

»» Studien und Materialien



Alt oder Neu?
Übernahmegründer und Neugründer im Vergleich

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. Katrin Ullrich

Telefon 069 7431-9791

Dr. Arndt Werner

(IfM Bonn)

ISSN 1864 0788

Copyright Titelbild: KfW Bildarchiv / Angelika Kohlmeier

Frankfurt am Main, Mai 2013

Alt oder Neu?

Übernahmegründer und Neugründer im Vergleich

Entscheidet sich eine Person für den Schritt in die Selbstständigkeit, muss sie die Entscheidung treffen, entweder ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen oder ein neues zu gründen. Die vorliegende empirische Studie analysiert – basierend auf den Daten des KfW-Gründungsmonitors – erstmals für Deutschland umfassend die Unterschiede zwischen Übernahme- und Neugründern. Die Kernaussagen der Studie sind folgende:

- *Im Durchschnitt der letzten zehn Jahre haben ca. 10 % der Gründer durch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens eine Selbstständigkeit begonnen.*
- *Die übernommenen Unternehmen sind im Durchschnitt größer als die Projekte der Neugründer. Rund 71 % der Übernahmegründer starten im Vollerwerb, 68 % haben angestellte Mitarbeiter und 27 % gründen mit Teampartnern (Neugründer entsprechend: 50 %, 27 % und 13 %).*
- *Übernahmegründer führen – bei gegebenen weiteren Unternehmens- und Unternehmermerkmalen – zum Gründungszeitpunkt seltener Marktneuheiten ein als Neugründer.*

Diese Ergebnisse zeigen: Kurzfristig sind positive Wirkungen für die Innovationstätigkeit der Volkswirtschaft eher von neu gegründeten Unternehmen zu erwarten. Der volkswirtschaftliche Beitrag von Übernahmegründungen ist zunächst im Erhalt des Unternehmensbestands und der Sicherung von Arbeitsplätzen zu finden. In der mittleren bis langen Frist werden die Übernahmegründer jedoch auch über die Innovationstätigkeit ihres Unternehmens entscheiden und ggf. ihre Innovationsstrategie verändern. Denn sie müssen nicht zuletzt im Wettbewerb mit innovativen Neugründern am Markt bestehen.

Eine erfolgreiche Gründung setzt weiterhin voraus, dass der Gründer sein Vorhaben finanzieren konnte. Hierzu lässt sich festhalten:

- *Übernahmegründer können zwar häufiger die notwendigen Investitionen aus den Umsatzerlösen finanzieren, daher können sie eher als Neugründer auf den Einsatz von Sach- und Finanzmitteln verzichten. Wenn sie jedoch eine Finanzierung benötigen, dann greifen sie häufiger auf externe Finanzierungsquellen wie Bankkredite zurück und brauchen mehr Startkapital als Neugründer.*

Von Finanzierungsschwierigkeiten sind Übernahmegründer mit ca. 17 % fast genauso häufig betroffen wie Neugründer (15 %). Das bewährte Geschäftskonzept, welches die Kapitalgeber bei Finanzierungsanfragen bewerten, sollte zwar Finanzierungsproblemen entgegen wirken. Dem steht jedoch entgegen, dass der neue Unternehmer – im Gegensatz zum Unternehmen selbst – dem Kapitalgeber unbekannt ist und i. d. R. einen beachtlichen Finanzierungsbetrag benötigt. Entsprechend ist ein offener Zugang zu Finanzierung auch für Übernahmegründer von essentieller Bedeutung, sodass bestehende Unternehmen im Zuge der Nachfolge fortgeführt werden können. Mit zunehmender Alterung der Bevölkerung wird das Thema Unternehmensübergabe wichtiger, wenn immer mehr Unternehmer einen Nachfolger für ihr Unternehmen suchen.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung

Ohne Frage ist das Abtreten von der Unternehmensspitze für den Alteigentümer ein einschneidendes Erlebnis. Gleiches gilt – für das Geschick des betroffenen Unternehmens sogar noch relevanter – für den Nachfolger. Für ihn beginnt ein neuer Abschnitt seiner beruflichen Karriere, indem er die Verantwortung für die weitere Entwicklung des Unternehmens übernimmt. Alternativ hätte er auch ein neues Unternehmen gründen können, was andere Entscheidungen und Gestaltungsmöglichkeiten mit sich gebracht hätte. Daher stellt sich die Frage, ob sich Personen, die ein bestehendes Unternehmen übernehmen, systematisch von Neugründern unterscheiden, welchen spezifischen Problemen sie sich gegenüber sehen und inwieweit sich die neu gegründeten Unternehmen von den übernommenen Bestandsunternehmen unterscheiden.

Unternehmensübergaben sind ein verbreitetes Phänomen. So stellt sich in jedem Familienunternehmen früher oder später die Frage der Nachfolgeregelung, sofern keine Liquidation des Unternehmens geplant ist. Nach jüngsten Schätzungen prognostiziert das IfM Bonn 110.000 Unternehmensübernahmen im Zeitraum 2010 bis 2014 (Hauser et al. 2010). Damit stehen jährlich etwa 22.000 Familienunternehmen zur Übergabe an, in denen etwa 1,4 Mio. Personen beschäftigt sind. Die Relevanz des Themas Unternehmensnachfolge wird in den nächsten Jahren noch zunehmen. Schätzungen von Müller et al. (2011) deuten darauf hin, dass die Zahl der anstehenden Übergaben bis zum Jahr 2020 aufgrund demografisch bedingter Veränderungen kontinuierlich ansteigen wird, während das Potenzial an zukünftigen Nachfolgern gleichzeitig tendenziell abnehmen dürfte (Europäische Kommission 2006).

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Übergabegeschehens folgt aus dem potenziellen Verlust an Produktivvermögen und Arbeitsplätzen, wenn Übergaben nicht zu Stande kommen oder scheitern. Aus individueller Perspektive stellt die Nachfolgeregelung jedoch ein betriebswirtschaftliches Problem dar, das vom jeweiligen Unternehmer und seinem Nachfolger zu lösen und damit im Zusammenhang mit diesen Personen zu analysieren ist. Während frühere empirische Studien sich zumeist auf die Befragung von Übergebern konzentrierten, untersuchen neuere Arbeiten vermehrt die Nachfolgerperson (Übernehmersicht). In diesem Zusammenhang gehen sie vermehrt der Frage nach, welche Faktoren dafür verantwortlich sind, dass Personen eine Nachfolge antreten und damit ein bestehendes Unternehmen weiter führen statt ein Unternehmen neu zu gründen (z. B. Bastie et al. 2011, Block et al. 2012, Parker und Van Praag 2012).

An diesem Punkt setzt auch die vorliegende Studie an, indem sie die Entscheidung, ein Unternehmen neu zu gründen mit der Entscheidung vergleicht, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen ("mode of entry"). Als Datengrundlage für die empirische Untersuchung werden die Individualdaten des KfW-Gründungsmonitors herangezogen. Der KfW-Gründungsmonitor bietet sich zur Untersuchung der aufgeworfenen Fragestellungen an, da diese Datenquelle einen breiten Gründungsbegriff zugrunde legt und Informationen sowohl zu Übernahmegründern als auch zu Neugründern bereitstellt. Neben soziodemografischen Merkmalen wie Alter, Geschlecht und Humankapitalindikatoren wie Berufsabschluss und Arbeitsmarktstatus vor Gründung schließt die Datenquelle auch Informationen zur Art des Gründungsprojekts, der Anzahl der Beschäftigten, der Finanzierungsstruktur und der Branche ein. Damit deckt der KfW-Gründungsmonitor ein wei-

tes Spektrum gründungsrelevanter Informationen ab und erlaubt eine umfassende Analyse von Übernahmegründern im Vergleich zu Neugründern.

Bisher wurde die Entscheidung zwischen der Gründung eines neuen oder Übernahme eines bestehenden Unternehmens mit niederländischen (Parker und Van Praag 2012), französischen (Bastie et al. 2011) oder länderübergreifenden Daten untersucht (Block et al. 2012), wobei sich die letztgenannte Studie ausschließlich mit der Gründungsabsicht der befragten Personen und nicht mit deren tatsächlichen Schritt in die Selbstständigkeit befasst. Eine Analyse für Deutschland, die sich auf die tatsächliche Gründung richtet, fehlt unseres Wissens bislang. Die vorliegende Studie trägt dazu bei, diese Forschungslücke für Deutschland zu schließen.

1.2 Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit

Die Entscheidung, ein Unternehmen neu zu gründen oder ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen, ist komplex und wird von einer Vielzahl an Faktoren bestimmt. So belegen nationale wie internationale Studien, dass z. B. die Ausstattung mit gründungsrelevantem Humankapital, der Zugang zu ausreichend Startkapital, diverse soziodemografische und psychologische Merkmale sowie regionale Einflüsse die Gründungsentscheidung beeinflussen (z. B. Evans und Leighton 1989, Evans und Jovanovic 1989, Dunn und Holtz-Eakin 2000, Parker, 2004: S. 68–107). Vor diesem Hintergrund folgt die vorliegende Arbeit einem leitlinientheoretischen Ansatz, wonach die aus der Gründungsforschung abgeleiteten Einflussfaktoren dem personellen, dem organisatorischen und dem externen Bereich zugeordnet werden (z. B. Brüderl et al. 1996):

- Die personelle Dimension umfasst solche Faktoren, die vom Individuum selbst ausgehen oder von diesem direkt beeinflusst werden können.
- Die organisatorische Dimension umfasst Faktoren, welche die Struktur des Gründungstyps und dessen Finanzierungssituation betreffen.
- Die externe Dimension erfasst das Umfeld der Unternehmensgründung und damit jene Faktoren, die von außen wirken (z. B. Szyperski und Nathusius 1977, Müller-Böling und Klandt 1990, Brüderl et al. 1996).

Um in diesem Kontext eine Antwort auf die Frage zu erhalten, welche spezifischen Faktoren auf die Entscheidungssituation zwischen Übernahme- und Neugründung ("mode of entry") in welcher Weise wirken, geht die vorliegende Studie zunächst generalistisch vor und berücksichtigt möglichst viele solcher Faktoren, die sich in der Literatur als relevant für die Gründungsentscheidung erwiesen haben. Darüber hinaus wird angenommen, dass es sich hierbei um solche Faktoren handelt, die nicht nur die Entscheidung neu zu gründen oder ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen beeinflussen, sondern sich auch in ihrer Intensität und Wirkungsrichtung unterscheiden, je nachdem, welche Vor- und Nachteile und spezifische Herausforderungen die jeweilige Gründungsalternative bedingt. Ausgehend von den Einflussfaktoren und einer breiten Palette zugrunde liegender Theorieoptionen wird auf diese Weise eine sinnvolle Selektion und Interpretation der Einzelfaktoren im Hinblick auf die Forschungsfragen gewährleistet.

Die Studie ist wie folgt gegliedert. In Kapitel 2 werden zunächst die Begriffe 'Neugründung' und 'Übernahmegründung' erläutert und – darauf aufbauend – ein Überblick über die relevante Litera-

tur und die zentralen Unterscheidungsmerkmale beider Gründungstypen gegeben. Kapitel 3 widmet sich der empirischen Untersuchung. In Kapitel 3.1 wird die verwendete Datenquelle (KfW-Gründungsmonitor) beschrieben. Kapitel 3.2 wendet sich den personenbezogenen Einflussfaktoren, insbesondere den Unterschieden in den soziodemografischen Merkmalen und im Bildungsabschluss der Gründerpersonen, zu. Kapitel 3.3 richtet sich auf die Analyse der organisationalen Einflussfaktoren. Kapitel 3.4 beschäftigt sich mit der Finanzierungsstruktur von Übernahme- im Vergleich zu Neugründungen. In der sich anschließenden Analyse werden mögliche nachfolgespezifische Finanzierungsprobleme sowie weitere Schwierigkeiten im Gründungsprozess untersucht (Kapitel 3.5). Kapitel 4 liefert eine Zusammenfassung der Ergebnisse sowie Handlungsempfehlungen.

2. Literaturüberblick

Die wissenschaftliche Literatur zum Thema Unternehmensnachfolge ist umfangreich und wächst weiter schnell an. Insbesondere in den Bereichen des strategischen Managements und der Familienunternehmen finden sich viele Arbeiten zur Übertragung von Unternehmen.¹ Thematisch beschäftigen sich viele dieser einschlägigen Studien mit der Herkunft der Nachfolger (z. B. familienintern/familienextern), der Häufigkeit der Nachfolge, Charakteristika der Übergeber- und Übernehmerperson (z. B. Führungsstil, Persönlichkeitsmerkmale) sowie dem Übernahmeprozess (z. B. veränderte Management- und Organisationsstrukturen, nachfolgeinduzierte Organisationsumbrüche, Einfluss der Übertragung auf das Investitionsverhalten bzw. die Erfolgsentwicklung) (z. B. Morris et al. 1997, Cabrera-Suárez et al. 2001, Letmathe und Hill 2006, Schlömer und Kay 2008, Werner et al. 2010, Uebe-Emden 2010). Da sich die vorliegende Studie auf Personen (Nachfolger) richtet, die eine Entscheidung bezüglich der Art ihres Eintritts in die Selbstständigkeit getroffen haben, konzentriert sich die folgende Darlegung des aktuellen Forschungsstandes auf die strukturellen und personellen Besonderheiten dieser beiden Gründungsalternativen (z. B. Cooper und Dunkelberg 1986, Bastie et al. 2011, Block et al. 2012, Parker und Van Praag 2012).

2.1 Begriffsbestimmung

In der Forschung zu Unternehmensübergaben wird die Übernahmegründung definiert als Prozess der Übertragung des Eigentums an einem eigentümergeführten Unternehmen mit personellem Wechsel in der Geschäftsführung (z. B. Werner et al. 2010, Müller et al. 2011, Spelsberg und Weber 2012). Als Nachfolgeoptionen können grundsätzlich die familieninterne und die familienexterne Nachfolge unterschieden werden. Im Rahmen der familienexternen Nachfolge werden Anteile des Unternehmens entweder an Personen übertragen, die bereits im Unternehmen tätig waren (Management-Buy-Out) oder die neu in das Unternehmen eintreten (Management-Buy-In) (Burkart et al. 2003, Letmathe und Hill 2006). Aus Sicht des Alteigentümers kommt es im Zuge der Unternehmensübertragung zu einer Freisetzung des gesamten im Unternehmen gebundenen Sach-, Finanz- und immateriellen Vermögens und zur Überführung in das Privatvermögen (Desinvestition). Aus Sicht der Nachfolger stellt die Transaktion dagegen eine Investition in zukünftige Erträge aus unternehmerischer Tätigkeit dar. Letzteres gilt in ähnlicher Weise auch für eine Neu-

¹ In der Familienunternehmensforschung stellen Unternehmensnachfolgen die am häufigsten untersuchte Thematik dar (vgl. z. B. Wennberg et al. 2010; Spelsberg und Weber 2012).

gründung. Allerdings muss der Unternehmensgründer eine neue Organisationseinheit Unternehmen schaffen und kann nicht wesentliche Teile des Geschäftsbetriebes eines existierenden Unternehmens fortführen. Somit können im Falle einer Übernahmegründung im Unterschied zur Neugründung wichtige Ressourcen des bestehenden Unternehmens, z. B. Kundenbeziehungen oder Produktions-Know-how, auf das neue Unternehmen übertragen werden.

2.2 Unterschiede zwischen Unternehmensübergaben und Neugründungen

Marktunsicherheit

Neugründungen wird im Vergleich zu Übernahmegründungen ein erhöhtes Risiko zu scheitern nachgesagt (Brüderl et al 1996, Cooper und Dunkelberg 1986). Dieses Phänomen ist in der Literatur als sogenannte „liability of newness“-These bekannt. Gemäß dieser These müssen Gründer neuer Unternehmen zu Beginn ihrer Existenz Organisationsstrukturen und Routinen neu aufbauen und u. U. häufiger modifizieren, weshalb sie von der Umwelt in der Regel als wenig verlässlich eingestuft werden. Dies wiederum führt zu einem erhöhten Risiko des Scheiterns des Gründungsprojektes, weil sich so der Aufbau von Geschäftsbeziehungen auf den Güter-, Finanz- und Arbeitsmärkten schwierig gestaltet (Stinchcombe 1965). Übernommene Unternehmen weisen dagegen den wesentlichen Vorteil auf, dass ihre Produkte am Markt bekannt sind und ein Kundenstamm besteht. Übernahmegründungen können im Vergleich zu Neugründungen auf einer vorhandenen Reputation aufbauen, da sich hinsichtlich der Produkte und Dienstleistungen bereits Erfahrungswerte am Markt etablieren konnten (Spremann 1988, Diamond 1989). Der Umstand, dass Neugründungen noch keine Reputation in Form eines Unternehmenskonzepts aufweisen, das sich in der Praxis bewährt hat (Felden und Chwallek 2006), ist insbesondere für innovative Neugründungen problematisch. In diesen Fällen kommen zu den allgemeinen Gründungsrisiken zusätzliche Risiken aufgrund der Neuartigkeit der Produkte und Prozesse hinzu (Bacques-Gellner und Werner 2007, Werner 2007).

Die typische Neugründung kann also als der stärker risikobehaftete Gründungstyp eingestuft werden, weil Probleme, welche sich aus der asymmetrischen Verteilung von Information zwischen dem Unternehmen und den externen Marktteilnehmern ergeben, von größerer Bedeutung sind (Brüderl et al. 1996, Block et al. 2012). Gleichwohl treten auch bei Übernahmegründungen spezifische Risiken auf, die sich insbesondere im Zusammenhang mit der Preisfindung und der Finanzierung der Übergabetransaktion ergeben (Werner et al. 2010):

- Die Kaufpreisfindung kann dadurch beeinträchtigt werden, dass Informationsasymmetrien zwischen Übergeber und Übernehmer vorliegen und Alteigentümer einen Informationsvorsprung gegenüber Übernehmer hinsichtlich der Qualität des Unternehmens haben (Wolter 2008, Moog und Felden 2009, Levering 2012).
- Zwischen dem Übernehmer und potenziellen Finanzierungspartnern liegen Informationsasymmetrien vor, wenn der Übernehmer zur Finanzierung des Kaufpreises auf Mittel Dritter angewiesen ist (Levering 2012). In dieser klassischen Prinzipal-Agenten-Konstellation hat der Investor einen Informationsvorsprung gegenüber dem Fremdfinancier (Stiglitz und Weiss 1981).

- Die Preisvorstellungen zwischen Alteigentümer und (potenziellem) Übernehmer können in Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs differieren. Wenn sich in einem positiven wirtschaftlichen Umfeld die Unternehmenswerte erholen, werden potenzielle Übergeber einem Verkauf ihres Unternehmens positiver gegenüberstehen (DIHK 2011). Daraus folgt, dass viele Übergeber mit zu hohen Vorstellungen vom Wert des Unternehmens in die Nachfolgeverhandlungen gehen. Überhöhte Unternehmenspreise wiederum stellen für den Nachfolger eine besondere Belastung bei der Finanzierung und beim späteren Erwirtschaften des Kaufpreises dar.
- Für den Übernehmer stellt sich die grundsätzliche Schwierigkeit, Erfolg versprechende Übergeben am Markt zu finden. Auch dieses Problem lässt sich aus dem Vorhandensein asymmetrisch verteilter Informationen zwischen Übergebern und potenziellen Übernehmern erklären. Wird angenommen, der Übergeber kennt die Qualität seines Unternehmens, der potenzielle Übernehmer hat dagegen weniger Informationen und kann allenfalls Durchschnittsqualitäten beobachten, dann werden Übernehmer auch nur Durchschnittspreise bezahlen wollen. Das veranlasst die Verkäufer von Unternehmen mit überdurchschnittlicher Qualität dazu, diese nicht mehr am Markt anzubieten.² Je größer die Qualitätsunsicherheiten in Bezug auf die Übergabe sind, desto schlechter können potenzielle Übernehmer abschätzen, ob die Übergabe Erfolg versprechend ist und desto eher werden sie von einer Übernahme Abstand nehmen, weil unterdurchschnittliche Qualitäten vermutet werden. Interviews mit den Befragten der Münchner Gründerstudie deuten z. B. darauf hin, dass adverse Selektion durchaus ein Problem am Markt für Übernahmen darstellt (Brüderl et al. 1996: S. 185). Entsprechend zeigen die empirischen Analysen von Brüderl et al. (1996), dass Firmenübernahmen seltener scheitern, wenn die befragten Übernehmer vorher eine spezifische Beziehung zu dem Alteigentümer hatten.³ Auch die Analysen von Gottschalk et al. (2010) zeigen, dass externe Nachfolger weniger rentable Unternehmen übernehmen als interne Nachfolger. Diese Befunde deuten auf das Wirken solcher Selektionseffekte hin.

