

KfW-Research.



WirtschaftsObserver online.

Lohnt es sich zu gründen?
Lebenszufriedenheit und Einkommensentwicklung von Gründern
Nr. 47, Mai 2009.

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 7431-9791 Dr. Katrin Ullrich

research@kfw.de

ISSN 1867-1446

Frankfurt am Main, Mai 2009

Lohnt es sich zu gründen? Lebenszufriedenheit und Einkommensentwicklung von Gründern.

Dass Gründungen zum Strukturwandel und zur Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft beitragen, ist allgemein bekannt. Damit dies geschehen kann, müssen sich hinreichend viele Personen für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheiden. Aber wann lohnt es sich aus individueller Sicht zu gründen? Die vorliegende Untersuchung auf Basis des KfW-Gründungsmonitors analysiert zur Beantwortung dieser Frage die individuelle Zufriedenheit und die Einkommensentwicklung von Gründern in Deutschland. Wesentliche Ergebnisse daraus lauten:

- *Auf den ersten Blick sind Gründer mit ihrer Lebenssituation genauso zufrieden wie Nichtgründer. Hinter dieser Durchschnittsbetrachtung verbirgt sich jedoch ein differenziertes Bild: Wenn das Gründungsprojekt die kritische Anfangszeit erfolgreich übersteht, dann sind diese Gründer sowohl zufriedener als Gründer, die ihr Projekt aufgegeben haben, als auch tendenziell zufriedener als Nichtgründer. Gründer, die ihr Projekt aus einem Chancenmotiv gestartet haben, sind – selbst bei gleicher Einkommenssituation – zufriedener als die sogenannten Notgründer. Gründer, die Mitarbeiter beschäftigen, sind vergleichsweise zufriedener als Gründer ohne Mitarbeiter.*
- *Darüber hinaus nimmt die Lebenszufriedenheit tendenziell mit einem höheren Einkommen zu. Für Gründer muss das Einkommen jedoch vergleichsweise hoch sein, um zu einer stärkeren Zufriedenheit zu führen, während bei den Nichtgründern auch kleinere Einkommensschritte einen positiven Einfluss auf die Zufriedenheit nehmen.*
- *Die Einkommensveränderung infolge der Gründung fällt bei einem höheren finanziellen Engagement sowie bei Notgründungen vergleichsweise schlechter aus. Auch für die Einkommensentwicklung ist bedeutsam, dass das Gründungsprojekt fortbesteht.*
- *Dass sich ein schnelles Projektende sowohl auf die Zufriedenheit, als auch auf die Einkommensveränderung negativ auswirkt, deutet darauf hin, dass das Gros der kurzfristigen Gründungsaufgaben unfreiwilliger Natur ist.*

Das Fortbestehen des Gründungsprojekts ist somit ein entscheidender Indikator dafür, ob es sich auf individueller Ebene auszahlt zu gründen. Gleichzeitig wird rund ein Drittel aller Gründungsprojekte bereits während der ersten drei Jahre wieder beendet. Die Überlebenschancen eines Gründungsprojekts lassen sich jedoch durch beratende und finanzielle Förderung

positiv beeinflussen. So kann die im Gründungszusammenhang notwendige Mittelaufnahme ein Gründungshemmnis darstellen, welches durch Förderprogramme wie das KfW-Startgeld oder den ERP-Startfonds gemildert wird. Hinzu kommt eine Beratung, die Gründern hilft, ihre Projekte umzusetzen und auszurichten. Das dadurch ermöglichte nachhaltige Gründungsgeschehen erhöht den Wohlstand der Gesellschaft nicht nur hinsichtlich eines höheren Wirtschaftswachstums, sondern auch im Hinblick auf die Lebenszufriedenheit der Bürger.

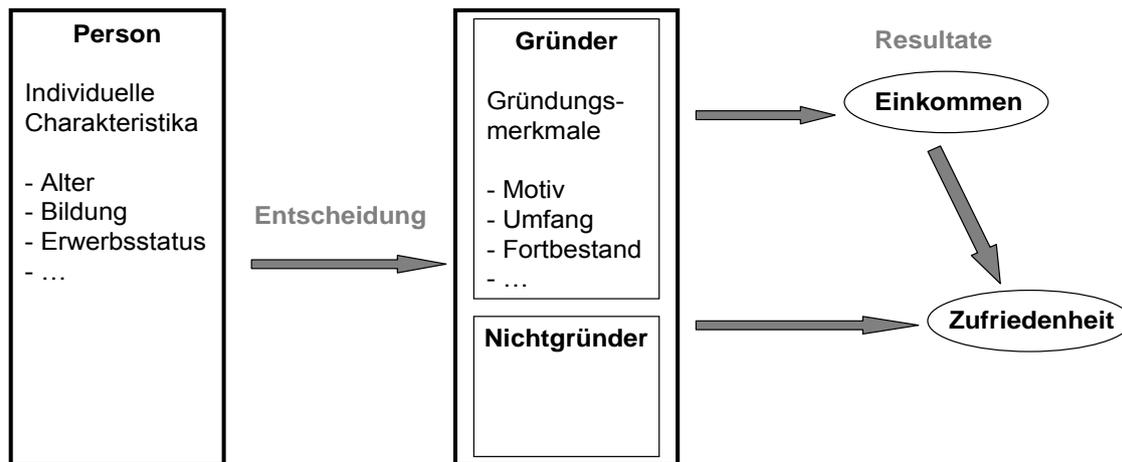
1. Motivation.

Gründungen leisten für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, für Wachstum und Beschäftigung einen wesentlichen Beitrag. Die Vorteile auf makroökonomischer Ebene sind jedoch nur realisierbar, wenn sich hinreichend viele Personen für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheiden. Da immer nur einige wenige Gründungen im Wettbewerb erfolgreich sind und sich langfristig durchsetzen, ist eine kritische Masse von neuen Anbietern notwendig, die etablierte Unternehmen herausfordern und aus denen sich die erfolgreichen herausselektieren. Die Entscheidung für eine Gründung wird jede einzelne Person jedoch nur dann treffen, wenn es sich voraussichtlich auszahlt, das Gründungsprojekt umzusetzen: Es muss sich auf der individuellen Ebene lohnen zu gründen.

Ob sich der Schritt in die Selbstständigkeit lohnt, bestimmt sich aus dem individuellen Nutzen bzw. der Zufriedenheit einer Person, die diese im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Einkommenserzielung erwartet.¹ Ein robustes Ergebnis aus der Literatur ist, dass selbstständig beschäftigte Personen mit ihrer Arbeit glücklicher sind als solche, die einer abhängigen Beschäftigung nachgehen (Blanchflower und Oswald, 1998; Benz und Frey, 2004). Für das breitere Konzept der allgemeinen Lebenszufriedenheit sind die Ergebnisse nicht ebenso eindeutig. Es gibt durchaus Studien, nach denen Selbstständige ein geringeres allgemeines Wohlergehen signalisieren als abhängig Beschäftigte, z. B. Stutzer und Frey (2004). Dies lässt erwarten, dass von einem Eintritt in die Selbstständigkeit verschiedene, z. T. gegenläufige Effekte auf die allgemeine Zufriedenheit einer Person ausgehen.

Die mit der Gründung realisierte Zufriedenheit bestimmt sich im Vergleich zu alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten aus dem Einkommen, das mit der Gründung generiert wird, sowie nichtmonetären Nutzenaspekten der Selbstständigkeit, wie bspw. der Möglichkeit selbstbestimmt zu arbeiten oder Beruf und Familie miteinander vereinbaren zu können (vgl. Grafik 1).

¹ Die Begriffe Nutzen bzw. Wohlergehen und Zufriedenheit werden häufig austauschbar genutzt, obwohl es in der Psychologie zwei verschiedene Konstrukte sind (Frey und Lüchinger, 2007).



Quelle: eigene Erstellung.

Grafik 1: Der Zusammenhang zwischen Gründungsentscheidung, Einkommen und Lebenszufriedenheit

Vor diesem Hintergrund untersuchen die folgenden Abschnitte den Einfluss der Gründungsentscheidung auf die Zufriedenheit und die Einkommensentwicklung von Gründern. Die Zufriedenheit von Gründern wird dabei in Abhängigkeit von Merkmalen der betreffenden Person, wie Alter und Bildungsstand, und in Abhängigkeit vom Gründungsprojekt, beispielsweise dem Fortbestand der Gründung oder dem Gründungsmotiv, betrachtet. Zudem wird die Zufriedenheit von Gründern mit derjenigen von Nichtgründern verglichen, sodass hier ein Rückschluss gezogen werden kann, ob sich Gründen im Hinblick auf die allgemeine Lebenszufriedenheit lohnt. Angesichts des wesentlichen Einflusses der Einkommenssituation auf die Zufriedenheit (Stutzer und Frey, 2004) berücksichtigen wir zum einen das Einkommensniveau als Bestimmungsgröße der Zufriedenheit und analysieren andererseits die Bestimmungsgrößen der Einkommensentwicklung von Gründern.

2. Gründungsentscheidung, Einkommen und Lebenszufriedenheit.

Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, wird durch die Ressourcen, die Fähigkeiten, die persönlichen Eigenschaften und die Präferenzen bestimmt, welche die Abwägung zwischen den Risiken und Erträgen einer selbstständigen Beschäftigung im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Einkommenserzielung beeinflussen (Verheul et al., 2002). Hinzu kommt die subjektive Wahrnehmung der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten und der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren (Köllinger et al., 2007 und die darin zitierte Literatur). Insgesamt erwarten die Gründer aus der selbstständigen Beschäftigung eine höhere Zufriedenheit bzw. ein höheres Nutzenniveau als aus anderen Formen der Einkommenserzielung. Das Entscheidungskalkül der Beschäftigungswahl ist in Kasten 1 skizziert.

