bzw. Anteils- oder Mittelwert) ist, desto eher liegt der wahre Wert relativ weit von dem auf Basis der Stichprobe errechneten Wert entfernt. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Vergleich verschiedener Balken. 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.

Der vorliegende Bericht enthält die umfassenden Auswertungen der Daten aus der Befragung zum KfW-Gründungsmonitor des Jahres 2007. **Der Bericht ist wie folgt gegliedert.** Im anschließenden **Kapitel 3** erfolgt zunächst die jährliche Fortschreibung der Zeitreihen zum Gründungsgeschehen und zu den Gründungsplanungen in Deutschland. Es werden mögliche makroökonomische Ursachen für die zeitliche Entwicklung und regionale Differenzen im Gründungsgeschehen diskutiert. Anschließend werden die Unterschiede zwischen Gründern und Nicht-Gründern bezüglich ausgewählter persönlicher Merkmale wie bspw. Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss oder Erwerbsstatus herausgearbeitet. Es schließt sich eine Charakterisierung der Gründungsprojekte an. Dabei werden Gründungen u. a. nach Branche, Innovationsgehalt und Größe unterschieden. Überdies erfolgen in Kapitel 3 eine Abschätzung des Bruttobeschäftigungseffektes des aktuellen Gründungsgeschehens und eine Betrachtung der Mortalität von Gründungsprojekten. **Kapitel 4** ist der Gründungsfinanzierung gewidmet. Neben einer ausführlichen Darstellung der Finanzierungsstruktur, im Zuge derer u. a. Fragen der Nutzung eigener und externer finanzieller Mittel beantwortet werden, wird auch auf Finanzierungsschwierigkeiten eingegangen. **Kapitel 5** enthält das Schwerpunktthema des diesjährigen Berichts. In Erweiterung zu den konventionellen Erklärungsmodellen der Gründungsentscheidung mittels „harter“ Personenmerkmale wie Geschlecht, Alter oder Bildungsabschluss werden hier persönliche Einschätzungen zum (eigenen) Unternehmertum und zentrale, durch die psychologische Forschung motivierte Persönlichkeitseigenschaften wie z. B. Risikofreude, Leistungsbereitschaft und Kreativität als zusätzliche Erklärungsfaktoren herangezogen. **Kapitel 6** schließt den Bericht mit einem Fazit ab.

3. Aktuelle Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens.

Kapitel 3 ist wie folgt aufgebaut. **Abschnitt 3.1** stellt zunächst den aktuellen Stand und die zeitliche Entwicklung der Gründerquote (und der Gründungsplanerquote) und die zugehörigen Absolutzahlen des Gründungsgeschehens auf nationaler Ebene dar und interpretiert diese in einem gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang. Es schließen sich regionale Betrachtungen des Gründungsgeschehens nach West- und Ostdeutschland und nach Bundesländern an. In **Abschnitt 3.2** werden Unterschiede zwischen Gründern und Nicht-Gründern bezüglich ausgewählter persönlicher Merkmale (Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss, Erwerbsstatus) deskriptiv herausgearbeitet und anschließend einer Überprüfung mittels multivariater Analyseverfahren unterzogen. **Abschnitt 3.3** wendet sich im weitesten Sinne den Merkmalen der gegründeten Unternehmen zu. Dabei werden Branche, Innovationsgehalt, Größe (nach Anzahl der Teampartner und Anzahl der Mitarbeiter) und Form (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme) der Gründung betrachtet. Insbesondere wird durch Kombination von Form und Größe der Gründung eine Abschätzung der in Neugründungen entstandenen vollzeitäquivalenten Arbeitsplätze (Bruttobeschäftigungseffekt) vorgenommen. Das Kapitel enthält ferner eine Darstellung der kurzfristigen Mortalität von Gründungsprojekten.

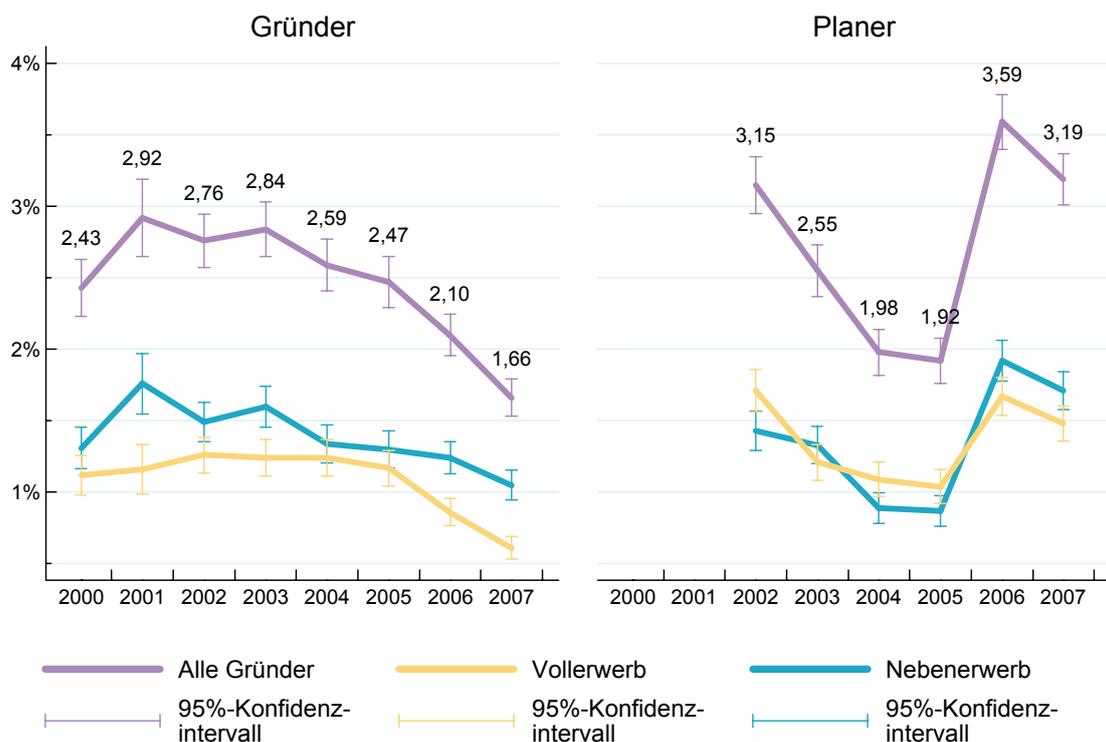
3.1 Gründer, Gründerquote und Gründerpotenzial.

Grafik 1 (ergänzt durch Tabelle 11 im Anhang) sind die jährlichen Gründerquoten des Zeitraums 2000–2007 zu entnehmen. Setzt man die für das Jahr 2007 geschätzte **Gründerquote von 1,66 %** in Beziehung zur Gesamtbevölkerung dieser Altersgruppe, dann ergibt sich eine Gesamtzahl von **859.000 Gründern, die sich in 315.000 Vollerwerbs- und 544.000 Nebenerwerbsgründer** aufteilt (siehe auch Tabelle 12 im Anhang).¹⁴ Diese Zahlen liegen signifikant (im Nebenerwerb schwach signifikant) niedriger als im Vorjahr, in dem bei einer Gründerquote von 2,10 % 1,088 Mio. Gründer zu verzeichnen waren, die sich in 446.000 Voll- und 643.000 Nebenerwerbsgründer aufteilten. Damit ging das gesamte Gründungsgeschehen 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 21 %, die Zahl der Vollerwerbsgründer um 29 % und die Zahl der Nebenerwerbsgründer um 15 % zurück. Zugleich stellen die Gründerzahlen des Jahres 2007 in jeder Kategorie die niedrigsten im gesamten Beobachtungszeitraum dar.

¹⁴ Die absoluten Gründerzahlen erhält man durch Multiplikation der jeweiligen Gründerquote mit der in Deutschland lebenden Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. So ergibt sich die Gesamtgründerzahl z. B. als $1,66 / 100 \times 51,773 \text{ Mio.} = 859.000$.

Gründungsplanungen als Prognoseinstrument des zukünftigen Gründungsgeschehens.

Um Aussagen über die zukünftige Entwicklung des Gründungsgeschehens treffen zu können, wird im KfW-Gründungsmonitor seit dem Jahr 2002 auch nach der Absicht gefragt, innerhalb der kommenden sechs Monate eine Gründung zu unternehmen. Das Ergebnis dieser Frage ist in Grafik 1 in Form der Gründungsplanerquote dargestellt. Demnach beabsichtigten im Jahr 2007 3,19 % der Befragten, in naher Zukunft eine Selbstständigkeit zu beginnen. Da dieser Anteil fast doppelt so hoch liegt wie die Gründerquote, sollte mit einem Anstieg der Gründungsaktivität im Jahre 2008 zu rechnen sein. Diese Erwartung ist jedoch nur dann berechtigt, wenn die Planerquote tatsächlich ein zulässiges Vorhersageinstrument für die zukünftige Gründerquote darstellt. Während die Planerquoten der Jahre 2002 bis 2005 stets (zumindest) die Veränderungsrichtung der zukünftigen Gründerquote antizipieren konnten, war dies im Jahr 2006 erstmals nicht der Fall (Absinken der Gründerquote des Jahres 2007 trotz einer Planerquote im Jahre 2006, die weit über der Gründerquote von 2006 lag).



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), N=37.150 (2007).

Grafik 1: Gründer- und Planerquoten in Deutschland 2000–2007

Das Versagen der Planerquote 2006 als Vorhersageinstrument mag seine Ursache in der anhaltend guten Konjunktur haben, die zwar in erheblichem Umfang Gründungsabsichten in der Bevölkerung hervorrief, sich aber in einer rückläufigen tatsächlichen Umsetzung von Gründungsvorhaben (im Jahr 2007) niederschlug, weil die Wahl potenzieller Gründer letztendlich auf in der Hochkonjunktur ebenfalls attraktiver werdende, weniger riskante abhängige

Beschäftigungsverhältnisse fiel. Da sich die konjunkturelle Situation im Jahr 2008 weiterhin freundlich darstellt, könnte sich auch die Planerquote des Jahres 2007 als ungeeigneter Vorhersageindikator herausstellen. Deshalb wird von einer Prognose für die Entwicklung des Gründungsgeschehens im Jahr 2008 abgesehen.

Makroökonomische Einflussfaktoren des Gründungsgeschehens.

In der ökonomischen Literatur werden die Einflussfaktoren des Gründungsgeschehens häufig in Push- und Pull-Faktoren unterschieden.¹⁵ Als bedeutender **Push-Faktor** wird **Erwerbs- bzw. Arbeitslosigkeit** angesehen, durch die die betroffenen Personen in Ermangelung von Erwerbsalternativen quasi in die Selbstständigkeit „gestoßen“ werden. **Wirtschaftswachstum** wird dagegen als **Pull-Faktor** verstanden, da eine positive wirtschaftliche Dynamik – soweit sie nicht sogar vom Entstehen neuer Unternehmen (mit)verursacht ist – Gründungen „nach sich zieht“, indem sich für potenzielle Gründer z. B. neue und/oder wachsende Absatzmärkte erschließen.

Während sich am aktuellen Rand Anzeichen für die Relevanz der Erwerbslosigkeit als Push-Faktor finden lassen – die deutliche Reduktion der Erwerbslosigkeit gemessen mit der ILO-Erwerbslosenquote¹⁶ (siehe Tabelle 1) von 9,1 % in 2005 auf 6,9 % in 2007 erfolgte parallel zu einem Rückgang der Gründerquote von 2,47 % auf 1,66 % (siehe Grafik 1) – lässt sich das Wirtschaftswachstum zunächst nicht als Pull-Faktor identifizieren. Die Wachstumsraten des realen kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts pro Kopf lagen 2006 und 2007 mit 3,1 % und 2,6 % deutlich über den Werten der Vorjahre. Ein Vergleich von Gründerquoten und Wachstumsraten über den gesamten Beobachtungszeitraum 2000–2007 verstärkt den Eindruck eines negativen Zusammenhangs zwischen Gründungsgeschehen und Konjunktur. So weisen die drei Beobachtungsjahre mit dem höchsten Wirtschaftswachstum (2000, 2006 und 2007) die niedrigsten Gründerquoten und die beiden Jahre mit dem niedrigsten Wachstum (2002 und 2003) die zweit- und dritthöchste Gründerquote auf. Die Korrelation zwischen Wirt-

¹⁵ Vgl. Meager (1992).

¹⁶ 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. In Bezug auf Deutschland erweist sich dies insbesondere in Hinblick auf das im Zug der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe im Jahr 2005 erweiterte Arbeitslosigkeitskonzept als nützlich. Die ILO-Erwerbslosenquote ist als Anteil der Erwerbslosen an allen Erwerbspersonen (bestehend aus Erwerbstätigen und Erwerbslosen) definiert. Als erwerbslos im Sinne der ILO-Statistik gilt, wer weniger als eine Stunde pro Woche arbeitet, aber mehr arbeiten will.

schaftswachstum und Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) ist $r = -0,67$ ($-0,67 / -0,57$).¹⁷

Tabelle 1: Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens

| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Veränderung reales kalenderbereinigtes BIP pro Kopf in % | 1,9 | 3,5 | 1,4 | 0 | -0,2 | 0,6 | 1,0 | 3,1 | 2,6 |
| Erwerbslosenquote nach ILO-Standard in % | 7,5 | 6,9 | 6,9 | 7,7 | 8,8 | 9,2 | 9,1 | 8,1 | 6,9* |
| Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote in % | --- | -8,0 | 0 | 11,6 | 14,3 | 4,5 | -1,1 | -11,0 | -15,3 |
| Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit | 98.114 | 92.596 | 95.926 | 124.885 | 253.894 | 351.355 | 265.057 | 217.975 | 157.267 |
| Veränderung Zugänge BA Förderung zur Selbstständigkeit in % | --- | -5,6 | 3,6 | 30,2 | 103,3 | 38,4 | -24,6 | -17,8 | -27,9 |
| nachrichtlich: Gründungen aus Arbeitslosigkeit (KfW-GMon) | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 287.000 | 192.000 | 147.000 |

Quelle: Statistisches Bundesamt (2008a, 2008b), Bundesagentur für Arbeit (2008), KfW-Gründungsmonitor.

* extrapoliertes, an die Zeitreihe bis einschließlich 2006 – vor der Umstellung des Erhebungskonzeptes – angepasster Wert.

Die ermittelten negativen Korrelationen zwischen Wachstum und Gründungen erhärten die Relevanz des Erklärungsansatzes, wonach eine gute Konjunktur – zumindest in Deutschland, wo die Bevölkerung im Allgemeinen und die Anbieter von Arbeitsleistung im Besonderen als vergleichsweise risikoscheu gelten – potenzielle Gründer eher zur Beibehaltung oder Aufnahme eines vergleichsweise sicheren Angestelltenverhältnisses bewegt und damit (zunehmend) von der Aufnahme einer risikobehafteten selbstständigen Erwerbstätigkeit Abstand nehmen lässt. 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 korrelierte dritte Faktoren sind, die einen negativen Scheinzusammenhang zwischen Wachstum und Gründungen produzieren.

¹⁷ 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 zusammen. Vor dem Hintergrund der hier für die Korrelationsanalyse zur Verfügung stehenden $n=8$ Beobachtungen pro Variablenpaar sind Korrelationen, die betragsmäßig kleiner als 0,6 sind, statistisch insignifikant. Korrelationen mit einem Betrag zwischen 0,6 und 0,7 sind schwach signifikant (bzw. signifikant zum 10 %-Niveau), Korrelationen mit einem Betrag zwischen 0,7 und 0,83 sind signifikant (5 %-Niveau) und Korrelationen mit einem Betrag größer als 0,83 sind hoch signifikant.

Bei der Erwerbs- bzw. Arbeitslosigkeit kann es sich um einen solchen dritten Faktor handeln. Die Veränderungsrate der Erwerbslosenquote ist hoch signifikant negativ mit dem Wirtschaftswachstum korreliert ($r = -0,92$) und weist zugleich eine hoch signifikante positive Korrelation mit der Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) von $r = 0,84$ ($0,85 / 0,71$) auf. Demnach könnten die (vermeintlich) negativen Korrelationen zwischen Wirtschaftswachstum und Gründerquoten in Wirklichkeit nur ein Zerrbild der (stärkeren) positiven Korrelationen zwischen der Veränderungsrate der Erwerbslosenquote und den Gründerquoten sein. Sollte dem so sein, dürfte die Pull-Hypothese nicht verworfen werden.

Multivariate Analyse.

Die eigenständigen (bzw. partiellen) Effekte, die von Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit auf das Gründungsgeschehen ausgehen, können deshalb nur mittels multivariater Analysen bestimmt werden.¹⁸ Hierbei tritt jedoch das Problem auf, dass nur sehr niedrige Beobachtungszahlen (dem Beobachtungszeitraum entsprechend nur acht Datenpunkte pro Variable) zur Verfügung stehen und etwaige (von Null verschiedene) Effekte des Wirtschaftswachstums und der Veränderung der Erwerbslosenquote auf die Gründerquoten deshalb nur schwer nachweisbar sind. Das Problem der niedrigen Beobachtungszahl wird durch die hohe Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und der Veränderung der Erwerbslosenquote verschärft (Multikollinearitätsproblematik). Dennoch ergeben die Regressionsanalysen für die Gesamtgründerquote sowie für die Vollerwerbsgründerquote (nicht jedoch für die Nebenerwerbsgründerquote) signifikant positive Effekte der Erwerbslosenquote. Hiermit bestätigt sich die **Push-Wirkung von Arbeitslosigkeit auch im multivariaten Kontext**. Dagegen kann für das Wirtschaftswachstum in keiner der drei Schätzungen ein signifikant von Null verschiedener Effekt auf das Gründungsgeschehen festgestellt werden. Allerdings besitzen die geschätzten Koeffizienten des Wirtschaftswachstums in allen drei Spezifikationen ein positives Vorzeichen. Dies kann 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 tatsächlich einen Scheinzusammenhang darstellt.

¹⁸ Multivariate Analysen erlauben die simultane Berücksichtigung des Einflusses der beiden vorgenannten (und etwaigen weiteren) potenziellen Einflussfaktoren auf die zu erklärende Größe bzw. die Gründerquote. Indem die Korrelationsbeziehungen der erklärenden Variablen in multivariaten Analysen 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 5 zur Anwendung.

Einfluss der aktiven Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit.

Der wichtige Einfluss der Arbeitslosigkeit auf das Gründungsgeschehen, insbesondere im Vollerwerb seit der Jahrtausendwende, ist im Zusammenhang mit der Förderung der Selbstständigkeit (im Hauptberuf) durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) zu sehen.

Durch die Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission und die damit einhergehende Einführung des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) kam es ab dem Jahr 2003 zu einer massiven Ausweitung der Neuförderung von Gründungen durch Arbeitslose (siehe Tabelle 1). Der Existenzgründungszuschuss wurde gleich im ersten Jahr seines Bestehens von 95.000 Arbeitslosen genutzt. Außerdem erfolgte auch ein verstärkter Zugang in das bereits seit 1986 existierende Überbrückungsgeld, das bis dato einzige Förderprogramm der Selbstständigkeit der BA. Dieser Trend setzte sich im Jahr 2004 fort, indem der Zugang zum Existenzgründungszuschuss auf 168.000 Personen anwuchs. Die Effizienz der großzügigen Zuweisung von Mitteln an Gründer im Rahmen des Existenzgründungszuschusses – es wurde anders als beim Überbrückungsgeld keine Tragfähigkeitsbescheinigung des geplanten Projekts verlangt – wurde jedoch schon bald kritisch hinterfragt. Viele mit dem Existenzgründungszuschuss geförderte Projekte wiesen eine geringe Erfolgsquote auf. Außerdem mehrten sich die Hinweise darauf, dass bei zahlreichen Geförderten keine ernsthafte Gründungsabsicht bestand, sondern der Existenzgründungszuschuss lediglich als Mittel zur Verlängerung der Anspruchsdauer auf Unterstützungsleistungen der BA genutzt wurde.

Diese negativen Erfahrungen in Kombination mit der angespannten Finanzlage der BA führten im November 2004 zunächst zur Einführung einer Tragfähigkeitsbescheinigung für den Existenzgründungszuschuss. Ab Februar 2005 wurde dann der Kreis der Anspruchsberechtigten für beide Instrumente der Gründungsförderung reduziert, indem die bisherigen Bezieher von Arbeitslosenhilfe in das Arbeitslosengeld II und damit in den Gültigkeitsbereich des Sozialgesetzbuches (SGB) II überführt wurden. Das SGB II sieht im Gegensatz zum SGB III keinen Anspruch auf Fördermittel der Selbstständigkeit vor. Schließlich wurden im August 2006 Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum Gründungszuschuss zusammengeführt. Letzterer ist restriktiver ausgestaltet als das frühere Überbrückungsgeld.

Die Ausweitung der Gründungsförderung der BA in den Jahren 2003–2004 und die danach einsetzende restriktivere Ausgestaltung der Förderkonditionen hat offensichtlich unabhängig von der Entwicklung der Arbeitslosigkeit einen spürbaren Einfluss auf die jüngeren Entwicklungen des Gründungsgeschehens (im Vollerwerb) gehabt. Starke Belege für diese Vermutung sind die Verdopplung der Zugänge (+129.000 Fälle) zur BA-Gründungsförderung bei Einführung des Existenzgründungszuschusses im Jahr 2003 und der starke Abfall der Zugangszahlen (-86.000 Fälle) im Jahr 2005 bei Ausschluss der früheren Arbeitslosenhilfeemp-

fänger vom Förderanspruch. Diese Ausschläge in BA-geförderten Gründungen, die sich auch in den Gründerquoten in Grafik 1 widerspiegeln (Anstieg der Gründerquote im Jahr 2003 und deutlicher Rückgang seit dem Jahr 2005), können nicht allein durch die Entwicklung der Erwerbslosigkeit erklärt werden. Die Erwerbslosenquote ging im Jahr 2005 bspw. um nur 0,1 Prozentpunkte zurück.¹⁹

Gründungsgeschehen in West- und Ostdeutschland.

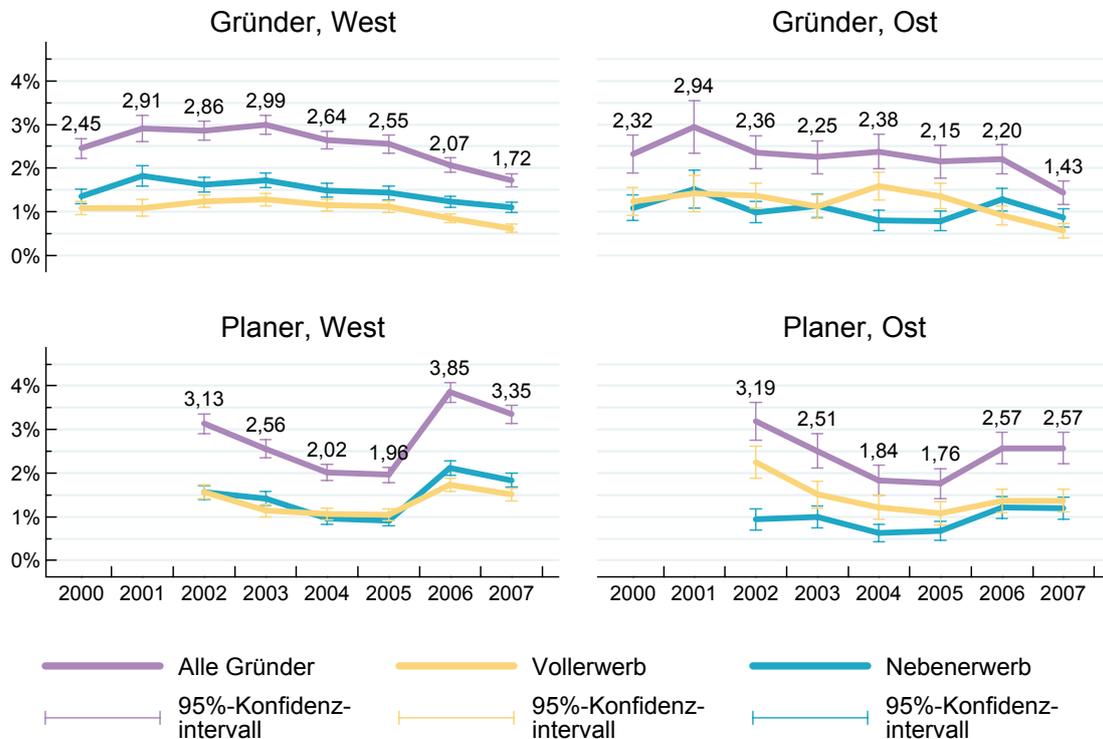
Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen West- und Ostdeutschland können Grafik 2 sowie den Tabellen 11 und 12 im Anhang entnommen werden. Im Westen waren die Gründerquoten im Jahr 2007 mit 1,72 % (alle Gründer), 0,62 % (Vollerwerbsgründer) und 1,10 % (Nebenerwerbsgründer) jeweils höher als im Osten (1,43 %, 0,57 % bzw. 0,86 %). Die auf die jeweiligen Bevölkerungen hochgerechneten Gründerzahlen (alle Gründer, Vollerwerb, Nebenerwerb) belaufen sich entsprechend auf 726.000 (-17 %), 261.000 (-27 %) und 464.000 (-10 %) Personen in Westdeutschland und 137.000 (-35 %), 54.000 (-38 %) und 82.000 (-33 %) Personen in Ostdeutschland (Veränderungen zum Vorjahr in Klammern). Im Vergleich zum Vorjahr sind somit in allen Gründungsbereichen in beiden Regionen Rückgänge zu verzeichnen.

Das Gründungsgeschehen in West- und Ostdeutschland hat die Annäherung, die erstmals im Jahr 2006 zu beobachten war, auch im Jahr 2007 fortgesetzt. Dies betrifft einerseits die Relation von Voll- und Nebenerwerb. Während im Osten Deutschlands in den Jahren 2004 und 2005 die Gründungen im Vollerwerb noch signifikant zahlreicher waren als die neuen Selbstständigkeitsprojekte im Nebenerwerb und sich der Vollerwerb in den Jahren zuvor auch stets auf dem Niveau des Nebenerwerbs oder darüber bewegte, liegt die ostdeutsche Gründerquote im Vollerwerb nun zum zweiten Mal in Folge unter der Gründerquote im Nebenerwerb. In Westdeutschland ist diese Relation zwischen Voll- und Nebenerwerb über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg zu erkennen.

Andererseits hat eine Annäherung von Ost- und Westdeutschland im Vollerwerb – und damit im Kernbereich des Gründungsgeschehens – auch in quantitativer Hinsicht stattgefunden. Im

¹⁹ Deutlicher wird der eigenständige Effekt der BA-Förderung auf das gesamte Gründungsgeschehen (in der jeweiligen Abgrenzung) in den Daten des ZEW-Gründungspanels und der Gründungsstatistik des IfM Bonn (vgl. Engel, Kohn, Sahm und Spengler 2008). Dies ist der Fall, weil mit den vorgenannten Datensätzen einerseits kalenderjahrgenaue Abgrenzungen des Gründungsgeschehens möglich sind und es sich andererseits um Totalerhebungen handelt. Wie in Abschnitt 2.5 dargestellt, erlaubt der KfW-Gründungsmonitor keine kalenderjahrgenaue Abgrenzung. Außerdem handelt es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine Stichprobe, weshalb die auf seiner Grundlage erzielten Ergebnisse mit einer (mehr oder wenigen) statistischen Unsicherheit behaftet sind.

Jahr 2007 betrug die Differenz der Vollerwerbsgründerquote von Westdeutschland (0,62 %) und Ostdeutschland (0,57 %) nur noch 0,05 Prozentpunkte (siehe Tabelle 11 im Anhang). Dies ist die geringste Differenz im gesamten Beobachtungszeitraum. In der Regel lagen die Vollerwerbsgründerquoten im Osten (deutlich) höher als im Westen.



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), N=29.639, 7.511 (2007).

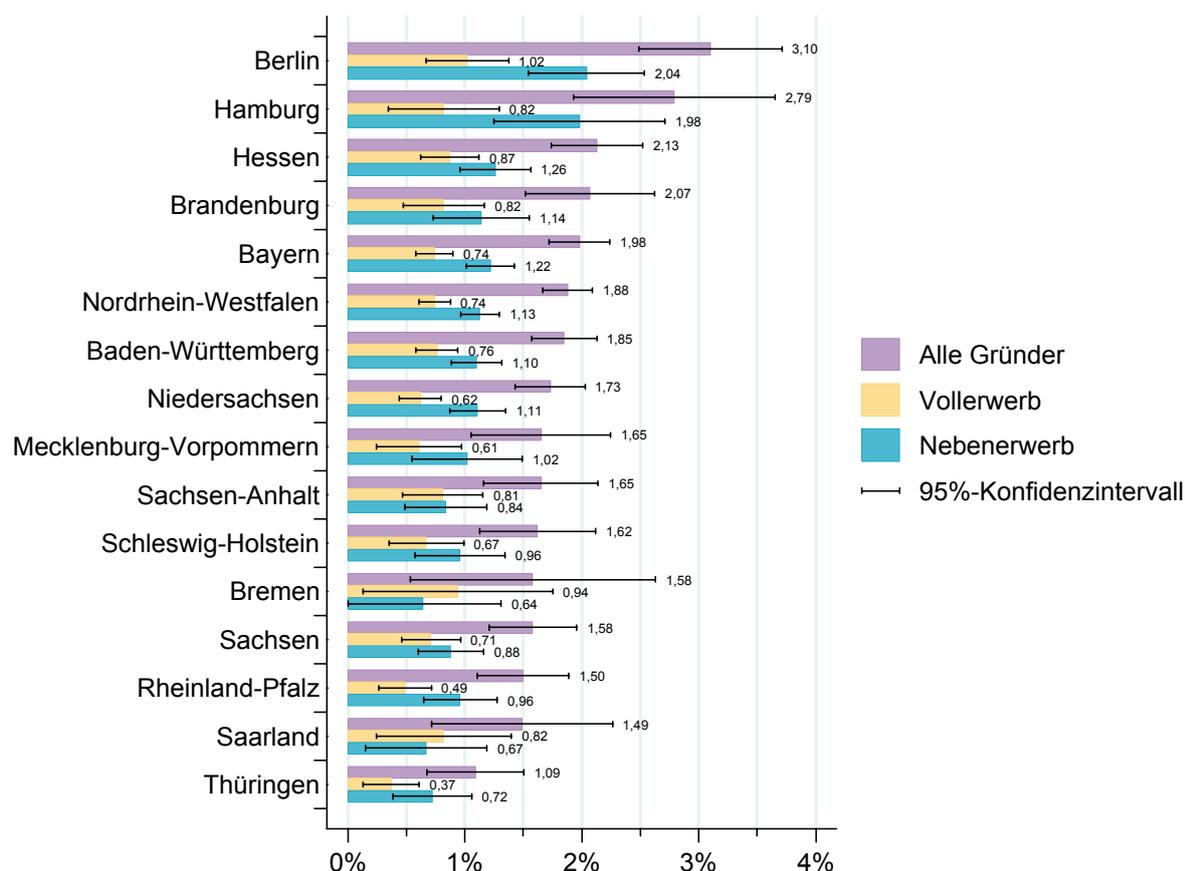
Grafik 2: Gründer- und Planerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2007

Eine Ursache für die Konvergenz zwischen Ost- und Westdeutschland hinsichtlich der Relation von Voll- und Nebenerwerbsgründungen und bezüglich der Höhe der Vollerwerbsgründerquote ist offensichtlich im Rückgang der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu sehen, die wiederum in einem engen Zusammenhang mit den Entwicklungen der Gründungsförderungspolitik der Bundesagentur für Arbeit stehen. Waren im Osten im Jahr 2005 – als die Wirkung der restriktiveren Ausgestaltung der Förderkonditionen einsetzte – noch 61 % der Vollerwerbsgründer vor ihrer Gründung arbeitslos, betrug dieser Anteil im Jahr 2007 – nachdem die Umgestaltung der Förderpolitik abgeschlossen war – nur noch 40 %. Im Vergleich hierzu lag der Anteil der Vollerwerbsgründer, die aus Arbeitslosigkeit gründeten, im Westen sowohl 2005 als auch 2007 bei ca. 28 %. Eine Erklärung für den im Osten immer noch um 10 Prozentpunkte höheren Anteil von Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit könnte in der nach wie vor deutlich höheren Arbeitslosigkeitsbelastung der neuen Länder bestehen. Vor diesem Hintergrund ist es allerdings überraschend, dass die Vollerwerbsgründerquote im Osten inzwischen

niedriger ist als im Westen. Offensichtlich wird hier der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit von anderen Einflussfaktoren überlagert, die zumindest am aktuellen Rand bedeutender sind. Hier kommen als Erklärung die im Westen generell für Gründungen günstigeren Nachfrageverhältnisse infrage. Die höhere Kaufkraft im Westen könnte auch eine Erklärung für die im Jahr 2007 (sowie mit einer Ausnahme im gesamten Beobachtungszeitraum) deutlich höhere Gründungsaktivität im Nebenerwerb sein.

Gründungsgeschehen in den Bundesländern.

Mit der Betrachtung des Gründungsgeschehens auf Bundesländerebene erfolgt in Grafik 3 eine weiter gehende regionale Differenzierung des Gründungsgeschehens. Um eine höhere statistische Belastbarkeit der Analyse zu gewährleisten, werden die Daten der KfW-Gründungsmonitorbefragungen der Jahre 2007 und 2006 gemeinsam betrachtet. Die Länder sind in absteigender Reihenfolge der Gesamtgründerquote angeordnet.



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 statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten, wurde neben der aktuellen auch die vergangene Erhebungswelle (für das Jahr 2006) in die Analyse einbezogen. Die Gründerquoten der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren basieren auf den folgenden Stichprobenumfängen: N=3.100 (Berlin), N=1.397 (Hamburg), N=5.259 (Hessen), N=2.556 (Brandenburg), N=11.085 (Bayern), N=15.556 (Nordrhein-Westfalen), N=8.962 (Baden-Württemberg), N=7.403 (Niedersachsen), N=1.750 (Mecklenburg-Vorpommern), N=2.616 (Sachsen-Anhalt), N=2.489 (Schleswig-Holstein), N=543 (Bremen), N=4.250 (Sachsen), N=3.704 (Rheinland-Pfalz), N=944 (Saarland), N=2.429 (Thüringen).

Grafik 3: Gründerquoten nach Bundesländern 2006/2007

Die höchsten Gründerquoten sind in den Stadtstaaten Berlin (3,10 %) und Hamburg (2,79 %), gefolgt von den beiden wirtschaftsstarken Flächenstaaten Hessen (2,13 %) und Bayern (1,98 %) auf den Plätzen 3 und 5 zu verzeichnen; die mit Abstand niedrigste Gründerquote besitzt Thüringen (1,09 %). Auf den Plätzen 15 und 14 folgen mit dem Saarland und Rheinland-Pfalz zwei benachbarte, überwiegend ländlich geprägte und als strukturschwach einzuordnende westdeutsche Flächenstaaten. Generell sind die (in Termini des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf) wohlhabenden Länder eher in der oberen und die ärmeren Länder (jeweils gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf) eher in der unteren Hälfte der Grafik angesiedelt. Ausnahmen stellen Brandenburg (2,07 %) auf Rang 4 und Bremen auf Rang 12 dar. Während die hohe Gründungsaktivität in Brandenburg möglicherweise auf das brandenburgische Umland von Berlin zurückzuführen ist, dürfte der niedrige Rang von Bremen in Zusammenhang mit der dort vorherrschenden hohen Arbeitslosigkeit, die fast ostdeutsche Ausmaße besitzt (14 % im Durchschnitt der Jahre 2006 und 2007), stehen.

Die aus der deskriptiven Betrachtung entstehenden Zusammenhänge bestätigen sich zumindest für den Vollerwerb auch im Rahmen einer multivariaten Regression der mittleren Gründerquote auf die mittlere Arbeitslosenquote und das mittlere BIP pro Kopf der Jahre 2006 und 2007. Es ergibt sich sowohl ein signifikant positiver Einfluss des BIP als auch ein signifikanter positiver Effekt der Arbeitslosenquote auf die Vollerwerbsgründerquote. Somit verstärkt sich in der Bundesländerbetrachtung der im einfachen Ost-West-Vergleich gewonnene Eindruck, dass sich die höhere ökonomische Aktivität einer Region positiv auf die Gründungshäufigkeit auswirkt. Daneben kann auch in der Analyse auf Bundesländerebene der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit nachgewiesen werden.

Zwischenfazit zum Gründungsgeschehen in Deutschland und seinen Regionen.

