

»» KfW-Gründungsmonitor 2013



Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt
– kein Anstieg in Sicht

Impressum

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. Georg Metzger, KfW Bankengruppe

Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe

Copyright Titelbild

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

ISSN 1867 1489

Frankfurt am Main, Mai 2013

KfW-Gründungsmonitor 2013

Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht

Autoren:

Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717,

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

- **Rückgang der Gründungsaktivität setzt sich fort:** Im Jahr 2012 haben sich erneut weniger Menschen in Deutschland selbstständig gemacht (-7 % ggü. 2011). Mit 775.000 Gründern wurde der niedrigste Stand seit dem Start der Befragung im Jahr 2000 erreicht. Die schwache Konjunktur, die gute Arbeitsmarktlage und die letzten Änderungen in der Existenzgründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) sind die Hauptgründe dafür. **Im laufenden Jahr dürfte eine spürbare Belebung der Gründungsaktivität ausbleiben.**
- **Durch den Rückgang der Gründerzahl reduziert sich der direkte Bruttobeschäftigungseffekt durch Neugründungen:** Von Neugründern wurden insgesamt 383.000 vollzeitäquivalente Stellen geschaffen (-14 % ggü. 2011). Davon 212.000 Stellen für die Gründer im Vollerwerb selbst und 171.000 für angestellte Mitarbeiter.
- **Es gibt deutlich mehr Chancengründer:** Gründer des Jahres 2012 haben mit ihrem Gründungsprojekt also häufiger eine explizite Geschäftsidee umgesetzt als Gründer des Vorjahres (2012: 47 %; 2011: 35 %).
- **Mehr Gründer in den Freien Berufen:** Im Jahr 2012 ist der Anteil von Gründern in den Freien Berufen auf 39 % gestiegen (2011: 36 %). Seit dem Jahr 2005 hat der Anteil fast kontinuierlich zugenommen. Die Zahl der Gründer in den Freien Berufen hat sich somit gegen den Trend entwickelt (2005: 187.000; 2012: 303.000).
- **Folgende Gründungshemmnisse sind weiter verbreitet als noch vor fünf Jahren:** Bürokratische Hürden und Verzögerungen, die Belastung für die Familie, das finanzielle Risiko, Finanzierungsschwierigkeiten sowie der Verzicht auf Vorteile aus abhängiger Beschäftigung (wie Sicherheitsaspekte oder begrenzte Arbeitszeiten).
- **Zügige Umsetzung von Gründungsplänen: Drei Viertel der Vollerwerbsgründer brauchen meist deutlich weniger als ein Jahr von der ersten Idee bis zur Umsetzung der Gründung.** Im Durchschnitt sind es sieben Monate, die Gründer von der Idee bis zum Start der Selbstständigkeit benötigen. Die Hälfte der Gründer braucht weniger als drei Monate.
- **Gründer arbeiten durchschnittlich mehr als Arbeitnehmer:** Vollerwerbsgründer haben im Durchschnitt eine 48-Stunden-Woche, Nebenerwerbsgründer arbeiten durchschnittlich 13 Stunden pro Woche im Rahmen ihrer Selbstständigkeit. Die meisten Nebenerwerbsgründer haben noch eine Vollzeitbeschäftigung. Bei ihnen addiert sich die Arbeitszeit für die Selbstständigkeit und diejenige in abhängiger Beschäftigung daher zu einer mit Vollerwerbsgründern vergleichbaren Arbeitszeit.
- **Gemessen an der Veränderung des Haushaltseinkommens zahlt sich die Selbstständigkeit meist aus. Der rechnerische Stundenlohn von Gründern liegt aufgrund der hohen Arbeitszeit aber häufig auf Niedriglohnniveau.** Gründer fallen mit ihrem Haushaltseinkommen häufiger in höhere Einkommenskategorien als Arbeitnehmer. Ein großer Teil der Gründer (42 %) erzielt mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ein höheres Haushaltsnettoeinkommen als davor.
- **Weniger Gründer aus der Arbeitslosigkeit:** Infolge der restriktiveren Ausgestaltung der Förderung durch die BA kamen erwartungsgemäß weniger Gründer aus der Arbeitslosigkeit (-32 % ggü. 2011). Viele Menschen wagen aber auch ohne BA-Förderung den Schritt aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit. Der Anteil der Nebenerwerbsgründer ist dabei auf 41 % gestiegen (+10 Prozentpunkte ggü. dem Durchschnitt 2008–2011).

An Gründer werden hohe volkswirtschaftliche Erwartungen gestellt. Sie sollen Arbeitsplätze schaffen, das Innovationsgeschehen beleben und Bestandsunternehmen im Wettbewerb herausfordern. Eine Voraussetzung dafür ist, dass sich hinreichend viele Personen für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheiden. Seit dem Gründungsboom Anfang der 2000er-Jahre ist das Gründungsgeschehen in Deutschland allerdings rückläufig und hat im Jahr 2012 seinen bisherigen Tiefpunkt erreicht. Entsprechend gering war auch der Beschäftigungsbeitrag durch Gründer im Jahr 2012.

Erneuter Rückgang der Gründungstätigkeit

Im Jahr 2012 haben sich 775.000 Personen selbstständig gemacht. Dies entspricht einer Gründerquote von 1,5 % (siehe Grafik 1). Es waren damit 60.000 Gründer weniger als im Jahr 2011 (siehe Box 1). Der Rückgang ist auf eine geringere Gründungstätigkeit im Vollerwerb zurückzuführen, während die Zahl der Nebenerwerbsgründer mit 460.000 Personen nahezu konstant blieb.¹

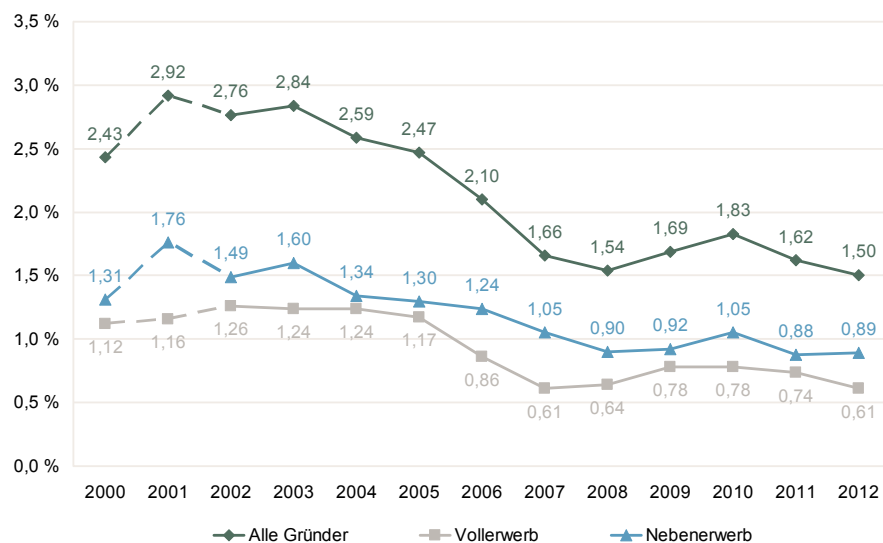
Die wichtigsten Einflussfaktoren:

(1) Im Jahr 2012 hat sich der Arbeitsmarkt positiv entwickelt. Die Erwerbslosenquote ging im Jahresvergleich um 0,4 Prozentpunkte auf 5,3 % zurück.¹ Diese Entwicklung – sowie die leichte Zunahme gemeldeter Arbeitsstellen² – signalisiert, dass die Aussichten, in abhängiger Beschäftigung Arbeit zu finden, nach wie vor gut sind. Entsprechend

¹ Die gesamtwirtschaftliche Situation bildet den Rahmen für die individuellen Gründungsentscheidungen. Entsprechend lassen sich makroökonomische Push- und Pull-Faktoren identifizieren, die die Gründungstätigkeit beeinflussen. Sowohl der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit als auch der Pull-Effekt der konjunkturellen Entwicklung waren nicht so stark wie im Jahr 2011, sodass die Gründungsaktivität insgesamt nachließ. Die verbesserte Arbeitsmarktsituation ist vor allem auf einen Zuwachs der sozialversicherungspflichtigen Teilzeitbeschäftigung zurückzuführen (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2012), Stabile Architektur für Europa – Handlungsbedarf im Inland. Jahresgutachten 2012/13). Ein Teil des Drucks zur Aufnahme einer selbstständigen Beschäftigung wurde somit vom Voll- auf den Nebenerwerb umgeleitet. Entsprechend sehen wir im Vorjahresvergleich weniger Vollerwerbsgründer und eine nahezu konstante Anzahl von Nebenerwerbsgründern.

Grafik 1: Gründerquoten in Deutschland 2000–2012

(Anteil der Gründer an der Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 65 Jahren)



Anmerkung: Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründerquoten auf Fragestellungen, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Quoten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründerquoten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Box 1: Entwicklung der Gründerzahlen

	2010	2011	2012
Alle Gründer	941.000	835.000	775.000
Vollerwerbsgründer	401.000	381.000	315.000
Nebenerwerbsgründer	540.000	454.000	460.000
Chancengründer	356.000	292.000	361.000
Gründer in Freien Berufen	270.000	300.000	303.000

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

ging vom Arbeitsmarkt ein negativer Impuls auf die Gründungstätigkeit aus.

(2) Im Jahresdurchschnitt wuchs das kalenderbereinigte reale Bruttoinlandsprodukt um 0,9 %.³ Die ohnehin schwache konjunkturelle Dynamik ließ im Jahresverlauf weiter nach und fiel im vierten Quartal sogar negativ aus. Die Sogwirkung der konjunkturellen Entwicklung auf die Gründungstätigkeit war entsprechend gering.

