

KfW-Gründungsmonitor 2012



BOOM AUF DEM ARBEITSMARKT DÄMPFT GRÜNDUNGSAKTIVITÄT

Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des
Gründungsgeschehens in Deutschland

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

Autoren
Prof. Dr. Tobias Hagen, Fachhochschule Frankfurt am Main
Dr. Georg Metzger, KfW Bankengruppe
Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe

ISSN 1867-1489

Frankfurt am Main, April 2012

Auf einen Blick

- Im Jahr 2011 haben 835.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen, 101.000 weniger als im Jahr zuvor. Der Rückgang ist vor allem auf eine geringere Zahl von Nebenerwerbsgründern zurückzuführen (-18 % auf 443.000 Personen), während die Zahl der Vollerwerbsgründer mit 392.000 Personen nahezu konstant blieb.
- Der Rückgang der Gründungsaktivität ist zum einen das Resultat der guten Arbeitsmarktlage, sodass weniger Personen den Druck verspürten, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. Zum anderen war der Sog der zwar positiven, jedoch in der zweiten Jahreshälfte deutlich nachlassenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrageentwicklung auf die Umsetzung von Gründungsplänen nicht mehr so stark wie im Jahr zuvor. Im Vollerwerb wurden diese dämpfenden Einflüsse durch die zum Jahresende in Kraft getretene Änderung des Gründungszuschusses kompensiert, die Gründer aus der Arbeitslosigkeit dazu bewegte, ihre Gründungsvorhaben noch im Jahr 2011 umzusetzen, um die günstigeren alten Förderbedingungen zu nutzen.
- Die Prognosen für das Jahr 2012 gehen von einer schwächeren Konjunktur aus. Wir erwarten aktuell nur noch ein Wachstum von 1,2 % nach 3,1 % im Jahr 2011. Zudem wird die Entspannung am Arbeitsmarkt deutlich geringer als im Vorjahr ausfallen. In der Summe würden diese Effekte zu einer Seitwärtsbewegung bei der Gründerzahl führen. Allerdings werden sie vom stark dämpfenden Einfluss der restriktiveren Ausgestaltung des Gründungszuschusses durch die Bundesagentur für Arbeit überlagert. Insgesamt ist deshalb ein Rückgang der Gründungsaktivität im Jahr 2012 zu erwarten.
- Im Bundesländervergleich weisen nach wie vor die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen die höchsten Gründerquoten auf. In diesen Ballungsräumen treffen große lokale Absatzmärkte und ein großes, vielfältig qualifiziertes Arbeitskräfteangebot aufeinander. Beide Faktoren wirken sich stimulierend auf die Gründungstätigkeit aus.
- Von neu gegründeten Unternehmen gingen im Jahr 2011 mit rund 453.000 Vollzeitstellen (VZÄ) positive Effekte auf den Arbeitsmarkt aus, wenn auch in einem deutlich (-22 %) geringeren Umfang (129.000 VZÄ weniger) als im Jahr zuvor. Die geringere Gründungstätigkeit und der geringere Bedarf der Gründer an Arbeitskräften waren Ursachen dafür. Die Beschäftigungseffekte entfallen im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 zu 55 % auf die Gründer selbst und zu 45 % auf die angestellten Mitarbeiter.
- Der Anteil der Gründer, deren Hauptmotiv die Umsetzung einer Geschäftsidee ist und die von Anfang an Mitarbeiter beschäftigen – so genannte *Entrepreneure* – an allen Gründern ist relativ gering und liegt im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 bei rund 14 %. *Entrepreneure* starten häufiger in Gründerteams, haben häufiger Managementenerfahrung und setzen größere finanzielle Ressourcen ein. Ihre Gründungen sind im Vergleich zu den Projekten der so genannten *Self-Employed* bestandsfester. *Self-Employed* sind Gründer, die aufgrund fehlender Erwerbsalternativen oder anderer, nicht auf die Realisierung einer Geschäftsidee basierenden Motivationen ihre Selbstständigkeit starten und keine Mitarbeiter beschäftigen. Während nach 36 Monaten noch 83 % der *Entrepreneur*-Projekte am Markt sind, sind es von den Projekten der *Self-Employed* nur 71 %.