Zusammenfassend kann zu Stand und Entwicklung des Gründungsgeschehens festgehalten werden, dass sich der für Wachstum, Innovation und Beschäftigung relevantere Teil – die Gründungen im Vollerwerb – sowohl in West- als auch in Ostdeutschland auf dem Tiefststand innerhalb des Beobachtungszeitraums (2000–2007) befinden. Gleiches trifft auch für Gründungen im Nebenerwerb und damit für die Gesamtheit aller Gründungen zu. Hierfür sind u. a. Rückgänge der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (vor allem in Ostdeutschland) verantwortlich. Die Rückgänge der Gründungen aus Arbeitslosigkeit wiederum wurden ausgelöst durch die rückläufige Arbeitslosigkeit per se und die – in drei Schritten von Herbst 2004 bis Sommer 2006 vollzogene – restriktivere Ausgestaltung des Zugangs zu Gründungsfördermaßnahmen der Bundesagentur für Arbeit. Neben deutlicher Evidenz für einen positiven Zusammenhang zwischen Gründungsintensität und Arbeitslosigkeit sowie Gründungsintensität und aktiver Gründungsförderungspolitik existieren auch Hinweise auf die Relevanz wirtschaftlicher Dynamik und Leistungsfähigkeit einer Region für ihr Gründungsgeschehen. Generell

scheint die Pull-Hypothese, wonach höheres Wachstum und höhere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit mehr Gründungen nach sich ziehen, gültig zu sein. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass sich das deutsche Gründungsgeschehen gegenwärtig (beginnend mit dem Jahr 2006) in einer Situation befindet, in der die kräftige Konjunktur in relativ stärkerem Ausmaß die Beibehaltung und Neuaufnahme abhängiger Beschäftigungsverhältnisse (im Vergleich zur Neuaufnahme von selbstständiger Erwerbstätigkeit) begünstigt.

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 potenzieller Gründer. Anhand der nachfolgend dargestellten persönlichen Merkmale von Gründern und Nicht-Gründern werden die Bestimmungsfaktoren von Gründungen nun auf der individuellen Ebene analysiert.

3.2 Persönliche Merkmale von Gründern und Nichtgründern im Vergleich.

Die Betrachtung der Charakteristika von Gründern ist kein Selbstzweck, sondern dient dem Ziel, das aktuelle Gründungsgeschehen besser zu verstehen und das zukünftige 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.²⁰ Es stellt sich nun die Frage, ob Personen mit bestimmten persönlichen Merkmalen bzw. einer Kombination aus diesen Merkmalen (z. B. 35- bis 44-jährige Männer mit Hochschulabschluss, die leitende Angestellte sind) deutlich stärker zu einer Gründung neigen als Personen mit anderen Merkmalen. Diesem Sachverhalt kann man sich am besten nähern, wenn man die persönliche Gründungsentscheidung als Erwartungsnutzenkalkül und die persönlichen Charakteristika als Einflussfaktoren in diesem Kalkül betrachtet.

Die persönliche Gründungsentscheidung.

Analog zu anderen (ökonomischen und nicht-ökonomischen) Entscheidungsprozessen kann die Gründungsentscheidung als rationales persönliches Erwartungsnutzenkalkül verstanden werden, bei dem der potenzielle Gründer den erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen

²⁰ Mit den Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland befassen sich z. B. die aktuellen Studien von Engel, Kohn, Sahm und Spengler (2008) und Gottschalk und Theuer (2008).

Beschäftigung dem erwarteten Nutzen aus einem alternativen Erwerbszustand gegenüberstellt.²¹ 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 umfassen dabei nicht nur die Einkommenschancen in den Erwerbsalternativen. Die Individuen ziehen ebenso nicht pekuniäre Faktoren, wie z. B. soziale Anerkennung und die Möglichkeit zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung zum Vergleich heran. Wie sich die Einkommenschancen als Gründer oder abhängiger Beschäftigter darstellen und welches Gewicht die i. d. R. als Unternehmer besseren Möglichkeiten zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung bei der Gründungsentscheidung erhalten, hängt entscheidend von den persönlichen Merkmalen, Einstellungen und Präferenzen des potenziellen Gründers ab. Die drei folgenden Beispiele mögen dies verdeutlichen: Geht man von Gründungen als sehr zeitintensiven und sowohl körperlich als auch psychisch anstrengenden Ereignissen aus und sind jüngere Menschen *ceteris paribus* besser geeignet, diese Herausforderungen zu meistern, dann kann das Alter bezüglich der Einkommenschancen als Unternehmer als gründungsrelevanter Faktor angesehen werden. Bedenkt man, dass die Einkommenschancen als Unternehmer im Vergleich zum Einkommen aus einem Angestelltenverhältnis mit einer größeren Unsicherheit behaftet sind, ist es plausibel anzunehmen, dass sich risikofreudige Menschen unter ansonst gleichen Bedingungen eher für eine Gründung entscheiden als Menschen mit einer niedrigen Risikotoleranz. Unterstellt man schließlich, dass kreative Menschen im Allgemeinen einen stärkeren Drang nach Selbstverwirklichung verspüren, sollte sich die Kreativität einer Person ebenfalls positiv auf ihre Gründungsneigung auswirken.

Nachfolgend werden zentrale Personenmerkmale wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss, Erwerbsstaus sowie regionale Herkunft und Größe der Wohnortgemeinde im Hinblick auf ihre Gründungsrelevanz untersucht und interpretiert. Im Rahmen des diesjährigen Schwerpunktkapitels (Kapitel 5) erfolgt dann eine Ergänzung dieser „harten“ Merkmale um „weiche“, die Persönlichkeitsstruktur und die individuellen Einstellungen zum Unternehmertum approximierenden, Merkmale. Tabelle 2 zeigt, wie sich die „harten“ Merkmale zwischen Gründern und Nicht-Gründern bzw. der Gesamtbevölkerung unterscheiden. Die meisten dieser Unterschiede können in den Kontext des beschriebenen Erwartungsnutzenkalküls eingebettet werden. Weiter gehende Informationen zu den in Tabelle 2 dargestellten Merkmalen sind den Tabellen 13 und 14 sowie den Grafiken 10 bis 17 im Anhang zu entnehmen.

²¹ Pionier auf dem Gebiet der Anwendung des rationalen Erwartungsnutzenkalküls auf verschiedenste Lebensbereiche, wie z. B. Kriminalität oder Ehe ist der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften Gary S. Becker (vgl. Becker 1968, 1973 und Becker, Landes und Michael 1977).

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 die Betrachtung auf Vollerwerbsgründungen konzentriert. Nur gut jeder dritte Vollerwerbsgründer ist eine Frau. Mögliche Einflüsse, die vom Geschlecht per se auf die Gründungsneigung ausgehen, könnten in den körperlichen Voraussetzungen (insbesondere der Körperkraft) zu sehen sein, die Gründungen von Frauen in bestimmten Branchen (z. B. Landwirtschaft und Baugewerbe) deutlich unwahrscheinlicher machen. Bedeutender ist aber vermutlich eine im Vergleich zu Männern höhere durchschnittliche Risikoaversion, die in vielen Studien nachgewiesen wird.²²

Alter.

Jüngere Altersgruppen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil im Gründungsgeschehen deutlich über-, ältere Altersgruppen dagegen deutlich unterrepräsentiert. 25- bis 34-Jährige stellen z. B. 29 % 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 nur 8 % der Gründer repräsentieren. Jüngere Menschen dürften deshalb stärker zu einer Gründung tendieren, weil diese für sie i. d. R. mit geringeren Opportunitätskosten verbunden ist. Im Gegensatz zu älteren Menschen/Erwerbstätigen besitzen sie mit geringerer Wahrscheinlichkeit bereits eine gut entlohnte abhängige Beschäftigung. Einen weiteren Grund dürfte – wie eingangs erwähnt – darin bestehen, dass jüngere Menschen der hohen Arbeitsbelastung und nicht selten auch psychischen Belastung, die eine Gründung mit sich bringt, besser gewachsen sind und deshalb im Vergleich zu älteren Personen höhere Erfolgs- bzw. Einkommenschancen durch eine Gründung besitzen. Andererseits besitzt ein höheres Alter aber auch einen Aspekt, der sich positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken sollte, da mit zunehmendem Alter (bei Erwerbstätigkeit) auch die Arbeitserfahrung und damit die berufsspezifische Qualifikation zunimmt. Fehlende Gründungskompetenz aufgrund mangelnder beruflicher Erfahrung dürfte der Grund für die in Relation zu ihrem Bevölkerungsanteil (nur) durchschnittliche Gründungsneigung von Personen im Alter von 18 bis 24 Jahren sein.²³

²² Vgl. beispielsweise die internationalen Übersichtsartikel von Brush (1992, 2006) und Carter und Shaw (2006) sowie für Deutschland Wagner (2007) und die Sammelwerke Leicht und Welter (2004) und KfW Bankengruppe (2004).

²³ Vgl. die Arbeiten zu Altersaspekten des Gründungsgeschehens von Bönnte, Falck und Hebllich (2007), van Praag und Booiij (2003) und Lévesque und Minniti (2006).

Nationale Herkunft.

Bezüglich der nationalen Herkunft zeigt Tabelle 2 eine leichte Überrepräsentation ausländischer Mitbürger, deren Bevölkerungsanteil im KfW-Gründungsmonitor knapp 9 % beträgt, am gesamten Gründungsgeschehen (11 % aller Gründer sind ausländischer Herkunft) und eine deutliche Überrepräsentation am Gründungsgeschehen im Vollerwerb (knapp 13 % der Vollerwerbsgründer sind ausländischer Herkunft). Dies kann als Hinweis darauf verstanden werden, dass der erwartete Nutzen, der ausländischen Mitbürgern aus einer Selbstständigkeit erwächst, im Vergleich zum erwarteten Nutzen für einen einheimischen Gründer höher ist. Die Gründe hierfür liegen vermutlich in den geringeren Opportunitätskosten einer Selbstständigkeit für Personen mit Migrationshintergrund, z. B. aufgrund eines erschwerten Zugangs zu abhängigen Beschäftigungsverhältnissen. Hierfür können Sprachhemmnisse, das Fehlen spezifischer in Deutschland geforderter formaler Qualifikationen aber auch Benachteiligungen bei Einstellungsprozessen verantwortlich sein.²⁴

Humankapital (Berufsabschluss und Erwerbsstatus).

Die beiden Merkmale 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.²⁵ 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 potenziellen Gründungsprojekten, was vor allem auch unter anderen Nutzenaspekten (z. B. Selbstbestimmung, -verwirklichung) attraktiv sein mag. Insofern wäre zu erwarten, dass überdurchschnittlich gut

²⁴ Eine ausführliche Darstellung der Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund erfolgt in Kohn und Spengler (2007b).

²⁵ Vgl. van der Sluis, van Praag und van Witteloostuijn (2007).

ausgebildete Personen aus pekuniären und/oder psychosozialen Beweggründen überdurchschnittlich häufig den Weg in die Selbstständigkeit wählen.

Tabelle 2: Ausgewählte Merkmale der Gründer 2007 und 2006 in Prozent

| | Alle Gründer | | Vollerwerb | | Nebenerwerb | | Bevölkerung* | |
|------------------------------|--------------|--------|------------|--------|-------------|--------|--------------|--------|
| | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) |
| Geschlecht | | | | | | | | |
| Männlich | 60,4 | (59,8) | 63,9 | (66,7) | 58,2 | (55,2) | 48,2 | (48,4) |
| Weiblich | 39,6 | (40,2) | 36,1 | (33,3) | 41,8 | (44,8) | 51,8 | (51,6) |
| Alter | | | | | | | | |
| 18 bis 24 Jahre | 17,8 | (16,6) | 12,8 | (11,8) | 20,9 | (20,2) | 12,3 | (12,2) |
| 25 bis 34 Jahre | 29,2 | (26,0) | 29,0 | (26,4) | 29,0 | (25,4) | 18,0 | (18,2) |
| 35 bis 44 Jahre | 29,7 | (32,9) | 30,8 | (37,6) | 29,0 | (29,9) | 25,6 | (26,9) |
| 45 bis 54 Jahre | 15,2 | (16,0) | 18,3 | (15,9) | 13,5 | (16,0) | 24,2 | (23,1) |
| 55 bis 64 Jahre | 8,1 | (8,5) | 9,1 | (8,3) | 7,6 | (8,5) | 19,9 | (19,7) |
| Herkunft | | | | | | | | |
| Deutschland | 89,0 | (89,4) | 87,3 | (87,0) | 89,9 | (91,6) | 91,1 | (91,4) |
| Ausland | 11,0 | (10,6) | 12,7 | (13,0) | 10,1 | (8,4) | 8,9 | (8,6) |
| Berufsabschluss | | | | | | | | |
| Universität, Technische Uni. | 14,3 | --- | 18,3 | --- | 11,9 | --- | 7,2 | --- |
| Fachhochschule, BA | 10,9 | --- | 10,8 | --- | 11,0 | --- | 6,9 | --- |
| Fachschule | 11,2 | --- | 13,1 | --- | 10,2 | --- | 9,8 | --- |
| Berufsfachschule | 8,2 | --- | 8,2 | --- | 7,8 | --- | 9,5 | --- |
| Lehre | 38,0 | --- | 38,2 | --- | 38,1 | --- | 49,2 | --- |
| Sonstiger Abschluss | 2,5 | --- | 0,8 | --- | 3,5 | --- | 2,6 | --- |
| Kein Berufsabschluss | 15,0 | --- | 10,6 | --- | 17,5 | --- | 14,8 | --- |
| Erwerbsstatus | | | | | | | | |
| Angest. Unternehmensleiter | 1,1 | (2,7) | 1,9 | (4,9) | 0,6 | (1,2) | 1,1 | (1,3) |
| Leitender / hochq. Angest. | 15,4 | (12,6) | 15,8 | (14,4) | 15,2 | (11,5) | 11,1 | (8,8) |
| Sonstiger Angestellter | 22,1 | (21,6) | 21,6 | (16,0) | 22,5 | (25,8) | 26,0 | (26,5) |
| Beamter | 3,2 | (2,7) | 0,6 | (0,9) | 4,9 | (4,0) | 4,3 | (3,6) |
| Facharbeiter | 5,6 | (5,4) | 5,2 | (4,9) | 5,9 | (5,2) | 8,8 | (10,0) |
| Sonstiger Arbeiter | 2,8 | (5,4) | 0,5 | (2,4) | 4,2 | (7,6) | 6,3 | (6,7) |
| Selbstständig | 6,1 | (9,5) | 6,9 | (12,5) | 5,6 | (7,5) | 6,8 | (7,0) |
| Arbeitslos | 17,3 | (17,8) | 30,7 | (31,0) | 9,0 | (8,4) | 8,4 | (8,3) |
| Nichterwerbsperson | 26,3 | (22,3) | 16,8 | (13,2) | 32,1 | (28,9) | 27,2 | (28,0) |
| Gründungsmotiv | | | | | | | | |
| Chancengründer | 56,4 | (55,3) | 52,0 | (45,1) | 58,9 | (62,9) | --- | --- |
| Notgründer | 43,6 | (44,7) | 48,0 | (54,9) | 41,1 | (37,1) | --- | --- |
| Region | | | | | | | | |
| Westdeutschland | 82,6 | (78,8) | 81,1 | (78,7) | 83,3 | (79,3) | 79,8 | (79,7) |
| Ostdeutschland | 17,4 | (21,2) | 18,9 | (21,3) | 16,7 | (20,7) | 20,2 | (20,3) |
| Ortsgröße | | | | | | | | |
| Bis unter 5.000 Einw. | 15,7 | (16,1) | 13,2 | (16,0) | 17,4 | (15,2) | 18,3 | (17,5) |
| 5.000 bis unter 20.000 Einw. | 26,0 | (21,4) | 29,3 | (22,5) | 24,3 | (21,0) | 26,7 | (26,2) |
| 20.000 bis unter 100.000 E. | 22,4 | (22,6) | 24,9 | (22,6) | 20,6 | (22,9) | 26,6 | (26,9) |
| 100.000 bis unter 500.000 E. | 17,6 | (21,5) | 11,6 | (24,2) | 21,0 | (19,9) | 15,5 | (16,3) |
| Über 500.000 Einw. | 18,2 | (18,5) | 21,1 | (14,7) | 16,7 | (21,0) | 13,0 | (13,1) |

Die Angaben in der Tabelle sind Prozentwerte. Grafische Darstellungen der Gründermerkmale inklusive Konfidenzintervallen finden sich im Anhang (Grafik 10 bis Grafik 17). Den Fußnoten der Grafiken ist zu entnehmen, auf welchen Stichprobengrößen die dargestellten Verteilungen der Gründermerkmale beruhen. Die beiden letzten Tabellenspalten enthalten zu Vergleichszwecken die Verteilungen der Merkmale für alle antwortenden Personen (Gründer und Nicht-Gründer) des KfW-Gründungsmonitors. Diese Berechnungen beruhen auf folgenden Beobachtungszahlen (2007, 2006): Geschlecht, Alter, Region und Ortsgröße (37.222, 36.986), Herkunft (7.279; 7.080), Berufsabschluss (7.223), Erwerbsstatus (7.114, 6.966).

Diese Vorüberlegungen finden sich sowohl im Merkmal Berufsabschluss als auch in der Variablen Erwerbsstatus in Tabelle 2 bestätigt. Absolventen einer Universität oder technischen Hochschule (Anteil an allen Gründern (Vollerwerbsgründern): 14,4 % (18,3 %), Anteil an der

gesamten Stichprobe des Gründungsmonitors: 7,2 %), Fachhochschulabsolventen (10,9 % (10,8 %) versus 6,9 %) und Absolventen von Fachschulen, wie z. B. Meister- oder Technikerschulen (11,2 % (13,1 %) versus 9,8 %) sind im Gründungsgeschehen (im Vollerwerb) ebenso überrepräsentiert wie leitende oder hochqualifizierte Angestellte (15,4 % (15,8 %) versus 11,1 %). Zumindest im Vollerwerb unterrepräsentiert sind Gruppen mit niedrigerem Humankapital, wie etwa Personen mit Lehrabschluss (38,0 % (38,2 %) versus 49,2 %) oder ganz ohne Berufsabschluss (15,0 % (10,6 %) versus 14,8 %), sonstige Angestellte (22,1 % (21,6 %) versus 26,1 %), sonstige Arbeiter (2,8 % (0,5 %) versus 6,3 %) sowie Nichterwerbspersonen (26,3 % (16,8 %) versus 27,1 %).

Gründer aus Arbeitslosigkeit.

Bei gut 17 % aller Gründer und knapp 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 8,4 % deutlich. Die Relevanz von Arbeitslosigkeit als treibendem Faktor für Unternehmensgründungen widerspricht zwar dem zuvor angeführten Humankapitalargument – Arbeitslose sind im Durchschnitt weniger hoch qualifiziert als andere Erwerbstätige –²⁶ ist aber dennoch mit dem Erwartungsnutzenkalkül vereinbar, da Arbeits- bzw. Erwerbslosigkeit mit geringem Einkommen, niedrigem sozialen Status und geringer beruflicher Selbstbestimmung verbunden ist. Zudem finden Arbeitslose – insbesondere so genannte schwervermittelbare Arbeitslose – häufig trotz intensiver Suche kein abhängiges Beschäftigungsverhältnis, weshalb eine Existenzgründung dann die einzige Erwerbsalternative zur Arbeitslosigkeit darstellt.

Grafik 4 zeigt, dass der Großteil (63 %) der Existenzgründungen von Arbeitslosen in der Tat in Ermangelung von Erwerbsalternativen (als „Notgründung“) erfolgte. Dennoch gibt immer noch mehr als ein Drittel der Gründer aus Arbeitslosigkeit an, die Gründung vorrangig zur Realisierung einer Geschäftsidee (als „Chancengründung“) realisiert zu haben. Eine Erklärung mag darin bestehen, dass die Arbeitslosigkeit bei den betroffenen Personen ein intensives Nachdenken über potenzielle 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 noch höherem Maß als Ausnutzung einer Chance empfunden wird.

²⁶ Vgl. Reinberg, A. und M. Hummel (2005). Niefert und Tchouvakhina (2006) zeigen jedoch, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit innerhalb der Gruppe aller Arbeitslosen signifikant besser qualifiziert sind.

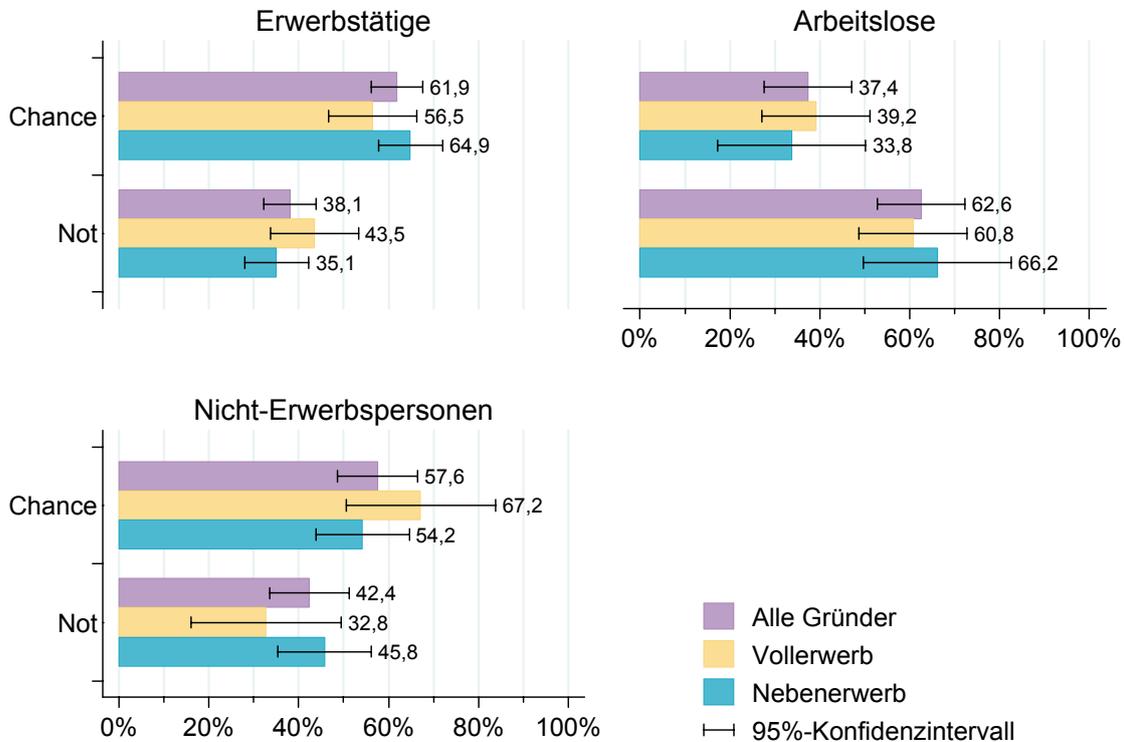
Im Gegensatz zu Gründern aus der Arbeitslosigkeit weisen Gründer, die zuvor Nicht-Erwerbspersonen, also bspw. Hausfrauen/-männer, Schüler, Studenten oder Rentner waren, eine deutlich höhere Chancenmotivation auf (58 %). Noch ausgeprägter ist die Chancenmotivation dieser Gruppe im Vollerwerb (67 %). Dieses Ergebnis lässt sich damit begründen, dass der Zustand der Nicht-Erwerbstätigkeit im Fall der Nicht-Erwerbspersonen (außer bei der stillen Reserve des Arbeitsmarktes) häufig freiwillig gewählt und nicht wie bei Arbeitslosen vom Markt „erzwungen“ ist. Deshalb gründen Nicht-Erwerbspersonen vorrangig dann, wenn sich ihnen eine überzeugende Gründungschance bietet. Bei Vollerwerbsgründern, die vor der Gründung einer Erwerbstätigkeit nachgingen, ist der Anteil der Notgründer dagegen mit knapp 44 % relativ hoch. Dies mag ein Hinweis darauf sein, dass ein Teil dieser Personen die Gründung zur Vermeidung von (drohender) Arbeitslosigkeit gewählt hat.

Vergleicht man die Gründungsmotive der Vollerwerbsgründer mit den Vorjahreswerten (siehe hierzu Kohn und Spengler 2007a), so ist festzustellen, dass der Anteil der Notgründungen über alle drei Erwerbsgruppen hinweg abgenommen hat. Im Jahr 2006 waren noch 46,5 % der vor Gründung erwerbstätigen Vollerwerbsgründer, 71,1 % der vor Gründung arbeitslosen Personen und 50,4 % der Personen, die vor ihrer Gründung nicht am Erwerbsleben teilgenommen haben, Notgründer. Die Ursache für den generellen Rückgang von Notgründungen im Vollerwerb (siehe auch Tabelle 2 und Grafik 15 im Anhang) dürfte in der anhaltend guten konjunkturellen Situation zu suchen sein, die mit besseren Gründungschancen und einem nachlassendem Druck, (nur) durch eine Gründung der Arbeitslosigkeit entkommen oder zuvorkommen zu können, einhergeht.

Der Vergleich mit dem Vorjahr zeigt auch, dass – wie schon in Abschnitt 3.1 angedeutet – die absolute Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückgegangen ist. Dies ist der Fall, weil bei konstanten Anteilen von Gründern aus der Arbeitslosigkeit am Gründungsgeschehen die Gründerzahlen im Vergleich zum Vorjahr stark zurückgegangen sind.²⁷ Setzt man für das Jahr 2007 die Anteile der Gründer aus Arbeitslosigkeit an allen Gründern von 17,3 %, an allen Vollerwerbsgründern von 30,7 % und an allen Nebenerwerbsgründern von 9 % in Beziehung zu den jeweiligen absoluten Gründerzahlen (siehe Tabelle 12), ergeben

²⁷ Die Konstanz des Anteils der Gründer aus Arbeitslosigkeit an allen Gründern zwischen den Jahren 2006 und 2007 stellt vor dem Hintergrund des gestiegenen Chancengründeranteils unter den Gründern aus Arbeitslosigkeit keinen Widerspruch zur Push-Hypothese dar. Bei niedrigerer Arbeitslosigkeit (2007) finden die bisherigen Notgründer aus Arbeitslosigkeit mit geringen Erfolgchancen als Unternehmer nun leichter bzw. überhaupt eine (ohnehin) bevorzugte abhängige Beschäftigung mit „sicherem“ Lohn. Das Ausbleiben dieser Gründer wird kompensiert durch Chancengründer aus Arbeitslosigkeit, die bei ungünstigerer Konjunktur noch eine abhängige Erwerbstätigkeit bevorzugt und auch bekommen hätten, aber nun bei anhaltendem Wachstum höhere Einkommenschancen als Unternehmer (im Vergleich zu den niedrigen Löhnen als (formal) niedrig oder mittel Qualifizierter) sehen.

sich 147.000 Gründer aus Arbeitslosigkeit, die sich in 99.000 Voll- und 48.000 Nebenerwerbsgründer aufteilen.²⁸ Im Jahr 2006 gab es dagegen im KfW-Gründungsmonitor noch 195.000 Gründer aus der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen, die sich in 139.000 Voll- und 54.000 Nebenerwerbsgründer aufteilten.²⁹



Die Zahlen neben den Balken geben 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=270, (n=98) [n=172] für Erwerbstätige, n=95, (n=63) [n=32] für Arbeitslose und n=118, (n=30) [n=88] für Nicht-Erwerbspersonen. Lesehilfe: Bei 60,8 % der Vollerwerbsgründer, die vor Beginn ihrer Selbstständigkeit arbeitslos waren, war das Notmotiv das dominante Gründungsmotiv.

Grafik 4: Gründer nach Erwerbsstatus vor/bei Gründung und Gründungsmotiv 2007

Insofern, als der Rückgang des Gründungsgeschehens auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist, muss er nicht zwingend als alarmierend betrachtet werden, da

²⁸ Nebenerwerbsgründungen von Arbeitslosen stellen keinen Widerspruch in sich dar. Förderungen der Selbstständigkeit durch die BA sind an die Aufnahme einer Selbstständigkeit im so genannten „Haupterwerb“ gebunden. Hierbei kann es sich auch um bzgl. des Arbeitsumfangs kleine Gründungsprojekte handeln, die der betreffende Gründer im Vergleich zu seinen von der BA gewährten Leistungen (z. B. aus dem Existenzgründungszuschuss) als Nebenerwerb einstuft.

²⁹ 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 Existenzförderungsprogrammen der Bundesagentur für Arbeit, die sich auf 217.975 Personen im Jahr 2006 und auf 157.267 Personen im Jahr 2007 beliefen. Bei einem Vergleich der hochgerechneten Zahlen des Gründungsmonitors mit den BA-Zahlen ist in Betracht zu ziehen, dass der Berichtszeitraum des KfW-Gründungsmonitors nicht genau dem Kalenderjahr entspricht und es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine Stichprobe handelt (s. auch Abschnitt 2).

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gemeinhin als weniger zukunftssträftig betrachtet werden als Gründungen von zuvor nicht arbeitslosen Personen. Diese Vermutung basiert u. a. darauf, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit wie gesehen häufiger aus einem dominanten Notmotiv heraus agieren und zudem (oder deshalb) kleinere Projekte starten als andere Gründer.³⁰ Insbesondere kann gezeigt werden, dass Vollerwerbsgründer aus Arbeitslosigkeit weniger bestandsfeste Projekt beginnen (siehe hierzu die Ausführungen zur Gründungsmortalität in Abschnitt 3.3).

Region und Größe des Wohnortes.

Als zusätzliche Merkmale und potenzielle Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung hält Tabelle 2 Informationen dazu bereit, ob eine Person in West- oder Ostdeutschland ansässig ist und welche Größe ihre Wohnortgemeinde besitzt. Entsprechend den Betrachtungen zum regionalen Gründungsgeschehen in Abschnitt 3.1 findet man für Personen, die aus den neuen Ländern stammen, Gründeranteile, die leicht unter den zugehörigen Bevölkerungsanteilen liegen. Bezüglich des Merkmals Ortsgröße ist auffällig, dass Personen aus Gemeinden mit mehr als einer halben Million Einwohner einen insbesondere im Vollerwerb deutlich höheren Anteil am Gründungsgeschehen als an der Bevölkerung besitzen. Hierin kommen die zahlreicheren und besseren Gründungsmöglichkeiten in wirtschaftsstarken (Ballungs-)Räumen zum Ausdruck.

Multivariate Analyse.

Die bisherige Betrachtung der Merkmale der Gründerpersonen diene deren Strukturierung und der Identifikation potenzieller Einflussfaktoren für die Gründungsentscheidung. Ob es sich bei den diskutierten Variablen jedoch tatsächlich um Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung handelt, kann nur im Rahmen einer weiter gehenden multivariaten Analyse geklärt werden. Nur indem die potenziellen Bestimmungsfaktoren (Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstatus) gemeinsam in Beziehung zur persönlichen Gründungsentscheidung gesetzt und damit gegenseitige Abhängigkeiten der

³⁰ Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl von Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit beläuft sich auf 0,6 und bei den übrigen Vollerwerbsgründern auf 1,1 vollzeitäquivalente Arbeitskräfte. Der durchschnittliche gesamte Mittelbedarf (Sachmittel sowie finanzielle Mittel für Investitionen und den laufenden Betrieb) von Vollerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit liegt mit 12.600 EUR deutlich niedriger als für sonstige Vollerwerbsgründer mit 18.400 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“ Teampartnern bzw. Mitarbeitern in die Mittelwertberechnung einbezogen.) Siehe Abschnitt 3.3 für umfassende Auswertungen des Gründungsgeschehens nach Mitarbeiterzahl und anderen Gründungsmerkmalen und Kapitel 4 für ausführliche Informationen zum Finanzierungsbedarf.

Bestimmungsfaktoren berücksichtigt werden, kann eine Annäherung an ihre eigenständigen (bzw. partiellen) Effekte auf die Gründungsentscheidung erreicht werden.

Tabelle 3: Regressionsergebnisse zu den Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung 2007

| | 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) | -0,0294 *** | (-5,06) | -0,0136 *** | (-4,1) | -0,0148 *** | (-3,05) |
| Alter (Referenz: 35–44 Jahre) | | | | | | |
| 18 bis 24 Jahre | 0,0059 | (0,45) | -0,0017 | (-0,21) | 0,0060 | (0,58) |
| 25 bis 34 Jahre | 0,0276 *** | (2,78) | 0,0107 * | (1,71) | 0,0159 ** | (2,02) |
| 45 bis 54 Jahre | -0,0278 *** | (-3,43) | -0,0066 | (-1,28) | -0,0205 *** | (-3,2) |
| 55 bis 64 Jahre | -0,0515 *** | (-6,21) | -0,0148 *** | (-2,75) | -0,0357 *** | (-5,5) |
| Herkunft (= Ausland) | 0,0131 | (1,09) | 0,0165 ** | (2,06) | -0,0001 | (-0,01) |
| Bildung (Referenz: Lehre) | | | | | | |
| Universität, Technische Uni. | 0,0909 *** | (7,13) | 0,0585 *** | (6,31) | 0,0344 *** | (3,55) |
| Fachhochschule, BA | 0,0672 *** | (5,18) | 0,0297 *** | (3,43) | 0,0381 *** | (3,67) |
| Fachschule | 0,0455 *** | (3,17) | 0,0245 *** | (2,59) | 0,0205 * | (1,79) |
| Berufsfachschule | 0,0109 | (0,77) | 0,0028 | (0,31) | 0,0080 | (0,7) |
| Kein Berufsabschluss | 0,0148 | (1,17) | -0,0044 | (-0,57) | 0,0172 * | (1,66) |
| Status (Ref.: Sonst. Angest.) | | | | | | |
| Unt.leiter / Geschäftsführer | 0,0147 | (0,56) | 0,0216 | (1,3) | -0,0084 | (-0,4) |
| Leitender / hochq. Angest. | 0,0111 | (0,98) | 0,0044 | (0,63) | 0,0076 | (0,83) |
| Beamter | -0,0494 *** | (-3,49) | -0,0258 *** | (-3,29) | -0,0200 * | (-1,65) |
| Facharbeiter | -0,0278 * | (-1,88) | -0,0101 | (-1,09) | -0,0173 | (-1,47) |
| Sonstiger Arbeiter | -0,0288 * | (-1,68) | -0,0202 * | (-1,86) | -0,0110 | (-0,81) |
| Selbstständig | 0,0260 * | (1,71) | 0,0151 | (1,57) | 0,0109 | (0,9) |
| Arbeitslos | 0,1044 *** | (6,62) | 0,1141 *** | (9,02) | -0,0067 | (-0,62) |
| Nichterwerbsperson | 0,0253 ** | (2,39) | -0,0010 | (-0,16) | 0,0248 *** | (2,86) |
| Region (= Ostdeutschland) | -0,0248 *** | (-3,07) | -0,0104 ** | (-2,15) | -0,0147 ** | (-2,24) |
| Ort (Ref.: ab 500.000 Einw.) | | | | | | |
| bis 5.000 Einw. | -0,0154 | (-1,4) | -0,0105 * | (-1,66) | -0,0039 | (-0,42) |
| 5.000 bis unter 20.000 Einw. | -0,0051 | (-0,51) | -0,0030 | (-0,5) | -0,0014 | (-0,17) |
| 20.000 bis unter 100.000 E. | -0,0118 | (-1,21) | -0,0055 | (-0,95) | -0,0062 | (-0,76) |
| 100.000 bis unter 500.000 E. | -0,0128 | (-1,22) | -0,0136 ** | (-2,39) | 0,0026 | (0,29) |
| Anzahl der Beobachtungen | 8.181 | | 8.181 | | 8.181 | |
| Beobachtete Wahrscheinlichkeit | 0,0876 | | 0,0350 | | 0,0527 | |
| Geschätzte Wahrscheinlichkeit | 0,0876 | | 0,0320 | | 0,0547 | |
| Pseudo-R ² | 0,0586 | | 0,1043 | | 0,0403 | |
| Log Pseudolikelihood | -2.289 | | -1.111 | | -1.620 | |

***, **, * signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, heteroskedastiekonsistente 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 deutscher Herkunft im Alter von 35–44 Jahren, der einen Lehrabschluss besitzt, als sonstiger Angestellter beschäftigt ist und in einem westdeutschen Ort über 500.000 Einwohner wohnt.

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 (Nicht-Gründer) handelt. Es wurden eine Schätzung zur Erklärung der allgemeinen Gründungsentscheidung sowie getrennte Schätzungen nach Voll- und Nebenerwerb durchgeführt. In der

Schätzung zur Erklärung einer Gründung im Vollerwerb (Nebenerwerb) rechnen die Nebenerwerbsgründer (Vollerwerbsgründer) zu den Nicht-Gründern. Die Ergebnisse der drei Schätzungen sind in Tabelle 3 dargestellt.

Die Werte in den Spalten 1, 3 und 5 der Tabelle 3 geben die partiellen Änderungen der Gründungswahrscheinlichkeit bei Veränderungen der jeweiligen Merkmalsausprägungen relativ zu einer realistischen Referenzperson wieder. Bei dieser Referenzperson handelt es sich um einen Mann deutscher Herkunft im Alter von 35–44 Jahren, der einen Lehrabschluss besitzt, als sonstiger Angestellter beschäftigt ist und in einem westdeutschen Ort mit über 500.000 Einwohnern lebt.³¹ Die ausgewiesenen Effekte sind deshalb z. B. wie folgt zu interpretieren (siehe Tabelle 3, Spalte 1): Würde die Person nicht aus West-, sondern aus Ostdeutschland stammen, dann wäre ihre Wahrscheinlichkeit, eine Gründung zu vollziehen, um 2,5 Prozentpunkte bzw. um 28 % niedriger als die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (von 8,8 %, siehe dritte Tabellenzeile von unten).³² Interpretationen dieser Art sind jedoch nur für statistisch signifikante (d. h. für mit einer hohen Wahrscheinlichkeit von Null verschiedene) Effekte zulässig.