Die Übergabe als einmaliges Ereignis

Die Unternehmensübergabe stellt für viele Alteigentümer ein einmaliges, einschneidendes und oftmals auch hoch emotionales Ereignis dar (Schröer und Kayser 2006). Die Übergabe-/Übernahmeentscheidung ist demnach eine, für die Alteigentümer und Nachfolger in der Regel kein Erfahrungswissen wie bei wiederholbaren Routinen sammeln konnten. Zudem ist die Übergabe meist irreversibel und geht für den Übergeber mit dem Rückzug aus einer Lebensaufgabe und für den Übernehmer mit dem Beginn eines neuen Lebens- und Karriereabschnitts einher. Schließlich bevorzugen viele Alteigentümer eine familieninterne Übergabe, insbesondere dann, wenn sie das Unternehmen selbst gegründet haben (Dehlen et al. 2012). Das kann zur Folge haben, dass die Zielsetzung des Übergebers in dieser kritischen Phase des Unternehmens nicht unbedingt in der Maximierung des Verkaufserlöses liegt, sondern im Erhalt des Lebenswerks.

² Dieses aus dem Vorhandensein asymmetrisch verteilter Informationen zwischen den Marktpartnern resultierende Problem der adversen Selektion wurde erstmals von Akerlof (1970) am Beispiel des Gebrauchtwagenmarktes beschrieben und kann im Extremfall zu Marktzusammenbrüchen führen.

³ Z. B. gehörte die übernommene Firma Freunden, Verwandten oder Geschäftspartnern oder hatte der Gründer früher oder unmittelbar vorher in der Firma gearbeitet.

Dem Alteigentümer ist es somit ein Anliegen, den Familienbesitz in den Händen der Familie zu halten. Das kann zu Interessenskonflikten und Unternehmenskrisen führen – insbesondere dann, wenn im relativ kleinen Kreis der potenziellen familieninternen Nachfolger niemand ausreichendes unternehmerisches Talent besitzt (Letmathe und Hill 2006, Weiss und Diwisch 2007). Wenn den Alteigentümern die Trennung von ihrem Lebenswerk schwer fällt, unterlassen sie zudem häufig eine sorgfältige Einarbeitung des Nachfolgers, ignorieren Qualitätssignale von potenziellen familienexternen Nachfolgern oder nennen keinen verbindlichen Termin für ihren vollständigen Rückzug aus dem Unternehmen (Dehlen et al. 2012). Ein weiterer wesentlicher übernahmespezifischer Erfolgsfaktor ist das vorhandene und vom Übergeber an den Nachfolger übermittelte Fachwissen (z. B. Morris et al. 1997, Cabrera-Suárez et al. 2001). Große Bedeutung wird in diesem Zusammenhang der Vermittlung von unternehmensspezifischen Wissensinhalten (informelles Wissen und durch Erfahrungslernen erworbene Fähigkeiten) und dem Verständnis für die vorgefundenen sozialen Systeme im Unternehmen beigemessen (Letmathe und Hill 2006, Parker und Van Praag 2012). Unterlassen Alteigentümer es, den Nachfolger rechtzeitig und umfassend vorzubereiten oder besser geeignete familienexterne Nachfolger aufzubauen, fehlt das für die Übergabe erforderliche Know-how, und der Erfolg einer Übergabe ist gefährdet.

Die Neuausrichtung des Unternehmens nach erfolgter Übergabe

Ob eine Übergabe erfolgreich vollzogen werden kann und damit eine positive Entwicklung des Unternehmens einhergeht, hängt nicht ausschließlich von der Attraktivität des Unternehmens, seinen Entwicklungspotenzialen und der Lösung der Informationsprobleme bei der Übergabe ab. Ein weiteres Problem kommt in den Fällen hinzu, in denen das übernommene Unternehmen Mitarbeiter beschäftigt, die den Nachfolger nicht akzeptieren. Zu den Aufgaben des Nachfolgers gehört es, die personellen Ressourcen des Unternehmens anzupassen, das Unternehmen neu auszurichten und neue Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen. Hieraus ergeben sich möglicherweise Konflikte mit den Mitarbeitern, die so weit gehen können, dass wichtige Fachkräfte das Unternehmen verlassen. Zudem tritt in diesem Zusammenhang die Frage auf, wie enttäuschte Mitbewerber aus dem Mitarbeiterkreis, die sich Hoffnung auf die Nachfolge gemacht hatten, ins neue Unternehmen eingebunden werden können. In der Münchner Gründerstudie wurde entsprechend von mehreren Übernahmegründern zum Ausdruck gebracht, dass sie vor allem mit den abwanderungswilligen Arbeitskräften des übernommenen Betriebs Probleme hatten (Brüderl et al. 1996). Parker und Van Praag (2012) zeigen in diesem Zusammenhang auf, dass Personen, die eine Nachfolge antreten statt ein Unternehmen neu zu gründen, häufiger Erfahrung im Management haben. Sie begründen ihren Befund damit, dass diese Personen nachfolgeinduzierte Personalprobleme besser handhaben können.

Neben möglichen Personalproblemen tritt häufiger das Problem unzureichender oder vollständig ausbleibender Investitionen des Alteigentümers während der Suche nach einem Nachfolger auf (Werner et al. 2010). Aufgrund der unterlassenen Investitionen sinkt die Ertragskraft des Unternehmens, was wiederum die Suche nach einem Nachfolger erschweren kann. Je länger die Übergabephase andauert, desto mehr gefährdet dieser Investitionsstau die Existenz des Unternehmens. Allerdings kann das Unterlassen solcher Investitionen vor der Unternehmensübergabe aus der Sicht des Alteigentümers durchaus rational sein. Insbesondere bei langfristigen Investitionen kann dieser nicht davon ausgehen, dass der Übernehmer die gleichen Erwartungen bezüglich der

künftigen Erträge aus der Investition hegt. Der Alteigentümer muss daher fürchten, dass er im Kaufpreis nicht hinreichend für solche Investitionen entschädigt wird. Die Studie von Werner et al. (2010) konnte die Investitionsstau-Hypothese für Deutschland empirisch belegen. Gezeigt wird, dass nach der erfolgten Übergabe die Investitionen wieder stark anziehen, sodass sich der Investitionsstau meist bereits nach einem Jahr weitgehend auflöst.

3. Empirische Untersuchung

3.1 Der KfW-Gründungsmonitor

Die empirische Analyse basiert auf Daten des KfW-Gründungsmonitors. Der KfW-Gründungsmonitor ist eine bevölkerungsrepräsentative computergestützte Telefonumfrage (CATI) zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Die Befragung findet jährlich als Querschnittserhebung statt. In jeder Welle werden 50.000 zufällig ausgewählte Personen, welche in Deutschland ansässig sind, erfasst. Unter diesen Personen sind im Schnitt jährlich etwa 1.500 Gründerpersonen, die innerhalb der letzten 36 Monate vor der Befragung mit einer Neugründung, Beteiligung oder Unternehmensübernahme den Schritt in die Selbstständigkeit getan haben. Der KfW-Gründungsmonitor bietet den Vorteil, dass sowohl personen- als auch gründungsprojektbezogene Informationen erhoben werden und damit umfangreiche Analysen zum Vergleich von Neu- und Übernahmegründern möglich sind. Weiterhin erlauben die Angaben im KfW-Gründungsmonitor im Gegensatz zu Stichproben anderer Untersuchungen zu Übernahmegründern in Deutschland eine Gewichtung der Ergebnisse und damit Aussagen, die bevölkerungsrepräsentativ sind. In anderen Untersuchungen wurden hingegen meist nicht repräsentative Datenquellen zusammengestellt, was in der Regel zu sehr kleinen und systematisch verzerrten Stichproben führt (vgl. den Überblick in Spelsberg und Weber 2012). Auf Basis der vorliegenden Untersuchung sind somit generalisierbare Resultate zu erwarten.

Die vorliegende Studie greift auf die Querschnittsbefragungen des KfW-Gründungsmonitors der Jahre 2008 bis 2011 zurück. Berücksichtigt werden nur diejenigen Befragten, die in den letzten 36 Monaten vor dem jeweiligen Befragungszeitpunkt angegeben haben, ein neues Unternehmen gegründet oder ein bestehendes Unternehmen übernommen zu haben. Befragte, die nicht in den letzten 36 Monaten in die Selbstständigkeit gewechselt sind oder die sich an einem Unternehmen beteiligt haben, wurden demnach aus der Analyse ausgeschlossen.⁴ Im Ergebnis sind rund 12 % der Gründer den Übernahmegründern und 88 % den Neugründern zuzurechnen. Eine Übernahmegründung findet dabei überwiegend im Vollerwerb statt, nur 29 % der Übernahmegründer bezeichnen sich als Gründer im Nebenerwerb. Im Gegensatz dazu startet rund die Hälfte der Neugründer im Nebenerwerb.

3.2 Personenbezogene Einflussfaktoren

In diesem Abschnitt wird diskutiert, ob und in welcher Weise sich Neugründer von Übernahmegründern hinsichtlich ausgewählter personenbezogener Merkmale unterscheiden. Die bivariaten

⁴ Insgesamt stehen für die empirische Analyse maximal n=4.141 Antworten zur Verfügung (n=430 von Übernahmegründern und n=3.711 von Neugründern).

Auswertungsergebnisse einschließlich von Signifikanztests finden sich in Tabelle 2 (Anhang), die der multivariaten Analyse in Tabelle 3 ebenfalls im Anhang.

Geschlecht

Zu geschlechtsspezifischen Unterschieden im Gründungsverhalten liegen zahlreiche Untersuchungen vor. Ein stabiles Ergebnis ist die geringere Gründungsneigung von Frauen (Hagen et al. 2012, Furdas und Kohn 2010, De Bruin et al. 2006, Allen et al. 2007). Als eine Ursache hierfür wird ein höherer Grad an Risikoaversion von Frauen (z. B. Wagner 2007) angeführt.⁵ Da sich Übernahmen im Vergleich zu Neugründungen durch eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auszeichnen (Brüderl et al. 1996), werden sie als weniger risikoreiche Gründungsalternative eingestuft (vgl. z. B. Block et al. 2012, Parker und Van Praag 2012: S. 37). Nach dieser Argumentation sollten Frauen aufgrund ihrer höheren Risikoaversion tendenziell Übernahmegründungen Neugründungen vorziehen.

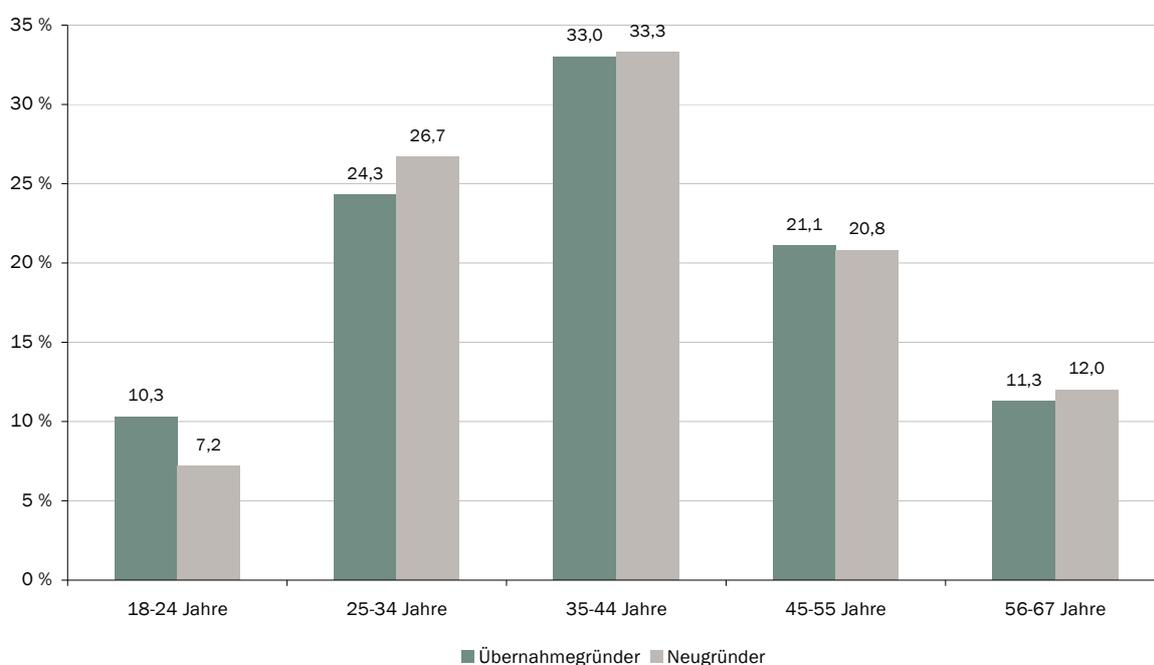
Diese Hypothese wird durch die Daten des KfW-Gründungsmonitors allerdings nicht bestätigt. Danach ist der Frauenanteil an den Übernahme- und an den Neugründern mit 37 % bzw. 38 % nahezu identisch. Dieses Ergebnis bleibt auch unter Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren der Gründerpersonen und der Gründungsprojekte in der multivariaten Analyse erhalten. Ein Erklärungsansatz ist, dass bei familieninternen Nachfolgen traditionelle Rollenmuster eine Rolle spielen und das Unternehmen an den ältesten Sohn übergeben wird (z. B. Barnes 1988; Voigt 1994; Erdmann et al. 2011). Es ist nicht auszuschließen, dass auch bei familienexternen Übergaben entsprechende Stereotype eine Rolle spielen. So sind bei Nachfolgen mit Frauenbeteiligung familienexterne Übergaben unterproportional vertreten (vgl. Gottschalk et al. 2010). So würden Frauen unter Risikogesichtspunkten zwar eine Übernahmegründung einer Neugründung vorziehen, sie sehen sich jedoch einem beschränkten Angebot an Unternehmen gegenüber.

Alter

Zahlreiche empirische Studien belegen, dass das individuelle Gründungsverhalten vom Alter beeinflusst wird und zumeist einem umgekehrt u-förmigen Verlauf folgt. Das bedeutet, dass die Gründungswahrscheinlichkeit bis zu einem bestimmten Alter zu- und anschließend wieder abnimmt, wobei die höchste Gründungsneigung in der Regel in einem Alter zwischen 35 und 45 Jahren zu beobachten ist (vgl. z. B. Hagen et al. 2012, Werner 2009; Gottschalk und Theurer 2008). Auch die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen, dass die am stärksten besetzte Altersgruppe diejenige zwischen 35 und 44 Jahren ist. Dies gilt sowohl für Übernahme- als auch für Neugründer (siehe Grafik 1). Allerdings fällt die Besetzung der jüngsten Altersgruppe bei den Übernahmegründern stärker aus als bei den Neugründern. Es entfallen über 10 % aller Übernahmegründer auf die Gruppe der unter 25-Jährigen, während dieser Anteil unter den Neugründern bei etwas mehr als 7 % liegt. Dadurch sind Übernahmegründer im deskriptiven Vergleich tendenziell etwas jünger als Neugründer.

⁵ Die stärkere Risikoaversion von Frauen ist Gegenstand intensiver Forschung, z. B. Bajtelsmit und Bernasek (1996), Charness und Gneezy (2010) oder Dohmen et al. (2011).

Vom Alter sind unterschiedliche Wirkungen auf die Gründungsneigung zu erwarten. Die in höherem Alter größere Ausstattung mit Human- und Finanzkapital würde für eine höhere Gründungsneigung Älterer sprechen (Parker 2004). Eine längere Berufserfahrung, welche ggf. mit höherem branchenspezifischem Wissen einhergeht, begünstigt überdies das Erkennen und Ausschöpfen von unternehmerischen Gelegenheiten und fördert somit das Gründungsinteresse (vgl. z. B. Shane und Venkataraman 2000). Allerdings wird auch argumentiert, dass im hohen Alter eine kürzere Zeitspanne zur Verfügung steht, in der sich die Gründungsinvestitionen amortisieren müssen. Dies führt zu einem altersbedingten Anstieg der Kosten des Wechsels in die Selbstständigkeit (Lévesque und Minniti 2006). Ähnlich dürfte wirken, dass mit höherem Alter eine fortgeschrittenere Karriere in abhängiger Beschäftigung einhergeht, die die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit erhöht. Gegen den Wechsel in die Selbstständigkeit von Älteren dürfte auch eine nachlassende physische Leistungsfähigkeit im Alter wirken (Parker 2004). Wenn zu Beginn des Berufslebens die positiven Effekte auf die Gründungsneigung überwiegen und mit zunehmendem Alter die negativen Aspekte zunehmen, erklärt dies den umgekehrt u-förmigen Zusammenhang zwischen Alter und Gründungsneigung unabhängig von der Gründungsform.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 1: Altersstruktur von Übernahme- und Neugründern

Die in der deskriptiven Statistik zu verzeichnenden Unterschiede in der Altersverteilung zwischen Übernahme- und Neugründern lassen sich in der multivariaten Analyse nicht bestätigen. Die Schätzergebnisse (siehe Tabelle A.3 im Anhang) zeigen, dass das Alter nach Kontrolle weiterer Personen- und Projektmerkmale keinen eigenständigen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung zwischen einer Neu- oder Übernahmegründung ausübt. Dies dürfte auf gegenläufige Effekte zurückzuführen sein, die sich gegenseitig aufheben. Auf der einen Seite zeigt Werner (2009), dass Ältere verglichen mit Jüngeren seltener bestehende Unternehmen übernehmen als neu gründen, weil Unternehmensübernahmen mit höheren Investitionen einhergehen als Neugründungen und in höherem Alter die Zeitspanne, in der sich die Gründungsinvestitionen amortisieren

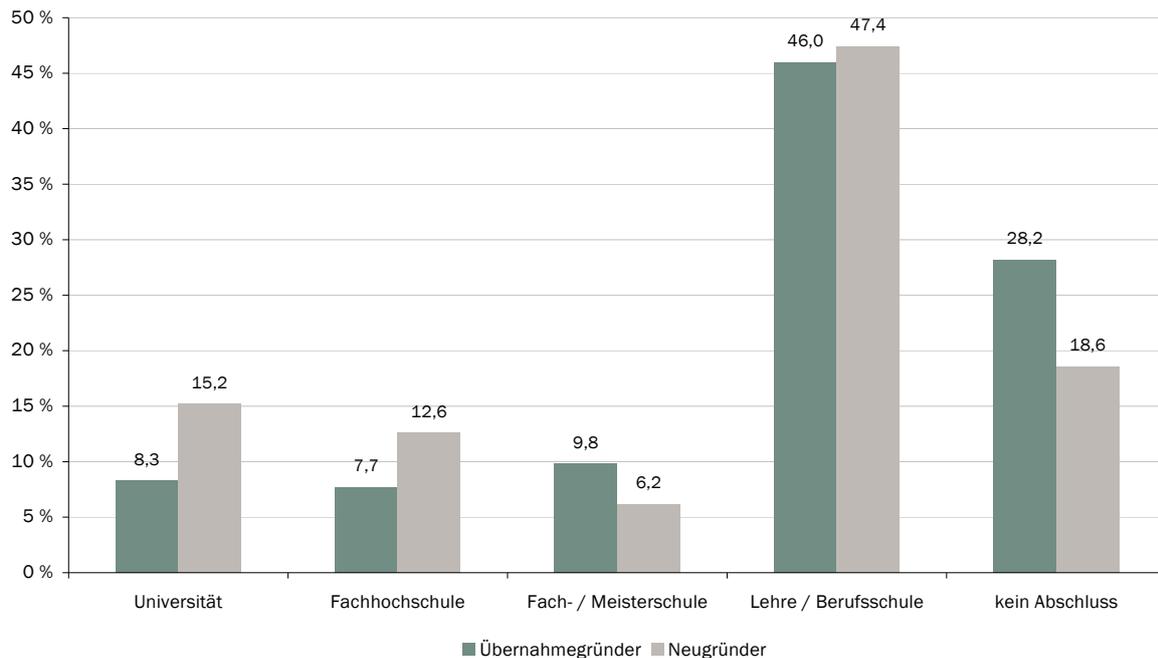
müssen, kürzer ist. Auf der anderen Seite besitzen ältere Personen größere finanzielle Ressourcen, um den höheren Finanzmitteleinsatz bei einer Übernahme aufbringen zu können. Hinzu kommt, dass bei familieninternen Übernahmen i. d. R. nur eine Generation zwischen Übernehmer und Übergeber liegt, sodass eine Übernahme mit höherem Alter wahrscheinlicher wird.

