

KfW-Research.



WirtschaftsObserver online.

Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung.
Nr. 40, Oktober 2008.

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

Telefon 069 7431-4473 (Dr. Karsten Kohn)

Telefon 069 7431-4647 (Dr. Hannes Spengler)

Telefax 069 7431-3503

research@kfw.de

ISSN 1867-1446

Frankfurt am Main, Oktober 2008

Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung.

Es ist ein bekannter und vieldiskutierter Befund, dass die deutsche Bevölkerung zunehmend altert und ab dem Jahr 2020 bis zur Mitte des Jahrhunderts deutlich schrumpfen wird. Diese Entwicklung hat insbesondere Auswirkungen auf die sozialen Sicherungssysteme, betrifft aber viele andere Lebens- und Wirtschaftsbereiche – so auch das Gründungsgeschehen. Bis 2020 wird die Zahl der jährlichen Gründungen in Deutschland alterungsbedingt um ca. 4 bis 7 % zurückgehen. Hierfür ist vor allem die vergleichsweise niedrigere Gründungsneigung der älteren Personen im erwerbsfähigen Alter (50 bis 67 Jahre) verantwortlich. Zugleich werden ältere Gründer aufgrund der Alterung der Bevölkerung bis 2020 aber zahlreicher und das Verhältnis der Zahl von älteren Gründern zur Anzahl von Gründern mittleren und jungen Alters wird stetig zunehmen. Bis ins Jahr 2050 wird aufgrund der schrumpfenden Bevölkerung auch die absolute Zahl der älteren Gründer zurückgehen, ihr starkes Gewicht aber auf dem Niveau des Jahres 2020 erhalten bleiben.

Vor diesem Hintergrund zeigt der vorliegende Beitrag auf, inwiefern aus der wachsenden absoluten und relativen Bedeutung von Gründungen älterer Personen Auswirkungen auf die Qualität des Gründungsgeschehens zu erwarten sind. Auf der Grundlage des KfW-Gründungsmonitors untersuchen wir dazu die Gründungsentscheidung, Gründungsmerkmale und Gründungserfolg von Gründern unterschiedlicher Altersgruppen. Im Ergebnis ist festzuhalten, dass angesichts der Verschiebung des Gründungsgeschehens hin zu älteren Personen keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten ist. Ältere Gründer (50+) unterscheiden sich nicht wesentlich von der Gründergruppe im Alter von 30 bis 49 Jahren. Sie sind formal ähnlich gut ausgebildet, besitzen mindestens genauso große Berufs- und Branchenerfahrung und sind weniger anfällig für übermäßiges Selbstvertrauen. Zudem erweisen sich ihre Gründungsprojekte als genauso bestandsfest.

Intuitiv legen die Ergebnisse der Studie die Unterscheidung älterer Gründer in zwei Gründer-typen nahe: Gründer aus altersbedingter Notwendigkeit und Gründer, die – häufig im Nebenerwerb – durch ihren späten Schritt in die Selbstständigkeit eine schon lange gehegte Idee realisieren und sich gegen Ende ihres Erwerbslebens beruflich selbst verwirklichen wollen. Einige Gemeinsamkeiten weisen diese Typen zu jungen Gründern im Alter von bis zu 24 Jahren auf, unter denen sich ebenfalls zwei Gruppen herauskristallisieren: Stehen auf der einen Seite formal gering qualifizierte Vollerwerbsgründer, die ihr Glück als Unternehmer im

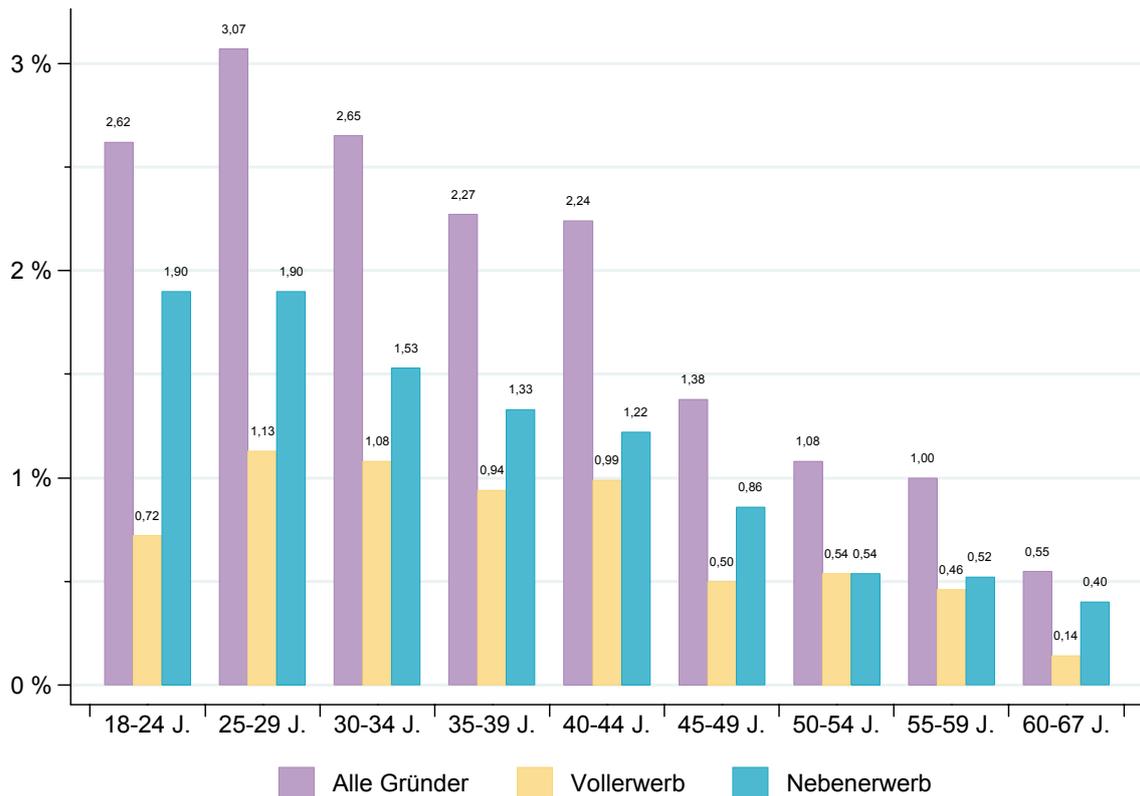
Bereich persönlicher Dienstleistungen versuchen, so sind auf der anderen Seite Schüler und Studenten zu verzeichnen, die sich mit Nebenerwerbsprojekten (Hinzu-)Verdienste erarbeiten. Gemein ist diesen beiden Gruppen, dass ihre Selbstständigkeite eine vergleichsweise geringe Lebensdauer besitzen – im Vergleich zu den Gründungen Älterer werden sie schneller wieder aufgegeben.

1. Demografischer Wandel und Gründungsintensität.

Deutschland hat gegenwärtig ca. 82 Millionen Einwohner, davon gehören 55 Millionen Menschen zur Bevölkerung im erweiterten erwerbsfähigen Alter von 18 bis 67 Jahren. Im Jahr 2050 wird die deutsche Bevölkerung bei einer moderaten Annahme über den Wanderungssaldo (+100.000 Personen pro Jahr) nur noch 69 Millionen Menschen stark sein (-16 %). Für die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter wird sogar ein Rückgang von 29 % erwartet. Die beschriebene Entwicklung wird sich jedoch fast ausschließlich ab dem Jahr 2020 vollziehen. Zuvor geht die Bevölkerung (im erwerbsfähigen Alter) nur geringfügig zurück. Dies sind zentrale Ergebnisse der 11. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes (2006).