Ein qualitativer Vergleich der Signifikanzen und Wirkungsrichtungen der Effekte der multivariaten Analyse ergibt eine umfassende Übereinstimmung mit den Ergebnissen der deskriptiven Analyse. Die meisten der erkennbaren persönlichen Merkmalsausprägungen, die in den jeweiligen Gründergruppen (im Vergleich zur Gesamtbevölkerung)³³ deutlich häufiger auftreten, erweisen sich in den Schätzungen als signifikante Einflussfaktoren mit den erwarteten Wirkungsrichtungen. So korrespondiert z. B. die deutliche Unterrepräsentation von Frauen in

³¹ Die Auswahl der Referenzperson richtet sich (außer bei dem Geschlecht) nach den am häufigsten im Datensatz auftretenden Merkmalsausprägungen.

³² Im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit auf der Grundlage aller Probanden des KfW-Gründungsmonitors im Alter von 18 bis 64 Jahren von 1,66 % liegen die mittlere Gründungswahrscheinlichkeit im Schätzdatensatz und die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson mit jeweils 8,8 % 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 Effektstärken in der Grundgesamtheit gezogen werden.

³³ Präziser ausgedrückt erwartet man für solche Ausprägungen eines Merkmals signifikante Effekte in der multivariaten Analyse, deren Repräsentation bei den Gründern im Vergleich zur Bevölkerung einen deutlichen Unterschied zur Repräsentation der Referenzausprägung dieses Merkmals bei den Gründern im Vergleich zur Bevölkerung aufweist. Beispiel: Sonstige Angestellte – Referenzkategorie des Merkmals Erwerbsstatus – weisen mit einem Anteil an allen Vollerwerbsgründern von 21,6 % eine Unterrepräsentation im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil von 26,1 % auf (siehe Tabelle 2). Die Unterrepräsentation von Beamten (Anteil an allen Vollerwerbsgründern: 0,6 %) im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil von 4,3 % ist jedoch deutlich stärker. Deshalb wird in der Vollerwerbsschätzung ein signifikant negativer Einfluss des Erwerbsstatus „Beamter“ auf die Gründungswahrscheinlichkeit erwartet. Gleiches gilt für sonstige Arbeiter und Nicht-Erwerbspersonen.

allen Gründergruppen mit signifikant negativen Effekten des Geschlechts auf die jeweiligen Gründungswahrscheinlichkeiten (Spalten 1, 3, 5). Gleiches gilt für die durchweg signifikant negativen Effekte der Altersgruppe 55 bis 64, den signifikant positiven Effekt einer ausländischen Herkunft in der Spezifikation für den Vollerwerb, die durchweg signifikant positiven Effekte eines Universitäts-, Fachhochschul- oder Berufsakademieabschlusses sowie für die signifikanten positiven Effekte des Abschlusses einer Fachschule (inkl. Meister- oder Technikerschule) und einer vorherigen Arbeitslosigkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb.

Ein Beispiel für ein Ergebnis der multivariaten Analyse, das nicht aus der deskriptiven Untersuchung ableitbar ist, besteht in dem insignifikanten Einfluss des Erwerbsstatus „Leitender oder hochqualifizierter Angestellter“ auf alle drei Gründungswahrscheinlichkeiten (siehe Spalten 1, 3, 5). Eine wahrscheinliche Erklärung für die generelle Insignifikanz besteht darin, dass leitende oder hochqualifizierte Angestellte sehr häufig im Besitz eines Hochschulabschlusses sind. Wird dieser Bildungseffekt kontrolliert, der für sich genommen einen starken positiven Einfluss auf sämtliche Gründungswahrscheinlichkeiten besitzt, zeigt sich, dass der Erwerbsstatus „Leitender oder hochqualifizierter Angestellte“ per se keinen signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeiten mehr besitzt. Weiterhin erweist sich der Effekt des Erwerbsstatus „Nicht-Erwerbsperson“ in der Vollerwerbsschätzung als insignifikant, obwohl Personen, die dem Arbeitsmarkt vor Gründung nicht zur Verfügung standen, im Vergleich zur Referenzkategorie „Sonstiger Angestellter“ eine deutlich ausgeprägtere Unterrepräsentation am Gründungsgeschehen im Vollerwerb aufweisen (siehe Tabelle 2). Hier kommt als Erklärung infrage, dass Nicht-Erwerbspersonen häufig 55–64 Jahre alt sind und die einfache bivariate Betrachtung aufgrund der negativen Korrelation zwischen Alter und Gründungswahrscheinlichkeit (zu unrecht) einen negativen Zusammenhang zwischen dem Status „Nicht-Erwerbsperson“ und der Gründungsneigung suggeriert.

Zwischenfazit zu persönlichen Merkmalen von Gründern und Nicht-Gründern im Vergleich.

In einem deskriptiven Vergleich zentraler persönlicher Merkmale wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstatus vor bzw. bei Gründung kann gezeigt werden, dass es systematische Unterschiede zwischen Gründern und Nicht-Gründern gibt. Diese Unterschiede können weitgehend im Rahmen des individuellen Erwartungsnutzenkalküls erklärt werden und halten auch einer Überprüfung mittels multivariater Analyseverfahren stand. Es kann gezeigt werden, dass ceteris paribus Männer, Personen im Alter von 25 bis 44 Jahren, Mitbürger mit ausländischer Herkunft, Hochschulabsolventen, Absolventen von Meister-, Technikerschulen oder sonstigen Fachschulen aber auch Arbeitslose eine signifikant höhere Gründungswahrscheinlichkeit besitzen. Umgekehrt sind Frauen, ältere Menschen (45 bis 64 Jahre), Deutsche, Beamte und sonstige Arbeiter signifikant seltener unter

den Gründern anzutreffen. Demnach neigen einerseits Personen mit besseren formalen Qualifikationen und damit höherem Humankapital, andererseits aber auch Personen, für die selbstständige Erwerbstätigkeit häufig die einzige Erwerbsalternative darstellt, überdurchschnittlich stark zu Gründungen.

3.3 Merkmale der Gründungen.

Im vorangegangenen Abschnitt wurden Personenmerkmale betrachtet, die sowohl für Gründer als auch für Nicht-Gründer zu beobachten sind und deshalb als Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung aufgefasst und analysiert werden konnten. Die nachfolgenden Betrachtungen wenden sich nun Charakteristika zu, die nur dann beobachtet werden können, wenn eine Gründung tatsächlich stattgefunden hat. Zur Vereinfachung werden diese nachfolgend als „Merkmale der Gründung“ bezeichnet. Die Analyse der zentralen Gründungsmerkmale „Gründungsform“ (Neugründung, Beteiligung oder Übernahme), „Gründungsgröße“ (Anzahl der Mitgründer und Mitarbeiter), „Branche“ sowie „Innovationsgehalt und Wissensintensität“ trägt wesentlich zur weiteren Strukturierung und zum besseren Verständnis des Gründungsgeschehens bei. Tabelle 4 enthält eine Übersicht der Verteilungen dieser Merkmale. Den Grafiken 18 bis 22 und der Tabelle 15 im Anhang können weiter gehende Informationen entnommen werden.

Gründungsform.

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine Bevölkerungsbefragung und betrachtet das Gründungsgeschehen entsprechend aus einer Personen- und nicht aus einer Unternehmensperspektive. Aus diesem Grund ist es nahe liegend, dem Gründungsgeschehen sowohl Neugründungen von Unternehmen als auch Übernahmen von und Beteiligungen an bestehenden Unternehmen zuzurechnen, da jede dieser drei Gründungsformen aus der Sicht des Existenzgründers den Schritt in die Selbstständigkeit markiert.

Wesentliche Unterschiede zwischen den Gründungsformen bestehen in der Anzahl der Teampartner des Gründers und hinsichtlich der Mitarbeiter, die der Gründer beschäftigt. Während Neugründer (im Vollerwerb) mit durchschnittlich 0,3 (0,2) Teampartnern und 0,5 (0,8) vollzeitäquivalenten Mitarbeitern die kleinsten Gründungsprojekte starten, sind die Projekte von Übernahmegründern (im Vollerwerb) mit 0,5 (0,3) Teampartnern und 1,4 (1,7) Mitarbeitern im Durchschnitt etwas und die Projekte von Beteiligungsgründern (im Vollerwerb)

mit 1,5 (1,2) Teampartnern und 2,1 (1,8) Mitarbeitern deutlich größer.³⁴ 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 im Konsumgüterbereich 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 und Tilleßen 2006).

Die Tabellen 4 und 15 im Anhang zeigen, dass **Neugründungen** sowohl am aktuellen Rand als auch über den Zeitraum 2001–2007 hinweg die bedeutendste Gründungsform darstellen. Im Jahr 2007 waren 67,3 % aller Gründer, 72,4 % der Voll- und 64,1 % der Nebenerwerbsgründer Neugründer. Diese Anteile entsprechen hochgerechneten Zahlen von ca. **578.000 Neugründern** insgesamt, **228.000 Neugründern im Vollerwerb** und **349.000 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 (siehe Grafik 4) als neu gegründetes (Ein-Personen-)Unternehmen erfolgen.³⁵ Darüber hinaus stellen Neugründungen die tendenziell zeitaufwendigste Gründungsform dar. Deshalb kommen Neugründungen im Nebenerwerb weniger häufig vor. Dort bieten sich als Alternative insbesondere Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen an, bei denen nicht nur die Gründung im eigentlichen Sinn entfällt, sondern die unternehmerischen Aufgaben auf mehrere Personen verteilt werden können. Entsprechend haben die **Beteiligungen** im Nebenerwerb (nicht nur) im Jahr 2007 ein erheblich stärkeres Gewicht als am Vollerwerb – während 31,3 % aller Nebenerwerbsgründer eine Beteiligung wählten, galt dies nur für 13,9 % aller Vollerwerbsgründer. Die seltenste Gründungsform stellen die **Übernahmen** dar. Nur 7,1 % aller Gründer wählen diese Form der Existenzgründung. Im Vollerwerb liegt der Anteil mit 10,1 % erwar-

³⁴ Um den Einfluss von Ausreißern und potenziellen 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. Angaben von „Null“ Teampartnern bzw. Mitarbeitern sind in die Mittelwertberechnungen einbezogen.

³⁵ Weiterführende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors zeigen, dass 80,4 % der Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit eine Neugründung vollziehen.

tungsgemäß höher als im Nebenerwerb mit 5 %, weil Übernahmen i. d. R. die volle Arbeitskraft des Gründers beanspruchen.

Tabelle 4: Ausgewählte Merkmale der Gründung 2007 und 2006 in Prozent

| | Alle Gründer | | Vollerwerb | | Nebenerwerb | |
|--------------------------------------------|--------------|--------|------------|--------|-------------|--------|
| | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) |
| Gründungsform | | | | | | |
| Neugründung | 67,3 | (62,7) | 72,4 | (72,4) | 64,1 | (55,3) |
| Übernahme | 8,0 | (7,1) | 13,6 | (10,1) | 4,6 | (5,0) |
| Beteiligung | 24,7 | (30,3) | 13,9 | (17,4) | 31,3 | (39,7) |
| Gründungsgröße von Neugründungen | | | | | | |
| Sologründer ohne Mitarbeiter | 71,1 | (76,4) | 66,2 | (74,0) | 74,1 | (78,4) |
| Sologründer mit Mitarbeitern | 11,4 | (11,3) | 16,7 | (15,4) | 7,9 | (7,7) |
| Teamgründer ohne Mitarbeiter | 8,5 | (8,4) | 6,9 | (6,0) | 9,8 | (10,6) |
| Teamgründer mit Mitarbeitern | 9,0 | (3,8) | 10,3 | (4,6) | 8,2 | (3,2) |
| Branche | | | | | | |
| Verarbeitendes Gewerbe | 3,8 | (2,4) | 2,8 | (2,6) | 4,5 | (2,2) |
| Baugewerbe | 7,1 | (5,7) | 11,8 | (10,1) | 4,3 | (2,8) |
| Handel | 22,8 | (22,6) | 19,1 | (20,0) | 25,1 | (24,2) |
| Gastgewerbe | 3,0 | (2,6) | 2,8 | (2,8) | 3,0 | (2,5) |
| Verkehr, Nachrichtenübermittlung | 2,5 | (4,6) | 5,4 | (6,1) | 0,7 | (3,6) |
| Versicherungs-, Finanzdienstleistungen | 5,4 | (8,8) | 7,7 | (11,0) | 4,0 | (7,4) |
| Wirtschaftliche Dienstleistungen | 27,7 | (27,3) | 27,5 | (28,2) | 27,5 | (26,8) |
| Persönliche Dienstleistungen | 23,1 | (22,1) | 19,6 | (17,6) | 25,2 | (25,2) |
| Sonstige Branchen (keine Dienstleistungen) | 4,7 | (3,8) | 3,3 | (1,7) | 5,6 | (5,2) |
| Berufsgruppe | | | | | | |
| Freie Berufe | 24,6 | (24,3) | 24,7 | (19,5) | 24,1 | (27,7) |
| Handwerk | 17,8 | (16,6) | 22,0 | (21,1) | 15,4 | (13,5) |
| Andere Berufsgruppe | 57,6 | (59,1) | 53,3 | (59,4) | 60,5 | (58,7) |
| Innovativität / Wissensintensität | | | | | | |
| Nicht innovativ und nicht wissensintensiv | 61,6 | (67,3) | 60,9 | (68,0) | 62,4 | (66,9) |
| Nicht innovativ aber wissensintensiv | 26,1 | (21,1) | 23,0 | (20,0) | 27,9 | (21,7) |
| Innovativ aber nicht wissensintensiv | 8,4 | (6,0) | 11,5 | (7,1) | 6,6 | (5,2) |
| Innovativ und wissensintensiv | 3,9 | (5,7) | 4,6 | (4,9) | 3,0 | (6,2) |

Die Angaben in der Tabelle sind Prozentwerte. Grafische Darstellungen der Gründungsmerkmale inklusive Konfidenzintervallen finden sich im Anhang (Grafik 18 bis Grafik 22). Den Fußnoten der Grafiken ist zu entnehmen, auf welchen Stichprobengrößen die dargestellten Verteilungen der Gründungsmerkmale beruhen.

Tabelle 15 im Anhang enthält auch eine **Unterscheidung der Gründungsform nach West- und Ostdeutschland**. Im Westen belief sich der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern im Jahr 2007 auf 68,4 %, im Osten auf 91,2 %. Der (auch über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg) deutlich 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.³⁶ Zum anderen dürften im Osten – wie im relativ geringen Anteil von 4,9 % Übernahmegründern im Vollerwerb zum Ausdruck kommt (Westen: 15,5 %) – weniger günstige Voraussetzungen für

³⁶ Weiterführende Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors ergeben, dass im Osten (Westen) ca. 37 % (28 %) der Vollerwerbsgründer Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind und dass im Osten außerdem ein höherer Anteil der Vollerwerbsgründer aus der Arbeitslosigkeit eine Neugründung vollzieht.

Unternehmensübernahmen bestehen, da mittelständische Unternehmer im Osten im Durchschnitt jünger sind als im Westen. Deshalb ist der Anteil der potenziell zur Übernahme anstehenden Unternehmen im Osten geringer. 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.

Gründungsgröße und Bruttobeschäftigungseffekt.

Die Unterscheidung des Gründungsgeschehens nach der Gründungsform ist insbesondere auch in Hinblick auf den Beschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens 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 sogar darüber hinaus per saldo einen Verdrängungseffekt besitzen. Deshalb können die weiteren Ausführungen ausschließlich auf den **im Bereich dieser neu installierten Unternehmen selbst entstehenden Beschäftigungseffekt** abzielen. Dieser Effekt wird im Weiteren als **Bruttobeschäftigungseffekt** bezeichnet.

Neugründer ohne Teampartner und ohne angestellte Mitarbeiter repräsentieren 66,2 % der Neugründer im Vollerwerb und 74,1 % der Neugründer im Nebenerwerb (siehe Tabelle 4). Im Vergleich zum Vorjahr haben diese Anteile insbesondere im Vollerwerb (74 %, Nebenerwerb: 78,4 %) abgenommen. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Neugründungen besteht allein in der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den Gründer selbst. Im Zug einer konservativen Abschätzung des Beschäftigungseffektes erscheint es 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 $(0,66 * 223.000 =)$ ca. **147.500 Stellen**.

Sologründer mit Mitarbeitern beginnen ihr Selbstständigkeitsprojekt ebenfalls ohne Teampartner, beschäftigen aber mindestens einen Mitarbeiter in Voll- oder Teilzeit. Erwartungsgemäß findet sich dieser Gründertyp häufiger im Bereich des Vollerwerbs (16,7 %) als im Nebenerwerb (7,9 %), da Vollerwerbsgründungen im Durchschnitt aufwändigere und damit auch personalintensivere Projekte darstellen. Im Vollerwerb beschäftigt dieser Gründertyp im

Durchschnitt 3,64 vollzeitäquivalente Mitarbeiter. Im Nebenerwerb sind es 2,68 vollzeitäquivalente Mitarbeiter.³⁷ Im Vorjahr betragen die Mitarbeiterzahlen noch 2,3 im Voll- und 1,76 im Nebenerwerb. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppe ergibt sich als Summe der $(0,167 * 223.000 =)$ ca. 37.200 Gründer im Vollerwerb, deren $(37.200 * 3,64 =)$ ca. 135.200 Mitarbeiter und der $(0,079 * 333.000 * 2,68 =)$ ca. 70.500 Mitarbeiter der Nebenerwerbsgründer zu ca. **242.900 Stellen**.

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. Potenzielle Nachteile von Gründerteams bestehen darin, dass Entscheidungsprozesse aufgrund des Mitspracherechts mehrerer Personen nur verzögert ablaufen und es zu Streitigkeiten und im ungünstigsten Fall zur Trennung eines Gründerteams kommen kann. Bislang existieren noch keine eindeutigen wissenschaftlichen Ergebnisse, die belegen könnten, dass Gründerteams erfolgreicher als Sologründer sind.³⁸

Gründerteams ohne Mitarbeiter treten häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf. 6,9 % der Voll- und 9,8 % der Nebenerwerbsgründer gehören dieser Gründergruppe an. Die durchschnittliche Teamgröße im Vollerwerb beläuft sich auf 2,42 Teampartner im Voll- und 3,04 Teampartner im Nebenerwerb und liegt etwas über den Vorjahreszahlen von 2,25 bzw. 2,66 Teampartnern. Der durch Gründerteams ohne Mitarbeiter induzierte Beschäftigungseffekt beläuft sich analog zu den Sologründern ohne Mitarbeiter lediglich auf die für Vollerwerbsgründer geschaffenen $(0,069 * 223.000 =)$ ca. **15.300 Stellen**.

Teamgründungen mit Mitarbeitern stellen die in Termini ihrer Nachhaltigkeit möglicherweise vielversprechendste Gründungskonstellation dar. 10,3 % der Gründer im Voll- und 8,2 % der Gründer im Nebenerwerb haben im Jahr 2007 eine solche Gründung vollzogen. Im Vorjahr lagen diese Anteile nur bei 4,6 % bzw. 3,2 %. Diese Gründungen erfolgen im Vollerwerb (Nebenerwerb) mit einer durchschnittlichen Teamgröße von 2,41 (2,86) Partnern und 1,66 (1,11) vollzeitäquivalenten Mitarbeitern. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppen ergibt sich aus der Summe der für die Teampartner im Vollerwerb selbst geschaffenen $(0,103 * 223.000 =)$ ca. 23.000 Stellen zuzüglich der $(23.000 * 1,66 / 2,41 =)$ ca. 15.800 von

³⁷ Zur Berechnung der Durchschnittswerte siehe Fußnote 34.

³⁸ Vgl. Lechler und Gemünden (2003) und die Ausführungen hierzu in Spengler und Tilleßen (2006).

Teamgründern im Vollerwerb und der ($0,082 * 333.000 * 1,11 / 2,86 =$) ca. 10.600 von Teamgründern im Nebenerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter zu ca. **49.400 Stellen**.³⁹

Der gesamte in Tabelle 5 dargestellte **Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen** im Jahr 2007 ergibt sich als Summe der Beschäftigungseffekte der vier Gründungsgrößentypen in Höhe von **455.100 Stellen** (Vorjahr: 510.00 Stellen). Davon entfallen ca. 223.000 (Vorjahr: 324.000) Stellen auf die (Vollerwerbs-)Neugründer selbst und ca. 232.000 (Vorjahr: 186.000) Stellen auf angestellte Mitarbeiter. Auffällig ist, dass der starke, durch das rückläufige Gründungsgeschehen im Vollerwerb (um 131.000 Gründer bzw. 30 %) induzierte Rückgang der für Gründer selbst entstandenen vollzeitäquivalenten Stellen (um rund 100.000 Stellen) durch die von den Gründern im Vergleich zum Vorjahr zusätzlich generierten knapp 50.000 vollzeitäquivalenten Stellen für angestellte Mitarbeiter teilweise kompensiert wurde. Dies impliziert, dass die mittlere Größe eines Gründungsprojektes im Jahr 2007 zugenommen hat. Dies zeigt sich am deutlichsten am **mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung**.

Tabelle 5: Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2007

| Stellen von ... | Stellen für ... | Vollerwerb | | Nebenerwerb | | Summe |
|------------------------------|-----------------|------------|-------------|-------------|-------------|---------|
| | | Gründer | Mitarbeiter | Gründer | Mitarbeiter | |
| Sologründer ohne Mitarbeiter | | 147.500 | --- | --- | --- | 147.500 |
| Sologründer mit Mitarbeiter | | 37.200 | 135.200 | --- | 70.500 | 242.900 |
| Teamgründer ohne Mitarbeiter | | 15.300 | --- | --- | --- | 15.300 |
| Teamgründer mit Mitarbeiter | | 23.000 | 15.800 | --- | 10.600 | 49.400 |
| Summe | | 223.000 | 151.000 | --- | 81.100 | 455.100 |
| | | 374.000 | | 81.100 | | |

Geht man unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Teamgröße davon aus, dass die Zahl von 223.000 Neugründern im Vollerwerb ungefähr ($147.500 + 37.200 + 15.300 / 2,42 + 23.000 / 2,41 =$) ca. 200.600 Neugründungen im Vollerwerb entspricht und diese zusammen 374.000 vollzeitäquivalente Stellen schaffen, dann ergibt sich der **mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung im Vollerwerb** mit ($374.000 / 200.600 =$) **1,87 vollzeitäquivalenten Stellen** (Vorjahr 1,49 Stellen). Der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Nebenerwerbsgründung kann analog bestimmt werden: 333.000 Neugründer im Nebenerwerb entsprechen ($246.900 + 26.300 + 32.500 / 3,04 + 27.300 / 2,86 =$) ca. 293.400 Neugründungen im Nebenerwerb. Durch diese wurden 81.100 vollzeitäquivalente Stellen geschaffen, was dem **mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung im Ne-**

³⁹ Zur Vermeidung von Doppelzählungen müssen die Stellen für Mitarbeiter um die jeweiligen durchschnittlichen Teamgrößen korrigiert werden.

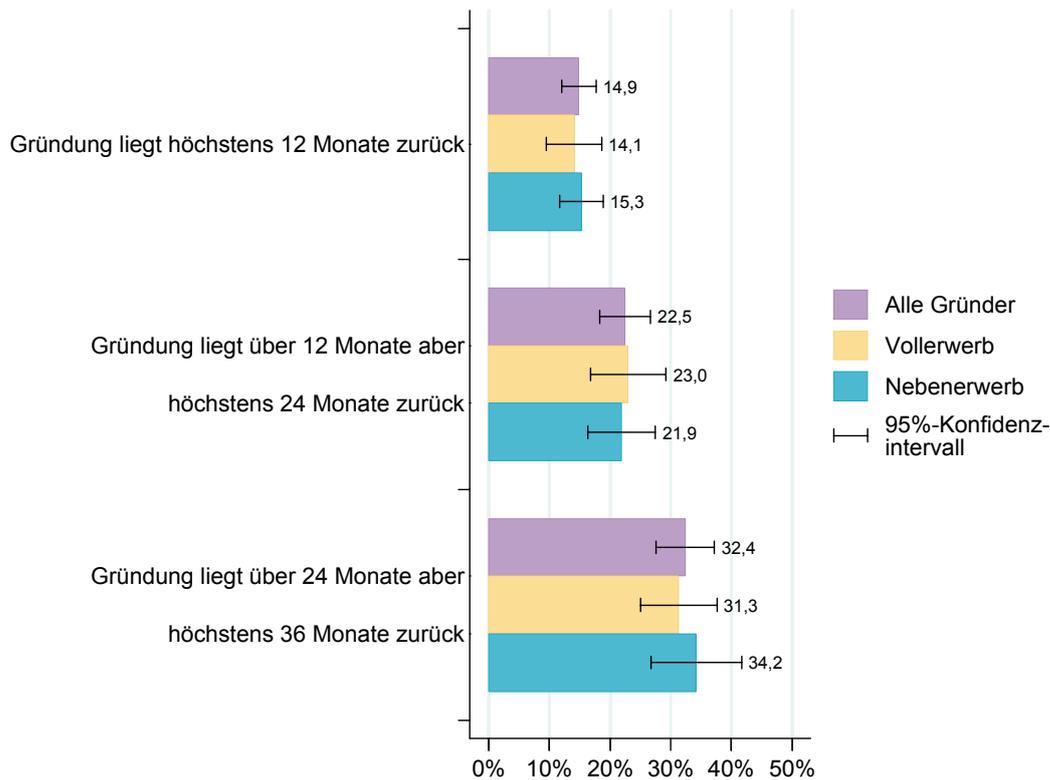
enerwerb von $(81.100 / 293.400 =)$ **0,28 vollzeitäquivalenten Stellen** (Vorjahr: 0,17) entspricht.⁴⁰

Die Tatsache, dass das mittlere Gründungsprojekt im Jahr 2007 in Termini der Stellenzahl etwas größer ist als noch im Vorjahr, könnte einen Hinweis auf eine **Beendigung des Trends zu immer kleiner werdenden Gründungsprojekten** darstellen, der in den vergangenen Jahren zu beobachten war. Da größere Gründungsprojekte als nachhaltiger gelten, kann der jüngste Rückgang des Gründungsgeschehens insofern auch positiv zu bewerten sein, als er mit einer **Qualitätsverbesserung der realisierten Gründungsprojekte** einhergegangen sein könnte.

Exkurs: Abbruch von Gründungsprojekten innerhalb der ersten drei Jahre nach Gründung.

Eine Limitierung der Aussagekraft der hier berechneten Bruttobeschäftigungseffekte besteht nicht nur darin, dass sie keine Rückschlüsse auf etwaige Verdrängungseffekte von Arbeitsplätzen in Bestandsunternehmen zulassen, sondern auch in ihrer Kurzfristigkeit. Ob die in einem Jahr durch Gründungen geschaffenen Stellen auch nachhaltig sind, lässt sich erst mit einem angemessenen zeitlichen Abstand bestimmen. Um Informationen zur Bestandsfestigkeit von Gründungen und ihren Beschäftigungseffekten gewinnen zu können, wurden die Teilnehmer im KfW-Gründungsmonitor auch nach dem Fortbestand ihres Selbstständigkeitsprojekts befragt. Insbesondere wurde diese Frage nicht nur Gründern mit jüngst (innerhalb der letzten 12 Monate) vollzogenen Gründungen gestellt, sondern auch an zuvor identifizierte Personen gerichtet, die im Zeitraum zwischen 12 und 36 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt den Schritt in die Selbstständigkeit unternommen haben. Die Ergebnisse dieser Zusatzbefragung sind in Grafik 5 dargestellt.

⁴⁰ Im Fall der Nebenerwerbsgründungen ist es angebracht, die Gründerperson(en) von der Berechnung des Brutto-Beschäftigungseffekts auszuschließen. Ihre Berücksichtigung bei der Bestimmung der durchschnittlichen Unternehmensgröße einer Neugründung ist jedoch angebracht. Unterstellt man, dass die Stelle des Nebenerwerbsgründers selbst im Durchschnitt einer halben vollzeitäquivalenten Stelle entspricht, ergibt sich eine durchschnittliche Größe einer Nebenerwerbsneugründung von $([(333.000 \times 0,5) + 81.100] / 293.400 =)$ 0,84 (Vorjahr: 0,72) vollzeitäquivalenten Beschäftigten. Für Vollerwerbsgründungen ist die mittlere Unternehmensgröße mit dem mittleren Brutto-Beschäftigungseffekt identisch.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern, Vollerwerbsgründern bzw. Nebenerwerbsgründern im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, deren Selbstständigkeitsprojekt zum Befragungszeitpunkt bereits beendet war und für die Angaben zum Gründungszeitpunkt vorliegen. Die Auswertungen beruhen auf den folgenden Fallzahlen (erster Wert jeweils für alle Gründer, zweiter Wert für Voll-, dritter Wert für Nebenerwerbsgründer): n=616, 225, 389 für Gründer, deren Gründung höchstens 12 Monate zurück liegt; n=389, 176, 210 für Gründer, deren Gründung über 12, aber höchstens 24 Monate zurückliegt; n=364, 207, 156 für Gründer, deren Gründung über 24, aber höchstens 36 Monate zurück liegt. Lesehilfe: 23 % der Vollerwerbsgründer, die ihre Selbstständigkeit über 12, aber höchstens 24 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen hatten, hatten dieses zum Befragungszeitpunkt bereits wieder beendet.

Grafik 5: Gründer mit beendetem Selbstständigkeitsprojekt nach Gründungszeitpunkt 2007

Innerhalb des ersten Jahres nach der Gründung haben bereits mindestens 15 % der Gründer ihr Selbstständigkeitsprojekt schon wieder aufgegeben.⁴¹ Diese Betrachtung ist jedoch zu kurzfristig, um belastbare Evidenz zur Bestandsfestigkeit von Gründungen abzuleiten, da ein Zeitraum von einem Jahr oftmals zu kurz dafür ist, den Misserfolg eines Gründungsprojekts offen zu legen. Dies gilt insbesondere dann, wenn in der Startphase in ausreichendem Umfang Kapital – z. B. in Form von Fördermitteln der Bundesagentur für Arbeit – zur Verfügung steht. In dieser frühen Phase sind Gründungen dann „zu jung zum Scheitern“. Bei den dennoch eingestellten Projekten dürfte es sich unter anderem um solche handeln, bei denen

⁴¹ Bei der Rate von 15 % handelt es sich um eine Untergrenze für den Anteil der innerhalb eines Jahres beendeten Projekte. Dies liegt darin begründet, dass die meisten Projekte weniger als 12 Monate vor dem Befragungszeitpunkt gegründet wurden und somit kein ganzes Jahr beobachtet werden konnten. Die Mortalitätsraten sind somit zensiert. Entsprechend geben die Mortalitätsraten für die beiden anderen Gründergruppen (Gründung vor 12 bis 24 Monaten und Gründung vor 24 bis 36 Monaten) die Untergrenzen für die ersten zwei bzw. drei Jahre nach Gründung an.

sich der Gründer in einer fortgeschrittenen Realisierungsphase befand, den Geschäftsbetrieb aber nie ernsthaft aufgenommen hat.

Bereits aussagekräftiger ist die Abbruchrate von 22,5 % derjenigen Gründer, die ihr Projekt mindestens 12, aber höchstens 24 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben. Im Fall dieser Gründer existiert mindestens eine Zeitspanne von 12 Monaten, die fortbestehende Unternehmen am Markt überdauern müssen. Aber auch bei diesen Projekten spielt das „Polster“ der Startphasenfinanzierung wahrscheinlich noch eine bedeutende Rolle. Diese Vermutung liegt nahe, weil sich die im Hinblick auf den zu erwartenden Gründungserfolg (z. B. hinsichtlich Gründungsmotiv und -größe) nachteiliger ausgestatteten Projekte von Gründern aus der Arbeitslosigkeit mit einer Abbruchrate von 26,4 % nur unwesentlich vom Durchschnitt unterscheiden.

Die erste „Altersgruppe“, die belastbare Aussagen über die Nachhaltigkeit des Gründungsgeschehens zulässt, dürfte diejenige der mindestens 24, aber höchstens 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnenen Projekte sein. Um gemäß dieser Abgrenzung als erfolgreich gelten zu können, muss ein Gründungsprojekt mindestens 2 Jahre am Markt überdauern haben. Dass hier erstmals eine wirkliche Hürde besteht, zeigt sich im Vergleich zwischen der durchschnittlichen Abbruchrate von 32,4 % und der Abbruchrate von Gründern aus der Arbeitslosigkeit, die nun (da die Förderhöchstdauer der Bundesagentur für Arbeit überschritten ist) bereits 41 % beträgt. Eine (frühere) **Arbeitslosigkeit des Gründers besitzt demnach einen negativen Einfluss auf die Nachhaltigkeit des Gründungsprojektes.**⁴²

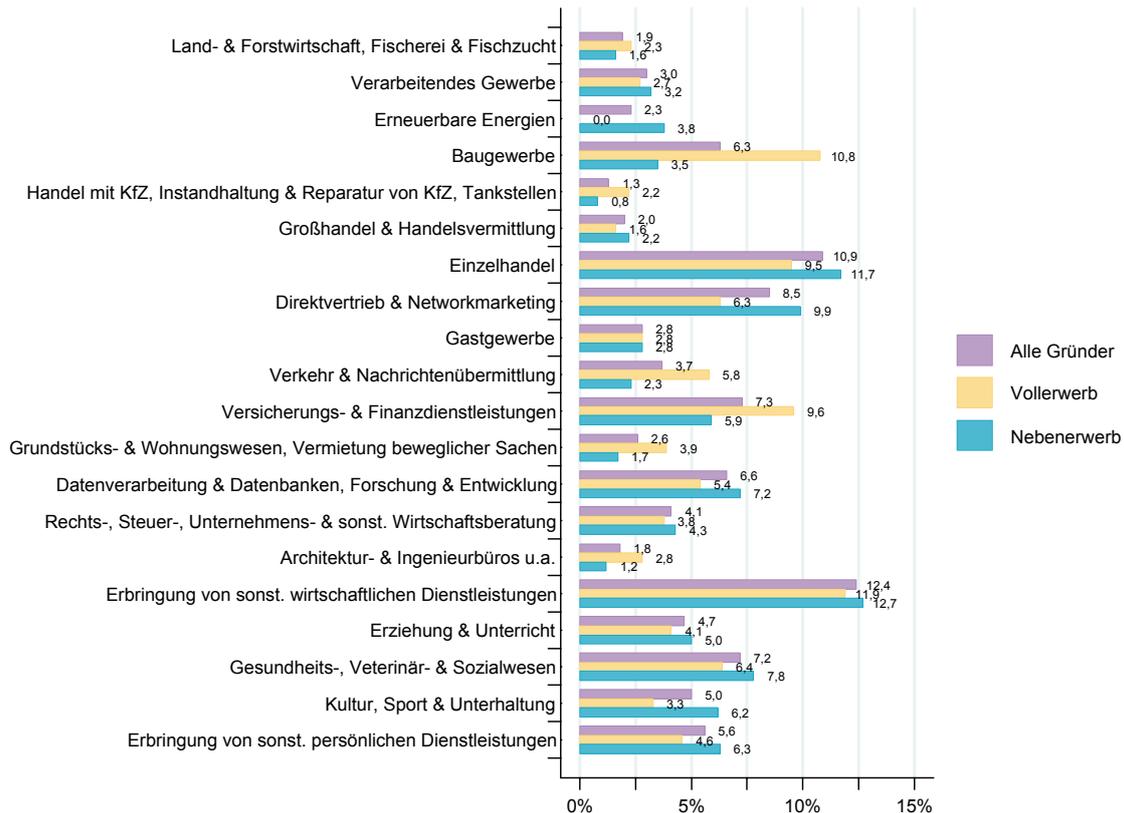
Ende des Exkurses.

Branchenstruktur des Gründungsgeschehens.

Neben Gründungsform und Gründungsgröße ist die Branche, in der die Gründung stattfindet, ein weiteres zentrales Merkmal in der Analyse der Gründungsstruktur. Tabelle 4 zeigt, wie sich das Gründungsgeschehen auf neun ausgewählte Wirtschaftszweige verteilt. Auffällig ist, dass nur 15,6 % aller Gründer und 17,9 % der Vollerwerbsgründer außerhalb des Dienstleistungssektors gründen. Die Gründer (Vollerwerbsgründer) außerhalb des Dienstleistungsbereichs verteilen sich auf das Verarbeitende Gewerbe (3,8 % aller Gründer, 2,8 % aller Vollerwerbsgründer), das Baugewerbe (7,1 % bzw. 11,8 %) und die sonstigen Nicht-Dienstleistungsbranchen „Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht“ und „Erneuerbare Energien“ (4,7 % bzw. 3,3 %). Damit lag der Anteil der Gründer (im Vollerwerb) im Dienstleis-

⁴² Einen Überblick über nationale und internationale Studien (in Verbindung mit originären Ergebnissen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors) zu den Bestimmungsgründen des Gründungsüberlebens geben Kohn und Spengler (2007a, 2008b).

tungsgewerbe mit 84,4 % (82,1 %) im Jahr 2007 deutlich über dem entsprechenden Anteil im Bestand der kleinen und mittleren Unternehmen, der laut KfW-Mittelstandspanel ca. 75 % betrug.⁴³ Die Konsequenz dieser Differenz von Stock und Flow, die im Wesentlichen von der häufigeren (8,4 % versus 3,8 bzw. 2,8 %) Zugehörigkeit von Bestandsunternehmen zum Verarbeitenden Gewerbe und der selteneren Zugehörigkeit zu den persönlichen Dienstleistungen (13,7 % versus 23,1 bzw. 19,6 %) verursacht wird, ist ein weiteres **Voranschreiten der Tertiarisierung des Mittelstandes und damit der deutschen Volkswirtschaft.**



Um statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten, wurde neben der aktuellen auch die vergangene Erhebungswelle (für das Jahr 2006) in die Analyse einbezogen. Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=1.298) Gründern, an allen (n=507) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=787) Gründern im Nebenerwerb der Stichproben der Jahre 2006 und 2007 im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Wirtschaftszweig ihres Unternehmens verfügbar sind. Lesehilfe: Im Durchschnitt der Jahre 2006 und 2007 haben sich 10,8 % der Vollerwerbsgründer im Baugewerbe selbstständig gemacht.