(3) Die Neuordnung der Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (siehe Box 2) hat ebenfalls zum Rückgang der Gründerzahl beigetragen. Die Zahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit fällt im Vorjahresvergleich um 32 % niedriger aus.ⁱⁱ

ⁱⁱ Der Rückgang um 32 % ergibt sich aufgrund eines Anteils der Gründer aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründen 2012 von 10,4 %. Dieser Anteil wurde entgegen dem üblichen Ansatz nur auf Basis der Gründer berechnet, bei denen der tatsächliche Gründungszeitpunkt im Beobachtungsjahr 2012 liegt (im

Höherer Anteil Chancengründer

Für die Gründer des Jahres 2012 spielt das Chancenmotiv – also die explizite Umsetzung einer Geschäftsidee als Grund für den Eintritt in die Selbstständigkeit – eine deutlich stärkere Rolle als noch im Jahr zuvor (2012: 47 % der Gründer, 2011: 35 %). Da der Anteil der Chancengründer in den vergangenen Jahren ohne erkennbaren Zusammenhang mit gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen schwankte, sehen wir auch hinter diesem großen Anstieg keine systematische Ursache. Trotzdem ist der Anstieg positiv zu bewerten. Denn Chancengründer führen häufiger Marktneuheiten ein und sind deshalb innovativer. Analysen zeigen, dass innovative Unternehmen auch in Zukunft eher innovativ bleiben und deshalb besonders

KfW-Gründungsmonitor sind alle Personen als Gründer erfasst, die in den 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine Selbstständigkeit begonnen haben).

stark zur Erneuerung und zum Wachstum der Volkswirtschaft beitragen.⁴

Freie Berufe gegen den Trend

Im Jahr 2012 ist der Anteil von Gründern in den Freien Berufen auf 39 % gestiegen (2011: 36 %). Damit wurde der positive Trend der letzten Jahre fortgesetzt. So liegt der Anteil heute um mehr als das 2,5-fache höher als noch 2005 (15 %). Diese strukturelle Verschiebung war so stark, dass die Anzahl der Gründer in den Freien Berufen zunahm (2005: 187.000; 2012: 303.000), obwohl in dieser Zeit die Gründerzahl insgesamt um 40 % zurückging. In den vergangenen beiden Jahren hat beispielsweise die zunehmende Anzahl an Tagesmüttern zum Anstieg beigetragen. Gründer in den Freien Berufen bieten per Definition wissenschaftliche, beratende, künstlerische, erziehende, unterrichtende oder sonstige geistige Dienstleistungen an.⁵ Im Vergleich zu anderen Gründern befinden sie sich häufiger in einem mittleren Lebensalter, verfügen über höhere Bildungsabschlüsse und gründen öfter im Vollerwerb.

Keine Belebung der Gründungsaktivität im Jahr 2013 erwartet

Wir erwarten im laufenden Jahr eine Seitwärtsbewegung der Gründerzahl. Nach unseren Prognosen wird die reale Wirtschaftsleistung im Jahr 2013 nicht stärker zunehmen als im Jahr 2012.⁶ Für den Arbeitsmarkt erwarten wir eine stabile Entwicklung ohne große Veränderungen der Erwerbslosenquote. Da die Gründungstätigkeit in Deutschland relativ stark auf Veränderungen der Arbeitsmarktsituation reagiert, wird diese letztlich den Ausschlag geben.

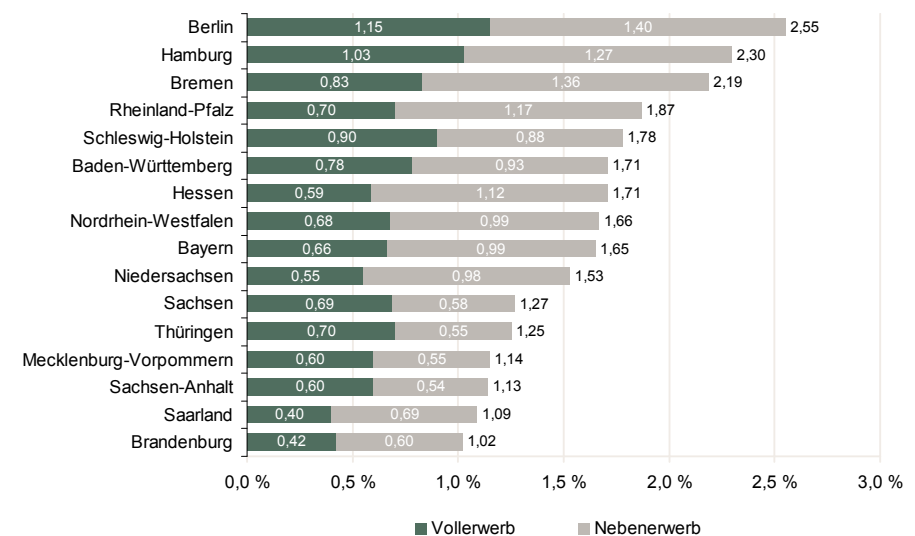
Stadtstaaten Spitzenreiter bei der Gründungsaktivität

Bei der Betrachtung der Gründungstätigkeit nach Bundesländern führen nach wie vor die Stadtstaaten die Rangliste an (siehe Grafik 2). Danach folgen die westdeutschen Bundesländer, während die Gründungsaktivität in den ostdeutschen Bundesländern niedriger ausfällt. Das Saarland und Brandenburg bilden das Schlussduo.

Unter Berücksichtigung des Jahres 2012 hat es im Vergleich zur letztjährigen Be-

Grafik 2: Gründerquoten nach Bundesländern (Durchschnitt 2007–2012)

(Anteil der Gründer an der Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 65 Jahren nach Bundesländern)



Anmerkung: Die regionalen Gründerquoten wurden aus den kumulierten Gründerzahlen der Jahre 2007 bis 2012 berechnet, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Die Gesamtgründerquote ergibt sich aus der Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

trachtung nur geringfügige Änderungen in der Rangfolge der Bundesländer nach der Gesamtgründerquote gegeben:

- Das Saarland und Brandenburg haben die Plätze am Ende der Rangfolge getauscht.
- Sachsen führt nun wieder den Block der ostdeutschen Bundesländer an und hat damit Thüringen von diesem Platz verdrängt.
- Hessen hat sich auf den zweiten Platz der westdeutschen Flächenländer vorgeschoben.

Die Gründungsaktivität in den Ballungsräumen Berlin, Hamburg und Bremen profitiert von Agglomerationseffekten. In diesen Ballungsräumen sind die Entfernungen und damit die Transportkosten vergleichsweise niedrig und es sind große lokale Absatzmärkte vorhanden. Die Gründer können Mitarbeiter auch mit speziellen und unterschiedlichen Qualifikationsanforderungen in den lokalen Arbeitsmärkten finden. Hinzu kommt die räumliche Konzentration von Unternehmen, die die Übertragung von Wissen zwischen Gründungen, aber auch den Austausch in Branchenclustern mit anderen Unternehmen erleichtert.

In den westdeutschen Bundesländern mit Ausnahme des Saarlands startet mehr als die Hälfte der Gründer im Nebenerwerb. Dies kann auf die höhere

Wirtschaftsleistung in den wohlhabenden Flächenländern zurückgeführt werden. Sie führt zu günstigen Nachfragebedingungen und eröffnet Gründungschancen. Das Nachfragepotenzial ist insbesondere für die Gründungstätigkeit im Nebenerwerb ein Anreiz.

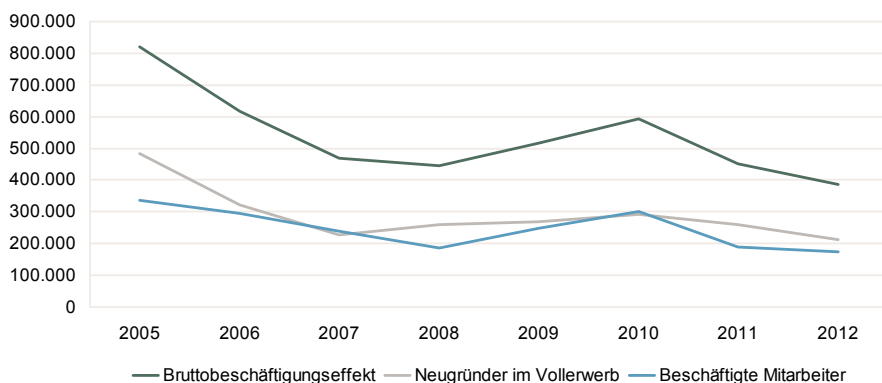
Entsprechend schlechter schneiden die ostdeutschen Bundesländer im Gesamtranking ab: Dort ist die Wirtschaftsleistung geringer als in den westdeutschen Bundesländern und die Nachfragebedingungen sind entsprechend schlechter. Somit fällt die Gründerquote im Nebenerwerb geringer aus, was wiederum die gesamte Gründerquote als Summe von Voll- und Nebenerwerb nach unten zieht.

Geringster Beschäftigungsbeitrag durch Neugründungen seit dem Jahr 2005

Von Neugründungen, das sind Unternehmen, die vor dem Schritt ihres Gründers in die Selbstständigkeit noch nicht existierten, wird gemeinhin ein positiver Beitrag zur Beschäftigung erwartet. Denn Neugründungen bieten Erwerbsmöglichkeiten für die Gründer selbst und schaffen neue Arbeitsplätze für angestellte Mitarbeiter. Im Jahr 2012 haben gut drei Viertel der Gründer neue Unternehmen eröffnet, während 10 % ein bestehendes Unternehmen übernommen haben und 14 % sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligten.