Bildungsabschluss

Zunächst wird unabhängig von der Gründungsart eine mit dem Berufsabschluss steigende Gründungsneigung erwartet. Entsprechend Theorie von Becker (1964) werden Produktivitätseffekte von Humankapital in Form von schulischer und beruflicher Ausbildung auch für beruflich Selbstständige angenommen (Brüderl et al. 1996, Unger et al. 2011). Selbstständige mit höherer Humankapitalausstattung können nach dieser Argumentation Marktchancen im Vorfeld einer Gründung besser identifizieren und einschätzen, sind effektiver in der Organisation und im Management des neuen Unternehmens und können einen professionelleren Umgang mit Kunden pflegen (Brüderl et al. 1996, Shane 2003, Moog 2004). Hinzu kommt ein indirekter positiver Effekt: Personen mit höherer Humankapitalausstattung haben in einer vorherigen beruflichen Tätigkeit höhere Einkommen erzielt, was zu einer besseren finanziellen Ausstattung der Unternehmensgründung und damit zu höheren Erfolgsaussichten führt (Brüderl et al. 1996). Schließlich können externe Marktteilnehmer (z. B. Kunden, Banken oder potenzielle Mitarbeiter) Bildungszertifikate als Signal für die Qualität und Erfolgsaussicht des jungen Unternehmens verwenden (Backes-Gellner und Werner 2007).

Zu den Unterschieden zwischen Neugründern und Übernahmegründern hinsichtlich des Bildungsabschlusses zeigen die Daten des KfW-Gründungsmonitors, dass gut gebildete Gründer überproportional häufig ein Unternehmen neu gründen (siehe Grafik 2). So verfügen nur 16 % der Übernahmegründer einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss gegenüber 28 % unter den Neugründern. Umgekehrt weisen 28 % der Übernahmegründer keinen Berufsabschluss auf im Vergleich zu lediglich 19 % der Neugründer. Diese Zusammenhänge sind auch unter Konstanthaltung sonstiger Einflussfaktoren signifikant (siehe die Regressionsergebnisse in Tabelle 3 im Anhang).

Unter den Übernahmegründern befinden sich mit einem Anteil von 10 % mehr Personen mit Abschluss einer Fach- bzw. Meisterschule als unter den Neugründern (6 %). Hier spielt vermutlich eine Rolle, dass diese Abschlüsse von Übernahmegründern oftmals praxisnah im zu übernehmenden Unternehmen erworben werden und so zum Teil nicht-formales, unternehmensspezifisches Humankapital widerspiegeln (Moog 2004, Parker und Van Praag 2012: S.44).



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 2: Bildungsabschluss von Übernahme- und Neugründern

In Bezug auf die Entscheidung Neugründung oder Übernahme zeigen Parker und Van Praag (2012), dass Personen, deren familiärer Hintergrund eine familieninterne Nachfolge wahrscheinlich machen, eine durchschnittlich geringere formale Bildung aufweisen als andere Personen (vgl. auch Gottschalk et al. 2010, Dehlen et al. 2012). Entsprechend weisen Gründer ohne unternehmerischen Familienhintergrund eine höhere formale Bildung auf und tendieren zu einer Neugründung. Hierfür lassen sich zumindest drei Begründungen anführen. Erstens unterstützt eine höhere Bildung das Erkennen und Ausnutzen von neuen Geschäftsideen und Marktnischen, was für Neugründer essentiell ist. Zweitens können Bildungsabschlüsse als Qualitätssignal auf Gründermärkten fungieren, was für Neugründer ohne Unternehmenshistorie bedeutsamer ist. Drittens erhöhen formale Bildungsabschlüsse die Chance, wieder eine Beschäftigung in der abhängigen Erwerbsarbeit zu finden, falls das Gründungsprojekt scheitert. Personen, deren familiärer Hintergrund eine familieninterne Nachfolge wahrscheinlich macht, investieren dagegen seltener in solche formale Bildungsabschlüsse, weil dies aufgrund der anstehenden Übernahme nicht notwendig ist oder die Bildungsrendite in der abhängigen Beschäftigung vergleichsweise geringer ausfällt.

Migrationshintergrund

Gründer mit Migrationshintergrund sind in der Gruppe der Übernahmegründer häufiger vertreten als unter den Neugründern. Etwa jeder vierte Übernahmegründer hat einen Migrationshintergrund, wohingegen der Migrantenanteil unter den Neugründern bei gut 19 % liegt. Dass Gründer mit nicht-deutschen Wurzeln überproportional häufig eine Unternehmung übernehmen statt neu zu gründen, ist vermutlich z. T. auf einen Bildungseffekt zurückzuführen. Wie bereits ausgeführt können höhere Bildungszertifikate als Qualitätssignal fungieren und dadurch Probleme der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Marktpartnern entschärfen. Personen mit

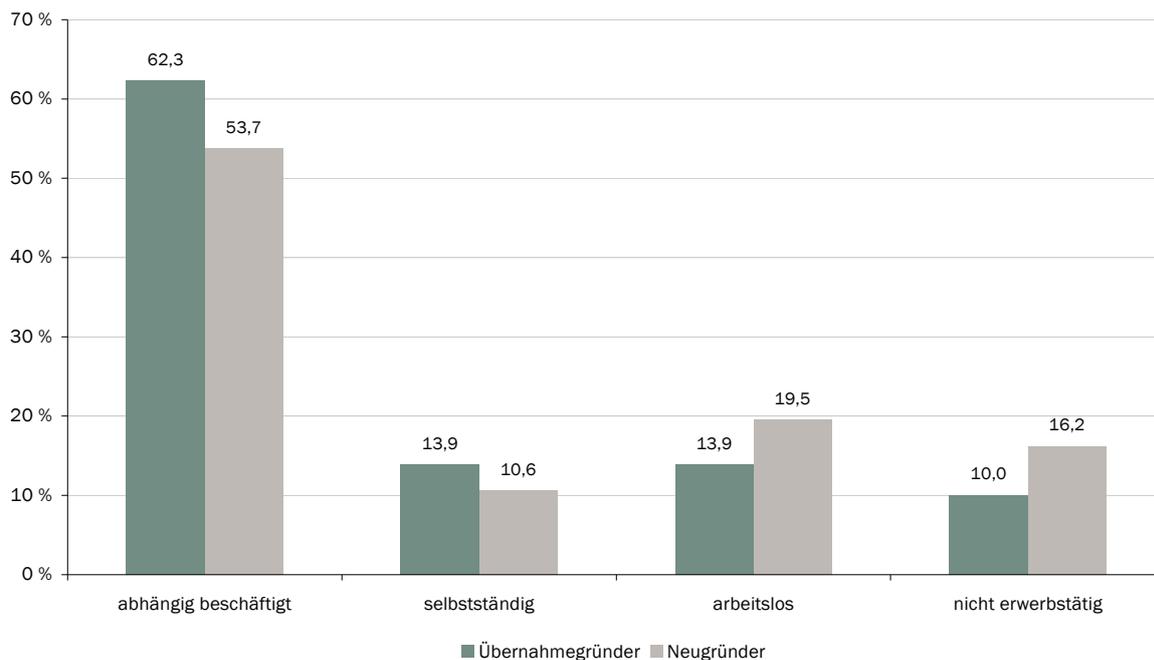
Migrationshintergrund weisen jedoch seltener (höhere) formale Bildungsabschlüsse auf als Deutsche (Maaß und Icks 2012). Zudem sprechen Marktteilnehmer Bildungsabschlüssen, die im Ausland erworben werden, in der Regel einen geringeren Signalwert zu, weil sie im Vergleich zu deutschen Bildungsabschlüssen relativ unbekannt sein dürften (Kay und Schneck 2012). Jung et al. (2011) zeigen in ihrer Befragung beispielsweise, dass knapp ein Viertel der russischen und gut ein Fünftel der polnischen Gründer als typisches Gründungshemmnis Probleme der Anerkennung von im Ausland erworbenen Bildungsabschlüssen anführen. Entsprechend dieser Argumentation sollte der Migrationshintergrund bei Kontrolle des Bildungsabschlusses in der Regression einen schwächeren signifikanten Effekt auf die Wahl zwischen Neugründung oder Übernahme ausüben (ohne Bildungsvariablen: 4,2 Prozentpunkte,⁶ mit Bildungsvariablen: 3,1 Prozentpunkte, siehe Tabelle 3).

Der verbleibende signifikante Effekt kann vermutlich auf die folgenden zwei alternativen Erklärungsansätze zurückgeführt werden. Zum einen kann vermutet werden, dass die Familie bei Personen mit Migrationshintergrund eine stärkere Rolle spielt als bei nicht Zugewanderten und infolgedessen Unternehmensübergaben häufiger innerhalb der Familie stattfinden. Zum anderen zeigen die Untersuchungen von Maaß und Icks (2012), dass der Effekt auch auf die Nicht-EU-Ausländer zurückgeführt werden könnte. So sieht die Zuwanderungsregel für Nicht-EU-Ausländer vor (§ 21 AufenthG), dass diese eine Zuwanderungserlaubnis für Selbstständige erhalten, wenn eine Summe von mindestens 250.000 Euro investiert und mindestens fünf neue Arbeitsplätze geschaffen werden (vgl. z. B. Maaß und Icks 2012). Da die ausländischen Gründer eine Frist von 90 Tagen haben, um das Gründungsprojekt umzusetzen, werden aus dieser Personengruppe vermutlich viele auf die Option zurückgreifen, ein bestehendes Unternehmen in Deutschland zu übernehmen statt neu zu gründen.

Arbeitsmarktstatus vor der Gründung

Ein zweiter wesentlicher Indikator für das Humankapital der Gründer sowie für verfügbare Gründungsressourcen ist der Arbeitsmarktstatus vor Gründung. So waren knapp 36 % der Neugründer unmittelbar vor ihrer Gründung arbeitslos oder nicht erwerbstätig gegenüber knapp 24 % der Übernahmegründer. Entsprechend umgekehrt verhält sich das Verhältnis, wenn die Gründer vor dem Eintritt in die Selbstständigkeit erwerbstätig – abhängig beschäftigt oder schon selbstständig waren. Hier fällt der Anteil unter den Übernahmegründern signifikant höher aus als unter den Neugründern. Die Entscheidung für eine Übernahmegründung im Vergleich zu einer Neugründung wird – auch unter Konstanzhaltung sonstiger Einflussfaktoren – signifikant häufiger von abhängig Beschäftigten als von Arbeitslosen getroffen.

⁶ Die Schätzergebnisse für Modell (1) in Tabelle 3 zu den personenbezogenen Faktoren ohne Bildungsabschluss stellen die Autoren auf Anfrage zur Verfügung.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 3: Arbeitsmarktstatus vor Gründung von Übernahme- und Neugründern

Der hohe Anteil der abhängig oder selbstständig Erwerbstätigen an den Übernahmegründern dürfte im Wesentlichen auf zwei Ursachen zurückzuführen sein: Zum einen fallen die finanziellen Aufwendungen für eine Übernahmegründung höher aus als die für eine Neugründung (vgl. auch Kapitel 3.4). Da Erwerbstätige in der Regel höhere Einkommen vor der Gründung erzielt haben als Nichterwerbspersonen, sollten sie besser in der Lage sein, die höheren finanziellen Aufwendungen einer Übernahmegründung zu bewältigen. Zum anderen gilt – wie bereits erläutert – die Managementenerfahrung als wesentlicher Faktor, der eine Übernahmeentscheidung positiv beeinflussen kann (Cooper und Dunkelberg 1986, Parker und Van Praag 2012). Gründer aus einer abhängigen Erwerbstätigkeit, zumal aus einer leitenden Position heraus,⁷ können ihr erworbenes Wissen damit direkt im übernommenen Unternehmen anwenden. Managementenerfahrungen kommen in etablierten Unternehmen besser zum Tragen, weil dort z. B. mit größerer Wahrscheinlichkeit Mitarbeiter zu führen sind. Im Gegensatz dazu starten Neugründungen zumeist klein, d. h. mit wenigen oder keinen Mitarbeitern (Brüderl et al. 1996).

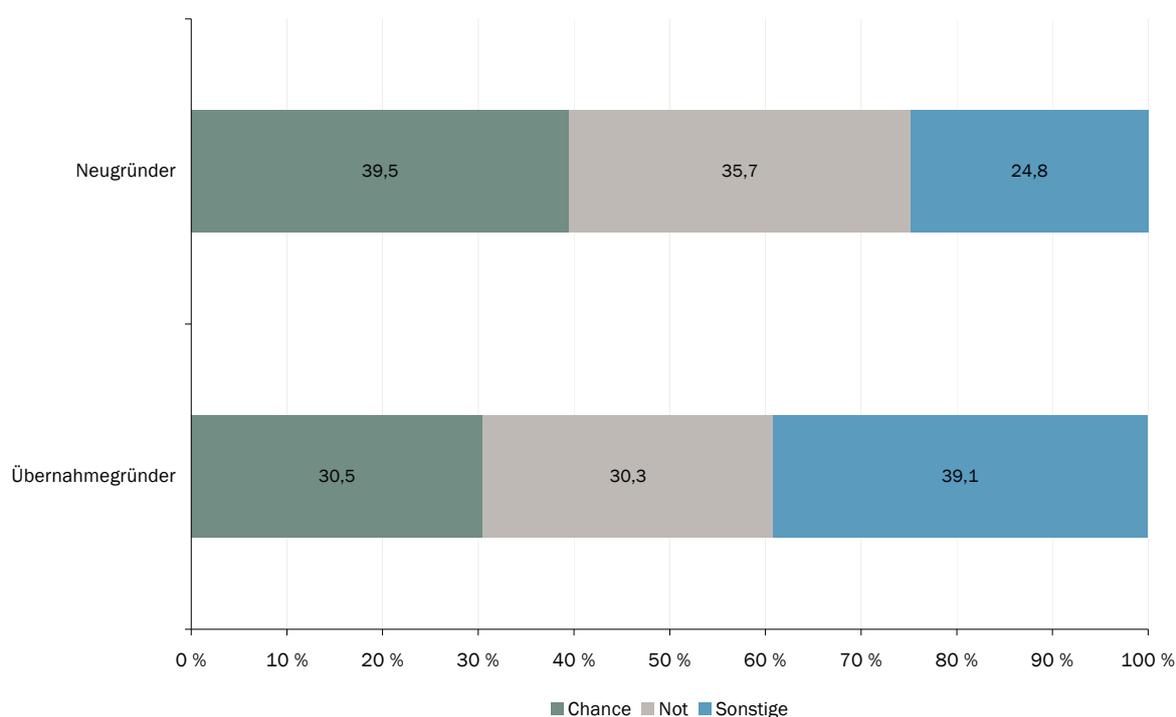
Gründungsmotiv

Entsprechend der makroökonomischen Push- und Pullfaktoren des Gründungsgeschehens können auf der individuellen Ebene als hauptsächliche Gründungsmotive die fehlenden Chancen in abhängiger Beschäftigung sowie die explizite Umsetzung einer Gründungsidee identifiziert wer-

⁷ In den Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen sich innerhalb der Gruppe der abhängig Beschäftigten Unterschiede zwischen Neu- und Übernahmegründern nach der beruflichen Stellung. Angestellte Leiter und Geschäftsführer übernehmen überproportional häufig ein bestehendes Unternehmen: 7,2 % der Übernahmegründer waren im Vergleich zu 4,1 % der Neugründer vor dem Schritt in die Selbstständigkeit als angestellte Leiter und Geschäftsführer tätig.

den. Unter sonstigen Motiven finden sich Gründe wie Selbstverwirklichung, pekuniäre Gründe oder Geschäftsübergaben für den Eintritt in die Selbstständigkeit. Da letztere Antwortkategorie nicht explizit als Alternative angeboten wird, sondern nur bei der Unmöglichkeit, sich zwischen Not- oder Chancenmotiv zu entscheiden, kann eine Geschäftsübergabe als Motivation für eine Übernahmegründung nur bedingt herangezogen werden.

Zwischen Neu- und Übernahmegründern bestehen signifikante Unterschiede im hauptsächlichen Motiv, sich selbstständig zu machen (siehe Grafik 4). Für Übernahmegründer spielen sonstige Motive eine stärkere Rolle als das Not- und Chancenmotiv. Die beiden letztgenannten Gründe halten sich in der Häufigkeit ihres Auftretens nahezu die Waage. Bei Neugründern hingegen führt das Chancenmotiv in der Verbreitung, gefolgt vom Notmotiv. Sonstige Motive treten deutlich seltener auf als bei Übernahmegründern.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 4: Hauptsächliches Gründungsmotiv von Übernahme- und Neugründern

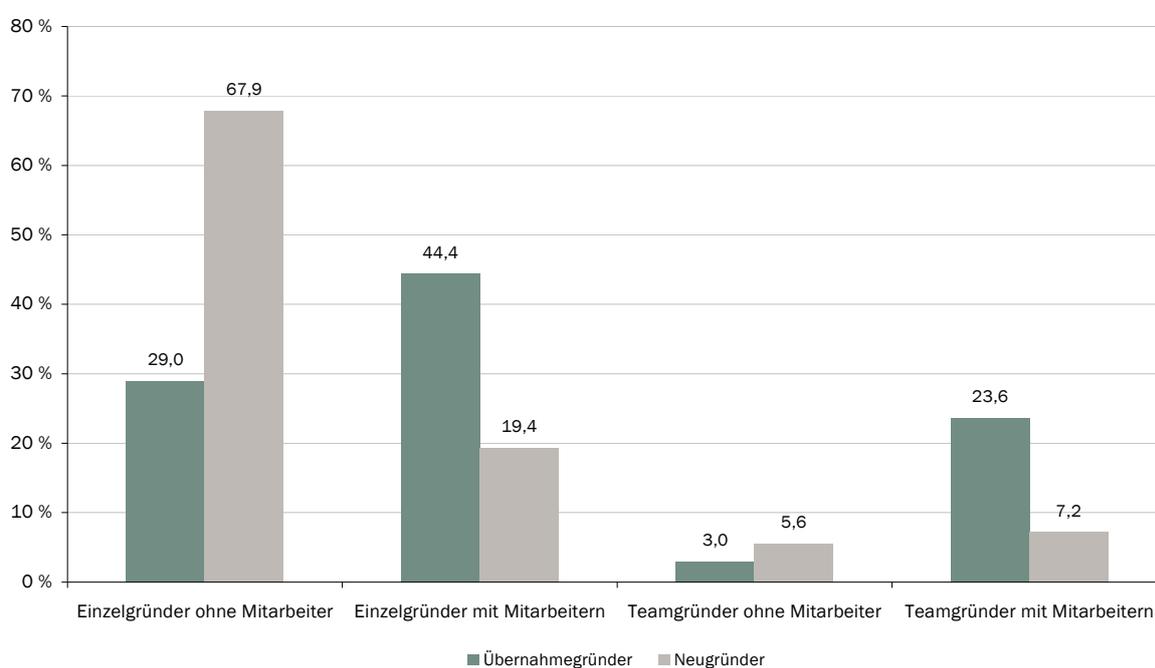
3.3 Organisatorische und regionale Einflussfaktoren

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit den strukturellen Besonderheiten der Unternehmungen von Neu- und Übernahmegründungen sowie ihrer regionalen Herkunft. Die bivariaten Auswertungsergebnisse einschließlich von Signifikanztests finden sich in Tabelle 2 (Anhang), die der multivariaten Analyse in Tabelle 3 ebenfalls im Anhang.