Ein wesentlicher Bestimmungsfaktor der Zufriedenheit ist das erzielte Einkommen. Ein höheres Einkommen geht im Durchschnitt mit einer höheren Zufriedenheit einher (Stutzer und

Frey, 2004). Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit wird sich in der Regel auch das Einkommen ändern, wobei eine Reihe von Studien zu dem Ergebnis kommt, dass eine Selbstständigkeit i. d. R. nicht finanziell ertragreicher ist als eine abhängige Beschäftigung; die Selbstständigkeit führt im Durchschnitt sogar zu einem niedrigeren Einkommen (Hamilton, 2000, Beugelsdijk und Noorderhaven, 2005, van Praag und Versloot, 2007).² Dies sollte für sich genommen die Zufriedenheit negativ beeinflussen.³ Dass Gründungen trotz eines niedrigeren erwarteten Einkommens durchgeführt werden, deutet darauf hin, dass nichtmonetäre Einflussfaktoren eine wesentliche Rolle bei der Entscheidung für eine selbstständige Tätigkeit spielen. Nicht die selbstständige Beschäftigung *per se*, sondern die damit einhergehende höhere Autonomie und Selbstbestimmung führen jedoch zu höherer Arbeitszufriedenheit (Benz und Frey, 2004). Es ist nicht nur entscheidend, welches Arbeitsergebnis erzielt wird, sondern auch der Prozess, mit dem dieses Ergebnis erreicht wird (Block und Köllinger, 2009).

Umfragedaten zum subjektiven Wohlergehen von Personen lassen sich als verlässliche Messgröße für die Zufriedenheit verwenden (Stutzer und Frey, 2004): Zur Beurteilung ihres allgemeinen Wohlergehens ziehen Personen die gesamten Umstände ihrer Lebenssituation heran, vergleichen sich mit anderen Personen und treffen ihre Einschätzung vor dem Hintergrund sowohl vergangener Erfahrungen als auch von Erwartungen.

Die Datengrundlage für die vorliegende Untersuchung bildet der KfW-Gründungsmonitor. Im Rahmen dieser jährlichen Querschnittsbefragung zum Gründungsgeschehen in Deutschland werden jährlich rund 40.000 bevölkerungsrepräsentative Personen dazu befragt, ob sie jüngst eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben. Gründer wie Nichtgründer beantworten daraufhin einen breiten Fragenkatalog zu ihrer Person sowie – im Fall einer Gründung, die bis zu 36 Monate zurückliegt – auch zu ihrem Gründungsprojekt.

In der Umfrage für den KfW-Gründungsmonitor 2008 (Kohn und Spengler, 2008a) wurde den Teilnehmern die Aussage „Ich bin mit meinem Leben rundum zufrieden“ vorgelegt und um

² Vergleichende Studien konstatieren zum Teil unterschiedliche Bestimmungsfaktoren des zu erwartenden Lohns in abhängiger Beschäftigung und des zu erwartenden Einkommens aus einer Selbstständigkeit. So berichten Evans und Leighton (1989) in einer Studie für die Vereinigten Staaten, dass das Lohneinkommen abhängig vom aktuellen Lohn, dem Bildungsniveau, der Dauer der Betriebszugehörigkeit und der Erfahrung in abhängiger Beschäftigung ist, während die Entlohnung der Selbstständigkeit vorwiegend vom Bildungsstand sowie der Berufs- und Branchenerfahrung abhängt.

³ Ein in diesem Zusammenhang viel diskutiertes Phänomen ist das übermäßige Selbstvertrauen von Gründern (*overconfidence*, vgl. Cramerer und Lovallo, 1999, Köllinger et al., 2007), die ihre persönlichen Fähigkeiten tendenziell über- und die Rahmenbedingungen für eine Gründung tendenziell unterschätzen. Dies trägt dazu bei, dass finanzielle Chancen beim Schritt in die Selbstständigkeit überbewertet und entsprechende Risiken systematisch unterschätzt werden. *Ex post* wird dann von vielen Gründern ein geringeres Einkommen als das erwartete realisiert.

eine Bewertung auf einer Likert-Skala von eins („Aussage trifft überhaupt nicht zu“) bis fünf („Aussage trifft vollständig zu“) gebeten. Das verwendete Zufriedenheitsmaß stellt somit auf die allgemeine Lebenssituation ab und geht über die Erfassung einer reinen Arbeitszufriedenheit hinaus.

Kasten 1: Entscheidungskalkül der Beschäftigungswahl

Für ein repräsentatives Individuum stiften Konsum, X , und Freizeit, F , einen Nutzen, wobei die unterstellte Nutzenfunktion $U = U(X, F)$ die in der Mikroökonomik üblichen Eigenschaften (insbesondere Quasi-Konkavität und zweimalig stetige Differenzierbarkeit) aufweisen.

Das Individuum teilt seine gesamte zur Verfügung stehende Zeit, T , in Freizeit, Arbeitszeit in abhängiger Beschäftigung, E , und Arbeitszeit in selbstständiger Beschäftigung, S , auf: $F = T - (E + S)$.

Für die Konsumausgaben $P \cdot X$ stehen Einkommen aus abhängiger und aus selbstständiger Beschäftigung sowie ggf. ein weiteres exogenes Einkommen, μ , zur Verfügung: $P \cdot X \leq E \cdot w + S \cdot \pi + \mu$, wobei w den erwarteten Lohn pro Zeiteinheit in abhängiger Beschäftigung und π den erwarteten unternehmerischen Gewinn pro Zeiteinheit in Selbstständigkeit angeben.

Unterstellt man schwache Separabilität von Konsum und Freizeit bzw. Konsum und Beschäftigung, $U = U(U^X(X), U^F(E, S))$, so hängt die Aufteilung der Arbeitszeit zwischen E und S nur von der relativen Vergütung $\xi \equiv \pi / w$ sowie dem auf der übergeordneten Ebene prädeteterminierten Konsumniveau \bar{X} , und damit vom insgesamt notwendigen Arbeitseinkommen, ab.

Die Form der individuellen Nutzenfunktion spiegelt die persönlichen Präferenzen des Individuums, z. B. seine Risikoaversion oder Vorliebe für selbstbestimmtes Arbeiten sowie fringe benefits, wider. In der Nutzenfunktion werden somit auch nichtmonetäre Nutzenkomponenten von E und S erfasst. Zur Verdeutlichung der Entscheidung für die Zeitaufteilung zwischen E und S bezeichne φ die relative Präferenz eines Individuums für die Selbstständigkeit.

Die Maximierung von $U^F(E, S)$ unter den üblichen Annahmen liefert dann die Arbeitsangebotsfunktionen

$$E = E\left(\begin{matrix} \xi \\ (-) \\ \varphi \\ (-) \\ \bar{X} \end{matrix}\right) \geq 0 \quad \text{und} \quad S = S\left(\begin{matrix} \xi \\ (+) \\ \varphi \\ (+) \\ \bar{X} \end{matrix}\right) \geq 0.$$

Je höher ξ , der erwartete unternehmerische Gewinn relativ zum Lohn aus abhängiger Beschäftigung, und je höher φ , die individuelle Wertschätzung der Selbstständigkeit, desto eher entscheidet sich die Person für die Selbstständigkeit und desto weniger Arbeit in abhängiger Beschäftigung bietet sie an.

Im Optimum wählt die Person ausschließlich eine selbstständige Tätigkeit (Gründung im Vollerwerb), wenn der Grenznutzen der Selbstständigkeit größer als der Grenznutzen in anhängiger Beschäftigung ist:

$$S^* > 0, E^* = 0 \quad \text{wenn} \quad \left. \frac{\partial U^F}{\partial S} \right|_{S^*, E^*} > \left. \frac{\partial U^F}{\partial E} \right|_{S^*, E^*}$$

Bei Gleichheit des Grenznutzens ist die Person indifferent zwischen beiden Beschäftigungsarten und wird sowohl in abhängiger Beschäftigung als auch mit einer selbstständigen Tätigkeit (Gründung im Neuerwerb) aktiv:

$$S^* > 0, E^* > 0 \quad \text{wenn} \quad \left. \frac{\partial U^F}{\partial S} \right|_{S^*, E^*} = \left. \frac{\partial U^F}{\partial E} \right|_{S^*, E^*}$$

Schließlich entscheidet sich die Person ausschließlich für eine abhängige Beschäftigung, wenn der Grenznutzen aus der Selbstständigkeit geringer als der Grenznutzen in abhängiger Beschäftigung ist:

$$S^* = 0, E^* > 0 \quad \text{wenn} \quad \left. \frac{\partial U^F}{\partial S} \right|_{S^*, E^*} < \left. \frac{\partial U^F}{\partial E} \right|_{S^*, E^*}$$

Als Einkommensmaß steht zum einen das Haushaltsnettoeinkommen zum Befragungszeitpunkt zur Verfügung. Zum anderen geben die Gründer an, ob sich ihr aktuelles Haushaltsnettoeinkommen im Vergleich zum Zeitpunkt vor der Gründung erhöht oder verringert hat oder keine Veränderung eingetreten ist. Die Daten sind somit gut geeignet, den Zusammenhang zwischen Gründungsentscheidung, Einkommensentwicklung und resultierender Zufriedenheit zu untersuchen, wobei folgende Punkte zu betonen sind:

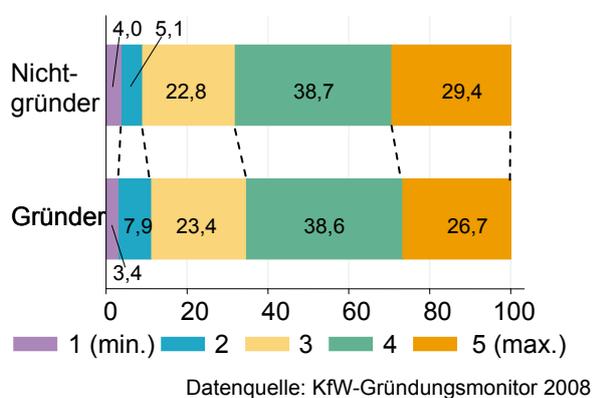
- Wie das Zufriedenheitsmaß auf die Untersuchung der Lebenszufriedenheit abstellt und insofern auch indirekte Wirkungen des Schritts in die Selbstständigkeit aufnimmt, die über die reine Arbeitszufriedenheit hinausgehen (z. B. eine freiere Einteilung von Arbeits- und Freizeit), so wird das relevante Einkommen im Haushaltskontext herangezogen. Dieses ist für Konsumententscheidungen entscheidend und berücksichtigt ebenfalls indirekte Wirkungen einer Gründung, die resultieren, wenn mit der Gründungsentscheidung einer Person Erwerbsveränderungen der weiteren Haushaltsmitglieder einhergehen. So kann beispielsweise die durch eine Gründung gewonnene flexible Zeiteinteilung eines Partners die Aufnahme einer Beschäftigung aufseiten des anderen Partners ermöglichen.
- Es ist bekannt, dass erst kurz zurückliegende und besonders herausragende Ereignisse die Einschätzung der Zufriedenheit am stärksten beeinflussen (*peak-end effect*, Stutzer und Frey, 2007), sodass entsprechend deutliche Effekte der Gründung als einschneidendes Ereignis zu erwarten sind.
- Ebenso ist bekannt, dass Einkommenssteigerungen einen Gewöhnungseffekt mit sich bringen. Durch die Anpassung des Anspruchsniveaus führt ein höheres Einkommen nur vorübergehend auch zu einer höheren Zufriedenheit (Stutzer und Frey, 2004).⁴ Diese Anpassung dürfte vor allem für Einkommensänderungen durch erst kurz zurückliegende Gründungen noch nicht weit fortgeschritten sein. Der mediative Einfluss einer gründungsinduzierten Einkommensveränderung auf die Zufriedenheit könnte insofern nur vorübergehender Natur sein.

⁴ Die Anpassung an ein höheres Einkommen wird bei Entscheidungen nicht vorhergesehen (Stutzer und Frey, 2007).

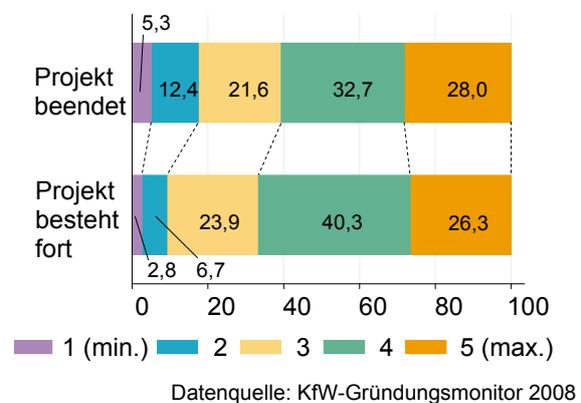
- Bei den nichtmonetären Aspekten und intrinsischen Faktoren finden dagegen kaum oder keine Anpassungsprozesse statt, wie z. B. Untersuchungen zum Einfluss von Arbeitslosigkeit auf die Zufriedenheit gezeigt haben (Clark, 2006, Clark et al., 2001). Die schnellsten Gewöhnungseffekte treten bei materiellen Besitztümern auf, während die Anpassung etwa bezüglich der Freude an der Arbeit nicht in selbem Maß stattfindet (Layard, 2005). Dies lässt erwarten, dass die nichtmonetären Nutzenaspekte des Schrittes in die Selbstständigkeit einen entsprechenden langfristigen Effekt auf die Zufriedenheit haben sollten.

3. Zufriedenheit von Gründern und Nichtgründern.

Die Zufriedenheit von Gründern und Nichtgründern wird in Grafik 2 verglichen, die die Anteile dieser beiden Gruppen in den jeweiligen Zufriedenheitskategorien ausweist. Dabei zeigt sich, dass sich die durchschnittliche Zufriedenheit zwischen Gründern (3,77) und Nichtgründern (3,84) nur marginal unterscheidet. Dies rührt daher, dass einerseits die Kategorien für Unzufriedenheit (Kategorien 1 und 2) mit insgesamt rund 11 % bei den Gründern stärker besetzt sind als bei den Nichtgründern mit 9 %; andererseits ist ein geringerer Anteil unter den Gründern (knapp 27 %) als unter den Nichtgründern (gut 29 %) vollkommen zufrieden. Auf dem mittleren Niveau der Zufriedenheit zeigen sich dagegen keine Unterschiede, hier sind die Anteile der Gründer und Nichtgründer nahezu identisch.



Grafik 2: Zufriedenheit von Gründern und Nichtgründern

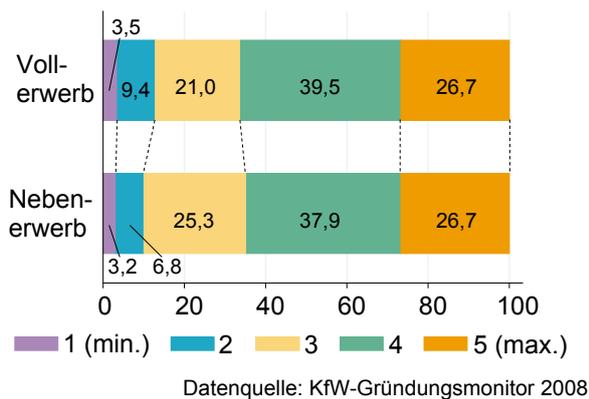


Grafik 3: Zufriedenheit von Gründern nach Fortbestand des Projekts

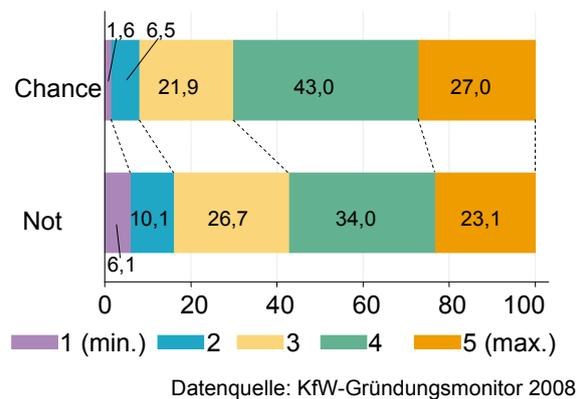
Dabei ist es zweckmäßig, die Gruppe der Gründer differenziert zu betrachten. So zeigen sich in Abhängigkeit vom Fortbestand des Gründungsprojekts deutliche Unterschiede im Grad der Zufriedenheit (Grafik 3). Gründer mit zum Befragungszeitpunkt fortbestehendem Projekt sind deutlich zufriedener als Gründer mit inzwischen beendetem Projekt. Dies zeigt sich nicht so sehr in der Antwortkategorie mit der maximalen Zufriedenheit (28 % bei beendetem und 26 % bei fortbestehendem Projekt), sondern eher im mittleren Zufriedenheitsbereich und bei den unzufriedenen Gründern. Insgesamt 17 % der Gründer sind tendenziell unzufrieden, wenn sie ihr Projekt beendet haben, im Vergleich zu 10 % der Gründer mit fortbestehendem

Projekt. Hierin spiegelt sich wider, dass ein Großteil der beendeten Selbstständigkeitsprojekte tatsächlich unfreiwillige Aufgaben sind, was zu den schlechteren Zufriedenheitswerten führt. Auf der anderen Seite stehen erfolgreich abgeschlossene Projekte, die entweder von vornherein als befristet angelegt waren oder die angesichts einer neuen, noch besseren Erwerbsalternative beendet worden sind.⁵ Insbesondere diese Gründer dürften hohe Zufriedenheitswerte äußern.

Neben Gründern im Vollerwerb, für die die Selbstständigkeit in der Regel die einzige Erwerbsbeschäftigung ist, startet ein Großteil der Gründer im Nebenerwerb und damit ggf. zusätzlich zu einer abhängigen Beschäftigung. Hinsichtlich der Zufriedenheit zeigen sich in Grafik 4 kaum Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen. Im Vollerwerb sind 40 % bzw. 27 % der Gründer zufrieden bis sehr zufrieden (Kategorien 4 und 5). Im Nebenerwerb belaufen sich diese Anteile auf 38 % und ebenfalls 27 %. Allerdings ist ein höherer Anteil der Gründer im Vollerwerb eher unzufrieden (13 % der Vollerwerbsgründer versus 11 % im Nebenerwerb). Offenbar werden Gründungen im Nebenerwerb als freiwillige Zusatzchance tendenziell eher unterlassen, wenn sie nicht deutlich lohnenswert erscheinen.



Grafik 4: Zufriedenheit von Gründern im Voll- und Nebenerwerb



Grafik 5: Zufriedenheit von Chancen- und Notgründern

Fragt man explizit nach dem Motiv für die Selbstständigkeit, zeigen sich sehr deutliche Unterschiede (Grafik 5). Personen, die mit ihrer Gründung vor allem eine eigene Geschäftsidee realisieren wollten (sog. Chancengründer), sind merklich zufriedener als sog. Notgründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit aus Mangel an einer alternativen Erwerbsalternative vollzogen haben. Während bei den Chancengründern nur ein Anteil von 8 % tendenziell unzufrieden ist, beläuft sich dieser Anteil bei den Notgründern auf 16 %. Entsprechend sind die Anteile tendenziell zufriedener Chancengründer in allen drei verbliebenen Kategorien höher

⁵ Das Überleben der Gründung wird in der Literatur häufig als „Minimalkriterium“ des Gründungserfolgs angesehen (Brüderl et al. 2007). Diese Einschätzung ist dann sinnvoll, wenn die Beendigung des Projekts durch den Gründer tatsächlich eine Aufgabe im engeren Sinn ist und nicht einen Rückzug aus dem Unternehmen nach erfolgreicher Etablierung darstellt, und wenn die Selbstständigkeit nicht von vornherein befristet war.

als bei den Notgründern. Dieses Ergebnis weist Parallelen zur Zufriedenheit von Beschäftigten und Arbeitslosen auf, wonach Arbeitslose deutlich unzufriedener sind als Beschäftigte (Clark, 2006, Block und Köllinger, 2009). Da ein beträchtlicher Teil der Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgt, können sich hierin „Nachwirkungen“ der Arbeitslosigkeit zeigen. Es ist aber auch möglich, dass die Art und Weise, wie die Gründungsentscheidung zustande kam, auch nach dem Gründungszeitpunkt noch deutliche Auswirkungen auf die Zufriedenheit hat. Der Zwang zur Gründung mangels Alternativen hat dann auch nach Beginn der Selbstständigkeit noch negative Auswirkungen auf die Zufriedenheit (Block und Köllinger, 2009).