Grafik 6: Gründer nach Branche, gewichtete Mittelwerte der Jahre 2006 und 2007

Eine stärkere Aufgliederung der Branchenstruktur (nach 20 Branchen) bietet Grafik 6. Insbesondere dient diese Darstellung dem besseren Einblick in die stark besetzten Branchen Handel sowie wirtschaftliche und persönliche Dienstleistungen. Um belastbarere Aussagen zu erhalten, werden die Daten der Befragungsjahre 2006 und 2007 gemeinsam ausgewertet. Die Dienstleistungsbranchen mit den höchsten Gründeranteilen bzw. der höchsten Grün-

⁴³ Vgl. Reize (2007).

dungsaktivität (im Vollerwerb) sind der Einzelhandel mit 10,9 % (9,5 %), Direktvertrieb und Networkmarketing mit 8,5 % (6,3 %), das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe mit 7,3 % (9,6 %) und die eher heterogene Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen 12,4 % (11,9 %). In letzterer sind z. B. viele Existenzgründer aus den Bereichen Werbung sowie Büro- und Gebäudeservices vertreten. Zusammen mit dem ebenfalls gründungsaktiven Baugewerbe repräsentieren die vorgenannten Branchen annähernd die Hälfte des Gründungsgeschehens (im Vollerwerb).

Weiterhin fanden im Durchschnitt der Jahre 2006 und 2007 insgesamt ca. 29 % (26 %) der Gründungen (im Vollerwerb) in den von Freiberuflern dominierten Branchen Datenbanken, Forschung und Entwicklung, Rechts-, Steuer-, Unternehmens- und sonstige Wirtschaftsberatung, Architektur-, Ingenieur- und ähnliche Büros, Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen sowie Kultur, Sport und Unterhaltung statt.

Exkurs: Gründungsgeschehen nach Berufsgruppen.

Ohne genau deckungsgleich zu sein (nicht alle Gründer in den vorgenannten Branchen sind tatsächlich **Freiberufler** im steuerlichen Sinn und nicht alle Freiberufler sind einer der vorgenannten Branche zuzurechnen), bewegt sich der aggregierte Gründeranteil dieser Branchen in der Größenordnung des Anteils von Freiberuflern, der im KfW-Gründungsmonitor mittels einer eigenständigen Frage („Haben Sie sich im Bereich der Freien Berufe, des Handwerks oder der sonstigen Berufe selbstständig gemacht?“) erfasst wird. Der so ermittelte Anteil von Freiberuflern an allen Gründern (im Vollerwerb) betrug im Jahr 2007 24,6 % (24,7 %, siehe Tabelle 4).

Auch hier lohnt sich – wie schon bei der Branchenstruktur – der Vergleich von Fluss- und Bestandsgrößen. Zieht man die Zahlen der Selbstständigen in den Freien Berufen des Instituts für Freie Berufe (IFB) heran und kombiniert diese mit der Zahl von Selbstständigen des Statistischen Bundesamtes, ergibt sich für das Jahr 2007 eine Freiberuflerquote als Anteil an allen Selbstständigen von $(954.000 / 4.446.000 * 100 =) 21,5 \%$.⁴⁴ Da es relativ mehr Freiberufler unter den Gründern als unter den Bestandsselbstständigen gibt – hiervon kann trotz der statistischen Unsicherheit der Gründungsmonitorergebnisse mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgegangen werden, da es sich bei der Freiberuflerquote des Gründungsmonitors auf-

⁴⁴ Auf die Zahlen des IFB wurde am 16.5.2008 unter www.ifb.uni-erlangen.de/statistik/selbst-fb78-05.htm und auf die Zahlen des Statistischen Bundesamtes am 16.5.2008 unter www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Arbeitsmarkt/ILOArbeitsmarktstatistik/Tabellen/Content50/EinwohnerErwerbsbeteiligung,templateId=renderPrint.psml zugegriffen.

grund restriktiver Überprüfung der von den Probanden gemachten Angaben um eine Untergrenze handelt –, kann mit einer Zunahme des Anteils der Freiberufler am Bestand der Selbstständigen gerechnet werden. Diese Prognose liegt in dem seit 15 Jahren anhaltenden Trend zu mehr Freiberuflern (514.000 in Jahr 1992, 705.000 im Jahr 2000 und 954.000 im Jahr 2007), der einerseits angebotsseitig mit der zunehmenden Qualifikation der Erwerbspersonen und andererseits nachfrageseitig durch die zunehmende Ausgliederung freiberuflicher Tätigkeiten von Unternehmen (z. B. im IT-Bereich oder in der Rechtsberatung) erklärt werden kann.

Die zweite von drei Berufsgruppen – die dritte sind die sonstigen Berufe –, der sich die Gründer zuordnen konnten, ist das **Handwerk**. Im Jahr 2007 gaben 17,9 % aller Gründer, 22 % der Voll- und 15,4 % der Nebenerwerbsgründer an, ihr Gründungsprojekt sei dem Handwerk zuzurechnen. Alle Werte liegen leicht über den Anteilen des Vorjahres. Dies hat seine Ursache vermutlich darin, dass mit dem Baugewerbe eine Branche, in der fast ausschließlich Handwerker anzutreffen sind, im Jahr 2007 seine relative Bedeutung im Vergleich zum Vorjahr sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb ausgebaut hat. Ansonsten sind Handwerker teilweise im Verarbeitenden Gewerbe (Schmiede, Metallbauer), in der Kfz-Branche, im Handel (Bäcker, Metzger) und im Bereich der persönlichen Dienstleistungen zu finden (Kosmetiker, Friseur). Ende des Exkurses.

In Grafik 6 lassen sich einige Branchen identifizieren, die von Voll- und Nebenerwerbsgründern unterschiedlich häufig gewählt werden. Gründungen im Baugewerbe, in der Kfz-Branche, im Bereich Verkehrs- und Nachrichtenübermittlung, im Versicherungs- und Finanzdienstleistungswesen sowie im Grundstücks- und Wohnungswesen und im Bereich der Architektur- und Ingenieurbüros erfolgen (im Vergleich zum Branchenanteil an allen Gründungen) überproportional häufig im Vollerwerb. Branchen mit einer Überrepräsentation von Gründern im Nebenerwerb sind die erneuerbaren Energien (Personen mit privaten Energieerzeugungsanlagen, die einen Teil ihres erzeugten Stroms an die Netzanbieter verkaufen), der Direktvertrieb sowie Kultur, Sport und Unterhaltung. Dieser Befund lässt sich durch die zu den genannten Branchen gehörigen Berufsfelder und deren Vereinbarkeit mit einer (anderen) 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 unterhaltende Dienstleistungen sollten dagegen vom Wesen der zu erbringenden Arbeitsleistung her eher eine gute Vereinbarkeit mit einer weiteren Erwerbstätigkeit bzw. einer Haupterwerbstätigkeit besitzen.

Aus der Branchenverteilung des Gründungsgeschehens lassen sich auch Rückschlüsse auf seine Technologieorientierung ziehen. Technologiegründungen i. e. S. sind im Verarbeiten-

den Gewerbe angesiedelt und relativ selten, so dass ihr wahrer Umfang nur durch Totalerhebungen oder allenfalls sehr große Stichproben adäquat erfasst werden kann.⁴⁵ 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 sowie technische, physikalische und chemische Untersuchungen. Diese Abgrenzung korrespondiert mit den Branchen Datenverarbeitung u. a. sowie Architektur und Ingenieurbüros des KfW-Gründungsmonitors in Grafik 6.⁴⁶ Demnach haben im Mittel der Jahre 2006 und 2007 8,4 % (8,2 %) 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 der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft erwartet wird. Im nachfolgenden Abschnitt wird ein weiter gehender Ansatz zur Bestimmung des Innovationsgehalts des Gründungsgeschehens in Deutschland verfolgt.

Innovationsgehalt und Wissensintensität.

Im Rahmen der Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Gründer u. a. gefragt, ob die von ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit darstellen. Zusätzlich zu dieser **Innovation per se** wird nachfolgend mit der **Wissensintensität** 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 ceteris paribus überdurchschnittlichen Komplexität und damit einer 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 Sinn innovativ sind (d. h. keine Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die Marktneuheiten darstellen) – durch

⁴⁵ Nach Schätzungen des ZEW (auf Grundlage der Unternehmensdaten von CREDITREFORM) fanden im Jahr 2005 in Deutschland 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.

⁴⁶ Gründungen im Bereich Fernmeldedienste waren im Jahr 2006 nicht im KfW-Gründungsmonitor enthalten.

eine intensive Nutzung innovativer Technologien indirekt (im Zuge eines Nachfrageeffektes) Innovationsaktivitäten fördern. Die wissensintensiven Wirtschaftszweige in Deutschland sind der NWI/ISI-Liste der wissensintensiven Industrien und Dienstleistungen zu entnehmen.⁴⁷

In Tabelle 4 wird das Gründungsgeschehen 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 2007 gut **zwei Drittel** (61,6 %) 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 Bestandsunternehmen zu höherer Produktivität bewegen oder vom Markt verdrängen.

26 % 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 dennoch einen 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 indirekt deren Verbreitung und Weiterentwicklung fördern (z. B. Freiberufler im Gesundheitswesen, die hochwertiges medizinisches Gerät nachfragen).

Gut 8 % der Gründer starten ein **innovatives Projekt in einer nicht wissensintensiven Branche**. 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 Erfolges besser einzuschätzen sind als nicht-innovative Gründungen in nicht wissensintensiven Branchen. Einerseits sichern sie sich zwar aufgrund der Neuheit des Angebotes einen Vorsprung vor potenziellen Konkurrenten, jedoch können letztere aufgrund der geringen Komplexität des Produktes bzw. der Dienstleistung schnell in den Markt eintreten und zu ernsthaften Konkurrenten werden. Überdies besteht die Möglichkeit, dass die Innovation vom Markt nicht angenommen wird. Der volkswirtschaftliche Nutzen von innovativen, nicht wissensintensiven Gründungen ist aber trotz der unsicheren

⁴⁷ Vgl. Grupp, Jungmittag, Schmoch und Legler (2000).

Erfolgsaussichten höher zu bewerten als derjenige der weder innovativen noch wissensintensiven Gründungen, da selbst bei einem Marktausscheiden aufgrund erfolgreicherer Nachahmer die Produktvielfalt und damit der Konsumentennutzen erhöht wird.

Die aus volkswirtschaftlicher Sicht interessantesten Gründungen sind jene, die **innovativ sind und in einer wissensintensiven Branche** stattfinden. Nur 4 % 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 weniger leicht von Nachahmern kopiert werden können als im Fall der Produkte/Dienstleistungen von innovativen nicht wissensintensiven Gründern. Andererseits besteht 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.

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.⁴⁸ Vor diesem Hintergrund widmet der KfW-Gründungsmonitor regelmäßig ein Kapitel der Gründungsfinanzierung.

Seit dem Befragungsjahr 2006 unterscheidet das Fragedesign des KfW-Gründungsmonitors explizit zwischen **Sachmitteln** und **Finanzmitteln** und erlaubt damit eine trennscharfe Erfassung des Mittelbedarfs.⁴⁹ 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 von Voll- und Nebenerwerbsgründern, die Finanzierungsstruktur sowie Schwierigkeiten bei der Akquisition von Fremdfinanzierungsmitteln.

4.1 Mittelbedarf der Gründer.

Der **Sach-** und **Finanzmittelbedarf** von Gründern zur Bereitstellung und Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln in den Jahren 2006 und 2007 ist dem ersten Block in Tabelle 6 zu entnehmen. Im Jahr 2007 kam etwa jeder zehnte Gründer ganz ohne Mittelbedarf aus, und ein gutes Viertel (27,5 %) nutzte ausschließlich Sachmittel, wie etwa eingebrachte Büroräume, Computer oder Autos. Weit über die Hälfte aller Gründer (62,3 %) hatte jedoch finanziellen Mittelbedarf, wobei das Gros (53,7 %) sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch genommen hat. Im Vergleich zum Vorjahr ist insbesondere der Anteil der letztgenannten Gruppe gewachsen (von 44,4 % auf 53,7 %), während der Anteil derjenigen, die ausschließlich Sachmittel eingesetzt haben, abgenommen hat (von 37,6 % auf 27,5 %).

⁴⁸ Die Auffassung, dass Liquiditätsbeschränkungen bei einer Gründungsentscheidung tatsächlich bindend sind, wird durch eine Vielzahl internationaler empirischer Studien gestützt. Vgl. z. B. Evans und Jovanovic (1989) und die Übersichtsartikel von Block et al. (2008) und Kohn (2008).

⁴⁹ Vgl. Kohn und Spengler (2007a).

Neben dem Einsatz von Finanzmitteln kommt somit dem Sachmitteleinsatz eine erhebliche Bedeutung zu. Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit ohne jedweden Mitteleinsatz unternehmen, stellen eine kleine Minderheit dar.

Tabelle 6: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2006 und 2007 (bedingte Häufigkeiten) in Prozent

| | Alle Gründer | | Vollerwerb | | Nebenerwerb | |
|--------------------------------------------------------------|--------------|--------|------------|--------|-------------|--------|
| | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) |
| Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln | | | | | | |
| Weder Sach- noch finanzielle Mittel | 10,2 | (9,9) | 9,4 | (8,0) | 10,8 | (11,1) |
| Nur Sachmittel | 27,5 | (37,6) | 18,7 | (32,8) | 32,7 | (40,9) |
| Nur finanzielle Mittel | 8,6 | (8,1) | 9,3 | (10,8) | 8,2 | (6,4) |
| Sach- und finanzielle Mittel | 53,7 | (44,4) | 62,7 | (48,4) | 48,3 | (41,5) |
| Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln | | | | | | |
| Nur eigene Mittel | 58,6 | (44,4) | 49,1 | (29,7) | 66,1 | (56,7) |
| Nur externe Mittel | 6,8 | (6,4) | 6,1 | (9,8) | 7,4 | (3,5) |
| Eigene und externe Mittel | 34,6 | (49,2) | 44,8 | (60,5) | 26,5 | (39,8) |
| Nutzung externer Finanzierungsquellen | | | | | | |
| Bankdarlehen (kein Kontokorrentkredit) | 44,9 | (44,1) | 22,0 | (43,6) | 70,3 | (44,9) |
| Kontokorrentkredit, Kreditrahmen von Kreditkarten | 21,6 | (18,5) | 17,8 | (20,5) | 25,8 | (15,4) |
| Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc. | 38,6 | (41,2) | 36,6 | (35,1) | 40,7 | (50,8) |
| Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit | 31,6 | (27,9) | 50,6 | (34,8) | 10,4 | (17,1) |
| Sonstiges (Beteiligungskapital, Förderkredite etc.) | 32,0 | (22,0) | 26,2 | (22,3) | 38,5 | (21,5) |

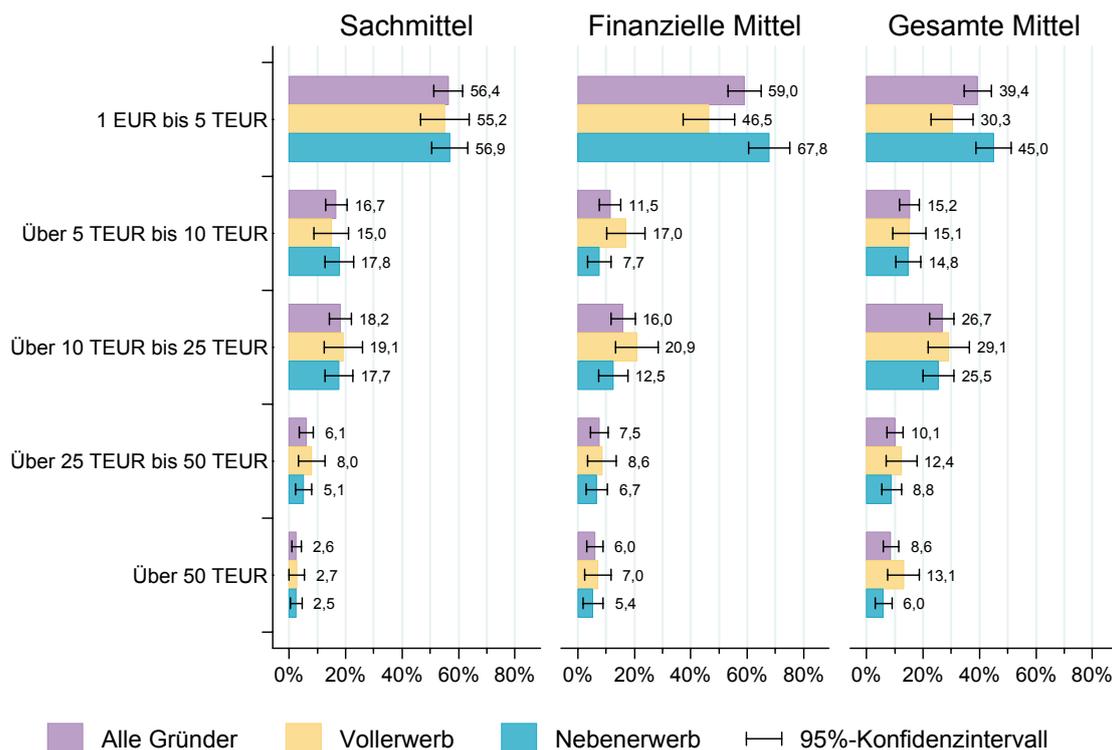
Anteilswerte in Prozent. Die Angaben zur Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln beziehen sich auf alle Gründer, die Angaben zur Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln auf alle Gründer mit Finanzmittelbedarf und die Angaben zur Nutzung externer Finanzierungsquellen auf alle Gründer mit Bedarf an externen finanziellen Mitteln (bedingte Häufigkeiten). Die zugehörigen unbedingten Anteilswerte (stets auf alle Gründer bezogen) sind Tabelle 16 im Anhang zu entnehmen, die auch die jeweiligen Beobachtungszahlen ausweist. Grafische Darstellungen zur Tabelle mit Konfidenzintervallen finden sich in Grafik 23 und Grafik 24 im Anhang sowie in Grafik 9. Lesehilfe: 10,2 % aller Gründer des Jahres 2007 haben weder Sach- noch finanzielle Mittel in Anspruch genommen.

Gründer ohne finanziellen Mittelbedarf treten erwartungsgemäß häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf (Vollerwerb (9,4 % + 18,7 % =) 28,1 %, Nebenerwerb (10,8 % + 32,7 % =) 43,5 %),⁵⁰ 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 den Gründern geringer sein, die ihr Projekt primär als Hinzuverdienstmöglichkeit ansehen.

Informationen zur **Höhe des Mittelbedarfs** im Jahr 2007 liefert Grafik 7, die 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

⁵⁰ Während Nebenerwerbsgründer signifikant häufiger nur Sachmittel nutzen, setzen Vollerwerbsgründer signifikant häufiger sowohl Sach- als auch Finanzmittel ein; vgl. Grafik 23 im Anhang.

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



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=358, 274, 395) Gründern, an allen (n=130, 115, 144) Gründern im Vollerwerb bzw. an allen (n=226, 158, 249) Gründern im Nebenerwerb im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an Sachmitteln, finanziellen Mitteln bzw. Bedarf an Sachmitteln oder finanziellen Mitteln hatten und für die vollständige Angaben zum Mittelbedarf vorliegen. Lesehilfe: 39,4 % der Gründer, die Sachmittel oder finanzielle Mittel eingesetzt haben, hatten einen Mittelbedarf zwischen einem und 5.000 EUR.

Grafik 7: Höhe des Mittelbedarfs von Gründern mit Sachmittelbedarf bzw. finanziellem Mittelbedarf 2007

Der Anteil der Gründer mit einem sehr kleinen Gesamtmittelbedarf von unter 5.000 EUR betrug nahezu 40 % (aller Gründer mit Mittelbedarf), und vier von fünf Gründern (81 %) blieben innerhalb der Mikrobedarfsgrenze von 25.000 EUR, während nur knapp 9 % einen Gesamtmittelbedarf von über 50.000 EUR angaben. In den Klassen der mittleren und größeren Gründungsprojekte kommt finanziellen Mitteln (6 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf nutzten Finanzmittel von über 50.000 EUR) im Vergleich zu Sachmitteln (nur knapp 3 % der Gründer mit Sachmittelbedarf setzten Sachmittel von über 50.000 EUR ein) eine wichtigere Rolle zu. Diese Ergebnisse entsprechen zum einen dem in den letzten Jahren beobachteten Trend zu Kleinstgründungen mit keinem oder nur sehr geringem Mittelbedarf. Zum anderen unterstreichen sie die Bedeutung des Finanzmitteleinsatzes bei größeren Gründungen.

Unabhängig von der Art der Bedarfsdeckung tritt ein sehr kleiner Mittelbedarf von unter 5.000 EUR bei Vollerwerbsgründern (z. B. 30 % im Fall des Gesamtmittelbedarfs) weit seltener auf als bei Nebenerwerbsgründern (45 %), was sich wiederum mit der geringeren Größe von Nebenerwerbsgründungen erklären lässt. Dementsprechend sind die größeren Bedarfsklassen unter Vollerwerbsgründern signifikant stärker besetzt als unter Nebenerwerbsgrün-

dem. Für die Gesamtbedarfsklasse oberhalb von 50.000 EUR beispielsweise betragen die Anteile 13 % im Vollerwerb und 6 % im Nebenerwerb.⁵²

Eigene und externe Mittel zur Deckung des finanziellen Mittelbedarfs.

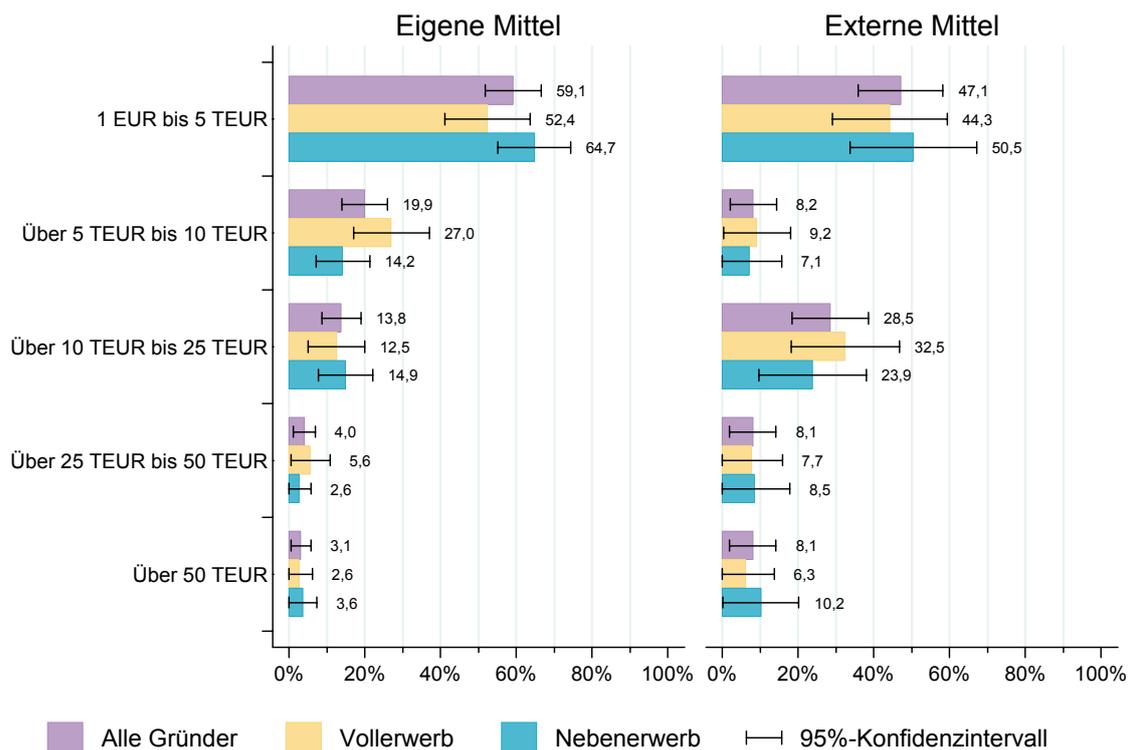
Der geringe (Finanz-)Mittelbedarf des Großteils der Gründer geht damit einher, dass ein erheblicher Anteil der Projekte aus **eigenen finanziellen Mitteln** der Gründer, wie Ersparnissen und Rücklagen, finanziert wird. Dem zweiten Block in Tabelle 6 ist zu entnehmen, dass im Jahr 2007 gut 58 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf ausschließlich eigene Mittel eingesetzt haben (2006: 44 %), während weitere 35 % sowohl eigene als auch externe Mittel, wie beispielsweise Förderdarlehen, Bankkredite oder Beteiligungskapital, nutzten (2006: 49 %). Mit rund 7 % auf geringem Niveau konstant geblieben ist der Anteil derjenigen Gründer, die ihren Mittelbedarf ausschließlich durch den Einsatz externer Mittel gedeckt haben.

Unter Nebenerwerbsgründern war der Anteil der Gründer mit ausschließlicher Nutzung von eigenen Mitteln (66 %) im Jahr 2007 um ein Drittel höher als unter den Vollerwerbsgründern (49 %), im Jahr 2006 sogar rund doppelt so hoch (57 % versus 30 %).⁵³ Vollerwerbsgründer setzen mithin in wesentlich stärkerem Maß **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 8 beschreibt die **Höhe des Finanzierungsbedarfs** von Gründern im Jahr 2007, die eigene bzw. externe finanzielle Mittel einsetzen. Im Einklang mit den Ergebnissen aus Grafik 7 zum Mittelbedarf allgemein nimmt der Großteil der Gründer nur geringe Finanzierungsmittel bis 5.000 EUR in Anspruch. Besonders stark besetzt ist die so definierte Gruppe der Kleinstfinanzierungen beim Einsatz eigener Mittel (59 %), während beim Einsatz externer Mittel der entsprechende Anteil leicht unterhalb der Hälfte (47 %) liegt. In größeren Finanzierungsclassen dreht sich das Verhältnis jedoch um (eigene Mittel: 3 %; externe Mittel: 8 % in der Klasse oberhalb von 50.000 EUR), sodass erwartungsgemäß die relativ große Bedeutung der externen Finanzierung bei größeren Gründungsprojekten zu konstatieren ist.

⁵² Statistisch signifikant ist der Unterschied der Mittelbedarfe von Voll- und Nebenerwerbsgründern lediglich in der Klasse 1 bis 5.000 EUR, nicht jedoch in den größeren Finanzierungsclassen, in denen deutlich geringere Fallzahlen zu beobachten sind.

⁵³ Grafik 24 im Anhang ist zu entnehmen, dass der Unterschied zwischen Vollerwerbsgründern und Nebenerwerbsgründern hinsichtlich der Mittelaufteilung nach eigenen und externen Mitteln im Jahr 2006, nicht jedoch im Jahr 2007 statistisch signifikant war.



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=171, 76) Gründern, an allen (n=76, 41) Gründern im Vollerwerb bzw. an allen (n=95, 35) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an eigenen (jeweils erste Angaben) bzw. an externen finanziellen Mitteln (jeweils zweite Angaben) hatten und für die vollständige Angaben zur Höhe des Finanzmittelbedarfs vorliegen. Lesehilfe: 47,1 % aller Gründer mit externem Mittelbedarf hatten einen Bedarf zwischen einem und 5.000 EUR.

Grafik 8: Höhe des Finanzmittelbedarfs von Gründern mit Nutzung eigener bzw. externer Mittel 2007

Im Vergleich von Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern zeigt sich wiederum analog zu Grafik 7, dass Nebenerwerbsgründer sowohl bei den eigenen als auch bei den externen Mitteln tendenziell eher Kleinstprojekte bis 5.000 EUR finanzieren. In den einzelnen Größenklassen erweisen sich die Unterschiede auch angesichts der geringen Fallzahlen jedoch als insignifikant.

Externe Finanzierungsquellen.

Dem Einsatz bedarfsgerechter Finanzierungsinstrumente kommt eine zentrale Bedeutung für Gründungen zu.⁵⁴ Dementsprechend unterscheidet der dritte Block in Tabelle 6 verschiedene **Finanzierungsformen** zur Deckung des **externen Finanzierungsbedarfs** von Gründern.⁵⁵

⁵⁴ Vgl. die Übersichtsartikel von Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003) sowie Nathusius (2001) und Kohn und Spengler (2008a).

Im Jahr 2007 nahmen 45 % bzw. 39 % aller Gründer mit externem Finanzierungsbedarf 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 weniger als einem Drittel der Gründer genutzt. Hierbei dürfte die Verbreitung der Kontokorrent- und Kreditkartenfinanzierung (22 % aller Gründer) deren leichte Verfügbarkeit widerspiegeln, zumal diese Finanzierungsformen im Vergleich zu Alternativen wie Förderkrediten in der Regel teuer sind.

Weitere Unterschiede in der **Inanspruchnahme** der verschiedenen externen Finanzierungsquellen verdeutlicht auch Grafik 9, linke Spalte. Verglichen mit Vollerwerbsgründern, finanzierten Nebenerwerbsgründer ihr Gründungsprojekt signifikant häufiger über Bankdarlehen (Vollerwerb: 22 %; Nebenerwerb: 70 % derjenigen, die externe Mittel einsetzen), profitierten jedoch signifikant seltener von Zuschüssen der BA (Vollerwerb: 51 %; Nebenerwerb: 10 %). Zum einen mag ein Erklärungsansatz für diese Beobachtung darin liegen, dass Banken das anderweitig erzielte Einkommen eines Nebenerwerbsgründers zur Darlehensbesicherung heranziehen können. Zum anderen manifestiert sich darin die Maßgabe, dass die Programme der BA zur Existenzgründungsförderung dezidiert auf Gründungen im Hauptberuf ausgerichtet sind.⁵⁶

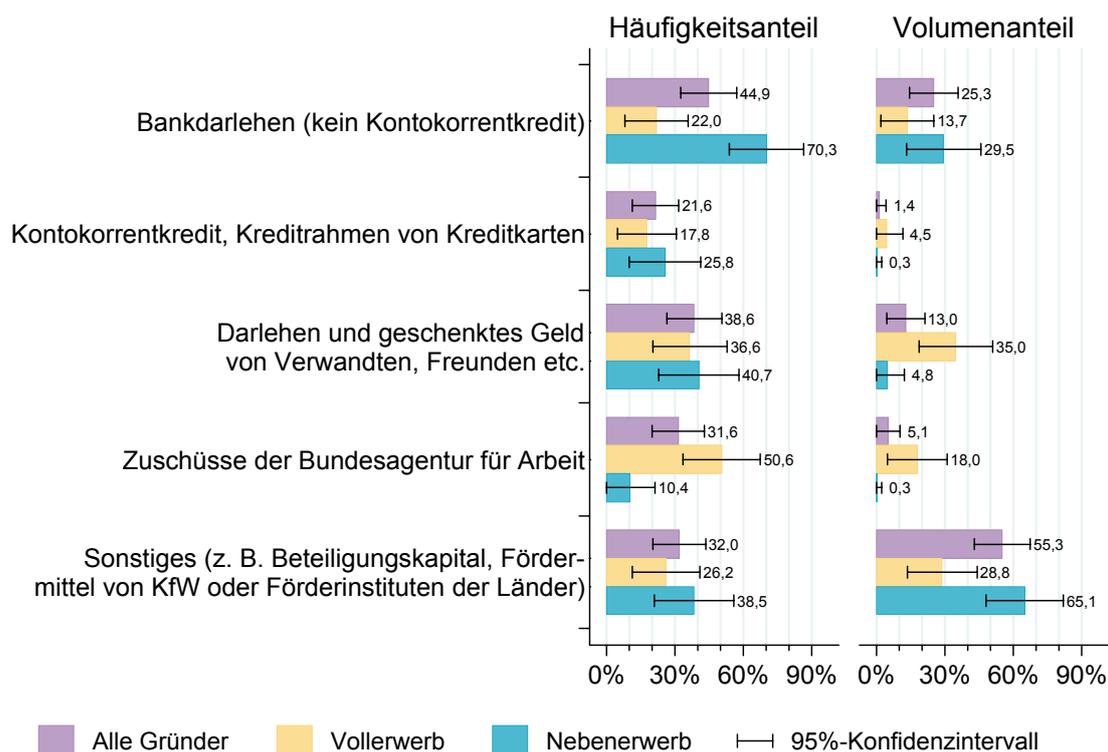
Von 2006 auf 2007 ist der Anteil der Gründer, die Beteiligungskapital, Förderkredite oder ähnliches eingesetzt haben, sowohl im Voll- (von 22 % auf 26 %) als auch im Nebenerwerb (von 22 % auf 39 %) angestiegen.⁵⁷ Hierin spiegelt sich nicht zuletzt die angesichts der anhaltend guten Konjunktur im Jahr 2007 gestiegene durchschnittliche Gründungsgröße wider. Außerdem hat die KfW im Zuge der „Initiative kleiner Mittelstand“ die Zinsen in den Programmen Startgeld und Mikrodarlehen im Januar 2007 um 30 % gesenkt und damit die Attraktivität dieser Förderprogramme erhöht. Bei den Vollerwerbsgründungen hat die Finanze-

⁵⁵ Bei der Beantwortung der Frage nach Nutzung der unterschiedlichen Finanzierungsformen waren Mehrfachnennungen möglich, sodass sich die Häufigkeitsangaben über die Alternativen nicht zu 100 Prozent addieren.

⁵⁶ Dies gilt sowohl für das Einstiegsgeld, welches Empfänger von Arbeitslosengeld II beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt, als auch für den Gründungszuschuss, der als Nachfolger der Programme Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld seit 1.8.2006 ehemals Arbeitslose mit Anspruch Arbeitslosengeld I bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit fördert. Der Begriff des Hauptberufs ist jedoch nicht unbedingt deckungsgleich mit der Vollerwerbs-Einschätzung seitens der Gründer. Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2007) und Engel et al. (2008).

⁵⁷ Eine tiefer gehende Aufschlüsselung der Kategorie „sonstige Finanzierungsquellen“ ist aufgrund der geringen Fallzahlen bei den einzelnen Quellen nicht möglich.

rung über Bankdarlehen an Gewicht verloren (Anteil von 44 % auf 22 %), während die Inanspruchnahme von BA-Zuschüssen (von 35 % auf 51 %) relativ an Bedeutung gewonnen hat. Da gleichzeitig der Anteil der Gründer aus Arbeitslosigkeit zwischen den Jahren 2006 und 2007 insgesamt konstant geblieben ist, hat insbesondere die Zahl der vormals arbeitslosen Gründer, die sich auch ohne Anspruch auf BA-Förderung mangels Alternativen selbstständig gemacht haben, abgenommen. Im fortgesetzten Aufschwung dürften auch viele Gründungsinteressierte den Einstieg in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis gewählt haben.⁵⁸



Die Zahlen neben den Balken des linken Teils der Grafik geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen n=64 Gründern, an allen n=34 Gründern im Vollerwerb bzw. an allen n=30 Gründern im Nebenerwerb im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Bedarf an externen finanziellen Mitteln hatten und für die vollständige Angaben zur Mittelaufteilung vorliegen. Lesehilfe: 44,9 % aller Gründer mit Nutzung externer finanzieller Mittel haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen. Die Zahlen neben den Balken des rechten Teils der Grafik geben auf der Basis der vorgenannten Gründerzahlen an, wie hoch der Anteil des Finanzierungsvolumens der jeweiligen Finanzierungsquelle am Volumen der gesamten externen Finanzierung war. Lesehilfe: Der Anteil von Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) am gesamten externen Finanzierungsvolumen aller Gründer, die externe finanzielle Mittel genutzt haben, betrug 25,3 %.

Grafik 9: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme durch Gründer im Jahr 2007

⁵⁸ Zu der im Jahr 2006 geringeren Inanspruchnahme von BA-Zuschüssen kann ebenfalls beigetragen haben, dass ein Teil vormals arbeitsloser Gründungswilliger, die Anspruch auf den Existenzgründungszuschuss der BA hatten, ihr Gründungsprojekt angesichts der bereits absehbaren Verschärfung der Förderrichtlinien im Zuge des Übergangs zum Gründungszuschuss bereits ins Jahr 2005 vorgezogen hat, anstatt es im Jahr 2006 zu verwirklichen.