Executive Summary

Der KfW-Gründungsmonitor

[1] Seit dem Jahr 2000 erhebt die KfW Bankengruppe jährlich die repräsentative Bevölkerungsbefragung zum KfW-Gründungsmonitor. In den zwölf Jahren seines Bestehens hat sich der KfW-Gründungsmonitor zur umfassendsten Informationsquelle über das Gründungsgeschehen in Deutschland entwickelt. Er gibt nicht nur Auskunft über Voll- und Nebenerwerbsgründer, sondern auch zum Gründungsgeschehen außerhalb des gewerblichen Bereichs (z. B. von Freiberuflern). Für die vorliegende Ausgabe des Berichts wurden 50.000 Personen zu ihrem Gründungsverhalten im Jahr 2011 befragt. Die große Fallzahl ermöglicht detaillierte Analysen zur Struktur des aktuellen Gründungsgeschehens. Darüber hinaus liefert eine Verknüpfung der vorliegenden Befragungswellen verschiedener Jahre wertvolle Erkenntnisse zur Dynamik der Gründungsaktivität.

Gründungsaktivität geprägt durch gute Arbeitsmarktsituation und konjunkturelle Dynamik

- [2] Im Jahr 2011 haben 835.000 Personen im Alter zwischen 18 und 65 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen. 392.000 Personen (47 %) haben sich im Vollerwerb und 443.000 Personen (53 %) im Nebenerwerb selbstständig gemacht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung entsprach dies einer Gründerquote von 1,6 % (Vollerwerb: 0,8 %, Nebenerwerb: 0,9 %).
- [3] Im Vergleich zum Jahr 2010, in dem rund 936.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben (Gründerquote 1,8 %), ist die Gründungsaktivität mit einer um 11 % niedrigeren Gründerzahl deutlich zurückgegangen. Die in den zwei vorangegangenen Jahren zu verzeichnende Belebung der Gründungsaktivität hat sich damit nicht weiter fortgesetzt. Der Rückgang ist vor allem auf eine Verringerung der Anzahl an Nebenerwerbsgründern (-18 % bzw. 97.000 Personen) zurückzuführen. Die Zahl der Vollerwerbsgründer blieb hingegen nahezu konstant.
- [4] Der Rückgang der Gründungsaktivität ist zum einen das Resultat der guten Arbeitsmarktlage, sodass weniger Personen den Druck verspürten, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. Zum anderen war der Sog der zwar positiven, jedoch in der zweiten Jahreshälfte deutlich nachlassenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrageentwicklung auf die Umsetzung von Gründungsplänen nicht mehr so stark wie im Jahr zuvor. Im Vollerwerb wurden diese dämpfenden Einflüsse durch die zum Ende des Jahres in

Kraft getretene restriktivere Ausgestaltung des Gründungszuschusses kompensiert, die Gründer aus der Arbeitslosigkeit bewegte, ihre Gründung noch im Jahr 2011 zu den günstigeren alten Förderbedingungen zu starten.

- [5] Im Bundesländervergleich weisen die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen die höchsten Gründerquoten auf. In diesen Ballungsräumen treffen große lokale Absatzmärkte und ein großes, vielfältig qualifiziertes Arbeitskräfteangebot aufeinander. Beide Faktoren wirken sich stimulierend auf die Gründungstätigkeit aus.
- [6] Die Prognosen für das Jahr 2012 gehen von einer schwächeren Konjunktur aus. Wir erwarten aktuell nur noch ein Wachstum von 1,2 % nach 3,1 % im Jahr 2011. Zudem wird die Entspannung am Arbeitsmarkt deutlich geringer als im Vorjahr ausfallen. In der Summe würden diese Effekte zu einer Seitwärtsbewegung bei der Gründerzahl führen. Allerdings werden sie vom stark dämpfenden Einfluss der restriktiveren Ausgestaltung des Gründungszuschusses durch die Bundesagentur für Arbeit überlagert. Insgesamt ist deshalb ein Rückgang der Gründungsaktivität im Jahr 2012 zu erwarten.

