

Studien und Materialien



HEMMNISSE IM GRÜNDUNGSPROZESS:
GRÜNDER UND VERHINDERTE GRÜNDER

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

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
research@kfw.de

Dr. Katrin Ullrich
Telefon 069 7431-9791

ISSN 2195-1926
Copyright Titelbild: KfW Bildarchiv /Angelika Kohlmeier
Frankfurt am Main, April 2013

Hemmnisse im Gründungsprozess: Gründer und verhinderte Gründer

Eine Gründung vollzieht sich als Prozess, der nicht in jedem Fall erfolgreich zu Ende geführt werden muss. Wie die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen, zieht die große Mehrheit der Bevölkerung eine mögliche Selbstständigkeit nicht in Betracht. Rund 3 % der Bevölkerung haben pro Jahr in den Jahren 2008 bis 2011 eine Gründungsplanung abgeschlossen. Von diesen hat rund die Hälfte die Gründungspläne verworfen (verhinderte Gründer), während die andere Hälfte das Gründungsvorhaben umgesetzt hat (Gründer). Dabei zeigt sich, dass

- *für Männer sowohl die Wahrscheinlichkeit für den Eintritt in den Gründungsprozess als auch die Umsetzung der Gründung höher ist als für Frauen.*
- *ein höherer Bildungsabschluss tendenziell positiv sowohl auf die Planungsneigung als auch auf die Umsetzung des Vorhabens wirkt.*
- *Arbeitslose eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Planung eines Gründungsvorhabens aufweisen, während eine unmittelbar vorangegangene Selbstständigkeit insbesondere die Realisierungswahrscheinlichkeit einer Gründung erhöht.*
- *sich ein Migrationshintergrund zwar positiv auf die Wahrscheinlichkeit einer Gründungsplanung, nicht jedoch auf die Realisierung auswirkt.*

Ob der Gründungsprozess erfolgreich abgeschlossen wird, ist auch davon abhängig, ob der potenzielle Gründer in der Lage ist, die dabei auftretenden Schwierigkeiten und Probleme zu meistern. Sowohl bei Gründern als auch verhinderten Gründern sind die sozialen und finanziellen Risiken unter den Top 3 von zehn untersuchten Gründungshemmnissen hinsichtlich betriebswirtschaftlicher und Risikoaspekte zu finden:

- *Für verhinderte Gründer sind die Risikoaspekte ein häufiger Grund für den Abbruch der Gründungsplanung. Um dem entgegenzuwirken, ist die Etablierung einer Kultur der Selbstständigkeit, in der ein Scheitern kein Stigma bedeutet, ein Ansatzpunkt für die Gründungsunterstützung.*
- *Für Gründer sind der Aufbau von Kundenbeziehungen und die Auftragsakquise das am häufigsten genannte Problem unter den untersuchten Schwierigkeiten. Eine Analyse des Marktes einschließlich einer realistischen Einschätzung der Wettbewerbssituation sowie der potenziellen Nachfrage sollten schon im Vorfeld der Gründung erfolgen und in der Gründungsberatung unterstützt werden.*
- *Finanzierungsschwierigkeiten sind unter verhinderten Gründern relativ weit verbreitet und erreichen bei ihnen Platz drei der zehn untersuchten Gründungshemmnisse. Besonderes Gewicht haben sie für arbeitslose Personen, solche mit niedrigerem Bildungsabschluss und Migrationshintergrund, Jüngere sowie potenzielle Gründer mit Notmotiv. Der Zugang zu entsprechenden Förderangeboten ist daher für diese Gruppen besonders wichtig, damit viel versprechende Gründungen nicht an Finanzierungsproblemen scheitern.*

1. Einleitung

Zwischen dem individuellen Wunsch nach einer Selbstständigkeit und dessen Realisierung klafft eine Lücke. So zeigt die Eurobarometer-Umfrage, dass in Deutschland 41 % der Bevölkerung eine selbstständige Tätigkeit wählen würden (European Commission, 2010). Allerdings geben nur 30 % an, dass sie es für möglich halten, in den nächsten fünf Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen, und nur rund 22 % der Bevölkerung weisen Erfahrung mit einer selbstständigen Tätigkeit auf (European Commission, 2010). Selbst wenn Personen in den Planungsprozess für eine Selbstständigkeit eintreten, muss dies nicht in eine Realisierung des Gründungsprojekts münden. So zeigen die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitor 2009 (GEM, Brixy et al., 2010), dass rund ein Drittel der Gründungsplaner (*nascent entrepreneurs*) einen begonnenen Gründungsprozess abbrechen.

Im ersten Schwerpunkt der vorliegenden Analyse wird untersucht, welche Faktoren dafür entscheidend sind, ob Personen eine Gründung planen, eine begonnene Planung wieder abbrechen oder den Schritt in die Selbstständigkeit realisieren. Von Faktoren, die die Gründungsplanung oder den Eintritt in die Selbstständigkeit negativ beeinflussen, sind gründungshemmende Faktoren zu unterscheiden. Diese bilden den zweiten Schwerpunkt der folgenden Untersuchung. Gründungshemmnisse sind außerhalb der Gründerperson angesiedelt und werden durch die Interaktion des Gründers mit seiner Umwelt relevant. Sie manifestieren sich als Schwierigkeiten, die während des Gründungsprozesses auftreten, und werden vom Gründer als Problem identifiziert, müssen aber nicht in jedem Fall zum Abbruch des Gründungsvorhabens führen (z. B. Wunderlich, 2007). Ob ein Gründungsabbruch erfolgt, ist von der Person des potenziellen Gründers abhängig, da seine Eigenschaften und Fähigkeiten beeinflussen, ob und wie Gründungshemmnisse wahrgenommen und mit Problemen umgegangen wird. Während zur Gründungsentscheidung und die sie beeinflussenden Faktoren sowie zur Konzeptionalisierung des Gründungsprozesses eine umfangreiche Literatur existiert – siehe beispielsweise den Überblick in Walter und Walter (2009) –, sind Gründungshemmnisse, die zum Abbruch des Gründungsprozesses führen, weniger gut untersucht (Davidsson, 2006).

2. Der Gründungsprozess und das Auftreten von Gründungshemmnissen

Die Literatur beschäftigt sich vorwiegend mit der Gründungsentscheidung sowie konzeptionellen Arbeiten zum Gründungsprozess (Reynolds, 1997; Bhave, 1994; Busenitz und Lau, 1996; Herron und Sapienza, 1992; Larson und Starr, 1993; Learned, 1992; Starr und Fondas, 1992; VanderWerf, 1993). Um die Gründung eines Unternehmens als Prozess zu beschreiben, werden in der Literatur je nach Differenzierungsgrad eine unterschiedliche Anzahl von Stufen und Aktivitäten identifiziert (z. B. Mellewigt und Witt, 2002; Mellewigt et al., 2006 und die dort aufgeführte Literatur). Als Kategorien kommen die ökonomischen und administrativen Aktivitäten in Frage, es ist aber auch eine verhaltensorientierte bzw. psychologische Sichtweise möglich, die die Gründungsabsicht mit der Realisierung der Gründungsidee verbindet (Lehnert et al., 2004). Die große Anzahl von möglichen Faktoren, die während des Gründungsprozesses von Bedeutung sein können, erschweren die abschließende Definition von Gründungshemmnissen, sodass keine allgemein anerkannte Liste von möglichen Problemen und Schwierigkeiten im Gründungsprozess existiert.

Während der verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses können unterschiedliche Einflussfaktoren wirksam werden und auch Richtung und Ausmaß eines Einflussfaktors können sich än-

dern (Davidsson und Honig, 2003; Grilo und Thurik, 2005, 2008; Schwarz et al., 2006). Diese Idee lässt sich auf Gründungshemmnisse übertragen. Demnach würden Hemmnisse in den verschiedenen Stufen des Gründungsprozesses unterschiedlich wahrgenommen und die Entscheidung, den Gründungsprozess abzubrechen, unterschiedlich stark beeinflussen. Hinzu kommt, dass die Hemmnisse mit den Personeneigenschaften des Gründers und der Umwelt interagieren (z. B. Köllinger und Minniti, 2006).

Analysen auf der Basis von Paneldaten erlauben es, den Gründungsprozess direkt zu verfolgen und mögliche Einflussfaktoren zu identifizieren. Parker und Belghitar (2006) untersuchen die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gründungsplaner in dieser Phase des Gründungsprozesses verbleibt, das Gründungsprojekt umsetzt oder den Prozess abbricht. Als Haupteinflussfaktoren werden der Wert einer Alternative zur Selbstständigkeit, die finanziellen Umstände, die vorgenommenen Prozessaktivitäten sowie Human- und Sozialkapital identifiziert. Van Gelderen et al. (2009) ziehen explizit Probleme beim Gründungsprozess heran, wenn sie die Wahrscheinlichkeit, die Gründung umzusetzen oder abzubrechen, untersuchen. Die berichteten Probleme hinsichtlich Regulierung, Finanzierung, Organisation des Gründungsprojekts oder Standortwahl haben keinen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung, Gründungspläne weiter zu verfolgen oder abzubrechen. Allerdings erhöht das wahrgenommene Marktrisiko die Wahrscheinlichkeit des Abbruchs signifikant. Werner (2011) fasst gründungshemmende Faktoren in die drei Kategorien Risikoaversion, Finanzrestriktionen und Wissensdefizite zusammen und kommt zu dem Ergebnis, dass eine hohe Risikoaversion die Abbruchwahrscheinlichkeit für den Gründungsprozess erhöht, während Wissensdefizite in Richtung einer verlängerten Planungsphase wirken. Finanzrestriktionen hingegen haben keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, ein Gründungsvorhaben zu verschieben versus abzubrechen, aber einen negativen Einfluss auf die Umsetzung.

Mithilfe von Querschnittsdatensätzen wurden ähnliche Ergebnisse ermittelt. So identifizieren beispielsweise Pihkala und Vesalainen (2000) den Zusammenhang u. a. von Bildung und Alter mit wahrgenommenen Gründungshemmnissen in Finnland. Ein geringerer Bildungsstand führt zu höheren wahrgenommenen Gründungshemmnissen hinsichtlich fehlender Fähigkeiten, fehlender Ressourcen und sozialem Risiko. Für ältere Gründer spielen das soziale Risiko und fehlende soziale Unterstützung als Gründungshemmnisse eine größere Rolle als für jüngere. Eine frühere Studie basierend auf Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigt, dass sich die wahrgenommenen Probleme während des Gründungsprozesses zwischen Gründungsplanern, Gründungsabbrechern, Gründern und Personen mit aufgeschobenen Gründungsvorhaben unterscheiden (Lehnert et al., 2004). Sowohl interne als auch externe Gründungshemmnisse sind im Durchschnitt bei Gründern seltener. Externe Gründungshemmnisse beschäftigen Planer mehr als interne Probleme. In die gleiche Richtung deuten Ergebnisse von van Gelderen et al. (2009), wonach sich die Gründe für den Abbruch der Gründungspläne von den Problemen unterscheiden, die während der Planungsphase wahrgenommen werden. Einzig eine schlechte wirtschaftliche Lage wird sowohl als ein wesentlicher Grund für den Abbruch von Gründungsplänen als auch als Hauptproblem während des Planungsprozesses angesehen. Studien auf Basis der Eurobarometer-Daten, z. B. Grilo et al. (2008), Grilo und Thurik (2008), Grilo und Irigoyen (2006) oder Verheul et al. (2009) leiden allerdings unter dem Nachteil, dass die Hemmnisse hinsichtlich der allgemeinen Bedingungen für Selbstständige ermittelt werden, nicht jedoch spezifisch im Hinblick auf das Gründungsprojekt

der Befragten. Aber auch diese Untersuchungen zeigen einen unterschiedlichen Einfluss von möglichen Hemmnissen in den verschiedenen Stufen des Planungsprozesses.

3. Empirische Untersuchung auf Basis des KfW-Gründungsmonitors

3.1 Nichtgründer, Gründungsplaner und Gründer

Die empirische Analyse erfolgt in zwei Stufen. Im ersten Schritt wird untersucht, wie sich soziodemografische Faktoren darauf auswirken, ob eine Person eine Gründung plant oder nicht und ob eine Person ein Gründungsprojekt realisiert oder abbricht. Im zweiten Schritt werden die soziodemografischen Faktoren ermittelt, die das Auftreten von Gründungshemmnissen wahrscheinlicher werden lassen.

Die Grundlage für die Untersuchung bilden die Daten des KfW-Gründungsmonitors für die Befragungsjahre 2008 bis 2011. Der KfW-Gründungsmonitor ist eine repräsentative, computergestützte Telefonumfrage (CATI) zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Die jährliche Querschnittbefragung wird unter 50.000 zufällig ausgewählten Personen in Deutschland durchgeführt. Das zugrunde liegende Gründungskonzept ist breit angelegt und umfasst sowohl Freiberufler als auch Gewerbebetreibende sowie Gründer im Voll- als auch im Nebenerwerb. Den Gründern wird ein umfangreicher Fragenkatalog zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt gestellt. Als Vergleichsgruppe zu den Gründern werden von 7.500 Nichtgründern ebenfalls die soziodemografischen Eigenschaften erfasst. Tabelle 2 im Anhang enthält eine ausführliche Beschreibung der verwendeten Variablen.

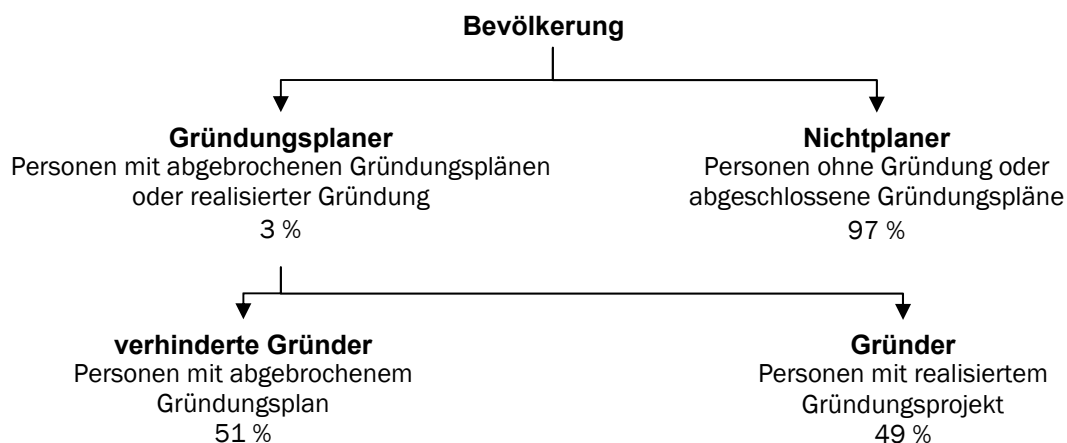
Die Definition von (verhinderten) Gründern und Gründungsplanern ist für die Analyse des Gründungsprozesses und der Gründungshemmnisse entscheidend. Gründer im KfW-Gründungsmonitor sind Personen, die innerhalb der letzten 36 Monate vor dem Interview ein neues Unternehmen gestartet, sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligt oder ein solches übernommen haben.¹ Personen, die noch nie gegründet oder ihre Selbstständigkeit vor mehr als 36 Monaten aufgegeben haben, werden über mögliche Gründungspläne während der letzten drei Jahre befragt. Implizit gehören Gründer ebenfalls zur Gruppe der Gründungsplaner. Für die vorliegende Untersuchung wird eine Eingrenzung auf einen Zwölf-Monats-Zeitraum vorgenommen, um Verzerrungen im Antwortverhalten aufgrund des zeitlichen Abstands zur Gründung oder zum Planungsabbruch möglichst gering zu halten.

Das Konzept des KfW-Gründungsmonitors erlaubt damit eine Unterscheidung zwischen Personen (Grafik 1),

- die sich nicht ernsthaft mit einer Selbstständigkeit auseinandersetzen sowie Personen, die sich noch in der Planungsphase befinden (Nichtplaner),
- die ihre Gründungspläne wieder aufgegeben haben (verhinderte Gründer) sowie
- Personen, die ihre Gründungspläne realisiert haben (Gründer).

¹ Im KfW-Gründungsmonitor wird ein personenbezogenes Gründungskonzept verwendet. Unabhängig davon, ob ein neues Unternehmen gegründet oder sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligt oder dieses übernommen wird, stellt sich dies für die Person als Eintritt in die Selbstständigkeit dar.

Gründer und verhinderte Gründer werden zur Gruppe der Gründungsplaner zusammengefasst. Nicht in die Analyse einbezogen werden Personen, die sich zum Zeitpunkt des Interviews noch im Planungsprozess befanden, da diese zwar die Pläne verworfen oder realisieren können, aber auch auf unbestimmte Zeit weiterplanen können.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor für die Wellen 2008–2011.

Grafik 1: Anteile von Gründern und verhinderten Gründern

Die große Mehrheit der Bevölkerung setzt sich nicht ernsthaft mit einer möglichen Selbstständigkeit auseinander. Nur rund 3 % der Bevölkerung haben in den 12 Monaten vor dem jeweiligen Befragungszeitpunkt Gründungspläne verworfen oder ein Gründungsprojekt gestartet. Dabei gehört rund die Hälfte der Gründungsplaner zu den Planabbrechern, während die andere Hälfte die Selbstständigkeitspläne realisiert hat.