Während die betrachteten Häufigkeiten Aufschluss über die Verbreitung der Inanspruchnahme der Quellen geben, lässt ein Vergleich der entsprechenden **Volumenanteile** in der rechten Spalte von Grafik 9 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.⁵⁹ Es zeigt sich, dass mit einem Volumenanteil von rund einem Viertel (25 %) Bankdarlehen eine dominierende Rolle einnehmen. Nur kleinere Beträge werden insbesondere über die Kontokorrentfinanzierungen und die BA-Zuschüsse finanziert, deren Volumenanteile bei lediglich 1 % bzw. 5 % liegen.

Mit gut der Hälfte (55 %) wird der größte Volumenanteil den Beteiligungskapital- und Förderkreditfinanzierungen zugemessen. Kommen diese Finanzierungsquellen zum Einsatz, so werden mit ihnen in der Regel umfangreichere Gründungsprojekte finanziert. Neben Bankdarlehen stellen sie somit insbesondere für die Gruppe der Gründer mit größeren, häufig technologie-orientierten Projekten, die eine größere Innovationskraft und positive Beschäftigungswirkungen erwarten lassen, wichtige Finanzierungsformen dar. Bei der Einordnung dieses Ergebnisses ist allerdings die erhebliche statistische Unsicherheit bei der Erfassung der entsprechenden Volumenanteile zu berücksichtigen, die daraus resultiert, dass insbesondere Beteiligungskapital nur sehr selten bei der Gründungsfinanzierung zum Einsatz kommt,⁶⁰ dann aber ein großes Finanzierungsvolumen beansprucht.⁶¹

Im Vergleich von Voll- und Nebenerwerbsgründungen zeigen sich hinsichtlich des Volumens von Bankkrediten keine signifikanten Unterschiede. Zuschüsse der BA setzen Vollerwerbsgründer erwartungsgemäß in signifikant höherem Ausmaß ein (18 % Volumenanteil bei Vollerwerbsgründern, lediglich 0,3 % bei Nebenerwerbsgründern), und schließlich greifen sie auf

⁵⁹ Zu beachten ist dabei, dass sich die Volumenanteile im Gegensatz zu den Häufigkeitsangaben über die Alternativen zu 100 Prozent addieren.

⁶⁰ Gottschalk et al. (2007) weisen beispielsweise aus, dass im Zeitraum 2001 bis 2006 nur 5 % der Hightech-Gründungen Finanzmittel von Dritten – außer Bankdarlehen – erhalten haben. Von diesen nutzten 62 % Kapital von Privatinvestoren oder Business Angels und 17 % Kapital von Venture Capital Gesellschaften.

⁶¹ Der mit 65 % ausnehmend hohe Volumenanteil der Kategorie „sonstige Finanzierungen“ im Nebenerwerb wird stark von den Angaben eines Nebenerwerbsgründers, der seinen hohen sechsstelligen Finanzierungsbedarf mittels Beteiligungskapital und KfW-Förderdarlehen gedeckt hat, beeinflusst. Die Existenz dieses Ausreißers findet in den relativ breiten Konfidenzbändern in Grafik 9 Berücksichtigung. Eine Nichtberücksichtigung dieser Beobachtung würde angesichts des seltenen Einsatzes von Beteiligungskapital insgesamt ein verzerrtes Bild zeichnen. Ließe man diese Beobachtung außer Acht, ergäben sich folgende Volumenanteile (Prozentangaben für alle Gründer, Angaben für den Nebenerwerb in Klammern): Bankdarlehen ohne Kontokorrent 43,3 (74,5); Kontokorrentkredit 2,6 (0,7); Darlehen und Geschenke von Verwandten etc. 24,6 (13,6); BA-Zuschüsse 9,6 (0,7); Sonstiges 19,9 (10,5).

signifikant größere Darlehen und Geschenke von Verwandten und Freunden zurück (35 % versus 5 %).

4.2 Finanzierungsschwierigkeiten.

Der Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten stellt eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung eines Gründungsvorhabens dar. Deshalb wird im KfW-Gründungsmonitor Gründern mit Finanzierungsbedarf auch die Frage gestellt, ob sie **bei der Akquisition externer Mittel mit Schwierigkeiten** zu kämpfen hatten. Tabelle 7 unterscheidet dabei zwischen den Gründern, die unter Inanspruchnahme externer Mittel gegründet haben, und denjenigen, die letztlich nur eigene Mittel eingesetzt haben.

Tabelle 7: Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Finanzierungsmittel 2007 (bedingte und unbedingte Häufigkeiten) in Prozent

| | Gründer mit Schwierigkeiten: Anteil in der Gruppe | nachrichtlich: Anteil der Gruppe an allen Gründern | Gründer mit Schwierigkeiten: Anteil an allen Gründern |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Gründer, die externe Mittel genutzt haben | 37,9 | 25,8 | 9,8 |
| Gründer, die nur eigene Mittel genutzt haben | 7,4 | 36,5 | 2,7 |
| Gesamtanteil Gründer mit Schwierigkeiten | | | 12,5 |

Anteilswerte in Prozent. Die Auswertungen beruhen auf insgesamt 183 Gründern im Alter von 18 bis 64 Jahren mit Angaben zu Finanzierungsschwierigkeiten, die sich auf n=108 Gründer, die nur eigene finanzielle Mittel genutzt haben, und n=75 Gründer, die auch externe Mittel genutzt haben, aufteilen. Die Gruppenanteile sind Tabelle 16 im Anhang zu entnehmen. Lesehilfe: 37,9 % der Gründer, die externe finanzielle Mittel genutzt haben, hatten Finanzierungsschwierigkeiten. Bezogen auf alle Gründer (an denen Gründer mit Nutzung externer Mittel einen Anteil von 25,8 % besitzen) entspricht dies einem Anteil von 9,8 %.

In der erstgenannten Gruppe ist mit 62 % der überwiegende Anteil der Befragten auf keine Probleme bei der Aufnahme externer Finanzmittel gestoßen. Die übrigen 38 % hatten mit Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen, die beispielsweise in langwierigen Kreditverhandlungen bestehen können oder auch darin, dass gewünschte Kreditvolumina und -konditionen nicht erhältlich waren. Trotz der Schwierigkeiten wurden letztlich aber Kapitalgeber gefunden, die das Gründungsprojekt – gegebenenfalls in begrenztem Umfang oder zu ungünstigen Konditionen – finanziell begleitet haben.

Anders verhält es sich mit der Gruppe derjenigen, die ihr Gründungsprojekt ausschließlich unter Nutzung eigener Mittel realisiert haben. Zwar gibt mit 93 % auch in dieser Gruppe die große Mehrheit der Befragten an, keine Finanzierung über externe Mittel geplant und somit diesbezüglich auch keine Probleme gehabt zu haben. 7 % hatten allerdings den Einsatz externer Gründungsfinanzierung geplant, konnten diesen Plan wegen Schwierigkeiten bei der Mittelakquirierung aber nicht umsetzen. Diese Gruppe von Gründern hat den Schritt in die Selbstständigkeit daraufhin unter – gegebenenfalls nicht optimalem – Verzicht auf externe Mittel unternommen.

In weiter gehenden Analysen kristallisieren sich verschiedene **Arten von Finanzierungsschwierigkeiten** heraus. Vorwiegend genannte Schwierigkeiten umfassen zum einen die Bonität des Gründers, die seitens potenzieller Kapitalgeber als unzureichend beurteilt wurde. Zum anderen führten von Kapitalgebern erkannte Projektängel zu Finanzierungsablehnungen. Und schließlich haben einige Gründer angesichts eines übermäßig hohen bürokratischen Aufwands (beispielsweise bei der Bereitstellung von Unterlagen für eine Kreditbesicherung) von sich aus auf den externen Mitteleinsatz verzichtet.

Welche Bedeutung haben die dargestellten Finanzierungsschwierigkeiten für das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt? Unter Berücksichtigung der hohen Anzahl von Existenzgründern, die gar keine Finanzierung zur Umsetzung ihrer Gründungsidee benötigen, ist mit **12,5 %** der Anteil jener mit **Problemen bei der Finanzierung über externe Mittel** relativ gering (Tabelle 7, rechte Spalte).⁶² Zudem ist zu berücksichtigen, dass knapp 80 % der Gründer mit Problemen bei der externen Finanzierung letztendlich doch externe Mittel in die Gründungsfinanzierung einbinden konnten.⁶³ Allerdings bezieht sich die Analyse nur auf Gründer mit Finanzmitteleinsatz. Diese haben erstens ihr Projekt tatsächlich realisiert und damit alle Gründungsbarrieren, wie beispielsweise einen erschwerten Mittelzugang, überwunden; zweitens haben sie überhaupt auf finanzielle Mittel zurückgreifen können. Nicht erfasst werden hingegen potenzielle Unternehmensgründer, die durch Finanzierungs- oder andere im Zusammenhang mit dem Gründungsprozess stehende Schwierigkeiten gänzlich an einer Realisierung ihres Gründungsprojektes gehindert wurden oder die aufgrund erfahrener Schwierigkeiten auf den Einsatz finanzieller Mittel bei der Gründung verzichtet haben. Insofern wird das Ausmaß von Finanzierungsschwierigkeiten insgesamt tendenziell unterschätzt.

4.3 Fazit des Finanzierungskapitels.

Zusammengefasst ist die Finanzierung des breiten Gründungsgeschehens in Deutschland charakterisiert durch eine **erhebliche Zahl von Gründungen ohne nennenswerten Mittelbedarf** oder mit **intensiver Nutzung von Sachmitteln** sowie einem **Gesamtmittelbedarf der häufig im Mikrobereich** liegt. Es wird umfassend auf **eigene finanzielle Ressourcen**

⁶² Dieses Ergebnis steht im Einklang mit den Resultaten verwandter Studien. Im Vergleich zur Gründungsmonitor-Befragung des Jahres 2005 (Spengler und Tilleßen, 2006) zeigen sich die genannten Anteile kaum verändert. Damals gaben 31 % der Gründer, die externe Finanzmittel genutzt haben, sowie 11 % derjenigen ohne, Schwierigkeiten an. In der Umfrage von Kulicke (2000) unter jungen Dienstleistungsunternehmen geben diese in der Mehrheit (70 %) an, keine Finanzierungsschwierigkeiten bei der Betriebsrichtung gehabt zu haben.

⁶³ Der Anteil berechnet sich wie folgt aus den Angaben der Tabelle 7: $9,8 \% / 12,5 \% = 78,4 \%$.

zurückgegriffen. Im Zuge externer Finanzierung werden nach Möglichkeit informelles Kapital, Zuschüsse und Fördermittel in Anspruch genommen, es überwiegen jedoch **Bankdarlehen**.

In jedem Fall bedarf es flexibler und bedarfsgerechter Finanzierungsangebote, damit Unternehmensgründungen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten positiven Wachstums- und Beschäftigungswirkungen entfalten können. Insbesondere ist sicherzustellen, dass sich Gründer mit innovativen und technologieorientierten Projekten, die aufgrund einer erforderlichen Mindestgröße ihres Gründungsprojektes auf formelle externe Mittel angewiesen sind, in ausreichendem Maß mit **geeignetem Startkapital in Form von Fremd-, Mezzanine- und Eigenkapital** versorgen können.

5. Schwerpunktthema: Gründerpersönlichkeit.

Der Person des Unternehmers kommt für den Schritt in die Selbstständigkeit und die darauf folgende unternehmerische Tätigkeit eine zentrale Bedeutung zu. So sah beispielsweise Schumpeter (1934) Unternehmer als außerordentliche Individuen, die jenseits aller Konventionen zum Hervorbringen von Innovationen fähig sind und damit der kreativen Zerstörung Vorschub leisten. Knight (1921) zufolge sticht die Unternehmerperson dadurch hervor, dass sie gewillt ist, unternehmerisches Risiko und Unsicherheit zu tragen; und im Verständnis von Kirzner (1973) zeichnet sich der Unternehmer als diejenige Person aus, die unternehmerische Gelegenheiten wahrnimmt und entsprechend verfolgt.

Die **individuelle Eigenart einer Person** wird in der Psychologie mit dem Begriff der Persönlichkeit erfasst. Hierunter wird die Gesamtheit der Eigenschaften des Menschen einschließlich der für ihn typischen Art der Informationsverarbeitung, seines Verhaltensstils und seiner Motive verstanden (Wiswede, 2004). Neben „harten“ soziodemografischen Merkmalen wie Geschlecht, Alter oder Bildungsabschluss machen weitere „weiche“ Attribute die Persönlichkeit eines Menschen aus. Dimensionen zur Beschreibung der Persönlichkeit, die sich regelmäßig in psychologischen Befragungsstudien herauskristallisieren, sind beispielsweise die so genannten „*big five*“: Extraversion, emotionale Stabilität, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und Offenheit für Erfahrungen (vgl. z. B. Digman, 1990). Mit Blick auf das Gründungsgeschehen sind unter den **Begriff der Gründerpersönlichkeit** sowohl **allgemeine Persönlichkeitseigenschaften**, als auch **gründungsbezogene Einschätzungen** der Person zu subsumieren. Gründungsrelevante Einschätzungen und Wahrnehmungen, etwa zu den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für eine Gründung, werden in verschiedenen gründungsbezogenen Umfragen, wie beispielsweise auch dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM, Sternberg, Brixny und Hundt, 2007), erfasst.

Angesichts der zentralen Bedeutung der Gründerpersönlichkeit widmet sich das diesjährige Schwerpunktkapitel des KfW-Gründungsmonitors dem Einfluss der Persönlichkeit auf die individuelle Entscheidung, den Schritt in die Selbstständigkeit zu unternehmen.

5.1 Bedeutung und Erfassung von Persönlichkeitseigenschaften und gründungsbezogenen Einschätzungen.

Die Theorie geplanten Verhaltens (*theory of planned behavior*, Ajzen (1985, 1991)) unterstellt allgemein, dass das Zusammenspiel von sozialen Normen (*social norms*), individuellen Ein-

stellungen und Werthaltungen (*attitudes*) sowie subjektiven Wahrnehmungen (*perceptions*) eines Menschen dessen Absichten (*intentions*) bestimmen. Aus den Absichten wiederum resultieren die Entscheidungen und Handlungen der Person.⁶⁴ Im Gründungszusammenhang bedeutet dies, dass die verschiedenen Persönlichkeitsattribute eines potenziellen Gründers in den Phasen des Entscheidungsprozesses Einfluss darauf nehmen, inwieweit unternehmerische Gelegenheiten entdeckt und daraufhin verfolgt werden.

Persönlichkeitseigenschaften und unternehmerische Gelegenheiten.

Die Realisierung einer Gründung ist als Prozess des Entdeckens – oder gar Schaffens – und des anschließenden Verfolgens einer unternehmerischen Gelegenheit (*opportunity recognition, opportunity creation und opportunity exploitation*) zu verstehen.⁶⁵ In offensichtlicher Weise trifft dies auf Chancengründer zu, die explizit angeben, mit ihrem Projekt eine eigene Geschäftsidee verfolgen zu wollen. Aber auch alle anderen (Not-)Gründer wägen ebenfalls die Chancen und Risiken des Beginns einer selbstständigen Tätigkeit mit den Konsequenzen der Alternative ab, nicht zu gründen und beispielsweise weiter eine abhängige Beschäftigung zu suchen.

Sowohl das Entdecken als auch das Verfolgen unternehmerischer Gelegenheiten werden von den Persönlichkeitseigenschaften geprägt. Tabelle 17 im Anhang fasst empirische Belege hierfür aus der internationalen Literatur überblicksartig zusammen. So wirken sich beispielsweise die Kreativität und der Einfallsreichtum einer Person sowie eine verminderte Risikowahrnehmung positiv im Hinblick darauf aus, dass die Person eine Gründungsmöglichkeit entdeckt. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine entdeckte Gründungsmöglichkeit auch verfolgt wird, steigt wiederum z. B. mit der Risikobereitschaft und der Leistungsmotivation, dem Unabhängigkeitsstreben und der Kontrollüberzeugung des potenziellen Gründers.

Bisherige Untersuchungen zum Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften weisen unterschiedliche Stärken und Schwächen auf. Ein Teil der Studien fokussiert explizit nur auf einzelne Eigenschaften. Andere Studien analysieren ein breites Spektrum an Persönlichkeitseigenschaften, verwenden allerdings nur kleine und nicht repräsentative Stichproben. Zudem sind die Ergebnisse von Studien aus unterschiedlichen kulturellen Kontexten nicht ohne weiteres auf Deutschland übertragbar. Der KfW-Gründungsmonitor eröffnet die Möglichkeit, den

⁶⁴ Für eine Übersicht über verwandte Ansätze vgl. z. B. Krueger (2003).

⁶⁵ Vgl. die Überblicksartikel von Eckhardt und Shane (2003), Sarasvathy et al. (2003) und Shane (2003).

Einfluss verschiedener Persönlichkeitsfacetten anhand einer großen bevölkerungsrepräsentativen Stichprobe für Deutschland zu untersuchen.

Gründungsbez. Einschätzungen und Persönlichkeitsattribute im KfW-Gründungsmonitor.

Bereits seit der Befragung zum Jahr 2000 hält der KfW-Gründungsmonitor regelmäßig gründungsbezogene Einschätzungen der Befragungsteilnehmer fest (Kohn und Spengler 2007a). In der aktuellen Umfrageswelle wurde zusätzlich eine Palette allgemeiner Persönlichkeitsmerkmale erfasst. Zu diesem Zweck wurden Gründer und Nichtgründer gebeten, ihre Zustimmung zu verschiedenen Aussagen (Items) auf einer Likert-Skala von 1 („trifft genau zu“) bis 5 („trifft überhaupt nicht zu“) zu äußern. Die Aussagen sowie die dazugehörigen Persönlichkeitsdimensionen sind Tabelle 8 zu entnehmen.

Tabelle 8: Erfassung gründungsbezogener Einschätzungen und allgemeiner Persönlichkeitsseigenschaften im KfW-Gründungsmonitor

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

Die Befragungsteilnehmer des KfW-Gründungsmonitors wurden gebeten, zu jeder der 13 voranstehenden Aussagen eine Einschätzung auf einer Likert-Skala von 1 („trifft genau zu“) bis 5 („trifft überhaupt nicht zu“) vorzunehmen. Aus auswertungs- und darstellungstechnischen Gründen werden diese Angaben für die nachfolgenden Analysen mittels der linearen Transformation $y = (125 - 25x)$ auf eine von 0 bis 100 reichende Skala umgesetzt, wobei dann die Werte 0 die minimale und 100 die maximale Zustimmung anzeigen. Im Fall der Variablen „Risikofreude“, „Veränderungsbereitschaft“, „Emotionale Stabilität“ und „Überzeugungskraft“, für die die Fragen im KfW-Gründungsmonitor negierend (und nicht wie für die anderen Variablen positivistisch) formuliert sind, ist die zugehörige lineare Transformation entsprechend $y = (-25 + 25x)$.

In Block A werden die Teilnehmer direkt nach ihren **Einschätzungen in Bezug auf eine selbstständige Tätigkeit** gefragt. Hierbei handelt es sich um Einschätzungen zur Attraktivität der Selbstständigkeit als Karriereoption, zur Situation des aktuellen Gründungsumfeldes, zum Ansehen eines Unternehmers in der Gesellschaft, zur Vereinbarkeit der persönlichen Lebenssituation mit einer Unternehmensgründung⁶⁶ sowie zur persönlichen Qualifikation zum Unternehmertum.

Die im Block B aufgeführten Aussagen haben keinen unmittelbaren Gründungsbezug. Gleichwohl zielen sie auf **Persönlichkeitseigenschaften ab, von denen aufgrund bisheriger Erkenntnisse ein Einfluss auf die individuelle Entscheidung zum Schritt in die Selbstständigkeit erwartet** werden darf. So stellt Item (6) auf die persönliche Risikobereitschaft oder Unsicherheitstoleranz ab. Item (7) gibt Auskunft über die Veränderungsbereitschaft des Befragten. Aussage (8) ist den kognitiven Fähigkeiten des analytischen Denkens, der Aufmerksamkeit und der Lernfähigkeit zuzuordnen. Weiterhin erfasst werden persönliche Leistungsbereitschaft (Item 9) und emotionale Stabilität bzw. Neurotizismus (Item 10). Aussage (11) wendet sich der Überzeugungskraft zu, die mit Durchsetzungsfähigkeit und Kommunikationsfähigkeit einhergeht. Und schließlich zielen die Items (12) und (13) auf die Kreativität bzw. den Einfallsreichtum sowie auf die Beharrlichkeit der Befragungsteilnehmer ab.

5.2 Persönlichkeitsattribute und individuelle Gründungsentscheidung.

Zur Beurteilung des Einflusses, den die Persönlichkeit auf die Entscheidung zur Realisierung einer Gründung besitzt, sind die gründungsbezogenen Einschätzungen und Persönlichkeitseigenschaften von Gründern und Nichtgründern zu vergleichen.

Eigenschaften und Einschätzungen von Gründern und Nichtgründern.

In einem ersten Schritt stellt Tabelle 9 die Mittelwerte der Persönlichkeitsvariablen von Gründern und Nichtgründern deskriptiv gegenüber.

In Block A zeigen sich durchweg signifikante Unterschiede: Gründer beurteilen sich und ihr Gründungsumfeld deutlich affirmativer als Nichtgründer. Mit einem Wert von 70 schätzen sie die **Attraktivität der Selbstständigkeit** um gut 36 Punkte höher ein. Aufgrund der großen Freiräume einer selbstständigen Tätigkeit sind Gründer offenbar zufriedener als Nichtgründer, die größtenteils einer abhängigen Beschäftigung nachgehen.⁶⁷ Das **Ansehen eines Unter-**

⁶⁶ Zweckmäßigerweise ist die Formulierung der Aussage (4) je nachdem angepasst, ob es sich bei dem Befragten um einen Gründer oder einen Nichtgründer handelt.

⁶⁷ Vgl. auch Oswald und Blanchflower (1998) sowie van Praag und Versloot (2007).

nehmers in der Gesellschaft schneidet allerdings unter Nichtgründern (56 Punkte) etwas besser ab als unter Gründern (53 Punkte). Während in der nichtselbstständigen breiten Öffentlichkeit ein recht positives Unternehmerbild vorherrscht, erfüllen die ersten Erfahrungen in der Selbstständigkeit offenbar nicht alle diesbezüglichen Erwartungen der Gründer. Die **wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen** beurteilen Gründer wiederum vergleichsweise positiv (44 versus 35 Punkte).

Tabelle 9: Gründungsbezogene Einschätzungen und allgemeine Persönlichkeitseigenschaften im Vergleich zwischen Gründern und Nicht-Gründern 2007

| | Alle Gründer (1) | Nicht- Gründer (2) | Signifikanz Differenz (1) u. (2) (3) | Voller- werbs- gründer (4) | Neben- erwerbs- gründer (5) |
|---------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| A: Gründungsbezogene Einschätzungen | | | | | |
| Attraktivität Selbstständigkeit | 70,0 | 33,8 | *** | 74,4 | 67,3 |
| Positives Gründungsumfeld | 43,5 | 34,8 | *** | 43,8 | 43,0 |
| Unternehmerprestige | 53,1 | 55,6 | * | 54,1 | 52,6 |
| Vereinbarkeit Lebenssituation | 64,5 | 25,1 | *** | 69,7 | 61,5 |
| Befähigung Unternehmertum | 75,9 | 44,6 | *** | 81,6 | 72,5 |
| B: Allgemeine Persönlichkeitseigenschaften | | | | | |
| Risikofreude | 22,1 | 17,6 | *** | 22,8 | 21,7 |
| Veränderungsbereitschaft | 38,0 | 28,8 | *** | 36,8 | 38,7 |
| Kognitive Fähigkeiten | 75,6 | 70,6 | *** | 76,4 | 75,0 |
| Leistungsbereitschaft | 82,7 | 71,9 | *** | 86,4 | 80,4 |
| Emotionale Stabilität | 48,7 | 50,3 | | 49,6 | 48,3 |
| Überzeugungskraft | 66,5 | 60,8 | *** | 63,9 | 68,2 |
| Kreativität | 68,9 | 56,5 | *** | 71,7 | 67,3 |
| Beharrlichkeit | 76,0 | 73,9 | * | 76,7 | 75,6 |

Die Tabellenwerte geben die mittleren Einschätzungen und Eigenschaftsausprägungen in der jeweiligen Unterstichprobe des KfW-Gründungsmonitors an. Der Wertebereich reicht jeweils von 0 (minimales Zutreffen) bis 100 (maximales Zutreffen der gemessenen Einschätzung/Eigenschaft). Die zugrunde liegenden Beobachtungszahlen (Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren) bewegen sich für alle Gründer zwischen n=604 und 615, für Nicht-Gründer zwischen n=7.006 und 7.153, für Vollerwerbsgründer zwischen n=220 und 224 und für Nebenerwerbsgründer zwischen n=381 und 389. Spalte (3) gibt Aufschluss über die statistische Signifikanz der Mittelwertdifferenz zwischen allen Gründern und Nicht-Gründern. ***, ** bzw. * repräsentieren Signifikanz auf dem 1 %-, 5 %- bzw. 10 %-Niveau. Lesehilfe: Gründer schätzen ihre eigene Befähigung zum Unternehmertum mit 75,9 im Durchschnitt um mehr als 30 Punkte höher ein als Nicht-Gründer (44,6). Diese Differenz ist statistisch signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Unter den Gründern besonders hohe Zustimmungswerte erhalten weiterhin die **Vereinbarkeit des Schritts in die Selbstständigkeit mit der persönlichen Lebenssituation** (65 Punkte) sowie die Einschätzung der **persönlichen und fachlichen Befähigung zum Unternehmertum** (76 Punkte). Mit Werten von 25 bzw. 45 Punkten fallen die entsprechenden Einverständnisse der Nichtgründer erheblich niedriger aus. Für die Entscheidung zur Gründung spielen diese beiden Aspekte eine zentrale Rolle – mithin entspricht der große Abstand den Erwartungen.

Der Aussagegehalt der jeweiligen Einschätzungen ist jedoch insofern mit Bedacht zu beurteilen, als die Einschätzungen *ex post* erhoben wurden; zum Befragungszeitpunkt war die Gründungsentscheidung bereits gefallen. Vor diesem Hintergrund besteht die Gefahr von **Wahrnehmungsverzerrungen**.⁶⁸ Insbesondere ist damit zu rechnen, dass die Befragungsteilnehmer selbstdienlichen Wahrnehmungen und subjektivem Antwortverhalten (*self-serving bias*, Miller und Ross 1975) unterliegen. Das Phänomen, dass sich Personen nach erfolgten Entscheidungen systematisch falsch an frühere Verhältnisse erinnern und ihre ursprünglichen Einschätzungen in Richtung des tatsächlichen Entscheidungsausgangs verzerren, ist in der Psychologie als Rückschaufehler (*hindsight bias*, Fischhoff, 1975; Thaler, 2000) bekannt. Somit würden **Gründer im Nachhinein ihre Entscheidung zum Schritt in die Selbstständigkeit rechtfertigen**, indem sie ihre Lebenssituation zum Entscheidungszeitpunkt als besonders gründungsg geeignet beurteilen und ihre eigene Befähigung zum Unternehmertum besonders positiv einschätzen.⁶⁹

Bei Vollerwerbsgründern sind die affirmativen Einschätzungen im Vergleich zu Gründern im Nebenerwerb tendenziell noch stärker ausgeprägt. Dieses Resultat ist intuitiv plausibel, wenn man sich vor Augen hält, dass ein Teil der Nebenerwerbsgründer sein Gründungsprojekt zunächst als Testphase vor dem größeren Schritt in den Vollerwerb und dem damit verbundenen höheren Risiko nutzt.

Auch **in Bezug auf die allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften** in Block B von Tabelle 9 sind Wahrnehmungsverzerrungen a priori nicht auszuschließen. Die Wahrscheinlichkeit einer **systematischen Verzerrung der Unterschiede in den Antworten von Gründern und Nicht-Gründern ist jedoch als weitaus geringer einzuschätzen**, da die in diesem Zusammenhang verwendeten Aussagen keinen unmittelbaren Gründungsbezug besitzen und die ihnen zugrunde liegenden Attribute indirekt erfassen. Hier fallen zuerst bei allen Befragungsteilnehmern erhebliche Niveauunterschiede zwischen den verschiedenen Eigenschaften ins Auge. Beispielsweise ist die **Risikofreude** mit Werten von 22 (Gründer) bzw. 18 Punkten (Nichtgründer) generell niedrig, während die **Leistungsbereitschaft** mit entsprechenden Werten von 83 (Gründer) bzw. 72 Punkten (Nichtgründer) besonders stark ausgeprägt ist. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Resultaten internationaler Vergleichsstudien, nach denen

⁶⁸ Für eine Übersicht über verschiedene Formen von Wahrnehmungsverzerrungen siehe den Sammelband von Pohl (2004).

⁶⁹ Weiterhin dürfte sich in diesem Resultat die Erkenntnis widerspiegeln, dass Gründer im Vergleich zu Nichtgründern durch übermäßiges Selbstvertrauen oder übersteigerte Gewissheit (*overconfidence*, Hoffrage 2004) charakterisiert sind. Dies drückt sich darin aus, dass sich Gründer ihrer Entscheidungen vergleichsweise sicher sind, auch wenn sie nur wenig Kenntnis über die Sachlage besitzen. Vgl. auch Köllinger, Minniti und Schade (2007).

in Deutschland sowohl einzelne gründungsförderliche Eigenschaften wie die berufliche Leistungsbereitschaft, als auch einzelne gründungshemmende Charakterzüge wie etwa Unsicherheitsvermeidung vergleichsweise stark ausgeprägt sind.⁷⁰

Signifikante Unterschiede zeigen sich wiederum im Vergleich zwischen Gründern und Nichtgründern. Neben der größeren Risikotoleranz und der höheren Leistungsbereitschaft zeichnen sich Gründer durch eine größere **Aufgeschlossenheit gegenüber Veränderungen** (38 versus 29 Punkte), stärker ausgeprägte **kognitive Fähigkeiten** (76 versus 71 Punkte) und größere **Überzeugungskraft** (67 versus 61 Punkte) aus. In Bezug auf **Kreativität**, Ideen- und Einfallsreichtum (69 versus 57 Punkte) ist der Unterschied besonders deutlich. Diese Befunde sind intuitiv plausibel und entsprechen den a priori Erwartungen. Kaum Abweichungen finden sich hingegen hinsichtlich der **Beharrlichkeit** (76 versus 74 Punkte); und Gründer sind ebenso **emotional stabil** wie Nichtgründer.

Im Vergleich zwischen Vollerwerbsgründern auf der einen und Nebenerwerbsgründern auf der anderen Seite zeigen sich nur unwesentliche Unterschiede in den Ausprägungen der Persönlichkeitseigenschaften. Offenbar üben Persönlichkeitsunterschiede einen wichtigen Einfluss auf die Entscheidung aus, überhaupt ein Unternehmen zu gründen, während sie die Frage nach der Art der Gründung (Voll- oder Nebenerwerb) weniger tangieren.

Persönlichkeit und Gründungsentscheidung: multivariate Analyse.

Über die deskriptive Gegenüberstellung der Eigenschaften hinaus gehen Regressionsanalysen (Probit-Schätzungen) der Gründungsentscheidung, die zwei Vorteile bieten: Erstens werden die verschiedenen Persönlichkeitsdimensionen simultan betrachtet; zweitens ist der Einfluss soziodemografischer Merkmale zu kontrollieren. Die Ergebnisse geben damit Aufschluss über die partiellen Effekte, d. h. über die relative Wichtigkeit der verschiedenen Attribute in Bezug auf das individuelle Erwartungsnutzenkalkül der Gründungsentscheidung.⁷¹ Die in Tabelle 10 ausgewiesenen Koeffizienten sind als Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung relativ zur Gründungswahrscheinlichkeit des Referenzgründers bei Veränderung einzelner Personenmerkmale und Persönlichkeitsattribute zu interpretieren.

Im Unterschied zur Spezifikation (1), die zum Vergleich noch einmal die in Abschnitt 3.2 diskutierte Schätzung ohne Persönlichkeitseigenschaften (siehe Tabelle 3) ausweist, nimmt die Spezifikation (2) die gründungsbezogenen Einschätzungen als Erklärungsvariablen auf. Die

⁷⁰ Vgl. Block et al. (2008).

⁷¹ Vgl. auch die Ausführungen in Abschnitt 3.2.

resultierenden Effekte der Einschätzungen sind beträchtlich: Schätzt eine Person die Attraktivität der Selbstständigkeit um eine Standardabweichung höher ein,⁷² so steigt die Gründungsneigung *ceteris paribus* um 4 Prozentpunkte (PP). Bezogen auf die für die Referenzperson geschätzte Wahrscheinlichkeit von 8,9 %, entspricht dies einer Steigerung um beinahe die Hälfte (47 %). Ähnlich große und ebenfalls signifikante Effekte weisen die Einschätzungen zur Gründungseignung der Lebenssituation (5 PP bzw. 54 %) und zur persönlichen Befähigung für das Unternehmertum (4 PP bzw. 43 %) auf.⁷³ Auf der anderen Seite übt die Einschätzung des Gründungsumfeldes gar keinen Einfluss aus; und ein positiveres Unternehmerbild geht – analog zur obigen deskriptiven Analyse – auch bei Herausrechnung der weiteren Bestimmungsgrößen mit einer (um 1 PP bzw. 15 %) niedrigeren Gründungswahrscheinlichkeit einher. Gleichzeitig werden bei Berücksichtigung der Einschätzungsvariablen die partiellen Effekte der signifikanten soziodemografischen Merkmale betragsmäßig zum Teil deutlich reduziert. Beim geschätzten Effekt einer vorherigen Selbstständigkeit kommt es sogar zu einem Vorzeichenwechsel (von +3 PP auf -4 PP). Personen, die bereits länger selbstständig sind, und Gründer, die ihr aktuelles Gründungsprojekt bereits aus einer anderen Selbstständigkeit heraus begonnen haben, messen der Selbstständigkeit folglich eine besonders große Attraktivität bei.

Bei zusätzlicher Aufnahme der allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften in Spezifikation (3) ändern sich die geschätzten Koeffizienten der soziodemografischen Merkmale und jene der Einschätzungsvariablen nicht – die Persönlichkeitseigenschaften leisten tatsächlich einen eigenen Erklärungsbeitrag. Insbesondere trägt die Veränderungsbereitschaft *ceteris paribus* zu einer höheren Gründungswahrscheinlichkeit bei (Effekt 0,5 PP bzw. – bezogen auf die Referenzperson – 5 % bei einer Erhöhung der Veränderungsbereitschaft um eine Standardabweichung). Einen signifikant negativen partiellen Effekt (-0,6 PP bzw. -7 %) üben hingegen ausgeprägte kognitive Fähigkeiten aus, die analytisches Denken, Aufmerksamkeit oder Lernfähigkeit umfassen.

Betragsmäßig sind die geschätzten Effekte der Veränderungsbereitschaft und der kognitiven Fähigkeiten in dieser Spezifikation recht klein. Alle anderen Persönlichkeitseinflüsse erweisen sich darüber hinaus als insignifikant, sind also mit hoher statistischer Unsicherheit geschätzt. Dies gilt auch für den Einfluss diverser soziodemografischer Merkmale, die in Spezifikation (1) noch einen signifikanten Einfluss ausgeübt haben. Weiterhin fällt das Bestimmtheitsmaß

⁷² Eine Erhöhung der Einschätzungen um eine Standardabweichung entspricht jeweils in etwa einer Erhöhung um eine Einheit auf der Likert-Skala.

⁷³ Dieses Resultat steht im Einklang mit den Schätzungen von Arenius und Minniti (2005) auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor 2002.

Pseudo-R² bei Berücksichtigung der Einschätzungsvariablen (Spezifikationen (2) und (3)) um den Faktor vier höher aus. Dieses **Bild stützt die o. g. Vermutung, dass die Realisierung einer Gründung Rückwirkungen auf die gründungsbezogenen Einschätzungen der Befragungsteilnehmer hat.** In diesem Fall sind die **Einschätzungsvariablen endogen und leisten keinen kausalen Erklärungsbeitrag** für die Gründungsentscheidung.

Vor diesem Hintergrund nimmt unsere präferierte Spezifikation (4) soziodemografische Merkmale und Persönlichkeitseigenschaften auf, lässt jedoch die gründungsbezogenen Einschätzungen außer Acht. Im Vergleich zur Ausgangsschätzung (1) bleiben die Effekte der soziodemografischen Merkmale weitgehend unverändert. Eine Ausnahme bildet wiederum der geschätzte Effekt einer vorangehenden Selbstständigkeit, der nun vernachlässigbar wird (<0,1 PP und insignifikant). Die aufgenommenen Persönlichkeitseigenschaften tragen somit nicht nur zu einer höheren Gründungswahrscheinlichkeit bei, sondern waren gegebenenfalls auch schon für eine vorangegangene Selbstständigkeit maßgeblich. Dies unterstreicht die herausragende Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit.