Deutlich geringerer Beschäftigungseffekt durch Neugründungen

- [7] In Neugründungen des Jahres 2011 sind rund 453.000 vollzeitäquivalente Stellen entstanden (direkter Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens). Davon entfielen ca. 260.000 Stellen auf die (Vollerwerbs-) Neugründer selbst (2010: 289.000) und 193.000 Stellen auf angestellte Mitarbeiter (2010: 293.000). Der Bruttobeschäftigungsbeitrag hat sich somit im Vorjahresvergleich deutlich, und zwar um 22 %, reduziert. Im Durchschnitt des Zeitraums von 2005 bis heute entfallen etwa 45 % des Bruttobeschäftigungsbeitrags durch Neugründungen auf die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen für angestellte Mitarbeiter und 55 % auf die Schaffung eines Arbeitsplatzes für die Gründer selbst.
- [8] Im Jahr 2011 waren pro Gründung (Neugründungen, Beteiligungen und Übernahmen) durchschnittlich 0,8 vollzeitäquivalente (VZÄ) Mitarbeiter beschäftigt (2010: 0,9 VZÄ). Während der Anteil von Gründungen mit Mitarbeitern um 3 Prozentpunkte auf 31 % gestiegen ist, nahm die durchschnittliche Mitarbeiterzahl in diesen Gründungen sehr stark ab – von 3,3 auf 2,7 VZÄ (-18%). Dieser geringere Arbeitskräftebedarf dürfte der Grund gewesen sein, dass ein geringerer Anteil der Gründer, die Mitarbeiter eingestellt haben, von Problemen berichtet, geeignete Mitarbeiter zu finden.
- [9] Im Gründungsgeschehen können wir unterschiedliche Segmente identifizieren. Gründer, die mit ihrer Unternehmung eine Geschäftsidee umsetzen und dafür von Beginn an Mitarbeiter beschäftigen, sind die so genannten *Entrepreneure*. Gründer, die zu-

nächst keine Mitarbeiter einstellen und für die die Geschäftsidee nicht im Vordergrund steht – weil sie aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen oder sonstigen Motivationen gegründet haben – sind die so genannten *Self-Employed*. Der Anteil der *Entrepreneure* an allen Gründern ist relativ gering und liegt im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 bei rund 14 %. Im Gegensatz dazu ist die Gruppe der *Self-Employed* mit 46 % deutlich größer. Der Anteil der *Entrepreneure* am direkten Bruttobeschäftigungseffekt ist allerdings überdurchschnittlich und beträgt im Durchschnitt der betrachteten Jahre 36 %.

- [10] *Entrepreneure* starten überdurchschnittlich häufig mit mitgründenden Teampartnern und einem überdurchschnittlich großen finanziellen Ressourceneinsatz, insbesondere von externen Finanzmitteln. Zudem geben sie deutlich häufiger an, dass ihre Produkte und Dienstleistungen Marktneuheiten darstellen. Durch ihre frühere berufliche Tätigkeit haben *Entrepreneure* darüber hinaus häufiger Managementenerfahrung. Wird für den Einfluss unterschiedlicher Personen- und Projektmerkmale zwischen den beiden Gruppen kontrolliert, zeigt sich, dass Gründungen durch *Entrepreneure* bestandsfester sind als die von *Self-Employed*. So sind nach 36 Monaten noch 83 % der Gründungsprojekte der *Entrepreneure* und nur 71 % jener der *Self-Employed* am Markt.