Ein weiterer wichtiger Befund dieser Prognose besteht darin, dass sich die Altersstruktur der erwerbsfähigen Bevölkerung in den nächsten Jahren schnell verschieben wird. Während zurzeit noch 45 % der Menschen im erwerbsfähigen Alter zur mittleren Altersgruppe von 18 bis 29 Jahren und 34 % zur älteren von 50 bis 67 Jahren gehören, wird im Jahr 2020 die mittlere Altersgruppe nur noch 38 % ausmachen und die ältere mit etwa 43 % deutlich stärker besetzt sein. Der Anteil der jungen Erwerbsfähigen von 18 bis 29 Jahren (rund 20 %) wird sich bis 2020 nicht nennenswert ändern. Für die Zeit nach 2020 (bis 2050) ist von einer dann konstant bleibenden Altersstruktur der erwerbsfähigen Bevölkerung auszugehen.

Was bedeutet diese demografische Entwicklung für die mittel bis langfristige Entwicklung des Gründungsgeschehens? Eine notwendige Voraussetzung zur Beantwortung dieser Frage besteht in der Kenntnis des altersspezifischen Gründungsverhaltens. Dieses wird anhand von altersspezifischen Gründerquoten erfasst (Anteil der Gründer einer bestimmten Altersgruppe an der Bevölkerung dieser Altersgruppe) und in Grafik 1 auf der Grundlage von Daten des KfW-Gründungsmonitors dargestellt.



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahre 2006 und 2007. Angaben: Gewichtete Anteile der Gründer in den jeweiligen Altersgruppen. Die altersspezifischen Gründerquoten beruhen auf den folgenden Fallzahlen: n=9.081 (Altersgruppe 18-24 Jahre), n=6.156 (25-29 J.), n=7.249 (30-34 J.), n=10.003 (35-39 J.), n=9.406 (40-44 J.), n=9.491 (45-49 J.), n=8.009 (50-54 J.), n=7.137 (55-59 J.), n=13.576 (60-67 J.). Lesehilfe: 1,08 % der deutschen Bevölkerung im Alter von 30 bis 34 Jahren sind Vollerwerbsgründer.

Grafik 1: Gründerquoten nach Altersgruppen

Mit Ausnahme der jüngsten Altersgruppe (18-24 Jahre) zeigt sich für die Gesamtgründerquoten (violette Säulen) eine stetige Abnahme über das gesamte Altersspektrum. Während der Anteil der Gründer unter den 25 bis 29-Jährigen gut 3 % beträgt, beläuft er sich für die 45 bis 49-Jährigen nur noch auf 1,4 % und für die 60 bis 67-Jährigen auf noch geringere 0,6 %. Ein Absinken der Gründerquote mit zunehmendem Alter ist (mit vereinzelt Ausnahmen) auch dann zu beobachten, wenn man nach Gründern im Vollerwerb (gelbe Säulen) und Gründern im Nebenerwerb (türkise Säulen) unterscheidet.¹

¹ In multivariaten Analysen bestätigt sich der in Grafik 1 dargestellte qualitative Zusammenhang zwischen Alter und Gründungsintensität weitgehend. Den Analysen im Anhang ist zu entnehmen, dass im Vollerwerb die Altersklasse der 30 bis 34-Jährigen eine signifikant herausragende Gründungsneigung aufweist, während die höchste Altersklasse (60-67 Jahre) auch ceteris paribus eine signifikant niedrigere Gründungswahrscheinlichkeit besitzt. Im Nebenerwerb ist ein deutlicher Schnitt ab einem Alter von 45 Jahren festzustellen. Ein über die Altersverteilung umgekehrt U-förmiger Verlauf der (partiellen) Gründungsneigungen zeigt sich auch in weiteren nationalen und internationalen Studien. Vgl. z. B. Bönte et al. (2007), Gottschalk und Theuer (2008), Lévesque und Minniti (2006) sowie van Praag und Booi (2003).

Nahe liegende Erklärungen für die geringere Gründungsneigung Älterer sind in deren höheren Opportunitätskosten der Aufnahme einer Selbstständigkeit zu sehen. Aufgrund ihrer längeren Arbeits- und Berufserfahrung stehen sie mit höherer Wahrscheinlichkeit bereits in einer gut entlohnten und sicheren abhängigen Beschäftigung. Auch könnten ältere Menschen der hohen Arbeits- und nicht selten auch psychischen Belastung, die eine Gründung mit sich bringt, weniger gut gewachsen sein. Ältere Personen sind zudem vorsichtiger und insofern weniger geneigt, Risiken einzugehen. Und schließlich nimmt die Zeitpräferenzrate über den Lebenszyklus zu, sodass ein Schritt in die Selbstständigkeit, der sich ggf. erst über einen längeren Amortisationszeitraum auszahlt, unattraktiver wird. Andererseits haben gerade ältere Personen im Laufe ihres Erwerbslebens wertvolle Kenntnisse und Erfahrungen für eine erfolgreiche Gründung gesammelt. Diese fachliche und persönliche Qualifikation spricht für sich betrachtet für eine höhere Gründungsneigung.

Fehlende Gründungskompetenz aufgrund mangelnder Erfahrung dürfte entsprechend ein Grund für die vergleichsweise niedrige (Vollerwerbs-)Gründerquote der Personen im Alter von 18 bis 24 Jahren sein. Hinzu kommt, dass viele Personen dieser Altersklasse als Schüler und Studierende überhaupt noch nicht am Erwerbsleben teilnehmen.

Kombiniert man die Ergebnisse der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes mit den Erkenntnissen zur altersspezifischen Gründungsneigung, lassen sich Abschätzungen des zukünftigen Gründungsgeschehens vornehmen. Bei Annahme zeitlich konstanter (altersspezifischer) Gründerquoten errechnen Engel et al. (2008) einen Rückgang der Gründungszahl bis 2020 um 4 % und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH et al. 2006) schätzt eine Abnahme um 6 % für West- und um 8-25 % für Ostdeutschland. Da die Schätzungen bis 2020 (außer im Fall der Obergrenze für Ostdeutschland in der Schätzung des IWH) von einer konstanten Bevölkerungszahl ausgehen, sind die Rückgänge allein auf die Veränderungen in der Alterstruktur der Bevölkerung zurückzuführen: Da es zukünftig relativ mehr ältere Erwerbsfähige geben wird, diese jedoch eine geringere Gründungsneigung besitzen als jüngere Menschen, wird die Gesamtzahl der Gründer zurück gehen.

Gottschalk und Theuer (2008) betrachten den längeren Zeitraum bis zum Jahr 2050 und prognostizieren bis dahin einen Rückgang der Zahl der jährlichen Unternehmensgründungen um 20 %. Dieser vollzieht sich im Wesentlichen nach 2020 und liegt angesichts der dann konstant bleibenden Altersstruktur der Erwerbsfähigen im Rückgang der erwerbsfähigen Bevölkerung begründet.

Angesichts der demografischen Veränderungen wird sich auch die Alterzusammensetzung des Gründungsgeschehens verschieben. Bis zum Jahr 2020 wird die Zahl der älteren Gründer (50+) nicht nur relativ, sondern auch absolut zunehmen. Im Zeitraum von 2020 bis 2050

werden die Gründerzahlen (auch unter den älteren Erwerbsfähigen) zwar zurückgehen, es wird aber weiterhin relativ mehr ältere Gründer als heute geben. Der Frage, inwiefern aus der wachsenden absoluten und relativen Bedeutung von Gründungen älterer Personen Auswirkungen auf die Qualität des Gründungsgeschehens zu erwarten sind, gehen wir im Weiteren nach. Zur Beantwortung lassen sich auf Grundlage des KfW-Gründungsmonitors Vergleiche zwischen Gründern unterschiedlichen Alters hinsichtlich ihrer Humankapitalausstattung und soziodemografischer Merkmale, gründungsbezogener Einstellungen und der Charakteristika ihrer Gründungsprojekte durchführen.