Alles in allem deutet sich in der deskriptiven Analyse an, dass Gründer insgesamt ähnlich zufrieden sind wie Nichtgründer. Das Gründungsereignis allein hätte dann keinen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit einer Person. Wesentlicher als die Frage, ob gegründet wurde, wäre demnach, welche Merkmale das Gründungsprojekt aufweist. Insbesondere das Gründungsmotiv und die Bestandsfestigkeit der Gründung spielen eine Rolle. Daneben dürften sich auch Eigenschaften der Person, wie bspw. das Alter, das zur Verfügung stehende Haushaltseinkommen und – bei Gründern – weitere Merkmale des Gründungsprojekts auf die Lebenszufriedenheit auswirken. Diese Einflussgrößen werden im nächsten Abschnitt in der multivariaten Analyse mit einbezogen.

4. Bestimmungsgrößen der Zufriedenheit.

Tabelle 1 fasst die Resultate geordneter Probit-Regressionen für ausgewählte Bestimmungsgrößen der Zufriedenheit zusammen.⁶ Die Ergebnisse zeigen zunächst wiederum, dass sich Gründer und Nichtgründer in ihrer Zufriedenheit nicht grundsätzlich unterscheiden.⁷ Ein Unterschied tritt erst dann zu Tage, wenn der Fortbestand des Gründungsprojekts berücksichtigt wird: Wird das Gründungsprojekt beendet, wirkt sich das negativ auf die Zufriedenheit aus und der Gründer ist *ceteris paribus* signifikant unzufriedener als ein Nichtgründer. Besteht das Gründungsprojekt dagegen fort, dann ist die Person mit ihrer Lebenssituation tendenziell zufriedener, und zwar sowohl im Vergleich zu einem zwischenzeitlichen Gründer als auch zu einem Nichtgründer. Der Befund, dass Gründer mit beendetem Projekt unzufriedener und Gründer mit überlebendem Projekt tendenziell zufriedener sind als Nichtgründer, hatte sich im bivariaten Vergleich angedeutet und bleibt als isolierter Effekt auch dann bestehen, wenn zugleich andere Einflussfaktoren berücksichtigt werden.

⁶ Für die Schätzergebnisse siehe Tabelle 3 im Anhang.

⁷ Schätzergebnisse einer Spezifikation, die Gründer und Nichtgründer unabhängig vom Überlebensstatus beinhaltet, sind auf Anfrage bei den Autoren erhältlich.

Tabelle 1: Ausgewählte Bestimmungsgrößen der Zufriedenheit von Gründern und Nichtgründern

| | Zusammenhang mit Zufriedenheit |
|---------------------------------|--|
| Gründungsstatus | beendetes Gründungsprojekt negativ |
| Gründungsmerkmale | |
| Motiv | Chancengründer zufriedener als Notgründer |
| Umfang (Voll- oder Nebenerwerb) | ohne Einfluss |
| Mitteleinsatz | ohne Einfluss |
| Größe nach Personenzahl | Gründer mit Mitarbeitern zufriedener |
| Haushaltseinkommen | positiv |
| Personenmerkmale | |
| Alter | u-förmig |
| Arbeitsmarktstatus | für Gründer tendenziell irrelevant, für Nichtgründer negativer Einfluss von Arbeitslosigkeit und Selbstständigkeit |
| Region | Personen in Westdeutschland zufriedener als in Ostdeutschland |
| Geschlecht | Frauen zufriedener als Männer |

Ergebnisse geordneter Probit-Regressionen. Schätzergebnisse s. Tabelle 3 im Anhang. Datenquelle: KfW Gründungsmonitor 2008.

Personen, die eine Gründung mangels anderer Alternativen der Einkommenserzielung unternommen haben, sind tatsächlich signifikant unzufriedener als solche, die eine Geschäftsmöglichkeit für die Gründung wahrgenommen haben, selbst wenn der Einfluss weiterer Faktoren – u. a. einer vorangegangenen Arbeitslosigkeit – herausgerechnet wird. Bestätigt wird zudem das Ergebnis aus der bivariaten Analyse, dass es für die Zufriedenheit eines Gründers keinen Unterschied macht, ob das Projekt im Voll- oder Nebenerwerb durchgeführt wird, und auch die Höhe des Mitteleinsatzes besitzt keinen signifikanten Einfluss.

Einen wesentlichen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit hat das *Einkommen* zum Befragungszeitpunkt.⁸ Im Vergleich zu einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen zwischen 1.500 und 2.000 EUR wirken sich bei Gründern insbesondere ein hohes monatliches Einkommen von über 3.500 EUR signifikant positiv und ein besonders geringes Einkommen von weniger als 500 EUR negativ auf die Zufriedenheit aus. Damit haben bei den Gründern nur extreme Einkommen an den Rändern der betrachteten Einkommensspanne einen Einfluss auf die Zufriedenheit. Bei Einbeziehung der Nichtgründer zeigen aber auch kleinere Einkommensänderungen signifikante Zufriedenheitswirkungen. Im Vergleich zu Nichtgründern spielt das Einkommen also für Gründer mit mittlerem Einkommensniveau keine übergeordnete Rolle. Bis zu einem gewissen Ausmaß lassen sich offenbar niedrigere Einkommen

⁸ Zum Zusammenhang von Einkommen und Zufriedenheit vgl. auch Easterlin (2001).

durch andere, nichtmonetäre Vorteile der Selbstständigkeit, wie bspw. eine selbstständige Zeiteinteilung, kompensieren.

Von zentraler Bedeutung für die Zufriedenheit ist weiterhin der aktuelle Arbeitsmarktstatus bzw. bei Gründern der Arbeitsmarktstatus vor Gründung. Für Gründer spielt es kaum eine Rolle für die Zufriedenheit, ob sie zum Start des Projekts abhängig beschäftigt, bereits selbstständig oder nicht erwerbstätig waren. Es ist jedoch zunächst ein negativer Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Zufriedenheit zu verzeichnen (Spalte 2 in Tabelle 3). Dieser ist jedoch nicht mehr aufrechtzuerhalten, wenn auch die Merkmale des Gründungsprojekts berücksichtigt werden (Spalte 3 in Tabelle 3). Dominierend ist dann der Effekt des Gründungsmotivs (Chancen- oder Notgründung). Das Ergebnis von Block und Köllinger (2009), dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit weniger zufrieden sind, bestätigt sich hier somit nur bedingt. Der negative Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Zufriedenheit aller Personen (Spalte 1 in Tabelle 3) wird demnach vor allem durch die Gruppe der arbeitslosen Nichtgründer getrieben. Dies bestätigen Ergebnisse aus der Literatur, nach denen Arbeitslose auch nach Kontrolle des Einkommensniveaus *ceteris paribus* deutlich unzufriedener sind (Stutzer und Frey, 2004).

Interessant ist, dass bei der Einbeziehung der Nichtgründer auch die bereits längerfristig Selbstständigen weniger zufrieden sind als abhängig Beschäftigte. In der Gruppe der Gründer allein zeigt sich dieser Effekt dagegen nicht. Der negative Zusammenhang zwischen Selbstständigkeit und Zufriedenheit wird demnach durch Selbstständige hervorgerufen, deren Gründungsprojekt länger als drei Jahre zurückliegt und die damit nicht mehr zu den Gründern zählen. Gleichzeitig sind Gründer mit erst kürzlich – nicht länger als drei Jahre – zurückliegendem Eintritt in die Selbstständigkeit und fortbestehendem Gründungsprojekt tendenziell zufriedener als Nichtgründer. Dass sich dieser Effekt bei längerer Selbstständigkeit umkehrt, könnte auf Anpassungseffekte und einen *peak-end*-Effekt hindeuten, demnach erst kurz zurückliegende Ereignisse einen größeren Einfluss auf die Zufriedenheit haben. Die aus der erfolgreichen Umsetzung des Gründungsprojekts resultierende Motivation und die möglicherweise realistischere Beurteilung der Selbstständigkeit aufseiten erfahrener Unternehmer sowie die Anpassung an ein ggf. verändertes Einkommensniveau würden dann den Unterschied in der Zufriedenheit zwischen Gründern und Selbstständigen erklären.

Hinsichtlich weiterer Bestimmungsfaktoren der Zufriedenheit zeigen sich folgende Effekte:

- Es bestätigt sich das aus der Literatur bekannte Resultat, dass Frauen zufriedener sind als Männer, wenn Faktoren wie Arbeit, Alter und Einkommen berücksichtigt werden

(Layard, 2005). Selbst wenn Frauen eine geringere Neigung zur Selbstständigkeit und einen geringeren Anteil an der Gründungsaktivität aufweisen (Furdas und Kohn, 2009), sind sie im Ergebnis mit ihrem Leben nicht weniger zufrieden.