Strukturmerkmale der Gründungen

- [11] Die Strukturmerkmale des Gründungsgeschehens verändern sich im Zeitverlauf nur wenig. Auch 2011 stellten Neugründungen die häufigste Gründungsform dar (68 %). Der größte Teil des gesamten Gründungsgeschehens (2011: 85 %) erfolgt im Dienstleistungsbereich, vor allem als persönliche (37 %) oder wirtschaftliche Dienstleistungen (27 %). Nur 4 % aller Gründer starten im Verarbeitenden Gewerbe. Die starke Dominanz des Dienstleistungsbereichs im Gründungsgeschehen spiegelt den allgemeinen Strukturwandel der Volkswirtschaft wider.
- [12] Nach wie vor ist nur eine Minderheit der Gründungsprojekte innovativ. Nach der subjektiven Selbsteinschätzung der Gründer sind im Jahr 2011 insgesamt knapp 15 % der Gründungsprojekte mit einer Marktneuheit gestartet (2010: ebenfalls 15 %), darunter 3 % mit einer zumindest deutschlandweiten Neuheit.

Gründungsfinanzierung

- [13] Ebenfalls unverändert zeigt sich die Finanzierungsstruktur von Gründungen: Zwei Drittel aller Gründer (2011: 67 %) setzen finanzielle Mittel für den Start ihres Gründungsprojekts ein. Von diesen nutzt wiederum ein Großteil ausschließlich eigene Mittel (2011: 67 %). Die bedeutendste externe Finanzierungsquelle von Gründern, die auch fremde Mittel nutzen, sind längerfristige Bankdarlehen sowohl bezüglich der Nutzungs-

häufigkeit (2011: 43 %) als auch des Finanzierungsvolumens (2011: 49 %). Gründer mit externem Finanzierungsbedarf setzen zwar regelmäßig auch andere Finanzierungsquellen ein, beispielsweise Fördermittel der KfW Bankengruppe oder der Förderinstitute der Länder, ihr Volumenanteil ist allerdings geringer als die Häufigkeit der Inanspruchnahme. 16 % aller Gründer hatten im Jahr 2011 Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Gründungen. Insbesondere zuvor arbeitslose Gründer und Gründer mit höherem Finanzierungsbedarf berichteten häufiger von Problemen.

Wer macht sich selbstständig? Charakteristika von Gründern

- [14] Im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt gründen folgende Personengruppen besonders häufig: Hochschulabsolventen, Absolventen von Fach- und Meisterschulen, angestellte Unternehmens- oder Geschäftsführer, leitende oder hoch qualifizierte Angestellte sowie Arbeitslose. Hingegen sind Frauen, ältere Menschen und Beamte signifikant seltener unter den Gründern anzutreffen.
- [15] Eine im diesjährigen KfW-Gründungsmonitor erstmals mögliche Auswertung zeigt, dass Personen mit einer naturwissenschaftlich-technischen Berufsausbildung als höchstem formalen Abschluss unter den Gründern im Vergleich zur Bevölkerung deutlich überrepräsentiert sind. So haben Gründer mit Lehr-, (Berufs-) Fachschul- oder Meisterschulabschluss zu 41 % eine naturwissenschaftlich-technische Berufsausbildung. In der vergleichbaren Bevölkerung weisen einen solchen aber nur 13 % der Personen mit einer Berufsausbildung auf. Dagegen sind Personen mit einem mathematischen, ingenieur- und naturwissenschaftlichen sowie technischen Studienabschluss (MINT) unter den Gründern unterrepräsentiert (27 % der Gründer mit einem Fachhochschul- oder Studienabschluss vs. 34 % in der vergleichbaren Bevölkerung). Darin spiegeln sich die überdurchschnittlichen Verdienstchancen von MINT-Absolventen in einer abhängigen Erwerbstätigkeit wider.
- [16] Einzelne Merkmale der Gründerperson wirken sich auf die Gründungswahrscheinlichkeiten im Voll- und Nebenerwerb unterschiedlich aus. So gründen Frauen nur im Vollerwerb weniger wahrscheinlich als Männer. Für den Nebenerwerb zeigen sich keine geschlechtsspezifischen Unterschiede. Universitätsabsolventen weisen dagegen bei Vollerwerbgründungen eine größere Gründungsneigung auf.
- [17] Trotz aller Konstanz (in den letzten zwölf Jahren) bei den Strukturcharakteristika der Gründer gibt es auch einige Veränderungen. So hat sich der Abstand zwischen den Gründerquoten von Männern und Frauen seit dem Jahr 2000 bis zum aktuellen Rand deutlich reduziert (Männer 2002: 3,71%, 2011: 1,89%; Frauen 2002: 1,84%, 2011: 1,35%). Weiterhin ist zu beobachten, dass die Gründerquoten von Frauen im Voll- und