3.2 Schwierigkeiten und Probleme während des Gründungsprozesses

In den Befragungswellen des KfW-Gründungsmonitors der Jahre 2008 bis 2011 wurden Probleme und Schwierigkeiten erhoben, denen Gründer während der Realisierung ihrer Projekte begegnet waren oder die bei Gründungsplanern zum Abbruch des Gründungsprozesses geführt haben. Dabei wird eine umfangreiche Liste von möglichen Schwierigkeiten, Sorgen und Problemen bezüglich der Person, des persönlichen Umfelds sowie der Gründungsressourcen abgefragt. Für die Analyse ausgewählt wurden²

- das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten sowie Bedenken wegen eines zu hohen finanziellen Risikos,
- die Einschätzung, dass bessere Karrieremöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung gegeben sind und dass das Risiko des sozialen Abstiegs bei einem Scheitern der Selbstständigkeit hoch ist,

² Für die Analyse ausgewählt wurden Schwierigkeiten, die sich auf die betriebswirtschaftlichen und Risikoaspekte der Gründung beziehen. Nicht in die Analyse einbezogen wurden beispielsweise Aspekte wie bürokratische Hürden und Verzögerungen, die Belastung für die Familie oder die konjunkturelle Situation.

- dass keine geeigneten Teampartner oder keine geeigneten Mitarbeiter für die Gründung zur Verfügung standen,
- dass sich die Auftragsakquise und Kundensuche schwierig gestaltete oder die Suche nach Lieferanten problembehaftet war,
- dass die eigenen kaufmännischen oder fachlichen Kenntnisse und Qualifikationen ungenügend waren.

Alle diese Probleme und Schwierigkeiten werden von verhinderten Gründern deutlich häufiger genannt als von Gründern (siehe Tabelle 4 im Anhang). Zu bedenken ist, dass es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine Querschnittsbetrachtung handelt, bei der die Personen nach Abbruch oder Realisierung der Gründung zu den aufgetretenen Problemen befragt wurden. Dies kann zum einen dazu führen, dass sich die Befragten nicht mehr genau an die aufgetretenen Probleme erinnern können. Zum anderen können verhinderte Gründer mehr Probleme anführen als aufgetreten sind, um den Abbruch des Planungsprozesses zu rechtfertigen, während Gründer aufgrund der erfolgreichen Umsetzung des Gründungsvorhabens über weniger Probleme berichten. Vor diesem Hintergrund lässt sich die Verbreitung von Gründungshemmnissen unter Gründern und verhinderten Gründern zwar nicht direkt vergleichen, jedoch eine Rangfolge für die Häufigkeit ihres Auftretens aufstellen (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Rangfolge der Häufigkeit von Gründungshemmnissen

Gründer	Verhinderte Gründer
1) Auftragsakquise / Kundenkontakt schwierig	1) Finanzielles Risiko
2) Soziales Risiko bei Scheitern	2) Soziales Risiko bei Scheitern
3) Finanzielles Risiko	3) Finanzierungsschwierigkeiten
4) Unzureichende kaufmännische Kenntnisse	4) Bessere Karrierealternativen in abh. Beschäftigung
5) Bessere Karrierealternativen in abh. Besch.	5) Unzureichende kaufmännische Kenntnisse
6) Finanzierungsschwierigkeiten	6) Auftragsakquise / Kundenkontakt schwierig
7) Unzureichende fachliche Kenntnisse	7) Ungeeignete Teampartner
8) Ungeeignete Mitarbeiter	8) Unzureichende fachliche Kenntnisse
9) Ungeeignete Teampartner	9) Ungeeignete Mitarbeiter
10) Fehlende Lieferanten	10) Fehlende Lieferanten

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008–2011.

Ins Auge fällt, dass die Auftragsakquise und der Aufbau von Kundenkontakten bei den Gründern das am häufigsten genannte Problem darstellt, während es bei verhinderten Gründern nur Platz 6 erreicht. Wie Egelin et al. (2010) darstellen, bilden Absatzschwierigkeiten einen wesentlichen Grund dafür, dass junge Unternehmen aus dem Markt ausscheiden. Die Markterschließung ist also eine Hauptaufgabe für die Gründer. Zugleich überschätzen Personen beim Eintritt in einen bestehenden Markt, bei der Einführung neuer Produkte und bei der Gründungsentscheidung tendenziell ihre eigenen Fähigkeiten im Vergleich zu anderen (siehe Cain und Moore, 2007, und die dort zitierte Literatur). Erst nach der Gründung scheinen die Probleme bei der Bewährung am Markt wahrgenommen zu werden.

Für Finanzierungsschwierigkeiten stellt sich das Bild hingegen umgekehrt dar. Während dieses Problem bei den Gründern einen Platz im Mittelfeld erreicht, wird es von verhinderten Gründern am dritthäufigsten genannt. Eine Interpretationsmöglichkeit ist, dass Gründer, die die Finanzierung ihres Projektes erfolgreich meistern konnten, die Schwierigkeiten im Nachhinein nicht mehr

wahrnehmen. Eine andere Möglichkeit ist, dass potenzielle Gründer wegen mangelnder Finanzierung den Schritt in die Selbstständigkeit unterlassen müssen. Es ist jedoch auch möglich, dass verhinderte Gründer dieses Problem besonders häufig angeben, weil es als glaubwürdige Begründung für den Abbruch der Gründungsplanung angenommen wird. Die Einschätzung, dass das finanzielle Risiko einer Gründung problematische Höhen erreicht, ist jedoch sowohl bei Gründern als auch verhinderten Gründern relativ weit verbreitet. Bei den verhinderten Gründern führt es die Rangliste an, bei den Gründern erreicht es den dritten Platz. Dazu passt, dass für die Befragten finanzielle Sicherheit eine große Rolle spielt. Entsprechend einer hohen Risikoaversion erreichen auch das Risiko des sozialen Abstiegs bei Scheitern der Selbstständigkeit und die besseren Karrieremöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung vordere Plätze in der Rangliste der Gründungshemmnisse.

Sowohl für Gründer als auch verhinderte Gründer werden fehlende Lieferanten als Problem am seltensten genannt. Dies wird durch Erkenntnisse aus der Literatur gestützt, wonach Probleme auf Beschaffungsmärkten für Gründer eher von untergeordneter Bedeutung sind (Kohn, 2011). Probleme, die sich aus dem Fehlen geeigneter Mitgründer oder Mitarbeiter ergeben, sind sowohl für Gründer als auch verhinderte Gründer ebenfalls am unteren Ende der Rangfolge anzutreffen. Dies dürfte auch damit zusammenhängen, dass vergleichsweise wenige Gründer im Team und / oder mit Mitarbeitern starten, sodass sich dieses Problem für viele potenzielle Selbstständige von vornherein nicht stellt (Hagen et al., 2011).

Unzureichende fachliche Kenntnisse erreichen einen Platz im Mittelfeld, während fehlende kaufmännische Kenntnisse häufiger als Problem genannt werden. Dies gilt für Gründer und verhinderte Gründer gleichermaßen. Dass fehlende kaufmännische Kenntnisse eher ein Problem darstellen als die fachliche und technische Qualifikation, bestätigt sich auch in der Literatur (z. B. Egelin et al., 2010). Dies ist dann zu erwarten, wenn eine Gründung als die Ausnutzung einer Marktchance aufgefasst wird. Um diese zu erkennen, sind hinreichende Kenntnisse über das anzubietende Produkt oder die Dienstleistung und den potenziellen Markt notwendig. Selbst wenn die Gründung aus einem Notmotiv heraus gestartet wird, dürften sich die Personen eher in einem Gebiet selbstständig machen, welches ihnen vertraut ist oder in denen sie gewisse Vorkenntnisse mitbringen.

3.3 Der Einfluss soziodemografischer Merkmale auf den Status im Gründungsprozess

Um die Unterschiede zwischen Gründern und verhinderten Gründern herauszuarbeiten, die diese hinsichtlich ihrer soziodemografischen Eigenschaften aufweisen, wird ein zweistufiges Modell angewandt. Auf der ersten Stufe werden die Einflüsse von soziodemografischen Faktoren auf die Wahrscheinlichkeit untersucht, dass eine Person zu den Gründungsplanern gehört. Dazu wird ein Probit-Modell folgender Spezifikation geschätzt:

$$(1) \quad Y_{i}^{*} = X_{i} \beta_{1} + \varepsilon_{i}, \forall i = 1, \dots, N \quad \text{mit} \quad Y_{i} = \begin{cases} 1 & \text{wenn Gründungsplaner} \\ 0 & \text{wenn Nichtplaner} \end{cases}$$

Die (latente) Neigung für Person i , eine Gründung zu planen, Y_{i}^{*} , ist eine Funktion ihrer soziodemografischen Merkmale, X_{i} .

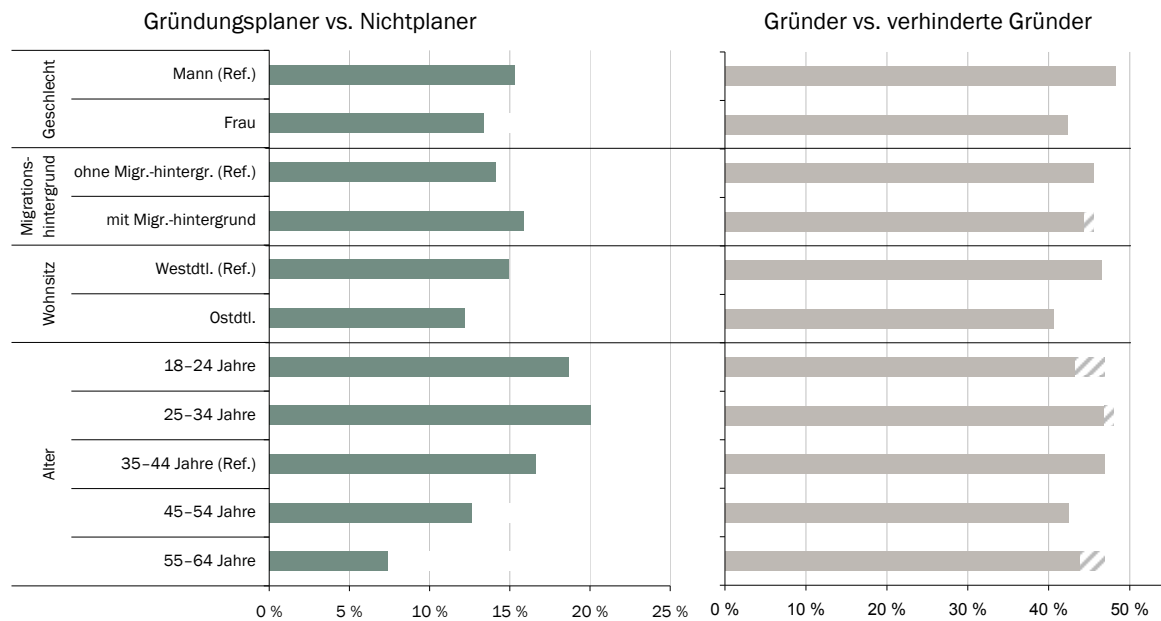
Auf der zweiten Stufe werden die Faktoren identifiziert, die die Wahrscheinlichkeit, zu den Gründern oder verhinderten Gründern zu gehören, beeinflussen. Hierzu lautet das Probit-Modell:

$$(2) \quad Y_{2i}^* = X_{1i}\beta_1 + X_{2i}\beta_2 + \varepsilon_{2i} \quad \text{mit} \quad Y_{2i} = \begin{cases} 1 & \text{wenn Gründer} \\ 0 & \text{wenn verhinderter Gründer} \end{cases}$$

wobei Y_{2i} die (latente) Neigung, die Gründung zu realisieren, abbildet. Auch in diesem Fall werden soziodemografische Faktoren, X_{1i} , als erklärende Variablen herangezogen. Die entsprechenden durchschnittlichen marginalen Effekte für die Wahrscheinlichkeit einer Gründungsplanung oder einer Gründungsrealisierung sind in Tabelle 5 im Anhang dargestellt.

In der betrachteten Stichprobe beträgt die Wahrscheinlichkeit einer Person, zur Gruppe der Gründungsplaner zu gehören und damit den Start in die Selbstständigkeit realisiert oder abgebrochen zu haben, rund 13 %.³ Die Gründungsplaner sind mit einer Wahrscheinlichkeit von 45 % den Gründern und mit der entsprechenden Gegenwahrscheinlichkeit von 55 % den verhinderten Gründern zuzurechnen. Der Einfluss der soziodemografischen Faktoren auf diese Wahrscheinlichkeiten lässt sich anhand der durchschnittlichen marginalen Effekte ermitteln. Ein durchschnittlicher marginaler Effekt ist die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit, wenn die Ausprägung einer Variablen im Vergleich zur Referenzkategorie bei gegebener Ausprägung aller anderen Variablen in der Stichprobe betrachtet wird. Daraus lassen sich die Wahrscheinlichkeiten, zu den Gründungsplanern oder zu den Gründern zu gehören, für die unterschiedlichen Ausprägungen einer Variablen – z. B. des Wohnsitzes (neue Bundesländer im Vergleich zu den alten Bundesländern) oder des Geschlechts (Frauen im Vergleich zu Männern) – berechnen (siehe Grafik 2).

³ Die Differenz zu den deskriptiven Anteilen ergibt sich aus dem Unterschied zwischen Grundgesamtheit und Stichprobe. Insbesondere sind in der Stichprobe nur Personen enthalten, für die Angaben zum Arbeitsmarktstatus vorliegen. Dieser wird nicht von allen Befragten erhoben, sondern nur von einer Untergruppe von rund 7.500 Personen.



Linke Teilgrafik: Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der Gründungsplaner (Gründer oder verhinderte Gründer) zu gehören;

rechte Teilgrafik: Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der Gründer zu gehören;

Die Wahrscheinlichkeiten für jede dargestellte Kategorie werden als Wahrscheinlichkeit der Referenzkategorie, zu den Gründungsplanern oder Gründern zu gehören, plus (minus) des marginalen Effekts der jeweiligen Kategorie im Vergleich zur Referenzkategorie ermittelt. Die Berechnungen basieren auf den Schätzergebnissen zu marginalen Effekten, siehe Tabelle 5, Spalten 2 und 4 im Anhang.

Insignifikante marginale Effekte sind schraffiert dargestellt, sodass die Wahrscheinlichkeiten für die Referenzkategorie und derjenigen für die jeweils betrachteten Kategorie übereinstimmt. Signifikante marginale Effekte schlagen sich direkt in einer unterschiedlichen Balkenlänge nieder.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Grafik 2: Einfluss soziodemografischer Faktoren auf den Status im Gründungsprozess

Frauen sind mit signifikant geringerer Wahrscheinlichkeit den Gründungsplanern zuzurechnen als Männern. Im Gegensatz zu Männern gehören sie auch eher zu den verhinderten Gründern als zu den Personen, die ein Gründungsprojekt gestartet haben. Die geringere Gründungsneigung von Frauen ist umfassend belegt (Furdas und Kohn, 2010; siehe auch die Übersichtsartikel von Brush, 1992, 2006). Wie das vorliegende Ergebnis zeigt, liegt dies nicht nur an der geringeren Realisierungswahrscheinlichkeit, sondern Frauen planen auch mit signifikant geringerer Wahrscheinlichkeit den Schritt in die Selbstständigkeit.

Personen mit Wohnsitz in den neuen Bundesländern sind ebenfalls seltener sowohl den Gründungsplanern als auch den Gründern zuzurechnen. Wie der KfW-Gründungsmonitor zeigt, fällt die Gründerquote in den neuen Bundesländern niedriger aus als in den Stadtstaaten und den alten Bundesländern (Hagen et al., 2012). Da sich die Unterschiede vor allem aus den geringeren Nebenerwerbsgründerzahlen speisen, wird die geringe Pull-Wirkung der niedrigeren Wirtschaftskraft und ungünstigeren Nachfragebedingungen deutlich. Die Push-Wirkung der höheren ostdeutschen Arbeitslosenquote hingegen lässt die Unterschiede bei den Gründerquoten im Vollerwerb deutlich niedriger ausfallen. Offenbar greifen diese Einflussfaktoren auch schon bei den Überlegungen, ob ernsthaft eine Selbstständigkeit angestrebt wird.

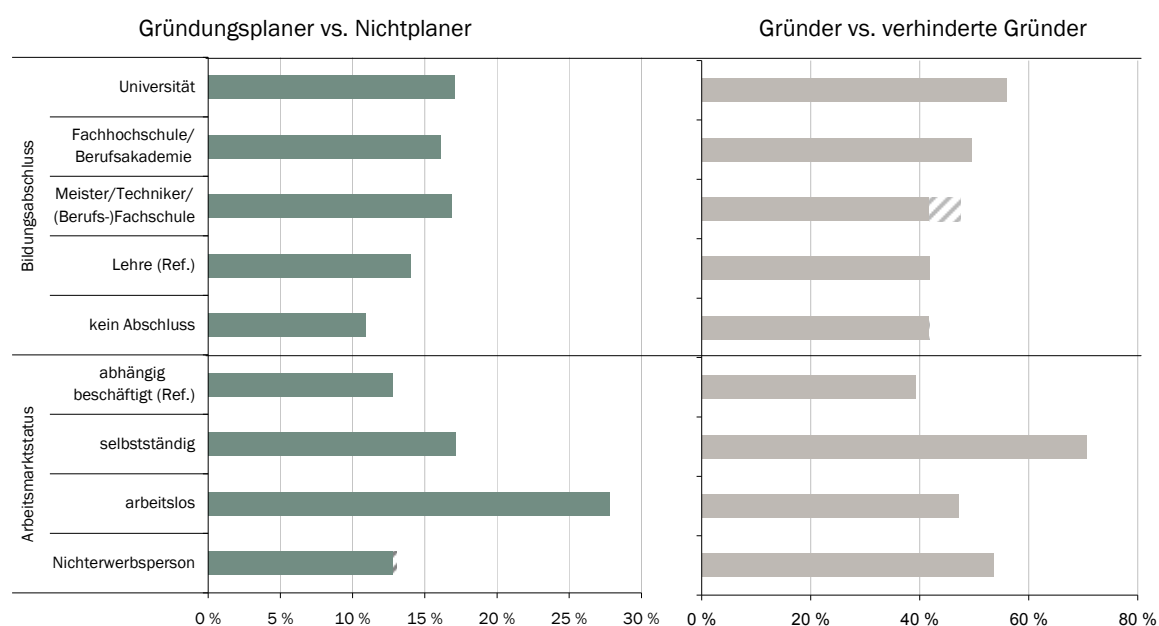
Personen mit Migrationshintergrund sind i. d. R. gründungsaffiner als Deutsche (Kohn und Spengler, 2007). Dies gilt insbesondere für Nicht-EU-Ausländer, die eine signifikant höhere Gründungsneigung im Vollerwerb aufweisen als Deutsche und andere Personen mit Migrationshintergrund

wie EU-Ausländer (Hagen et al., 2012). Die höhere Gründungsaffinität speist sich jedoch eher aus der höheren Wahrscheinlichkeit, den Schritt in die Selbstständigkeit zu planen. Wenn der Planungsprozess einmal gestartet ist, dann unterscheidet sich die Realisierungswahrscheinlichkeit nicht mehr von derjenigen von Personen ohne Migrationshintergrund.