Grafik 3: Direkter Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen

(Anzahl der Personen)



Anmerkung: Jahresspezifische Berechnung. Um den Einfluss von Ausreißern und potenziellen Falschangaben bei Teampartnerzahl und Mitarbeiterzahl zu reduzieren, wurden nur solche positiven Angaben zur Teampartner- und Mitarbeiterzahl in die Mittelwertberechnung einbezogen, die höchstens so groß wie das 95 %-Perzentil der positiven Wertangaben sind. Angaben von „Null“ Teampartnern und Mitarbeitern sind in die Mittelwertberechnungen einbezogen. Beobachtungszahlen zu Mitarbeiter- und Teampartnerzahl bewegen sich für einzelne Wellen im einstelligen Bereich. Beispielsweise basiert die Schätzung der mittleren Teamgröße von Teamneugründern ohne Mitarbeiter im Jahr 2011 auf acht Beobachtungen. Im Jahresvergleich zeigen sich trotzdem robuste Muster.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Die Gesamtzahl der Arbeitsplätze, die Gründer neuer Unternehmen eines bestimmten Jahres zum Gründungszeitpunkt schaffen, wird als direkter Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen bezeichnet. Im Jahr 2012 betrug dieser Bruttobeschäftigungseffekt rund 383.000 vollzeitäquivalente Stellen. Davon entfielen 212.000 Stellen auf die eigenen Arbeitsplätze von Vollerwerbsgründern und 171.000 auf Arbeitsplätze für angestellte Mitarbeiter.ⁱⁱⁱ Im Vergleich zum Jahr 2011 ging der Beschäftigungsbeitrag um 14 % zurück (siehe Grafik 3). Die Zahl der neu geschaffenen Stellen liegt damit auf dem niedrigsten Niveau seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 2005. Der Rückgang des Beschäftigungseffekts geht dabei sowohl auf die im Vergleich zum Vorjahr geringere Anzahl von Vollerwerbsgründern zurück, als auch auf weniger neue Arbeitsplätze für angestellte Mitarbeiter.

Der Grund hierfür ist, dass die gute Arbeitsmarktsituation nicht nur die Anreize gesenkt hat, in die Selbstständigkeit einzutreten, sondern sich für die Gründer auch die Suche nach geeigneten Mitarbeitern erschwerte. Stellen sich hinreichende Karrieremöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung, dürften Arbeitnehmer in der Regel einen Arbeitsplatz in einem Bestandsunternehmen einer Stelle in weniger robusten, neuen Unter-

ⁱⁱⁱ Nebenerwerbsgründer an sich werden nicht mitgezählt.

nehmen vorziehen. Neben der Arbeitsplatzsicherheit können etablierte Unternehmen oft eine attraktivere Entlohnung bieten als Neugründungen.⁷

Gründungshemmnisse nehmen partiell zu

Viele Gründer nehmen mit dem Schritt in die Selbstständigkeit eine persönliche Chance wahr. Sie setzen eine Geschäftsidee um, probieren die Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung aus, erfüllen sich den Wunsch nach selbstbestimmtem Arbeiten oder nutzen eine Hinzuverdienstmöglichkeit. Dabei ist unsicher, ob sich ihr Gründungsprojekt als tragfähig erweisen wird. Rund ein Drittel der Gründungen ist nach drei Jahren nicht mehr am Markt. Gründer müssen willens und fähig sein, mit diesem Risiko umzugehen. Zudem müssen sie unterschiedliche Herausforderungen meistern. Diese reichen von administrativen und organisatorischen Schwierigkeiten bei der Gründungsvorbereitung bis hin zu Finanzierungsproblemen bei der Umsetzung der Gründungsidee.

Bürokratische Hürden und Verzögerungen, die Belastung für die Familie, das finanzielle Risiko, Finanzierungsschwierigkeiten sowie Vorteile als abhängig Beschäftigter sind die fünf Gründungshemmnisse, die bei Vollerwerbsgründern in den Jahren 2008 bis 2012 am stärksten an Bedeutung gewonnen haben

(siehe Grafik 4).^{iv} Dabei beschränken sich die Aussagen auf den Anteil der Gründer, die diese Hemmnisse als Problem oder Schwierigkeit im Gründungsprozess sehen, nicht auf die jeweilige Stärke der Probleme.

(1) Gründer nehmen Bürokratie stärker als Hemmnis wahr:

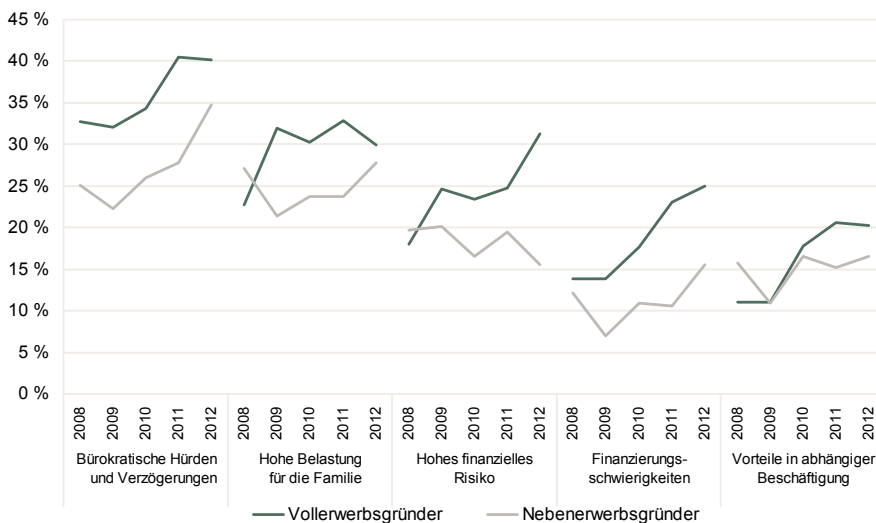
Bürokratische Hürden und Verzögerungen werden sowohl von den Vollerwerbs- als auch den Nebenerwerbsgründern als häufigstes Gründungshemmnis genannt – in den letzten fünf Jahren sogar immer häufiger, obwohl es Fortschritte beim Bürokratieabbau gab.⁸ So sind die Kosten für eine Gründung merklich gesunken. Auch die Anzahl der Arbeitstage, mit denen ein Gründer für die administrative Umsetzung seines Vorhabens rechnen muss, ist von 18 im Jahr 2008 auf 15 Tage im Jahr 2012 gefallen. Die Anzahl der notwendigen Schritte für die Umsetzung einer Gründung ist allerdings gleich geblieben. Möglicherweise hat sich die Erwartungshaltung der Gründer aufgrund der Beschleunigung und Vereinfachung von Prozessen im privaten Sektor dahingehend verändert, dass sie diese Geschwindigkeit und Einfachheit auch vom Staat erwarten. Gibt es diese nicht, kann die Bürokratieverdrossenheit aufgrund der enttäuschten Erwartungen steigen, ohne dass sich die Situation tatsächlich verschlechtert hat.

(2) Auch Gründer wollen eine bessere Work-Life-Balance:

Ebenfalls weiter verbreitet als noch vor fünf Jahren sind die Bedenken der Vollerwerbsgründer, dass die Selbstständigkeit ihre Familie zu stark belastet. Für die Nebenerwerbsgründer ist diese Entwicklung etwas geringer ausgeprägt. Gründer haben insgesamt eine deutlich höhere Wochenarbeitszeit als abhängig Beschäftigte (siehe Abschnitt S. 7 f.). Für Arbeitnehmer hat zudem seit Anfang der 1990er-Jahre die Jahresarbeitszeit abgenommen und auch die Zahl der bezahlten Überstunden ist leicht zurückge-

^{iv} Im KfW-Gründungsmonitor wird den Befragten eine Liste von insgesamt 17 möglichen Schwierigkeiten vorgelesen, die während des Gründungsprozesses aufgetreten sein können, worin eine Kategorie „Sonstige“ enthalten ist.

Grafik 4: Gründungshemmnisse im Jahresvergleich



Anmerkung: Im Unterschied zu vorangegangenen Auswertungen wird für das Jahr 2008 auf die Angaben aus Sekundärinterviews verzichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

gangen.⁹ Wenn die Belastung für die Familie mit mangelnder Zeit gleichgesetzt wird, scheinen die Gründer dem allgemeinen gesellschaftlichen Trend zu einem ausgeglichenen Verhältnis von Familie und Beruf folgen zu wollen.¹⁰

(3) Gründer achten verstärkt auf ihr finanzielles Risiko:

Im Gründungsprozess ist die Ressourcenbeschaffung eine wesentliche Aufgabe von Gründern. Wenn beim Schritt in die Selbstständigkeit Investitionen getätigt werden, sollen diese sich nach einer gewissen Zeit auch amortisieren. Ob dies gelingt, ist unsicher. Vollerwerbsgründer sind zudem schlecht diversifiziert, da sie nicht nur Finanzkapital in ihr Gründungsprojekt investieren, sondern auch ihr Humankapital darin binden. Dementsprechend ist es verständlich, dass gerade sie Bedenken wegen eines zu großen finanziellen Risikos der Selbstständigkeit haben. Werden darüber hinaus eigene Mittel wie Ersparnisse in das Gründungsprojekt eingebracht, dann betrifft dies unmittelbar die persönliche Vermögenssituation der Gründer. Entsprechend intensiv werden sie sich mit dem finanziellen Risiko der Gründung auseinandersetzen.^v Die im Vergleich zu früheren Jahren tendenziell höheren Finanzierungsvolumina – auch

^v Für verhinderte Gründer ist ein zu hohes finanzielles Risiko sogar das meistgenannte Hemmnis, welches zum Abbruch des Planungsprozesses für die Gründung geführt hat.

der eingesetzten eigenen Mittel – tragen zur weiteren Verbreitung dieses Gründungshemmnisses bei.

Vermutlich hat aber auch die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise dazu beigetragen, dass finanzielle Risiken eine größere Rolle in der Wahrnehmung der Gründer spielen.^{vi} Je überzeugter Gründer vom Erfolg ihres Gründungsprojekts sind, desto geringer dürften sie ihr finanzielles Risiko einschätzen. Das seit dem Jahr 2008 krisengeschüttelte makroökonomische Umfeld erschwert die Bewertung der Erfolgchancen jedoch und dürfte ebenfalls dazu beigetragen haben, dass Gründer ihr finanzielles Risiko höher einschätzen.