Im Vergleich zur Spezifikation (3) fallen die partiellen Einflüsse der Persönlichkeitseigenschaften nun betragsmäßig deutlich größer und in stärkerem Maße signifikant aus. Hierin zeigt sich, dass die gründungsbezogenen Einschätzungen selbst zumindest teilweise von den allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften getrieben werden. Eine höhere Gründungsneigung geht ceteris paribus einher mit einer **höheren Veränderungsbereitschaft** (Effekt einer Erhöhung um eine Standardabweichung: 1 PP bzw. – bezogen auf die Referenzperson – 13 %), einer **größeren beruflichen Leistungsbereitschaft** (2 PP bzw. 23 %), einer **ausgeprägten Überzeugungskraft** (0,6 PP bzw. 7 %) sowie einem höheren Grad an **Kreativität** bzw. **Ideenreichtum** (3 PP bzw. 34 %). Diese **Persönlichkeitsmerkmale üben somit einen erheblichen Einfluss auf die individuelle Gründungswahrscheinlichkeit aus.** Weiterhin kein signifikanter partieller Effekt auf die Gründungswahrscheinlichkeit lässt sich für die Risikofreude, die emotionale Stabilität sowie die Beharrlichkeit nachweisen; und auch die kognitiven Fähigkeiten verlieren ihren negativen Effekt aus Spezifikation (3).

Wird weiterhin zwischen Gründungen im Vollerwerb und Gründungen im Nebenerwerb unterschieden (Tabelle 18 im Anhang für die präferierte Spezifikation), so erweisen sich bei Konstanz aller weiteren Gründungsdeterminanten die berufliche Leistungsbereitschaft und die Kreativität als treibende Persönlichkeitsmerkmale für Gründungen sowohl im Vollerwerb als auch im Nebenerwerb. Nebenerwerbsgründer stehen zudem Veränderungen im Leben aufgeschlossener gegenüber, was mit dem höheren Anteil an Chancengründern unter den Nebenerwerbsgründern, die „es einfach einmal versuchen“ wollen, im Einklang steht.

Tabelle 10: Bestimmungsfaktoren der individuellen Gründungsneigung unter Berücksichtigung von Persönlichkeitsattributen (Probit-Regressionen, alle Gründer, 2007)

| | (1) | | (2) | | (3) | | (4) | |
|--------------------------------------|--------|----------------------|--------|----------------------|--------|----------------------|--------|----------------------|
| | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert |
| Geschlecht (weiblich) | -,0294 | a (-5,06) | -,0059 | (-1,19) | -,0055 | (-1,13) | -,0269 | a (-4,46) |
| Alter (Referenz: 35–44 Jahre) | | | | | | | | |
| 18 bis 24 Jahre | ,0059 | (0,45) | ,0168 | (1,60) | ,0191 | ^c (1,82) | -,0014 | (-0,11) |
| 25 bis 34 Jahre | ,0276 | a (2,78) | ,0144 | ^c (1,93) | ,0155 | ^b (2,10) | ,0225 | ^b (2,27) |
| 45 bis 54 Jahre | -,0278 | a (-3,43) | -,0127 | ^b (-1,96) | -,0123 | ^c (-1,93) | -,0262 | a (-3,11) |
| 55 bis 64 Jahre | -,0515 | a (-6,21) | -,0240 | a (-3,47) | -,0236 | a (-3,43) | -,0483 | a (-5,48) |
| Herkunft (Ausland) | ,0131 | (1,09) | ,0055 | (0,62) | ,0069 | (0,77) | ,0228 | ^c (1,80) |
| Bildung (Referenz: Lehre) | | | | | | | | |
| Universität, Technische Uni. | ,0909 | a (7,13) | ,0369 | a (4,05) | ,0316 | a (3,49) | ,0653 | a (5,16) |
| Fachhochschule, BA | ,0672 | a (5,18) | ,0214 | ^b (2,34) | ,0203 | ^b (2,25) | ,0545 | a (4,27) |
| Fachschule | ,0455 | a (3,17) | ,0084 | (0,85) | ,0089 | (0,91) | ,0353 | ^b (2,47) |
| Berufsfachschule | ,0109 | (0,77) | -,0019 | (-0,19) | -,0015 | (-0,16) | ,0065 | (0,46) |
| Kein Berufsabschluss | ,0148 | (1,17) | ,0114 | (1,17) | ,0080 | (0,86) | ,0112 | (0,88) |
| Status (Ref.: Sonst. Angest.) | | | | | | | | |
| Unt.leiter / Geschäftsführer | ,0147 | (0,56) | -,0266 | ^c (-1,88) | -,0254 | ^c (-1,82) | -,0064 | (-0,26) |
| Leitender / hochq. Angest. | ,0111 | (0,98) | -,0159 | ^b (-2,24) | -,0157 | ^b (-2,25) | -,0061 | (-0,57) |
| Beamter | -,0494 | a (-3,49) | -,0202 | ^c (-1,75) | -,0188 | ^c (-1,64) | -,0485 | a (-3,31) |
| Facharbeiter | -,0278 | ^c (-1,88) | -,0202 | ^c (-1,85) | -,0191 | ^c (-1,78) | -,0281 | ^c (-1,88) |
| Sonstiger Arbeiter | -,0288 | ^c (-1,68) | -,0081 | (-0,55) | -,0080 | (-0,55) | -,0186 | (-1,00) |
| Selbstständig | ,0260 | ^c (1,71) | -,0391 | a (-6,00) | -,0382 | a (-6,02) | -,0007 | (-0,05) |
| Arbeitslos | ,1044 | a (6,62) | ,0508 | a (4,29) | ,0495 | a (4,23) | ,1042 | a (6,51) |
| Nichterwerbsperson | ,0253 | ^b (2,39) | ,0085 | (1,10) | ,0072 | (0,96) | ,0275 | ^b (2,53) |
| Region (Ostdeutschland) | -,0248 | a (-3,07) | -,0101 | (-1,54) | -,0096 | (-1,48) | -,0218 | a (-2,57) |
| Ort (Ref.: ab 500.000 Einw.) | | | | | | | | |
| Bis unter 5.000 Einw. | -,0154 | (-1,40) | -,0129 | (-1,62) | -,0115 | (-1,44) | -,0140 | (-1,23) |
| 5.000 bis unter 20.000 Einw. | -,0051 | (-0,51) | -,0047 | (-0,63) | -,0040 | (-0,53) | -,0053 | (-0,51) |
| 20.000 bis unter 100.000 E. | -,0118 | (-1,21) | -,0100 | (-1,40) | -,0092 | (-1,29) | -,0124 | (-1,24) |
| 100.000 bis unter 500.000 E. | -,0128 | (-1,22) | -,0072 | (-0,91) | -,0083 | (-1,08) | -,0155 | (-1,46) |
| Einschätzungen Gründung | | | | | | | | |
| Attraktivität Selbstständigkeit | | | ,0416 | a (10,6) | ,0407 | a (10,4) | | |
| Positives Gründungsumfeld | | | -,0007 | (-0,26) | -,0003 | (-0,12) | | |
| Unternehmerprestige | | | -,0132 | a (-5,53) | -,0124 | a (-5,15) | | |
| Vereinbarkeit Lebenssituation | | | ,0478 | a (12,9) | ,0472 | a (12,9) | | |
| Befähigung Unternehmertum | | | ,0381 | a (8,36) | ,0398 | a (8,46) | | |
| Persönlichkeit | | | | | | | | |
| Risikofreude | | | | | ,0026 | (1,02) | ,0054 | (1,55) |
| Veränderungsbereitschaft | | | | | ,0047 | ^c (1,76) | ,0112 | a (3,09) |
| Kognitive Fähigkeit | | | | | -,0062 | ^b (-2,32) | ,0004 | (0,10) |
| Leistungsbereitschaft | | | | | -,0030 | (-1,00) | ,0198 | a (4,32) |
| Emotionale Stabilität | | | | | -,0039 | (-1,61) | -,0039 | (-1,15) |
| Überzeugungskraft | | | | | ,0017 | (0,65) | ,0061 | ^c (1,69) |
| Kreativität | | | | | ,0039 | (1,27) | ,0298 | a (6,76) |
| Beharrlichkeit | | | | | -,0003 | (-0,10) | ,0028 | (0,75) |
| Beobachtungszahl | 8.181 | | 7.885 | | 7.812 | | 8.064 | |
| Beob. Wahrscheinlichkeit | ,0876 | | ,0889 | | ,0891 | | ,0880 | |
| Geschätzte Wahrscheinlichkeit | ,0876 | | ,0523 | | ,0508 | | ,0876 | |
| Pseudo-R ² | ,0586 | | ,2309 | | ,2344 | | ,0833 | |

a, b, c kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Die Schätzkoeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung relativ zur Referenzperson an; bei Dummyvariablen messen die Koeffizienten den Wahrscheinlichkeitseffekt für eine Veränderung von 0 nach 1, bei den übrigen Variablen den Effekt für eine Erhöhung um eine Standardabweichung. Die Referenzperson ist wie in Tabelle 3 definiert und besitzt zusätzlich Einschätzungen und Persönlichkeitseigenschaften, die dem Mittelwert der jeweiligen Stichprobe entsprechen.

5.3 Zusammenfassung und Fazit zum Schwerpunktthema.

Im Prozess des Schaffens, des Entdeckens und des anschließenden Verfolgens unternehmerischer Gelegenheiten kommt der Persönlichkeit eines potenziellen Gründers und späteren Unternehmers eine zentrale Bedeutung zu. Neben „harten“ soziodemografischen Merkmalen wie Geschlecht, Alter oder Bildungsabschluss machen auch und insbesondere „weiche“ Attribute die individuelle Eigenart eines Menschen aus. Mit Blick auf das Gründungsgeschehen sind hierunter sowohl allgemeine Persönlichkeitseigenschaften als auch gründungsbezogene Einschätzungen und Wahrnehmungen der Person zu subsumieren.

Das vorliegende Schwerpunktkapitel untersucht den **Einfluss verschiedener Facetten der Gründerpersönlichkeit auf die Realisierung einer Gründung**. Werden zunächst Gründer und Nichtgründer hinsichtlich **gründungsbezogener Einschätzungen** gegenübergestellt, so ist festzuhalten, dass Gründer sich und ihr Umfeld vergleichsweise positiv beurteilen. So schätzen sie die Attraktivität der Selbstständigkeit, die Situation des aktuellen Gründungsumfeldes, die Vereinbarkeit der persönlichen Lebenssituation mit einer Unternehmensgründung sowie ihre persönliche Qualifikation zum Unternehmertum affirmativer als Nichtgründer ein.

Mit Blick auf **allgemeine Persönlichkeitseigenschaften** offenbart ein entsprechender Vergleich, dass sich Gründer durch eine größere Risikotoleranz und eine höhere Leistungsbereitschaft, eine größere Aufgeschlossenheit gegenüber Veränderungen, stärker ausgeprägte kognitive Fähigkeiten und größere Überzeugungskraft sowie ein höheres Maß an Kreativität auszeichnen. Kaum Unterschiede zu den Nichtgründern finden sich hingegen hinsichtlich der Beharrlichkeit und der emotionalen Stabilität.

Bei der Interpretation der deskriptiven Ergebnisse im Hinblick auf die gründungsbezogenen Einschätzungen ist allerdings insofern Bedachtsamkeit angezeigt, als die Gefahr selbstdienlicher Antworten besteht. In diesem Fall **rechtfertigen die Teilnehmer ihre vorangegangene Gründungsentscheidung im Nachhinein – auch vor sich selbst – durch verzerrte Wahrnehmungen**. Bei der Erfassung der allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften ist diese Gefahr als geringer einzuschätzen. Daher konzentriert sich der zweite Teil unserer Analyse, der die relative Wichtigkeit der verschiedenen Persönlichkeitsattribute für die Gründungsentscheidung mittels Probit-Regressionen untersucht, primär auf den Erklärungsgehalt der allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften.

Im Ergebnis **erhöhen vor allem Veränderungsbereitschaft und Überzeugungskraft, berufliche Leistungsbereitschaft und Kreativität bzw. Ideenreichtum in erheblichem Maße die individuelle Wahrscheinlichkeit, eine Gründung zu realisieren**. Die Analyseresul-

tate untermauern damit die Wichtigkeit der Persönlichkeit für das Entdecken und Verfolgen von Gründungsgelegenheiten.

Weiterhin stützen die Ergebnisse die aus internationalen Vergleichsstudien bekannte Einschätzung, dass **in Deutschland einzelne gründungsförderliche individuelle Eigenschaften**, wie die Leistungsbereitschaft, im internationalen Vergleich stark ausgeprägt sind. Auf der anderen Seite **herrschen auch manche gründungshemmende Persönlichkeitszüge, wie beispielsweise das Streben nach Unsicherheitsvermeidung**, vor, sodass Deutschland häufig eine alles in allem schwach ausgeprägte „Kultur der Selbstständigkeit“ zugeschrieben wird.

Geht es angesichts der seit einigen Jahren rückläufigen Gründerquote und der hohen Anfangssterblichkeit neu gegründeter Unternehmen darum, Intensität und Nachhaltigkeit des Gründungsgeschehens zu stimulieren, so sollte die **Wirtschaftspolitik auch an Aspekten der Gründerpersönlichkeit ansetzen**. Hinsichtlich der gründungsbezogenen Einschätzungen und Wahrnehmungen ist auf der einen Seite sicherzustellen, dass Gründer nicht aus übermäßigem Selbstvertrauen Projekte beginnen, die von vornherein zum Scheitern verurteilt sind. Auf der anderen Seite gilt es zu gewährleisten, dass potenzielle Gründer nicht von unbegründeten Zweifeln oder Ängsten davon abgehalten werden, Erfolg versprechende Konzepte auch umzusetzen. Zur Erreichung dieser Ziele sind beispielsweise gründungsspezifische Informations-, Beratungs- und Coachingangebote zu intensivieren und passgenauer auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Gründerpersonen zuzuschneiden.

Der Entfaltung gründungsförderlicher Persönlichkeitseigenschaften, wie der Veränderungsbereitschaft und einem bewussten Umgang mit Risiko, sollen Entrepreneurship-Programme an Hochschulen sowie – bereits in frühen Lebensphasen – Wirtschaftsunterricht und Planspiele an allgemeinbildenden Schulen leisten. Entsprechende Ausbildungsangebote sind besonders in den letzten Jahren ausgeweitet worden. Wenngleich zur Beurteilung der konkreten Wirkungen dieses Ansatzes noch zu wenig Informationen zur Verfügung stehen, so ist doch zu hoffen, dass er in der mittleren und längeren Frist Früchte tragen wird.

6. Fazit.

Die Gründungsaktivitäten in Deutschland sind im Jahr 2007 trotz der anhaltend guten Konjunktur auf einem Tiefststand seit der Jahrtausendwende angekommen. Die (hochgerechneten) Gründerzahlen sanken im Vergleich zum Jahr 2006 um 230.000 (-21 %) auf knapp 860.000 Personen. Die Zahl der Vollerwerbsgründer ging um 130.000 auf nur mehr 315.000 Personen, die Zahl der Nebenerwerbsgründer um 100.000 auf 544.000 Gründer zurück. Im Osten Deutschlands (-35 %) fiel der Rückgang relativ stärker aus als im Westen (-17 %).

Diese Entwicklung des Gründungsgeschehens ist auf drei Ursachen zurückzuführen: Die gute konjunkturelle Lage (in Termini des Wirtschaftswachstums), die spürbare Entspannung am Arbeitsmarkt und die restriktivere Vergabe von Fördermitteln der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit.

Entgegen der allgemeinen Auffassung, dass ein starkes Wirtschaftswachstum als Pull-Faktor wirkt und verstärkt Gründungen nach sich zieht, scheint dieser ansonsten gültige Mechanismus temporär von einem stärkeren gegenläufigen Konjunkturreffekt überlagert zu sein. Offenbar hat die günstige Konjunktur der Jahre 2006 und 2007 die Attraktivität abhängiger Beschäftigung relativ mehr gestärkt als die selbstständige Erwerbstätigkeit. Hierfür spricht u. a., dass die Gründungsplanungen im Jahr 2006 im Vergleich zu den Vorjahren (konjunkturbedingt) sehr stark zugenommen hatten, diese vermehrten Absichten im Jahr 2007 aber nicht zu tatsächlichen Gründungsprojekten geführt haben.

Das anhaltende Wirtschaftswachstum hat sich im Jahr 2007 in einer deutlichen Entspannung am Arbeitsmarkt niedergeschlagen. Folglich standen Arbeitslosen mehr abhängige Beschäftigungsverhältnisse und damit Alternativen zu einer Gründung zur Verfügung. Zudem wurde der Zugang zu den Fördermitteln der Selbstständigkeit der Bundesagentur für Arbeit im Zeitraum von November 2004 bis August 2006 in verschiedenen Schritten restriktiver ausgestaltet. Auswirkungen hiervon für das Jahr 2007 dürften von der Einführung des Gründungszuschusses (im August 2006) ausgegangen sein. Der Gründungszuschuss löste die beiden Vorgängermaßnahmen im Bereich des SGB III – Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss – ab. Im Vergleich zum Überbrückungsgeld wird durch den Gründungszuschuss i. d. R. eine geringere Leistung und im Vergleich zum Existenzgründungszuschuss eine geringere Förderdauer gewährt. Der Gründungszuschuss bietet somit geringere Anreize für Arbeitslose, eine (geförderte) Selbstständigkeit zu beginnen. Beeinflusst durch die Förderpolitik der Bundesagentur für Arbeit und die Entspannung am Arbeitsmarkt sank die Zahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2007 gemäß KfW-Gründungsmonitor (um

45.000 bzw. 23 %) auf 147.000 Personen. Dies entspricht einem Fünftel des Rückgangs des gesamten und einem Drittel des Gründungsgeschehens im Vollerwerb.

Gründungen kommt eine wichtige Rolle für die Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften zu. Durch ständige Markteintritte neuer Unternehmen wird der Wettbewerb belebt. Gleichzeitig wird verhindert, dass es zu einer Marktbeherrschung durch Bestandsunternehmen und dadurch zu einem ineffizienten Marktergebnis mit zu geringer Güterbereitstellung bei zu hohen Preisen kommt. Eine besonders hohe Bedeutung haben innovative Gründungen. Innovative Produkte und Dienstleistungen schaffen neue oder erweiterte Märkte und induzieren ein höheres Wachstum und eine bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit. Vor diesem Hintergrund ist der Rückgang um insgesamt 230.000 Gründer – davon 24.000 innovative Gründer (3.000 Voll- und 21.000 Nebenerwerbsgründer) – zumindest als bedenklich einzustufen. Denn mit einer höheren Zahl von (innovativen) Gründungen steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass sich darunter solche Unternehmen befinden, die mit ihren Produkten oder Dienstleistungen auf nationalen und im Idealfall auch auf internationalen Märkten erfolgreich sind. Während die kritische Masse in anderen Ländern, wie z. B. den USA, offenbar groß genug ist, um immer wieder junge Unternehmen hervorzubringen, die sich zu (globalen) Marktführern entwickeln (zuletzt Google), ist dies innerhalb der vergangenen gut 30 Jahre nur einem einzigen deutschen Unternehmen, der SAP AG, gelungen.

Die Analyse der Struktur des aktuellen Gründungsgeschehens enthält aber auch positive Botschaften. Der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung im Vollerwerb im Jahr 2007 lag mit 1,9 vollzeitäquivalenten Stellen im Vollerwerb und 0,3 vollzeitäquivalenten Stellen im Nebenerwerb höher als im Jahr 2006 (2006: 1,5 bzw. 0,2 Stellen).⁷⁴ Diese Entwicklung könnte einen Hinweis auf die Beendigung des Trends zu immer kleiner werdenden Gründungsprojekten darstellen, der in den vergangenen Jahren zu beobachten war. Gestützt wird dieser Befund von einer Zunahme des Anteils von Gründern (Vollerwerbsgründern), die für ihr Projekt finanzielle Mittel genutzt haben (2007: 62,5 % (72 %); 2006: 52,5 % (59,2 %)). Da größere Gründungsprojekte als nachhaltiger gelten, ist insofern im Jahr 2007 von einer Qualitätsverbesserung der realisierten Gründungsprojekte auszugehen. Dafür spricht ferner, dass im Jahr 2007 weniger Vollerwerbsgründer angaben, ihre Gründung aus der Not heraus – also in Ermangelung von Erwerbsalternativen – vollzogen zu haben (Anteile der Notgründer im Vollerwerb an allen Vollerwerbsgründern: 48 % im Jahr 2007, 55 % im Jahr 2006).

⁷⁴ Im Gegensatz zu einem Netto-Beschäftigungseffekt berücksichtigt der Brutto-Beschäftigungseffekt keine durch Gründungen verdrängten Arbeitsplätze.

Die Hinweise auf eine leichte Qualitätsverbesserung der Gründungen dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Gründungsgeschehen hierzulande (zu) kleinteilig und die Gründungsintensität (zu) gering ist. Da Deutschland eine auch im internationalen Vergleich exzellente Förderinfrastruktur für Gründer mit breit gefächerten Finanzierungs- und Beratungsangeboten besitzt, müssen die Gründungshemmnisse u. a. auf individueller Ebene, bei den potenziellen Gründern selbst gesucht werden. Es konnte in dieser Studie gezeigt werden, dass neben den „harten“ und bereits vielfach untersuchten persönlichen Merkmalen, wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstatus (vor Gründung) auch und insbesondere „weiche“ Persönlichkeitseigenschaften einen entscheidenden Einfluss auf die Gründungsentscheidung ausüben. Im Ergebnis erhöhen vor allem die Eigenschaften und Fähigkeiten „Veränderungsbereitschaft“ und „Überzeugungskraft“, „berufliche Leistungsbereitschaft“ und „Kreativität“ die persönliche Neigung, eine Gründung zu realisieren. Demnach kann eine gezielte Beeinflussung dieser Persönlichkeitsattribute ein Weg zur Verbesserung des Gründungsklimas und damit zu einer Erhöhung der Gründungsaktivitäten sein.

Die Förderung von Persönlichkeitseigenschaften (mit Gründungsbezug) stellt einen komplexen und langwierigen Prozess dar. Eine Maßnahme, die sich dieser schwierigen Aufgabe verschrieben hat und von der KfW-Bankengruppe bereits seit über 10 Jahren unterstützt wird, ist die Initiative Junior. Sie wendet sich speziell an Jugendliche und ermöglicht diesen, bereits in der Schule praktische Erfahrungen mit dem Unternehmertum zu machen. Auch mit der frühen Unterstützung von Entrepreneurship-Lehrstühlen setzte sich die KfW in Deutschland für eine Verbreitung unternehmerischen Denkens und Handelns ein. Zur nachhaltigen Stärkung der zur Verbesserung des Gründungsklimas notwendigen Persönlichkeitsfaktoren sind Einzelmaßnahmen jedoch nicht ausreichend. Vielmehr bedarf es eines breit angelegten Maßnahmenbündels mit fester Verankerung im Aus- und Weiterbildungssystem. Dies ist auch deshalb zu erwägen, da die relevanten Eigenschaften auch losgelöst von ihren Einflüssen auf Gründungen grundsätzlich positiv bewertet werden.

Es muss jedoch auch darum gehen, das Gründungsgeschehen in seiner bestehenden weiterhin sehr kleinteiligen Ausprägung so gut wie möglich zu unterstützen. Die KfW Bankengruppe ist deshalb ständig bestrebt, ihre Gründungsförderprogramme zielgruppenspezifisch anzupassen und neue Finanzierungsprogramme für Klein- und Kleinstgründer zu entwickeln. Ein Beispiel ist das im Zuge der Initiative „Kleiner Mittelstand“ Anfang des Jahres 2008 (durch die Zusammenfassung der bisherigen Programme StartGeld und Mikro-Darlehen) eingeführte KfW-Startgeld. Mit seiner Fokussierung auf Gründer mit geringem Mittelbedarf (bis 50.000 EUR), seiner Einbeziehung auch von Nebenerwerbsgründern (sofern sie mittelfristig auf Vollerwerb ausgerichtet sind) und seinen sehr gründerfreundlichen Konditionen (u. a. lan-

ge Laufzeiten, tilgungsfreie Anlaufjahre, kostenfreie außerplanmäßige Tilgung, Mehrfachgewährung an Gründerteams) ist dieses neue Förderprogramm sehr gut auf das breite, kleinteilige Gründungsgeschehen in Deutschland abgestimmt. Für Gründer mit höherem Mittelbedarf werden wir zum 1. Juli dieses Jahres das Programm „ERP-Kapital für Gründung“ vereinfachen und verbessern (Erhöhung des Finanzierungsanteils des Nachrangdarlehens, Neustrukturierung der Zinsstaffel mit einer stärkeren ERP-Verbilligung).

Passgenaue Finanzierungsangebote werden von der KfW durch eine kompetente Gründungsberatung ergänzt. Hier sind insbesondere das „Gründercoaching Deutschland“ (Zuschüsse zu den Beratungskosten für Gründer, die kompetente Beratung von Experten in Anspruch nehmen möchten) und die „startothek“ (Internet Plattform mit aktuellen Rechtsinformationen für Gründer und Berater mit der Möglichkeit für Gründer, online Kontakt mit passenden Beratern aufzunehmen) zu nennen. Denn gerade die Verzahnung von anforderungsspezifischen Finanzierungsangeboten und qualifizierten Beratungsdienstleistungen führt zu höherer Bestandsfestigkeit und nachhaltigerem Erfolg von Gründungsprojekten.

Literatur.

- Ajzen, I. (1985): From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior, in: J. Kuhl und J. Beckmann (Hrsg.), *Action-Control: from Cognition to Behavior*, Springer, Heidelberg, S. 11–39.
- Ajzen, I. (1991): The Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179–211.
- Allinson, C., E. Chell und J. Hayes (2000): Intuition and Entrepreneurial Behaviour, *European Journal of Work and Organizational Psychology* 9, 33–43.
- Arabsheibani, G., D. de Meza, J. Maloney und B. Pearson (2000): And a Vision Appeared Unto Them of a Great Profit: Evidence of Self-Deception Among the Self-Employed, *Economics Letters* 67, 35–41.
- Arenius, P. und M. Minniti (2005): Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics* 24, 233–247.
- Babb, E. und S. Babb (1992): Psychological traits of rural entrepreneurs, *Journal of Socio-Economics* 21, 353–362.
- Baron, R. (2000): Counterfactual thinking and venture formation: The potential effects of thinking about “what might have been”, *Journal of Business Venturing* 15, 79–92.
- Baron, R. und G. Markman (1999): The role of entrepreneurs’ behavior in their financial success: Evidence for the benefits of effective social skills, paper presented at the Babson Conference on Entrepreneurship, Babson Park, MA, USA.
- Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy* 76 (2), 169–217.
- Becker, G. S. (1973): A Theory of Marriage: Part I, *Journal of Political Economy* 81 (4), 813–846.
- Becker, G. S., E. M. Landes und R. T. Michael (1977): An Economic Analysis of Marital Instability, *Journal of Political Economy* 85 (6), 1153–1189.
- Begley, T. und D. Boyd (1987): A comparison of entrepreneurs and managers of small business firms, *Journal of Management* 13, 99–108.

- 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.
- Blanchflower, D. G. und Oswald, A. J. (1998): What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics* 16, 26–60.
- Block, J. H., H. Brockmann, H. Klandt und K. Kohn (2008): Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik.
- Bönte, W., O. Falck und S. Heblich (2007), Demography and Innovative Entrepreneurship, CESifo Working Paper 2115, München.
- Brodsky, M. (1993): Successful female corporate managers and entrepreneurs, *Group and Organization Management* 18, 366–379.
- Brush, C. G. (1992): Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 6(4), 5–30.
- Brush, C. G. (2006): Women Entrepreneurs: A Research Overview, in: M. Casson, B. Yeung, A. Basu und N. Wadeson (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, S. 611–628.
- Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.) (2007): Existenzgründung – Wege in die Selbstständigkeit, BBZ Heft 9, Ausgabe 2007/2008.
- Burke, A., F. Fitzroy und M. Nolan (2000): When less is more: Distinguishing between entrepreneurial choice and performance, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 62, 565–587.
- Busenitz, L. und J. Barney (1997): Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making, *Journal of Business Venturing* 12, 9–30.
- Caird, S. (1991): The enterprising tendency of occupation groups, *International Small Business Journal* 9, 75–81.
- Carter, S., und E. Shaw (2006): Women's Business Ownership: Recent Research and Policy Development, Small Business Service Research Report, November, London.

- Cooper, A. und C. Daily (1998): Entrepreneurial teams, working paper, Purdue University, US.
- Cromie, S. (1987): Motivations of aspiring male and female entrepreneurs, *Journal of Organizational Behavior* 8, 251–261.
- Digman, J. M. (1990): Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model, *Annual Review of Psychology* 41, 417–440.
- Durand, D. E. (1975): Effects of achievement motivation and skill training on the entrepreneurial behavior of black businessmen, *Organizational Behavior and Human Performance* 14, 76–90.
- Eckhardt, J. T. und S. A. Shane (2003): Opportunities and Entrepreneurship, *Journal of Management* 29, 333–349.
- Engel, D., K. Kohn, A. Sahm und H. Spengler, unter Mitarbeit von B. Günterberg und G. Metzger (2008): Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2008 – Mittelstand trotz nachlassender Konjunktdynamik in robuster Verfassung – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*, Frankfurt am Main, S. 37–101.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808–827.
- Fischhoff, B. (1975): Hindsight Is Not Equal to Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgement under Uncertainty, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1, 288–299.
- Fraboni, M. und R. Saltstone (1990): First and second generation entrepreneur typologies: Dimension of personality, *Journal of Social Behavior and Personality* 5, 105–113.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brix, 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.
- Gartner, W. und R. Thomas (1989): Factors which influence a new firm's ability to accurately forecast new product sales, in: R. Brockhaus, N. Churchill, J. Katz, B. Kirchhoff, K.

- Vesper und W. Wetzel (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 408–421, Babson College, Babson Park.
- 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.
- Gottschalk, S., H. Fryges, G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2007): Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, ZEW Mannheim.
- Gottschalk, S. und S. Theuer (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper 08-032, Mannheim.
- 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.
- Hills, G. und R. Shrader (1998): Successful entrepreneurs' insights into opportunity recognition, in: P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 20–43, Babson College, Babson Park.
- Hills, G., R. Shrader und T. Lumpkin (1999): Opportunity recognition as a creative process, in: P. Reynolds, W. Bygrave, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer, H. Sapienza und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 216–227, Babson College, Babson Park.
- Hoffrage, U. (2004): Overconfidence, in: R. F. Pohl (Hrsg.), *cognitive illusions – a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove, S. 235–254.
- Hornaday, J. und J. Aboud (1973): Characteristics of successful entrepreneurs, *Personnel Psychology* 24, 141–153.
- Hull, D., J. Bosley und G. Udell (1980): Renewing the hunt for heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics, *Journal of Small Business* 18, 11–18.
- Hyrsky, K. und A. Kangasharju (1998): Adapters and innovators in non-urban environment, in: P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, G. Meyer und K.

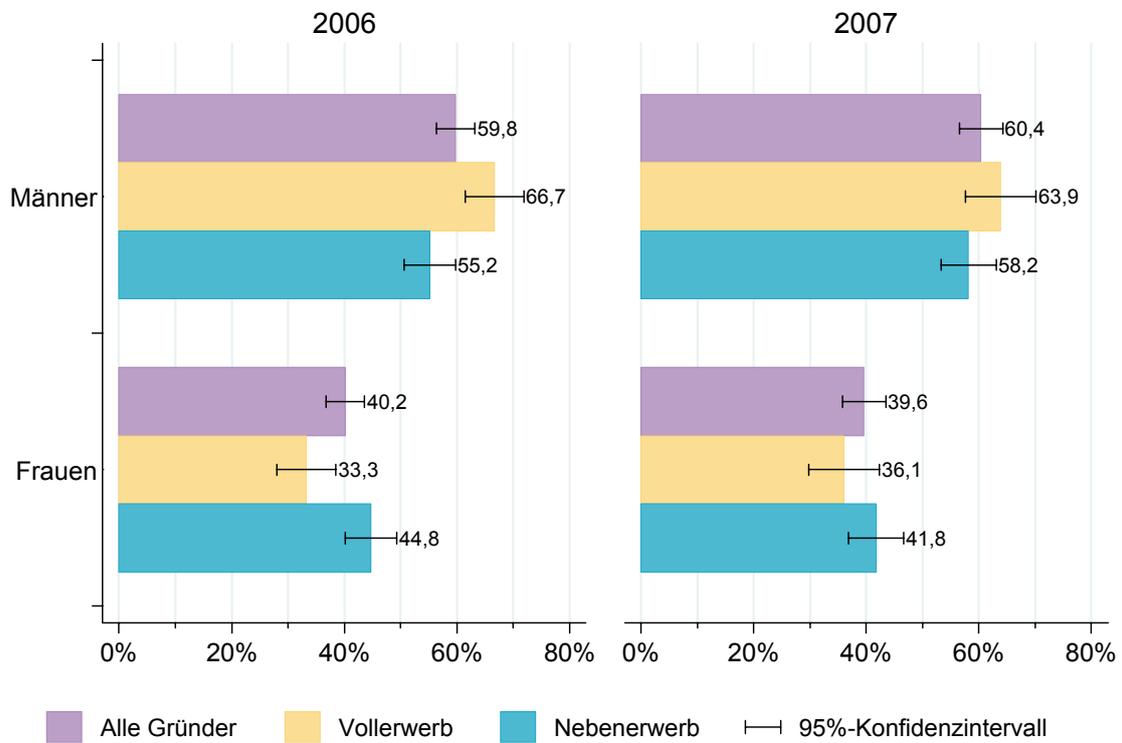
- Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 216–227, Babson College, Babson Park.
- Johnson, B. (1990): Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice* 14, 39–54.
- Kaish, S. und B. Gilad (1991): Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: Sources, interests, general alertness, *Journal of Business Venturing* 6, 45–61.
- KfW Bankengruppe (Hrg.) (2004): *Chefjinnensache – Frauen in der unternehmerischen Praxis*, Physica, Heidelberg.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, Chicago.
- Knight, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton-Mifflin, New York.
- Kohn, K. (2008): Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, Manuskript Mai 2008, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007a): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007b): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, *FINANZ BETRIEB* 9, 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *FINANZ BETRIEB* 10, 72–76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): Subjective Perceptions and the Survival of Business Start-Ups – An Instrumental Variable Approach, Manuskript, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007): “I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, 502–527.
- Krueger Jr., N. F. (2003): The Cognitive Psychology of Entrepreneurship, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 105–140, Kluwer, New York.

- Kulicke, M. (2000): Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Lechler, T. und H. Gemünden (2003): *Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg*, DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand, Heidelberg, Physica.
- Leicht, R. und F. Welter (Hrsg.) (2004): *Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland*, von Loeper, Karlsruhe.
- Lévesque, M. und M. Minniti (2006), The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, 177–194.
- Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment? *Journal of Small Business Economics* 4(2), 87–104.
- Miller, D. T. und M. Ross (1975): Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin* 82, 213–225.
- Miller, D. und C. Drodge (1986): Psychological and traditional determinants of structure, *Administrative Science Quarterly* 31, 539–560.
- Mitchell, R., B. Smith, K. Seawright und E. Morse (2000): Cross-cultural cognitions and the venture creation decision, *Academy of Management Journal* 43, 974–993.
- Nathusius, K. (2001): *Grundlagen der Gründungsfinanzierung. Instrumente – Prozesse – Beispiele*, Gabler, Wiesbaden.
- 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, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
- Pohl, R. F. (Hrsg.) (2004): *cognitive illusions – a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove.
- Reinberg, A. und M. Hummel (2005): Vertrauter Befund – Höhere Bildung schützt auch in der Krise vor Arbeitslosigkeit, IAB-Kurzbericht 9/2005, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Reize, F. (2007): KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturoch – Defizite bei Innovationen. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

- Roberts, E. (1991): *Entrepreneurs in High Technology*, Oxford University Press, New York.
- Robinson, P., D. Simpson, J. Heufner und H. Hunt (1991): An attitude approach to the prediction of entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 15, 13–31.
- Sarasvathy, D., H. Simon und L. Lave (1998): Perceiving and managing business risks: Differences between entrepreneurs and bankers, *Journal of Economic Behavior and Organization* 33, 207–225.
- Sarasvathy, S. D., N. Dew, S. R. Velamuri und S. Venkataraman (2003): Three Views of Entrepreneurial Opportunity, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 141–160, Kluwer, New York.
- Schere, J. (1982): Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers, *Academy of Management Best Paper Proceedings* 42, 404–408.
- Schneid, M. und A. Stiegler (2006): CATI – Wohin geht der Weg? *planung & analyse* 3/2006, 16–27.
- Schumpeter, J. A. (1934): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 8. Aufl., unveränderter Nachdruck der 4. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Sexton, D. und N. Bowman (1984): Personality inventory for potential entrepreneurs: Evaluation of a modified JPI/PRF-E test instrument, in: J. Hornaday, F. Tarpley, J. Timmons und K. Vesper (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 513-528, Babson College, Babson Park.
- Shane, S. A. (2003): *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Shapero, A. (1975): The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today* 9, 83–88.
- 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.
- Sternberg, Rolf, U. Brixny und C. Hundt (2007): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Länderbericht Deutschland 2006, Global Entrepreneurship Research Association, Hannover/Nürnberg, März 2007.