Gründungsgröße

Ein Indikator für die Größe einer Gründung ist die Zahl der angestellten Mitarbeiter und mitgründenden Teampartner. Übernahmegründer beschäftigen wesentlich häufiger Mitarbeiter und gründen eher im Team als Neugründer (siehe Grafik 5). Entsprechend seltener sind unter ihnen

Solo-Gründer (d. h. Einzelgründer ohne Mitarbeiter). Diese Strukturen bleibt auch unter Konstanzhaltung sonstiger Einflussfaktoren signifikant (siehe Tabelle 4 im Anhang). Da Übernahmegründer auf bestehende Unternehmensstrukturen einschließlich der vorhandenen Mitarbeiter zurückgreifen, ist dieses Ergebnis nicht überraschend. Neu gegründete Unternehmen hingegen starten teilweise unterhalb ihrer mindestopimalen Betriebsgröße (Cabral und Mata 2003) und haben entsprechende Wachstumsprozesse noch vor sich. So weisen rund 66 % der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland angestellte Mitarbeiter auf, während der Anteil bei den unter 5 Jahre alten KMU nur 45 % beträgt (Quelle: KfW-Mittelstandspanel).⁸ Immerhin 31 % der jungen Unternehmen stellen ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter innerhalb des ersten Geschäftsjahres ein und nach vier Jahren hat über die Hälfte der noch am Markt aktiven jungen Unternehmen mindestens einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz in Voll- oder Teilzeit geschaffen (Fryges et al. 2011, S. 24).



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 5: Größe der Gründungsprojekte von Übernahme- und Neugründern

Als Erklärung für den Befund, dass Teamgründungen häufiger unter den Übernahmegründungen zu finden sind, können Ressourcenengpässe angeführt werden. Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Ressourcen die Mittel des einzelnen Gründers übersteigen können. Dies gilt insbesondere in den Fällen einer familienexternen Übernahme (z. B. DIHK 2011). Der Übernahmegründer ist deshalb darauf angewiesen, zusätzliche Ressourcen zu akquirieren. Eine Teamgründung bildet eine Möglichkeit hierfür (Mellewigt und Späth 2002).

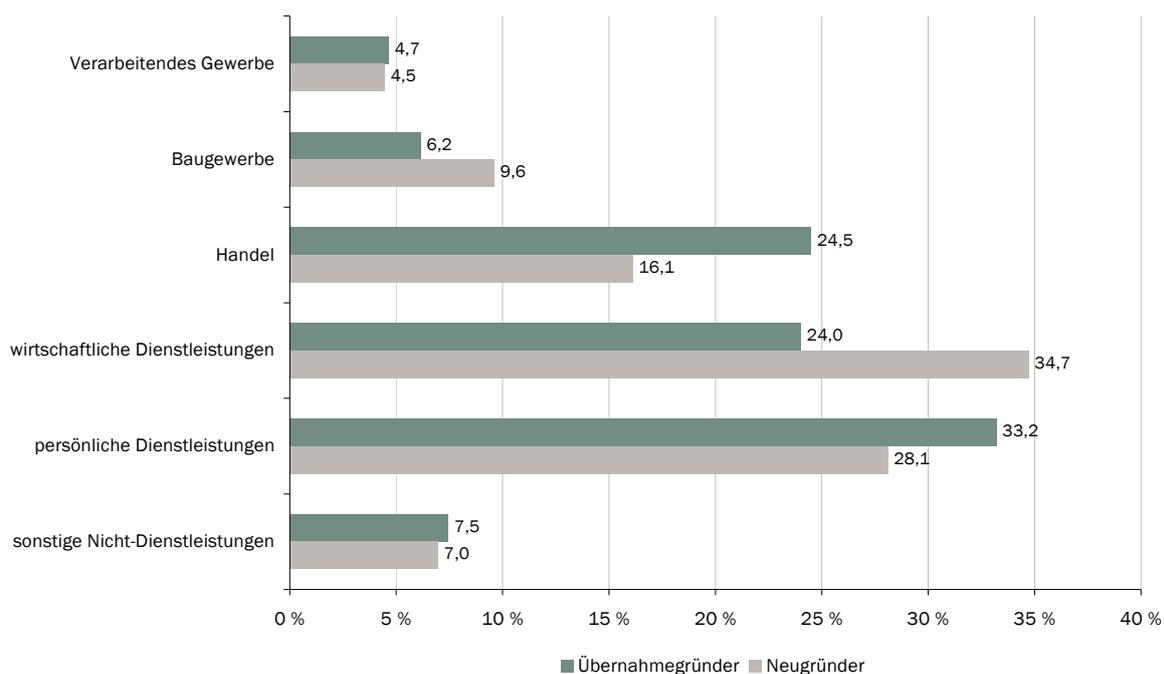
Insgesamt kann festgehalten werden, dass Neugründungen kleiner sind als Übernahmegründungen und ihre endgültige Struktur erst Zeitverlauf entwickeln. Das ermöglicht es dem Neugründer

⁸ Wir danken Michael Schwartz für die Bereitstellung dieser Informationen.

andererseits, das Unternehmen von Beginn an so zu gestalten, wie es ihm sinnvoll und effizient erscheint. Dem kommt insbesondere vor dem Hintergrund des schnellen Erkennens von unternehmerischen Gelegenheiten und der Durchsetzung von Innovationen Bedeutung zu (Fueglistaller et al. 2012). Übernahmegründungen orientieren sich dagegen zwangsläufig an vorhandenen Geschäftsideen und Organisationsstrukturen.

Branchen

Übernahmegründer gründen am häufigsten im Bereich der persönlichen Dienstleistungen (33 %), gefolgt vom Handel (25 %) und den wirtschaftlichen Dienstleistungen (24 %). Am seltensten findet eine Übernahmegründung in den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe (5 %), Baugewerbe (6 %) und sonstigen Nicht-Dienstleistungen (8 %) statt. Signifikante Unterschiede zu den Neugründern können in vier Branchen festgestellt werden. Übernahmegründer entscheiden sich häufiger als Neugründer für den Bereich der Persönlichen Dienstleistungen sowie den Handel und seltener für den Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen und das Baugewerbe. Keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gründungstypen können im Bereich der sonstigen Nicht-Dienstleistungen wie Land- und Forstwirtschaft und im Verarbeitenden Gewerbe beobachtet werden.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

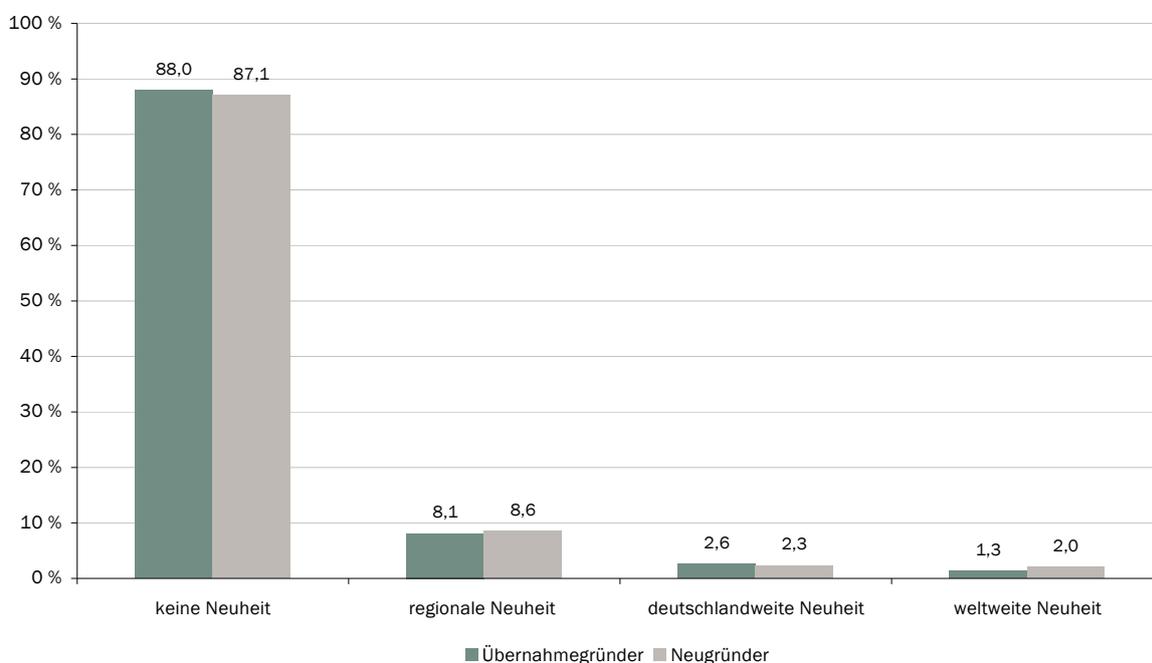
Grafik 6: Branchenwahl von Übernahme- und Neugründern

Parker und Van Praag (2012) betrachten in ihrer Analyse Brancheneffekte und argumentieren, dass Übernahmegründungen eher in solchen Branchen vollzogen werden, die sich durch eine verhältnismäßig hohe Kapitalintensität und einem größerem Risiko zu scheitern auszeichnen. In diesen Wirtschaftszweigen können Übernahmegründer auf die vorhandene Reputation des bestehenden Unternehmens bauen. Durch diese werden Informationsasymmetrien zu potenziellen Kapitalgebern abgebaut, der Zugang zu den benötigten Finanzmitteln verbessert und das Risiko zu scheitern entschärft.

Analysen des Ifm Bonn unterstützen die Vermutung, dass Übernahmegründungen zum Teil eher in risikoreicheren und kapitalintensiveren Branchen verortet sind. Die durchschnittliche Insolvenzquote in Deutschland im Jahr 2010 lag bei rund 10 %. Die Insolvenzquoten einzelner Wirtschaftsabschnitte der persönlichen Dienstleistungen oder des Handels lagen über dem Durchschnitt. Dazu gehören z. B. das Gesundheits- und Sozialwesen (13 %) oder das Gastgewerbe (15 %), der Handel mit KfZ (11 %) oder der Großhandel (11 %). Allerdings weist beispielsweise das Baugewerbe eine Insolvenzquote von rund 15 % auf und muss in Relation zu den anderen Wirtschaftssegmenten als relativ kapitalintensiv eingestuft werden. Folgt man den Überlegungen von Parker und Van Praag (2012) müssten im Baugewerbe ein hoher Anteil an Übernahmegründungen zu beobachten sein. Das Baugewerbe hat jedoch in den Analysen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors keinen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung, ein neues Unternehmen zu gründen statt ein bestehendes zu übernehmen.

Innovationsgehalt

Da Entrepreneurship als ein unternehmerischer Prozess zur Durchsetzung innovativer Produkte und Produktionsmethoden angesehen werden kann, welcher vor allem im Bereich der Neugründungen vermutet wird, sollte sich diese Form der Gründung durch einen höheren Innovationsgrad auszeichnen. Die Daten des KfW-Monitors stützen diese These. Zunächst sind zwar im bivariaten Vergleich keine signifikanten Unterschiede zwischen Neu- und Übernahmegründern im Hinblick auf die Einführung von Marktneuheiten festzustellen (siehe Grafik 7). Nahezu neun von zehn Gründern stützen sich unabhängig von der Gründungsart auf bewährte Geschäftskonzepte und imitative Produkte oder Dienstleistungen.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 7: Marktneuheiten von Übernahme- und Neugründern

Werden jedoch die unterschiedlichen Merkmale der Gründer und Gründungen kontrolliert, dann ist ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen Übernahmegründung und Marktneuheit

festzustellen (siehe Tabelle 5 im Anhang). Danach liegt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Übernahmegründer unter sonst gleichen Personen- und Unternehmensmerkmalen ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, welche eine Marktneuheit darstellt, rund sieben Prozentpunkte unter der Wahrscheinlichkeit, dass ein Neugründer ein aus seiner Sicht innovatives Produkt oder eine innovative Dienstleistung in einen Markt einführt.

Wohnsitz der Gründer

Übernahmegründungen finden – auch unter Konstanthaltung der übrigen Einflussfaktoren – signifikant häufiger in großen Städten statt (Tabelle A.3 im Anhang). Ein Fünftel aller Übernahmegründungen entfallen auf Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern, wohingegen der entsprechende Anteil an den Neugrüdern bei 15 % liegt. Zudem können Übernahmegründungen signifikant seltener in Ostdeutschland beobachtet werden. So sind 12 % der Übernahmegründer im Vergleich zu knapp 18 % der Neugründer in den neuen Bundesländern verortet. Als Erklärung für diesen Befund kann das insgesamt im Schnitt jüngere Unternehmensalter der ostdeutschen Unternehmen herangezogen werden. Daraus resultiert ein geringerer Anteil älterer Unternehmen, die eine Übergabe anstreben. Diese Tendenz verliert jedoch unter Konstanthaltung der sonstigen Einflussfaktoren ihre Signifikanz.

3.4 Finanzierung von Übernahmegründungen und Neugründungen im Vergleich

In diesem Abschnitt wird zunächst auf die Finanzierungsstruktur und anschließend auf das Finanzvolumen der Gründungen eingegangen. Im Fokus der Analyse steht dabei die Frage, in welchen Elementen der Finanzierungsstruktur sich Neugründer von Übernahmegründer unterscheiden.

Finanzierungsstruktur

Der KfW-Gründungsmonitor umfasst umfangreiche Informationen zur Finanzierungsstruktur und Höhe der eingesetzten Mittel in den einzelnen Finanzierungsalternativen (siehe Exkurs 1). Das Befragungsdesign unterscheidet zunächst zwischen Sach- und Finanzmitteln und gibt genaue Auskunft über die jeweilige Höhe der eingesetzten Mittel. Greifen die Gründer nicht nur auf eigene, sondern auch auf externe Finanzmittel (z. B. Bank- oder Förderdarlehen) zurück, so wird ausgewiesen, welche externen Finanzierungsquellen in welchem Umfang genutzt wurden. Bei Interpretation der Ergebnisse zum Finanzmitteleinsatz gilt es zu beachten, dass sich die Angaben sowohl auf die Finanzierung von Investitionen als auch auf die von Betriebsmitteln beziehen, die zwischen Gründungs- und Befragungszeitpunkt nicht über die laufenden Erträge gedeckt werden konnten.

Exkurs 1: Erfassung der eingesetzten Mittel im KfW-Gründungsmonitor

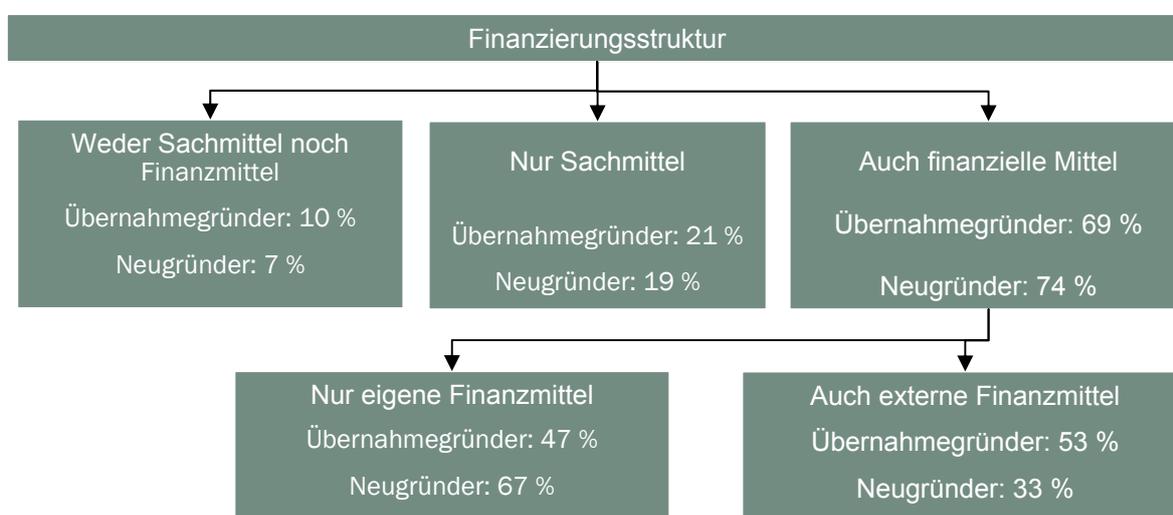
Der KfW-Gründungsmonitor erfasst den Mitteleinsatz von Gründern mit einem sequenziellen Ansatz. Zunächst wird zwischen Sachmitteln und Finanzmitteln unterschieden:

- Der Sachmitteleinsatz umfasst alle bereits vor der Gründung vorhandenen und vom Gründer genutzten Objekte, wie beispielsweise eigene Autos, Büroräume oder Computer.
- Finanzmittel dienen der Finanzierung sowohl von Investitionen als auch von Betriebsmitteln.

Bei den Finanzmitteln wird wiederum unterschieden zwischen eigenen finanziellen Mitteln der Gründer und externen Finanzmitteln:

- Eigene Finanzmittel stammen aus dem Vermögen der Gründer, z. B. Bargeld, Bankguthaben oder Wertpapiere.
- Externe Finanzmittel stammen aus verschiedenen externen Finanzierungsquellen. Dazu gehören Förderzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit, Kredite (z. B. von Banken, Förderinstituten oder Verwandten), geschenktes Geld, Beteiligungs- und Mezzaninekapital sowie sonstige Finanzierungsquellen.

Grafik 8 gibt die Finanzierungsstruktur für die Gründungsprojekte beider Gründertypen wieder (siehe auch Tabelle 6 und Tabelle 7 im Anhang für die Ergebnisse der multivariaten Analyse). Auf der ersten Ebene wird unterschieden, ob die Gründer weder Sachmittel noch finanzielle Mittel, nur Sachmittel oder sowohl Sach- als auch finanzielle Mittel einsetzen. Werden Finanzmittel genutzt, so wird auf der zweiten Ebene danach unterschieden, ob die Gründer nur eigene oder auch externe Finanzmittel eingesetzt haben. Die externen Finanzmittel können auf einer dritten Ebene nach den entsprechenden Finanzierungsquellen unterteilt werden.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

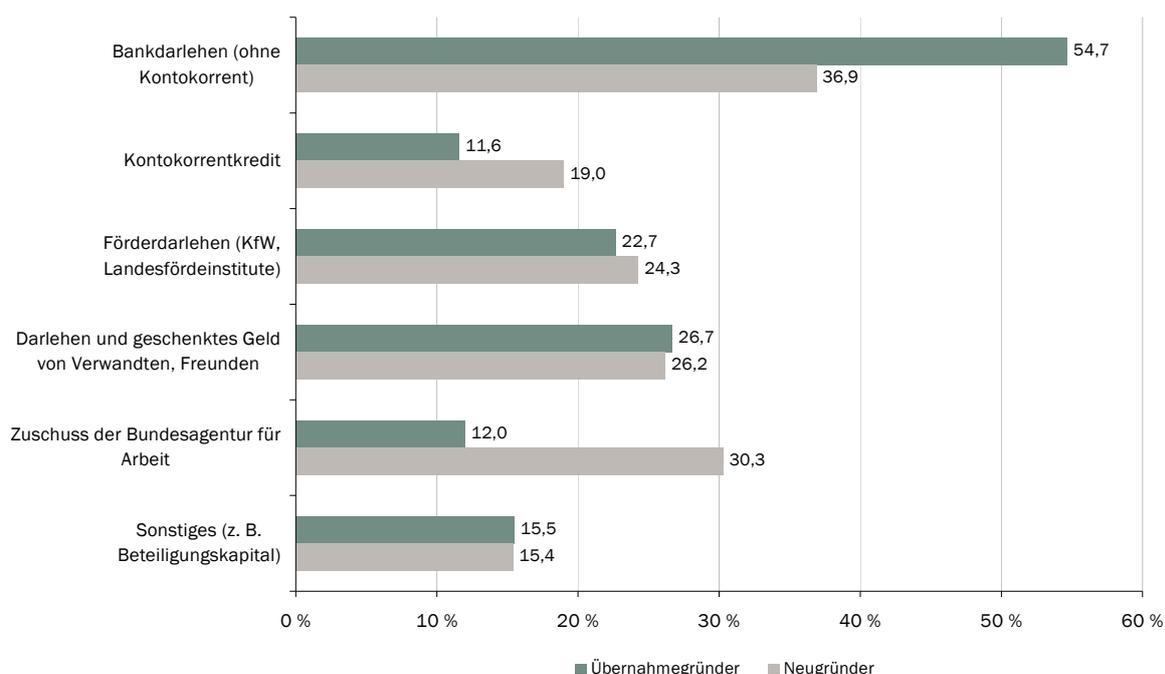
Grafik 8: Finanzierungsstruktur der Gründungsprojekte

Es zeigt sich, dass Übernahmegründer im Vergleich zu Neugründern seltener Sach- oder Finanzmittel einsetzen. Rund 10 % der Übernahmegründer, aber nur 7 % der Neugründer geben an, keinerlei Sach- oder Finanzmittel für ihre Gründung genutzt zu haben. Zwar ist dieser Unterschied im bivariaten Vergleich nicht signifikant. Werden jedoch die soziodemografischen Merkmale des Gründers und die Unternehmensmerkmale konstant gehalten, zeigt sich ein signifikant negativer Zusammenhang (siehe Tabelle 6 im Anhang). Die Wahrscheinlichkeit, dass Übernahmegründer vollkommen auf Sach- und Finanzmittel verzichten statt solche Mittel zu nutzen, liegt um knapp 6 Prozentpunkte über der entsprechenden Wahrscheinlichkeit für Neugründer. Dies kann daran liegen, dass bei familieninternen Übernahmen die Übertragung des Eigentums häufig auf dem Wege der Erbschaft oder Schenkung erfolgt, sodass seltener neue Sach- und Finanzmittel eingesetzt werden müssen als bei Neugründungen oder familienexternen Übernahmen. Das belegen die empirischen Untersuchungen von Spelsberg und Weber (2012), wonach knapp 60 % der familieninternen Übernahmen verschenkt werden (vgl. auch Moog et al. 2012).