(4) Finanzierungsschwierigkeiten nehmen zu:

Parallel zur stärkeren Wahrnehmung finanzieller Risiken gibt ein höherer Anteil von Gründern an, auf Finanzierungsschwierigkeiten gestoßen zu sein.^{vii} Auch

^{vi} Die Risikoeinschätzung wird jedoch nicht von der Einschätzung zu den konjunkturellen Risiken getrieben. Nur für das Krisenjahr 2009 war hier ein Spitzenwert zu verzeichnen. Für die Nebenerwerbsgründer sind die Bedenken wegen der wirtschaftlichen Entwicklung sogar seltener als noch vor fünf Jahren.

^{vii} Die Zahl wird insofern relativiert, als dass darin auch Gründer enthalten sind, die von vornherein keine Finanzmittel einsetzen wollten und daher nicht auf Finanzierungsprobleme stoßen konnten. Ebenfalls nicht erfasst sind Personen, die aufgrund von Finanzierungsengpässen ihr Gründungsvorhaben nicht umgesetzt haben. Die Bedeutung letzter Problems kommt darin zum Ausdruck, dass unter

Tabelle 1: Ausgewählte Merkmale von Gründungsprojekten

	2008	2012
Ø Finanzierungsvolumen in EUR	8.900	13.200
Ø Höhe eigener Mittel in EUR	5.400	6.900
Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten		
Im Vollerwerb	14 %	25 %
Im Nebenerwerb	12 %	16 %
Aus der AL	20 %	34 %
Anteil innovativer Gründer		
Deutschland- oder weltweite Neuheit	6 %	8 %

Anmerkung: Durchschnittliche Finanzierungsvolumina (Ausreißerbereinigung am 95 %-Perzentil), gerundet auf Hunderter. Im Unterschied zu vorangegangenen Auswertungen wird für das Jahr 2008 auf die Angaben aus Sekundärinterviews verzichtet. Gründer aus der Arbeitslosigkeit ab Januar 2012

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

dies gilt in stärkerem Maße für die Vollerwerbsgründer als die Nebenerwerbsgründer. Dabei werden Finanzierungsschwierigkeiten wahrscheinlicher, je mehr Finanzmittel eingesetzt werden. Zum einen haben die Gründer nur begrenzte Reserven, um diese in das Gründungsprojekt zu investieren. Zum anderen kann sich die Finanzierung über dritte Kapitalgeber als problematisch erweisen, wenn Informationsprobleme zwischen Gründer und Kapitalgeber die Bewertung der Finanzierungsanfragen erschweren. Die tendenziell etwas höheren Finanzierungsvolumina und der im Jahr 2012 höhere Anteil von Gründungen mit Marktneuheiten werden zur Zunahme der Finanzierungsschwierigkeiten beigetragen haben (siehe Tabelle 1).

(5) Abhängige Beschäftigung zunehmend verlockender:

Als Gegenstück zur stärkeren Risikowahrnehmung infolge des unsicheren makroökonomischen Umfelds ist zu erwarten, dass Erwerbspersonen sichere Erwerbsalternativen der selbstständigen

den Personen, die in den letzten 12 Monaten Gründungspläne verworfen haben, Finanzierungsschwierigkeiten das am weitesten verbreitete Gründungshemmnis darstellen. Hier ist kein Trend zu beobachten, im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2012 betrifft dies 64 % der verhinderten Gründer. Für die weitere Einordnung der erhobenen Finanzierungsschwierigkeiten sei auf Hagen, T., Metzger, G. und K. Ullrich (2012): Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. KfW-Gründungsmonitor 2012, KfW Bankengruppe, Frankfurt M, Exkurs 9, S. 32, verwiesen.

Tätigkeit vorziehen werden. Tatsächlich hatte in den vergangenen Jahren ein größerer Teil der Vollerwerbsgründer als noch im Jahr 2008 Bedenken, dass ihnen Vorteile in abhängiger Beschäftigung (wie Arbeitsplatzsicherheit, Arbeitszeit- und Urlaubsregelungen) entgehen könnten, wenn sie sich für die Selbstständigkeit entscheiden. Dazu wird auch die positive Arbeitsmarktentwicklung beigetragen haben, die entsprechend gute angestellte Beschäftigungsverhältnisse als potenzielle Alternative für die Gründer bereit hielt.

Für Nebenerwerbsgründer, die sich nicht allein auf das Einkommen aus ihrer neuen selbstständigen Tätigkeit stützen müssen, hat sich der Anteil derjenigen, die Vorteile in abhängiger Beschäftigung als Gründungshemmnis angeben, kaum verändert.^{viii}

Finanzierungsschwierigkeiten im Einzelnen

Finanzierungsschwierigkeiten müssen nicht zwingend zu Finanzierungslücken führen. Haben Gründer mit einer Finanzierungsquelle Probleme, können sie versuchen, auf andere Kapitalgeber auszuweichen.

Rund 80 % der Gründer konnten ihre Projekte ohne finanzielle Probleme umsetzen. Vier von fünf Gründern hatten entweder keinen Finanzierungsbedarf oder konnten ihren Finanzierungsbedarf problemlos aus eigenen oder fremden Mitteln decken.

Von den verbleibenden Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten berichten 64 %, dass ihre eigenen Mittel für die Umsetzung ihres Projekts nicht ausreichten; 41 % erhielten einen beantragten Bankkredit nicht und 4 % nicht im gewünschten Umfang; 15% verweisen auf schlechtere Kreditkonditionen als erhofft.

Verhinderte Gründer, also Personen, die sich selbstständig machen wollten, es

^{viii} Eine Ausnahme bildet das Jahr 2009, das durch einen deutlich reduzierten Anteil von Nebenerwerbsgründern gekennzeichnet war, die Vorteile in abhängiger Beschäftigung sahen. Ein Erklärungsansatz hierfür ist, dass im Rezessionsjahr der Arbeitsmarkt vor allem durch die Ausnutzung von Kurzarbeit stabil gehalten wurde. Das heißt, die Arbeitsmarktsituation gab nicht wirklich Nebenerwerbsgelegenheiten für Arbeitnehmer her.

aber unterlassen haben, berichten erwartungsgemäß häufiger von Finanzierungsproblemen (53 %). Der Anteil der Erfolg versprechenden Gründungsideen dürfte unter den verhinderten Gründern jedoch niedriger sein als unter den Gründern, die ihre Idee umgesetzt haben.

In sieben Monaten zur Selbstständigkeit

Gut sieben Monate – soviel Zeit ist bei Gründern des Jahres 2012 im Durchschnitt von der ersten Projektidee bis zum Schritt in die Selbstständigkeit vergangen. Allerdings verhalten sich die einzelnen Gründer höchst unterschiedlich. So verzerren Gründer, die außergewöhnlich lange für die Umsetzung brauchen, diesen Durchschnittswert nach oben: Bei der Hälfte der Gründer vergehen höchstens drei Monate von der Projektidee bis zur Realisierung.

Wie viel Zeit sich die Gründer lassen, hängt stark von der Bedeutung der Selbstständigkeit als Erwerbsquelle ab. Vollerwerbsgründer lassen im Durchschnitt deutlich mehr Zeit vergehen als Nebenerwerbsgründer (neun vs. sechs Monate). Hierin spiegelt sich auch die Tragweite der jeweiligen Entscheidung wider. Während für Nebenerwerbsgründer die Selbstständigkeit oft eine zusätzliche Erwerbsquelle ist, geben Vollerwerbsgründer für die Selbstständigkeit häufig eine andere Erwerbsalternative auf. Eine solche Entscheidung muss gut überlegt sein und benötigt entsprechend mehr Zeit. Im Vergleich zu Nebenerwerbsgründern, die – egal ob Mann oder Frau – den Schritt in die Selbstständigkeit durchschnittlich in rund sechs Monaten umsetzen, zeigen sich bei Vollerwerbsgründern geschlechterspezifische Unterschiede. So dauert es bei Männern mit acht Monaten durchschnittlich ein Quartal kürzer bis sie eine Projektidee tatsächlich im Vollerwerb realisieren als bei Frauen (elf Monate). Frauen überdenken den Schritt in die Vollerwerbsselbstständigkeit offenbar länger. Zum einen dürfte sich darin die größere Risikoaversion von Frauen widerspiegeln.¹¹ Zum anderen ist es jedoch auch möglich, dass Frauen weniger optimistisch sind¹² und daher ihre Gründung länger vorbereiten.

Für Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die den Gründungszuschuss in Anspruch nehmen möchten, ist die Dauer der Vorbereitungszeit durch die Zugangsvoraussetzungen zur Förderung begrenzt. Denn der Zuschuss kann nur gewährt werden, wenn noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 150 Tagen besteht. Entsprechend dürfen zwischen dem Eintritt in die Arbeitslosigkeit und der Gründung höchstens sieben Monate vergehen.

Ein Monat für Umsetzung des Vorhabens

Die Zeit zwischen erster Projektidee und dem Schritt in die Selbstständigkeit umfasst den gesamten Entscheidungs- und Umsetzungsprozess. Nur ein Teil des zeitlichen Vorlaufs entfällt jedoch tatsächlich auf die intensive Planung und Vorbereitung der Gründung. Darunter sind Tätigkeiten wie die Optimierung der Geschäftsidee, die Ausarbeitung eines Businessplans oder notwendige Behördengänge zu verstehen.

Gründer wenden im Durchschnitt knapp zweieinhalb Monate auf, um ihren Schritt in die Selbstständigkeit intensiv vorzubereiten. Allerdings ist auch hier der Durchschnittswert durch besonders ausführliche Gründer nach oben verzerrt. Die Zeit der intensiven Umsetzung dauert bei den meisten Gründern (56 %) nicht länger als einen Monat.