2. Unterscheiden sich Gründer unterschiedlicher Altersgruppen hinsichtlich ihrer Humankapitalausstattung?

Der KfW-Gründungsmonitor erfasst Personen im Alter von 18 bis 67 Jahren (vgl. Kohn und Spengler 2007, 2008). Die obere Altersgrenze ist dabei in Hinblick auf das zukünftige Rentenalter gewählt. Die Altersgrenzen zwischen „heranreifenden“ Gründern (*adolescent entrepreneurs*, Bönte et al. 2007) im Alter bis Mitte oder Ende Zwanzig, Gründern im mittleren Alter, welche vor ihrer Selbstständigkeit i. d. R. bereits einer anderen Beschäftigung auf dem Arbeitsmarkt nachgegangen sind (*second-career entrepreneurs*, Baucus und Human 1994), und älteren Gründern (*third-age entrepreneurs*, Blackburn et al. 2000; *seniorpreneurs*, Arkebauer 1995; oder *grey entrepreneurs*, Singh und DeNoble 2003) werden in der einschlägigen Literatur nicht einheitlich gezogen. Für die folgenden Analysen wird eine Einteilung in die drei Altersgruppen 18 bis 29 Jahre („junge“ Gründer), 30 bis 49 Jahre (Gründer mittleren Alters) und 50 bis 67 Jahre („ältere“ Gründer) vorgenommen, die sich im Wesentlichen an den in der Bevölkerungsstatistik üblichen Abgrenzungen orientiert (vgl. Statistisches Bundesamt 2006).

Tabelle 1 gibt die Verteilung wichtiger persönlicher Merkmale der Gründer innerhalb der vorgenannten Altersgruppen getrennt nach Voll- und Nebenerwerb wieder. Statistisch signifikante Unterschiede zwischen benachbarten Gruppen sind mit einem Stern gekennzeichnet.

Für den Vollerwerb zeigt sich, dass junge Gründer im Vergleich zu Gründern mittleren Alters signifikant häufiger (22 versus 11 %) ausländischer Herkunft sind, keinen Berufsabschluss besitzen (32 versus 3 %) und vor Gründung Nicht-Erwerbspersonen (26 versus 10 %) waren. Die geringere formale Qualifikation, die ihr Gegenstück im relativ niedrigen Anteil von Hochschulabsolventen (19 versus 34 %) findet, ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass die Gruppe sehr junger Vollerwerbsgründer auch Ausbildungsabbrecher oder -verweigerer umfasst, die ohne intensive Vorbereitung spontan ihr Glück als Unternehmer versuchen.

Tabelle 1: Ausgewählte Merkmale der Gründer nach Altersgruppen

	Vollerwerb			Nebenerwerb		
	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.
Geschlecht						
männlich	64,0	66,8	65,2	63,0 *	51,7 *	62,8
weiblich	36,0	33,2	34,8	37,0 *	48,3 *	37,2
Herkunft						
Deutschland	77,8 *	89,3	94,0	86,2 *	93,4	93,5
Ausland	22,2 *	10,7	6,0	13,8 *	6,6	6,5
Bildung						
Universität, Technische Uni	10,8	22,0	19,6	7,3	14,6	20,7
Fachhochschule, BA	7,8	12,4	10,5	12,2	10,6	11,2
Fachschule	7,6	16,5	10,7	7,3	10,7	18,6
Berufsfachschule	9,9	8,2	5,5	5,3	9,3	9,0
Lehre	32,1	37,6	51,1	32,1 *	48,8 *	28,9
Kein Berufsabschluss	31,7 *	3,4	2,5	35,8 *	6,0	11,6
Arbeitsmarktstatus						
Unternehmensleiter / Geschäftsführer	3,3	4,2	5,6	0,3	1,0	1,8
Leitender / hoch qualifizierter Angest.	9,9	16,0	17,6	7,7 *	16,5	11,7
Sonstiger Angestellter	15,8	20,3	13,8	16,2 *	31,9 *	11,7
Beamter	0,3	0,9	0,8	2,7	5,1	4,9
Facharbeiter	3,5	6,0	3,4	6,2	5,7	2,3
Sonstiger Arbeiter	2,1	1,9	0	7,5	5,7	3,3
Selbstständig	8,0	9,8	14,5	6,6	6,2	7,2
Arbeitslos	31,7	30,5	29,2	8,3	9,1	6,4
Nichterwerbsperson	25,5 *	10,4	15,1	44,4 *	18,8 *	50,7
Region						
Westdeutschland	83,2	78,8	77,3	71,3 *	86,4	86,3
Ostdeutschland	16,8	21,2	22,7	28,7 *	13,6	13,7
Ort						
Bis unter 5.000 Einw.	10,7	16,2	19,0	14,4	16,7	16,1
5.000 bis unter 20.000 Einw.	20,7	27,1	25,0	17,2	24,1	31,2
20.000 bis unter 100.000 Einw.	25,6	20,1 *	31,6	18,0	23,3	28,0
100.000 bis unter 500.000 Einw.	19,0	21,4 *	9,9	27,3 *	17,8	13,7
500.000 und mehr Einw.	24,0	15,2	14,5	23,0	18,0	11,1
Motiv						
Chancengründer	47,7	50,1	43,9	55,5	63,4	66,3
Notgründer	52,3	49,9	56,1	44,5	36,6	33,7
Beruf						
Freie Berufe	19,4	21,7	25,1	23,0	27,3	29,6
Handwerk	17,7	24,3	16,8	13,7	15,8	11,0
Andere Berufsgruppe	62,9	54,0	58,1	63,3	56,9	59,4

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahre 2006 und 2007, für Bildung nur 2007. Angaben: gewichtete Klassenanteile in Prozent. Die Angaben beruhen auf den folgenden Fallzahlen (Reihenfolge jeweils 18-29, 30-49, 50-67-Jährige im Vollerwerb, 18-29, 30-49, 50-67-Jährige im Nebenerwerb): n=136, 313, 96, 289, 440, 135 für Geschlecht, Herkunft, Region und Ortsgröße; n=56, 119, 46, 138, 186, 65 für Bildung; n=131, 312, 91, 278, 422, 121 für Arbeitsmarktstatus; n=125, 284, 89, 251, 383, 103 für Motiv und n=130, 287, 92, 259, 418, 126 für Beruf. * zeigt signifikante Unterschiede zwischen benachbarten Altersgruppen auf dem 10 %-Niveau an. Lesehilfe: 22 % der Vollerwerbsgründer im Alter von 30 bis 49 Jahren besitzen einen Universitätsabschluss.

Zwischen Gründern mittleren Alters und älteren Gründern zeigen sich kaum statistisch signifikante Unterschiede. Dies gilt auch und insbesondere für das formale Bildungsniveau. Zwar gibt es Hinweise, dass ältere Gründer seltener einen Meister- oder Techniker-Abschluss (Fachschule, 11 versus 17 %) und dafür häufiger einen Lehrabschluss (51 versus 38 %) vor-

zuweisen haben. Im Bereich der hochqualifizierten Universitäts- und Fachhochschulabsolventen sind jedoch keine nennenswerten Differenzen zu verzeichnen. Dies ist umso bemerkenswerter, als das durchschnittliche Qualifikationsniveau aller Erwerbstätigen insgesamt in den vergangenen Jahrzehnten zugenommen hat (vgl. Fitzenberger und Kohn 2006). Beim Arbeitsmarktstatus vor Gründung als weiterem Qualifikationsmaß zeigen sich ebenfalls nur geringfügige Unterschiede zwischen den beiden Gruppen. Die auffälligsten Differenzen bestehen hier darin, dass ältere Gründer vor ihrer Gründung seltener als nicht leitende Angestellte (14 versus 20 %) tätig waren und um jeweils knapp 5 Prozentpunkte häufiger selbstständig oder Nichterwerbspersonen waren. Insofern als es sich bei den älteren Gründern häufig um Restarter (mit zuvor gescheiterter Selbstständigkeit) oder um (Früh-)Rentner mit geringen Bezügen handelt, lässt sich auch der leicht geringere Anteil von Chancengründern unter den Älteren erklären.