Die Wahrscheinlichkeit, zu den Gründungsplanern zu gehören, weist ein umgekehrt u-förmiges Muster für das Alter auf. Die Planungswahrscheinlichkeit verringert sich signifikant, wenn die Person in die beiden höchsten Altersgruppen fällt und ist für die 25- bis 30-Jährigen höher als in der Referenzkategorie (mittlere Altersgruppe der 35- bis 44-Jährigen). Auch dies bestätigt Ergebnisse aus der Literatur zur Gründungsneigung. Dort wird das Alter in einem engen Zusammenhang mit der Berufserfahrung gesehen, für die sich empirisch oft ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zeigt (Fischer et al., 1993; Jungbauer-Gans, 1993). Auch Shane (2003) argumentiert für einen entsprechenden Zusammenhang. Offenbar ist das Alter für den Eintritt in den Planungsprozess ausschlaggebend, der sich dann in der höheren Gründungsneigung widerspiegelt. Für die Wahrscheinlichkeit, zu den Gründern im Gegensatz zu den verhinderten Gründern zu gehören, ist das Alter hingegen weniger wirksam. Allein die 45- bis 54-Jährigen gehören signifikant seltener als die mittlere Alterskategorie zu den Gründern.

Von der Humankapitalausstattung werden gegenläufige Effekte auf die Gründungsneigung erwartet. Auf der einen Seite weisen Personen mit höherer Humankapitalausstattung auch eher die Ressourcen einschließlich der Kenntnisse und Fähigkeiten auf, eine Geschäftsidee zu entwickeln und eine Gründung umzusetzen (z. B. Davidsson und Honig, 2003). Auf der anderen Seite ergeben sich für diese Personen auch attraktive Karrieremöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors erlauben es, sowohl den Einfluss formalen Humankapitals über den höchsten Berufsabschluss als auch den Einfluss eher berufsbezogenen Humankapitals über den Arbeitsmarktstatus vor Gründung zu ermitteln (siehe Grafik 3).

Ein höherer formaler Bildungsabschluss etwa einer Universität oder Fachhochschule im Vergleich zu einer abgeschlossenen Lehre erhöht sowohl die Wahrscheinlichkeit signifikant, zu den Gründungsplanern, als auch zu den Gründern zu gehören. Interessanterweise wirkt sich der Abschluss einer Meisterschule signifikant positiv auf die Planungsneigung aus, aber nicht die Realisierungsneigung. Ein fehlender Berufsabschluss hat hingegen einen negativen Effekt auf die Gründungsplanung. Bei einer Gründungsrealisierung jedoch sind Personen ohne formalen Abschluss genauso erfolgreich wie Personen mit Lehrabschluss. Offenbar ist formales Humankapital sowohl für die Ressourcenbeschaffung und die Überwindung von Gründungshemmnissen wesentlich, als auch für die Planung einer Selbstständigkeit als Beschäftigungsalternative. Dies spiegelt sich in der höheren Gründungsneigung von Personen mit höherem Bildungsstand wider (z. B. Dolinsky et al., 1993; Hagen et al., 2012).



Linke Teilgrafik: Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der Gründungsplaner (Gründer oder verhinderte Gründer) zu gehören;

rechte Teilgrafik: Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der Gründer zu gehören;

Die Wahrscheinlichkeiten für jede dargestellte Kategorie werden als Wahrscheinlichkeit der Referenzkategorie, zu den Gründungsplanern oder Gründern zu gehören, plus (minus) des marginalen Effekts der jeweiligen Kategorie im Vergleich zur Referenzkategorie ermittelt. Die Berechnungen basieren auf den Schätzergebnissen zu marginalen Effekten, siehe Tabelle 5, Spalten 2 und 4 im Anhang.

Insignifikante marginale Effekte sind schraffiert dargestellt, sodass die Wahrscheinlichkeiten für die Referenzkategorie und derjenigen für die jeweils betrachteten Kategorie übereinstimmt. Signifikante marginale Effekte schlagen sich direkt in einer unterschiedlichen Balkenlänge nieder.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Graphik 3: Einfluss des Humankapitals auf den Status im Gründungsprozess

Stärkere Einflüsse auf die Planungs- und Realisierungsneigung gehen vom Arbeitsmarktstatus vor Gründung bzw. Gründungsplanung aus. Dass eine Person eine Selbstständigkeit plant, ist im Vergleich zu einem abhängig Beschäftigten wahrscheinlicher, wenn sie arbeitslos oder nicht erwerbstätig ist. Für Arbeitslose ist ein starker Effekt zu verzeichnen, die Planungswahrscheinlichkeit erhöht sich um 20 Prozentpunkte im Vergleich zu einem abhängig Beschäftigten. Sowohl Arbeitslose als auch Nichterwerbspersonen gehören auch wahrscheinlicher zu den Gründern als den verhinderten Gründern als Personen in abhängiger Beschäftigung. Für Arbeitslose ist der Effekt auf die Realisierungswahrscheinlichkeit quantitativ geringer als der Einfluss auf die Planungswahrscheinlichkeit, für Nichterwerbspersonen hingegen größer. Besonders ausgeprägt ist der Effekt auf die Realisierungswahrscheinlichkeit jedoch für Personen, die aus einer bestehenden Selbstständigkeit heraus starten. Die Erfahrungen aus einer vorangegangenen Selbstständigkeit kommen Gründern bei der Realisierung ihrer Projekte entgegen. Für den Eintritt in den Planungsprozess dagegen ist die vorangegangene Selbstständigkeit weniger ausschlaggebend.

Ein Effekt, der sich hierin widerspiegeln kann, ist das Gründungsmotiv. Insbesondere Personen ohne Alternative in abhängiger Beschäftigung fühlen sich zum Schritt in die Selbstständigkeit gezwungen, um ein Erwerbseinkommen zu erzielen und am Arbeitsmarkt teilzuhaben. Auch wenn nicht alle Gründer aus der Arbeitslosigkeit ein Notmotiv aufweisen, ist es doch in dieser Gründergruppe wahrscheinlich. Entsprechend hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich ernsthaft mit einer Gründung auseinandersetzen.

3.4 Der Einfluss soziodemografischer Merkmale auf das Auftreten von Gründungshemmnissen bei Gründern und verhinderten Gründern

Gründungshemmnisse treten während des Planungsprozesses auf und können zum Abbruch der Gründungsplanung führen, wenn sie die Problemlösungskapazitäten der – dann verhinderten – potenziellen Gründer übersteigen. Gründer hingegen konnten diese Hemmnisse überwinden und haben den Planungsprozess erfolgreich abgeschlossen. Daher ist zu erwarten, dass sich verhinderte Gründer häufiger Problemen während des Gründungsprozesses gegenübersehen und sich dies in den Befragungsdaten widerspiegelt. Allerdings ist eine gewisse Verzerrung des Antwortverhaltens sowohl der Gründer als auch der verhinderten Gründer nicht auszuschließen, da die aufgetretenen Schwierigkeiten nach der Gründung oder dem Gründungsabbruch erhoben werden. Daher werden die Schätzungen zum Einfluss soziodemografischer Faktoren auf das Auftreten von Schwierigkeiten getrennt für Gründer und verhinderte Gründer vorgenommen. Für Gründer werden in einer Modellerweiterung nicht nur die soziodemografischen Faktoren einbezogen, sondern auch die Projektmerkmale, die ebenfalls die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Gründungshemmnissen beeinflussen dürften. Für die Schätzungen werden Probit-Modelle folgender Form zugrunde gelegt:

$$(3) \quad Y_{3i}^* = X_{1i}\beta_1 + X_{2i}\beta_2 + \varepsilon_{1i}, \forall i = 1, \dots, N \quad \text{mit} \quad Y_{3i} = \begin{cases} 1 & \text{wenn Schwierigkeit aufgetreten} \\ 0 & \text{wenn Schwierigkeit nicht aufgetreten} \end{cases}$$

Das (latente) Auftreten einer Schwierigkeit bei Gründer i , Y_{3i} , wird im Modell A als Funktion seiner soziodemografischen Merkmale und des hauptsächlichen Gründungsmotivs, X_{1i} , und für Gründer in einem erweiterten Modell B zusätzlich als Funktion der Projektmerkmale, X_{2i} , geschätzt. Die grafische Darstellung der Ergebnisse erfolgt in Form der geschätzten Wahrscheinlichkeiten für das Auftreten eines Gründungshemmnisses, die sich aus der geschätzten Wahrscheinlichkeit in der Referenzkategorie und der entsprechenden durchschnittlichen marginalen Wahrscheinlichkeit für eine andere Ausprägung der Variablen im Vergleich zur Referenzkategorie ergeben. Der Ausweis der marginalen Effekte erfolgt in Tabelle 6 bis Tabelle 15 im Anhang.

Geschlecht, Herkunft und Gründungsmotiv

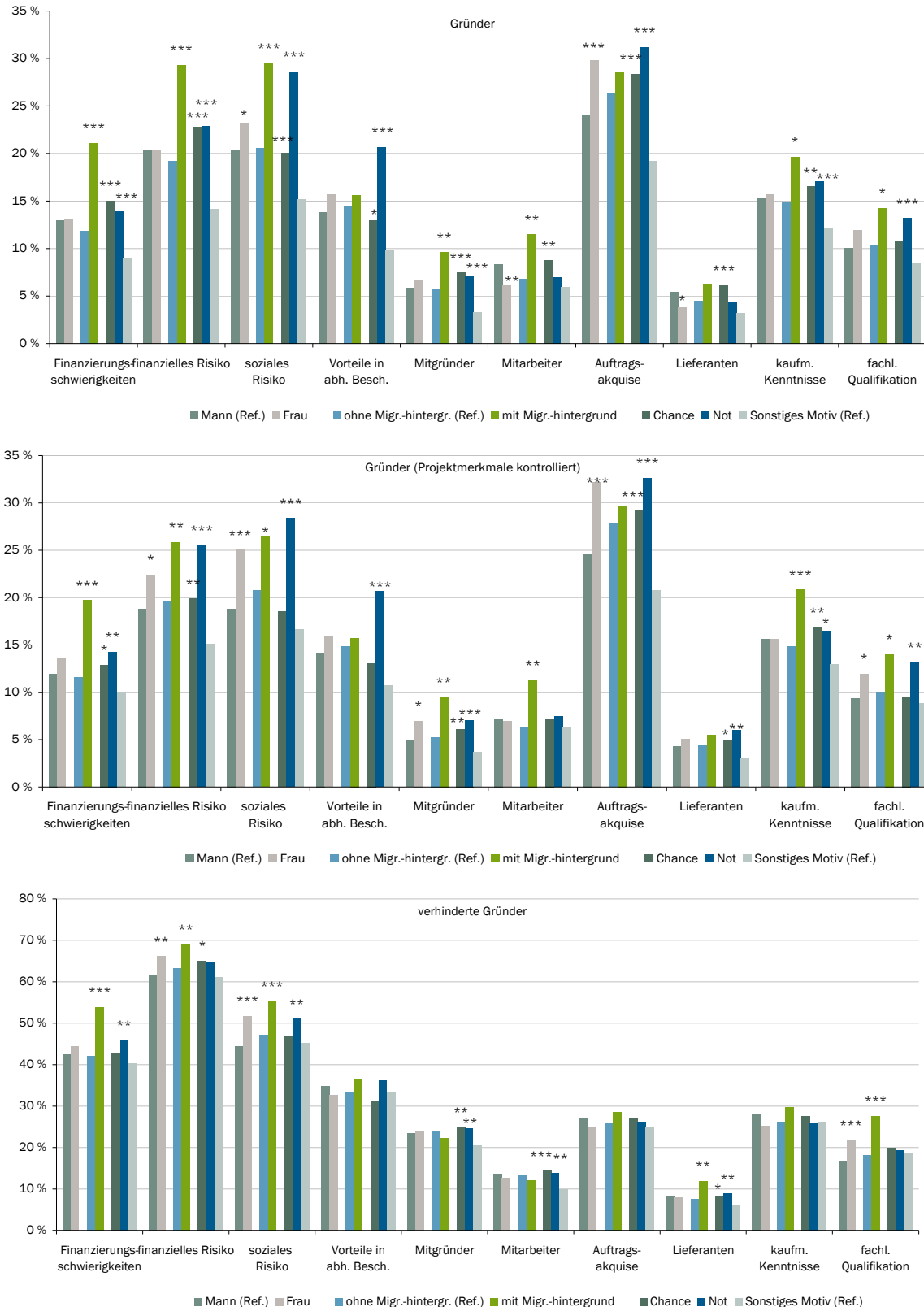
Zunächst werden der Einfluss des Geschlechts und der Herkunft des Gründers oder verhinderten Gründers sowie des hauptsächlichen Gründungsmotivs auf das Auftreten von Gründungshemmnissen betrachtet (siehe Grafik 4). Bei verhinderten Gründern gibt es für eine geringere Anzahl von Gründungshemmnissen einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit für das Auftreten der Hemmnisse und dem Geschlecht, der Herkunft und des Gründungsmotivs. Bei den Gründern ist ein Teil der Schwierigkeiten und Probleme auf die Art des Gründungsprojekts zurückzuführen und nicht per se auf ihre soziodemografischen Eigenschaften. Dies gilt insbesondere für das Gründungsmotiv.

Interessanterweise ergeben sich nur bei drei Gründungshemmnissen signifikant unterschiedliche Wahrscheinlichkeiten für verhinderte Gründer und verhinderte Gründerinnen. Nur die Wahrscheinlichkeit, dass sich das soziale und finanzielle Risiko sowie die fachliche Qualifikation als Gründungshemmnis manifestieren, ist bei verhinderten Gründerinnen signifikant höher als bei verhinderten Gründern. Diese Unterschiede zeigen sich auch zwischen Gründerinnen und Gründern, wenn die Projektmerkmale kontrolliert werden. Hinzu kommt, dass sich für Gründerinnen

die Suche nach geeigneten Mitgründern und die Auftragsakquise signifikant schwieriger gestaltet. Hierbei ist die größte Differenz in den Wahrscheinlichkeiten für Probleme bei der Auftragsakquise festzustellen, während die Unterschiede hinsichtlich Mitgründern, finanziellem Risiko und fachlicher Qualifikation nur schwach signifikant sind.

Dass Frauen risikoaverser agieren als Männer und konservativer investieren, ist ein intensiv untersuchtes Phänomen (z. B. Bajtelsmit und Bernasek, 1996; Charness und Gneezy, 2012; Dohmen et al., 2011). Zudem sind Männer optimistischer als Frauen, sowohl was die zukünftige eigene als auch die gesamtwirtschaftliche ökonomische Situation angeht (Jacobsen et al., 2008). Auch hinsichtlich der Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten zeigen sich Unterschiede. Frauen weisen weniger Selbstvertrauen im Hinblick auf die eigenen Fähigkeiten auf (Ricciardi, 2008) und Männer signalisieren höhere Fähigkeiten und Fertigkeiten, insbesondere wenn das Image eine Rolle spielt (Ewers und Zimmermann, 2012). Zudem neigen Männer eher zu wettbewerblichem Verhalten, was nicht allein durch ihre geringere Risikoaversion bedingt ist (Flory et al., 2010; Gupta et al., 2005). Die unterschiedliche Risikoneigung und -wahrnehmung zusammen mit der geschlechtsspezifischen Einstellung zu Wettbewerb beeinflussen die Berufswahl und die gewählten Karrierewege (Gneezy et al., 2003; Gneezy und Rustichini, 2004) und zeigen sich offenbar auch bei den Gründungshemmnissen.

Weisen Gründer einen Migrationshintergrund auf, dann begegnen sie eher Gründungshemmnissen als Gründer ohne Migrationshintergrund, auch wenn die Art der Gründungsprojekte berücksichtigt wird. Nur für drei der aufgeführten Gründungshemmnisse ergeben sich keine Unterschiede in der Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens. So sind Probleme bei der Lieferantensuche und Auftragsakquise unter Gründern mit und ohne Migrationshintergrund gleich wahrscheinlich. Gründer mit Migrationshintergrund sehen sich auch nicht seltener Vorteilen in abhängiger Beschäftigung gegenüber, die ihre Entscheidung für die Gründung erschwert hätten.



Angaben berechnet aus geschätzten Wahrscheinlichkeiten und marginalen Effekten. */**/** Signifikanz der marginalen Effekte auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Grafik 4: Die Wahrscheinlichkeit für das Auftreten von Gründungshemmnissen nach Geschlecht, Migrationshintergrund und Gründungsmotiv

Bei den verhinderten Gründern spielt der Migrationshintergrund eine geringere Rolle für das unterschiedliche Auftreten von Gründungshemmnissen als bei den Gründern. Fehlende kaufmännische Kenntnisse sowie ungeeignete Mitgründer und Mitarbeiter treten – im Gegensatz zu den Gründern – für verhinderte Gründer mit und ohne Migrationshintergrund mit gleicher Wahrscheinlichkeit in Erscheinung, während Probleme mit fehlenden Lieferanten für verhinderte Gründer mit Migrationshintergrund signifikant wahrscheinlicher sind.