Zudem zeigen Spelsberg und Weber (2012), dass rund 54 % der familienexternen Nachfolgen Bankkredite zur Kaufpreisfinanzierung in Anspruch nehmen (familieninterne Nachfolge: 37 %).

Dieser Befund deckt sich mit den Analysen auf Grundlage des KfW-Gründungsmonitors: Wenn Übernahmegründer Finanzmittel einsetzen, dann nutzen sie im Vergleich zu Neugründern eher externe Mittel wie Bankkredite und seltener eigene Mittel. So greifen 47 % der Übernahmegründer zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs ausschließlich auf eigene Mittel der Gründer zurück. Der entsprechende Anteil bei den Neugründern liegt bei 67 %. Andererseits greifen rund 53 % der Übernahmegründer auch auf externe Mittel zurück. Der entsprechende Anteil bei den Neugründern ist mit 33 % deutlich niedriger. Diese Resultate bleiben auch unter Einbeziehung der übrigen Einflussfaktoren erhalten (siehe Tabelle 7 im Anhang).

Bankkredite sind die am häufigsten genutzte externe Finanzierungsquelle, insbesondere für Übernahmegründer (siehe Grafik 9). Auffallend ist zudem, dass Neugründer deutlich häufiger als Übernahmegründer auf Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit zurückgreifen. Letztgenannter Unterschied ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass Neugründer häufiger aus der Arbeitslosigkeit gründen als Übernahmegründer. Die Unterschiede zwischen Neugründern und Übernahmegründern hinsichtlich der Inanspruchnahme von Mitteln der Bundesagentur für Arbeit sind jedoch deutlich größer als aufgrund der unterschiedlichen Anteile an den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erwarten gewesen wäre.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 9: Externe Finanzierungsquellen

Die Ergebnisse zeigen zudem, dass weitere externe Finanzierungsformen, z. B. Förderdarlehen und Darlehen bzw. geschenktes Geld von Verwandten und Freunden von Übernahme- und Neugründern nahezu gleich häufig genutzt werden und diese Quellen vergleichsweise weite Verbreitung finden. Signifikante Unterschiede in der Nutzung externer Finanzierungsquellen bei verhältnismäßig geringer Verbreitung können für den Kontokorrentkredit festgestellt werden.

Höhe der eingesetzten Mittel

Wenn Übernahmegründer Sach- und Finanzmittel nutzen, dann setzen sie mehr ein als Neugründer. Von den Übernahmegründern investieren gut 43 % höchstens 10.000 EUR, knapp 33 % haben einen Bedarf von über 25.000 EUR. In der Gruppe der Neugründer setzen dagegen knapp 60 % höchstens 10.000 Euro ein, während rund 22 % einen Einsatz von über 25.000 EUR angeben. Der Unterschied im Mitteleinsatz ist auch unter Konstanzhaltung der übrigen Einflussfaktoren signifikant (siehe Tabelle 8 im Anhang).

Wenn Übernahmegründer (eigene und/oder externe) Finanzmittel einsetzen, dann haben sie einen höheren Finanzierungsbedarf als Neugründer. Von den Neugründern mit Finanzierungsbedarf setzen 69 % höchstens 10.000 EUR im Vergleich zu 49 % der Übernahmegründer. Lediglich 17 % der Neugründer gegenüber 32 % der Übernahmegründer haben einen Finanzierungsbedarf von über 25.000 EUR. Ein ähnliches Bild ergibt sich in Bezug auf die Losgrößen der eigenen und externen Finanzierung. So setzen Übernahmegründer beispielsweise zu 33 % mehr als 25.000 Euro externes Kapital für ihr Vorhaben ein. Unter den Neugründern liegt der entsprechende Anteil bei 22 %. Auch diese Tendenz bleibt unter Konstanzhaltung sonstiger Einflussfaktoren konstant (siehe Tabelle 8 im Anhang).

Diese Ergebnisse legen nahe, dass der Kaufpreis eines übernommenen Unternehmens höher ist als die Summe der Startkapitalinvestitionen für eine Neugründung (vgl. auch Felden und Chwalik 2006). Neben dem Kaufpreis sind üblicherweise Neu-, Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen zu finanzieren, die zum einen dazu dienen können, die Geschäftstätigkeit des Unternehmens den Vorstellungen des Übernehmers anzupassen. Zum anderen können sie erforderlich sein, weil der Vorgänger notwendige Investitionen aufgrund des begrenzten Zeithorizonts als Besitzer des Unternehmens unterlassen hat (z. B. Werner et al. 2010).

3.5 Finanzierungsschwierigkeiten und weitere Probleme während des Gründungsprozesses

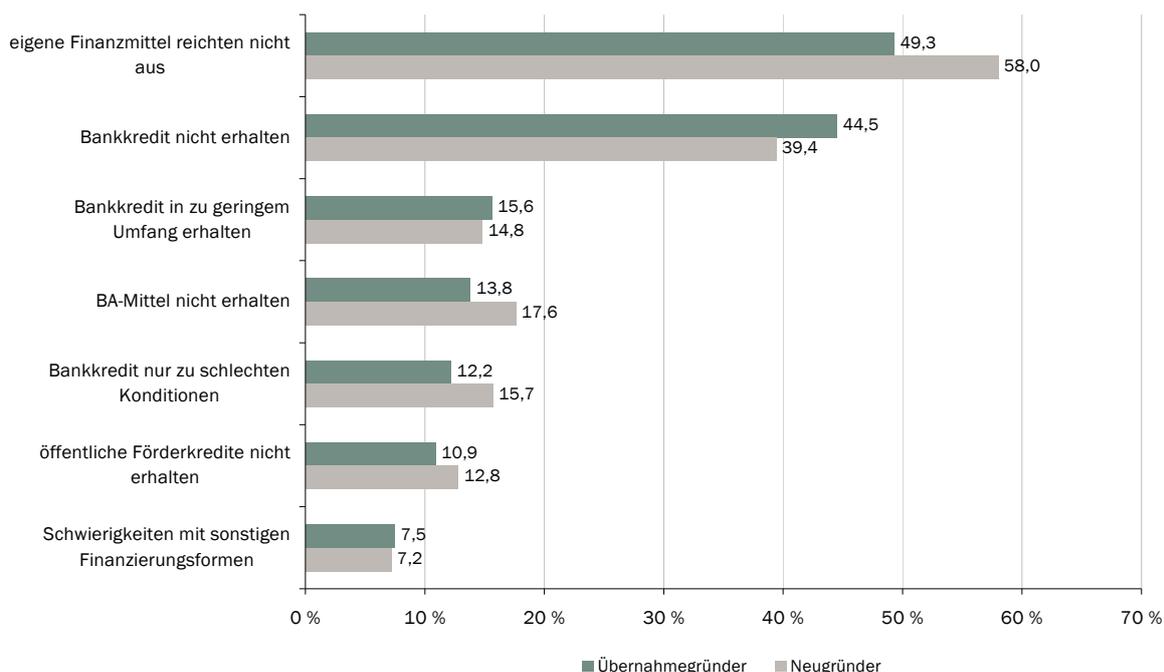
In der relevanten Literatur gilt die Überwindung von Kapitalengpässen als zentrales Problem neu gegründeter Unternehmen (vgl. den Überblick in Werner 2007). Daher werden im nachfolgenden Abschnitt die Fragen behandelt, ob sich beide Gründertypen unterschiedlich häufig Finanzierungsschwierigkeiten ausgesetzt sehen und ob es spezifische Finanzierungsbarrieren gibt. Darüber hinaus können sich im Gründungsprozess weitere Probleme und Schwierigkeiten ergeben, die die Gründer zwar erfolgreich überwunden haben, jedoch trotzdem Licht auf die verschiedenen Herausforderungen werfen, denen sich Neu- und Übernahmegründer gegenüber sehen.

Finanzierungsschwierigkeiten

Obwohl Übernahmegründer im Schnitt häufiger und mehr externe Finanzmittel einsetzen, unterscheiden sie sich nicht signifikant von Neugründern im Hinblick auf die Häufigkeit von Finanzierungsproblemen. 17 % der Übernahmegründer und 15 % der Neugründer geben an, mit Finanzierungsproblemen während des Gründungsprozesses konfrontiert gewesen zu sein. Für Gründer, die externe Finanzmittel eingesetzt haben, stellt sich am häufigsten das Problem, dass die eigenen Finanzmittel nicht ausreichen, gefolgt von nicht erhaltenen Bankkrediten (siehe Grafik 10). Alle anderen Arten von Finanzierungsschwierigkeiten sind deutlich seltener zu verzeichnen. Dass sich für Übernahmegründer häufiger Probleme durch die Ablehnung von Bankkrediten ergeben,

während bei Neugründer häufiger die eigenen Finanzmittel nicht ausreichen, dürfte auch durch die unterschiedlichen Nutzungshäufigkeit dieser beiden Finanzierungsquellen bedingt sein.

Die multivariaten Analysen (siehe Tabelle 9 und Tabelle 10 im Anhang) zeigen, dass Übernahmegründer weder wahrscheinlicher mit allgemeinen Finanzierungsschwierigkeiten noch häufiger mit spezifischen Finanzierungsschwierigkeiten beim Bankkredit konfrontiert sind, wenn die unternehmens- und umfeldspezifischen Merkmale der Übernahme- und Neugründer konstant gehalten werden. Das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten zeigt sich damit unabhängig von der gewählten Gründungsalternative.



Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Art aufgetretener Finanzierungsschwierigkeiten bedingt auf den Einsatz externer finanzieller Mittel.

Nicht in der Abbildung enthalten: sonstige Finanzierungsschwierigkeiten: 20 % der Übernahmegründer und 18 % der Neugründer.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 10: Art der Finanzierungsschwierigkeiten von Übernahme- und Neugründern

Als Erklärung für diesen Befund können zwei gegenläufig wirkende Effekte herangezogen werden, die sich in ihrer Wirkung gegenseitig aufheben. Zum einen können Kreditgeber – wie eingangs ausgeführt – die Qualität einer Übernahme aufgrund von Vergangenheitswerten besser beurteilen als die einer Neugründung. Infolgedessen sollten die Informationsasymmetrien zwischen externen Financiers und Übernahmegründer unter sonst gleichen Bedingungen schwächer ausgeprägt sein als die zwischen externen Financiers und Neugründern. Hinzu kommt, dass Übernahmegründungen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit haben als Neugründungen. Dies kann von externen Kapitalgebern im Rahmen der oben erläuterten „liability of newness“-These als Vorteil bewertet werden (vgl. z. B. Brüderl et al. 1996). Diese Überlegungen sprechen für einen besseren Fremdkapitalzugang von Übernahmegründern.

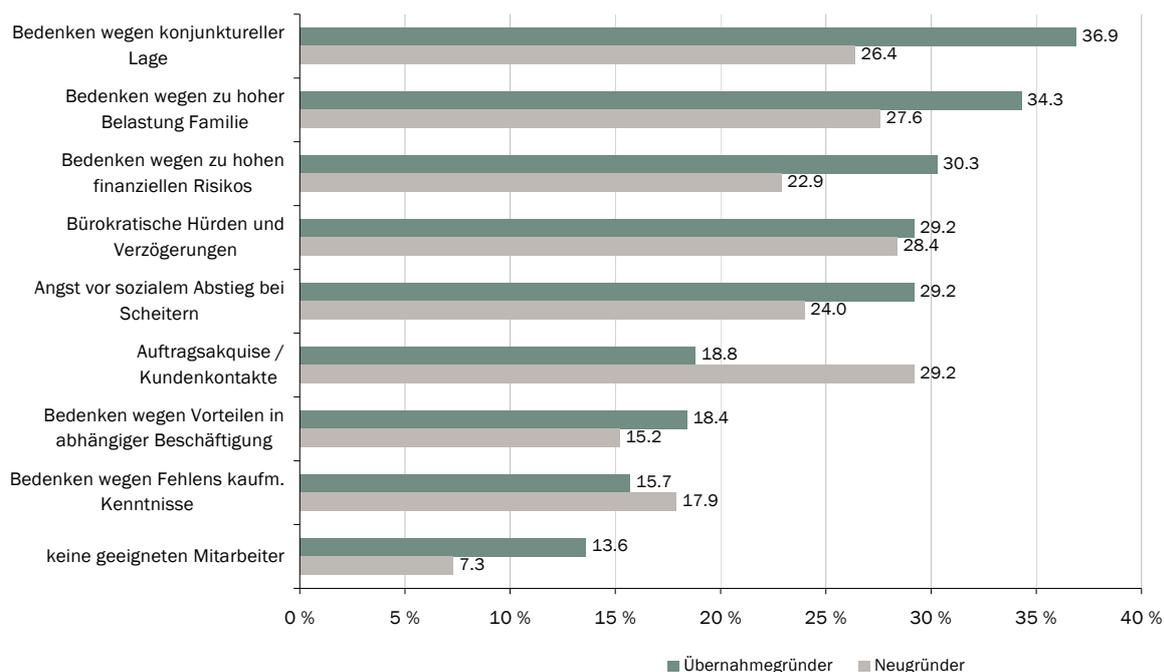
Auf der anderen Seite ist der Kapitalbedarf und damit das Finanzierungsvolumen – wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt – bei Übernahmegründungen höher als bei Neugründungen (z. B. Felden und Chwallek 2006; Parker und Van Praag 2012). Damit ist für den Kapitalgeber bei Übernahmegründungen unter sonst gleichen Bedingungen der im Verlustfall ausfallende Betrag

höher als bei Neugründungen. Diese Überlegungen sprechen für einen besseren Fremdkapitalzugang von Neugrüdern. Zudem finden sich in der Literatur Hinweise darauf, dass familienexterne Übernahmen im Vergleich zu familieninternen Übernahmen häufiger über Fremdmittel finanziert werden und häufiger am Markt angeboten werden. Wie oben dargelegt, können daraus spezifische Probleme der adversen Selektion resultieren, welche die Finanzierung von Übernahmegründungen durch Dritte erschwert.

Weitere Probleme und Schwierigkeiten während des Gründungsprozesses

Die Art der Gründung wirkt sich auch auf die Probleme und Schwierigkeiten aus, denen die Gründer während des Planungs- und Umsetzungsprozesses ausgesetzt sind. Grafik 11 stellt die zehn von den Übernahmegründern meistgenannten Schwierigkeiten im Gründungsprozess denen der Neugründer gegenüber. Übernahmegründer nennen am häufigsten Bedenken wegen der konjunkturellen Lage. Diese sind unter Übernahmegründern weiter verbreitet als unter Neugrüdern. Hier mag das in Abschnitt 5 angesprochene Phänomen eine Rolle spielen, dass sich die Preisvorstellungen der Alteigentümer im Konjunkturaufschwung erhöhen. Der Übernahmegründer hingegen muss im folgenden Konjunkturabschwung den Kaufpreis amortisieren sowie ggf. notwendige Investitionen und den laufenden Geschäftsbetrieb finanzieren. Die häufige Nennung von Bedenken wegen der konjunkturellen Lage ist auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass die verwendeten Daten den Zeitraum der mit großen Unsicherheiten behafteten Finanz- und Wirtschaftskrise einschließen.

Für Neugründer ist hingegen die Auftragsakquise das am weitesten verbreitete Problem. Für Übernahmegründer spielt dieses Problem signifikant seltener eine Rolle. Während Übernahmegründer auf einen bestehenden Kundenstamm und Unternehmensreputation zurückgreifen können, bildet der Aufbau von Geschäftskontakten für Neugründer einen wichtigen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit.



Anmerkungen: Anteile in Prozent, populationsgewichtet. Die Kategorie „Sonstige Schwierigkeiten“ wird häufiger als das Problem „keine geeigneten Mitarbeiter“ genannt. Da unter sonstige Schwierigkeiten jedoch verschiedene weitere Problemkreise angesprochen werden, wird diese Kategorie nicht ausgewiesen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Grafik 11: Ausgewählte Probleme und Schwierigkeiten von Übernahme- und Neugründern

Für Übernahmegründer stehen Bedenken wegen einer zu hohen Belastung der Familie an zweiter Stelle der genannten Schwierigkeiten. Diese werden wiederum signifikant häufiger von Übernahmegründern als von Neugründern genannt. Hier dürfte eine Rolle spielen, dass Übernahmegründer deutlich häufiger im Vollerwerb gründen, was mit einem höheren zeitlichen Aufwand für die Selbstständigkeit verbunden ist.⁹

Übernahmegründer äußern zudem signifikant häufiger als Neugründer Bedenken wegen des zu hohen finanziellen Risikos und haben häufiger Angst vor einem sozialen Abstieg bei einem Scheitern der Selbstständigkeit. Diese Befunde können als Indikatoren für die schon angesprochene unterschiedliche Risikoeinstellung von Übernahme- und Neugründern gedeutet werden. Zu bedenken ist dabei, dass die Einschätzung eines höheren finanziellen Risikos insofern berechtigt ist, als Übernahmegründer mehr finanzielle Mittel einsetzen und häufiger auf eine Fremdfinanzierung, insbesondere Bankkredite zurückgreifen. Im Verlustfall könnte der finanzielle Schaden damit für Übernahmegründer tendenziell höher sein als für Neugründer. Andererseits belegen die schon angesprochenen Befunde in der Literatur, dass das Risiko zu scheitern für Übernahmegründer geringer ist als für Neugründer. Dass Übernahmegründer etwas häufiger Vorteile in abhängiger Beschäftigung sehen als Neugründer, könnte ebenfalls vor dem Hintergrund einer stärkeren Risikoaversion von Übernahmegründern gedeutet werden: sie ziehen eine sichere abhän-

⁹ Bei familieninternen Übernahmen könnten zudem möglicherweise auftretende Meinungsverschiedenheiten zwischen Unternehmer und Übergeber das familiäre Klima belasten. Zudem dürften diese aufgrund der Erfahrungen in der Unternehmerfamilie besser einschätzen können, mit welchen familiären Belastungen die Selbstständigkeit tatsächlich verbunden ist.

gige Beschäftigung der Übernahme des unternehmerischen Risikos vor. Allerdings sind in diesem Fall die Unterschiede nicht so stark ausgeprägt wie bei anderen Problemen.

Übernahmegründer geben überdies häufiger an, keine geeigneten Mitarbeiter zu finden. Hierin dürfte sich der Umstand widerspiegeln, dass Übernahmegründer häufiger als Neugründer Mitarbeiter beschäftigen. Diese werden zumeist mit dem bestehenden Unternehmen übernommen. Gleichwohl können bei einer Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit nach der Übernahme Neueinstellungen erforderlich werden, die mit entsprechenden Schwierigkeiten verbunden sein können. Keine signifikanten Unterschiede zwischen Übernahme- und Neugründern zeigen sich in der Nennung von bürokratischen Hürden und Verzögerungen sowie in der Einschätzung der eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten, den kaufmännischen Aspekt der Selbstständigkeit zu bewältigen.