Bestimmte Gruppen von Gründern investieren mehr Zeit für die intensive Vorbereitung. So bereitet beispielsweise die Hälfte der Vollerwerbsgründer ihre Selbstständigkeit mindestens zwei Monate intensiv vor. Allerdings ist dies hauptsächlich auf Vollerwerbsselbstständigkeiten von Frauen zurückzuführen. Das heißt, Frauen überdenken ihr Gründungsprojekt nicht nur länger als Männer, sondern gehen dieses auch intensiver vorbereitet an.

38-Stunden-Woche? Für Gründer ein Traum!

Wie vorstehend beschrieben, müssen Gründer bereits vor der Realisierung ihres Gründungsprojekts einen zeitlichen Einsatz für ihre Selbstständigkeit leisten. Nach erfolgter Umsetzung beginnt die zeitliche Belastung allerdings erst richtig.

Tabelle 2: Gründer haben eine sehr hohe Arbeitsbelastung

	1. Quartil	Median	3. Quartil	Durchschnitt
Stunden Wochenarbeitszeit				
Alle Gründer	9	20	50	28,0
Vollerwerbsgründer	40	50	60	48,2
davon: Männer	40	50	60	49,4
Frauen	30	50	60	45,5
Nebenerwerbsgründer	5	10	20	13,3
davon: Männer	5	10	20	14,6
Frauen	5	10	15	11,8

Anmerkung: Das erste Quartil ist die Grenze zwischen den unteren 25 % und den oberen 75 % einer Verteilung; der Median ist die Grenze, die die Gründer in zwei gleich große Gruppen teilt; das dritte Quartil ist die Grenze zwischen den unteren 75 und den oberen 25 % einer Verteilung.

Tabelle 3: Höhere Einkommensklassen bei Selbstständigen häufiger als bei Arbeitnehmern

Haushaltsnettoeinkommen:	Bis 1.500 EUR	1.500 bis 2.500 EUR	2.500 EUR und mehr	3.500 EUR und mehr
	(Anteile in Prozent)			
Alle Haushalte	24	29	47	25
Arbeitnehmer	16	30	54	28
darunter: Alleinstehende	40	42	19	6
Selbstständige	15	25	60	38
darunter: Alleinstehende	37	29	34	16
Gründer 2012	17	25	58	34

Anmerkung: Alle Haushalte beinhalten neben Arbeitnehmern und Selbstständigen auch Arbeitslose und nicht Erwerbstätige. Selbstständige sind ausschließlich Vollerwerbsselbstständige. Nebenerwerbsselbstständige sind entsprechend auch unter den Arbeitnehmern zu finden. Da sich die Struktur bei Voll- und Nebenerwerbsgründern nicht unterscheidet, haben wir alle Gründer 2012 (Voll- und Nebenerwerb) im Aggregat ausgewiesen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2012.

Abhängig beschäftigte Vollzeit- und Teilzeitarbeiter haben in Deutschland eine durchschnittliche Wochenarbeitszeit von 38 Stunden.¹³ Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit von Gründern erscheint demgegenüber auf den ersten Blick moderat: Sie beträgt 28 Stunden (siehe Tabelle 2). Dieser Durchschnittswert ist jedoch durch den großen Anteil an Nebenerwerbsgründern (59 %) nach unten verzerrt. So kommen Vollerwerbsgründer auf durchschnittlich 48 Stunden Wochenarbeitszeit, während Nebenerwerbsgründer im Rahmen ihrer Selbstständigkeit im Durchschnitt 13 Stunden pro Woche arbeiten. Hier ist allerdings zu bedenken, dass beim Großteil der Nebenerwerbsgründer noch die Arbeitszeit hinzukommt, die sie in ihrem Haupterwerb ableisten. Die Gesamtbelastung für die Erwerbstätigkeit summiert sich entsprechend. Etwa die Hälfte aller Nebenerwerbsgründer (49 %) geht im Haupterwerb einer abhängigen Vollzeitbeschäftigung nach.

Die wöchentliche Arbeitszeit in der Selbstständigkeit unterscheidet sich zwi-

schenden Männern und Frauen. Die mittlere Wochenarbeitszeit von Männern beträgt 31 Stunden, die von Frauen 23 Stunden. Dieser Unterschied kommt jedoch zum überwiegenden Teil dadurch zu Stande, dass sich Frauen im Vergleich zu Männern zu einem höheren Anteil im Nebenerwerb selbstständig machen (67 vs. 51 %). Jeweils bezogen auf die beiden Gruppen Voll- und Nebenerwerbsgründer kommen Männer nur auf eine geringfügig höhere Stundenanzahl (durchschnittlich vier und drei Stunden mehr pro Woche).

Der Mühe Lohn I: Ein höheres Einkommen?

Welche Entlohnung können Gründer für ihre große Arbeitsbelastung erwarten? 16 % der deutschen Arbeitnehmerhaushalte verfügen über ein Nettoeinkommen von bis zu 1.500 EUR und gut die Hälfte kommt auf 2.500 EUR und mehr (28 % sogar auf 3.500 EUR und mehr, siehe Tabelle 3).^{ix} Haushalte von

^{ix} Dies deckt sich mit den Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2010 des Statistischen

Selbstständigen weisen eine sehr ähnliche Einkommensstruktur auf. Die oberen Klassen sind jedoch etwas stärker besetzt als bei den Arbeitnehmern. Damit verfügen Selbstständige tendenziell über höhere Haushaltsnettoeinkommen als Arbeitnehmer.

Um einschätzen zu können, ob diese höheren Einkommen möglicherweise durch andere Haushaltsmitglieder entstehen, die zum Gesamteinkommen des Haushalts beitragen, ist ein Vergleich von Haushalten von Alleinstehenden sinnvoll.^x Bei diesen zeigt sich allerdings noch stärker, dass Selbstständige häufiger in höheren Einkommensklassen zu finden sind als Arbeitnehmer.

Diese Struktur lässt sich auch bei Gründern feststellen, die erst frisch in die Selbstständigkeit eingetreten sind. Sie unterscheiden sich hinsichtlich der Einkommensstruktur von bereits länger Selbstständigen kaum.

Schlechter Stundenlohn – rein rechnerisch

Dem erzielten Haushaltsnettoeinkommen steht bei Gründern eine hohe Wochenarbeitszeit gegenüber. Der durchschnittliche Stundenlohn, der sich dadurch rein rechnerisch für Gründer ergibt, ist entsprechend gering. Viele Gründer bzw. Selbstständige im Allgemeinen kommen so auf einen Stundenlohn, der mit dem von Arbeitnehmern im Niedriglohnssektor vergleichbar ist.^{xi}

Der direkte Vergleich von Stundenlöhnen Selbstständiger und von Arbeitnehmern hinkt jedoch. Für Arbeitnehmer ist der Stundenlohn in der Regel fixiert, da er sich aus der zu leistenden Arbeitszeit und dem Monatsgehalt ergibt. Eine Aus-

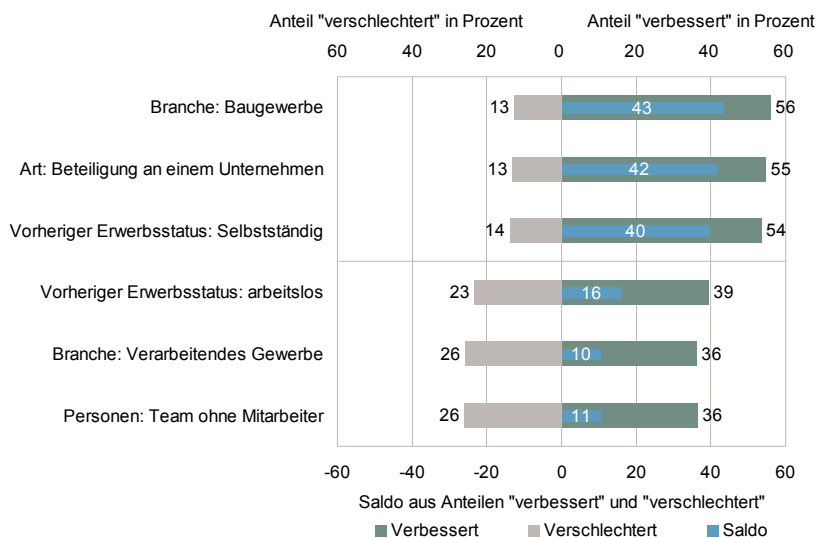
Bundesamtes. Gemäß dieser haben 26 Prozent der deutschen Haushalte ein Einkommen von bis zu 1.500 EUR und 45 Prozent (28 Prozent) von mehr als 2.600 EUR (3.600 EUR), <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/EinkommenEinnahmenAusgaben/Tabellen/Haushaltsnettoeinkommen.html>.

^x Wir definieren einen Alleinstehendenhaushalt als Haushalt, in dem nur eine Person im Alter von 18 oder mehr Jahren lebt.

^{xi} Berechnungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors 2012. Als Niedriglohn gilt laut OECD ein Lohn von weniger als zwei Dritteln des nationalen Medianlohns. Siehe auch DIW Wochenbericht 7/2013.

Grafik 5: Einkommenschancen und -risiken von Gründern

(Veränderung des Haushaltsnettoeinkommens von Gründern nach dem Schritt in die Selbstständigkeit)



Anmerkung: Die Grafik zeigt die sechs Charakteristika von Gründern oder Gründungsprojekten, die die jeweils drei größten Chancen für eine Einkommensverbesserung (Anteil der Gründer mit verbessertem Haushaltsnettoeinkommen, obere Teilgrafik) und Risiken für eine Einkommensverschlechterung (Anteil der Gründer mit verschlechtertem Haushaltsnettoeinkommen, untere Teilgrafik) aufweisen. Die Anteile wurden mithilfe einer Ordered-Probit-Regression berechnet und entsprechen dem sich daraus ergebenden Predictive Margin für die genannten Gruppen.^{xiii} Abgebrochene Gründungsprojekte sind nicht in der Regression enthalten. Eine Regression spezifiziert als Heckman-Selektions-Modell ergibt sehr ähnliche Schätzkoeffizienten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2012.

weitung der Arbeitszeit führt nur bei bezahlten Überstunden – die gesetzlich begrenzt sind – zu einer Einkommensserhöhung. Selbstständige hingegen können mit einem höheren Arbeitseinsatz grundsätzlich ein höheres Einkommen erreichen, wenn sich der vermehrte Arbeitseinsatz in einen größeren Geschäftserfolg übersetzt.