Ein Migrationshintergrund erschwert offenbar das Agieren auf den Finanz- und Arbeitsmärkten, nicht jedoch auf den Gütermärkten. Dies mag ein Indiz dafür sein, dass die Geschäftsidee und das Erkennen von Gründungsmöglichkeiten vom persönlichen Hintergrund der Gründerperson beeinflusst werden, sodass Personen mit Migrationshintergrund hier nicht wahrscheinlicher von Problemen betroffen sind. Die stärkere Wahrnehmung des finanziellen und sozialen Risikos von Personen mit Migrationshintergrund widerspricht der Einschätzung, dass eine Migration als risikobehaftete Handlung per se mit einer geringeren individuellen Risikoaversion oder -wahrnehmung einhergehen sollte.

Das Gründungsmotiv spielt für das Auftreten von Gründungshemmnissen eine bedeutende Rolle, selbst wenn die unterschiedlichen Arten von Gründungsprojekten von Not- und Chancengründern sowie Gründern aus sonstigen Motiven in Betracht gezogen werden. Interessanterweise sehen sich – im Vergleich zu Gründern aus sonstigen Motiven – nicht nur Notgründer bei einer Reihe von Gründungshemmnissen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens konfrontiert, sondern auch Gründer, die hauptsächlich eine Gründungsidee umsetzen wollen und chancenmotiviert sind. Nur hinsichtlich des Findens geeigneter Mitarbeiter begegnen Notgründer mit gleicher Wahrscheinlichkeit Problemen. Als besonders ausgeprägt erweisen sich die Unterschiede nach Gründungsmotiv bei Vorteilen in abhängiger Beschäftigung und bei der Einschätzung des sozialen Risikos. Beides signalisiert, dass für Notgründer eine Selbstständigkeit nicht die präferierte Beschäftigungsform ist, sodass die Risikowahrnehmung besonders ausgeprägt ist.

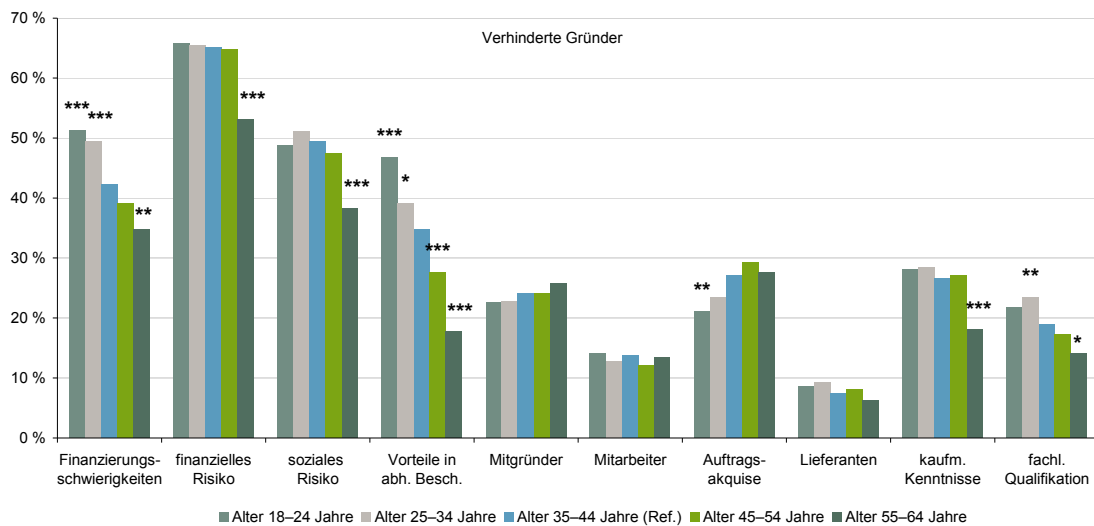
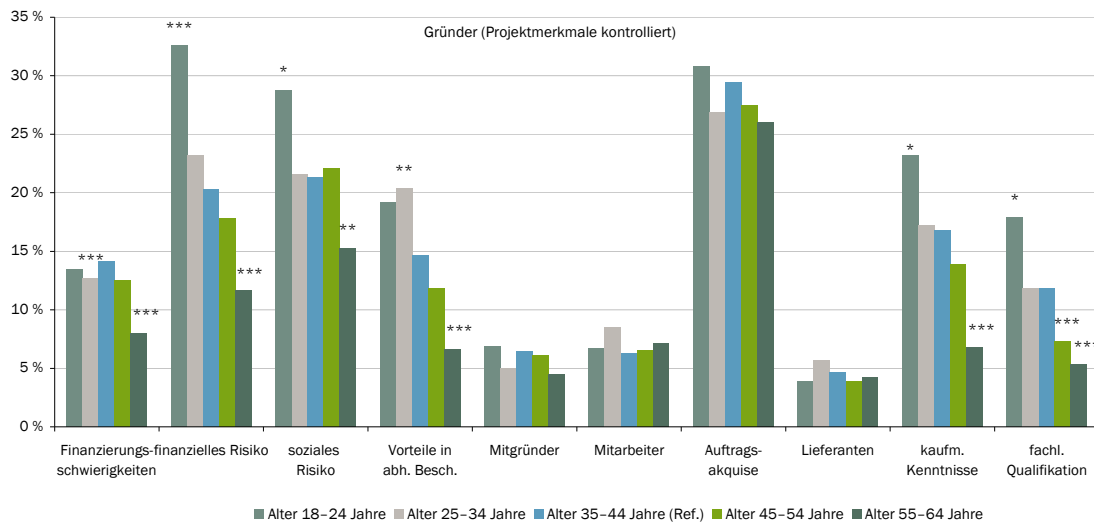
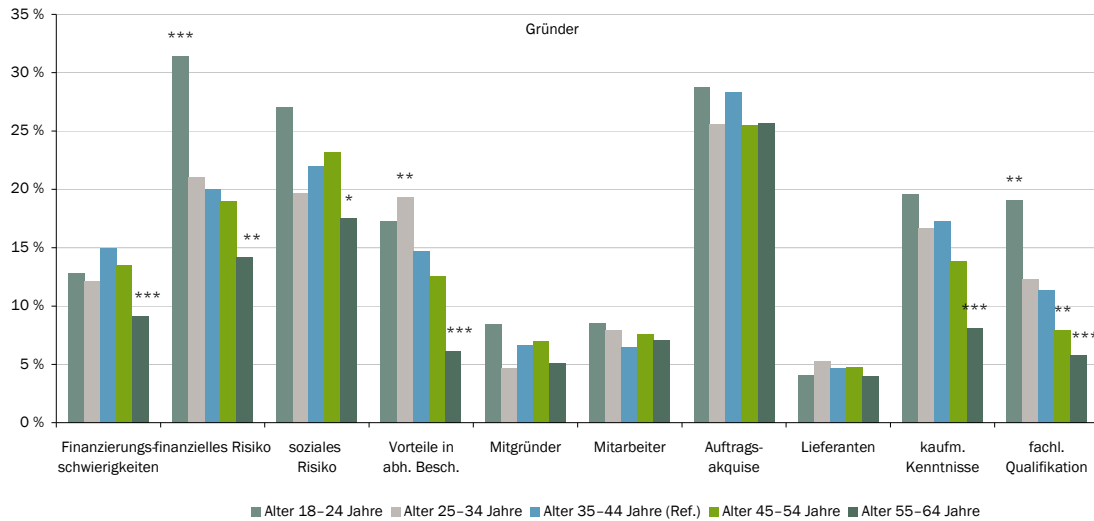
Für Chancengründer wird die Auftragsakquise und Kundensuche mit nahezu gleich hoher Wahrscheinlichkeit ein Problem wie für Notgründer, deutlich häufiger als für Gründer aus sonstigen Motiven; für verhinderte Gründer ergeben sich hingegen keine Unterschiede in der Wahrscheinlichkeit. Die Markterschließung als wesentliche Aufgabe eines neuen Selbstständigen wäre demnach nicht nur für Gründer ein Problem, die sich gezwungenermaßen selbstständig machen und für die Geschäftsidee ggf. nachrangig ist. Gleiches gilt offenbar auch für Gründer, die eine Gründungsmöglichkeit identifiziert haben und sich ggf. bei der potenziellen Nachfrage verschätzt haben. Hinzu kommt, dass fehlende kaufmännische Kenntnisse für diese beiden Gründergruppen eher ein Problem darstellen. Auch dies mag auf unterschiedliche Ursachen zurückzuführen sein. Bei den Notgründern kann die Selbstständigkeit nicht zu ihrem persönlichen Umfeld und geplanten Berufsleben passen, sodass die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeit nicht auf eine Selbstständigkeit ausgerichtet sind. Gleiches kann aber auch für Chancengründer gelten, die ggf. die technische Seite ihres Produkts oder ihrer Dienstleistung betonen und den betriebswirtschaftlichen Hintergrund einer Selbstständigkeit zunächst vernachlässigen. Entsprechend sind auch hier bei den verhinderten Gründern keine Unterschiede festzustellen, da diese Probleme erst nach der Gründung virulent werden.

Alter

Der für die Gründungsneigung typische umgekehrt u-förmige Zusammenhang mit dem Alter lässt sich für das Auftreten von Gründungshemmnissen nicht generell feststellen. Treten signifikante Unterschiede zur Referenzgruppe der 35- bis 45-Jährigen zutage, dann ist dies vor allem die geringere Wahrscheinlichkeit älterer (verhinderter) Gründer, Problemen während des Gründungsprozesses zu begegnen. Teilweise hat die jüngste Altersgruppe signifikant größere Schwierigkeiten. Interessanterweise bleibt der Zusammenhang zwischen Alter und dem Auftreten von Gründungshemmnissen für Gründer auch nach Kontrolle der Projekteigenschaften weitestgehend erhalten. Die geringere Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten, fehlenden kaufmännischen oder fachlichen Kenntnissen, Vorteilen in abhängiger Beschäftigung und eines zu hohen finanziellen Risikos bei den 55- bis 64-Jährigen zeigt sich auch dann, wenn von sonst gleichen Personen- oder Projekteigenschaften ausgegangen wird. Für die 18- bis 24-Jährigen Gründer sticht hingegen ein zu hohes finanzielles Risiko aus der Reihe der Gründungshemmnisse hervor. Für alle anderen Altersgruppen stellt sich das finanzielle Risiko hingegen deutlich seltener als Problem dar. Geeignete Mitgründer, Mitarbeiter oder Lieferanten zu finden ebenso wie Schwierigkeiten bei der Auftragsakquise sind hingegen bei Gründern und verhinderten Gründern altersunabhängig. Bei der jüngsten Gruppe verhinderter Gründer treten Probleme bei der Kundensuche sogar seltener auf als bei den anderen Altersgruppen.

Bei den verhinderten Gründern hingegen spielt das finanzielle Risiko für alle Personen unter 55 Jahren die bedeutendste Rolle. Hinzu kommt, dass sich die jüngeren Gründer zwischen 18 und 34 Jahren offenbar stärkeren Finanzierungsrestriktionen gegenüber sehen. Für sie ist das Auftreten prohibitiv hoher Finanzierungsprobleme wahrscheinlicher als für die mittlere Altersgruppe. Jüngere Personen hatten noch keine Gelegenheit, hinreichende eigene finanzielle Ressourcen anzusammeln, die sich entweder direkt in das Gründungsprojekt investieren ließen oder zumindest als Eigenanteil oder Sicherheiten die Aufnahme externen Kapitals erleichtern. Da sich bei den Gründern diese Altersunterschiede nicht mehr zeigen, deutet dies auf Markteintrittsbarrieren hin, die eine aktivere Teilnahme von jüngeren Personen am Gründungs geschehen behindern können.

Der Zusammenhang zwischen Alter und Vorteilen in abhängiger Beschäftigung als Gründungshemmnis stellt sich linear dar. Für jüngere Personen sind die Opportunitätskosten in abhängiger Beschäftigung offenbar höher, da sie am Anfang ihres Berufslebens stehen und eine hinreichend lange Karriere als Arbeitnehmer erwarten können. Je älter eine Person, desto geringer fallen Karrieremöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung ins Gewicht, da die Hierarchie schon erklimmen ist oder sich im Fall von drohender Arbeitslosigkeit die Beschäftigungschancen nicht mehr so positiv darstellen. Eine Selbstständigkeit kann dann Möglichkeiten zur Arbeitszeitflexibilität und zum Übergang in den Ruhestand zu schaffen.



Angaben berechnet aus geschätzten Wahrscheinlichkeiten und marginalen Effekten. */**/** Signifikanz der marginalen Effekte auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Grafik 5: Das Auftreten von Gründungshemmnissen nach Alter

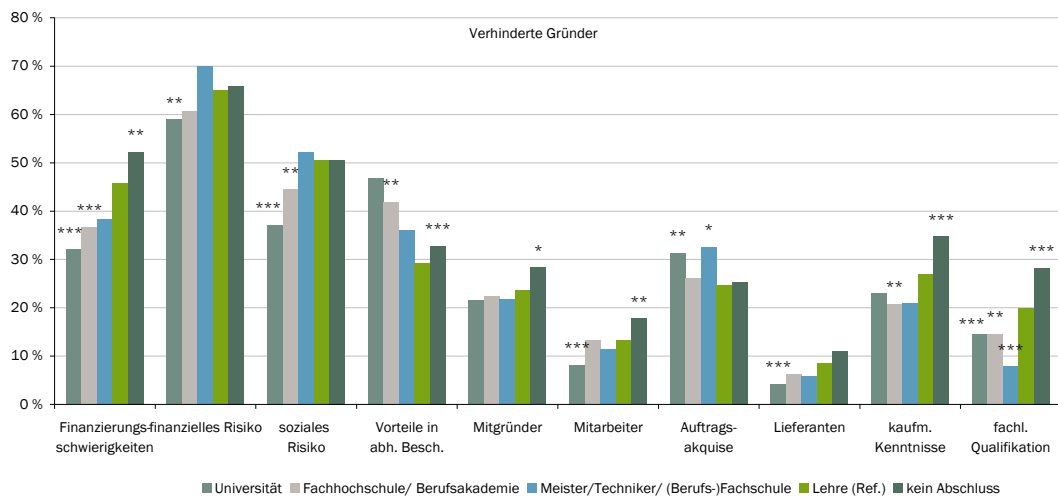
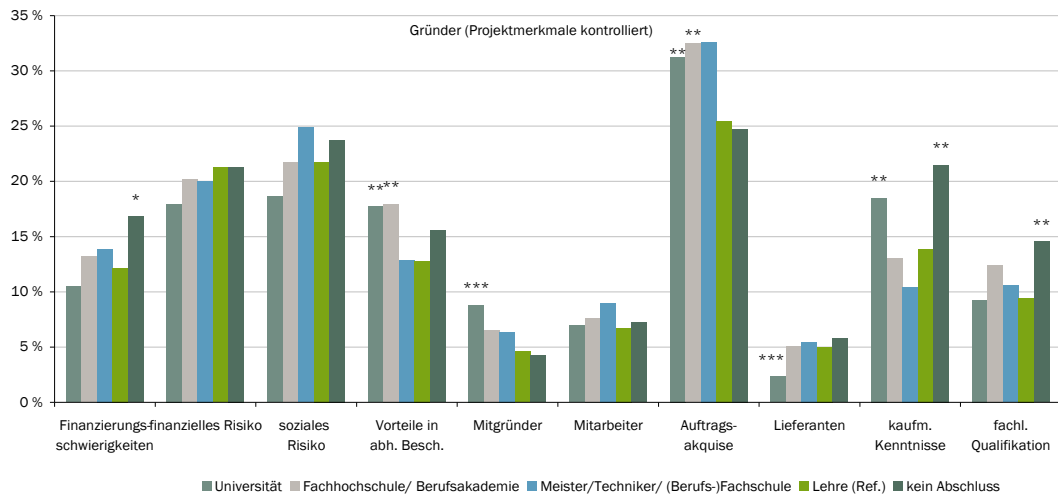
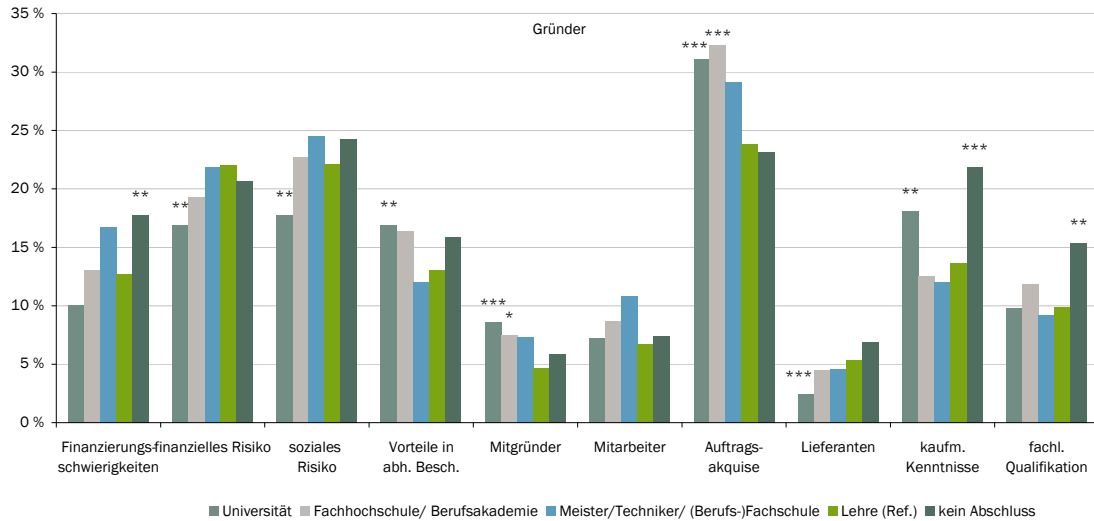
Bildungsabschluss

Wie die vorangegangenen Schätzungen zur Gründungsneigung gezeigt haben, hat das Humankapital einen starken Einfluss darauf, ob eine Person zu den Gründern oder den verhinderten Gründern gehört. Daher ist zu erwarten, dass auch das Auftreten von Problemen und Schwierigkeiten während des Gründungsprozesses von den Kenntnissen, Fähigkeiten und Ressourcen abhängt, die in der formalen Ausbildung oder während einer vorangegangenen Erwerbstätigkeit erworben wurden.