Im Nebenerwerb weisen junge und ältere Gründer etliche Gemeinsamkeiten auf, während die Ähnlichkeit zur mittleren Altersklasse geringer ausfällt. Offenbar sind es Personen mit ansonsten ähnlichen Voraussetzungen, die in jungen Jahren bzw. im fortgeschrittenen Alter eine Selbstständigkeit neben ihrem Haupterwerb beginnen. So handelt es sich in beiden Altersgruppen sehr häufig um Nichterwerbspersonen (44 bzw. 51 %). Bei den jungen Gründern ist hier vor allem an Schüler und Studierende, bei den älteren Gründern an Hausfrauen/Hausmänner und (Früh-)Rentner zu denken. Weitere Gemeinsamkeiten bei gleichzeitig signifikanten Unterschieden zur mittleren Altersgruppe sind für das Geschlecht (jeweils 63 versus 52 %), das Vorhandensein eines Lehrabschlusses (32 und 29 versus 49 %) und dem früheren Arbeitsmarktstatus als sonstiger Angestellter (16 und 12 versus 32 %) zu erkennen. Auf der anderen Seite fällt der Anteil der Notgründer unter den älteren Nebenerwerbsgründern (34%) merklich kleiner als unter den jungen Gründern (45 %) aus.

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass ältere Gründer hinsichtlich ihrer Humankapitalausstattung und anderer gründungsrelevanter Personenmerkmale keinen Startnachteil besitzen, während junge Gründer sich stärker von den Gründern mittleren Alters unterscheiden. Mit Blick auf die Gründungen von Studierenden und (Früh-)Rentnern erweist sich die Unterscheidung von Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern als wichtig.

3. Gibt es Unterschiede in gründungsbezogenen Einstellungen und Persönlichkeitseigenschaften?

Neben „harten“ soziodemografischen Merkmalen erfasst der KfW-Gründungsmonitor auch „weiche“ Persönlichkeitseigenschaften sowie individuelle Einstellungen zum Unternehmertum. Für Vollerwerbsgründer ist hinsichtlich der Einstellungen zum Unternehmertum und der eigenen Selbstständigkeit nur ein signifikanter Unterschied zwischen den Altersgruppen fest-

zustellen (s. Tabelle 2): Junge Gründer schätzen das Sozialprestige eines Unternehmers deutlich höher ein als Gründer mittleren Alters und ältere Gründer (63 versus 51 und 53 Zustimmungspunkte zur Aussage: „Ein selbstständiger Unternehmer genießt hohes gesellschaftliches Ansehen“). Dieses Ergebnis mag im in jungen Jahren häufig noch stärker ausgeprägten Idealismus begründet liegen.

Tabelle 2: Gründungsbezogene Einschätzungen und Persönlichkeitseigenschaften nach Altersgruppen

	Vollerwerb			Nebenerwerb		
	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.
A. Einschätzungen Gründung						
Attraktivität Selbstständigkeit	75,6	73,5	76,7	69,4	66,2	61,1
Positives Gründungsumfeld	45,8	41,7	48,2	40,5	45,1	41,7
Unternehmerprestige	63,3 *	50,6	52,8	50,2	53,7	55,6
Vereinbarkeit Lebenssituation	62,6	73,2	65,6	57,1	62,8	66,8
Befähigung Unternehmertum	76,8	83,0	84,9	69,2	73,7	78,3
B. Persönlichkeit						
Risikofreude	15,8 *	27,4 *	19,1	23,3	19,9	22,0
Veränderungsbereitschaft	26,4 *	42,7	35,7	37,7	39,0	37,3
Kognitive Fähigkeiten	73,4	77,0	74,3	73,8	75,9	75,9
Leistungsbereitschaft	85,9	86,9	85,9	80,5	81,2	74,2
Emotionale Stabilität	51,8	46,4 *	58,3	51,8	46,5	51,8
Überzeugungskraft	62,2	66,4	58,1	70,3	66,7	69,7
Kreativität	76,7	70,2	65,1	64,7	68,5	70,7
Beharrlichkeit	79,6	75,1	79,2	73,8	76,4	78,3

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahr 2007. Angaben: gewichtete mittlere Eigenschaftsausprägungen (Skala von 0 „minimales Zutreffen“ bis 100 „maximales Zutreffen“). Die Angaben beruhen auf den folgenden (Spannweiten der) Fallzahlen (Reihenfolge jeweils 18-29, 30-49, 50-67-Jährige im Vollerwerb, 18-29, 30-49, 50-67-Jährige im Nebenerwerb): n=63-65, 165-168, 72-74, 156-157, 246-252, 97-99. * zeigt signifikante Unterschiede zwischen benachbarten Altersgruppen auf dem 10%-Niveau an. Lesehilfe: Vollerwerbsgründer im Alter von 30 bis 49 Jahren schätzen Ihre Veränderungsbereitschaft auf einer Skala von 0 bis 100 im Durchschnitt mit 42,7 ein.

Bezüglich der Persönlichkeitseigenschaften ist überraschend, dass junge Gründer sowohl signifikant weniger risikofreudig (Aussage: „Finanzielle Sicherheit ist für mich von außerordentlich hoher Bedeutung“) als auch weniger veränderungsbereit (Aussage: „Am wohlsten fühle ich mich, wenn mein Leben seinen gewohnten Gang geht“) sind als Gründer mittleren Alters. Offenbar wird die persönliche „Risikobereitschaft“ aus der empfundenen Wichtigkeit von finanzieller Sicherheit abgeleitet. Insofern machen gerade junge Gründer hauptsächlich deshalb den Schritt in die Selbstständigkeit, weil sie Geld benötigen, worauf sie im Fall einer (langen) Ausbildung zunächst verzichten müssten. Die relativ niedrige Veränderungsbereitschaft stützt die Einschätzung, dass es sich bei jungen Vollerwerbsgründern häufig um Menschen handelt, die in der Aufnahme einer Selbstständigkeit vor Ort einen geringeren Einschnitt in ihr Leben sehen, als z. B. in der Aufnahme eines Studiums in einer anderen Stadt.

Ältere Gründer besitzen im Vergleich zu Gründern mittleren Alters die erwartete signifikant geringere Risikofreude (19 versus 28 Punkte) und eine nennenswert (wenngleich nicht statis-

tisch signifikant) geringere Veränderungsbereitschaft (36 versus 43 Punkte). In Verbindung mit niedrigeren Zustimmungswerten zur Vereinbarkeit der Selbstständigkeit mit der momentanen Lebenssituation (66 versus 73 Punkte) weist dies in Richtung höherer Opportunitätskosten einer Gründung für Ältere. Ältere Gründer weisen aber auch eine signifikant höhere emotionale Stabilität auf als Gründer mittleren Alters (58 versus 47 Punkte). Dies dürfte nicht zuletzt das Resultat einer größeren Lebenserfahrung sein.

Für Nebenerwerbsgründer sind keine statistisch signifikanten Effekte zu erkennen. Dennoch zeigen sich interessante Zusammenhänge, die auch vor dem Hintergrund der über die Altersgruppen hinweg zunehmenden Chancenmotivation zu sehen sind (56, 63 und 66 %, siehe Tabelle 1). So passt zu dem Bild, dass sich Personen mit zunehmendem Alter nur dann die Zusatzbelastung einer Gründung im Nebenerwerb aufbürden, wenn sie dazu entsprechend höher motiviert sind, die Beobachtung, dass das empfundene Unternehmerprestige (50, 54 und 56 Punkte), die Zustimmung zur Vereinbarkeit der Selbstständigkeit mit der Lebenssituation (57, 63 und 67 Punkte) und die gefühlte Befähigung zum Unternehmertum (69, 74 und 78 Punkte) über das Alterspektrum zunehmen.

Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass ältere Gründer auch in Bezug auf gründungsbezogene Einstellungen und allgemeine Persönlichkeitseigenschaften nicht schlechter gestellt sind als jüngere. Angesichts ihrer höheren Risikoaversion und ihrer durchschnittlichen Einschätzungen der eigenen Befähigung zum Unternehmertum dürften sie auch weniger anfällig für übermäßiges Selbstvertrauen (*overconfidence*, vgl. Cramerer and Lovallo 1999) sein.

4. Wie unterscheiden sich die Selbstständigkeitsprojekte jüngerer und älterer Gründer?

Wie für die persönlichen Eigenschaften zeigen sich im Vollerwerb auch für die Merkmale der Gründungsprojekte zwischen jungen und mittelalten Gründern deutlich größere Unterschiede als zwischen mittelalten und älteren Gründern (s. Tabelle 3).

18 bis 29-jährige Gründer starten im Vergleich zu den 30 bis 49-Jährigen signifikant seltener mit einer Neugründung (59 versus 78 %) und beteiligen sich stattdessen häufiger an bereits bestehenden Unternehmen (27 versus 12 %). Sie gründen signifikant seltener solo ohne Teampartner und Mitarbeiter (50 versus 67 %) und dafür häufiger im Team und mit Mitarbeitern (18 versus 7 %). Seltener sind sie in den kapitalintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes vertreten, wohingegen sie häufiger im Bereich persönlicher Dienstleistungen (25 versus 18 %) und unter innovativen, aber nicht wissensintensiven Gründungen (13 versus 8 %) anzutreffen sind. Außerdem beginnt fast ein Drittel der jungen Voll-

erwerbsgründer Projekte mit höherem Finanzierungsbedarf von mehr als 25 TEUR, während dies nur auf ein knappes Viertel der Gründer mittleren Alters zutrifft.

Tabelle 3: Ausgewählte Kennzeichen der Gründung nach Altersgruppen

	Vollerwerb			Nebenerwerb		
	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.	18-29 J.	30-49 J.	50-67 J.
Form der Gründung						
Neugründung	59,2 *	77,5	75,8	46,7	64,3	68,9
Übernahme	13,7	10,5	11,9	4,5	4,4	6,4
Beteiligung	27,1 *	12,0	12,3	48,8 *	31,3	24,7
Größe						
Sologründer ohne Mitarbeiter	49,8 *	66,6	66,5	51,9 *	73,9	70,5
Sologründer mit Mitarbeitern	20,0	20,1	17,7	6,6	6,6	10,2
Teamgründer ohne Mitarbeiter	12,4	6,1	9,4	25,3 *	11,6	10,5
Teamgründer mit Mitarbeitern	17,9 *	7,2	6,5	16,3 *	7,9	8,8
Branche						
Verarbeitendes Gewerbe	1,5	2,9	3,5	6,7 *	1,4	4,5
Baugewerbe	5,7 *	13,4	9,2	3,9	3,9 *	0,6
Handel	20,0	18,4	21,7	23,2	26,6	17,6
Wirtschaftliche Dienstleistungen	47,8	43,5	36,0	40,2	32,7	35,3
Persönliche Dienstleistungen	25,1	18,1	27,7	23,9	30,2	28,3
Sonstige Branchen	0	3,7	2,0	2,1	5,1 *	13,7
Innovation / Wissensintensität						
Nicht innovativ, nicht wissensintensiv	63,7	65,1	66,7	69,1	62,7	60,6
Nicht innovativ aber wissensintensiv	20,5	21,3	22,6	21,2	26,1	28,1
Innovativ, nicht wissensintensiv	13,1	8,4	4,8	5,6	5,7	5,9
Innovativ und wissensintensiv	2,8	5,2	5,9	4,1	5,5	5,4
Finanzierungsbedarf						
Kein Mittelbedarf	8,8	7,0	13,4	15,3	9,1	5,9
1 bis 10.000 EUR	42,7	44,0	34,8	64,6	56,6 *	40,1
Über 10.000 bis 25.000 EUR	17,4	26,0	24,1	15,9	18,5	22,0
Über 25.000 EUR	31,2	23,0	27,7	4,3 *	15,8 *	32,0

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahre 2006 und 2007. Angaben: gewichtete Klassenanteile in Prozent. Die Angaben beruhen auf den folgenden Fallzahlen (Reihenfolge jeweils 18-29, 30-44, 45-67-Jährige im Vollerwerb, 18-29, 30-49, 50-67-Jährige im Nebenerwerb): n=133, 307, 91, 274, 422, 127 für Form der Gründung; n=133, 293, 88, 259, 394, 121 für Größe; n=130, 289, 92, 261, 418, 130 für Branche; n=123, 281, 89, 260, 401, 128 für Innovation/Wissensintensität und n=91, 224, 65, 216, 323, 90 für Finanzierungsbedarf. * zeigt signifikante Unterschiede zwischen benachbarten Altersgruppen auf dem 10 %-Niveau an. Lesehilfe: 20 % der Nebenerwerbsgründer im Alter von 18 bis 29 Jahren haben sich im Handel selbstständig gemacht.

Im Nebenerwerb sind die Häufigkeitsverhältnisse der Finanzierungsbedarfe von über 25 TEUR zwischen jungen und mittelalten Gründern jedoch genau entgegengesetzt verteilt (4 versus 16 %). Dies stützt in Verbindung mit dem sehr hohen Anteil (44 %) von jungen Gründern, die bei Gründung Nicht-Erwerbspersonen waren (s. Tabelle 1), die Einschätzung, dass es sich bei jungen Nebenerwerbsgründern häufig um „hauptberufliche“ Schüler und Studierende mit kleinen Nebenjobs in Selbstständigkeit handelt.

Im – angesichts der demografischen Entwicklung besonders relevanten – Vergleich zwischen mittelalten und älteren Gründern sind im Vollerwerb keinerlei signifikante Unterschiede festzustellen. Eine hohe Übereinstimmung ist insbesondere für die Merkmale Gründungs-

form und -größe festzustellen. Erwähnenswerte Unterschiede sind für die Gründungsbranche zu beobachten, in der ältere Gründer im Baugewerbe (9 versus 13 %) und im Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen (36 versus 44 %) etwas seltener und im Bereich der persönlichen Dienstleistungen (28 versus 18 %) etwas häufiger vertreten sind.

Die geringe Präsenz älterer Gründer im Baugewerbe kann mit den dort herrschenden physischen Beanspruchungen erklärt werden. Über die Diskrepanz zwischen wirtschaftlichen und persönlichen Dienstleistungen können detaillierte Betrachtungen der Branchenstruktur näheren Aufschluss geben (vgl. Kohn und Spengler 2008). Im Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen sind ältere Gründer vor allem im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe sowie im Bereich Datenverarbeitung und Datenbanken schwächer vertreten – letzteres sicher auch wegen ihrer geringeren Affinität zur Informationstechnologie. In den Bereichen Rechts-, Steuer-, Unternehmens- und sonstige Wirtschaftsberatung sowie in Architektur- und Ingenieurbüros sind ältere Gründer dagegen mindestens genauso häufig vertreten wie mittelalte Gründer. Das Übergewicht der älteren Gründer bei den persönlichen Dienstleistungen scheint vor allem durch die Branchen „Erziehung und Unterricht“ sowie die Sammelkategorie „Erbringung von sonstigen persönlichen Dienstleistungen“ getrieben.