im Nebenerwerb – insbesondere seit dem Jahr 2007 – deutlich stabiler sind als die Gründerquoten von Männern und somit offensichtlich weniger auf Änderungen der Arbeitsmarktlage und Konjunktur reagieren.

- [18] Der Anteil der jüngsten Gründergruppe, der 18- bis 24-Jährigen, an den Nebenerwerbsgründern ist in den vergangenen zwei Jahren deutlich von 19 % im Jahr 2009 auf 29 % im Jahr 2011 angestiegen. Zudem hat sich entgegen der allgemeinen Entwicklung die Nebenerwerbsgründerquote in der jüngsten Altersgruppe auch im Jahr 2011 leicht erhöht. Die Nebenverdienstmöglichkeiten durch eine selbstständige Tätigkeit während des Studiums oder der Ausbildung wurden demnach während des positiven konjunkturellen Umfelds nach der Wirtschaftskrise ausgenutzt. Alternativen in abhängiger Beschäftigung und geringere Zeitbudgets aufgrund der guten Arbeitsmarktsituation im Jahr 2011 hatten für die selbstständige Nebenerwerbstätigkeit einen stark dämpfenden Effekt, der jedoch in dieser Altersgruppe offenbar weniger stark ausfiel.
- [19] Der Anteil von Nicht-EU-Ausländern unter den Gründern ist im Jahr 2011 mit knapp 14 % deutlich höher als im Vorjahr (9 %). Während andere Bevölkerungsgruppen von der sich verbessernden Arbeitsmarktsituation profitieren konnten, erhöhten sich die Chancen von Nicht-EU-Ausländern, eine abhängige Beschäftigung zu finden nicht im gleichen Ausmaß. Deshalb suchten sie ihre Chance verstärkt in der Selbstständigkeit. Ein Grund für die geringeren Arbeitsmarkchancen dürften – neben Sprachproblemen – auch fehlende oder nicht anerkannte Bildungs- und Berufsabschlüsse sein. Unter den Nicht-EU-Ausländern findet sich auch ein auffällig hoher Anteil von Personen ohne Berufsausbildung. Deshalb suchten sie ihre Chance verstärkt in der Selbstständigkeit.

Nachhaltigkeit von Gründungsprojekten: Hohe Anfangssterblichkeit

- [20] Die Daten des KfW-Gründungsmonitors ermöglichen die Analyse der Bestandsfestigkeit von Gründungen innerhalb der ersten drei Jahre ihres Bestehens. Nach einem Jahr sind noch 86 % aller Gründungsprojekte am Markt, drei Jahre nach dem Start ist jedoch bereits rund ein Drittel aller Gründungsprojekte beendet.
- [21] Nur ein kleiner Teil (4 %) der abgebrochenen Gründungsprojekte wird aufgrund von Insolvenz beendet. Zumeist (56 % aller Fälle) erfolgt der Abbruch durch Liquidation der Gründung. Vergleichsweise selten ziehen sich Gründer durch eine Übergabe an einen Nachfolger (9 %) oder einen Verkauf des Unternehmens (3 %) zurück. Bei 28 % der abgebrochenen Gründungen war das Projekt von vornherein zeitlich befristet angelegt. Dies gilt insbesondere für Nebenerwerbsgründungen (36 % der Abbrüche vs. 16 % im Vollerwerb).