Zunächst sollte ein Zusammenhang zwischen fachlicher Qualifikation und kaufmännischen Kenntnissen mit dem formalen Berufsabschluss erwartet werden. In der Tat ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine fehlende fachliche Qualifikation als Gründungshemmnis auftritt, für Personen ohne Abschluss signifikant höher. Allerdings senkt ein höherer formaler Abschluss wie ein Universitätsabschluss das Auftreten dieses Problems für Gründer im Durchschnitt nicht. Vielmehr reduziert nur bei den verhinderten Gründern ein höherer Abschluss als eine Lehre die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine fehlende fachliche Qualifikation als Gründungshemmnis manifestiert. Interessant ist, dass fehlende kaufmännische Kenntnisse von Gründern mit Hochschulabschluss mit höherer Wahrscheinlichkeit zum Problem werden als für Personen mit abgeschlossener Lehre. Eine Hochschulausbildung ist spezialisiert ausgerichtet, sodass kaufmännische Kenntnisse im Zweifel nicht in das Curriculum integriert sind. Vor dem Start der Geschäftstätigkeit wird dieses Problem jedoch von den potenziellen Gründern noch nicht wahrgenommen.

Auch Schwierigkeiten bei der Auftragsakquise treten bei Höherqualifizierten eher auf als bei Gründern mit Lehrabschluss. Dies könnte an der Art der Gründungsprojekte liegen, die eine höhere qualifizierte Ausbildung wie beispielsweise in den wirtschaftlichen Dienstleistungen erfordern und in denen die Selbstständigkeit die gängige Beschäftigungsform darstellt. Daher verlangen diese Gründungsprojekte auch stärkere Anstrengungen, Kunden zu gewinnen. Dies wird von den Gründern auch schon in der Gründungsplanung wahrgenommen.

Gleichzeitig zeigt sich für Hochschul- und Fachhochschulabgänger, dass sie alternative Karrierechancen in abhängiger Beschäftigung haben, die die Entscheidung für die Selbstständigkeit eher erschweren als für Personen mit abgeschlossener Lehre. Ein finanzielles oder soziales Risiko wird von Höherqualifizierten mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Problem wahrgenommen. Da die Einschätzung von Risiken durch die kognitiven Fähigkeiten beeinflusst wird, sollte sich diese mit höherem Bildungsabschluss mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Problem darstellen. Zum einen sollten die Risiken realistischer bewertet werden können und zum anderen dürften auch die Problemlösungskapazitäten größer sein, sodass sich die Risiken seltener als Gründungshemmnis darstellen sollten.



Angaben berechnet aus geschätzten Wahrscheinlichkeiten und marginalen Effekten. */**/** Signifikanz der marginalen Effekte auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Grafik 6: Das Auftreten von Gründungshemmnissen nach Berufsabschluss

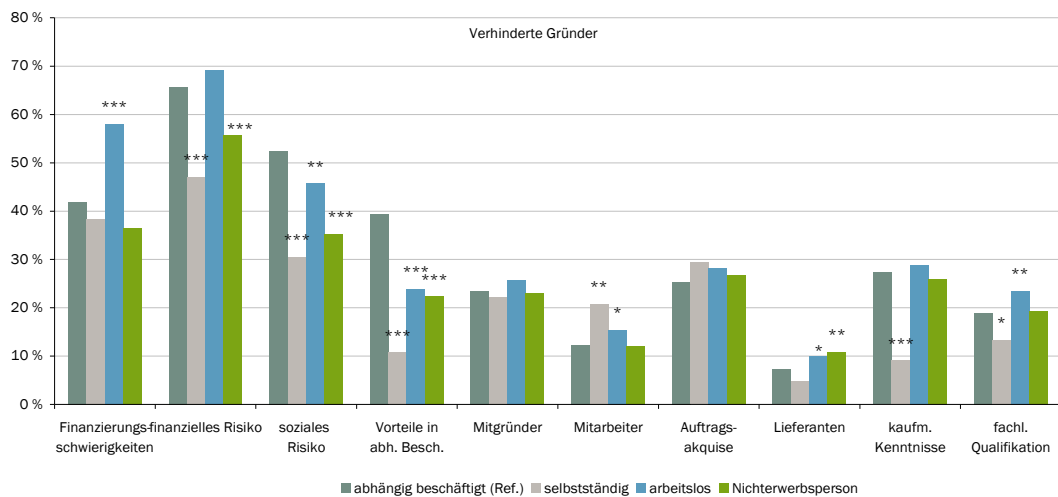
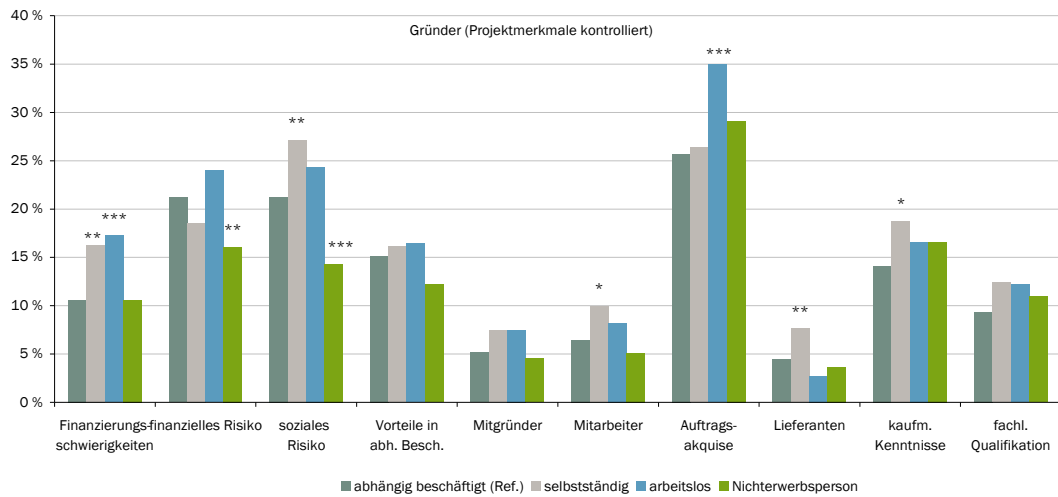
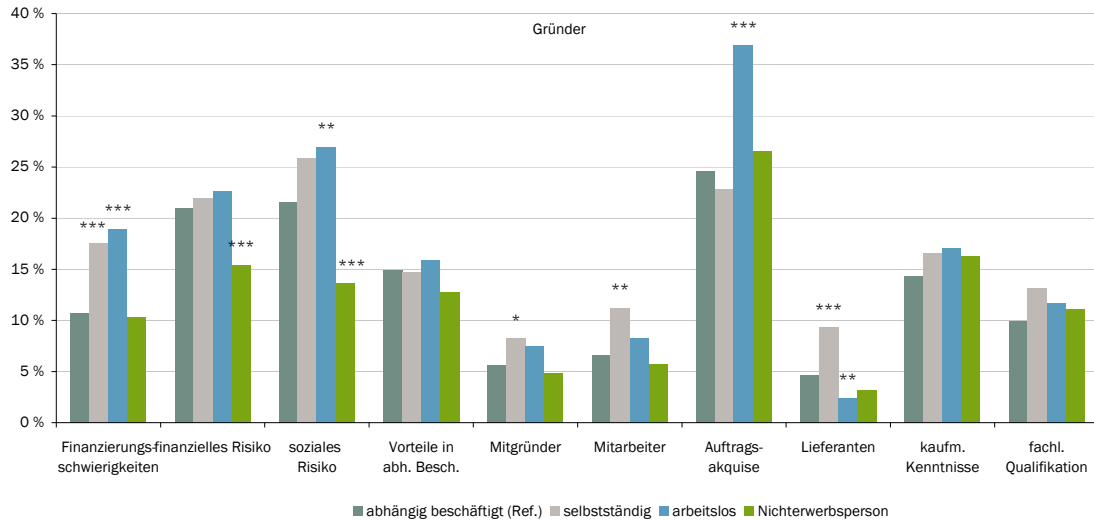
Arbeitsmarktstatus

Wie auch der Bildungsabschluss kann der Arbeitsmarktstatus vor Gründung bzw. zum Zeitpunkt des Planabbruchs ein Signal für die Kenntnisse und Fähigkeiten liefern. Dafür spricht, dass mangelnde fachliche Kenntnisse für verhinderte Gründer aus der Arbeitslosigkeit mit höherer, für verhinderte Gründer aus einer Selbstständigkeit heraus mit geringerer Wahrscheinlichkeit ein Problem darstellen als für verhinderte Gründer mit einer abhängigen Beschäftigung. Für Gründer hingegen nivellieren sich die Unterschiede, hier tritt eine mangelnde fachliche Qualifikation unabhängig vom Arbeitsmarktstatus als Gründungshemmnis auf. Interessanterweise spielen mangelnde kaufmännische Kenntnisse von Selbstständigen, die eine Gründungsplanung abgebrochen haben, mit geringerer Wahrscheinlichkeit eine Rolle als Gründungshemmnis. Für Gründer aus der Selbstständigkeit hingegen sind kaufmännische Kenntnisse eher als für andere Gründergruppen ein Problem, wenn auch nur schwach signifikant. Dies kann zum einen daraus resultieren, dass Erfahrungen aus einer vorangegangenen Selbstständigkeit nicht so umfassend sind, dass kaufmännische Kenntnisse nicht doch ein Problem darstellen können. Zum anderen können Gründer mit Selbstständigkeitserfahrung dem betriebswirtschaftlichen Aspekt der Gründung ein größeres Gewicht beimessen und somit auch aufgetretene Schwierigkeiten eher als Gründungshemmnis wahrnehmen.

Weiterhin dürfte der Arbeitsmarktstatus einen Indikator für die Gründungsressourcen und -netzwerke darstellen. So übt eine Arbeitslosigkeit vor Gründung einen relativ großen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit aus, Finanzierungsschwierigkeiten und Problemen bei der Kundensuche zu begegnen. Eine vorangegangene Arbeitslosigkeit führt zu weniger finanziellen Ressourcen, die für die direkte Finanzierung des Gründungsprojektes oder als Sicherheiten und Eigenanteil zur Verfügung stehen. Auch für verhinderte Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind Finanzierungsschwierigkeiten ein Problem, was mit deutlich höherer Wahrscheinlichkeit als in anderen Gruppen auftritt. Gleichzeitig sind Gründer aus der Arbeitslosigkeit nicht mehr in den Arbeitsmarkt und das Geschäftsleben eingebunden, was Kundenkontakte und Auftragsakquise erschwert.

Wenn Nichterwerbstätige hingegen eine Selbstständigkeit als Erwerbsoption in Betracht ziehen, dann dürfte dies zu ihren persönlichen Gegebenheiten passen. Dafür spricht, dass sie das finanzielle und soziale Risiko mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Gründungshemmnis wahrnehmen. Personen hingegen, die aus einer Selbstständigkeit heraus starten, schätzen das soziale Risiko des Scheiterns mit höherer Wahrscheinlichkeit als Problem ein. Der Erfolgsdruck nach einer vorangegangenen negativen, aber auch positiven Selbstständigkeitserfahrung dürfte besonders ausgeprägt sein.

Für verhinderte Gründer hingegen ist die Risikowahrnehmung bei den abhängig Beschäftigten am höchsten. Personen mit abhängiger Beschäftigung weisen die höchste Wahrscheinlichkeit auf, dass sich das finanzielle und soziale Risiko als prohibitiv hohes Gründungshemmnis manifestiert. Bei der Einschätzung, dass das finanzielle Risiko zu hoch ist, liegen nur verhinderte Gründer aus der Arbeitslosigkeit gleich auf. Eine sichere abhängige Beschäftigung mit entsprechenden Karriereoptionen für eine selbstständige Beschäftigung mit unsicheren Einkommensströmen aufzugeben, stellt ein starkes Gründungshemmnis dar.



Angaben berechnet aus geschätzten Wahrscheinlichkeiten und marginalen Effekten. */**/** Signifikanz der marginalen Effekte auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Grafik 7: Das Auftreten von Gründungshemmnissen nach Arbeitsmarktstatus

Nicht berücksichtigt werden kann in der Analyse der Einfluss der geplanten Gründungsprojekte auf das Auftreten von Gründungshemmnissen und den Planungsabbruch. Wenn sich nach ihren soziodemografischen Merkmalen gruppierte Gründungsplaner systematisch in ihren Gründungs-

projekten unterscheiden sollten und diese Projektmerkmale mit dem Auftreten von Gründungshemmnissen einhergehen, würde sich dies in den obigen Ergebnissen zum Auftreten von Schwierigkeiten im Gründungsprozess widerspiegeln. Schwierigkeiten, die in der Natur des Gründungsprojekts begründet liegen, werden dann den soziodemografischen Faktoren zugeordnet. Einen ersten Anhaltspunkt dafür gibt das Auftreten von Gründungshemmnissen bei Personen, die eine Gründung realisiert haben. Wie in den Grafiken dargestellt, verändern sich die Mehrheit der signifikanten Effekte nicht oder nur geringfügig, wenn die Merkmale des Gründungsprojekts kontrolliert werden. Dies ist dann zu erwarten, wenn Gründungshemmnisse gerade nicht nur von den objektiven Gegebenheiten abhängen, sondern von der subjektiven Wahrnehmung durch den potenziellen Gründer.

4. Fazit und Ausblick

Eine Gründung vollzieht sich als Prozess, der mehrere Stufen durchläuft. Ein Abbruch des Gründungsprozesses ist dabei jederzeit möglich und wird dann erfolgen, wenn die Anforderungen an seine Fortsetzung zu hoch sind. Dabei sind nicht objektive Faktoren ausschlaggebend, sondern die Einschätzung des Gründers, ob sich die aufgetretenen Probleme überwinden lassen. Die Wahrnehmung von Problemen hierbei ist auch vom soziodemografischen Hintergrund des potenziellen Gründers abhängig, der seine Problemlösungskapazitäten mitbestimmt. Wie die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen, zieht die große Mehrheit der Bevölkerung eine mögliche Selbstständigkeit gar nicht in Betracht. Nur rund 3 % der Bevölkerung hat sich pro Jahr in den Jahren 2008 bis 2011 ernsthaft mit einer Gründung auseinandergesetzt. Von diesen verwarf rund die Hälfte ihre Gründungspläne (verhinderte Gründer), während die andere Hälfte ihre Gründungsvorhaben umgesetzt hat (Gründer).

Soziodemografische Faktoren können sich unterschiedlich auf den Eintritt in den Gründungsprozess oder auf die Umsetzung der Gründung im Vergleich zum Gründungsabbruch auswirken. Zwar ist die Wahrscheinlichkeit für den Eintritt in den Gründungsprozess ebenso wie die Umsetzung der Gründung im Vergleich zum Gründungsabbruch für Männer höher als für Frauen und für Personen mit Wohnsitz in den alten Bundesländern höher als in den neuen Bundesländern. Auch ein höherer Bildungsabschluss wirkt tendenziell positiv sowohl auf die Planungsneigung als auch auf die Umsetzung des Vorhabens. Allerdings ist der Einfluss des vorangegangenen Arbeitsmarktstatus quantitativ bedeutsamer. Insbesondere Arbeitslose weisen eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Planung eines Gründungsvorhabens auf, während eine unmittelbar vorangegangene Selbstständigkeit die Realisierungswahrscheinlichkeit einer erneuten Gründung erhöht. Das Alter und ein Migrationshintergrund hingegen sind für die Gründungsplanung relevant, nicht jedoch für die Umsetzung des Gründungsvorhabens. Zwar haben Personen im mittleren Alter die höchste Neigung zum Eintritt in den Gründungsprozess, die Umsetzungswahrscheinlichkeit ist dann jedoch tendenziell altersunabhängig. Ebenso wirkt ein Migrationshintergrund positiv auf die Planungsneigung, nicht jedoch die Umsetzung des Gründungsvorhabens.

Ob der Gründungsprozess erfolgreich abgeschlossen wird, ist auch davon abhängig, ob der potenzielle Gründer in der Lage ist, die dabei auftretenden Schwierigkeiten, Probleme und Hemmnisse zu überwinden. Grundsätzlich treten Gründungshemmnisse unter den verhinderten Gründern häufiger auf als unter den Gründern. Dies kann auch daran liegen, dass Gründer nach erfolgreichem Start ihrer Selbstständigkeit die erfahrenen Probleme nicht mehr als solche wahr-

nehmen, während verhinderte Gründer verstärkt Gründungshemmnisse angeben mögen, um den Abbruch des Planungsprozesses zu rechtfertigen. Gerade vor diesem Hintergrund ist es interessant, dass sowohl bei den Gründern als auch den verhinderten Gründern die sozialen Risiken bei Scheitern und die finanziellen Risiken unter den Top 3 von zehn untersuchten Gründungshemmnissen zu finden sind. Während bei den verhinderten Gründern darüber hinaus Finanzierungsschwierigkeiten im Vordergrund stehen, ist es bei den Gründern der Aufbau von Kundenbeziehungen und die Auftragsakquise.