Die aufgrund ihrer erwarteten positiven Impulse für das Wachstum und die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft besonders erwünschten Projekte sind jene, die sowohl innovativ sind, als auch in einer wissensintensiven Branche stattfinden. Tabelle 3 weist den höchsten Anteil derartiger Projekte unter älteren Vollerwerbsgründern aus (5,9 versus 5,2 und 2,8 % bei mittelalten bzw. jungen). Bei innovativen, aber nicht wissensintensiven Projekten liegt der Anteil für ältere Gründer mit 4,8 % zwar hinter den jeweiligen Anteilen für mittelalte und junge Gründern (8,4 bzw. 13,1%) zurück. Hier ist jedoch zu bedenken, dass es sich bei „nur“ innovativen Projekten i. d. R. um vergleichsweise einfache Dienstleistungen handelt, deren mittel- bis langfristiger Erfolg vermutlich sogar geringer einzuschätzen ist, als derjenige von nicht innovativen Gründungen in nicht wissensintensiven Branchen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Produkte bzw. Dienstleistungen innovativer, aber nicht wissensintensiver Gründer – sofern sie überhaupt vom Markt angenommen werden – aufgrund ihrer häufig geringen Komplexität problemlos von Wettbewerbern kopiert werden können. Auch insofern sind die Projekte älterer Gründer als bedeutsam einzuschätzen.

Der Vergleich des Finanzierungsbedarfs (Sachmittel und finanzielle Mittel) der Gründungsprojekte enthält ebenfalls keine Hinweise darauf, dass die Gründungsprojekte Älterer im Vergleich zu den Projekten von Gründern mittleren Alters weniger bedeutend sind. Während 51 % der mittelalten Gründer einen Finanzierungsbedarf von unter 10 TEUR besitzen, liegt dieser Anteil mit 48 % unter den älteren Gründern etwas niedriger. Zudem sind die älteren

Gründer in der Klasse über 25 TEUR mit knapp 28 % stärker vertreten als die mittelalten Gründer (23 %). Im Nebenerwerb liegt der Anteil dieser Finanzierungsklasse mit 32 % unter den Älteren sogar signifikant höher als unter den Gründern mittleren Alters (16 %).

5. Gibt es Unterschiede in der Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte?

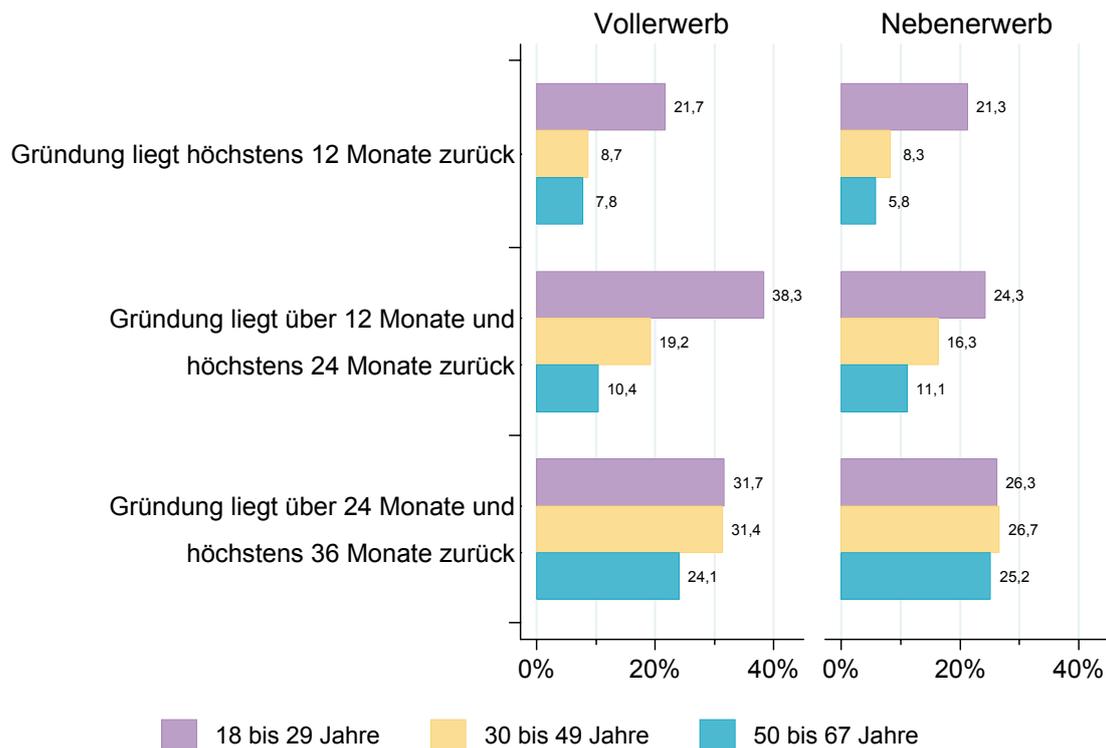
Das aussagekräftigste Kriterium für die Qualität einer Gründung ist der Unternehmenserfolg. Dieser kann anhand (der Entwicklung) verschiedener Kriterien wie z. B. Umsatzwachstum, Marktanteil oder Mitarbeiterzahl beurteilt werden. Ein in der Gründungsliteratur häufig zur Anwendung kommendes Maß ist das Überleben bzw. der Fortbestand der Gründung als „Minimalkriterium“ für den Gründungserfolg (Brüderl et al. 2007).

Der KfW-Gründungsmonitor erlaubt Analysen des kurzfristigen Überlebens von Gründungsprojekten mit einem Alter von bis zu maximal drei Jahren. In Grafik 2 sind die altersspezifischen Abbrecherquoten (Anteil der Gründer mit zum Befragungszeitpunkt beendetem Projekt) differenziert nach drei Gründungskohorten dargestellt.

Für die erste Gründerkohorte (Gründung vor maximal 12 Monaten) zeigt sich, dass Vollerwerbsgründer im Alter von 18 bis 29 Jahren ihre Selbstständigkeit zu 22 % inzwischen bereits wieder beendet haben.² Bei Gründern im Alter von 30 bis 49 oder 50 bis 67 liegt die Abbrecherquote mit 9 bzw. 8 % deutlich niedriger. In der zweiten Kohorte (Gründung vor mindestens 12, aber maximal 24 Monaten) schnellte die Abbrecherquote junger Gründer auf 38 % nach oben und auch für Gründer mittleren Alters ist ein deutlicher Anstieg festzustellen (auf 19 %). Einzig die älteren Gründer weisen mit 10 % nur einen leichten Anstieg im Vergleich zur ersten Kohorte auf. In der dritten Kohorte (Gründung vor mindestens 24, aber maximal 36 Monaten) ergibt sich für junge Gründer eine Abbrecherquote von 32 %.³ Für Gründer mittleren Alters und ältere Gründer liegen die Abbrecherquoten mit 31 und 24 % deutlich über jenen der zweiten Kohorte. Für den Nebenerwerb zeigt sich ein analoges Bild mit sehr ähnlichen altersspezifischen Abbrecherquoten.

² Hierbei handelt es sich – wie bei allen anderen in Grafik 2 ausgewiesenen Werten – um eine Untergrenze der einjährigen Sterbewahrscheinlichkeit, da die Angehörigen dieser Kohorte im Durchschnitt nur sechs Monate vor der Befragung gegründet haben und somit bei Fortbestand der Gründung i. d. R. noch auf kein ganzes Jahr der unternehmerischen Tätigkeit (im neu gegründeten Unternehmen) zurückblicken können. Im Fall dieser Gründer besteht die Möglichkeit, dass sie ihr Projekt nach der Befragung, aber noch vor Ablauf des ersten Jahres wieder beenden.