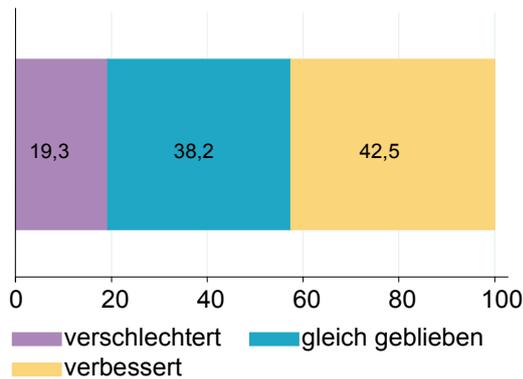
- Personen in Ostdeutschland sind unzufriedener als in Westdeutschland, selbst wenn u. a. Unterschiede im Arbeitsmarktstatus (höhere Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland) und im Einkommensniveau (geringere Haushaltseinkommen in Ostdeutschland) kontrolliert werden (siehe auch Stutzer und Frey, 2004).
- Personen mit und ohne Migrationshintergrund zeigen keinen signifikanten Unterschied in der Zufriedenheit. So zeigen beispielsweise auch Easterlin und Zimmermann (2008), dass europäische Ausländer ein vergleichbares Zufriedenheitsniveau wie die westdeutsche Bevölkerung haben, während die türkische Bevölkerung zwar zufriedener ist als die ostdeutsche, aber unzufriedener als die westdeutsche.
- Das Bildungsniveau spielt für die Zufriedenheit keine Rolle, wenn das Einkommen berücksichtigt wird. Zwar steht ein höheres Bildungsniveau in positivem Zusammenhang zur Neigung, eine Unternehmung zu gründen (Beugelsdijk und Noorderhaven, 2005), es hat aber keinen Einfluss auf die Zufriedenheit, die eine Person aus dem Gründungsprojekt zieht. Dass das Bildungsniveau die Zufriedenheit mit einer Gründung erhöht (z. B. Poschke, 2008), wird im vorliegenden Kontext vom Einfluss des höheren Einkommens überlagert, das mit einem höheren Bildungsniveau einhergeht.
- Das Alter spielt für die Zufriedenheit sowohl von Gründern als auch von Nichtgründern ebenfalls eine Rolle. Im Vergleich zu Personen im Alter zwischen 35 und 44 Jahren sind Jüngere (zwischen 18 und 34 Jahren) deutlich zufriedener. Gleiches gilt für 55–65-Jährige, die zufriedener sind als Personen in der Mitte ihres Erwerbslebens. Querschnittsstudien in der Literatur kommen hier zu unterschiedlichen Ergebnissen, die von einem positiven Zusammenhang über einen wie hier gefundenen u-förmigen Verlauf bis zu keinem Zusammenhang reichen (Mroczek und Kolarz, 1998, Oswald, 1997, Myers, 1992). Werden dagegen Personen einer Altersgruppe im Zeitablauf betrachtet, dann ergibt sich eher ein relativ konstantes Zufriedenheitsniveau über den Lebenszyklus (Easterlin, 2001).
- Die Größe des Haushalts spielt ebenfalls eine Rolle. Die zufriedensten Personen leben in Zwei-Personen-Haushalten, während Singles unzufriedener sind als diese Referenz und auch größere Haushalte sich negativ auswirken. Kinder dagegen haben einen positiven Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Lebenssituation.

Von den Eigenschaften des Gründungsprojekts selbst gehen nur wenige signifikante Effekte auf die Zufriedenheit der Gründer aus. Außer dem Motiv für die Gründung spielt nur noch eine Rolle, ob für das Gründungsprojekt Mitarbeiter beschäftigt werden, unabhängig davon, ob es eine Team- oder Sologründung ist. Sobald Mitarbeiter vorhanden sind, ist die Zufriedenheit höher. Die soziale Interaktion allein, die schon bei Gründungen im Team vorhanden ist, reicht für eine Zunahme der Zufriedenheit jedoch nicht aus. Es tritt erst ein Effekt ein, wenn der Gründer als „Chef“ Mitarbeiter beschäftigt.

Insgesamt sind also weniger die Spezifika der Gründungsprojekte für die Zufriedenheit von Gründern ausschlaggebend, sondern vielmehr die Tatsache, dass aus Überzeugung und intrinsischer Motivation gegründet wurde und dass das Projekt nachhaltig betrieben wird.

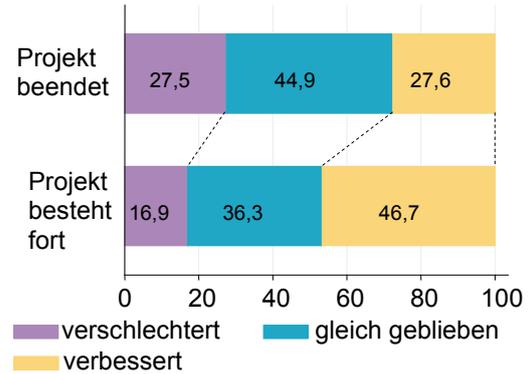
5. Einkommensentwicklung von Gründern.

Das Einkommen hat einen wesentlichen Einfluss auf die Zufriedenheit von Personen, wie die vorangegangenen Ergebnisse zeigen. Daher untersuchen wir im Folgenden, wie sich das Haushaltseinkommen durch die Gründung verändert und welche Faktoren diese Entwicklung bestimmen. Wie Grafik 6 zeigt, hat sich das Haushaltsnettoeinkommen für einen mehr als doppelt so großen Anteil der Gründer verbessert (43 %), denn verschlechtert (19 %). Wird auch hier zwischen aktuell fortbestehenden und beendeten Gründungsprojekten unterschieden, dann zeigen sich deutliche Unterschiede in der Einkommensentwicklung (Grafik 7). Wurde das Gründungsprojekt inzwischen beendet, dann ergeben sich aus dem Ausflug in die Selbstständigkeit für 45 % der Gründer weder Vor- noch Nachteile im Hinblick auf das Einkommen. Für 28 % der Gründer, die ihr Projekt beendet haben, resultiert eine Einkommensverschlechterung im Vergleich zur Situation vor ihrer zwischenzeitlichen Selbstständigkeit. Andererseits gibt auch ein deutlicher Anteil von ebenfalls 28 % dieser Gründer an, dass sich das Haushaltsnettoeinkommen im Vergleich zu vor der Gründung positiv entwickelt hat.



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor 2008

Grafik 6: Entwicklung des Haushaltsnettoeinkommens



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor 2008

Grafik 7: Entwicklung des Haushaltsnettoeinkommens nach Fortbestand des Gründungsprojekts

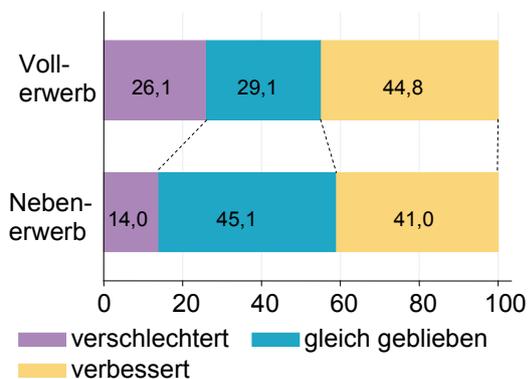
Dieses Ergebnis reflektiert die unterschiedlichen Motive für die Beendigung der Selbstständigkeit. Insbesondere wenn der Gründer nach Abbruch eines nicht erfolgreichen Projekts arbeitslos wird und keinen Anspruch auf Ersatzleistungen der Bundesagentur für Arbeit hat, dürfte sich eine Verschlechterung der Einkommenssituation im Vergleich zu vor der Gründung ergeben. Ist dagegen die Selbstständigkeit ein Sprungbrett für die erfolgreiche Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung, ist eine Einkommensverbesserung im Vergleich zum Zeitpunkt vor der Gründung wahrscheinlich.

Für die Gründer, deren Projekt fortbesteht, verläuft die Einkommensentwicklung dagegen oftmals besser. Nur 17 % von ihnen geben an, dass sich ihr Einkommen verschlechtert hat, und für nahezu die Hälfte (47 %) ist das Haushaltseinkommen im Vergleich zu vor der Gründung gestiegen. Aus der internationalen Literatur ist bekannt, dass die Selbstständigkeit sich für sehr viele Unternehmer rein monetär nicht auszahlt: für einen Großteil ist der Verdienst aus der Selbstständigkeit geringer als der alternative Lohn für eine abhängige Beschäftigung (Hamilton 2000). In der vorliegenden Studie stellen wir auf das gesamte Haushaltseinkommen ab, welches letztlich relevant für die Konsumentscheidungen ist. Der erhebliche Anteil von Gründerhaushalten mit einem Einkommenszuwachs berücksichtigt die Tatsache, dass gerade Nebenerwerbsgründungen häufig als Hinzuverdienst betrieben werden. Zudem eröffnet die Flexibilität der Selbstständigkeit ggf. auch dem Partner die Möglichkeit, eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen.

So sind auch deutliche Unterschiede in der Einkommensentwicklung zwischen Gründern im Voll- und Nebenerwerb zu beobachten (Grafik 8). Während im Nebenerwerb der größte Teil der Gründer (45 %) das gleiche Einkommen wie vor Beginn der Selbstständigkeit erzielt, sind dies bei den Vollerwerbsgründern nur 29 %. Eine Verschlechterung der Einkommenssituation erfahren dagegen 26 % der Gründer im Vollerwerb, im Nebenerwerb sind dies nur 14 %. Dieser Unterschied dürfte nicht zuletzt damit zusammenhängen, dass Gründungen im

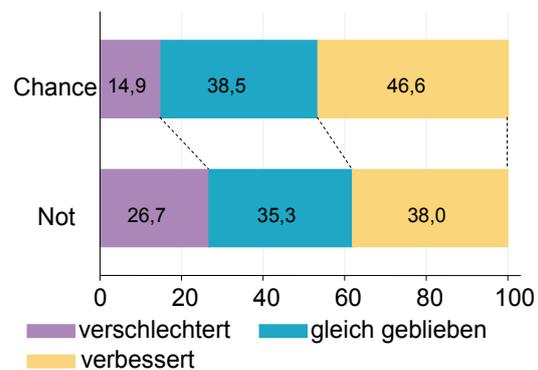
Nebenerwerb bei unbefriedigender Entwicklung schneller wieder aufgegeben werden können, da andere Einkommensquellen zur Verfügung stehen. Eine Verschlechterung der Einkommenssituation würde dann nur vorübergehend akzeptiert.