Auch das Wahrnehmen von Gründungshemmnissen wird durch die soziodemografischen Eigenschaften der (potenziellen) Gründer beeinflusst. So können folgende Ergebnisse festgehalten werden:

- Probleme mit Kundensuche und Auftragsakquise als zentrale Aufgaben für Gründer sind für Frauen, Gründer sowohl mit Not- als auch mit Chancenmotiv, für Gründer aus der Arbeitslosigkeit sowie für Gründer mit einem (Fach-)Hochschulabschluss wahrscheinlicher. Für verhinderte Gründer, bei denen dieses Hemmnis zum Abbruch des Gründungsvorhabens beigetragen hat, zeigt sich jedoch kein signifikanter Einfluss dieser soziodemografischen Faktoren.
- Im Vorfeld der Gründung betreffen das finanzielle und soziale Risiko bei Scheitern der Selbstständigkeit viele Gründergruppen gleichermaßen. Auffallend ist, dass ältere Personen sowie Nichterwerbspersonen sowie Universitätsabsolventen diese Risiken mit geringerer Wahrscheinlichkeit als Problem wahrnehmen. Dies mag daran liegen, dass sie die Risiken realistisch einschätzen können, aber auch, weil sie Ressourcen und Alternativen zu einer Selbstständigkeit haben, die ein Scheitern auffangen. Umgekehrt verhält es sich für Frauen, die generell als risikoaverser gelten. Interessanterweise sind soziale und finanzielle Risiken auch für verhinderte Gründer mit Migrationshintergrund wahrscheinlicher als Gründungshemmnis, obwohl eine Migrationsentscheidung mit geringerer Risikoaversion in Verbindung gebracht wird.
- Finanzierungsschwierigkeiten sind für arbeitslose Personen, solche mit niedrigerem Bildungsabschluss und Migrationshintergrund, Jüngere sowie potenzielle Gründer mit Notmotiv ein Problem, das die Umsetzung des Gründungsvorhabens verhindern kann.

Für Gründer bleiben die Einflüsse soziodemografischer Faktoren auf das Auftreten von Gründungshemmnissen auch dann weitestgehend erhalten, wenn die Art der Gründungsprojekte berücksichtigt wird. Dies wird durch Ergebnisse in der Literatur gestützt, nach denen Schwierigkeiten und Probleme subjektiv empfunden werden und nicht zwingend mit den objektiven Gegebenheiten übereinstimmen müssen.

In der Tradition von Knight (1921) ist eine wesentliche Eigenschaft eines Entrepreneurs das Erkennen und der Umgang mit Unsicherheit. Trotz eines als hoch eingeschätzten finanziellen und sozialen Risikos haben sich die Gründer für den Schritt in die Selbstständigkeit entschieden. Eine Risikoaversion muss also nicht zwingend prohibitiv wirken. Dem steht die Gruppe der verhinderten Gründer gegenüber, die die Risikoeinschätzung von der Gründung abgehalten hat. Potenziellen Gründern das Risiko der Selbstständigkeit abzunehmen, kann allerdings nicht das Ziel einer Gründungsförderung sein. Hingegen eine Kultur der zweiten Chance und der Selbstständigkeit zu

unterstützen ist zwar ein langwieriger Prozess, der jedoch vor dem Hintergrund der sowohl unter Gründern als auch verhinderten Gründern relativ weit verbreiteten Schwierigkeiten mit der Risikodimension der Selbstständigkeit ein viel versprechender Ansatzpunkt ist.

Während bei den verhinderten Gründern darüber hinaus Finanzierungsschwierigkeiten im Vordergrund stehen, ist es bei den Gründern der Aufbau von Kundenbeziehungen und die Auftragsakquise. Absatzschwierigkeiten sind ein wesentlicher Grund für das Ausscheiden junger Unternehmen aus dem Markt, sodass sich hieraus ein potenzieller Ansatzpunkt für die Gründungsförderung ergibt. Eine Analyse des Marktes einschließlich einer realistischen Einschätzung der Wettbewerbssituation sowie der potenziellen Nachfrage sollten schon im Vorfeld der Gründung erfolgen und in der Gründungsberatung unterstützt werden. Dies ist nicht nur für Gründer mit Notmotiv oder aus der Arbeitslosigkeit relevant, die ihr Berufsleben einschließlich der erworbenen Fähigkeiten und Fertigkeiten nicht auf eine Selbstständigkeit ausgerichtet haben dürften und für die daher ein entsprechender Informations- und Beratungsbedarf vermutet werden kann. Es sind auch Gründer mit Chancenmotiv und höherem Bildungsabschluss betroffen, die sich auf die Produktidee konzentrieren und ggf. die betriebswirtschaftliche Seite der Gründung vernachlässigen.

Finanzierungsschwierigkeiten sind unter verhinderten Gründern relativ weit verbreitet und erreichen bei ihnen Platz drei der zehn untersuchten Gründungshemmnisse. Besonderes Gewicht haben sie für arbeitslose Personen, solche mit niedrigerem Bildungsabschluss und Migrationshintergrund, Jüngere sowie potenzielle Gründer mit Notmotiv. Gründer sehen sich grundsätzlich – aufgrund der beschränkten eigenen Ressourcen, aufgrund von fehlender Unternehmenshistorie und Informationsvorteilen vor dritten Kapitalgebern über ihr Gründungsprojekt – Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber. Die genannten Gründergruppen sind in besonderer Weise mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Der Zugang zu entsprechenden Förderangeboten ist für sie besonders wichtig, damit viel versprechende Gründungen nicht an Finanzierungsproblemen scheitern.

Literaturverzeichnis

- Bajtelsmit, V. L. und A. Bernasek (1996), Why Do Women Invest Differently Than Men?, *Financial Counseling and Planning*, 7, 1–10.
- Bhave, M. P. (1994), A process model of entrepreneurial venture creation, *Journal of Business Venturing* 9 (3), 223–242.
- Brixy, U., Hundt C. und R. Sternberg (2010), *Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2009*, Hannover, Nürnberg.
- Brush, C. G. (1992), Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 6(4), 5–30.
- Brush, C. G. (2006), Women Entrepreneurs: A Research Overview, in: Casson M., B. Yeung, Basu A. und N. Wadeson (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, S. 611–628.
- Busenitz, L. W. und C. M. Lau (1996), A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation. *Entrepreneurship, Theory & Practice*, 20, 25–39.
- Cain, D. A. und D. M. Moore (2007), Overconfidence and Underconfidence: When and Why People Underestimate (and Overestimate) the Competition, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 103 (2), 197–213.
- Charness, G. und U. Gneezy (2012), Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83 (1), 50–58.
- Davidsson, P. (2006), Nascent Entrepreneurship: Empirical Studies and Developments. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 2 (1), 1–76.
- Davidsson, P. und B. Honig (2003), The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs, *Journal of Business Venturing* 18 (3), 301–331.
- Dohmen, T., Falk A., Huffman D., Sunde U., Schupp, J. und G. G. Wagner (2011), Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences *Journal of the European Economic Association*, 9 (3), 522–550.
- Dolinsky, A., Caputo R., Pasumarty K. und H. Quazi (1993), The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women, *Entrepreneurship Theory and Practice* 18(1), 43–53.
- Egel, J., Falk, U., Heger, D., Höwer, D. und G. Metzger (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Mannheim und Neuss.
- European Commission (2010): *Entrepreneurship in the EU and Beyond. Analytical Report*, Flash Eurobarometer Series No. 283.

- Ewers, M. und F. Zimmermann (2012), Image and Misreporting, IZA Discussion Paper No. 6425.
- Fischer, E. M., Reuber, A. R. und L. S. Dyke (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing* 8(2), 151–168.
- Flory, J. A., Leibbrandt, A. und J. A. List (2010), Do Competitive Work Places Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment On Gender Differences In Job-Entry Decisions, NBER Working Paper 16546.
- Furdas, M. und K. Kohn (2010), What's the Difference?! Gender, Personality and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper No. 4778.
- Gneezy, U. und A. Rustichini (2004): Gender and Competition at a Young Age, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 94(2), 377–381.
- Gneezy, U., Niederle M. und A. Rustichini (2003): Performance in Competitive Environments: Gender Differences, *Quarterly Journal of Economics*, 118 (3), 1049–1074.
- Grilo, I. und R. Thurik (2005), Entrepreneurial engagement levels in the European Union, *International Journal of Entrepreneurship Education*, 3(2): 143–168.
- Grilo, I. und R. Thurik (2008), Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US, *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113–1145.
- Grilo, I. und J.-M. Irigoyen (2006), Entrepreneurship in the EU: To Wish and not to be, *Small Business Economics*, 26 (4), 305–318.
- Grilo, I., Thurik, R., Verheul, I. und P. van der Zwan, (2008), Climbing the Entrepreneurial Ladder: The Role of Gender, ERIM Report Series Reference No. ERS-2007-098-ORG.
- Gupta, N. D., Poulsen A. und M.-C. Villeval (2005), Male And Female Competitive Behavior – Experimental Evidence, GATE Groupe d'Analyse et de Théorie Économique UMR 5824 du CNRS Working Paper No. 05-12.
- Hagen, T., Kohn K. und K. Ullrich (2011), Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung, *KfW-Gründungsmonitor 2011*, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Hagen, T., Metzger G. und K. Ullrich (2012), Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität, *KfW-Gründungsmonitor 2012*, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Herron, L. und H. J. Sapienza (1992), The Entrepreneur and the Initiation of New Venture Launch Activities, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17, 49–55.
- Jacobsen, B., Lee J. B. und W. A. Marquering (2008), Are Men More Optimistic? (February 1, 2008). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1030478> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1030478>.

- Jungbauer-Gans, M. (1993), Frauen als Unternehmerinnen – Eine Untersuchung der Erfolgs und Überlebenschancen neugegründeter Frauen- und Männerbetriebe, Lang, Frankfurt am Main.
- Knight, F. H. (1921) Risk, Uncertainty and Profit, Reprints of Economic Classics 1964, New York.
- Kohn, K. (2011), Gründungshemmnisse auf Faktor- und Gütermärkten, Was wissen wir und was (noch) nicht?, in: Irsch N. und P. Witt, Gründungsförderung in Theorie und Praxis, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main, 97–116.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, FINANZ BETRIEB 9 (11), 706–710.
- Köllinger, P. und M. Minniti (2006), Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White, Small Business Economics, 27 (1), 59–79.
- Larson, A. und J. A. Starr (1993), A Network Model of Organization Formation, Entrepreneurship: Theory and Practice, 17 (2), 5–15.
- Learned, K. E. (1992), What Happened before the Organization? A Model of Organization Formation, Entrepreneurship: Theory and Practice, 17 (1), 39–48.
- Lehnert, N., Reents N., Bahß Ch. und Ch. Billich (2004), Unternehmer im Gründungsprozess: Zwischen Realisierung und Aufgabe des Gründungsvorhabens, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik No. 31, 4–27.
- Mellewigt, T. und P. Witt (2002), Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen. Stand der empirischen Forschung, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 72 (1), 81–110.
- Mellewigt, T., Schmidt T. und I. Weller (2006), Stuck in the Middle – Eine Empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue, 67 (4), 93–116.
- Parker, S. C. und Y. Belghitar (2006), What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED, Small Business Economics, 27 (1), 81–101.
- Pihkala, T. und J. Vesalainen (2000), Barriers to Entrepreneurship - Educational Opportunities, in: A. Miettinen und H. Klandt (Hrsg.), IntEnt 2000: Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, Proceedings of the IntEnt-Conference in Tampere, University of Technology, Finland, Josef Eul Verlag, Lohmar – Cologne, 3–19.
- Reynolds, P. D. (1997), Who Starts New Firms? Preliminary Explorations of Firms-in-Generation, Small Business Economics, 9 (5), 449–462.

- Ricciardi, V. (2008), The Financial Psychology of Worry and Women (February 14, 2008), Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1093351> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1093351>.
- Schwarz, E. J., Harms R. und R. J. Breitenecker (2006), Dynamik und Stabilität von Erfolgsfaktoren bei der Analyse junger Unternehmen, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue 67 (4), 165–183.
- Shane, S. A. (2003), A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Starr, J. A. und N. Fondas (1992), A model of entrepreneurial socialization and organization formation, Entrepreneurship: Theory and Practice, 17, 67–76.
- van Gelderen, A. M., Patel B. P. und A. R. Thurik (2009), Encountered Problems and Outcome Status in Nascent Entrepreneurship, ERIM Report Series Research in Management, ERS-2009-008-ORG.
- VanderWerf, P. A. (1993). A model of venture creation in new industries. Entrepreneurship, Theory and Practice, 18, 39–47.
- Verheul, I., Thurik, R. und I. Grilo (2009), Explaining Preferences and Actual Involvement in Self-Employment: New Insights into the Role of Gender, ERIM Report Series Research in Management, ERS-2008-003-ORG.
- Walter, S. G. und A. Walter (2009), Personenbezogene Determinanten von Unternehmensgründungen: Stand der Forschung und Perspektiven des Fortschritts, Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung zfbf, 61, 57–89.
- Werner, A. (2011), Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben, IfM-Materialien Nr. 209, IfM Bonn.
- Wunderlich, M. (2007), Probleme bei der Unternehmensgründung, VDM Verlag, Saarbrücken.

Anhang

Tabelle 2: Variablenbeschreibung

Variablen [Anzahl Regressoren]	Definition	Anzahl Beobacht.
Statusvariablen		
Planer	Dummy mit 1 = Personen, die sich in den letzten 12 Monaten selbstständig gemacht haben oder Gründungspläne abgebrochen hatten; 0 = Personen ohne Gründung oder abgebrochene Gründungspläne (Planer vs. Nichtplaner)*	177.123
Umsetzer	Dummy mit 1 = Personen, die sich in den letzten 12 Monaten selbstständig gemacht haben; 0 = Personen, die in den letzten 12 Monaten Gründungspläne abgebrochen haben (Gründer vs. Verhinderte Gründer)	5.633
Soziodemografische Merkmale		
Geschlecht [1]	Dummy mit 1 = weiblich	174.417
Alter [5]	Dummyvariablen für Altersgruppen: 18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55-67 Jahre	174.417
Herkunft [1]	Dummy mit 1 = mit Migrationshintergrund	174.417
Region [1]	Dummy mit 1 = Ostdeutschland	174.417
Bildung [5]	Dummyvariablen für Bildungsabschlüsse: Universitätsabschluss/Promotion, Fachhochschule/Ingenieurschule, Fachschule/Meisterschule, Lehre/Berufsfachschule, kein Abschluss	174.417
Ortsgröße [5]	Dummyvariablen: bis unter 5.000 Einwohner, 5.000 bis unter 20.000 Einwohner, 20.000 bis unter 100.000 Einwohner, 100.000 bis unter 500.000 Einwohner, 500.000 Einwohner und mehr	174.417
Arbeitsmarktstatus [4]	Dummyvariablen: abhängig beschäftigt, arbeitslos, nicht erwerbstätig; bei Gründern vor Start der Selbstständigkeit, bei Nichtgründern aktuell	37.977
Motiv [3]	Dummyvariablen: Chancenmotiv im Vordergrund, Notmotiv im Vordergrund, Sonstiges Motiv im Vordergrund	5.518
Gründungshemmnisse		
Welche der im Folgenden genannten Probleme, Schwierigkeiten und Sorgen haben dazu geführt, dass Sie ihre geplante Selbstständigkeit verworfen haben? Im Folgenden lese ich Ihnen mögliche Probleme, Schwierigkeiten und Sorgen vor, die bei Gründungen eine Rolle spielen können. Bitte sagen Sie mir jeweils, ob diese bei Ihrer Gründung aufgetreten sind.		
Finanzierungsschwierigkeiten [1]	Schwierigkeiten bei der Finanzierung	5.512
Bessere Karrierealternativen [1]	(Bedenken wegen) bessere(r) Jobs oder höhere(r) Karrierechancen in einer abhängigen Beschäftigung	5.510
Soziales Risiko [1]	Angst vor sozialem Abstieg bei Scheitern der Selbstständigkeit	5.585
Fehlendes Team [1]	Keine geeigneten Mitgründer / Teampartner	5.569
Fehlende Mitarbeiter [1]	Keine geeigneten Mitarbeiter	5.530
Fehlende Kunden [1]	Auftragsakquisition / Kundenkontakt (zu) schwierig	5.497
Fehlende Lieferanten [1]	Keine geeigneten Lieferanten	5.498
Finanzielles Risiko [1]	Bedenken wegen / Eingehen eines zu hohen finanziellen Risikos	5.569
Unzureichende kaufm. Kenntnisse [1]	(Bedenken wegen) fehlende(r) kaufmännischer Kenntnisse	5.571
Unzureichende fachl. Kenntnisse [1]	(Bedenken wegen) fehlende(r) fachliche(r) Qualifikationen und Kenntnisse	5.572

* Ausgenommen von der Analyse sind Personen, die vor 13 bis 36 Monaten gegründet haben, da sie nicht nach ihren Gründungsplänen gefragt wurden.