³ Da es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine Querschnittsbefragung handelt und nicht, wie bei einer Panelbefragung, dieselben Personen mehrfach befragt werden, kommen die Kohorteninformativen von verschiedenen Gründern, sodass die Abbrecherquote in einer älteren Kohorte auch kleiner als in einer jüngeren Kohorte ausfallen kann.



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahr 2007. Angaben: gewichtete Anteile der Gründer mit beendetem Vorhaben in den jeweiligen Altersgruppen nach Gründerkohorten. Fallzahlen in der Ordnungsreihenfolge Erwerbsumfang, Altersgruppe, Kohorte (d. h. von „Vollerwerb/18 bis 29 Jahre/Gründung letzte 12 Monate“ bis „Nebenerwerb/50 bis 67 Jahre/Gründung 24-36 Monate“): n=65, 168, 74, 32, 125, 42, 34, 136, 47, 157, 252, 99, 74, 138, 53, 45, 120, 48. Lesehilfe: 31,4 % der Vollerwerbsgründer im Alter von 30 bis 49 Jahren, deren Gründung zum Befragungszeitpunkt über 24 und höchstens 36 Monate zurücklag, hatten ihr Gründungsprojekt zum Befragungszeitpunkt bereits wieder beendet.

Grafik 2: Abbrecherquoten nach Altersgruppen

Als Ergebnis dieses deskriptiven Vergleichs lässt sich festhalten, dass ältere Gründer im Vollerwerb wie auch im Nebenerwerb über alle drei betrachteten Kohorten hinweg die niedrigsten Abbrecherquoten aufweisen. Dies ist ein weiterer Hinweis darauf, dass die Projekte älterer Gründer nicht schlechter zu bewerten sind als die Projekte jüngerer. Der Schluss, dass die Gründungen älterer sogar bestandsfester sind, als diejenigen mittelalter und junger Gründer, lässt sich jedoch weder aufgrund der obigen deskriptiven Betrachtung – die Anteilswerte innerhalb einer Kohorte unterscheiden sich nicht signifikant –, noch im Rahmen weiterführender multivariater Analysen belegen. In multivariaten Überlebensregressionen (s. Anhang) kann lediglich für Nebenerwerbsgründungen junger Gründer eine signifikant niedrigere Bestandsfestigkeit nachgewiesen werden: als Einzelprojekte (z. B. EDV-Beratung) sind diese Gründungen jüngerer von vornherein befristet angelegt oder werden, wenn sie bspw. der Finanzierung eines Studiums dienen, aufgegeben, sobald der Schritt in den regulären Arbeitsmarkt ansteht.

6. Fazit

Alles in allem ist aufgrund der zunehmenden Alterung der Bevölkerung und der resultierenden Verschiebung des Gründungsgeschehens hin zu älteren Personen in den kommenden Jahren ein moderater Rückgang im Ausmaß der Gründungsaktivität, jedoch keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten. Ältere Gründer (50+) und vor allem ihre Gründungsprojekte – so das Hauptergebnis der Analyse – unterscheiden sich nicht wesentlich von der Gründergruppe im Alter von 30 bis 49 Jahren, die gegenwärtig noch den größten Teil der Gründungen in Deutschland hervorbringt. Ältere Gründer sind formal ähnlich gut ausgebildet und besitzen eine mindestens genauso große Erfahrung in leitenden Angestelltenpositionen wie Gründer mittleren Alters.

Zwar gründen Ältere im Vollerwerb etwas häufiger aus der Not und – möglicherweise als Konsequenz daraus – häufiger im Bereich der persönlichen Dienstleistungen; andererseits unternehmen sie häufiger aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünschte wissensintensive und zugleich innovative Projekte. Ferner enthalten der Finanzierungsbedarf und die Gründungsgröße keine Hinweise darauf, dass die Projekte älterer Gründer systematisch kleiner und damit möglicherweise weniger ambitioniert oder Erfolg versprechend sind. In der Tat weisen die direkten Befunde zur Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte Älterer eher auf eine höhere Verweildauer am Markt hin.

Intuitiv legen die Ergebnisse der Studie die Unterscheidung älter Gründer in zwei Gründertypen nahe: Gründer aus altersbedingter Notwendigkeit (siehe weniger Fachschul- und mehr Lehrabsolventen, erhöhte Anteile von Nichterwerbspersonen und von Gründern aus der Not), die häufig im Vollerwerb anzutreffen sind; und Gründer, die – häufig im Nebenerwerb – durch ihren späten Schritt in die Selbstständigkeit eine schon lange gehegte Idee realisieren und sich gegen Ende ihres Erwerbslebens beruflich selbst verwirklichen wollen (siehe hoher Anteil von Hochschulabsolventen, relativ viele innovative und zugleich wissensintensive Gründungen, relativ hohe Anteile von Chancengründern und von Gründern mit Finanzierungsbedarf über 25 TEUR).

Einige Gemeinsamkeiten weisen ältere Gründer mit jungen Gründern im Alter von bis zu 24 Jahren auf. Auch unter diesen lassen sich tendenziell zwei Typen unterscheiden: Auf der einen Seite stehen Vollerwerbsgründer, die ohne formale berufliche Qualifizierung und ohne intensive Vorbereitung vor Ort ihr Glück als Selbstständiger versuchen und sich häufig an Unternehmen beteiligen, die im Bereich persönlicher Dienstleistungen tätig sind. Auf der anderen Seite stehen Schüler und Studenten, die mit wenig kapitalintensiven Nebenerwerbsprojekten (Hinzü-) Verdienstmöglichkeiten während der Ausbildungszeit wahrnehmen. Gemeinsam ist diesen beiden Gruppen, dass ihre Selbstständigkeitsentscheidungen eine vergleichsweise geringe

Lebensdauer besitzen – im Vergleich zu den Gründungen Älterer werden sie schneller wieder aufgegeben.

Das Ergebnis, dass aus der Bevölkerungsalterung keine Qualitätseinbußen im Gründungsgeschehen resultieren, wird auch durch Einschätzungen von Gründungsberatern der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern (Trettin et al. 2007) gestützt. Diese sprechen älteren Gründungsinteressierten in der Tendenz eher höhere Fähigkeiten in gründungsrelevanten Schlüsselressourcen – bspw. ausgeprägte fachliche Fähigkeiten und kaufmännisches Knowhow, umfangreichere Branchenkenntnisse und bessere Finanzausstattung – zu.

Darüber hinaus können sich aus der Alterung der Gesellschaft auch positive Impulse für das Gründungsgeschehen gerade unter älteren Personen ergeben (Engel et al. 2007, 2008). So wird die Alterung der Konsumenten eine veränderte Zusammensetzung der Güternachfrage nach sich ziehen. Beispielsweise werden Gesundheitsleistungen relativ stärker nachgefragt werden. Darüber hinaus impliziert eine höhere Lebenserwartung und bessere körperliche Verfassung auch absolut eine wachsende Konsumbeteiligung älterer Personen. Bestehende zielgruppenspezifische Angebote, wie beispielsweise Wellness- oder Aktivurlaub, werden stärker nachgefragt werden und zusätzliche Angebote werden hinzukommen. Beim Erkennen und Ausnutzen entsprechender unternehmerischer Gelegenheiten dürften ältere Personen aufgrund ihrer eigenen Zugehörigkeit zur Zielgruppe einen komparativen Vorteil besitzen.