Grafik 9 zeigt die Besetzung der Einkommensentwicklung nach dem Motiv für die Selbstständigkeit. Chancengründer schneiden hier deutlich besser ab. Nur 15 % der Chancengründer erzielen ein geringeres Einkommen im Vergleich zum Zeitpunkt vor der Gründung, während es bei den Notgründungen 27 % sind. Eine Verbesserung des Haushaltsnettoeinkommens geben 47 % der Chancengründer, aber nur 38 % der Notgründer an. Auch wenn eine Notgründung in der Regel erfolgt, weil andere Möglichkeiten der Einkommenserzielung fehlen, und Notgründer von einem geringeren Einkommensniveau aus starten, sind die Auswirkungen auf das Nettohaushaltseinkommen für 27 % der Gründer negativ. Dieses Ergebnis deutet auf eine geringere Qualität der Gründungsprojekte hin.



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor 2008

Grafik 8: Entwicklung des Haushaltsnettoeinkommens nach Umfang des Gründungsprojekts



Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor 2008

Grafik 9: Entwicklung des Haushaltsnettoeinkommens nach Gründungsmotiv

Als Ergebnis der deskriptiven Analyse ist festzuhalten, dass die Einkommensentwicklung von Gründerhaushalten stark vom Motiv der Gründung, der Bestandsfestigkeit und dem Umfang des Gründungsprojekts beeinflusst wird. Eine positive Entwicklung des Haushaltsnettoeinkommens ist demnach zu erwarten, wenn die Gründung primär der Verwirklichung einer eigenen Geschäftsidee dient und wenn das Gründungsprojekt fortbesteht. Wird die Gründung im Nebenerwerb betrieben, ist es unwahrscheinlicher, dass sich das Einkommen verschlechtert; Einkommensverbesserungen sind jedoch tendenziell im Vollerwerb wahrscheinlicher. Auch auf die Einkommensentwicklung üben weitere Personeneigenschaften und Merkmale des Gründungsprojekts einen Einfluss aus. Diese werden in der folgenden multivariaten Analyse untersucht.

6. Bestimmungsgrößen der Einkommensentwicklung.

Der Vergleich des Haushaltsnettoeinkommens vor und nach Gründung und die Untersuchung der Einflussfaktoren auf die Einkommensveränderung ist interessant, da das Einkommen nicht nur ein direktes Signal ist, ob sich die Selbstständigkeit lohnt, sondern auch indirekt die Zufriedenheit beeinflusst. Tabelle 2 fasst die Ergebnisse geordneter Probit-Regressionen der Einkommensentwicklung zusammen. Die zugehörigen Schätzergebnisse finden sich in Tabelle 4 im Anhang.

Es bestätigt sich die Einschätzung aus der deskriptiven Analyse, dass das Überleben des Gründungsprojekts ein wesentlicher Faktor für die Einkommensentwicklung ist. Besteht das Gründungsprojekt fort, dann wirkt sich dies auch ceteris paribus deutlich positiv auf die Einkommensentwicklung aus. Ferner stellt sich die Einkommenssituation für Notgründungen auch dann signifikant schlechter dar als für Chancengründungen, wenn weitere Unternehmensmerkmale einbezogen werden.

Tabelle 2: Ausgewählte Bestimmungsfaktoren der Einkommensentwicklung von Gründern

| | Einfluss auf die Einkommensentwicklung |
|---------------------------------|--|
| Gründungsstatus | Gründungsfortbestand positiv |
| Gründungsmerkmale | |
| Motiv | negativ bei Notgründungen im Vergleich zu Chancengründungen |
| Umfang (Voll- oder Nebenerwerb) | ohne Einfluss |
| Mitteleinsatz | negativ |
| Größe nach Personenzahl | negativ in Teamgründungen ohne Mitarbeiter im Vergleich zu Sologründungen ohne Mitarbeiter |
| Personenmerkmale | |
| Alter | negativ |
| Arbeitsmarktstatus | negativ für Selbstständige im Vergleich zu abhängig Beschäftigten |
| Region | negativ in Ostdeutschland im Vergleich zu Westdeutschland |
| Geschlecht | ohne Einfluss |

Ergebnisse geordneter Probit-Regressionen. Schätzergebnisse s. Tabelle 4 im Anhang. Datenquelle: KfW Gründungsmonitor 2008.

Die Vermutung, dass sich der Umfang des Gründungsprojekts auf die Einkommensentwicklung auswirkt, lässt sich unter Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren nicht aufrecht erhalten. Der Unterschied zwischen Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern spielt dann keine Rolle mehr, wenn die Personeneigenschaften des Gründers einbezogen werden. Hier ist vor allem das *Alter* ausschlaggebend. Gründer jenseits der 45 erfahren eine geringere Einkommensentwicklung als Gründer der Referenzkategorie im Alter zwischen 35 und 44 Jahren. Jüngere Gründer verzeichnen hingegen häufiger eine positive Einkommensentwicklung.

Für dieses Ergebnis bieten sich verschiedene Erklärungsansätze an. Zum einen starten unter den Jüngeren viele Schüler und Studenten im Nebenerwerb gerade mit dem Ziel, die aktuelle Einkommenssituation zu verbessern. Wie die Ergebnisse zeigen, gelingt dies mithilfe der Gründung tatsächlich. Für ältere Gründer dürfte dieser Aspekt eher eine untergeordnete Rolle spielen, in späteren Jahren steht häufiger die Idee der Selbstverwirklichung im Vordergrund (Kohn und Spengler 2008b). Zum anderen starten ältere Gründer aus einer abhängigen Beschäftigung heraus wie auch bei Bezug von Lohnersatzleistungen in der Regel von einem höheren Einkommensniveau aus, sodass eine Einkommenssteigerung schwieriger zu erzielen ist. In selbstständiger wie in abhängiger Beschäftigung verzeichnen Personen am Anfang ihres Erwerbslebens höhere Einkommenssteigerungen als in späteren Jahren, da sich Investitionen in das Humankapital bei längerem Horizont eher lohnen und individuelle Produktivitätszuwächse entsprechend höher ausfallen (Becker 1964, Mincer 1974).

Unter den Merkmalen des Gründungsprojekts spielt weiterhin die *Branche* eine Rolle zur Erklärung der Einkommensentwicklung. So verzeichnen Gründer im Handel eine signifikant schlechtere Einkommensentwicklung als Gründer im Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen. Dies dürfte auf die vergleichsweise hohe Wettbewerbsintensität im Handelsbereich (Gottschalk et al. 2008) zurückzuführen sein.

Sobald für die Gründung Sach- und/oder Finanzmittel eingesetzt werden, ist die Einkommensentwicklung merklich geringer als ohne einen Mitteleinsatz. Dieser Befund ist insofern plausibel, als größere Gründungsprojekte eher Mittel aufnehmen und in der ersten Zeit durchaus einen negativen Cashflow erwirtschaften können, zumal wenn bspw. bei externem Fremdkapital Zins und Tilgung zu leisten sind. Wird als ein weiterer Indikator für die Größe des Gründungsprojekts die *Zahl der Gründer und Mitarbeiter* herangezogen, so zeigt sich im Vergleich zur Sologründung ohne Mitarbeiter ein negativer Einfluss mehrerer Gründer: Muss der Gewinn aus den tendenziell kleineren Gründungen ohne Mitarbeiter geteilt werden, so resultieren kleinere Einkommensströme für die einzelnen Gründer.

Schließlich sind zur Erklärung der Einkommensentwicklung wie bei der Untersuchung der Zufriedenheit Personenmerkmale mit folgenden Resultaten heranzuziehen:

- Interessanterweise hat das Geschlecht keinen Einfluss auf die Einkommensentwicklung, männliche und weibliche Gründer erfahren ceteris paribus keine unterschiedliche Ein-

kommensentwicklung durch das Gründungsereignis. In dieser Hinsicht ist also kein Gender-Unterschied im Gründungserfolg festzustellen.⁹

- Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung schon Selbstständig waren, erfahren eine schlechtere Einkommensentwicklung als Gründer, die aus einer abhängigen Beschäftigung starten. Auf der einen Seite haben erfolgreiche Serienunternehmer mit ihrer vorangegangenen Gründung schon eine Anpassung des Einkommensniveaus erreicht, sodass die Einkommensveränderung durch die zusätzliche Gründung nicht mehr so stark ausfällt. Auf der anderen Seite sind die Projekte von Restartern, die nach einer nicht erfolgreichen Selbstständigkeit noch einmal beginnen, erfahrungsgemäß weniger aussichtsreich (Metzger 2006).
- Die Anzahl der Personen im Haushalt und das Vorhandensein von Kindern haben ceteris paribus keinen Einfluss auf die Einkommensentwicklung durch die Gründung.
- In Ostdeutschland ist die Einkommensentwicklung von Gründerhaushalten ceteris paribus schlechter als in Westdeutschland. In diesem Ergebnis dürften sich unbeobachtete strukturelle Unterschiede zwischen den Landesteilen widerspiegeln.

7. Fazit.

In Deutschland hätte ein relativ hoher Anteil der Bevölkerung ein grundsätzliches Interesse daran, selbstständig zu sein. Im Jahr 2007 gaben 41 % der Bevölkerung an, dass sie gerne selbstständig sein würden, 54 % dagegen bevorzugten eine abhängige Beschäftigung (Eurobarometer 2007). Die Anteile haben sich dabei seit dem Jahr 2000 in Richtung einer abhängigen Beschäftigung verschoben. Allerdings ist der tatsächliche Anteil der Selbstständigen an den Erwerbspersonen mit 10 % deutlich niedriger (Statistisches Bundesamt, 2009) und im Jahr 2007 haben, wie der KfW-Gründungsmonitor zeigt, insgesamt nur 1,7 % der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter neu gegründet (Kohn und Spengler, 2008a). Auch bei der Gründerquote ist seit 2004 ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. Hierin manifestiert sich, dass in Deutschland die Abwägung zwischen den Chancen und Risiken einer Selbstständigkeit und einer abhängigen Beschäftigung deutlich zu Gunsten einer abhängigen Be-

⁹ Das aus der Literatur bekannte Ergebnis, dass der Gründungserfolg von Frauen geringer ist, ist nach Du Rietz und Henrekson (2000) differenziert zu betrachten und beziehe sich nicht auf die Profitabilität. Andere Studien bestätigen neben einer geringeren Überlebenswahrscheinlichkeit auch eine geringere Profitabilität von Frauengründungen (Fairlie und Robb, 2008). Gleichzeitig ist auch bei abhängiger Beschäftigung eine Lohndifferenz zu verzeichnen, die bei kleineren Unternehmen größer ist (Heinze, 2006). Werden diese beiden Befunde – die geringeren Löhne von Frauen und die schlechtere Performance in der Selbstständigkeit – zusammen betrachtet, so dürfte dies erklären, warum bei der Einkommensentwicklung keine Unterschiede zu beobachten sind.

schäftigung ausfällt – und dieses Verhältnis hat sich in den vergangenen Jahren noch weiter zu Ungunsten der Selbstständigkeit verschoben.