Tabelle 3: Soziodemografische Merkmale

	Nichtplaner	Gründungsplaner	Verhinderte Gründer	Gründer
Geschlecht				
männlich	49,95	57,40	54,43	61,02
weiblich	50,05	42,60	45,57	38,98
Alter				
18–24 Jahre	13,56	15,09	14,15	16,23
25–34 Jahre	15,88	24,79	23,85	25,92
35–44 Jahre	22,42	28,23	28,12	28,36
45–54 Jahre	24,74	21,57	24,16	18,40
55–65 Jahre	23,41	10,33	9,71	11,08
Herkunft				
Deutschland	83,54	79,74	79,77	79,70
Migrationshintergrund	16,46	20,26	20,23	20,30
Region				
Ostdeutschland	18,72	16,27	17,87	14,31
Westdeutschland	81,28	83,73	82,13	85,69
Bildungsabschluss				
Universität	8,83	11,85	9,28	14,98
Fachhochschule, Berufsakademie	8,55	10,30	9,71	11,02
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule	4,03	5,63	5,26	6,09
Lehre oder sonstiger Abschluss	51,62	48,22	53,49	41,79
Kein Abschluss	26,96	24,00	22,26	26,12
Ortsgröße				
bis unter 5.000 Einwohner	15,66	13,31	14,05	12,41
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	25,21	24,93	24,90	24,97
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	27,17	25,41	26,56	24,00
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	15,58	17,64	17,55	17,76
Über 500.000 Einwohner	16,38	18,71	16,94	20,86
Arbeitsmarktstatus				
abhängig beschäftigt	60,76	59,81	65,08	52,39
selbstständig	6,92	7,89	3,21	14,47
arbeitslos	6,87	16,01	16,01	16,00
Nichterwerbsperson	25,44	16,29	15,69	17,14
Gründungsmotiv				
Chancengründer		36,37	37,07	35,52
Notgründer		38,18	41,11	34,59
Sonstiges Hauptmotiv		25,45	21,81	29,89
Schwierigkeiten				
Finanzierungsschwierigkeiten		30,47	44,93	13,20
Bürokratische Hürden		30,44	31,49	29,20
Nicht ausgereifte Idee		23,47	34,09	10,68
Finanzielles Risiko		44,64	64,34	20,70
Bessere Karrierealternativen		24,75	33,21	14,64
Soziales Risiko		37,00	49,18	22,18
Fehlendes Team		16,19	25,19	5,25
Fehlende Mitarbeiter		12,08	15,56	7,88
Fehlende Kunden		25,70	26,68	24,54
Fehlende Lieferanten		8,06	10,29	5,37
Unzureichende kaufm. Kenntnisse		23,39	28,72	16,92
Unzureichende fachl. Kenntnisse		16,76	20,39	12,37

Anteile in Prozent, populationsgewichtet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008–2011, eigene Berechnungen.

Tabelle 4: Gründungshemmnisse

	Verhinderte Gründer	Gründer	Gründungs- planer
1) Auftragsakquise / Kundenkontakt schwierig	26,7	24,5	25,6
2) Soziales Risiko bei Scheitern	49,2	22,1	36,0
3) Finanzielles Risiko	64,3	20,7	43,1
4) Unzureichende kaufmännische Kenntnisse	28,7	16,9	22,9
5) Bessere Karrierealternativen in abh. Besch.	33,2	14,8	24,2
6) Finanzierungsschwierigkeiten	45,0	13,3	29,4
7) Unzureichende fachliche Kenntnisse	20,4	12,3	16,5
8) Ungeeignete Mitarbeiter	15,6	8,0	11,8
9) Ungeeignete Teampartner	25,2	5,4	15,5
10) Fehlende Lieferanten	10,3	5,4	7,9

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008–2011, eigene Berechnungen.

Tabelle 5: Schätzergebnisse zu Gründungsplanern und Gründern

	(verhinderte) Gründer vs. Nichtplaner (verhinderte) Gründer: y=1, kein Planer: y=0			Gründer vs. Verhinderte Gründer Gründer: y=1, verhinderter Gründer: y=0		
	dy/dx		z-Wert	dy/dx		z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	-0,0194	***	-5,43	-0,0589	***	-4,36
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0169	***	2,73	-0,0119		-0,56
Region (= Ostdeutschland)	-0,0270	***	-6,59	-0,0586	***	-3,47
Alter						
18–24 Jahre	0,0203	**	2,37	-0,0359		-1,41
25–34 Jahre	0,0341	***	5,55	0,0113		0,62
35–44 Jahre			Referenz			
45–54 Jahre	-0,0395	***	-8,09	-0,0436	**	-2,43
55–65 Jahre	-0,0921	***	-18,94	-0,0305		-1,26
Bildungsabschluss						
Universität	0,0300	***	5,48	0,1420	***	7,60
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0205	***	3,50	0,0780	***	3,69
Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschiule	0,0282	***	2,67	0,0572		1,61
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	-0,0309	***	-6,19	-0,0003		-0,02
Arbeitsmarktstatus						
abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0435	***	5,98	0,3140	***	13,77
Arbeitslos	0,1502	***	17,65	0,0786	***	4,08
Nichterwerbsperson	0,0022		0,46	0,1426	***	7,24
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0124	**	-2,04	-0,0193		-0,82
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0083		-1,50	-0,0065		-0,31
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0065		-1,18	-0,0405	*	-2,00
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0047		-0,77	-0,0408	*	-1,82
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	-0,2875	***	-23,59	0,0169		0,77
Jahr 2010	-0,2527	***	-20,23	-0,0005		-0,02
Jahr 2011	-0,3107	***	-25,35	-0,0077		-0,35
Mobilfunk	-0,0083		-1,89	-0,0185		-1,05
Beobachtete Wahrscheinlichkeit		0,1432			0,4541	
Referenzwahrscheinlichkeit		0,1432			0,4540	
Anzahl der Beobachtungen		37.977			5.439	
Log L		-14363,609			-3.583,8341	
Pseudo R ²		0,0792			0,0436	

Probit-Modell, angegeben sind mit dy/dx die durchschnittliche marginale Effekte, für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins.

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % -Niveau. unbedingte Standardfehler.

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 6: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Finanzierungsschwierigkeiten							
	Finanzierungsschwierigkeiten aufgetreten: y=1, Gründer			Finanzierungsschwierigkeiten nicht aufgetreten: y=0 Gründer			Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Projekteigenschaften)		Modell A (Personeneigenschaften)			
	dy/dx	z-Wert	Dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert		
Geschlecht (= weiblich)	0,0007	0,05	0,0157	1,00	0,0194	1,04		
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0931 ***	3,73	0,0816 ***	3,13	0,1185 ***	4,02		
Region (= Ostdeutschland)	0,0296	1,52	0,0350 *	1,70	0,0197	0,86		
Alter								
18-24 Jahre	-0,0213	-0,79	-0,0071	1,00	0,0887 ***	2,56		
25-34 Jahre	-0,0284	-1,53	-0,0141 ***	3,13	0,0715 ***	2,82		
35-44 Jahre	Referenz							
45-54 Jahre	-0,0143	-0,75	-0,0163	-0,84	-0,0315	-1,29		
55-65 Jahre	-0,0577 ***	-2,67	-0,0609 ***	-2,84	-0,0758 **	-2,24		
Bildungsabschluss								
Universität	-0,0259	-1,59	-0,0168	-0,95	-0,1372 ***	-5,11		
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0040	0,19	0,0101	0,46	-0,0898 ***	-3,09		
Meister-, (Berufs-)Fachschule	0,0407	1,06	0,0169	0,47	-0,0742	-1,46		
Lehre	Referenz							
Kein Abschluss	0,0511 **	1,99	0,0465 *	1,71	0,0653 **	2,18		
Arbeitsmarktstatus								
Abhängig beschäftigt	Referenz							
Selbstständig	0,0678 ***	3,07	0,0569 **	2,52	-0,0361	-0,81		
Arbeitslos	0,0822 ***	3,66	0,0667 ***	2,87	0,1616 ***	6,02		
Nichterwerbsperson	-0,0044	-0,25	-0,0001	-0,01	-0,0554	-1,99		
Gründungsmotiv								
Chancengründer	0,0597 ***	3,71	0,0288 *	1,70	0,0250	1,05		
Notgründer	0,0486 ***	2,92	0,0424 **	2,25	0,0554 **	2,35		
Sonstiges Hauptmotiv	Referenz							
Ortsgröße								
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0573 **	-2,50	-0,0602 **	-2,53	-0,0557 *	-1,72		
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0461 **	-2,18	-0,0547 **	-2,47	-0,0532 *	-1,84		
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0249	-1,17	-0,0298	-1,34	0,0031	0,11		
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0337	-1,44	-0,0379	-1,56	0,0222	0,70		
> 500.000 Einwohner	Referenz							
Jahr								
Jahr 2008	Referenz							
Jahr 2009	-0,0084	-0,41	-0,0157	-0,74	-0,0110	-0,37		
Jahr 2009	0,0256	1,20	0,0229	1,04	0,0529 *	1,76		
Jahr 2010	0,0356	1,59	0,0293	1,25	0,0133	0,44		
Dummy Mobilfunk	-0,0012	-0,07	-0,0031	-0,17	-0,0092	-0,38		
Anzahl der Beobachtungen	2.404		2.034		2.823			
Log L	-872,06		-689,33		-1.820,44			
Pseudo R ²	0,0621		0,1067		0,0580			

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 %- Niveau. Unbedingte Standardfehler. dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins.

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse.

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 7: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Vorteile in abhängiger Beschäftigung							
	Vorteile in abhängiger Beschäftigung aufgetreten: y=1, Gründer			Vorteile in abhängiger Beschäftigung nicht aufgetreten: y=0 Gründer			Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)		Modell A (Personeneigen- schaften)			
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert		
Geschlecht (= weiblich)	0,0187	1,27	0,0184	1,12	-0,0208	-1,18		
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0113	0,51	0,0090	0,37	0,0312	1,11		
Region (= Ostdeutschland)	0,0056	0,28	-0,0052	-0,25	-0,0059	-0,27		
Alter								
18-24 Jahre	0,0259	0,85	0,0453	1,27	0,1200 ***	3,51		
25-34 Jahre	0,0470 **	2,25	0,0569 **	2,50	0,0433 *	1,78		
35-44 Jahre	Referenz							
45-54 Jahre	-0,0207	-1,09	-0,0283	-1,41	-0,0717 ***	-3,14		
55-65 Jahre	-0,0853 ***	-4,35	-0,0804 ***	-3,76	-0,1691 ***	-5,89		
Bildungsabschluss								
Universität	0,0389 **	2,02	0,0493 **	2,33	0,1776 ***	6,63		
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0332	1,45	0,0521 **	2,09	0,1272 ***	4,42		
Meister-, (Berufs-)Fachschule	-0,0104	-0,31	0,0010	0,03	0,0680	1,40		
Lehre	Referenz							
Kein Abschluss	0,0281	1,14	0,0277	1,02	0,0351	1,28		
Arbeitsmarktstatus								
Abhängig beschäftigt	Referenz							
Selbstständig	-0,0013	-0,06	0,0095	0,38	-0,2874 ***	-9,17		
Arbeitslos	0,0098	0,45	0,0127	0,54	-0,1558 ***	-6,48		
Nichterwerbsperson	-0,0209	-1,08	-0,0299	-1,48	-0,1715 ***	-6,99		
Gründungsmotiv								
Chancengründer	0,0310 *	1,94	0,0234	1,31	-0,0187	-0,84		
Notgründer	0,1080 ***	5,71	0,0996 ***	4,74	0,0292	1,29		
Sonstiges Hauptmotiv	Referenz							
Ortsgröße								
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0225	-0,95	-0,0202	-0,76	0,0166	0,54		
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	0,0201	0,92	0,0094	0,39	0,0003	0,01		
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	0,0029	0,14	-0,0074	-0,32	-0,0050	-0,19		
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	0,0107	0,45	0,0034	0,13	0,0207	0,70		
> 500.000 Einwohner	Referenz							
Jahr 2008	Referenz							
Jahr 2009	-0,0130	-0,58	-0,0146	-0,62	-0,0358	-1,26		
Jahr 2009	0,0170	0,73	0,0199	0,81	0,0026	0,09		
Jahr 2010	0,0252	1,04	0,0279	1,09	0,0032	0,11		
Dummy Mobilfunk	-0,0079	-0,44	-0,0043	-0,21	0,0050	0,22		
Anzahl der Beobachtungen	2.391		2.023		2.837			
Log L	0,0451		-797,87		-1.680,22			
Pseudo R ²	-950,64		0,0642		0,0728			

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % -Niveau. Unbedingte Standardfehler. dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins.

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse.

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 8: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Soziales Risiko					
	Gründer			Verhinderte Gründer		
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Projekteigenschaften)		Modell A (Personeneigenschaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	0,0284 *	1,68	0,0621 ***	3,29	0,0739 ***	3,93
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0893 ***	3,11	0,0566 *	1,92	0,0807 ***	2,77
Region (= Ostdeutschland)	0,0400 *	1,71	0,0365	1,47	0,0596 ***	2,58
Alter						
18-24 Jahre	0,0509	1,40	0,0745 *	1,84	-0,0079	-0,23
25-34 Jahre	-0,0229	-1,04	0,0025	0,10	0,0154	0,60
35-44 Jahre			Referenz			
45-54 Jahre	0,0124	0,55	0,0077	0,33	-0,0210	-0,85
55-65 Jahre	-0,0450 *	-1,64	-0,0604 **	-2,19	-0,1126 ***	-3,26
Bildungsabschluss						
Universität	-0,0435 **	-2,11	-0,0314	-1,39	-0,1352 ***	-4,93
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0063	0,24	-0,0006	-0,02	-0,0612 **	-2,09
Meister-, (Berufs-)Fachschule	0,0244	0,55	0,0310	0,66	0,0155	0,31
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	0,0217	0,75	0,0195	0,63	-0,0009	-0,03
Arbeitsmarktstatus						
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0433	1,63	0,0589 **	2,08	-0,2196 ***	-5,10
Arbeitslos	0,0541 **	2,08	0,0306	1,16	-0,0672 **	-2,48
Nichterwerbsperson	-0,0792 ***	-3,85	-0,0698 ***	-3,10	-0,1717 ***	-6,21
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0486 ***	2,56	0,0190	0,93	0,0149	0,62
Notgründer	0,1348 ***	6,26	0,1178 ***	4,95	0,0578 **	2,40
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0655 **	-2,31	-0,0511 *	-1,71	0,0019	0,06
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0576 **	-2,25	-0,0533 **	-2,01	-0,0150	-0,51
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0425 *	-1,65	-0,0277	-1,03	0,0015	0,05
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0176	-0,61	-0,0092	-0,31	-0,0231	-0,73
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr						
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	0,0081	0,30	-0,0002	-0,01	-0,0475	-1,57
Jahr 2009	-0,0197	-0,72	-0,0214	-0,77	-0,0724 **	-2,36
Jahr 2010	-0,0204	-0,73	-0,0238	-0,82	-0,0728 **	-2,36
Dummy Mobilfunk	-0,0105	-0,48	-0,0155	-0,67	0,0161	0,66
Anzahl der Beobachtungen	2.411		2.038		2.884	
Log L	-1.192,25		-953,33		-1.917,82	
Pseudo R ²	0,0535		0,1011		0,0397	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % -Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 9: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Fehlende kaufmännische Kenntnisse							
	Fehlende kaufmännische Kenntnisse aufgetreten: y=1, Gründer			Fehlende kaufmännische Kenntnisse nicht aufgetreten: y=0 Gründer			Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)		Modell A (Personeneigen- schaften)			
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert		
Geschlecht (= weiblich)	0,0043	0,29	0,0005	0,03	-0,0257	-1,53		
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0480 *	1,95	0,0596 **	2,17	0,0360	1,34		
Region (= Ostdeutschland)	0,0238	1,13	0,0253	1,10	0,0287	1,36		
Alter								
18-24 Jahre	0,0227	0,71	0,0639 *	1,66	0,0150	0,48		
25-34 Jahre	-0,0060	-0,29	0,0046	0,20	0,0175	0,76		
35-44 Jahre	Referenz							
45-54 Jahre	-0,0342	-1,70	-0,0290	-1,34	0,0045	0,20		
55-65 Jahre	-0,0918 ***	-4,22	-0,0999 ***	-4,51	-0,0848 ***	-2,97		
Bildungsabschluss								
Universität	0,0445 **	2,22	0,0457 **	2,05	-0,0392	-1,60		
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,0109	-0,51	-0,0082	-0,35	-0,0607 **	-2,41		
Meister-, (Berufs-)Fachschule	-0,0159	-0,46	-0,0348	-1,02	-0,0596	-1,39		
Lehre	Referenz							
Kein Abschluss	0,0819 ***	3,00	0,0760 **	2,55	0,0783 ***	2,78		
Arbeitsmarktstatus								
Abhängig beschäftigt	Referenz							
Selbstständig	0,0224	1,00	0,0467 *	1,83	-0,1820 ***	-6,61		
Arbeitslos	0,0274	1,23	0,0248	1,05	0,0165	0,68		
Nichterwerbsperson	0,0197	0,93	0,0251	1,10	-0,0138	-0,54		
Gründungsmotiv								
Chancengründer	0,0437 **	2,50	0,0392 **	2,02	0,0134	0,62		
Notgründer	0,0489 ***	2,64	0,0350 *	1,73	-0,0056	-0,26		
Sonstiges Hauptmotiv	Referenz							
Ortsgröße								
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0006	-0,02	0,0065	0,24	0,0019	0,06		
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	0,0055	0,25	0,0087	0,37	0,0101	0,38		
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0144	-0,67	-0,0132	-0,58	-0,0308	-1,21		
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	0,0323	1,30	0,0404	1,52	-0,0170	-0,60		
> 500.000 Einwohner	Referenz							
Jahr								
Jahr 2008	Referenz							
Jahr 2009	-0,0237	-0,99	-0,0086	-0,36	0,0045	0,16		
Jahr 2009	-0,0174	-0,72	0,0068	0,28	-0,0321	-1,17		
Jahr 2010	0,0091	0,36	0,0382	1,45	-0,0226	-0,81		
Dummy Mobilfunk	-0,0268	-1,45	-0,0383 *	-1,94	-0,0156	-0,72		
Anzahl der Beobachtungen	2.408		2.037		2.874			
Log L	-999,99		-829,75		-1.620,54			
Pseudo R ²	0,0367		0,0596		0,0257			

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % -Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 10: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