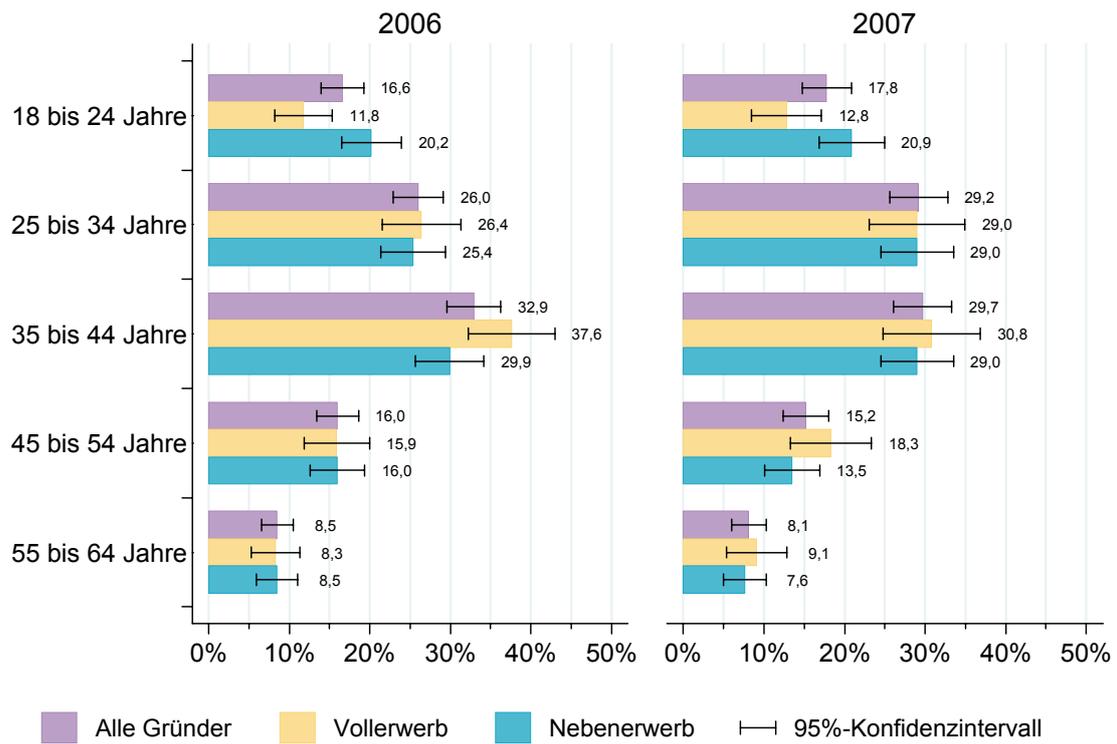
- Sternberg, R., U. Brixy und J. F. Schlapfner (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2005, Hannover/Nürnberg.
- Stewart, W. und P. Roth (2001): Risk taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review, *Journal of Applied Psychology* 86, 145–153.
- Taylor, M. (1996): Earnings, independence or unemployment: why become self-employed?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 58, 253–266.
- Thaler, R. H. (2000): From Homo Economicus to Homo Sapiens, *Journal of Economic Perspectives* 14, 133–141.
- Van der Sluis, J., M. van Praag und A. van Witteloostuijn (2007), Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?, IZA Discussion Paper 3058, Bonn.
- Van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2003), Risk Aversion and the Subjective Time Discount Rate: A Joint Approach, CESifo Working Paper 923, München.
- Van Praag, M. C. und P. H. Versloot (2007): What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research, *Small Business Economics* 29, 351–382.
- Wagner, J. (2007): What a difference a Y makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany, *Small Business Economics* 28, 1–21.
- Ward, E. (1993): Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers, *Journal of Small Business Management* 31, 32–38.
- Wiswede, G. (2004): *Sozialpsychologielexikon*, Oldenbourg, München.
- Wooten, K., T. Timmerman und R. Folger (1999): The use of personality and the five-factor model to predict new business ventures: From outplacement to start-up, *Journal of Vocational Behavior* 54, 82–101.
- Zietsma, C. (1999): Opportunity knocks – or does it hide? An examination of the role of opportunity recognition in entrepreneurship, in: P. Reynolds, W. Bygrave, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer, H. Sapienza und K. Shaver (Hrsg.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 242–256, Babson College, Babson Park.

Anhang.



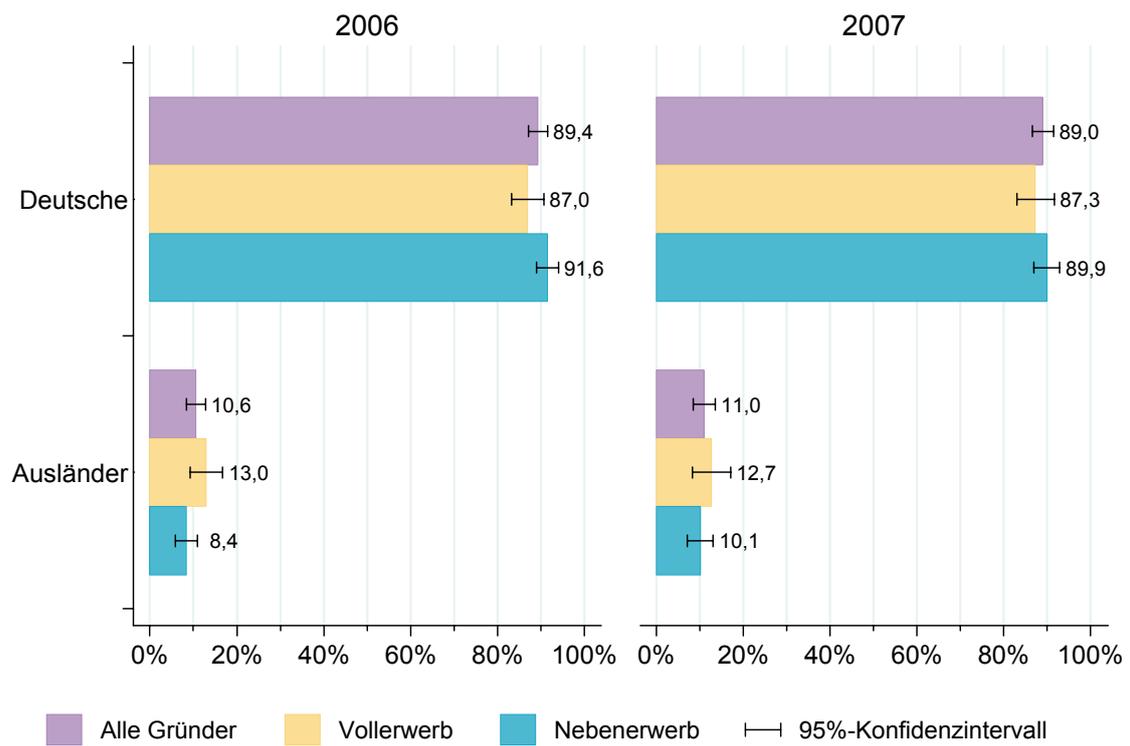
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=774, 616) Gründern, an allen (n=314, 225) Vollerwerbs- bzw. allen (n=452, 387) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe von Gründern im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Geschlecht verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2005, zweite Angabe jeweils für 2006). Lesehilfe: 63,9 % der Unternehmensgründer im Jahr 2007 im Vollerwerb waren Männer.

Grafik 10: Gründer nach Geschlecht 2006–2007



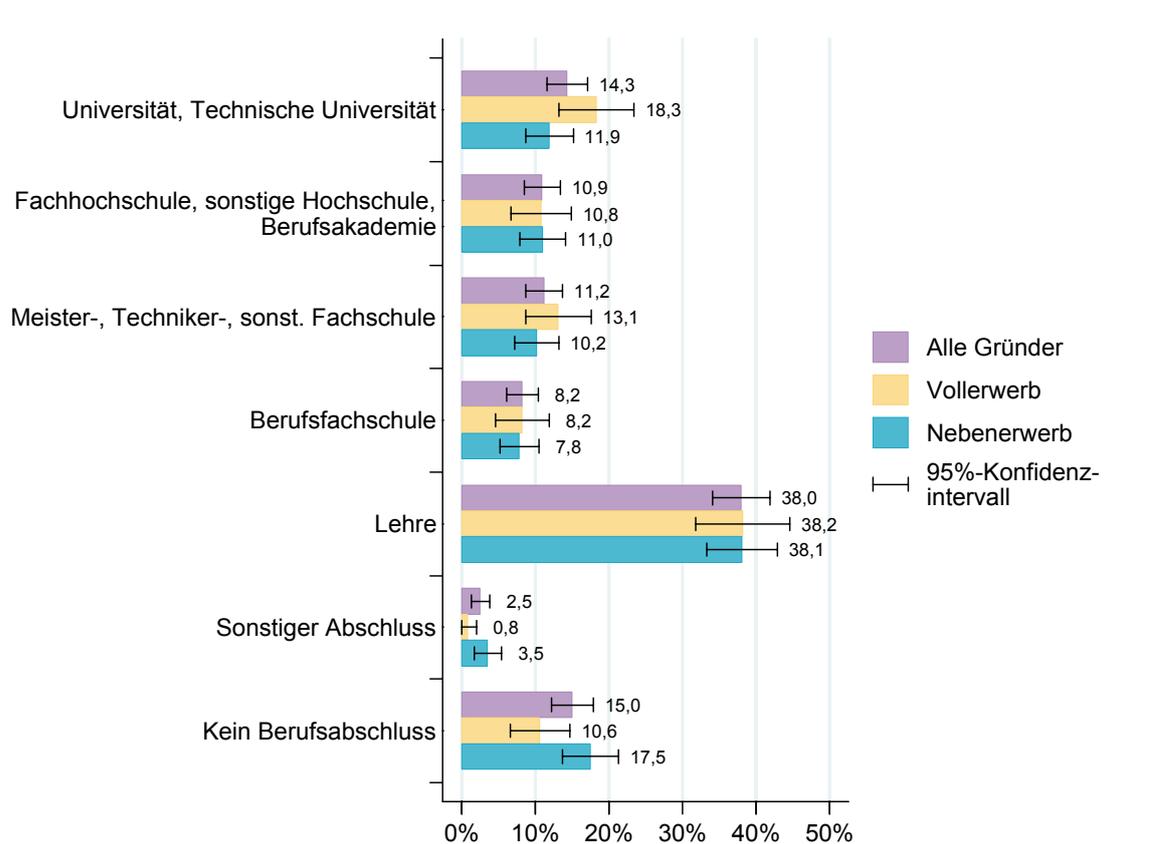
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=774, 616) Gründern, an allen (n=314, 225) Vollerwerbs- bzw. allen (n=452, 389) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Alter verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 30,8 % der Unternehmensgründer im Vollerwerb im Jahr 2007 waren Personen im Alter von 35 bis unter 44 Jahren.

Grafik 11: Gründer nach Alter 2006–2007



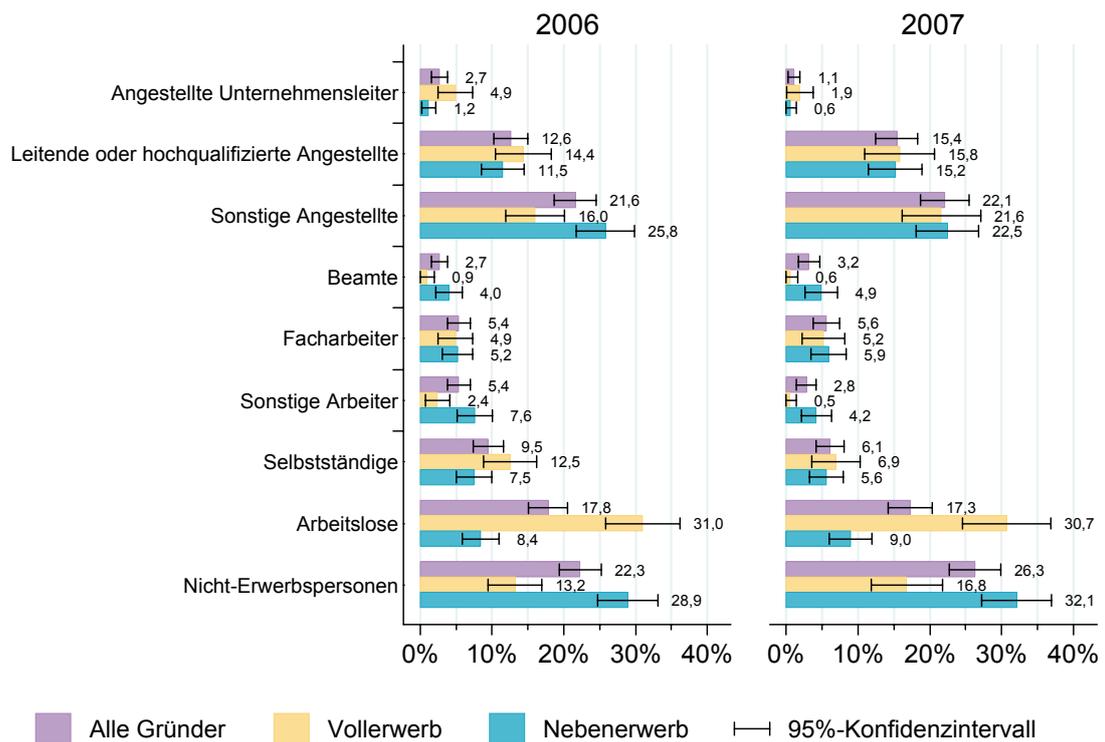
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=774, 616) Gründern, an allen (n=314, 225) Vollerwerbs- bzw. allen (n=452, 389) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur nationalen Herkunft verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 87,3 % der Unternehmensgründer im Jahr 2007 waren deutscher Herkunft.

Grafik 12: Gründer nach Herkunft 2006–2007



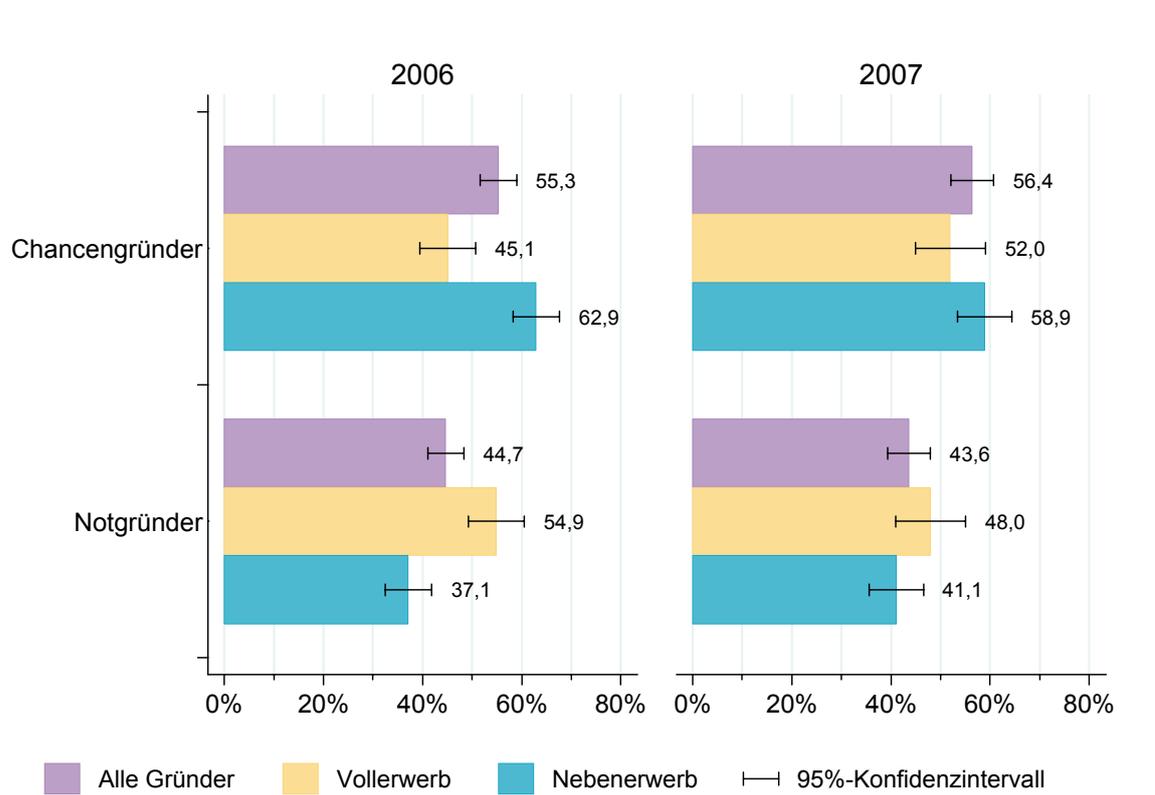
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=608) Gründern, an allen (n=218) Vollerwerbs- bzw. allen (n=387) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Berufsabschluss verfügbar sind. Lesehilfe: 18,3 % der Gründer im Vollerwerb besitzen einen Abschluss einer Universität oder technischen Universität.

Grafik 13: Gründer nach Berufsabschluss 2007



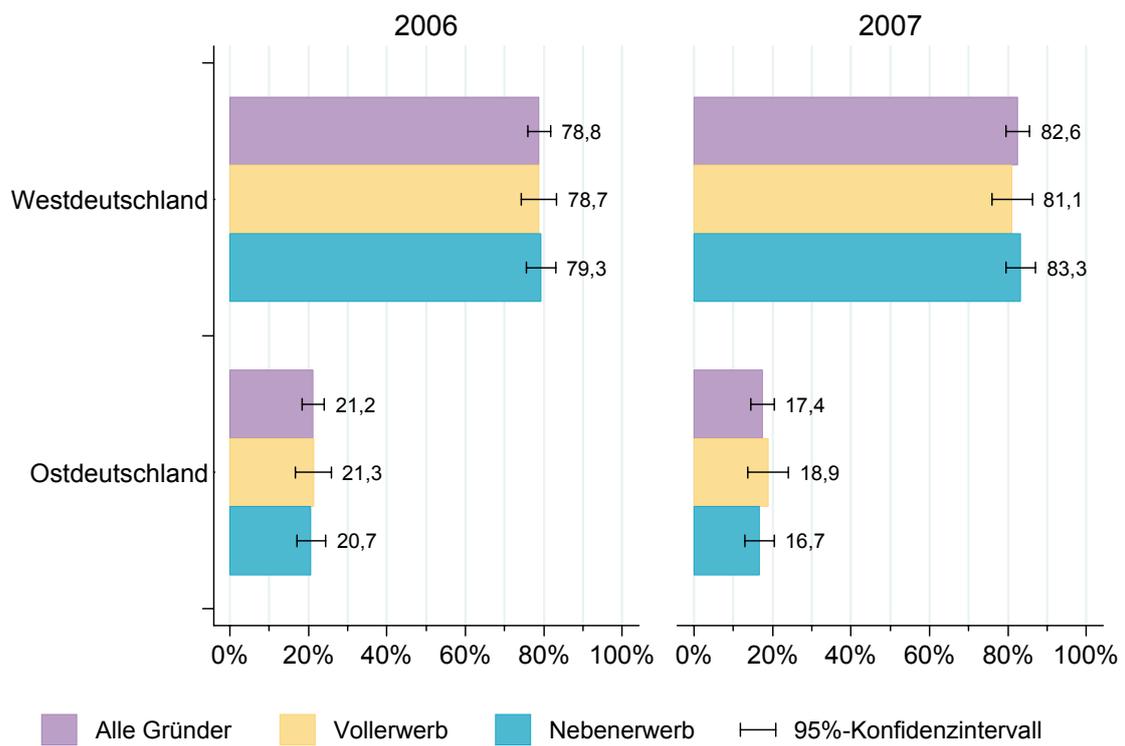
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=760, 572) Gründern, an allen (n=312, 217) Vollerwerbs- bzw. allen (n=443, 354) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Erwerbsstatus verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 15,8 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 waren vor bzw. zum Zeitpunkt ihrer Gründung im Haupterwerb als leitende oder hochqualifizierte Angestellte beschäftigt.

Grafik 14: Gründer nach Erwerbsstatus 2006–2007



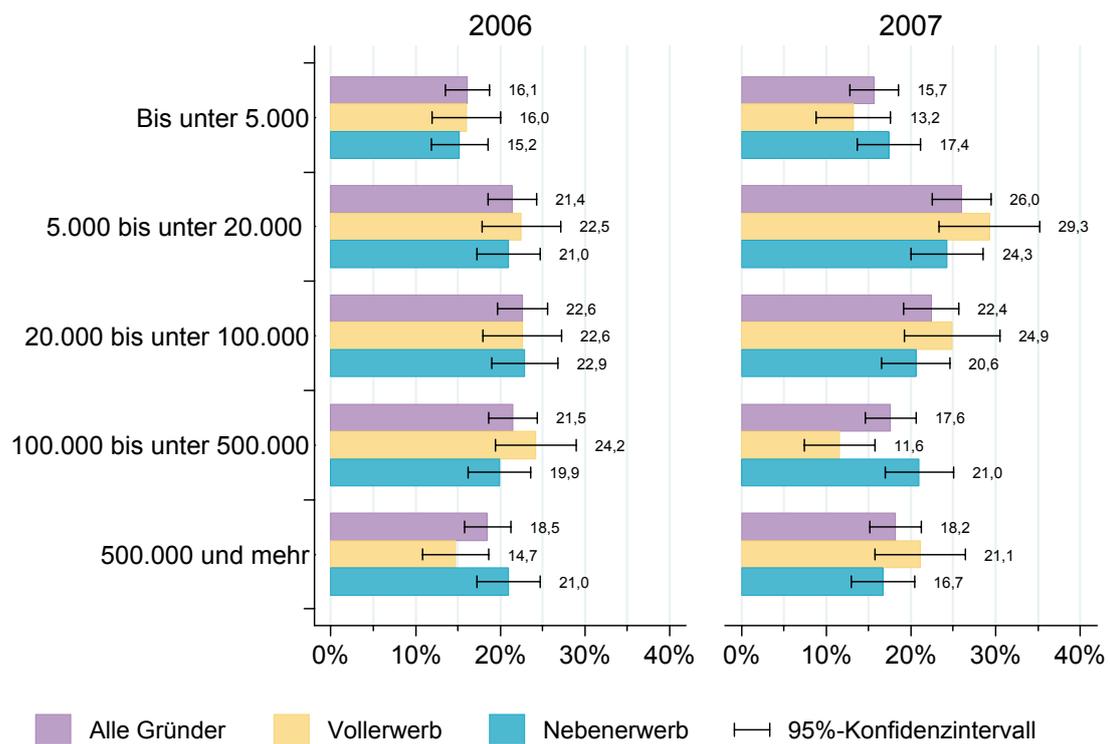
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=711, 511) Gründern, an allen (n=298, 194) Vollerwerbs- bzw. allen (n=408, 316) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Gründungsmotiv verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: Bei 52 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 stand die Verwirklichung einer Geschäftsidee – also das Chancenmotiv – das vorrangige Gründungsmotiv dar.

Grafik 15: Gründer nach Gründungsmotiv 2006–2007



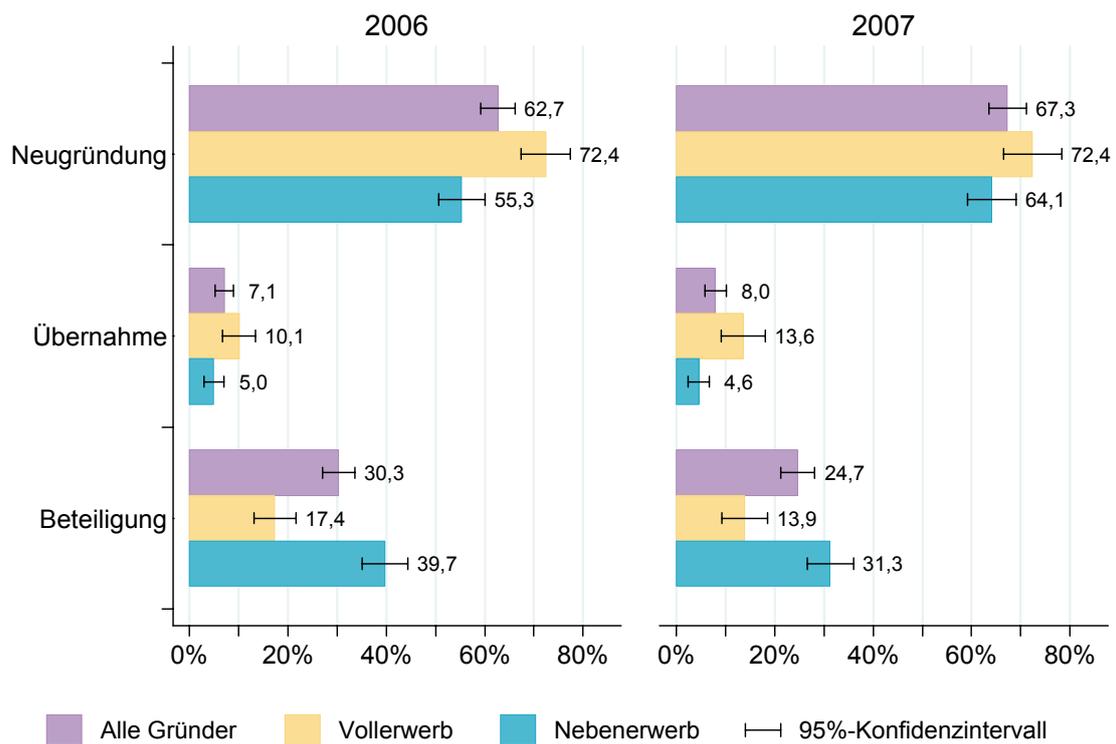
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=774, 616) Gründern, an allen (n=314, 225) Vollerwerbs- bzw. allen (n=452, 389) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die die Wohnortgemeinde bekannt ist (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 16,7 % der Nebenerwerbsgründer im Jahr 2007 kommen aus (Orten in) Ostdeutschland.

Grafik 16: Gründer nach West- und Ostdeutschland 2006–2007



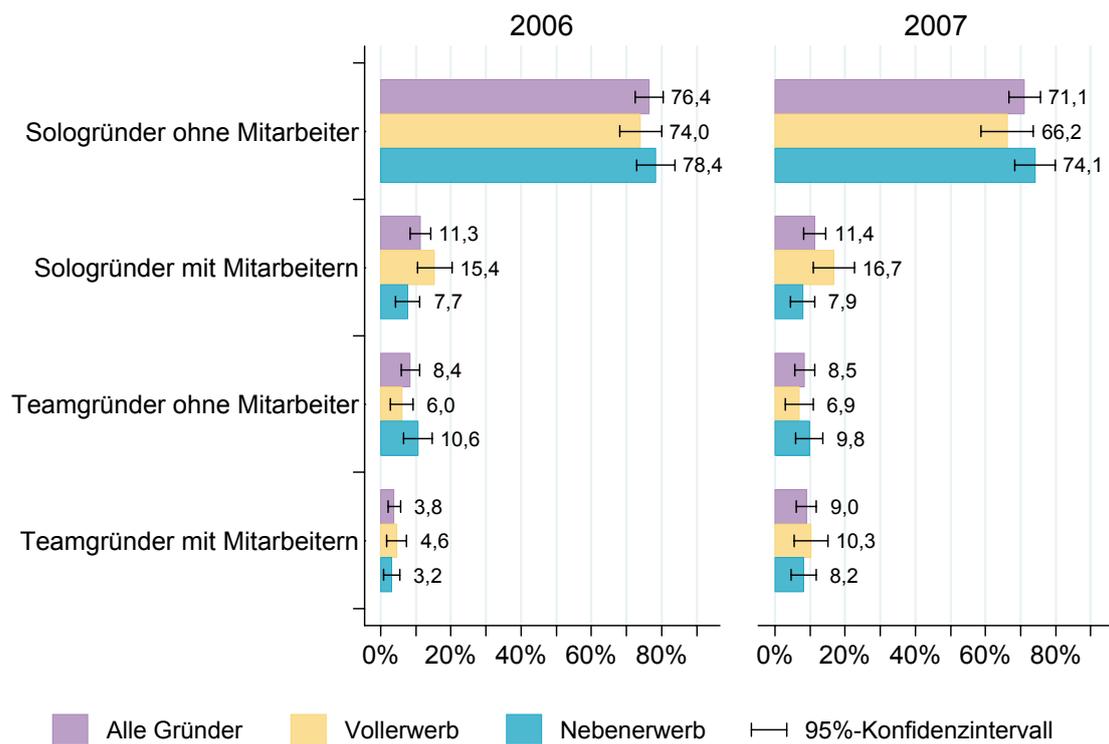
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=774, 616) Gründern, an allen (n=314, 225) Vollerwerbs- bzw. allen (n=452, 389) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur Einwohnerzahl ihres Wohnortes verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 29,3 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 leben in Orten mit 5.000 bis unter 20.000 Einwohnern.

Grafik 17: Gründer nach Ortsgröße 2006–2007



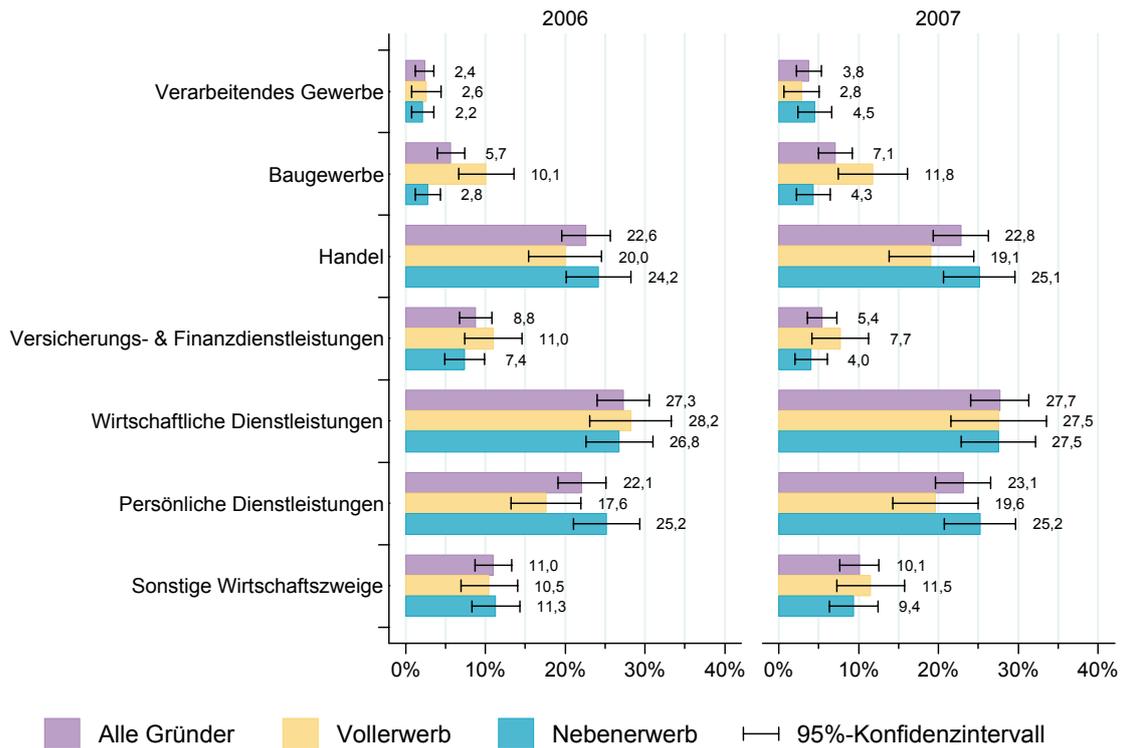
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=734, 593) Gründern, an allen (n=305, 220) Vollerwerbs- bzw. allen (n=430, 371) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die Angaben zur Art ihres Gründungsprojektes gemacht haben (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 67,3 % der Gründer im Jahr 2007 haben eine Neugründung vollzogen.

Grafik 18: Gründer nach Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung) 2006–2007



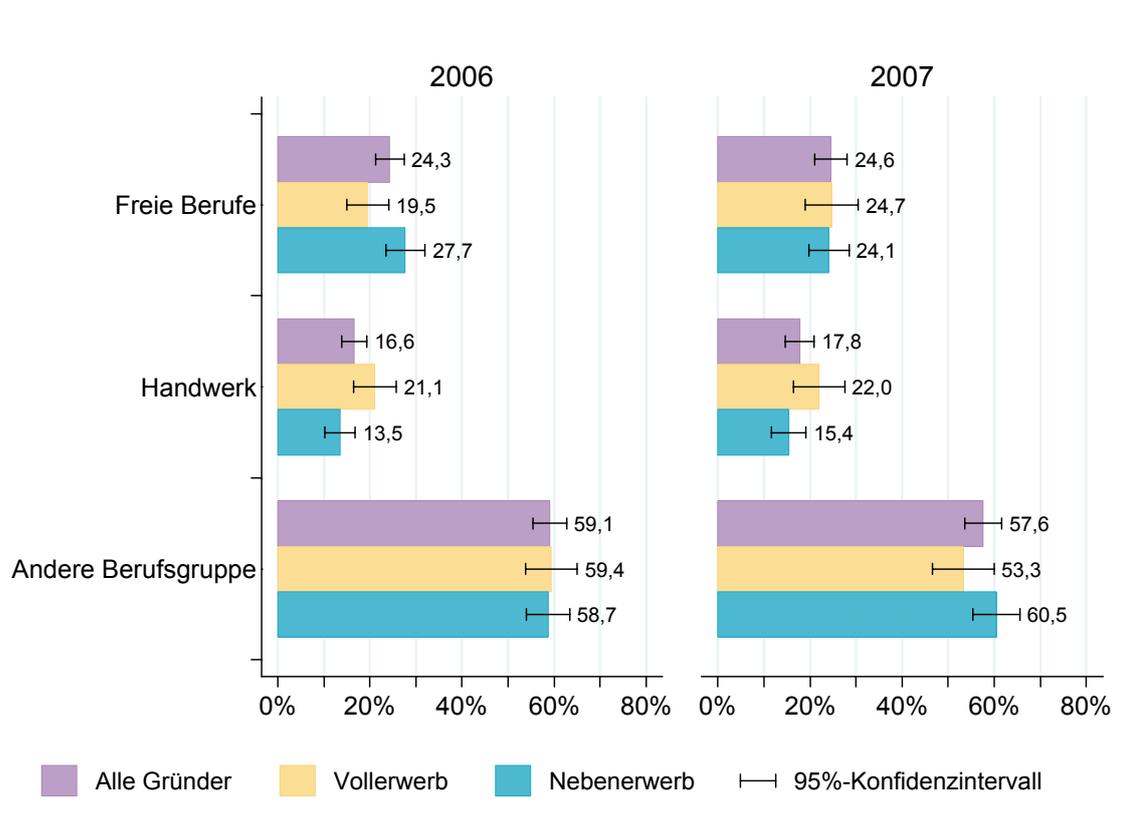
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=435, 386) Neugründern, an allen (n=209, 156) Neugründern im Vollerwerb bzw. allen (n=221, 229) Neugründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur Anzahl der Mitarbeiter und zur Anzahl der Teampartner verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 16,7 % der Neugründer im Vollerwerb im Jahr 2006 haben ohne Teampartner (als Sologründer) aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 19: Größe der Gründung (nur Neugründungen) 2006–2007



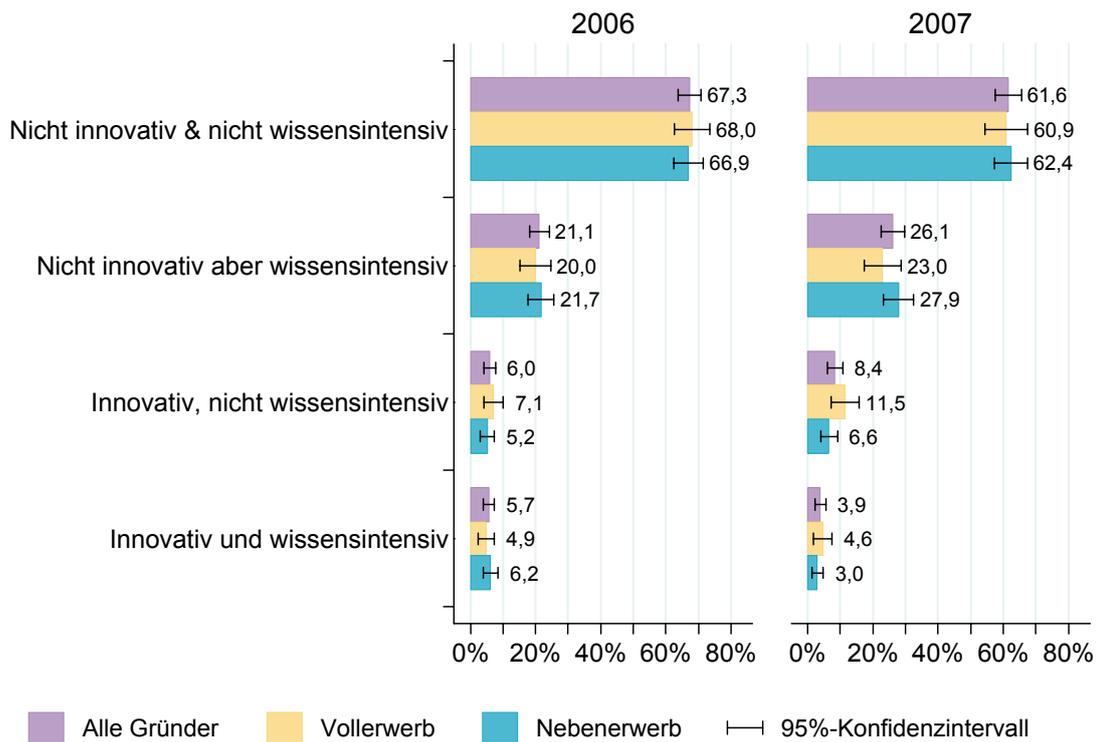
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=723, 575) Gründern, an allen (n=293, 214) Vollerwerbs- bzw. allen (n=428, 359) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für deren Projekte Branchenangaben zur Verfügung stehen (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 25,1 % der Nebenerwerbsgründer im Jahr 2007 haben ein Handelsunternehmen gegründet.