4. Zusammenfassung der Ergebnisse und Handlungsempfehlungen

In der vorliegenden Studie wird die Entscheidungssituation von Individuen analysiert, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen statt ein neues Unternehmen zu gründen. Als Datengrundlage dient der KfW-Gründungsmonitor, der detaillierte Informationen sowohl zur Gründerperson als auch zum Gründungsprojekt, differenziert nach den beiden Gründungsalternativen Neugründung und Übernahmegründung, bereitstellt.

Von besonderem Interesse sind Finanzierungsaspekte, da der Beschaffung von finanziellen Mitteln in der Gründungsphase eine große Bedeutung beigemessen wird (Parker 2004). Dabei haben sich spezifische Finanzierungsmuster für Übernahme- und Neugründer herauskristallisiert. So setzen Übernahmegründer mit einer höheren Wahrscheinlichkeit als Neugründer Fremdkapital von Banken zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens ein. Entsprechendes haben Bastie et al. (2011) mit französischen Daten gezeigt und führen diesen Befund auf geringere Informationsprobleme zwischen Kapitalgeber und -nehmer und – daraus resultierend – geringere Finanzierungsschwierigkeiten bei Neugründungen zurück.

Dieser Interpretation kann vor dem Hintergrund der vorliegenden Datenauswertung nur teilweise gefolgt werden. Die Analysen mit dem KfW-Gründungsmonitor zeigen zwar ebenfalls, dass Übernahmegründer im Schnitt sowohl häufiger als auch mehr Fremdkapital für ihr Gründungsprojekt einsetzen als Neugründer. In Bezug auf das Auftreten möglicher Finanzierungsprobleme unterscheiden sich beide Gründertypen aber nicht signifikant voneinander. Zurückzuführen ist dieses Resultat vermutlich auf zwei gegenläufige Effekte: Auf der einen Seite können die Kreditgeber bei Übernahmegründungen aufgrund der Unternehmenshistorie und damit der Reputation des Unternehmens von den Kreditgebern hinsichtlich ihrer Qualität besser bewertet werden. Dies sollte solche Finanzierungsprobleme in der Gründungsphase insgesamt abschwächen (Werner 2007). Auf der anderen Seite spricht der höhere Finanzierungsbedarf von Übernahmegründungen – unter sonst gleichen Umständen – gegen einen besseren Fremdkapitalzugang und damit eher für stärkere Finanzierungsprobleme. In der Summe scheinen sich die beiden Effekte aufzuheben.

Doch selbst wenn keine signifikanten Unterschiede im Auftreten von Finanzierungsproblemen zwischen den beiden hier betrachteten Gründungstypen festgestellt werden können, muss darauf verwiesen werden, dass ca. 17 % der Übernahmegründungen solche Probleme angegeben haben. Damit handelt es sich keinesfalls um ein randständiges Phänomen. Hinzu kommt, dass es sich bei dem ausgewiesenen Anteilswert vermutlich um eine Untergrenze handelt. Denn Perso-

nen, die bereits in der Vorgründungsphase wegen Finanzierungsproblemen von einer Übernahmegründung abgesehen haben, werden in den Daten nicht erfasst. Finanzierungsprobleme als Grund für die Aufgabe von Gründungsabsichten im Vorfeld einer Gründung sind durchaus relevant (Werner 2011).

Schließlich kann festgehalten werden, dass Übernahmegründungen im Durchschnitt größer ausfallen als Neugründungen. Dies spiegeln auch die höheren Finanzierungsvolumina wider. Übernahmegründer starten zudem häufiger im Team. Dieses Resultat wurde in der Forschung bis dato so nicht dokumentiert. Wir vermuten, dass sich die Übernahmegründer über den Weg der Teamgründung Zugang zu zusätzlich benötigten Ressourcen beschaffen. Wenig überraschend ist dagegen der Befund, dass Neugründungen häufiger auf innovative Produkte und Produktionsmethoden und Übernahmegründungen auf bewährte Geschäftskonzepte und imitative Produkte und Dienstleistungen setzen.

Der Erfolg von Übernahmegründern ist daher aus arbeitsmarktpolitischer Sicht und für den Erhalt des Unternehmensbestands wichtig. Sie setzen auf bewährte Geschäftsmodelle und sichern Arbeitsplätze. Wirkungen für die Innovationstätigkeit sind hingegen eher von den neuen Unternehmen zu erwarten. Übernahmegründer sollten daher ermutigt werden, in der Folge Innovationen umzusetzen, nicht zuletzt, um auch im Wettbewerb mit Neugründern am Markt zu bestehen.

Die Analyse der personenbezogenen Merkmale hat gezeigt, dass sich Übernahmegründer von Neugründern in den soziodemografischen Merkmalen Alter und Geschlecht nicht unterscheiden. Zur Erklärung des fehlenden Alterseffekts werden zwei gegenläufige Effekte diskutiert. Zum einen stehen Älteren höhere finanzielle Ressourcen zur Verfügung, sodass es ihnen leichter fallen dürfte, den höheren Finanzmitteleinsatz im Rahmen einer Übernahmegründung aufzubringen. Auf der anderen Seite müssen sich die Investitionen in kürzerer Zeit amortisieren. Im Hinblick auf den demografischen Wandel und die erwartete Verknappung von Gründern (Engel et al. 2007) deutet der Befund zum Alter darauf hin, dass es im Bereich der Übernahmegründungen keine größeren Engpässe geben dürfte als bei den Neugründungen.

Darüber hinaus weisen Übernahmegründer häufiger einen Fachschul- oder Meisterabschluss vor als Neugründer und haben auch häufiger überhaupt keinen Bildungsabschluss. Dieses Resultat wird mit geringeren Informationsproblemen im Gründungsprozess durch eine Übernahme erklärt. Insbesondere Personen, deren familiärer Hintergrund eine familieninterne Nachfolge wahrscheinlich macht, investieren seltener in einen höheren formalen Bildungsabschluss als Neugründer. Da formale Bildungsabschlüsse auch als Qualitätssignal am Arbeitsmarkt fungieren, werden es familieninterne Nachfolger schwerer haben, am Arbeitsmarkt Fuß zu fassen, sollte die Übernahmegründung scheitern. Hier wären tiefer gehende Analysen zu familieninternen oder -externen Übernahmen wünschenswert, die jedoch auf Basis der vorliegenden Daten nicht geleistet werden können, bevor konkrete Handlungsempfehlung abgeleitet werden können.

Die Studie liefert Hinweise darauf, dass Migranten häufiger eine Übernahmegründung anstreben als nicht Zugewanderte. Wir vermuten, dass dieses Verhalten zum einen auf einen Bildungseffekt zurückzuführen ist (im Ausland erworbene Bildungsabschlüsse von Migranten werden von externen Marktpartnern nicht in dem Maß anerkannt) und zum anderen der Tatsache geschuldet ist, dass die Zuwanderungsregelung für Nicht EU-Ausländer (§ 21 AufenthG) zu einer Übernahmegründung anreizt. Auch sind weiter gehende Analysen wünschenswert.

Die am weitesten verbreiteten Schwierigkeiten und Probleme im Gründungsprozess werden von den Übernahmegründern in der Regel häufiger oder zumindest gleich häufig wie von den Neugründern genannt. Die Ausnahme bildet die Auftragsakquise und Kundensuche, die eher für Neugründer problematisch ist. Insbesondere die Angst vor dem sozialen Abstieg bei Scheitern der Selbstständigkeit, die Bedenken wegen einer schlechten konjunkturellen Lage als auch wegen eines zu hohen finanziellen Risikos im Zusammenhang mit ihrem Gründungsprojekt beschäftigen Übernahmegründer stärker. In diesen Befunden könnte sich u. a. eine stärkere Risikowahrnehmung von Übernahmegründern widerspiegeln. Sie versuchen daher mit einer Übernahme statt Neugründung, die Risiken der Selbstständigkeit zu reduzieren, da sie zumindest auf ein bewährtes Geschäftskonzept zurückgreifen können. Die Angst zu scheitern hält sie jedoch nicht davon ab, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Literaturverzeichnis

- Akerlof, G. A. (1970): The Market for "Lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. In: Quarterly Journal of Economics 84(3): S. 488–500.
- Allen, I. E., Langowitz, N. and M. Minniti (2007). Global Entrepreneurship Monitor 2006 Report on Women and Entrepreneurship. Babson College, and London Business School.
- Backes-Gellner, U. and A. Werner (2007): Entrepreneurial signaling via education: A success factor in innovative start-ups. In: Small Business Economics, 29, S. 173–190.
- Bajtelsmit, V. L. and A. Bernasek (1996), Why Do Women Invest Differently Than Men?, Financial Counseling and Planning, 7, 1–10.
- Barnes, L. B. (1988) "Incongruent Hierarchies: Daughters and Younger Sons as Company CEOs." Family Business Review, 1988,1(1), 9–21.
- Bastie, F., Sylvie, C. and P. Cussy (2011): The entrepreneur's mode of entry - social and financial capital. In: Small Business Economics. Veröffentlicht online: 5. November 2011.
- Becker, G. S. (1964): Human capital – A Theoretical and Empirical analysis with Special Reference to Education. New York: Columbia University Press.
- Block, J., Thurik, A., van der Zwan, P. and S. Walter (2012). Business takeover or new venture? Individual and environmental determinants from a cross-country study. In: Entrepreneurship: Theory and Practice (Veröffentlicht online: 5. Juni 2012).
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. und R. Ziegler (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe - Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Duncker & Humblot: Berlin.
- Burkart, M., Panuzi, F., Shleifer, A. (2003): Family Firms. In: Journal of Finance, Vol. 58, Nr.5, S. 2167-2201.
- Cabrera-Suárez, K. P., De-Saa-Perez, P., and D. Garcia-Almeida (2001): The succession process from a resource- and knowledge-based view of the family firm. In: Family Business Review 14 (1), S. 36–43.
- Cabral, L. M. B. and J. Mata (2003), On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory, American Economic Review, 93 (4), 1075–1090.
- Charness, G. and U. Gneezy (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, Journal of Economic Behavior & Organization, 83 (1), 50–58.
- Cooper, A., and W. Dunkelberg (1986): Entrepreneurship and paths to business ownership. In: Strategic Management Journal 7, S. 53–68.

- De Bruin, A., Brush, C.G. and F. Welter (2006). Introduction to the special issue: Towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship. In: *Entrepreneurship Theory & Practice*, 30, 585–592.
- Dehlen, T., Zellweger, T., Kammerlander, N. and F. Halter (2012): The role of information asymmetry in the choice of entrepreneurial exit routes. In: *Journal of Business Venturing* (Veröffentlicht online: 8. November 2012)
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag, DIHK (2011): "Fachkraft Chef" gesucht! Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Generationswechsel in deutschen Unternehmen. DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge. Düsseldorf: IDW-Verlag.
- Diamond, D. W. (1989): Reputation acquisition in debt markets. In: *Journal of Political Economy* 97: S. 828–862.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. and G. G. Wagner (2011), Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences *Journal of the European Economic Association*, 9 (3), 522–550.
- Dunn, T. and D. Holtz-Eakin (2000): Financial capital, human capital and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links. In: *Journal of Labor Economics* 18: S. 287–305.
- Engel, D., Bauer, T. K. und K. Brink et al. (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung, RWI Schriften Nr. 80, Berlin.
- Erdmann, C., Otten, D. und A. Stautmeister (2011): Töchter in der Nachfolge. Ergebnisse einer Befragung von Familienmitgliedern aus Unternehmerfamilien in Kooperation mit dem Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU, in: WIFU Working Paper Series Nr. 10, Witten.
- Europäische Kommission (2006): *Transfer of Businesses: Continuity through a new beginning*. Brüssel: EC.
- Evans, D. S. and B. Jovanovic (1989): An estimated model of entrepreneurship choice under liquidity constraints. In: *Journal of Political Economy* 97: S. 808–828.
- Evans, D. S. and L. S. Leighton (1989): Some empirical aspects of entrepreneurship. In: *American Economic Review* 79: S. 519–535.
- Felden, B. und C. Chwallek (2006): Existenzgründungen durch Übernahme. In: *Finanz Betrieb* 6: S. 409–418.
- Fryges, H., Gottschalk, S., Gude, H., Kohn, K., Metzger, G., Müller, K., Murmann, M., Niefert, M. und K. Ullrich (2011), Vom Aufschwung getragen? Startschwierigkeiten und Wachstumschancen junger Unternehmen, KfW/ZEW-Gründungspanel, Frankfurt und Mannheim.

- Fueglistaller, U. und C. Müller (2012): Entrepreneurship. Modelle-Umsetzung-Perspektiven. Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. GWV Fachverlag: Wiesbaden.
- Gottschalk, S., Hauer, A., Höwer, D., Keese, D., Licht, G., Niefert, M. und M. Woywode (2010): Generationswechsel im Mittelstand – Herausforderungen und Erfolgsfaktoren aus der Perspektive der Nachfolger. Stuttgart: Baden-Württembergische Bank.
- Gottschalk, S. und S. Theurer (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland. ZEW Discussion Paper No. 08-32.
- Furdas, M. and K. Kohn (2010): What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business. IZA Discussion Paper No. 4778.
- Hagen, T., Metzger, G. und K. Ullrich (2012): Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. KfW-Gründungsmonitor 2012. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Hauser, H-E., Kay, R. und S. Boerger (2010): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 198
- Jung, M., Unterberg, M., Bendig, M. und B. Seidl-Bowe (2011): Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen. Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Hamburg.
- Kay, R. und S. Schneck (2012): Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 214
- Letmathe, P. und M. Hill (2006): Strukturbrüche der Unternehmensnachfolge. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 76(11): S. 1113-1138.
- Levering, B. (2012): Öffentliche Förderung von Unternehmensübernahmen – Notwendigkeit und Ausgestaltung -. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 218.
- Lévesque, M. and M. Minniti (2006): The effect of aging on entrepreneurial behavior. In: Journal of Business Venturing 21, S. 177-194.
- Mellewigt, T. and J. F. Späth (2002): Entrepreneurial teams – a survey of german and US empirical Studies. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue 5: S. 107-125.
- Moog, P. (2004): Humankapital des Gründers und Erfolg der Unternehmensgründung. Eine theoretische und empirische Analyse. Wiesbaden: Gabler.
- Moog, P. und B. Felden (2009): Humankapital als Zugangsfaktor zur Finanzierung von Unternehmensnachfolgen: Theorie und Empirie. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue 2. S. 127-152.

- Moog, P., Kay, R., Schlömer-Laufen, N. und S. Schlepphorst (2012): Unternehmensnachfolgen in Deutschland – Aktuelle Trends. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 216.
- Morris, M., Williams, R., Allen, J. and R. Avila (1997): Correlates of success in family business transition. In: *Journal of Business Venturing* 12 (5), S. 385–401.
- Müller, K., Kay, R., Felden, B., Moog, P., Lehmann, S., Suprinovic, O., Meyer, S., Mirabella, D., Boerger, S., Welge, B. und I. Coritnaia (2011): Der Generationswechsel im Mittelstand im demografischen Wandel, Duderstadt.
- Müller-Böling, D. und H. Klandt (1990): Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen. In: Szyperski, N.; Roth, P. (Hrsg.), *Entrepreneurship – Innovative Gründungen als Aufgabe*. Poeschel: Stuttgart.
- Maaß, F. und A. Icks (2012): Analyse des Zuwanderungssystems im Hinblick auf den Fachkräftebedarf im Mittelstand. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 217.
- Parker, S. C. (2004): *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge.
- Parker, S. C. and M. van Praag (2012): The entrepreneurs mode of entry - business takeover or new venture start. In: *Journal of Business Venturing* 27. S. 31–46.
- Schlömer, N. und R. Kay (2008): Familienexterne Nachfolge – Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 182
- Schröer, S. und G. Kayser (2006): Beratungsbedarf und Beratungspraxis bei Unternehmensnachfolgen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2006*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 112 NF, Wiesbaden, S. 1–44.
- Shane, S. (2003): *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shane, S. A. and S. Venkataraman (2000): The promise of entrepreneurship as field of research. In: *Academy of Management Review* 25(1): S. 217–226.
- Spelsberg, H und H. Weber (2012): Familieninterne und familienexterne Unternehmensnachfolgen in Familienunternehmen im empirischen Vergleich. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 64, S. 73–89.
- Spremann, K. (1988): Reputation, Garantie, Information. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 58(5/6): S. 613–629.
- Stiglitz, J. and A. Weiss, A. (1981): Credit rationing in markets with imperfect information. In: *American Economic Review* 71: 393–410.

- Stinchcombe, A. L. (1965): Social structures and organizations. In: March, J. G. (Hrsg.), Handbook of Organizations. Rand McNally: Chicago. S. 142–193.
- Szyperski, N. und K. Nathusius, K. (1977): Probleme der Unternehmensgründung. Poeschel: Stuttgart
- Uebe-Emden, N. (2010): Entrepreneurship Education an Hochschulen für Gründer und Nachfolger – Anforderungen und Herausforderungen unter besonderer Berücksichtigung potenzieller Strukturbrüche der Unternehmensnachfolge. Köln: Kölner Wissenschaftsverlag.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. and N. Rosenbusch (2011): Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26: S. 341–358.
- Voigt, M. (1994): Unternehmerinnen und Unternehmenserfolg. Geschlechtsspezifische Besonderheiten bei Gründung und Führung von Unternehmen, Wiesbaden.
- Volery, T., N. Doss, T. Mzzarol, and V. Thein (1997): Triggers and barriers affecting entrepreneurial intentionality: The case of Western Australian nascent entrepreneurs, *Journal of Enterprising Culture*, 5(3), S. 273–291.
- Wagner, J. (2007): What a difference a Y makes - Female and male nascent entrepreneurs in Germany. In: *Small Business Economics* 28, S. 1–21.
- Weiss, Ch. und S. Diwisch (2007): Motive und Konsequenzen in einer Familiennachfolge: Theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse für Österreich. Discussion Papers SFB International Tax Coordination, 28. Vienna University of Economics and Business, Vienna.
- Wennberg, K., Nordqvist, M., Bau, M. and K. Hellerstedt (2010): Succession in private firms as an entrepreneurial process – A review and suggestions of new research avenues. Working Paper.
- Werner, A. (2007): Entrepreneurial Signaling: Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen. Dissertationsschrift. „Beiträge zur Personal- und Organisationsökonomik“, Mering, Rainer Hampp Verlag.
- Werner, A. (2009): Determinanten der Gründungsentscheidung älterer Personen in Deutschland – Eine empirische Analyse. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, Vol. 57, 115–139.
- Werner, A. (2011): Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 209
- Werner, A., Haunschild, L. und M. Tchouvakhina (2010): Unternehmensnachfolge im Mittelstand: Investitionsverhalten, Finanzierung und Unternehmensentwicklung. KfW-Standpunkt Nr. 5, Frankfurt am Main.

Wolter, H.-J. (2008): Familienexterne Nachfolge – Informationsasymmetrien im Nachfolgeprozess und ihre Überwindung. IfM Working Paper.