Ob es sich lohnt zu gründen, ist entscheidend von der Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründungsprojekte abhängig. Nur bei fortbestehendem Projekt sind Gründer zufriedener als Nichtgründer. Allerdings wird etwa ein Drittel der Gründungsprojekte schon in den ersten drei Jahren der Selbstständigkeit beendet (Kohn und Spengler, 2008a). Das Abbrechen des Projekts wirkt sich nicht nur auf die Einkommensentwicklung negativ aus, sondern auch auf die allgemeine Lebenszufriedenheit. Die Überlebenschancen eines Gründungsprojekts lassen sich jedoch positiv beeinflussen. Im Rahmen der Gründungsförderung werden dazu vor allem zwei Instrumente genutzt: Beratung und Finanzierung. So kann die im Gründungszusammenhang notwendige Mittelaufnahme ein Gründungshemmnis darstellen, welches durch Gründungsförderprogramme wie das KfW-Startgeld oder den ERP-Startfonds gemildert wird. Hinzu kommt eine Beratung, die Gründern hilft, ihre Projekte umzusetzen und auszurichten. Das dadurch mögliche nachhaltige Gründungsgeschehen erhöht den Wohlstand der Gesellschaft nicht nur im Hinblick auf das Bruttoinlandsprodukt, sondern auch, wenn breitere Messkonzepte wie die Zufriedenheit zu Grunde gelegt werden.

Autoren: Dr. Karsten Kohn (069) 7431-4473
 Dr. Katrin Ullrich (069) 7431-9791

Literatur.

- Becker, G. S. (1964): Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education, University of Chicago Press, Chicago, London, 3. Ausg., 1993.
- Benz, M. und B. S. Frey (2004): Being Independent Raises Happiness at Work, Swedish Economic Policy Review 11: 95–134.
- Beugelsdijk, S. und N. Noorderhaven (2005): Personality Characteristics of Self-Employed; an Empirical Study, Small Business Economics 24: 159–167.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998): What Makes an Entrepreneur?, Journal of Labour Economics 16(1): 26–60.
- Block, J. H. und P. Köllinger (2009): I Can't Get No Satisfaction – Necessity Entrepreneurship and Procedural Utility, Kyklos 62(2): 191–209.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., erg. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Cramerer, C. F., und D. Lovallo (1999): Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, American Economic Review 89: 306–318.
- Clark, A. (2006): A Note on Unhappiness and Unemployment Duration, Applied Economics Quarterly 52(4): 291–308.
- Clark, A., Y. Georgellis und P. Sanfey (2001), Scarring: The Psychological Impact of Past Unemployment, Economica 68: 221–241.
- Du Rietz, A. und M. Henrekson (2000): Testing the Female Underperformance Hypothesis, Small Business Economics, 14(1): 1–10.
- Eurobarometer (2007): Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway, Analytical Report, Flash EB Series No. 192.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989): Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, American Economic Review 79(3): 519–535.
- Easterlin, R. A. (2001): Income and Happiness: Towards a Unified Theory, Economic Journal 111: 465–484.

- Easterlin, R. A. und A. C. Zimmermann (2008): Life Satisfaction and Economic Conditions in East and West Germany Pre- and Post-Unification, SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research 95, DIW.
- Fairlie, R.W. und A. Robb (2008): Gender Differences in Business Performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey, US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP 08-39.
- Frey, B. S. und Simon Lüchinger (2007): Concepts of Happiness and their Measurement, in: Jahrbuch Ökologische Ökonomik – Soziale Nachhaltigkeit, Marburg, Metropolis, S. 219–237.
- Furdas, M. und K. Kohn (2009): What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, Manuskript, KfW Bankengruppe und Universität Freiburg.
- Gottschalk, S., H. Gude, S. Kanzen, K. Kohn, G. Licht, K. Müller, M. Niefert und H. Spengler (2008): KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.
- Hamilton, Barton H. (2000): Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment, *Journal of Political Economy* 108(3): 604–631.
- Heinze, A. (2006): Gender Earnings Gap in German Firms: The Impact of Firm Characteristics and Institutions, ZEW Discussion Paper No. 06-020.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007): "I think I can, I think I can": Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, *Journal of Economic Psychology* 28: 502–527.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): KfW-Gründungsmonitor 2008. Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 56: 253–271.
- Layard, R. (2005), *Happiness – Lessons from a New Science*, Penguin Books, London et al.
- Metzger, G. (2006): Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts. ZEW Discussion Paper 06-083.

- Mincer, J. (1974): *Schooling, Experience, and Earnings*. National Bureau of Economic Research, New York.
- Mroczek, D. K. und C. M. Kolarz (1998), *The Effect of Age on Positive and Negative Affect: A Developmental Perspective on Happiness*, *Journal of Personality and Social Psychology* 75(5): 1333–1349.
- Myers, D. G. (1992), *The Pursuit of Happiness: Who is Happy and Why*, New York, William Morrow.
- Oswald, A.J. (1997): *Happiness and Economic Performance*, *Economic Journal* 107: 1815–1831.
- Poschke, M. (2008): *Who Becomes an Entrepreneur? Labor Market Prospects and Occupational Choice*, IZA Discussion Paper No. 3816.
- Statistisches Bundesamt (2009): *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Einwohner und Erwerbsbeteiligung*. www.destatis.de > Arbeitsmarkt > ILO-Arbeitsmarktstatistik, Jahresdaten, Zugriff 07.04.2009.
- Stutzer, A. und B. S. Frey (2004): *Reported Subjective Well-Being: A Challenge for Economic Theory and Economic Policy*, *Schmollers Jahrbuch* 124: 191–231.
- Stutzer, A. und B. S. Frey (2007): *What Happiness Research Can Tell Us about Self-Control Problems and Utility Mispredictions*, in: B. S. Frey und A. Stutzer (Hrsg.), *Economics And Psychology – A Promising New Cross-Disciplinary Field*, Cambridge, MIT Press, S. 169–195.
- Van Praag, C. M. und P. H. Versloot (2007): *What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research*, *Small Business Economics* 29(4): 351–382.
- Verheul, I., R. Thurik und I. Grilo (2006): *Determinants of self-employment preference and realization of women and men in Europe and the United States*, EIM Business and Policy Research, Scales Research Reports No. H200622.
- Verheul, I., S. Wennekers, D. Audretsch und R. Thurik (2002): *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*, in: D. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul, and S. Wennekers (Hrsg.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*. Kluwer, S. 11–81.