Grafik 20: Gründer nach Branche 2006–2007



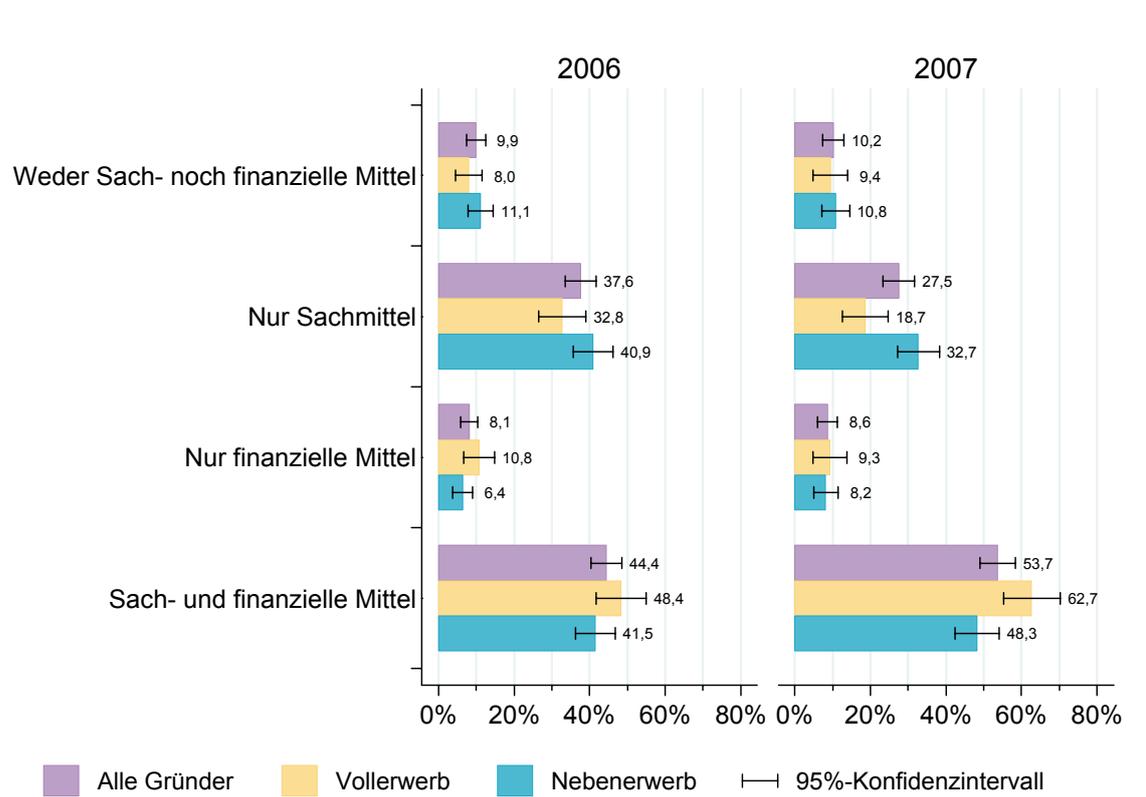
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=714, 575) Gründern, an allen (n=291, 214) Vollerwerbs- bzw. allen (n=421, 359) Nebenerwerbsgründern der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zur Berufsgruppe verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 22 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 haben sich als Handwerker selbstständig gemacht.

Grafik 21: Gründer nach Berufsgruppe 2006–2007



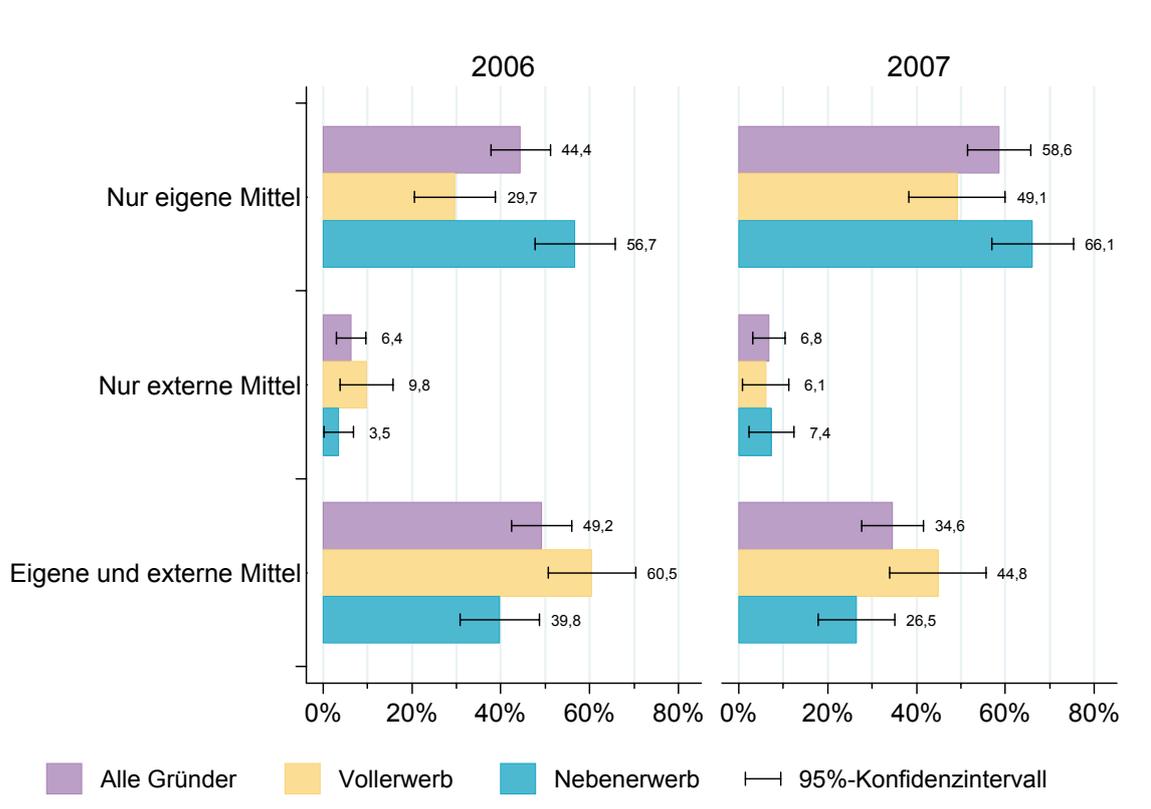
Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=692, 567) Gründern, an allen (n=280, 209) Gründern im Vollerwerb bzw. allen (n=412, 356) Gründern im Nebenerwerb der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Innovationsgrad und zum Wirtschaftszweig (und damit der Wissensintensität) ihrer Gründung verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe jeweils für 2007). Lesehilfe: 3,9 % der Gründer im Jahr 2007 haben ein Gründungsprojekt gestartet, das sowohl innovativ als auch in einer wissensintensiven Branche angesiedelt ist.

Grafik 22: Gründer nach Innovationsgehalt ihres Gründungsprojektes und Wissensintensität ihrer Gründungsbranche 2006–2007



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=553, 440) Gründern, an allen (n=219, 159) Vollerwerbs- bzw. an allen (n=333, 279) Nebenerwerbsgründern im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, für die Angaben zum Mittelbedarf verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe für 2007). Lesehilfe: 10,2 % aller Gründer des Jahres 2007 haben weder Sach- noch finanzielle Mittel in Anspruch genommen.

Grafik 23: Mittelbedarf von Gründern nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln 2006–2007



Die Zahlen neben den Balken geben den Anteil der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen (n=212, 184) Gründern, an allen (n=96, 81) Vollerwerbs- bzw. an allen (n=116, 102) Nebenerwerbsgründern im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die finanzielle Mittel eingesetzt haben und für die Angaben zum Aufteilung nach eigenen und externen Mitteln verfügbar sind (erste Angabe jeweils für 2006, zweite Angabe für 2007). Lesehilfe: 58,6 % derjenigen Gründer des Jahres 2007, die finanzielle Mittel eingesetzt haben, haben ausschließlich eigene Mittel eingesetzt.

Grafik 24: Bedarf an eigenen und externen Mitteln von Gründern mit finanziellem Mittelbedarf 2006–2007

Tabelle 11: Gründer- und Planerquoten nach Region 2000–2007

| | Deutschland | | West | | Ost | |
|--------------------------|-------------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | Gründer | Planer | Gründer | Planer | Gründer | Planer |
| Gesamt | | | | | | |
| 2000 | 2,43 | --- | 2,45 | --- | 2,32 | --- |
| 2001 | 2,92 | --- | 2,91 | --- | 2,94 | --- |
| 2002 | 2,76 | 3,15 | 2,86 | 3,13 | 2,36 | 3,19 |
| 2003 | 2,84 | 2,55 | 2,99 | 2,56 | 2,25 | 2,51 |
| 2004 | 2,59 | 1,98 | 2,64 | 2,02 | 2,38 | 1,84 |
| 2005 | 2,47 | 1,92 | 2,55 | 1,96 | 2,15 | 1,76 |
| 2006 | 2,10 | 3,59 | 2,07 | 3,85 | 2,20 | 2,57 |
| 2007 | 1,66 | 3,19 | 1,72 | 3,35 | 1,43 | 2,57 |
| Vollerwerb | | | | | | |
| 2000 | 1,12 | --- | 1,09 | --- | 1,23 | --- |
| 2001 | 1,16 | --- | 1,09 | --- | 1,42 | --- |
| 2002 | 1,26 | 1,71 | 1,24 | 1,57 | 1,37 | 2,25 |
| 2003 | 1,24 | 1,22 | 1,27 | 1,14 | 1,12 | 1,51 |
| 2004 | 1,24 | 1,09 | 1,15 | 1,06 | 1,58 | 1,22 |
| 2005 | 1,17 | 1,05 | 1,12 | 1,04 | 1,36 | 1,08 |
| 2006* | 0,86 | 1,67 | 0,84 | 1,73 | 0,92 | 1,36 |
| 2007 | 0,61 | 1,48 | 0,62 | 1,51 | 0,57 | 1,36 |
| Neben- erwerb | | | | | | |
| 2000 | 1,31 | --- | 1,36 | --- | 1,09 | --- |
| 2001 | 1,76 | --- | 1,82 | --- | 1,52 | --- |
| 2002 | 1,50 | 1,44 | 1,62 | 1,56 | 0,99 | 0,94 |
| 2003 | 1,60 | 1,33 | 1,72 | 1,42 | 1,13 | 1,00 |
| 2004 | 1,35 | 0,89 | 1,49 | 0,96 | 0,80 | 0,62 |
| 2005 | 1,30 | 0,87 | 1,43 | 0,92 | 0,79 | 0,68 |
| 2006* | 1,24 | 1,92 | 1,23 | 2,12 | 1,28 | 1,21 |
| 2007 | 1,05 | 1,71 | 1,10 | 1,84 | 0,86 | 1,21 |

* Im Jahr 2006 wurden Gründungsplaner nicht danach gefragt, ob sie beabsichtigen, ihr geplantes Gründungsprojekt im Voll- oder Nebenerwerb zu beginnen. Um für das Jahr 2006 dennoch Planerquoten nach Voll- und Nebenerwerb ausweisen zu können, wird die Annahme getroffen, dass das Größenverhältnis der Planerquoten im Voll- und Nebenerwerb des Jahres 2006 dem Größenverhältnis des Jahres 2007 entspricht (Beispiel für die Berechnung der Planerquote im Vollerwerb für Deutschland im Jahr 2006: $1,68 = 3,59 * 1,49 / 3,19$).

Tabelle 12: Gründer- und Planerzahlen (hochgerechnet in Mio.) nach Region 2000–2007

| | Deutschland | | West | | Ost | |
|--------------------------|-------------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | Gründer | Planer | Gründer | Planer | Gründer | Planer |
| Gesamt | | | | | | |
| 2000 | 1,290 | --- | 1,054 | --- | 0,233 | --- |
| 2001 | 1,548 | --- | 1,252 | --- | 0,295 | --- |
| 2002 | 1,461 | 1,667 | 1,230 | 1,346 | 0,234 | 0,317 |
| 2003 | 1,496 | 1,343 | 1,280 | 1,097 | 0,222 | 0,247 |
| 2004 | 1,357 | 1,037 | 1,125 | 0,861 | 0,233 | 0,180 |
| 2005 | 1,286 | 1,000 | 1,081 | 0,832 | 0,208 | 0,170 |
| 2006 | 1,088 | 1,861 | 0,874 | 1,626 | 0,211 | 0,246 |
| 2007 | 0,859 | 1,652 | 0,726 | 1,414 | 0,137 | 0,246 |
| Vollerwerb | | | | | | |
| 2000 | 0,596 | --- | 0,469 | --- | 0,124 | --- |
| 2001 | 0,616 | --- | 0,470 | --- | 0,143 | --- |
| 2002 | 0,669 | 0,907 | 0,532 | 0,675 | 0,136 | 0,223 |
| 2003 | 0,655 | 0,640 | 0,546 | 0,487 | 0,111 | 0,149 |
| 2004 | 0,651 | 0,572 | 0,491 | 0,452 | 0,155 | 0,119 |
| 2005 | 0,608 | 0,545 | 0,474 | 0,440 | 0,131 | 0,104 |
| 2006* | 0,446 | 0,868 | 0,357 | 0,733 | 0,088 | 0,130 |
| 2007 | 0,315 | 0,765 | 0,261 | 0,637 | 0,054 | 0,130 |
| Neben- erwerb | | | | | | |
| 2000 | 0,695 | --- | 0,586 | --- | 0,109 | --- |
| 2001 | 0,932 | --- | 0,782 | --- | 0,152 | --- |
| 2002 | 0,791 | 0,760 | 0,698 | 0,671 | 0,099 | 0,094 |
| 2003 | 0,841 | 0,703 | 0,735 | 0,610 | 0,111 | 0,098 |
| 2004 | 0,706 | 0,465 | 0,633 | 0,409 | 0,078 | 0,061 |
| 2005 | 0,678 | 0,455 | 0,607 | 0,391 | 0,077 | 0,066 |
| 2006* | 0,643 | 0,993 | 0,518 | 0,894 | 0,123 | 0,116 |
| 2007 | 0,544 | 0,887 | 0,464 | 0,777 | 0,082 | 0,116 |

* Die hochgerechneten Planerzahlen im Voll- und Nebenerwerb des Jahres 2006 beruhen auf der in Fußnote zu Tabelle 11 ausgeführten Annahme.

Tabelle 13: Gründeranteile nach Geschlecht und Region 2000–2007

| | Deutschland | | West | | Ost | |
|--------------------|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | Männer | Frauen | Männer | Frauen | Männer | Frauen |
| Gesamt | | | | | | |
| 2000 | 59,9 | 40,1 | 58,8 | 41,2 | 64,3 | 35,7 |
| 2001 | 62,7 | 37,3 | 61,5 | 38,5 | 67,4 | 32,6 |
| 2002 | 66,0 | 34,0 | 65,7 | 34,3 | 67,6 | 32,4 |
| 2003 | 61,7 | 38,3 | 61,6 | 38,4 | 62,4 | 37,6 |
| 2004 | 64,2 | 35,8 | 63,4 | 36,6 | 67,6 | 32,4 |
| 2005 | 63,6 | 36,4 | 62,5 | 37,5 | 68,7 | 31,3 |
| 2006 | 59,8 | 40,2 | 59,3 | 40,7 | 61,7 | 38,3 |
| 2007 | 60,4 | 39,6 | 58,8 | 41,2 | 68,0 | 32,0 |
| Vollerwerb | | | | | | |
| 2000 | 62,6 | 37,4 | 60,4 | 39,6 | 70,3 | 29,7 |
| 2001 | 68,5 | 31,5 | 63,7 | 36,3 | 83,0 | 17,0 |
| 2002 | 68,6 | 31,4 | 68,2 | 31,8 | 70,0 | 30,0 |
| 2003 | 71,8 | 28,2 | 72,2 | 27,8 | 70,3 | 29,7 |
| 2004 | 70,2 | 29,8 | 68,6 | 31,4 | 74,8 | 25,2 |
| 2005 | 69,5 | 30,5 | 67,6 | 32,4 | 75,7 | 24,3 |
| 2006 | 66,7 | 33,3 | 67,5 | 32,5 | 63,7 | 36,3 |
| 2007 | 63,9 | 36,1 | 62,9 | 37,1 | 68,3 | 31,7 |
| Nebenerwerb | | | | | | |
| 2000 | 57,5 | 42,5 | 57,5 | 42,5 | 57,4 | 42,6 |
| 2001 | 58,8 | 41,2 | 60,1 | 39,9 | 52,7 | 47,3 |
| 2002 | 63,8 | 36,2 | 64,1 | 35,9 | 62,4 | 37,6 |
| 2003 | 53,7 | 46,3 | 53,6 | 46,4 | 54,2 | 45,8 |
| 2004 | 58,8 | 41,2 | 59,6 | 40,4 | 53,2 | 46,8 |
| 2005 | 58,3 | 41,7 | 58,5 | 41,5 | 56,6 | 43,4 |
| 2006 | 55,2 | 44,8 | 53,9 | 46,1 | 60,1 | 39,9 |
| 2007 | 58,2 | 41,8 | 56,3 | 43,7 | 68,0 | 32,0 |

Tabelle 14: Gründeranteile nach Alter 2001–2006

| | Altersgruppe | | | | |
|--------------------|--------------|---------|---------|---------|---------|
| | 18 - 24 | 25 - 34 | 35 - 44 | 45 - 54 | 55 - 64 |
| Gesamt | | | | | |
| 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 |
| 2007 | 17,8 | 29,2 | 29,7 | 15,2 | 8,1 |
| 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 |
| 2007 | 12,8 | 29,0 | 30,8 | 18,3 | 9,1 |
| 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 |
| 2007 | 20,9 | 29,0 | 29,1 | 13,5 | 7,6 |

Tabelle 15: Form der Gründung 2001–2007

| | Deutschland | | | West | | | Ost | | |
|--------------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| | Neugrün- dung | Über- nahme | Beteili- gung | Neugrün- dung | Über- nahme | Beteili- gung | Neugrün- dung | Über- nahme | Beteili- gung |
| Gesamt | | | | | | | | | |
| 2001 | 61,8 | 9,6 | 28,6 | 58,7 | 11,5 | 29,8 | 73,2 | 2,4 | 24,4 |
| 2002 | 60,4 | 13,9 | 25,7 | 60,1 | 14,2 | 25,7 | 61,8 | 12,4 | 25,8 |
| 2003 | 70,1 | 10,2 | 19,7 | 68,5 | 10,7 | 20,8 | 78,7 | 7,4 | 13,9 |
| 2004 | 71,7 | 10,5 | 17,8 | 71,2 | 11,3 | 17,5 | 74,3 | 6,9 | 18,9 |
| 2005 | 69,8 | 6,5 | 23,7 | 68,7 | 7,2 | 24,1 | 75,2 | 3,1 | 21,7 |
| 2006 | 62,7 | 7,1 | 30,3 | 64,1 | 7,8 | 28,1 | 57,1 | 4,6 | 38,3 |
| 2007 | 67,3 | 8,0 | 24,7 | 67,0 | 8,7 | 24,3 | 69,0 | 4,2 | 26,8 |
| Vollerwerb | | | | | | | | | |
| 2001 | 72,0 | 13,4 | 14,6 | 68,5 | 16,4 | 15,1 | 81,9 | 4,8 | 13,3 |
| 2002 | 61,7 | 20,8 | 17,5 | 61,7 | 21,3 | 17,0 | 61,8 | 18,9 | 19,3 |
| 2003 | 76,4 | 14,2 | 9,4 | 74,0 | 16,1 | 9,9 | 87,8 | 5,4 | 6,9 |
| 2004 | 72,5 | 16,5 | 11,0 | 70,8 | 19,5 | 9,9 | 77,1 | 8,8 | 14,1 |
| 2005 | 79,7 | 7,5 | 12,8 | 79,0 | 9,2 | 11,8 | 82,0 | 2,2 | 15,8 |
| 2006 | 72,4 | 10,1 | 17,4 | 69,5 | 11,5 | 19,0 | 83,5 | 5,1 | 11,4 |
| 2007 | 72,5 | 13,6 | 13,9 | 68,4 | 15,5 | 16,1 | 91,2 | 4,9 | 4,0 |
| Neben- erwerb | | | | | | | | | |
| 2001 | 54,4 | 6,8 | 38,9 | 52,2 | 8,3 | 39,6 | 64,2 | 0 | 35,8 |
| 2002 | 59,0 | 7,5 | 33,5 | 58,7 | 8,3 | 33,1 | 60,9 | 2,7 | 36,4 |
| 2003 | 65,4 | 7,1 | 27,5 | 64,7 | 6,7 | 28,7 | 69,6 | 9,5 | 20,9 |
| 2004 | 71,6 | 4,5 | 23,9 | 72,0 | 4,7 | 23,2 | 68,5 | 2,9 | 28,7 |
| 2005 | 60,5 | 5,5 | 34,1 | 60,2 | 5,6 | 34,2 | 62,4 | 4,7 | 33,0 |
| 2006 | 55,3 | 5,0 | 39,7 | 60,3 | 5,2 | 34,5 | 35,7 | 4,4 | 59,8 |
| 2007 | 64,1 | 4,6 | 31,3 | 65,9 | 4,8 | 29,3 | 55,2 | 3,8 | 41,0 |

Tabelle 16: Finanzierungsbedarf der Gründer 2006 und 2007 (unbedingte Häufigkeiten)

| | Alle Gründer | | Vollerwerb | | Nebenerwerb | |
|--------------------------------------------------------------|--------------|--------|------------|--------|-------------|--------|
| | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) | 2007 | (2006) |
| Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln | | | | | | |
| Weder Sach- noch finanzielle Mittel | 10,2 | (9,9) | 9,4 | (8,0) | 10,8 | (11,1) |
| Nur Sachmittel | 27,5 | (37,6) | 18,7 | (32,8) | 32,7 | (40,9) |
| Nur finanzielle Mittel | 8,6 | (8,1) | 9,3 | (10,8) | 8,2 | (6,4) |
| Sach- und finanzielle Mittel | 53,7 | (44,4) | 62,7 | (48,4) | 48,3 | (41,5) |
| Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln | | | | | | |
| Nur eigene Mittel | 36,5 | (23,3) | 35,4 | (17,6) | 37,3 | (27,2) |
| Nur externe Mittel | 4,2 | (3,4) | 4,4 | (5,8) | 4,2 | (1,7) |
| Eigene und externe Mittel | 21,6 | (25,8) | 32,3 | (35,8) | 15,0 | (19,1) |
| Nutzung externer Finanzierungsquellen | | | | | | |
| Bankdarlehen (kein Kontokorrentkredit) | 11,6 | (12,9) | 8,1 | (18,1) | 13,5 | (9,3) |
| Kontokorrentkredit, Kreditrahmen Kreditkarte | 5,6 | (5,4) | 6,5 | (8,5) | 4,9 | (3,2) |
| Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc. | 10,0 | (12,0) | 13,4 | (14,6) | 7,8 | (10,5) |
| Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit | 8,2 | (8,1) | 18,5 | (14,5) | 2,0 | (3,5) |
| Sonstiges (Beteiligungskapital, Förderkredite etc.) | 8,3 | (6,4) | 9,6 | (9,3) | 7,4 | (4,5) |

Anteilswerte in Prozent, jeweils bezogen auf alle Gründer bzw. auf alle Voll- oder Nebenerwerbsgründer (unbedingte Häufigkeiten). Die Auswertungen beruhen auf folgenden Beobachtungszahlen (Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahren, erste Angaben jeweils für 2007, zweite Angabe für 2006): Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln (alle Gründer: n=440, 553, Vollerwerb: 159, 219, Nebenerwerb: 279, 333), Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln (alle Gründer: n=184, 212, Vollerwerb: 81, 96, Nebenerwerb: 102, 116), Nutzung externer Finanzierungsquellen (alle Gründer: n=64, 90, Vollerwerb: 34, 55, Nebenerwerb: 30, 35). Lesehilfe: 11,6 % aller Gründer des Jahres 2007 haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen.

Tabelle 17: Bedeutung von Persönlichkeitseigenschaften für das Entdecken und Verfolgen unternehmerischer Gelegenheiten

| | Persönlichkeitseigenschaften | Beschreibung | Wahrscheinlichkeit des Entdeckens bzw. Verfolgens einer Gründungsmöglichkeit | Empirische Evidenz |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Entdecken von Gründungsmöglichkeiten (Engl. <i>discovery of opportunities</i>) | Kreativität, Einfallsreichtum (Engl. <i>imagination, creativity</i>) | Identifizieren, Definieren und Strukturieren von neuartigen Lösungen für offene Probleme. | Wahrscheinlichkeit steigt | Fraboni/Saltstone (1990) Hyrsky/Kangasharju (1998) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980) |
| | Fähigkeiten der Wahrnehmung (Engl. <i>perceptive ability</i>) | Kognitive Eigenschaften, die zur Wahrnehmung von Geschäftsideen führen; Wahrnehmung bezeichnet allgemein den Vorgang, durch den Individuen Information über ihre Umwelt und ihr eigenes Selbst aufnehmen und verarbeiten (Wiswede 2004, S. 604). | Wahrscheinlichkeit steigt | Hills et al. (1999) Hills/Shrader (1998) Roberts (1991) Mitchell et al. (2000) |
| | Verminderte Risikowahrnehmung (Engl. <i>not seeing risks</i>) | Fähigkeit Chancen anstelle von Risiken wahrzunehmen („Das Glas ist halb voll und nicht halb leer!“). | Wahrscheinlichkeit steigt | Kaish/Gilad (1991) Zietsma (1999) Sarasvathy et al. (1998) |
| Verfolgen von Gründungs- möglichkeiten (Engl. <i>exploitation of opportunities</i>) | Extraversion | Ausrichtung des Verhaltens nach außen; Extravertierte zeichnen sich durch eine größere Geselligkeit und Impulsivität aus und werden besonders von äußeren Stimuli beeinflusst (Wiswede, 2004, S. 162). | Wahrscheinlichkeit steigt | Wooten et al. (1999) Roberts (1991) Sexton/Bowman (1984) Babb/Babb (1992) Burke et al. (2000) |
| | Angenehmes Wesen, Verträglichkeit (Engl. <i>agreeableness</i>) | Aspekt der Persönlichkeit, der die Eigenschaften Freundlichkeit, soziale Konformität, Nachgiebigkeit, Flexibilität, Tendenz anderen Menschen zu vertrauen, Kooperativität, Tendenz anderen zu vergeben, Weichherzigkeit und Liebenswürdigkeit umfasst. | Wahrscheinlichkeit sinkt | Brodsky (1993) Fraboni/Saltstone (1990) |
| | Leistungsmotivation (Engl. <i>need for achievement</i>) | Motivation eine Aktivität zu übernehmen, die (unter moderatem Risiko und mit Aussicht auf ein klares Feedback) persönliche Ergebnisverantwortung und individuellen Einsatz beinhaltet. | Wahrscheinlichkeit steigt | Überblick in Johnson (1990) |
| | Risikobereitschaft (Engl. <i>risk taking propensity</i>) | Bereitschaft, sich in riskanten Aktivitäten zu engagieren. | Wahrscheinlichkeit steigt | Überblick in Stewarth/Roth (2001) |
| | Unsicherheitstoleranz (Engl. <i>tolerance of ambiguity</i>) | Bereitschaft zu handeln, wenn das Ergebnis unsicher ist. | Wahrscheinlichkeit steigt | Schere (1982) Begley/Boyd (1987) Miller/Drodge (1986) |

Tabelle 17 (Fortsetzung): Bedeutung von Persönlichkeitseigenschaften für das Entdecken und Verfolgen unternehmerischer Gelegenheiten

| | Persönlichkeitseigenschaften | Beschreibung | Wahrscheinlichkeit des Entdeckens bzw. Verfolgens einer Gründungsmöglichkeit | Empirische Evidenz |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Verfolgen von Gründungsmöglichkeiten (Engl. <i>exploitation of opportunities</i>) | Unabhängigkeitsstreben (Engl. <i>desire for independence</i>) | Vorliebe, unabhängig zu handeln, anstatt in Handlungen anderer involviert zu sein. | Wahrscheinlichkeit steigt | Cromie (1987) Taylor (1996) Hornaday/Aboud (1973) Caird (1991) Burke et al. (2000) |
| | Kontrollüberzeugung (Engl. <i>locus of control</i>) | Überzeugung, seine Umwelt beeinflussen zu können. | Wahrscheinlichkeit steigt | Shapero (1975) Caird (1991) Durand (1975) Ward (1993) |
| | Selbstvertrauen, Selbstwirksamkeit (Engl. <i>self efficacy</i>) | Vertrauen in die eigene Fähigkeit, eine gegebene Aufgabe bewältigen zu können. | Wahrscheinlichkeit steigt | Baron/Markman (1999) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980) Zietsma (1999) |
| | Übermäßiges Selbstvertrauen (Engl. <i>overconfidence</i>) | Die Eigenschaft, sich seiner Entscheidung sicher zu sein, obwohl nur wenige Kenntnisse über die Sachlage vorhanden sind. | Wahrscheinlichkeit steigt | Gartner/Thomas (1989) Cooper et al. (1998) Arabsheibani et al. (2000) |
| | Repräsentativitätsheuristik (Engl. <i>representativeness</i>) | Fähigkeit, aus kleinen Stichproben allgemeine Aussagen abzuleiten. | Wahrscheinlichkeit steigt | Busenitz/Barney (1997) |
| | Intuition | Glaube oder Gefühl, dass etwas wahr ist, ohne dafür Evidenz oder Hinweise zu haben. | Wahrscheinlichkeit steigt | Allinson et al. (2000) Hills/Shrader (1998) Baron (2000) |

Quelle: Block et al. (2008), Tabelle 1.

Tabelle 18: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung unter Berücksichtigung von Persönlichkeitsattributen (Probit-Regressionen, Voll- und Nebenerwerb, 2007)

| | Vollerwerb | | | | Nebenerwerb | | | |
|--------------------------------------|------------|-----------|--------|-----------|-------------|-----------|--------|-----------|
| | (1) | | (2) | | (3) | | (4) | |
| | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert | dF/dx | t-Wert |
| Geschlecht (weiblich) | -,0136 | a (-4,10) | -,0127 | a (-3,80) | -,0148 | a (-3,05) | -,0127 | a (-2,56) |
| Alter (Referenz: 35-44 Jahre) | | | | | | | | |
| 18 bis 24 Jahre | -,0017 | (-0,21) | -,0055 | (-0,72) | ,0060 | (0,58) | ,0035 | (0,35) |
| 25 bis 34 Jahre | ,0107 | c (1,71) | ,0076 | (1,25) | ,0159 | b (2,02) | ,0137 | c (1,76) |
| 45 bis 54 Jahre | -,0066 | (-1,28) | -,0056 | (-1,06) | -,0205 | a (-3,20) | -,0197 | a (-3,01) |
| 55 bis 64 Jahre | -,0148 | a (-2,75) | -,0126 | b (-2,24) | -,0357 | a (-5,50) | -,0337 | a (-4,97) |
| Herkunft (Ausland) | ,0165 | b (2,06) | ,0217 | a (2,59) | -,0001 | (-0,01) | ,0038 | (0,39) |
| Bildung (Referenz: Lehre) | | | | | | | | |
| Universität, Technische Uni. | ,0585 | a (6,31) | ,0460 | a (5,12) | ,0344 | a (3,55) | ,0206 | b (2,18) |
| Fachhochschule, BA | ,0297 | a (3,43) | ,0239 | a (2,88) | ,0381 | a (3,67) | ,0307 | a (3,05) |
| Fachschiule | ,0245 | a (2,59) | ,0180 | b (1,99) | ,0205 | c (1,79) | ,0166 | (1,47) |
| Berufsfachschule | ,0028 | (0,31) | ,0012 | (0,13) | ,0080 | (0,70) | ,0055 | (0,49) |
| Kein Berufsabschluss | -,0044 | (-0,57) | -,0028 | (-0,35) | ,0172 | c (1,66) | ,0126 | (1,25) |
| Status (Ref.: Sonst. Angest.) | | | | | | | | |
| Unt.leiter / Geschäftsführer | ,0216 | (1,30) | ,0075 | (0,52) | -,0084 | (-0,40) | -,0169 | (-0,90) |
| Leitender / hochq. Angest. | ,0044 | (0,63) | -,0045 | (-0,72) | ,0076 | (0,83) | -,0005 | (-0,05) |
| Beamter | -,0258 | a (-3,29) | -,0254 | a (-3,39) | -,0200 | c (-1,65) | -,0182 | (-1,47) |
| Facharbeiter | -,0101 | (-1,09) | -,0114 | (-1,28) | -,0173 | (-1,47) | -,0159 | (-1,34) |
| Sonstiger Arbeiter | -,0202 | c (-1,86) | -,0190 | c (-1,77) | -,0110 | (-0,81) | -,0035 | (-0,24) |
| Selbstständig | ,0151 | (1,57) | ,0013 | (0,16) | ,0109 | (0,90) | -,0031 | (-0,27) |
| Arbeitslos | ,1141 | a (9,02) | ,1144 | a (8,93) | -,0067 | (-0,62) | -,0076 | (-0,70) |
| Nichterwerbsperson | -,0010 | (-0,16) | -,0004 | (-0,06) | ,0248 | a (2,86) | ,0250 | a (2,87) |
| Region (Ostdeutschland) | -,0104 | b (-2,15) | -,0094 | c (-1,92) | -,0147 | b (-2,24) | -,0125 | c (-1,84) |
| Ort (Ref.: ab 500.000 Einw.) | | | | | | | | |
| Bis unter 5.000 Einw. | -,0105 | c (-1,66) | -,0111 | c (-1,81) | -,0039 | (-0,42) | -,0018 | (-0,18) |
| 5.000 bis unter 20.000 Einw. | -,0030 | (-0,50) | -,0041 | (-0,69) | -,0014 | (-0,17) | -,0002 | (-0,02) |
| 20.000 bis unter 100.000 E. | -,0055 | (-0,95) | -,0064 | (-1,11) | -,0062 | (-0,76) | -,0058 | (-0,71) |
| 100.000 bis unter 500.000 E. | -,0136 | b (-2,39) | -,0140 | b (-2,51) | ,0026 | (0,29) | ,0008 | (0,08) |
| Persönlichkeit | | | | | | | | |
| Risikofreude | | | ,0012 | (0,59) | | | ,0038 | (1,40) |
| Veränderungsbereitschaft | | | ,0028 | (1,30) | | | ,0080 | a (2,74) |
| Kognitive Fähigkeit | | | ,0005 | (0,22) | | | -,0002 | (-0,07) |
| Leistungsbereitschaft | | | ,0153 | a (4,37) | | | ,0061 | c (1,82) |
| Emotionale Stabilität | | | ,0002 | (0,07) | | | -,0038 | (-1,45) |
| Überzeugungskraft | | | ,0016 | (0,74) | | | ,0038 | (1,34) |
| Kreativität | | | ,0151 | a (5,53) | | | ,0153 | a (4,37) |
| Beharrlichkeit | | | ,0019 | (0,89) | | | ,0007 | (0,23) |
| Beobachtungszahl | 8.181 | | 8.064 | | 8.181 | | 8.064 | |
| Beob. Wahrscheinlichkeit | ,0350 | | ,0352 | | ,0527 | | ,0528 | |
| Geschätzte Wahrscheinlichkeit | ,0320 | | ,0308 | | ,0547 | | ,0540 | |
| Pseudo-R ² | ,1043 | | ,1377 | | ,0403 | | ,0546 | |
| Log Pseudolikelihood | -1.111 | | -1.060 | | -1.620 | | -1.576 | |

a, b, c kennzeichnen auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau signifikante Effekte, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Die Schätzkoeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung relativ zur Referenzperson an; bei Dummyvariablen messen die Koeffizienten den Wahrscheinlichkeitseffekt für eine Veränderung von 0 nach 1, bei den übrigen Variablen den Effekt für eine Erhöhung um eine Standardabweichung. Die Referenzperson ist wie in Tabelle 3 definiert und besitzt zusätzlich Einschätzungen und Persönlichkeitseigenschaften, die dem Mittelwert der jeweiligen Stichprobe entsprechen.