Anhang

Tabelle 1: Variablendefinitionen

Variable [Anzahl der Kategorien]	Definition
Art der Gründung [2]	Dummy mit 1 = Übernahmegründung und 0 = Neugründung
Geschlecht [2]	Dummy mit 1 = weiblich und 0 = männlich
Alter [5]	Dummys für Altersklassen: 18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55-67 Jahre
Berufsabschluss [5]	Dummys für: kein Berufsabschluss, Lehr- oder Berufsfachschulabschluss, Fachschul- Meisterabschluss, Fachhochschulabschluss, Universitätsabschluss
Migrationshintergrund [4]	Dummy mit 1 = ausländische Staatsbürgerschaft oder deutsche Staatsbürgerschaft als Spätaussiedler oder durch Einbürgerung und 0 = übrige Personen
Arbeitsmarktstatus vor Gründung [9]	Dummys für: angestellte Leiter und Geschäftsführer, leitende oder hochqualifizierte Angestellte, sonstige Angestellte, Beamte, Facharbeiter, sonstige Arbeiter, selbstständig, arbeitslos, nicht erwerbstätig
Gründungsmotiv [3]	Dummys für: Mangel an Erwerbsalternativen, besondere Gründungs-idee, sonstiges Hauptmotiv für den Schritt in die Selbstständigkeit (Selbsteinschätzung der Befragungsteilnehmer)
Nebenerwerb [2]	Dummy mit 1 = Gründung im Nebenerwerb (dichotome Selbsteinschätzung der Gründer: Vollerwerb vs. Nebenerwerb)
Teamgründung [2]	Dummy mit 1 = mitgründende Teampartner vorhanden und 0 = Gründung ohne Partner
Mitarbeiter [2]	Dummy mit 1 = beschäftigte Mitarbeiter zum Befragungszeitpunkt vorhanden und 0 = keine Mitarbeiter vorhanden
Solo-Gründer [2]	Dummy mit 1 = Gründung ohne Teampartner und ohne Mitarbeiter und 0 = übrige Gründungen
Berufsgruppe [3]	Dummys für: Freie Berufe, Handwerk, sonstige Berufe
Branche [7]	Dummys für Branchen: Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Handel, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Finanzdienstleistungen, wirtschaftliche Dienstleistungen, persönliche Dienstleistungen
Region [2]	Dummy mit 1 = Wohnsitz in Ostdeutschland und 0 = Wohnsitz in Westdeutschland
Marktneuheit [4]	Dummys für: keine Neuheit, regionale Neuheit, deutschlandweite Neuheit, weltweite Neuheit
Mittleinsatz [3]	Dummys für: kein Mittelbedarf, ausschließlich Sachmittelbedarf, (auch) Finanzmittelbedarf
Höhe der eingesetzten Gesamtmittel [3]	Dummys für: 1 bis 10.000 EUR, > 10.000 bis 25.000 EUR, > 25.000 EUR
Finanzmittelquellen [3]	Finanzierungskategorien: nur eigene Finanzmittel, nur externe Finanzmittel, eigene und externe Finanzmittel
Höhe der eingesetzten Finanzmittel [3]	Dummys für: 1 bis 10.000 EUR, > 10.000 bis 25.000 EUR, > 25.000 EUR
Höhe der eingesetzten eigenen Finanzmittel [3]	Dummys für: 1 bis 10.000 EUR, > 10.000 bis 25.000 EUR, > 25.000 EUR
Höhe der eingesetzten externen Finanzmittel [3]	Dummys für: 1 bis 10.000 EUR, > 10.000 bis 25.000 EUR, > 25.000 EUR
Nutzung externer Finanzierungsquellen [6]	Kategoriale Abfrage, wenn externer Finanzierungsbedarf, Liste s. Tabelle A.2
Finanzierungsschwierigkeiten [8]	Kategoriale Abfrage, wenn Finanzierungsschwierigkeiten genannt, Liste s. Tabelle A.2
Sonstige Schwierigkeiten [16]	Kategoriale Abfrage, Liste s. Tabelle A.2
Befragungsjahr [4]	Dummys für Befragungswellen 2007, 2008, 2009, 2010
Ortsgröße [5]	Dummys für: bis 5.000, > 5.000–20.000, > 20.000–100.000, > 100.000–500.000, > 500.000 Einwohner

Tabelle 2: Unternehmensübernahmen und Neugründungen: Merkmalsunterschiede aus dem persönlichen, organisationalen und den externen Bereich

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Gesamt	Übernahmegründer	Neugründer	Signifikanz (2) – (3)	Anzahl Beobachtungen
Geschlecht (=weiblich)	37,5	37,2	37,5		4.141
Alter					4.141
18-24 Jahre	7,6	10,3	7,2	**	
25-34 Jahre	26,4	24,3	26,7		
35-44 Jahre	33,3	33,0	33,3		
45-55 Jahre	20,9	21,1	20,8		
56-67 Jahre	11,9	11,3	12,0		
Berufsabschluss					4.141
Universität	14,4	8,3	15,2	***	
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.	12,0	7,7	12,6	***	
Fach- / Meisterschule	6,6	9,8	6,2	**	
Lehre / Berufsfachschule	47,2	46,0	47,4		
kein Abschluss	19,8	28,2	18,6	***	
Migrationshintergrund (=ja)	20,1	25,5	19,4	***	
Arbeitsmarktstatus vor Gründung					3.922
abhängig beschäftigt	54,7	62,3	53,7	***	
selbstständig	10,9	13,9	10,6	*	
arbeitslos	18,9	13,9	19,5	***	
nicht erwerbstätig	15,5	10,0	16,2	***	
Gründungsmotiv					4.058
Chance	38,4	30,5	39,5	***	
Not	35,1	30,3	35,7	*	
sonstiges Motiv	26,5	39,1	24,8	***	
Nebenerwerb	47,8	28,7	50,4	***	4.121
Teamgründung (=ja)	14,7	26,9	13,0	***	4.136
Mitarbeiter (= ja)	31,5	68,0	26,5	***	4.113
Solo-Gründer (= kein Team, keine Mitarbeiter)	63,2	29,0	67,9	***	4.109
Berufsgruppe					3.848
Freie Berufe	27,0	14,7	28,7	***	
Handwerk	20,5	18,9	20,8		
sonstige Berufe	52,5	66,4	50,6	***	
Branche					3.848
Verarbeitendes Gewerbe	4,5	4,7	4,5		
Baugewerbe	9,2	6,1	9,6	***	
Handel	17,1	24,5	16,1	***	
wirtschaftliche Dienstleistungen	33,4	24,0	34,7	***	
persönliche Dienstleistungen	28,7	33,2	28,1	**	
sonstige Branchen	7,0	7,5	7,0		
Region (= Ostdeutschland)	17,0	12,0	17,7	***	4.141
Marktneuheit					4.085
keine Neuheit	87,2	88,0	87,1		
regionale Neuheit	8,5	8,1	8,6		
deutschlandweite Neuheit	2,3	2,6	2,3		
weltweite Neuheit	1,9	1,3	2,0		
Mitteleinsatz					3.790
weder Sach- noch Finanzmitteleinsatz	7,6	10,0	7,4		
nur Sachmittel	19,2	20,7	19,1		
nur Finanzmittel	18,3	29,9	16,8	***	
Sach- und Finanzmitteleinsatz	54,9	39,4	56,8	***	
Höhe der eingesetzten Gesamtmittel (a)					3.069
1 bis 10.000 Euro	58,0	42,6	59,9	***	
> 10.000 bis 25.000 Euro	20,3	24,0	19,9		
> 25.000 Euro	21,7	33,4	20,2	***	
Finanzmittelquellen (b)					2.702
nur eigene Mittel	64,9	46,9	67,0	***	
nur externe Mittel	8,8	16,9	7,9	***	
eigene und externe Mittel	26,3	36,2	25,2	***	
Höhe der eingesetzten Finanzmittel (b)					2.773
1 bis 10.000 Euro	66,7	48,8	68,8	***	
> 10.000 bis 25.000 Euro	15,2	19,4	14,7	*	
> 25.000 Euro	18,1	31,8	16,5	***	

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Gesamt	Übernahmegründer	Neugründer	Signifikanz (2) – (3)	Anzahl Beobachtungen
Höhe der eingesetzten eigenen Finanzmittel (c)					2.485
1 bis 10.000 Euro	75,0	59,2	76,7	***	
> 10.000 bis 25.000 Euro	13,9	19,6	13,3	**	
> 25.000 Euro	11,1	21,3	10,1	***	
Höhe der eingesetzten externen Finanzmittel (d)					890
1 bis 10.000 Euro	57,1	49,1	58,6	*	
> 10.000 bis 25.000 Euro	18,9	17,6	19,1		
> 25.000 Euro	24,1	33,3	22,3	**	
Nutzung externer Finanzierungsquellen (d)					846
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	39,7	54,7	36,9	***	
Kontokorrentkredit	17,9	11,6	19,0	**	
Förderdarlehen (KfW, Landesförderinstitute)	24,1	22,7	24,3		
Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten, Freunden	26,2	26,7	26,2		
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	27,5	12,0	30,3	***	
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	15,4	15,5	15,4		
Finanzierungsschwierigkeiten (e)					4.107
Bankkredit nicht erhalten (d)	40,1	44,5	39,4		546
Bankkredit in zu geringem Umfang erhalten (d)	14,9	15,6	14,8		545
Bankkredit nur zu schlechten Konditionen (d)	15,2	12,2	15,7		541
BA-Mittel nicht erhalten (d)	17,1	13,8	17,6		546
öffentliche Förderkredite nicht erhalten (d)	12,5	10,9	12,8		545
Schwierigkeiten mit sonstigen Finanzierungsformen (c)	7,3	7,5	7,2		527
eigene Finanzmittel reichten nicht aus (d)	56,9	49,3	58,0		544
sonstige Finanzierungsschwierigkeiten (d)	18,4	20,0	18,1		550
Schwierigkeiten während des Gründungsprozesses					
Bürokratische Hürden und Verzögerungen	28,5	29,2	28,4		4.108
Bedenken wegen Vorteilen abhängiger Beschäftigung	15,5	18,4	15,2	*	4.092
Angst vor sozialem Abstieg bei Scheitern	24,6	29,2	24,0	**	4.113
Bedenken wegen Fehlens kaufm. Kenntnisse	17,6	15,7	17,9		4.113
Bedenken wegen zu hohem Alter	4,5	3,9	4,6		4.116
Bedenken wegen konjunktureller Lage	27,7	36,9	26,4	***	4.096
Bedenken wegen nicht ausgereifter Idee	11,9	11,7	11,9		4.110
keine geeigneten Mitgründer	6,4	5,9	6,5		4.109
keine geeigneten Mitarbeiter	8,1	13,6	7,3	***	4.104
Auftragsakquise / Kundenkontakte	27,9	18,8	29,2	***	4.092
keine geeigneten Lieferanten	5,9	4,7	6,0		4.097
Bedenken wegen zu hohen finanziellen Risikos	23,8	30,3	22,9	***	4.108
Bedenken wegen zu hoher Belastung Familie	28,4	34,3	27,6	***	4.102
Bedenken wegen fehlender fachlicher Qualifikation	10,6	10,0	10,6		4.116
Nichterhalt öffentlicher Förderung	10,4	8,3	10,7	*	4.080
sonstige Schwierigkeiten	13,1	14,2	12,9		4.117
Befragungswelle					4.141
2008	25,1	20,9	25,7	**	
2009	25,1	30,6	24,3	***	
2010	24,7	23,5	24,9		
2011	25,1	25,1	25,2		
Ortsgröße					4.141
bis 5.000 Einwohner	14,0	11,4	14,3	*	
> 5.000-20.000 Einwohner	24,2	24,6	24,2		
> 20.000-100.000 Einwohner	25,3	22,3	25,7		
> 100.000 bis 500.000 Einwohner	15,6	20,0	15,0	**	
> 500.000 Einwohner	20,9	21,6	20,8		
Handy(=ja)	22,1	20,7	22,3		

Anteile in Prozent, populationsgewichtet. Anteilswerttests: * 10%, ** 5%, ***1%. (a) bedingt auf Einsatz von Finanzmitteln und/oder Sachmitteln. (b) bedingt auf Einsatz von finanziellen Mitteln. (c) bedingt auf Einsatz von eigenen finanziellen Mitteln. (d) bedingt auf Einsatz von externen finanziellen Mitteln. (e) bedingt auf aufgetretene Finanzierungsschwierigkeiten.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 3: Entscheidung für eine Übernahmegründung oder eine Neugründung

	Logit (1) Übernahmegründung vs. Neugründung (nur personen- bezogene Faktoren)		Logit (2) Übernahmegründung vs. Neugründung (inkl. unternehmens- spezifische Faktoren)		Logit (3) Übernahmegründung vs. Neugründung (inkl. regionale Fakto- ren)	
	dF/dx	t- Wert	dF/dx	t- Wert	dF/dx	t- Wert
Geschlecht (= weiblich)	0,008	0,78	0,006	0,59	0,008	0,71
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)						
18 – 24 Jahre	-0,000	-0,01	-0,002	-0,08	-0,000	-0,02
25 – 34 Jahre	-0,012	-0,91	-0,015	-1,24	-0,015	-1,22
45 – 54 Jahre	0,005	0,38	0,004	0,33	0,004	-0,29
55 – 65 Jahre	0,016	0,87	0,021	1,18	0,023	1,29
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,031	* 1,83	0,014	0,93	0,012	0,82
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)						
Universität	-0,026	** -2,03	-0,019	-1,44	-0,017	-1,23
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,017	-1,15	-0,008	-0,54	-0,006	-0,40
Meister, Techniker, Fachschule	0,036	1,33	0,029	1,20	0,029	1,21
kein Abschluss	0,040	** 2,07	0,048	** 2,50	0,047	** 2,50
Arbeitsmarkstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)						
Selbstständig	0,008	0,46	0,008	0,50	0,010	0,59
Arbeitslos	-0,041	*** -3,31	-0,052	*** -4,56	-0,050	*** -4,35
nicht erwerbstätig	-0,023	-1,64	-0,019	-1,30	-0,019	-1,35
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)						
Freie Berufe	-0,069	*** -6,48	-0,084	*** -6,97	-0,085	*** -7,02
Handwerk	-0,012	-0,89	-0,019	-1,02	-0,020	-1,04
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)						
Chancengründung	-0,083	*** -6,26	-0,092	*** -6,83	-0,091	*** -6,77
Notgründung	-0,069	*** -4,84	-0,084	*** -5,94	-0,082	*** -5,80
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)			-0,087	*** -8,37	-0,088	*** -8,47
Team (Ref.: Sologründer)			0,074	*** 4,22	0,075	*** 4,24
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstl.)						
Verarbeitendes Gewerbe			0,019	0,85	0,017	0,79
Baugewerbe			0,008	0,39	0,007	0,37
Handel			0,039	*** 2,84	0,037	*** 2,79
Persönliche Dienstleistungen			0,076	*** 4,90	0,076	*** 4,87
Sonstige Branche			0,005	0,27	0,003	0,14
Region (= Ostdeutschland)					-0,011	-0,87
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)						
bis zu 5.000					0,018	1,14
> 5.000 bis 20.000					0,023	1,61
> 20.000 bis 100.000					0,018	1,29
> 100.000 bis 500.000					0,037	** 2,20
Jahresdummy s (Ref.: 2011)						
2008	-0,012	-0,78	-0,009	-0,59	-0,009	-0,55
2009	0,015	1,00	0,013	0,90	0,013	0,93
2010	-0,002	-0,12	-0,002	-0,14	-0,001	-0,08
Handy (= ja)	0,005	0,36	0,008	0,61	0,009	0,65
Monate seit Gründung	0,000	0,46	-0,000	-0,19	-0,000	0,10
Anzahl der Beobachtungen	3.618		3.618		3.618	
log L	-1106,6		-1039,4		-1036,3	
Pseudo-R ²	0,061		0,118		0,121	

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 4: Größe der Unternehmensgründung

	Logit		Logit		Logit				
	(1)		(2)		(3)				
	Gründung im Nebenerwerb		Teamgründung		Gründung mit Mitarbeiter(n)				
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert			
Übernahmegründung (= ja)	-0,224	***	-9,32	0,099	***	4,34	0,289	***	10,56
Geschlecht (= weiblich)	0,094	***	5,57	-0,020	*	-1,70	-0,060	***	-4,00
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)									
18 – 24 Jahre	0,068	*	1,71	0,082	***	2,60	0,066	**	1,91
25 – 34 Jahre	0,002		0,11	0,022		1,47	-0,019		-1,06
45 – 54 Jahre	0,008		0,37	-0,003		-0,22	0,027		1,50
55 – 65 Jahre	0,036		1,41	-0,023		-1,35	0,021		0,86
Herkunft (= Migrationshintergrund)	-0,060	**	2,37	0,027		1,46	0,090	***	3,69
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)									
Universität	-0,021		-0,97	0,036	**	2,14	0,027		1,38
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,032		-1,37	-0,004		-0,26	0,002		0,09
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	-0,060		-1,60	0,013		0,48	-0,004		-0,12
kein Abschluss	0,045		1,55	-0,009		-0,49	-0,014		-0,58
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)									
Selbstständig	0,079	***	3,04	0,057	***	2,90	0,022		0,99
Arbeitslos	-0,224	***	-10,46	-0,040	***	-2,81	-0,045	**	-2,40
nicht erwerbstätig	0,114	***	4,72	-0,003		-0,16	-0,043	**	-1,97
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)									
Freie Berufe	-0,051	**	-2,38	-0,035	**	-2,33	-0,064	***	-3,40
Handwerk	-0,082	***	-2,75	-0,029		-1,53	0,023		0,83
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)									
Chancengründung	-0,030		-1,56	0,065	***	4,87	0,046	**	2,57
Notgründung	-0,143	***	-6,85	-0,006		-0,44	-0,074	***	-4,13
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)				-0,011		-0,90	-0,165	***	-11,13
Team (Ref.: Sologründer)	-0,020		-0,85				0,281	***	11,50
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstl.)									
Verarbeitendes Gewerbe	0,096	**	2,32	0,110	***	3,13	0,017		0,50
Baugewerbe	-0,002		-0,05	-0,010		-0,37	0,033		0,89
Handel	0,061	**	2,47	0,054	***	3,07	0,009		0,42
Persönliche Dienstleistungen	0,089	***	4,30	0,002		0,13	0,015		0,80
Sonstige Branche	0,307	***	9,40	0,055	**	2,06	-0,042		-1,43
Region (= Ostdeutschland)	-0,071	***	-3,48	-0,007		-0,50	-0,011		-0,62
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)									
bis zu 5.000	0,033		1,23	-0,042	**	-2,24	0,061	**	2,59
> 5.000 bis 20.000	0,011		0,45	-0,016		-0,90	0,051	**	2,48
> 20.000 bis 100.000	0,034		1,46	-0,026		-1,48	0,040	**	1,97
> 100.000 bis 500.000	0,045		1,64	-0,027		-1,41	0,011		0,46
Jahresdummys (Ref.: 2011)									
2008	0,049	*	1,92	-0,029	*	-1,70	0,003		0,14
2009	-0,005		-0,22	0,001		0,05	0,035	*	1,73
2010	-0,003		-0,12	-0,014		-1,00	-0,027		-1,56
Handy (= ja)	-0,017		-0,76	-0,023	*	-1,68	0,016		0,81
Monate seit Gründung	-0,002		-2,34	0,000		0,26	0,001	*	1,80
Anzahl der Beobachtungen	3.618		3.618		3.604				
log L	-2.201,1		-1.273,2		-1.790,8				
Pseudo-R ²	0,120		0,070		0,165				

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 5: Innovationsgrad

	Logit (1)			Logit (2)		
	Marktneuheit (ohne Finanzmitteleinsatz)			Marktneuheit (mit Finanzmitteleinsatz)		
	dF/dx		t-Wert	dF/dx		t-Wert
Übernahmegründung (= ja)	-0,063	***	-3,81	-0,060	***	-3,58
Geschlecht (= weiblich)	0,008		0,65	0,011		0,83
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)						
18 – 24 Jahre	0,075	**	2,23	0,079	**	2,32
25 – 34 Jahre	0,005		0,31	0,006		0,37
45 – 54 Jahre	0,036	**	2,24	0,034	**	2,18
55 – 65 Jahre	0,011		0,55	0,010		0,49
Herkunft (= Migrationshintergrund)	-0,013		-0,68	-0,014		-0,74
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)						
Universität	0,044	**	2,48	0,041	**	2,32
Fachhochschule, Berufsakademie	0,016		0,88	0,012		0,67
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	-0,032		-1,36	-0,036		-1,56
kein Abschluss	-0,002		-0,08	-0,001		-0,06
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)						
Selbstständig	0,012		0,65	0,012		0,64
Arbeitslos	0,003		0,18	0,003		0,20
nicht erwerbstätig	-0,003		-0,18	0,001		0,05
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)						
Freie Berufe	0,026		1,39	0,028		1,50
Handwerk	-0,043	**	-2,19	-0,043	**	-2,22
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)						
Chancengründung	0,063	***	4,18	0,060	***	3,99
Notgründung	-0,020		-1,37	-0,019		-1,27
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)	-0,030	**	-2,35	-0,026	**	-2,00
Team (Ref.: Sologründer)	0,054	***	2,78	0,049	**	2,51
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstl.)						
Verarbeitendes Gewerbe	0,206	***	4,31	0,204	***	4,32
Baugewerbe	-0,029		-0,97	-0,029		-0,97
Handel	0,085	***	3,96	0,082	***	3,48
Persönliche Dienstleistungen	0,010		0,67	0,008		0,51
Sonstige Branche	-0,039	*	-1,87	-0,044	**	-2,03
Finanzmitteleinsatz (Ref.: kein Finanzmitteleinsatz)						
1 bis 10.000 Euro				0,040	***	2,75
> 10.000 bis 25.000 Euro				0,056	**	2,50
> 25.000 Euro				0,043	**	1,79
Region (= Ostdeutschland)	0,007		0,42	0,007		0,44
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)						
bis zu 5.000	0,046	**	2,18	0,044	**	2,10
> 5.000 bis 20.000	0,038	**	2,17	0,037	**	2,12
> 20.000 bis 100.000	0,005		0,32	0,003		0,20
> 100.000 bis 500.000	0,010		0,53	0,010		0,52
Jahresdummies (Ref.: 2011)						
2008	-0,004		-0,20	-0,003		-0,16
2009	-0,026		-1,52	-0,026		-1,53
2010	-0,029	*	-1,89	-0,028	*	-1,79
Handy	0,009		0,53	0,008		0,49
Monate seit Gründung	-0,001		-1,13	-0,001		-1,17
Anzahl der Beobachtungen		3.325			3.325	
log L		-1.235,3			-1.230,3	
Pseudo-R ²		0,067			0,071	