Tabelle 3: Einflussgrößen auf die Zufriedenheit

| | Gründer und Nichtgründer nach Personenmerkmalen | | Gründer nach Personenmerkmalen | | Gründer nach Personen- und Gründungsmerkmalen | |
|--|---|-------------|--------------------------------|-------------|---|-------------|
| | (1) | | (2) | | (3) | |
| | Koeff. | z-Wert | Koeff. | z-Wert | Koeff. | z-Wert |
| Nichtgründer | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| Gründungsprojekt beendet | -0,14 | (-2,01) ** | | | | |
| Gründungsprojekt besteht fort | 0,05 | (1,46) | 0,18 | (2,43) ** | 0,14 | (1,27) |
| Geschlecht weiblich (Ref.: männlich) | 0,09 | (3,74) *** | 0,17 | (2,83) *** | 0,14 | (1,62) |
| Alter | | | | | | |
| 18–24 Jahre | 0,27 | (5,11) *** | 0,29 | (2,24) ** | 0,38 | (2,19) ** |
| 25–34 Jahre | 0,21 | (5,69) *** | 0,16 | (2,14) ** | 0,23 | (2,17) ** |
| 35–44 Jahre | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| 45–54 Jahre | -0,004 | (-0,13) | -0,10 | (-1,17) | -0,002 | (-0,02) |
| 55–65 Jahre | 0,21 | (5,07) *** | 0,20 | (1,86) * | 0,25 | (1,81) * |
| Herkunft | | | | | | |
| Ausland (Ref.: Deutschland) | -0,01 | (-0,11) | 0,11 | (1,01) | 0,02 | (0,11) |
| Bildung | | | | | | |
| Hochschulabschluss | 0,01 | (0,38) | 0,11 | (1,59) | 0,14 | (1,31) |
| Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule | 0,02 | (0,61) | -0,03 | (-0,35) | -0,04 | (-0,32) |
| Lehre oder sonstiger Abschluss | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| kein Abschluss | -0,02 | (-0,46) | -0,05 | (-0,45) | 0,09 | (0,63) |
| Arbeitsmarktstatus | | | | | | |
| Selbstständig | -0,12 | (-2,78) *** | -0,08 | (-0,98) | -0,19 | (-1,53) |
| Abhängig beschäftigt | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| Arbeitslos | -0,46 | (-8,66) *** | -0,18 | (-1,95) * | -0,16 | (-1,19) |
| Nicht erwerbstätig | 0,05 | (1,63) | 0,06 | (0,78) | -0,09 | (-0,83) |
| Region | | | | | | |
| Ostdeutschland (Ref.: Westdeutschland) | -0,14 | (-4,30) *** | -0,29 | (-3,64) *** | -0,27 | (-2,58) *** |
| Ortsgröße | | | | | | |
| bis unter 5.000 Einwohner | 0,15 | (3,26) ** | 0,38 | (3,69) *** | 0,36 | (2,49) ** |
| 5.000 bis unter 20.000 Einwohner | 0,08 | (1,99) ** | 0,02 | (0,24) | -0,04 | (-0,35) |
| 20.000 bis unter 100.000 Einwohner | 0,02 | (0,61) | 0,04 | (0,49) | -0,11 | (-0,90) |
| 100.000 bis unter 500.000 Einwohner | 0,08 | (1,94) * | 0,11 | (1,17) | 0,02 | (0,17) |
| über 500.000 Einwohner | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| Haushaltsgröße | | | | | | |
| 1-Personen-Haushalt | -0,10 | (-2,72) *** | -0,14 | (-1,64) * | -0,21 | (-1,84) * |
| 2-Personen-Haushalt | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| 3-Personen-Haushalt und größer | -0,09 | (-2,76) *** | -0,21 | (-2,60) *** | -0,20 | (-1,81) * |
| Kinder unter 14 Jahren (Ref.: keine Kinder) | 0,11 | (3,03) *** | 0,10 | (1,22) | 0,12 | (1,11) |
| Monatliches Nettohaushaltseinkommen | | | | | | |
| bis unter 500 EUR | -0,24 | (-2,58) ** | -0,41 | (-2,16) ** | -0,37 | (-1,71) * |
| 500 EUR bis unter 1.000 EUR | -0,25 | (-4,31) *** | -0,06 | (-0,36) | -0,04 | (-0,19) |
| 1.000 EUR bis unter 1.500 EUR | -0,08 | (-1,63) | -0,15 | (-1,31) | -0,02 | (-0,10) |
| 1.500 EUR bis unter 2.000 EUR | Referenz | | Referenz | | Referenz | |
| 2.000 EUR bis unter 2.500 EUR | 0,11 | (2,59) ** | 0,09 | (0,85) | 0,17 | (1,12) |
| 2.500 EUR bis unter 3.000 EUR | 0,10 | (2,15) ** | 0,05 | (0,46) | 0,001 | (0,00) |
| 3.000 EUR bis unter 3.500 EUR | 0,27 | (5,52) *** | 0,12 | (1,04) | 0,13 | (0,84) |
| 3.500 EUR bis unter 4.000 EUR | 0,26 | (4,81) *** | 0,43 | (3,53) *** | 0,48 | (2,93) *** |
| über 4.000 EUR | 0,39 | (8,70) *** | 0,46 | (4,43) *** | 0,42 | (2,29) *** |
| Umfang Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb) | | | | | -0,09 | (-0,99) |
| Motiv Notgründung (Ref.: Chancengründung) | | | | | -0,21 | (-2,44) ** |
| Gründungsart | | | | | | |
| Neugründung | | | | | Referenz | |
| Übernahme | | | | | 0,0001 (0,00) | |
| Beteiligung | | | | | -0,04 (-0,43) | |
| Größe nach Personenzahl | | | | | | |
| Sologründer ohne Mitarbeiter | | | | | Referenz | |
| Sologründer mit Mitarbeitern | | | | | 0,30 (2,10) ** | |
| Teamgründer ohne Mitarbeiter | | | | | 0,05 (0,42) | |
| Teamgründer mit Mitarbeitern | | | | | 0,26 (1,83) * | |

--- Fortsetzung auf nächster Seite ---

--- Fortsetzung ---

Innovationsgrad

| | | | |
|---|--|--|---------------|
| nicht innovativ und nicht wissensintensiv | | | Referenz |
| nicht innovativ, aber wissensintensiv | | | 0,06 (0,54) |
| innovativ, aber nicht wissensintensiv | | | -0,17 (-0,99) |
| innovativ und wissensintensiv | | | 0,09 (0,45) |

Mittelbedarf

| | | | |
|---------------------------|--|--|---------------|
| kein Mittelbedarf | | | Referenz |
| bis 10.000 EUR | | | -0,22 (-1,37) |
| 10.000 EUR bis 25.000 EUR | | | -0,23 (-1,40) |
| über 25.000 EUR | | | -0,15 (-0,82) |

| | | | |
|-----------------------|-------|-------|-------|
| Anzahl Beobachtungen | 7.934 | 1.453 | 840 |
| Pseudo R ² | 0,029 | 0,041 | 0,057 |

Ergebnisse geordneter Probit-Regressionen, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. ****/*** signifikant auf dem 1%/5%10%-Niveau. Weitere Kontrollvariablen in Spezifikation (3): Branche (6 Kategorien), Berufsgruppe (3 Kategorien).
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, eigene Berechnungen.

Tabelle 4: Einflussgrößen auf die Einkommensentwicklung

| | Nach Gründungsmerkmalen | | Nach Personen- und Gründungsmerkmalen | |
|--|-------------------------|------------|---------------------------------------|------------|
| | (1) Koeff. | z-Wert | (2) Koeff. | z-Wert |
| Fortbestehen (Ref.: Gründungsprojekt beendet) | 0,28 | (2,85)*** | 0,36 | (3,40)*** |
| Umfang | | | | |
| Nebenerwerb (Ref.: Vollerwerb) | 0,17 | (2,00)** | 0,09 | (0,95) |
| Motiv | | | | |
| Notgründung (Ref.: Chancengründung) | -0,38 | (-4,63)*** | -0,36 | (-4,15)*** |
| Gründungsart | | | | |
| Neugründung | Referenz | | Referenz | |
| Übernahme | -0,01 | (-0,05) | -0,03 | (-0,14) |
| Beteiligung | 0,20 | (1,99)** | 0,14 | (1,36) |
| Größe nach Personenzahl | | | | |
| Sologründer ohne Mitarbeiter | Referenz | | Referenz | |
| Sologründer mit Mitarbeitern | 0,27 | (1,84)* | 0,21 | (1,36) |
| Teamgründer ohne Mitarbeiter | -0,28 | (-2,33)** | -0,31 | (-2,38)** |
| Teamgründer mit Mitarbeitern | 0,21 | (1,63) | 0,18 | (1,31) |
| Branche | | | | |
| Verarbeitendes Gewerbe | -0,35 | (-1,85)* | -0,28 | (-1,49) |
| Baugewerbe | 0,28 | (1,17) | 0,24 | (0,95) |
| Handel | -0,26 | (-2,27)** | -0,30 | (-2,50)** |
| Wirtschaftliche Dienstleistungen | Referenz | | Referenz | |
| Persönliche Dienstleistungen | -0,08 | (-0,80) | -0,15 | (-1,35) |
| Sonstige | 0,31 | (1,38) | 0,24 | (0,97) |
| Berufsgruppen | | | | |
| Freie Berufe | Referenz | | Referenz | |
| Handwerk | 0,14 | (0,84) | 0,06 | (0,31) |
| Andere | 0,02 | (0,18) | -0,05 | (-0,33) |
| Innovationsgrad | | | | |
| nicht innovativ und nicht wissensintensiv | Referenz | | Referenz | |
| nicht innovativ, aber wissensintensiv | 0,04 | (0,30) | 0,01 | (0,10) |
| innovativ, aber nicht wissensintensiv | 0,08 | (0,49) | 0,06 | (0,33) |
| innovativ und wissensintensiv | 0,35 | (1,69)* | 0,28 | (1,30) |
| Mittelbedarf | | | | |
| kein Mittelbedarf | Referenz | | Referenz | |
| bis 10.000 EUR | -0,37 | (-2,46)** | -0,39 | (-2,38)** |
| 10.000 EUR bis 25.000 EUR | -0,46 | (-2,89)*** | -0,43 | (-2,51)** |
| über 25.000 EUR | -0,59 | (-3,43)*** | -0,50 | (-2,75)*** |
| Geschlecht weiblich (Ref.: männlich) | | | -0,05 | (-0,52) |
| Alter | | | | |
| 18–24 Jahre | | | 0,49 | (3,09)*** |
| 25–34 Jahre | | | 0,31 | (2,80)*** |
| 35–44 Jahre | | | Referenz | |
| 45–54 Jahre | | | -0,23 | (-1,93)** |
| 55–65 Jahre | | | -0,34 | (-2,29)** |
| Herkunft | | | | |
| Ausland (Ref.: Deutschland) | | | -0,14 | (-0,94) |
| Bildung | | | | |
| Hochschulabschluss | | | 0,09 | (0,83) |
| Meister, Techniker, (Berufs-)Fachschule | | | 0,05 | (0,39) |
| Lehre oder sonstiger Abschluss | | | Referenz | |
| kein Abschluss | | | -0,12 | (-0,84) |
| Arbeitsmarktstatus vor Gründung | | | | |
| Selbstständig | | | -0,23 | (-1,82)* |
| Abhängig beschäftigt | | | Referenz | |
| Arbeitslos | | | 0,02 | (0,13) |
| Nicht erwerbstätig | | | -0,11 | (-0,99) |
| Region | | | | |
| Ostdeutschland (Ref.: Westdeutschland) | | | -0,20 | (-1,72)* |

--- Fortsetzung auf nächster Seite ---

--- Fortsetzung ---

Ortsgröße

| | | |
|-------------------------------------|------|----------|
| bis unter 5.000 Einwohner | 0,07 | (0,46) |
| 5.000 bis unter 20.000 Einwohner | 0,28 | (2,24)** |
| 20.000 bis unter 100.000 Einwohner | 0,18 | (1,50) |
| 100.000 bis unter 500.000 Einwohner | 0,31 | (2,36)** |
| über 500.000 Einwohner | | Referenz |

Haushaltsgröße

| | | |
|--------------------------------|-------|----------|
| 1-Personen-Haushalt | -0,05 | (-0,42) |
| 2-Personen-Haushalt | | Referenz |
| 3-Personen-Haushalt und größer | 0,14 | (1,36) |

Kinder unter 14 Jahren (Ref.: keine Kinder)

-0,05 (-0,41)

| | | |
|-----------------------|-------|-------|
| Anzahl Beobachtungen | 902 | 882 |
| Pseudo R ² | 0,045 | 0,075 |

Ergebnisse geordneter Probit-Regressionen, heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. ***/**/* signifikant auf dem 1%/5%10%-Niveau. Weitere Kontrollvariablen: Branche (6 Kategorien), Berufsgruppe (3 Kategorien).
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008, eigene Berechnungen.