Für die lange Arbeitszeit von Selbstständigen gibt es verschiedene Gründe. So können die Vielarbeiter unter den Selbstständigen grob in drei „Arbeitszeit-typen“ unterteilt werden. Selbstständige, deren Einkommenssituation prekär ist und die deshalb keine Einnahmen verpassen wollen. Sie sind auf jeden Kunden angewiesen und arbeiten besonders lange, um für so viele Kunden wie möglich erreichbar zu sein. Andere Selbstständige sind wiederum durch eine besonders ausgeprägte Karriereorientierung charakterisiert. Sie arbeiten extra lange, frei nach dem Motto: „Je mehr ich arbeite, desto erfolgreicher werde ich sein“. Daneben stehen die Selbstständigen, bei denen die Grenzen zwischen „Arbeit“ und „Nicht-Arbeit“ leicht verschwimmen.¹⁴ Stimuliert wird eine lange Arbeitszeit bei Selbstständigen zusätzlich oft dadurch, dass sie bei ihrer Tätig-

keit im Vergleich zu Arbeitnehmern eine höhere Arbeitszufriedenheit haben; insbesondere für die Vielarbeiter lässt sich dies feststellen.¹⁵

Die Vielarbeiter unter den Gründern sind relativ proportional auf die verschiedenen Einkommensklassen verteilt, weshalb sich die mittlere Arbeitszeit von Gründern zwischen diesen Klassen nur um wenige Stunden unterscheidet. Da die Mehrheit der Gründer über mittlere bis hohe Nettoeinkommen verfügt, dürfte der Großteil der Vielarbeiter unter den Gründern entsprechend zu den zuletzt beschriebenen Arbeitszeittypen gehören, für die lange Arbeitszeiten weniger Notwendigkeit als Neigung sind. Für ein Drittel der Gründer mit einem Haushaltsnettoeinkommen von 1.500–2.500 EUR und immerhin für mehr als 10 % der Gründer im Einkommensbereich von über 2.500 EUR ergibt sich bedingt durch ihre hohen Arbeitszeiten rein rechnerisch ein „Niedriglohn“-Stundensatz.^{xii} Gründer mit solch hohen Haushaltsnettoeinkommen faktisch nur aufgrund ihrer hohen Arbeitszeiten dem Niedriglohnsektor zuzuordnen, wäre allerdings zweifelhaft. In Statistiken, die eine solche Zuordnung

^{xii} Berechnungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors 2012.

vornehmen, wird das Ausmaß des Problems prekärer Einkommensverhältnisse bei Selbstständigen letztlich überschätzt.

Der Mühe Lohn II: Ein verbessertes Einkommen!

Der Schritt in die Selbstständigkeit lohnt sich für viele Gründer trotz der hohen Arbeitsbelastung. Bei 42 % der Gründer des Jahres 2012 war die Einkommenssituation nach ihrem Schritt in die Selbstständigkeit besser als vorher. Nur 16 % der Gründer berichten von einer Verschlechterung ihres Haushaltsnettoeinkommens. Die Chance für eine Einkommensverbesserung war also zweieinhalb Mal größer als das Risiko einer Einkommensverschlechterung.

Die Chancenverteilung war dabei für Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründer gleich: 42 % der Vollerwerbsgründer und 41 % der Nebenerwerbsgründer berichteten über eine Einkommensverbesserung im Vergleich zum Zustand vor der Gründung. Die Risikoverteilung hingegen unterschied sich zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern deutlich. Während sich die Einkommenssituation bei 27 % der Vollerwerbsgründer nach dem Schritt in die Selbstständigkeit verschlechtert hat, war dies nur bei 8 % der Nebenerwerbsgründer der Fall. Hierin äußert sich, dass Nebenerwerbsselbstständigkeiten eben oft Hinzuverdienste sind, für die kein anderes Einkommen aufgegeben werden muss.

Der Anteil der Vollerwerbsgründer, die eine Verbesserung ihres Haushaltseinkommens nach dem Schritt in die Selbstständigkeit erreichen, ist in den vergangenen Jahren sukzessive zurückgegangen. Im Jahr 2009 waren es noch 56 %. Im Vergleich zu den 27 % im Jahr 2012 war damals auch ihr Risiko für eine

^{xiii} In der gewichteten Ordered-Probit-Regression auf die Zustände „verbessert“, „gleich geblieben“ und „verschlechtert“ wurde für die Angaben der Gründer zu ihrem vorherigen Erwerbsstatus, ihrem Alter, ihrem Geschlecht, ihrem höchsten Bildungsabschluss, ihrer Staatsangehörigkeit, ihrer Haushaltsgröße, ihrem Motiv für die Selbstständigkeit, dem Umfang und der Art und der Größe ihrer Selbstständigkeit kontrolliert. Zudem wurde berücksichtigt, ob sie in West- oder Ostdeutschland wohnhaft sind, wie innovativ ihr Angebot ist, in welcher Branche sie sich selbstständig machten, wie lange der Schritt in die Selbstständigkeit her ist (max. 36 Monate) und in welchem Jahr (2008–2012) die Angaben durch uns erhoben wurden.

Verschlechterung mit 19 % deutlich geringer. Diese Entwicklung ist mit der veränderten Ausgangslage für die letzten Gründungsjahrgänge zu erklären. Ob eine Verbesserung des Haushaltseinkommens durch die Selbstständigkeit möglich ist, hängt auch vom Ausgangsniveau des Einkommens ab. In den vergangenen Jahren haben sich die Bruttomonatsverdienste von abhängig Beschäftigten positiv entwickelt.¹⁶ Somit wurde es für die Gründer immer schwieriger, mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ihr letztes Einkommen zu erreichen oder noch zu übertreffen.

Wie sich die Einkommenssituation von Gründern nach dem Schritt in die Selbstständigkeit verändert, hängt auch mit den Eigenschaften des Gründungsprojekts zusammen. Gute Chancen auf eine Einkommensverbesserung hatten in den vergangenen Jahren Gründer, die ihre Unternehmungen im Baugewerbe starteten oder die sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligten. Auch eine erneute Gründung aus einer bestehenden Selbstständigkeit heraus, war überwiegend mit einer Einkommensverbesserung verbunden. Unter sonst gleichen Bedingungen konnte bei solchen Projekten jeweils mehr als die Hälfte der Gründer eine Verbesserung ihres Haushaltseinkommens erreichen (siehe Grafik 5). Im Gegensatz dazu waren Gründungsprojekte, die mit einem Gründungsteam ohne Mitarbeiter erfolgten, die im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt waren oder bei denen die Gründer zuvor arbeitslos waren, am risikoreichsten: Bei rund einem Viertel der Gründer mit solchen Gründungsprojekten verschlechterte sich das Haushaltseinkommen, während die Chance auf eine Einkommensverbesserung relativ gering war.

Höheres Einkommen macht Gründer nicht unbedingt glücklicher

Gemessen an der Veränderung ihrer Einkommenssituation ist der Schritt in die Selbstständigkeit für einen Großteil der Gründer ein Erfolg. Gründer scheinen sich allerdings nicht über diesen finanziellen Erfolg zu definieren. Während die Lebenszufriedenheit von Arbeitnehmern deutlich mit ihrem erzielten Einkommen steigt, zeigt sich ein solcher

Box 2: Geänderte Förderbedingungen beim Gründungszuschuss zum 28. Dezember 2011

Verschiedene Anpassungen des Instrumentariums zur Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) hatten in der Vergangenheit einen Einfluss auf die Gründerzahl, so auch im Jahr 2012. Seit Ende des Jahres 2011 gelten neue Förderbedingungen im Gründungszuschuss, dem Hauptinstrument der BA in diesem Bereich:

- Der Gründungszuschuss wurde von einer teilweisen Pflicht- in eine vollständige Ermessensleistung umgewandelt. Dabei gilt insbesondere der sogenannte Vermittlungsvorrang. Dies bedeutet: Unabhängig von ihrem Gründungsprojekt sinkt für Arbeitslose, die auf dem Arbeitsmarkt als vermittlungsfähig gelten, die Wahrscheinlichkeit für die Gewährung des Zuschusses.
- Die für die Beantragung erforderliche Restanspruchsdauer auf Arbeitslosengeld wurde von 90 auf 150 Tage erhöht. Um sich die Chance auf den Gründungszuschuss zu erhalten, müssen sich Arbeitslose also schneller für eine Gründung entscheiden und diese umsetzen.
- Die erste Förderphase (Zuschuss in Höhe des Arbeitslosengeldes plus Pauschale von 300 EUR) wurde von neun auf sechs Monate verkürzt, während die zweite Förderphase (Pauschale von 300 EUR) von sechs auf neun Monate verlängert wurde.

Unmittelbar bewirkten diese Umstellungen, dass die Zugänge zum Gründungszuschuss im Jahr 2012 um 85 % niedriger ausfielen als im Jahr zuvor (Bundesagentur für Arbeit (2012), Zeitreihen zu arbeitsmarktpolitischen Instrumenten, Deutschland, Dezember 2012). Für die Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit insgesamt (inklusive Einstiegsgeld und Leistungen zur Eingliederung von Selbstständigen) betrug der Rückgang 74 %.