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 6: Einsatz von Sach- und Finanzmitteln

	Multinomiales Logit						
	(1)		(2)		(3)		
	Einsatz von Sach- und Finanzmitteln (Weder Sach- noch Finanzmittel: y=1, Sach- und Finanzmittel: y=0)		Einsatz von Sach- und Finanzmitteln (Nur Sachmittel: y=1, Sach- und Finanzmittel: y=0)		Einsatz von Sach- und Finanzmitteln (Nur Finanzmittel: y=1, Sach- und Finanzmittel: y=0)		
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	
Übernahmegründung (= ja)	0,056	***	2,96	0,041	1,52	0,034	1,46
Geschlecht (= weiblich)	0,036	***	3,83	0,021	1,44	-0,003	-0,19
Alter (Ref.: 35 - 44 Jahre)							
18 - 24 Jahre	-0,001		-0,06	0,040	1,16	-0,038	-1,33
25 - 34 Jahre	0,000		0,03	0,005	0,28	-0,016	0,96
45 - 54 Jahre	-0,005		-0,46	-0,015	-0,85	0,019	1,04
55 - 65 Jahre	-0,008		-0,55	-0,000	-0,01	0,010	0,47
Herkunft (= Migrationshintergrund)	-0,012		-0,98	-0,014	-0,66	0,042	*
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)							
Universität	-0,022	**	-2,06	-0,020	-1,08	-0,014	-0,81
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,024	**	-2,01	-0,038	*	-1,88	-1,55
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	-0,033	*	-1,84	-0,040	-1,16	0,002	0,07
kein Abschluss	0,027		1,49	-0,005	-0,19	0,041	1,62
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)							
Selbstständig	-0,014		-1,14	0,004	0,17	-0,035	*
Arbeitslos	0,002		0,16	0,006	0,30	-0,099	***
nicht erwerbstätig	0,014		1,08	0,045	**	2,11	**
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)							
Freie Berufe	-0,016		-1,36	0,038	**	1,99	-0,026
Handwerk	-0,019		-1,43	-0,006	-0,25	0,024	0,92
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)							
Chancengründung	-0,033	***	-3,24	-0,033	**	-2,00	-0,004
Notgründung	0,010		0,82	-0,002	-0,10	-0,031	*
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)	0,009		0,93	0,045	***	3,02	-0,052
Team (Ref.: Sologründer)	-0,012		-1,05	-0,067	***	-3,88	0,071
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)							
Verarbeitendes Gewerbe	0,032		1,22	-0,051	-1,37	-0,003	-0,09
Baugewerbe	0,009		0,37	0,002	0,06	-0,012	-0,47
Handel	0,006		0,43	-0,074	***	-3,51	0,077
Persönliche Dienstleistungen	-0,007		-0,74	-0,041	**	-2,25	0,068
Sonstige Branche	0,043	*	1,74	-0,126	***	-4,87	0,177
Region (= Ostdeutschland)	-0,006		-0,57	0,014	0,79	0,045	**
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)							
bis zu 5.000	-0,024		-1,53	-0,029	-1,26	0,009	0,41
> 5.000 bis 20.000	-0,035	**	-2,57	0,001	0,05	0,001	0,07
> 20.000 bis 100.000	-0,032	**	-2,36	-0,015	-0,74	0,001	0,08
> 100.000 bis 500.000	-0,012		-0,75	-0,007	-0,30	0,009	0,42
Jahresdummies (Ref.: 2011)							
2008	-0,012		-1,00	0,017	0,77	-0,027	-1,31
2009	0,009		0,78	-0,018	-0,92	-0,011	-0,57
2010	0,038	***	3,22	-0,016	-0,88	0,010	0,60
Handy (= ja)	0,001		0,10	-0,003	-0,15	-0,010	-0,58
Monate seit Gründung	-0,001		-1,41	-0,000	-0,20	0,001	**
Anzahl der Beobachtungen				3.355			
log L				-3554,4			
Pseudo-R ²				0,052			

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1% / 5% / 1%-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008-2011.

Tabelle 7: Einsatz von eigenen und externen Finanzmitteln

	Logit			Multinomiales Logit				
	(1)		(2)		(3)			
	Einsatz von Finanzmitteln (auch externe Mittel, nur eigene Mittel: y=0)		Einsatz von Finanzmitteln (nur externe Mittel: y=1, nur eigene Mittel: y=0)		Einsatz von Finanzmitteln (eigene und externe Mittel: y=1, nur eigene Mittel: y=0)			
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert		
Übernahmegründung (= ja)	0,114	***	3,18	0,050	**	2,00	0,064	* 1,96
Geschlecht (= weiblich)	0,020		0,99	0,001		0,11	0,018	0,99
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)								
18 – 24 Jahre	0,061		1,29	-0,039		-1,61	0,101	** 2,18
25 – 34 Jahre	0,001		0,06	-0,015		-0,95	0,016	0,73
45 – 54 Jahre	0,001		0,04	-0,033	**	-2,31	0,034	1,55
55 – 65 Jahre	-0,045		-1,49	-0,042	**	-2,49	-0,002	-0,07
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,010		0,35	-0,016		-1,02	0,027	0,95
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)								
Universität	-0,016		-0,61	-0,011		-0,79	-0,005	-0,19
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,016		-0,60	0,004		0,27	-0,021	-0,82
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	0,141	***	3,24	0,057	*	1,88	0,085	** 2,01
kein Abschluss	0,027		0,79	0,046	**	1,98	-0,017	-0,53
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)								
Selbstständig	0,034		1,16	0,044	**	2,20	-0,010	-0,36
Arbeitslos	0,046	*	1,75	0,027		1,54	0,021	0,84
nicht erwerbstätig	-0,065	**	-2,33	-0,006		-0,37	-0,058	** -2,24
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)								
Freie Berufe	-0,044	*	-1,73	0,003		0,17	-0,046	* -1,92
Handwerk	-0,016		-0,49	0,011		0,52	-0,027	-0,87
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)								
Chancengründung	0,019		0,85	0,000		0,00	0,019	0,85
Notgründung	-0,017		-0,69	0,002		0,16	-0,019	-0,81
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)	-0,219	***	-11,34	-0,026	**	-2,18	-0,192	*** -10,61
Team (Ref.: Sologründer)	0,136	***	4,86	0,020		1,16	0,117	*** 4,32
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)								
Verarbeitendes Gewerbe	0,057		1,25	0,035		1,30	0,023	0,53
Baugewerbe	0,081	*	1,75	0,024		1,07	0,057	1,31
Handel	0,087	***	3,18	0,031	**	1,99	0,057	** 2,25
Persönliche Dienstleistungen	0,139	***	5,71	0,047	***	3,54	0,091	*** 3,92
Sonstige Branche	0,446	***	10,76	0,274	***	5,92	0,177	*** 4,05
Region (= Ostdeutschland)	0,004		0,17	-0,010		-0,71	0,013	0,60
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)								
bis zu 5.000	-0,012		-0,38	-0,037	*	-1,95	0,024	0,82
> 5.000 bis 20.000	-0,039		-1,41	-0,024		-1,41	-0,014	-0,56
> 20.000 bis 100.000	-0,027		-1,00	-0,009		-0,48	-0,020	-0,78
> 100.000 bis 500.000	-0,028		-0,89	-0,025		-1,26	-0,004	-0,13
Jahresdummies (Ref.: 2011)								
2008	-0,030		-1,02	0,002		0,14	-0,033	-1,15
2009	-0,011		-0,43	0,008		0,53	-0,019	-0,75
2010	-0,033		-1,43	0,022		1,51	-0,054	** -2,46
Handy (= ja)	-0,009		-0,38	-0,029	**	-2,13	0,020	0,83
Monate seit Gründung	-0,000		0,06	-0,000		-0,24	0,000	0,19
Anzahl der Beobachtungen	2.434			2.434				
log L	-1778,9			-1367,4				
Pseudo-R ²	0,106			0,113				

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 8: Höhe der eingesetzten Gesamtmittel, Finanzmittel und externen Mittel

	Tobit (1) Log. Gesamtmittel		Tobit (2) Log. Finanzmittel		Tobit (3) Log. externes Finanzmittel	
	Koeff.	t-Wert	Koeff.	t-Wert	Koeff.	t-Wert
Übernahmegründung (= ja)	0,515	*** 4,55	0,739	*** 5,41	3,702	*** 4,28
Geschlecht (= weiblich)	-0,461	*** -6,74	-0,437	*** -5,30	0,277	0,48
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)						
18 – 24 Jahre	-0,445	*** -2,89	-0,519	*** -2,80	1,407	1,12
25 – 34 Jahre	-0,282	*** -3,37	-0,388	*** -3,84	-0,014	-0,02
45 – 54 Jahre	0,193	** 2,35	0,235	** 2,38	0,228	0,34
55 – 65 Jahre	0,300	*** 2,93	0,297	** 2,40	-1,257	-1,42
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,235	** 2,42	0,380	*** 3,24	0,679	0,85
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)						
Universität	0,329	*** 3,77	0,379	*** 3,60	0,086	0,12
Fachhochschule, Berufsakademie	0,107	1,14	0,006	0,05	-0,493	-0,62
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	0,379	*** 2,66	0,513	*** 2,99	3,710	*** 3,38
kein Abschluss	-0,383	*** -3,34	-0,491	*** -3,55	0,681	0,73
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)						
Selbstständig	0,490	*** 4,89	0,315	*** 2,61	1,313	1,58
Arbeitslos	-0,277	*** -3,06	-0,355	*** -3,25	1,327	** 1,82
nicht erwerbstätig	-0,122	-1,25	-0,163	-1,39	-2,301	*** -2,60
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)						
Freie Berufe	-0,213	** -2,47	-0,155	-1,49	-1,648	** -2,20
Handwerk	0,064	0,54	0,278	* 1,91	-0,969	-0,96
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)						
Chancengründung	0,131	* 1,68	0,259	*** 2,75	0,557	0,85
Notgründung	-0,235	*** -2,73	-0,210	** -2,02	-0,668	-0,92
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)	-0,818	*** -12,20	-1,098	*** -13,58	-6,306	*** -10,59
Team (Ref.: Sologründer)	0,863	*** 9,41	1,177	*** 10,64	3,863	*** 5,37
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)						
Verarbeitendes Gewerbe	0,174	0,99	0,460	** 2,18	3,068	** 2,09
Baugewerbe	0,030	0,18	-0,012	-0,06	3,506	** 2,57
Handel	0,278	*** 2,88	0,578	*** 4,97	2,727	*** 3,35
Persönliche Dienstleistungen	0,119	1,43	0,445	*** 4,43	4,028	*** 5,57
Sonstige Branche	1,215	*** 8,89	1,901	*** 11,53	11,864	*** 10,91
Marktneuheit (= ja)	0,262	*** 2,98	0,164	1,55	0,472	0,65
Region (= Ostdeutschland)	-0,203	** -2,47	-0,171	* -1,72	0,029	0,04
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)						
bis zu 5.000	0,303	*** 2,84	0,259	** 2,02	0,052	0,06
> 5.000 bis 20.000	0,268	*** 2,84	0,211	* 1,86	-0,643	-0,82
> 20.000 bis 100.000	0,209	** 2,24	0,135	1,20	-0,837	-1,07
> 100.000 bis 500.000	0,076	0,71	-0,098	-0,75	-0,957	-1,05
Jahresdummys (Ref.: 2011)						
2008	0,042	0,43	0,032	0,27	0,127	0,15
2009	-0,098	-1,08	-0,108	-0,97	-0,008	-0,01
2010	-0,014	-0,17	-0,010	-0,10	-0,556	-0,81
Handy (= ja)	-0,020	-0,23	0,031	0,29	-0,711	-0,97
Monate seit Gründung	0,005	* 1,65	0,009	** 2,44	-0,014	-0,55
Anzahl der Beobachtungen	2.189		2.189		2.189	
Pseudo-R ²	0,076		0,074		0,050	

*** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 9: Allgemeine Finanzierungsschwierigkeiten

	Logit (1)		Logit (2)		Logit (3)		
	Finanzierungsschwierigkeiten (nur personenbezogene Faktoren)		Finanzierungsschwierigkeiten (inkl. unternehmens- spezifische Faktoren)		Finanzierungsschwierigkeiten (inkl. regionale Faktoren)		
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	
Übernahmegründung (= ja)	0,052	*	1,81	0,005	0,19	0,003	0,14
Geschlecht (= weiblich)	-0,015		-0,98	-0,021	-1,39	-0,019	-1,26
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)							
18 – 24 Jahre	-0,032		-0,92	-0,038	-1,16	-0,048	-1,53
25 – 34 Jahre	-0,001		-0,03	-0,004	-0,22	-0,011	-0,57
45 – 54 Jahre	-0,053	***	-2,99	-0,059	***	-0,059	***
55 – 65 Jahre	-0,057	***	-2,71	-0,054	**	-0,056	***
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,070	***	2,90	0,060	***	0,050	**
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)							
Universität	-0,019		-1,05	-0,026	-1,51	-0,036	**
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,001		-0,02	-0,001	-0,04	-0,006	-0,30
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	0,080	**	2,11	0,046	1,30	0,051	1,41
kein Abschluss	0,040		1,43	0,044	*	0,036	1,31
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)							
Selbstständig	0,054	**	2,14	0,041	*	0,036	1,50
Arbeitslos	0,062	***	2,83	0,046	**	0,040	**
nicht erwerbstätig	0,001		0,04	0,008		0,009	0,40
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)							
Freie Berufe	-0,040	**	-2,44	-0,035	**	-0,034	**
Handwerk	-0,023		-1,23	-0,005		-0,001	-0,06
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)							
Chancengründung	0,039	**	2,39	0,027		0,027	1,68
Notgründung	0,072	***	3,76	0,075	***	0,077	***
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)				-0,021		-0,017	-1,10
Team (Ref.: Sologründer)				0,018		0,011	0,57
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)							
Verarbeitendes Gewerbe				0,047		0,054	1,34
Baugewerbe				-0,050	*	-0,051	**
Handel				0,017		0,018	0,85
Persönliche Dienstleistungen				0,024		0,025	1,32
Sonstige Branche				-0,044		-0,029	-1,05
Marktneuheit (= ja)				0,065	***	0,069	***
Eigene Finanzierungsmittel (log €)				0,003		0,004	*
Externe Finanzierungsmittel (log €)				0,012	***	0,012	***
Region (= Ostdeutschland)						0,024	1,23
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)							
bis zu 5.000						-0,095	***
> 5.000 bis 20.000						-0,077	***
> 20.000 bis 100.000						-0,073	***
> 100.000 bis 500.000						-0,029	-1,09
Jahresdummys (Ref.: 2011)							
2008	0,021		0,91	0,030		0,030	1,34
2009	0,009		0,42	0,012		0,015	0,76
2010	0,014		0,78	0,021		0,023	1,31
Handy (= ja)	0,023		1,11	0,024		0,022	1,10
Monate seit Gründung	0,002	***	3,15	0,002	***	0,002	***
Anzahl der Beobachtungen	2.319		2.319		2.319		
log L	-854,2		-801,3		-789,1		
Pseudo-R ²	0,062		0,120		0,133		

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.

Tabelle 10: Art der Finanzierungsschwierigkeiten: Bankkredite

	Logit (1)		Logit (2)		Logit (3)				
	Probleme mit Bankkredit (nur personenbezogene Faktoren)		Probleme mit Bankkredit (inkl. unternehmensspezi- fische Faktoren)		Probleme mit Bankkredit (inkl. regionale Fakto- ren)				
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert			
Übernahmegründung (= ja)	0,048	**	1,96	0,010	0,55	0,009	0,50		
Geschlecht (= weiblich)	-0,020	*	-1,79	-0,022	*	-1,92	-0,021	*	-1,81
Alter (Ref.: 35 – 44 Jahre)									
18 – 24 Jahre	-0,043	**	-1,98	-0,042	*	-1,87	-0,045	**	-2,09
25 – 34 Jahre	-0,013		-0,87	-0,013		-0,91	-0,015		-1,03
45 – 54 Jahre	-0,010		-0,69	-0,012		-0,90	-0,012		-0,88
55 – 65 Jahre	-0,033	**	-2,00	-0,029	*	-1,75	-0,030	*	-1,78
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,034	*	1,81	0,029		1,61	0,024		1,32
Bildungsabschluss (Ref.: Lehre)									
Universität	-0,025	*	-1,83	-0,030	**	-2,31	-0,032	**	-2,53
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,003		-0,20	-0,005		-0,30	-0,006		-0,38
Meister, Techniker, Fachschule	0,048		1,61	0,024		0,95	0,027		1,03
kein Abschluss	0,009		0,43	0,010		0,44	0,007		0,34
Arbeitsmarktstatus vor Gründung (Ref.: abh. beschäftigt)									
Selbstständig	0,042	**	2,10	0,031		1,64	0,030		1,52
Arbeitslos	0,035	**	2,01	0,020		1,33	0,019		1,26
nicht erwerbstätig	-0,002		-0,14	0,001		0,04	0,001		0,05
Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)									
Freie Berufe	-0,041	***	-3,38	-0,041	***	-3,13	-0,042	***	-3,16
Handwerk	-0,012		-0,78	-0,015		-0,71	-0,014		-0,67
Gründungsmotiv (Ref.: sonstiges Motiv)									
Chancengründung	0,041	***	3,36	0,035	***	2,86	0,035	***	2,84
Notgründung	0,047	***	3,27	0,047	***	3,25	0,047	***	3,28
Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb)				-0,029	**	-2,33	-0,028	**	-2,25
Team (Ref.: Sologründer)				0,009		0,56	0,006		0,42
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)									
Verarbeitendes Gewerbe				0,060	*	1,65	0,062	*	1,69
Baugewerbe				-0,021		-1,01	-0,021		-1,01
Handel				0,003		0,22	0,003		0,18
Persönliche Dienstleistungen				0,019		1,18	0,019		1,20
Sonstige Branche				-0,031	*	-1,70	-0,027		-1,41
Marktneuheit (= ja)				0,025		1,47	0,026	*	1,51
Eigene Finanzierungsmittel (log €)				0,001		0,62	0,001		0,74
Externe Finanzierungsmittel (log €)				0,007	***	5,80	0,007	***	5,81
Region (= Ostdeutschland)							0,002		0,13
Ortsgröße (Ref.: mind. 500.000)									
bis zu 5.000							-0,033	*	-1,86
> 5.000 bis 20.000							-0,030	*	-1,73
> 20.000 bis 100.000							-0,022		-1,25
> 100.000 bis 500.000							-0,009		-0,42
Jahresdummys (Ref.: 2011)									
2008	-0,013		-0,73	-0,002		-0,11	-0,001		-0,07
2009	-0,002		-0,14	-0,001		0,05	0,003		0,19
2010	-0,005		-0,36	0,000		0,01	0,001		0,09
Handy (= ja)	-0,007		-0,51	-0,006		-0,41	-0,006		-0,40
Monate seit Gründung	0,001	**	2,47	0,001	**	2,12	0,001	**	2,16
Anzahl der Beobachtungen			2.319			2.319			2.319
log L			-570,9			-533,7			531,3
Pseudo-R ²			0,069			0,129			0,133

Ausweis durchschnittlicher marginaler Effekte. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler. *** / ** / * Effekte signifikant auf dem 1 %- / 5 %- / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragung von 2008–2011.