Autoren: Dr. Karsten Kohn (069) 7431-4473

Dr. Hannes Spengler (069) 7431-4647

Literatur

- Arkebauer, J. B. (1995): *Golden Entrepreneurship. The Mature Person's Guide to a Successful Business*, McGraw-Hill, New York.
- Baucus, D. und S. E. Human (1994): Second Career Entrepreneurs: A Multiple Case of Entrepreneurial Processes and Antecedent Variables, *Entrepreneurship: Theory & Practice* 19, 41-71.
- Blackburn, R., M. Hart und M. O'Reilly (2000): Entrepreneurship in the Third Age: New Dawn or Misplaced Expectations? *23rd ISBA National Small Firms Policy and Research Conference*, Aberdeen University, S. 1-17.
- Bönte, W., O. Falck und S. Heblich (2007): Demography and Innovative Entrepreneurship, CESifo Working Paper 2115, München.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007): *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., ergänzte Auflage, Duncker & Humblot, Berlin.
- Cramerer, C. F., and D. Lovallo (1999): Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review* 89, 306-318.
- Engel, D., T. K. Bauer, K. Brink und andere (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung, RWI Schriften Nr. 80, Duncker & Humblot, Berlin.
- Engel, D., K. Kohn, A. Sahm und H. Spengler, unter Mitarbeit von B. Günterberg und G. Metzger (2008): Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.): *Mittelstandsmonitor 2008*, Frankfurt am Main, S. 37-101.
- Fitzenberger, B. und K. Kohn (2006): Skill Wage Premia, Employment, and Cohort Effects: Are Workers in Germany All of the Same Type?, IZA Discussion Paper 2185, Bonn.
- Gottschalk, S. und S. Theuer (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper 08-032, Mannheim.
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle, TU Dresden und ifo Institut (2006): Demographische Entwicklung in Ostdeutschland, Forschungsauftrag des BMWi, Projekt Nr. 27/04, Endbericht.

- Kohn, K. und H. Spengler (2007): KfW Gründungsmonitor 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008): KfW Gründungsmonitor 2008, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kriese, M. (2006): Selbstständigkeit und demographischer Wandel, ifo Dresden berichtet 3/2006, 35-41.
- Lévesque, M. und M. Minniti (2006): The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, 177-194.
- Singh, G. und A. DeNoble (2003): Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs, *Entrepreneurship: Theory and Practice* 27, 207-226.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006): Bevölkerung Deutschlands bis 2050, 11. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Wiesbaden.
- Trettin, L., D. Engel, M. Roitburd und G. Werkle (2007): Alterung der Gesellschaft: Neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006, *RWI Materialien* Heft 34, Essen.
- Van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2003): Risk Aversion and the Subjective Time Discount Rate: A Joint Approach, CESifo Working Paper 923, München.

Anhang.

Tabelle 4 weist Richtung und Signifikanz der Unterschiede in der Gründungsneigung zwischen den Altersgruppen aus Grafik 1 aus, wenn andere potenzielle Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung, die zugleich mit dem Alter korreliert sein können, kontrolliert werden (partielle Gründungseffekte des Alters).⁴ Die Tabelleneinträge oberhalb der Diagonale beziehen sich auf den Vollerwerb, die Einträge unterhalb der Diagonale auf den Nebenerwerb.

Tabelle 4: Altersunterschiede in der Gründungsentscheidung: Partielle Effekte

... zeigt sich diese Alterskl. im Nebenerwerb	Im Vergleich zu dieser Altersklasse...									... zeigt sich diese Alterskl. im Vollerwerb
	18-24 J	25-29 J	30-34 J	35-39 J	40-44 J	45-49 J	50-54 J	55-59 J	60-67 J	
18-24 J.		(-)	-	(-)	(-)	(+)	(-)	(+)	(+)	18-24 J.
25-29 J.	(+)		(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	++	25-29 J.
30-34 J.	(+)	(-)		(+)	(+)	+++	(+)	+++	+++	30-34 J.
35-39 J.	(-)	-	(-)		(-)	(+)	(+)	(+)	++	35-39 J.
40-44 J.	(-)	(-)	(-)	(+)		(+)	(+)	(+)	++	40-44 J.
45-49 J.	--	---	---	(-)	--		(-)	(+)	(+)	45-49 J.
50-54 J.	--	---	---	-	---	(-)		(+)	+	50-54 J.
55-59 J.	---	---	---	---	---	(-)	(-)		(+)	55-59 J.
60-67 J.	---	---	---	---	---	-	(-)	(-)		60-67 J.

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahr 2007. Angaben: (+) bzw. + / ++ / +++ [(-) bzw. - / -- / ---] zeigen an, dass die Zeilen-Altersgruppe gegenüber der Spalten-Altersgruppe eine insignifikant bzw. auf dem 10%/5%/1%-Niveau signifikant höhere [niedrigere] Gründungswahrscheinlichkeit besitzt. Testergebnisse auf Basis von Probit-Regressionen der Gründungsentscheidung mit heteroskedastiekonsistenten Kovarianzen. Kovariate: alle Merkmale aus Tabelle 1 und Merkmale aus Block B in Tabelle 2. Lesehilfe: Im Vollerwerb besitzen Personen der Altersgruppe 30 bis 34 Jahre ceteris paribus eine auf dem 1%-Niveau signifikant höhere Gründungswahrscheinlichkeit als Personen im Alter von 45 bis 49 Jahren.

Für den Vollerwerb zeigen sich zum einen signifikant niedrigere Gründungswahrscheinlichkeiten insbesondere in der höchsten Altersklasse (60-67 Jahre). Zum anderen fällt auf, dass die Altersklasse der 30-34-Jährigen ceteris paribus eine signifikant herausragende Gründungsneigung aufweist. Im Nebenerwerb ist ein deutlicher Schnitt ab einem Alter von 45 Jahren festzustellen; von den betreffenden Altersgruppen werden ceteris paribus signifikant seltener Nebenerwerbsgründungen unternommen.

Tabelle 5 gibt partielle Alterseffekte auf die Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten wieder. Die Koeffizienten in der Tabelle stellen Veränderungen der Wahrscheinlichkeit des Gründungsfortbestands für den Fall dar, dass der Gründer nicht der Referenzperson (im Alter von 30 bis 49 Jahren) entspricht, sondern 18-29 bzw. 50-67 Jahre alt ist. Demnach hat ein Nebenerwerbsgründer, der 18-29 Jahre alt ist, ceteris paribus eine um 1,5 Prozentpunkte

⁴ Die ausführlichen Schätzergebnisse zu den Tabellen 4 und 5 sind von den Autoren auf Nachfrage erhältlich.

niedrigere Wahrscheinlichkeit, sein Projekt (bis zum Befragungszeitpunkt) weiterzuführen. Alle übrigen Alterskoeffizienten sind insignifikant, sodass keine weiteren statistisch abgesicherten Zusammenhänge zwischen Alter und Bestandsfestigkeit festzustellen sind.

Tabelle 5: Altersunterschiede in der Bestandsfestigkeit von Gründungen: Partielle Effekte

	Vollerwerb		Nebenerwerb	
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Alter (Referenz: 30-49 J.)				
18-29 J.	0,071	(0,87)	-0,015	*** (-3,09)
50-67 J.	-0,016	(-0,26)	-0,000	(-0,17)

Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungsjahr 2007. Partielle Effekte aus Probit-Regressionen des Gründungsfortbestehens. *** signifikant auf dem 1 % Niveau, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. Kovariate: Merkmale aus Tabelle 1, Block B von Tabelle 2 und Tabelle 3 sowie Gründungszeitpunkt (Halbjahresintervalle). Referenzperson: deutscher Mann mit Lehrabschluss aus einem Ort mit mehr als 500.000 Einwohnern in Westdeutschland, der vor seiner Gründung als sonstiger Angestellter beschäftigt war und durchschnittliche Persönlichkeitseigenschaften besitzt; Referenzmerkmale des Gründungsprojekts: Neugründung, keine Teampartner und (zuletzt) keine Mitarbeiter, im Bereich wirtschaftliche Dienstleistungen, weder innovativ noch wissensintensiv, kein Finanzierungsbedarf, Projektbeginn vor maximal 6 Monaten. Die Schätzungen beruhen auf 397 (Vollerwerb) bzw. 474 Beobachtungen (Nebenerwerb).