Zusammenhang bei Gründern nur in den Extremfällen: Ihre Lebenszufriedenheit ist bei Haushaltsnettoeinkommen unter 500 EUR geringer und ab 3.500 EUR höher als bei anderen Gründern.¹⁷

Gründen ist attraktiver als Arbeitslosigkeit

Eine wirtschaftspolitisch wichtige Gruppe im Gründungsgeschehen stellen Gründer aus der Arbeitslosigkeit dar. Der Anteil dieser Gründer an allen Gründern ist aber relativ gering. In den vergangenen Jahren gab maximal jeder fünfte Gründer an, zuvor arbeitslos gewesen zu sein. Aufgrund der guten Arbeitsmarktlage verringerte sich dieser Anteil zuletzt stetig. Die Neugestaltung des Gründungszuschusses führte dazu, dass der Anteil noch einmal deutlich zurückging: Nur jeder zehnte Gründer gab 2012 an, aus der Arbeitslosigkeit gestartet zu sein.

Arbeitslosigkeit hat einen deutlichen und anhaltend negativen Effekt auf die Lebenszufriedenheit.¹⁸ Entsprechend ist davon auszugehen, dass Arbeitslose an der Aufnahme einer Erwerbstätigkeit – sei es als Arbeitnehmer oder als Selbstständiger – interessiert sind. Die Arbeitsmarktreformen des Jahres 2005 haben die entsprechenden Anreize ver-

stärkt. Die BA fördert auch den Eintritt von Arbeitslosen in die Selbstständigkeit.

Die Neuordnung des Gründungszuschusses (siehe Box 2) hat im Jahr 2012 die Zahl der geförderten Gründer aus der Arbeitslosigkeit drastisch reduziert. Der Rückgang bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit (-32 %) fällt aber längst nicht so stark aus wie der Rückgang bei den Zugängen zur BA-Förderung der Selbstständigkeit (-74 %).^{xiv} Viele Ar-

^{xiv} Der Rückgang um 32 % ergibt sich aufgrund des Anteils der Gründer aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründern 2012 von 10,4 %. Dieser Anteil wurde entgegen dem üblichen Ansatz nur auf Basis der Gründer berechnet, bei denen der tatsächliche Gründungszeitpunkt im Beobachtungsjahr 2012 liegt (im KfW-Gründungsmonitor sind alle Personen als Gründer erfasst, die in den 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine Selbstständigkeit begonnen haben). Nur so ist die Entwicklung der Zahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit direkt mit dem Rückgang der Zugänge zum Gründungszuschuss im Jahr 2012 vergleichbar. Der Anteil von Gründern aus der Arbeitslosigkeit an allen Gründern beträgt nach dem üblicherweise im KfW-Gründungsmonitor verwendeten Ansatz 12,7 %. Dementsprechend wäre die Zahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit nur um 16 % zurückgegangen. Diese Entwicklung ist für einen Vergleich mit dem Rückgang des Gründungszuschusses aber nicht geeignet, da sie aufgrund eines Vorzieheffekts zu moderat ausfällt: Viele Gründer aus der Arbeitslosigkeit zogen ihren Schritt in die Selbstständigkeit auf einen Zeitpunkt im Jahr 2011 vor, zu dem der Gründungszuschuss noch als Pflichtleistung ausgestaltet war (siehe Box 2).

beitslose wagen den Schritt in die Selbstständigkeit offensichtlich auch ohne die Zuschüsse der BA.

Die Leistungen des Gründungszuschuss erleichtern Arbeitslosen den Schritt in die Selbstständigkeit und schaffen einen Anreiz für eine Vollerwerbsgründung. Da nun Gründer aus der Arbeitslosigkeit verstärkt ohne Zuschuss auskommen müssen, entfällt auch der Anreiz, die Gründung im Vollerwerb zu starten. Entsprechend sehen wir im Jahr 2012 einen höheren Anteil von Nebenerwerbsgründern aus der Arbeitslosigkeit als in den Jahren zuvor (siehe Tabelle 4). Die Gründer testen offenbar die Selbstständigkeit zunächst aus und haben dabei – solange sie die Nebenverdienstregeln erfüllen – durch die Unterstützungsleistungen für Arbeitslose Sicherheit für einen Teil ihres Einkommens.

Gründungszuschuss erleichtert Finanzierung

Eine zu knappe finanzielle Ausstattung des Gründungsprojekts ist ein wesentlicher Grund für das spätere Scheitern von Gründungsvorhaben. Bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit stellt sich die Finanzierungssituation als besonders problematisch dar, zumal wenn Ersparnisse fehlen, um längere finanzielle Durststrecken durchzuhalten. Daher verwundert es nicht, wenn infolge der Neuordnung der BA-Förderung der Anteil der zuvor arbeitslosen Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten zuletzt gestiegen ist – von durchschnittlich 21 % im Zeitraum 2008–2011 auf 34 % im Jahr 2012. Dabei sind Finanzierungsschwierigkeiten bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit beispielsweise signifikant wahrscheinlicher.^{xv}

(1) für Frauen als für Männer (+12 Prozentpunkte).

(2) für Personen mit Migrationshintergrund (+24 Prozentpunkte).

Da sich die Personen- und Projektmerkmale der Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2012 von denen der Vorjahre unterscheiden, beeinflusst dies das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten:

Tabelle 4: Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich

	2012 (Prozent)	2008 bis 2011 (Prozent)	Veränderung (Prozentpunkte)
Nebenerwerb	40,7	30,9	9,8
Frauen	38,8	33,3	5,5
Migrationshintergrund	28,5	24,3	4,2
Berufsabschluss			
Universität / FH	28,5	22,9	5,6
Fachschule / Meisterschule	5,9	8,8	-2,9
Lehre, Berufsfachschule	48,7	40,4	8,2
Kein Berufsabschluss	17,0	27,9	-10,9
Alter			
18–24 Jahre	8,7	10,3	-1,6
25–34 Jahre	16,5	25,0	-8,6
35–44 Jahre	41,7	30,0	11,7
45–54 Jahre	20,9	20,8	0,2
55–65 Jahre	12,2	13,9	-1,7
Marktneuheiten	19,3	14,0	5,3

Anmerkung: Das Befragungskonzept des KfW-Gründungsmonitors erfasst Personen, die in den zwölf Monaten vor dem Befragungszeitpunkt in die Selbstständigkeit eingetreten sind. Die Auswertungen für die Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2012 beziehen sich dem entgegen nur auf Gründer ab dem Januar 2012.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

(1) Im Jahr 2012 sind unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich zu den Vorjahren deutlich mehr Frauen zu finden (2012: 39 vs. 2008–2011: 33 %). Der Frauenanteil entspricht nun eher dem Frauenanteil unter allen Arbeitslosen (45 %).¹⁹

(2) Auch der Anteil der Gründer mit Migrationshintergrund ist bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit um vier Prozentpunkte gestiegen.

Es gab allerdings auch strukturelle Veränderungen, die sich positiv auf die Finanzierungssituation der Gründer aus der Arbeitslosigkeit ausgewirkt haben dürften. So beispielsweise der Anteil an Hochschulabsolventen, der sich 2012 in dieser Gruppe deutlich erhöhte. Die Altersstruktur der zuvor arbeitslosen Gründer hat sich hingegen deutlich zu den mittleren Jahrgängen (35–44 Jahre) verschoben, die nicht über vermehrte Finanzierungsprobleme berichten.

Zudem ist der Anteil der Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die Marktneuheiten eingeführt haben, gestiegen (19 vs. 14 % 2008–2011). Dies ist positiv zu bewerten, da es als Indiz für innovativere und somit zukunftsorientierte Gründungsprojekte gedeutet werden kann.

Insgesamt sind die Veränderungen in der Struktur der Gründer aus der Arbeitslosigkeit vielschichtig. Sie lassen in ihrer Gesamtheit noch keine Prognose zu ihrer langfristigen Wirkung wie beispiels-

weise auf die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte zu.

Was wir sehen

Das Gründungsgeschehen in Deutschland wird auf vielfältige Art und Weise gefördert. Regelmäßig wird die Förderinfrastruktur in Deutschland auch im internationalen Vergleich positiv bewertet.²⁰ Trotzdem ist die Gründungstätigkeit schon seit längerem auf dem Rückzug. Dies ist besorgniserregend, da ein reges Gründungsgeschehen aus volkswirtschaftlicher Sicht wichtig ist, um die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft zu unterstützen. In den vergangenen Jahren hat die positive Arbeitsmarktentwicklung einem nachhaltigen Aufschwung im Gründungsgeschehen entgegengewirkt. Aufgrund der guten Arbeitsmarktsituation wurde die Bedeutung der Arbeitslosigkeit als Pool für potenzielle Gründer und als Anreiz für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit geringer. Entsprechend konnte die Einschränkung des Gründungszuschusses momentan keine gravierenden Auswirkungen entfalten. Diese wirkte in die gleiche Richtung wie die allgemeine Entwicklung der Arbeitsmarktlage hin zu weniger Gründern aus der Arbeitslosigkeit. Damit einhergehend haben sich auch die soziodemografische Struktur der Gründer aus der Arbeitslosigkeit 2012 und ihre Projekte verändert. Ohne die Unterstützung durch den Gründungszuschuss wagen beispielsweise anteilig mehr Gründer aus der Arbeitslo-

^{xv} Die Ergebnisse der entsprechenden Schätzung finden sich im Grafik- und Methodenband.

sigkeit den Schritt in die Selbstständigkeit offenbar nur noch „mit einem Bein“ (im Nebenerwerb) und haben dabei deutlich häufiger Finanzierungsschwierigkeiten. Finanzierungsschwierigkeiten müssen von den Gründern ernst genommen werden, da sie das Risiko eines Abbruchs der Gründungsprojekte erhöhen.²¹

Nicht nur Gründer aus der Arbeitslosigkeit, sondern alle Gründer werden grundsätzlich beim Schritt in die Selbstständigkeit mit einer Reihe von Schwierigkeiten und Problemen konfrontiert. Einige der Hemmnisse haben in den vergangenen Jahren an Verbreitung gewonnen. Beispielsweise haben trotz der Anstrengungen zum Bürokratieabbau bürokratische Hürden und Verzögerungen in der Wahrnehmung der Gründer zugenommen und sind nach wie vor das am weitesten verbreitete Problem. Auch macht sich zunehmend ein größerer Anteil der Gründer Sorgen um das finanzielle Risiko, welches sie mit ihrer Selbstständigkeit eingehen. In den letzten Jahren hat sich allerdings gezeigt, dass die Einkommensrisiken für die meisten Gründer offenbar überschaubar sind: Das Haushaltsnettoeinkommen hat sich bei einem hohen Anteil der Gründer nach ihrem Schritt in die Selbstständigkeit verbessert. Eine Verschlechterung

hat sich hingegen nur bei einem deutlich kleineren Anteil eingestellt.