Fehlende geeignete Mitgründer						
Fehlende geeignete Mitgründer aufgetreten: y=1, Fehlende geeignete Mitgründer nicht aufgetreten: y=0						
	Gründer		Gründer		Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)		Modell A (Personeneigen- schaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	0,0075	0,74	0,0204 *	1,82	0,0073	0,44
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0391 **	2,18	0,0421 **	2,28	-0,0160	-0,65
Region (= Ostdeutschland)	0,0039	0,28	-0,0052	-0,37	-0,0259	-1,33
Alter						
18-24 Jahre	0,0184	0,82	0,0045	0,20	-0,0160	-0,54
25-34 Jahre	-0,0192	-1,55	-0,0145	-1,10	-0,0140	-0,64
35-44 Jahre			Referenz			
45-54 Jahre	0,0036	0,26	-0,0040	-0,29	-0,0009	-0,04
55-65 Jahre	-0,0157	-0,97	-0,0204	-1,28	0,0166	0,54
Bildungsabschluss						
Universität	0,0389 ***	2,84	0,0420 ***	2,78	-0,0216	-0,92
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0279 *	1,73	0,0199	1,26	-0,0131	-0,52
Meister-, (Berufs-)Fachschule	0,0262	0,99	0,0178	0,68	-0,0191	-0,44
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	0,0122	0,82	-0,0035	-0,25	0,0462 *	1,69
Arbeitsmarktstatus						
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0265 *	1,69	0,0224	1,44	-0,0127	-0,33
Arbeitslos	0,0191	1,25	0,0228	1,41	0,0219	0,92
Nichterwerbsperson	-0,0072	-0,56	-0,0066	-0,50	-0,0045	-0,18
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0423 ***	3,79	0,0245 **	2,11	0,0436 **	2,14
Notgründer	0,0386 ***	3,30	0,0338 ***	2,57	0,0405 **	1,99
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0124	-0,74	-0,0071	-0,42	-0,0557 *	-1,90
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0139	-0,97	-0,0080	-0,55	-0,0647 **	-2,49
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0070	-0,48	-0,0084	-0,59	-0,0644 **	-2,52
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	0,0016	0,10	0,0085	0,48	-0,0378	-1,32
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr						
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	-0,0095	-0,64	-0,0094	-0,62	-0,0365	-1,33
Jahr 2009	0,0031	0,20	0,0074	0,47	-0,0663 **	-2,41
Jahr 2010	0,0263	1,58	0,0281 *	1,64	-0,0447	-1,60
Dummy Mobilfunk	0,0009	0,07	0,0066	0,48	0,0169	0,77
Anzahl der Beobachtungen	2.408		2.036		2.874	
Log L	-528,55		-406,30		-1.561,25	
Pseudo R ²	0,0543		0,0983		0,0093	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % -Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 11: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

Fehlende geeignete Mitarbeiter						
Fehlende geeignete Mitarbeiter aufgetreten: y=1, Fehlende geeignete Mitarbeiter nicht aufgetreten: y=0						
	Gründer		Gründer		Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)		Modell A (Personeneigen- schaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	-0,0223 **	-2,10	-0,0021	-0,18	-0,0097	-0,75
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0470 **	2,40	0,0488 **	2,44	-0,0116	-0,62
Region (= Ostdeutschland)	-0,0107	-0,78	-0,0149	-1,08	-0,0459 ***	-3,25
Alter						
18-24 Jahre	0,0203	0,93	0,0041	0,20	0,0039	0,16
25-34 Jahre	0,0142	1,01	0,0219	1,46	-0,0098	-0,57
35-44 Jahre			Referenz			
45-54 Jahre	0,0109	0,76	0,0023	0,17	-0,0154	-0,91
55-65 Jahre	0,0061	0,34	0,0082	0,45	-0,0028	-0,11
Bildungsabschluss						
Universität	0,0046	0,33	0,0025	0,16	-0,0513 ***	-3,16
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0190	1,10	0,0092	0,55	-0,0002	-0,01
Meister-, (Berufs-)Fachschule	0,0402	1,30	0,0228	0,80	-0,0187	-0,57
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	0,0066	0,40	0,0051	0,28	0,0457 **	2,00
Arbeitsmarktstatus						
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0459 **	2,49	0,0349 *	1,91	0,0855 **	2,25
Arbeitslos	0,0171	1,03	0,0172	1,00	0,0317 *	1,64
Nichterwerbsperson	-0,0085	-0,62	-0,0135	-0,99	-0,0026	-0,14
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0282 **	2,17	0,0085	0,65	0,0446 ***	2,84
Notgründer	0,0108	0,83	0,0110	0,74	0,0383 **	2,44
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	0,0118	0,61	0,0215	1,09	-0,0035	-0,15
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	0,0012	0,08	0,0079	0,50	-0,0200	-1,00
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0031	-0,20	0,0075	0,48	-0,0191	-0,97
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0016	-0,10	0,0124	0,72	-0,0090	-0,41
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr						
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	-0,0065	-0,39	-0,0100	-0,60	-0,0159	-0,77
Jahr 2009	0,0064	0,37	0,0048	0,28	-0,0154	-0,74
Jahr 2010	0,0245	1,35	0,0220	1,19	0,0218	1,00
Dummy Mobilfunk	0,0187	1,29	0,0186	1,27	-0,0027	-0,16
Anzahl der Beobachtungen	2.399		2.031		2.847	
Log L	-606,89		-459,67		-1078,51	
Pseudo R ²	0,0392		0,1158		0,0244	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 12: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

Schwierige Auftragsakquise / Kundenkontakt							
Schwierige Auftragsakquise / Kundenkontakt aufgetreten: y=1, Gründer				Schwierige Auftragsakquise / Kundenkontakt nicht aufgetreten: y=0 Gründer		Verhinderte Gründer	
Modell A (Personeneigenschaften)			Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)			Modell A (Personeneigen- schaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	
Geschlecht (= weiblich)	0,0571 ***	3,08	0,0766 ***	3,62	-0,0213	-1,24	
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0222	0,76	0,0185	0,58	0,0268	0,98	
Region (= Ostdeutschland)	-0,0385 *	-1,70	-0,0154	-0,60	0,0528 **	2,44	
Alter							
18-24 Jahre	0,0042	0,11	0,0138	0,32	-0,0600 **	-2,00	
25-34 Jahre	-0,0275	-1,14	-0,0257	-0,99	-0,0363	-1,59	
35-44 Jahre			Referenz				
45-54 Jahre	-0,0278	-1,14	-0,0194	-0,73	0,0226	0,98	
55-65 Jahre	-0,0267	-0,86	-0,0338	-1,03	0,0047	0,15	
Bildungsabschluss							
Universität	0,0735 ***	3,05	0,0576 **	2,21	0,0667 **	2,52	
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0849 ***	2,98	0,0702 **	2,30	0,0138	0,52	
Meister-, (Berufs-)Fachschule	0,0538	1,16	0,0717	1,42	0,0787 *	1,64	
Lehre			Referenz				
Kein Abschluss	-0,0064	-0,22	-0,0077	-0,23	0,0060	0,23	
Arbeitsmarktstatus							
Abhängig beschäftigt			Referenz				
Selbstständig	-0,0185	-0,72	0,0069	0,24	0,0408	0,98	
Arbeitslos	0,1228 ***	4,31	0,0929 ***	3,08	0,0286	1,15	
Nichterwerbsperson	0,0189	0,75	0,0346	1,26	0,0157	0,60	
Gründungsmotiv							
Chancengründer	0,0918 ***	4,35	0,0837 ***	3,58	0,0201	0,93	
Notgründer	0,1201 ***	5,31	0,1183 ***	4,73	0,0122	0,56	
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz				
Ortsgröße							
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0522 *	-1,69	-0,0497	-1,50	-0,0285	-0,96	
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0386	-1,39	-0,0438	-1,48	-0,0352	-1,32	
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0410	-1,50	-0,0582 **	-1,99	-0,0335	-1,29	
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0409	-1,36	-0,0414	-1,27	0,0037	0,13	
> 500.000 Einwohner			Referenz				
Jahr 2008			Referenz				
Jahr 2009	-0,0361	-1,23	-0,0188	-0,61	-0,0179	-0,63	
Jahr 2009	-0,0244	-0,82	-0,0111	-0,36	-0,0622 **	-2,17	
Jahr 2010	-0,0337	-1,11	-0,0230	-0,71	-0,0504 *	-1,74	
Dummy Mobilfunk	-0,0618 ***	-2,69	-0,0584 **	-2,30	0,0003	0,01	
Anzahl der Beobachtungen	2.398		2.028		2.813		
Log L	-1.335,35		-1.108,79		-1.592,53		
Pseudo R ²	0,0401		0,0780		0,0144		

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 13: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Fehlende Lieferanten					
	Fehlende Lieferanten aufgetreten: $y=1$			Fehlende Lieferanten nicht aufgetreten: $y=0$		
	Gründer		Gründer		Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Projekteigenschaften)		Modell A (Personeneigenschaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	-0,0167 *	-1,93	0,0078	0,81	-0,0004	-0,03
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0182	1,26	0,0104	0,71	0,0443 **	2,35
Region (= Ostdeutschland)	0,0036	0,29	0,0105	0,78	0,0210	1,54
Alter						
18-24 Jahre	-0,0066	-0,42	-0,0076	-0,46	0,0120	0,63
25-34 Jahre	0,0060	0,50	0,0105	0,80	0,0172	1,21
35-44 Jahre			Referenz			
45-54 Jahre	0,0006	0,05	-0,0073	-0,68	0,0053	0,39
55-65 Jahre	-0,0076	-0,54	-0,0042	-0,28	-0,0114	-0,65
Bildungsabschluss						
Universität	-0,0294 ***	-3,07	-0,0267 ***	-2,57	-0,0427 ***	-3,35
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,0090	-0,71	0,0008	0,06	-0,0241	-1,59
Meister-, (Berufs-)Fachschule	-0,0076	-0,37	0,0044	0,19	-0,0263	-1,04
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	0,0153	0,93	0,0077	0,45	0,0242	0,44
Arbeitsmarktstatus						-0,65
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0470 ***	2,83	0,0320 **	2,20	-0,0242	-1,16
Arbeitslos	-0,0221 **	-2,24	-0,0173	-1,60	0,0280 *	1,79
Nichterwerbsperson	-0,0142	-1,34	-0,0082	-0,70	0,0355 **	2,04
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0295 ***	2,87	0,0189 *	1,95	0,0223 *	1,76
Notgründer	0,0113	1,15	0,0299 **	2,50	0,0283 **	2,23
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	0,0043	0,30	-0,0059	-0,40	0,0056	0,30
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	0,0042	0,34	-0,0083	-0,63	0,0004	0,02
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	0,0110	0,84	0,0010	0,07	-0,0222	-1,49
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	0,0078	0,55	0,0139	0,83	0,0289	1,54
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	-0,0077	-0,54	-0,0116	-0,81	-0,0194	-1,07
Jahr 2009	-0,0038	-0,27	-0,0089	-0,64	-0,0216	-1,17
Jahr 2010	0,0028	0,19	0,0079	0,53	-0,0177	-0,96
Dummy Mobilfunk	-0,0019	-0,17	0,0050	0,41	0,0025	0,19
Anzahl der Beobachtungen	2.394		2.026		2.820	
Log L	-428,92		-311,57		-756,16	
Pseudo R ²	0,0580		0,1744		0,0423	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 14: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Finanzielles Risiko					
	Gründer			Verhinderte Gründer		
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Projekteigenschaften)		Modell A (Personeneigenschaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	-0,0012	-0,07	0,0355 *	1,90	0,0459 **	2,51
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,1014 ***	3,45	0,0632 **	2,11	0,0578 **	2,12
Region (= Ostdeutschland)	-0,0080	-0,36	0,0058	0,24	0,0350	1,59
Alter						
18–24 Jahre	0,1142 ***	3,06	0,1227 ***	2,93	0,0055	0,16
25–34 Jahre	0,0101	0,45	0,0290	1,20	0,0021	0,09
35–44 Jahre			Referenz			
45–54 Jahre	-0,0103	-0,47	-0,0251	-1,12	-0,0048	-0,20
55–65 Jahre	-0,0589 **	-2,29	-0,0862 ***	-3,38	-0,1205 ***	-3,46
Bildungsabschluss						
Universität	-0,0519 **	-2,50	-0,0332	-1,47	-0,0604 **	-2,16
Fachhochschule, Berufsakademie	-0,0271	-1,08	-0,0109	-0,41	-0,0430	-1,49
Meister-, (Berufs-)Fachschule	-0,0018	-0,04	-0,0120	-0,29	0,0498	1,08
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	-0,0140	-0,50	0,0006	0,02	0,0090	0,31
Arbeitsmarktstatus						
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0098	0,39	-0,0266	-1,06	-0,1855 ***	-4,03
Arbeitslos	0,0169	0,67	0,0278	1,02	0,0362	1,43
Nichterwerbsperson	-0,0558 ***	-2,61	-0,0513 **	-2,20	-0,0984 ***	-3,42
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0867 ***	4,52	0,0480 **	2,41	0,0395 *	1,69
Notgründer	0,0878 ***	4,28	0,1050 ***	4,58	0,0351	1,49
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0156	-0,55	-0,0195	-0,66	-0,0264	-0,84
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0208	-0,83	-0,0213	-0,81	-0,0193	-0,69
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0093	-0,37	-0,0181	-0,69	-0,0165	-0,60
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0069	-0,25	-0,0140	-0,48	-0,0129	-0,42
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr						
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	0,0160	0,61	0,0094	0,36	-0,0505 *	-1,78
Jahr 2009	0,0216	0,83	0,0270	1,03	-0,0874 ***	-3,04
Jahr 2010	0,0245	0,90	0,0377	1,34	-0,0931 ***	-3,21
Dummy Mobilfunk	-0,0428 **	-2,13	-0,0511 **	-2,42	0,0199	0,85
Anzahl der Beobachtungen	2.404		2.035		2.877	
Log L	-1.171,91		-936,67		-1.830,04	
Pseudo R ²	0,0360		0,0900		0,0269	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.

Tabelle 15: Durchschnittliche marginale Effekte der Probit-Regressionen

	Fehlende fachliche Qualifikation					
	Fehlende fachliche Qualifikation aufgetreten: y=1, Gründer		Fehlende fachliche Qualifikation nicht aufgetreten: y=0 Gründer		Verhinderte Gründer	
	Modell A (Personeneigenschaften)		Modell B (Personen- und Pro- jekteigenschaften)		Modell A (Personeneigen- schaften)	
	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert	dy/dx	z-Wert
Geschlecht (= weiblich)	0,0188	1,46	0,0257 *	1,76	0,0502 ***	3,39
Herkunft (= Migrationshintergrund)	0,0387 *	1,80	0,0398 *	1,71	0,0938 ***	3,65
Region (= Ostdeutschland)	0,0065	0,38	0,0020	0,11	-0,0059	-0,32
Alter						
18-24 Jahre	0,0777 **	2,47	0,0600 *	1,74	0,0284	1,02
25-34 Jahre	0,0101	0,55	0,0000	0,00	0,0454 **	2,17
35-44 Jahre			Referenz			
45-54 Jahre	-0,0339 **	-2,10	-0,0456 ***	-2,63	-0,0155	-0,81
55-65 Jahre	-0,0557 ***	-3,05	-0,0648 ***	-3,41	-0,0486 *	-1,94
Bildungsabschluss						
Universität	-0,0005	-0,03	-0,0016	-0,10	-0,0543 ***	-2,65
Fachhochschule, Berufsakademie	0,0200	0,99	0,0301	1,37	-0,0541 **	-2,48
Meister-, (Berufs-)Fachschule	-0,0069	-0,23	0,0115	0,34	-0,1212 ***	-3,94
Lehre			Referenz			
Kein Abschluss	0,0546 **	2,31	0,0512 **	1,96	0,0825 ***	3,16
Arbeitsmarktstatus						
Abhängig beschäftigt			Referenz			
Selbstständig	0,0315	1,58	0,0306	1,45	-0,0555 *	-1,71
Arbeitslos	0,0168	0,90	0,0285	1,35	0,0452 **	2,03
Nichterwerbsperson	0,0118	0,68	0,0162	0,89	0,0041	0,18
Gründungsmotiv						
Chancengründer	0,0228	1,54	0,0067	0,43	0,0118	0,62
Notgründer	0,0476 ***	2,92	0,0441 **	2,45	0,0066	0,35
Sonstiges Hauptmotiv			Referenz			
Ortsgröße						
bis unter 5.000 Einwohner	-0,0076	-0,35	0,0094	0,39	-0,0266	-1,01
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0166	-0,87	-0,0144	-0,72	-0,0035	-0,15
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	0,0065	0,33	0,0054	0,26	-0,0317	-1,40
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0212	-1,03	-0,0201	-0,96	-0,0007	-0,03
> 500.000 Einwohner			Referenz			
Jahr 2008			Referenz			
Jahr 2009	0,0037	0,17	0,0115	0,53	0,0225	0,96
Jahr 2009	-0,0150	-0,70	-0,0004	-0,02	-0,0083	-0,36
Jahr 2010	-0,0253	-1,18	-0,0096	-0,44	0,0607 **	2,49
Dummy Mobilfunk	0,0019	0,11	0,0002	0,01	-0,0322	-1,78
Anzahl der Beobachtungen	2.409		2.036		2.874	
Log L	-793,00		-640,00		-1.347,44	
Pseudo R ²	0,0453		0,0678		0,0484	

*, **, *** signifikant auf dem 10 %, 5 %, 1 % Niveau, Unbedingte Standardfehler, dy/dx für Dummy-Variablen als diskrete Veränderung von Null of Eins,

Modell B: Dummy-Variablen für Gründungsumfang (Voll- oder Nebenerwerb), Branche, Gründungsgröße (Teamgründer, Mitarbeiter), Marktneuheit Finanzierungsgrößenklasse,

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen für die Jahre 2008 bis 2011.