Was zu tun bleibt

- Falls in der Zukunft die Arbeitslosigkeit wieder zunehmen sollte, gewinnt die Förderung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit wieder mehr Bedeutung. **Hier ist die Politik aufgefordert, ggf. flexibel zu reagieren.**

- Vor dem Hintergrund des häufigeren Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten ist es wichtig, **allen Gründern den Zugang zu Förderprogrammen offen zu halten**, auch für kleinvolumige Finanzierungen. Gleichzeitig sollte verstärkt die Bekanntheit der entsprechenden Programme erhöht werden.

- Um Gründern den Schritt in die Selbstständigkeit zu erleichtern, sollte die öffentliche Hand versuchen, **den administrativen Gründungsprozess weiter zu straffen**. Beispielsweise kann sie mit Online-Angeboten **stärker auf den modernen Gründer zugehen**. Den modernen Kunden hat auch die KfW im Blick. Die KfW hat im Rahmen ihrer Serviceoffensive in einem ersten Schritt ihr Internetangebot zum 01.04.2013 komplett überarbeitet: Gründer können die benötigten Informationen nun intuitiv und unkompliziert finden. In einem weiteren Schritt ist geplant, dass ein Kunde künf-

tig online eine Beratungsanfrage auf der KfW-Website an seine Hausbank stellen kann.²²

- Um die Gründungsbereitschaft in der Bevölkerung zu stärken, müsste es gelingen, die **Selbstständigkeit als gleichwertige Erwerbsalternative zur abhängigen Beschäftigung zu etablieren**. Hierfür ist es notwendig, der heranwachsenden Generation Unternehmerkompetenzen zu vermitteln. Dazu gehören Eigeninitiative, Eigenverantwortung, Entscheidungsfreudigkeit oder auch die Bereitschaft ein Wagnis einzugehen. Je früher diese Kompetenzen gefördert werden – beispielsweise bereits in der schulischen Ausbildung – desto eher wird die Selbstständigkeit „erste Wahl“ sein.

- Dennoch gilt: Jeder Gründungswillige ist explizit aufgefordert, die Chancen und Risiken einer Selbstständigkeit abzuwägen, diese realistisch zu bewerten und sich den Schritt in die Selbstständigkeit gut zu überlegen. Dazu gehört auch, sich intensiv Gedanken zu machen, was man von der Selbstständigkeit erwartet. Hierbei können sich Gründer von erfahrenen Coaches unterstützen lassen. Beratungszuschussprogramme wie das KfW-Gründercoaching setzen hier an. ■

Verweis in eigener Sache

Die Umfrage der KfW Bankengruppe zum Gründungsgeschehen in Deutschland – der KfW-Gründungsmonitor – wird seit dem Jahr 2000 durchgeführt. Hierbei werden Informationen sowohl zur Gründerperson als auch zum Gründungsprojekt sowie zu einer Vergleichsgruppe von Nichtgründern erhoben. Dabei wird ein personenzentrierter Ansatz mit breitem Gründerkonzept verfolgt: Als Gründer werden Personen identifiziert, die innerhalb der letzten 12 bzw. 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt in die Selbstständigkeit eingetreten sind, indem sie ein neues Unternehmen gegründet haben, sich an einem Unternehmen beteiligt oder eines übernommen haben.

Die vorliegende Publikation „Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht“ zum KfW-Gründungsmonitor 2013 bildet einen Teil der Ergebnisse ausführlicher ab. Weitere Informationen zur Struktur des Gründungsgeschehens aus der aktuellen und den zwei vorhergehenden Befragungswellen können dem zugehörigen Tabellen- und Methodenband entnommen werden.

-
- ¹ Statistisches Bundesamt (2013), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des Bundes – Bevölkerung, Erwerbstätigkeit: Deutschland, Jahre. Stand: 24.01.2013.
- ² Bundesagentur für Arbeit (2013), Gemeldete Arbeitsstellen Deutschland, Arbeitsmarkt in Zahlen, Statistik der gemeldeten Arbeitsstellen. Januar 2013.
- ³ Statistisches Bundesamt (2013), Deutsche Wirtschaft trotz 2012 europäischer Wirtschaftskrise. Pressemitteilung vom 15. Januar 2013.
- ⁴ Rammer, C. (2004), FuE-Verhalten von jungen Unternehmen in Deutschland – eine Panelanalyse für den Zeitraum 1998–2003, Studien zum deutschen Innovationsystem Nr. 8-2005, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- ⁵ Statistisches Bundesamt (2010), Statistisches Jahrbuch 2010, Wiesbaden, September 2010.
- ⁶ Borger, K. (2013), Deutschland erholt sich rasch vom Einbruch im Schlussquartal 2012. KfW-Konjunkturkompass Deutschland, Frankfurt, 21. Februar 2013.
- ⁷ Brixy, U., Kohaut, S. und C. Schnabel (2007): Do newly founded firms pay lower wages? First evidence from Germany, *Small Business Economics* 29 (1/2), 161–171.
- ⁸ World Bank, IBRD und Palgrave Macmillan (2008), *Doing Business 2009, Comparing Regulation in 181 Economies*. Washington.
- World Bank und IBRD (2013), *Doing Business 2013, Smarter Regulation for Small and Medium-Size Enterprises. Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 185 Economies*. Washington.
- ⁹ Brautzsch, H.-U., Drechsel, K. und B. Schultz (2012), Unbezahlte Überstunden in Deutschland, *Wirtschaft im Wandel* 18 (10): 308–315.
- ¹⁰ Manager Magazin (2013), „Manager-Monitor“-Umfrage zum Thema Karriereorientierung/Generation Y. www.manager-magazin.de, Zugriff: 21.02.2013.
- LaBier, D. (2010), *The 4.0 Career Is Coming: Are You Ready To Upgrade?* Published on December 2, 2010 by Douglas LaBier, Ph.D. in *The New Resilience*, www.psychologytoday.com/blog/the-new-resilience/201012/the-40-career-is-coming-are-you-ready-upgrade. Zugriff: 25.02.2013.
- LaBier, D. (2010), *Gen X and Gen Y -- How They're Driving The New "4.0" Career*, Published on December 13, 2010 by Douglas LaBier, Ph.D. in *The New Resilience*, <http://www.psychologytoday.com/blog/the-new-resilience/201012/gen-x-and-gen-y-how-theyre-driving-the-new-40-career>. Zugriff: 25.02.2013.
- ¹¹ Charness, G. und U. Gneezy (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83 (1), 50–58 oder
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. und G. G. Wagner (2011), Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences *Journal of the European Economic Association*, 9 (3), 522–550.
- ¹² Jacobsen, B., Lee, J. B. und W. A. Marquering (2008), Are Men More Optimistic? (February 1, 2008). Verfügbar auf SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1030478> oder <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1030478>.
- ¹³ IAB (2012), Durchschnittliche Arbeitszeit und ihre Komponenten in Deutschland, <http://doku.iab.de/grauepap/2012/tab-az11.pdf>.
- ¹⁴ Muckenhuber, J. (2009), *Arbeit ohne Ende? Arbeitszeiten Solo- und Mikroselbstständiger zwischen Mythos und Realität*, Dissertation Universität Wien.
- ¹⁵ Bradley, D. E. und J. A. Roberts (2004), Self-Employment and Job Satisfaction: Investigating the Role of Self-Efficacy, Depression, and Seniority, *Journal of Small Business Management* 42 (1), S. 37–58.
- ¹⁶ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2013), Index der durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer nach Wirtschaftszweigen. www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/zr_deutschland.html#c180, Zugriff: 16.04.2013.
- ¹⁷ Kohn, K. und K. Ullrich (2012), Die Mär vom Gründer im Glück, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 60 (2), S. 137–161.
- ¹⁸ Lucas, R. E., Clark, A., Georgellis, Y. und E. Diener (2004): Unemployment Alters the Set Point for Life Satisfaction. *Psychological Science* 15 (1): 8–13.
- Clark, A. E. (2010): *Work, Jobs and Well-Being across the Millennium*, in: Diener, E., Helliwell, J. und D. Kahnemann (Hrsg.), *International Differences in Well-Being*. Oxford University Press, Oxford: 436–468.
- ¹⁹ Bundesagentur für Arbeit (2012), *Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland. Monatsbericht Dezember und Jahr 2012*, S. 50.
- ²⁰ Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. und U. Brixy (2013), *Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2012*, Hannover, Nürnberg.
- ²¹ Fryges, H., Gottschalk, S., Metzger, G., Mohr, B., Murrmann, M. und K. Ullrich (2012), *Start mit Strategie - Beschäftigungsfuktuation und Finanzierungsverhalten junger Unternehmen, KfW/ZEW-Gründungspanel, KfW Bankengruppe, Mannheim*.
- ²² KfW Bankengruppe (2013), *Chancen-Impuls, Jahrgang 15, April 2013*, <https://www.kfw.de/migration/Weiterleitung-zur-Startseite/Startseite/Inlandsförderung/Meine-KfW/Chancen-Impuls-4-2013-130412.pdf>.