- [22] Die Bestandsfestigkeit von Gründungen wird durch eine Reihe von Faktoren beeinflusst. Positiv wirken sich beispielsweise die formale Bildung sowie der Finanzmitteleinsatz aus. So überstehen Projekte von Gründern, die einen Fachhochschulabschluss haben, mehr als 10.000 EUR für die Gründung einsetzen, in den Freien Berufen oder im Handwerk gründen oder in Ostdeutschland wohnen die ersten drei Jahre nach der Gründung häufiger.
- [23] Dagegen wird die Bestandsfestigkeit reduziert, wenn die Gründer vor der Selbstständigkeit als einfache Arbeiter beschäftigt oder arbeitslos waren, aus einem Notmotiv heraus starten oder die Gründung in Form einer Beteiligung an einem bereits bestehenden Unternehmen umsetzen. Aber auch performanceorientierte Faktoren wie die Innovationstätigkeit oder die Gründungsgröße können die Bestandsfestigkeit mindern. So beenden Gründer, die mit einer regionalen Marktneuheit in den Markt eintreten oder in einem Team (ohne Mitarbeiter) starten, ihre Projekte innerhalb der ersten drei Jahre nach Gründung häufiger. Zwischen Frauen und Männern sowie zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern unterscheidet sich die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte nach Kontrolle anderer Personen- und Gründungsmerkmale nicht signifikant.

Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick	I
Executive Summary	III
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIII
1 Einleitung	1
2 Entwicklung des Gründungsgeschehens	3
2.1 Aktuelle Entwicklungen von Gründerquote und Gründerzahl.....	4
2.2 Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens	14
3 Strukturmerkmale und Finanzierung der Gründungen.....	19
3.1 Strukturmerkmale der Gründungen	19
3.2 Gründungsfinanzierung	25
4 Analysen zu Beginn und Abbruch von Gründungsprojekten	39
4.1 Wer gründet? Bestimmungsgründe der individuellen Gründungsentscheidung.....	39
4.2 Abbruch von Gründungsprojekten.....	52
5 Segmente des Gründungsgeschehens	63
6 Fazit	73
Literatur	77
Anhang A: Erhebungskonzept des KfW-Gründungsmonitors.....	89
6.1 Befragungsmethodik.....	89
6.2 Zentrale Definitionen und Konventionen	93
6.3 Abgrenzung zu und Vergleich mit anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.....	96
Anhang B: Grafiken und Tabellen	105

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1:	Gründerquoten in Deutschland 2000–2011	4
Grafik 2:	Gründungsaktivität im Konjunkturverlauf	7
Grafik 3:	Gründerquoten nach Bundesländern (Durchschnitt 2007–2011)	13
Grafik 4:	Bruttobeschäftigungseffekt im Jahresvergleich	18
Grafik 5:	Gründer nach Wirtschaftszweigen (Durchschnitt 2009–2011)	21
Grafik 6:	Mittelbedarf von Existenzgründern, 2011	27
Grafik 7:	Höhe des Finanzmittelbedarfs bei Nutzung eigener bzw. externer Finanzmittel, 2011	28
Grafik 8:	Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme, 2011	30
Grafik 9:	Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten.....	31
Grafik 10:	Geschätzte Überlebensfunktion der Gründungen	53
Grafik 11:	Art des Gründungsabbruchs 2010 und 2011	54
Grafik 12:	Gründertypen in Prozent aller Neugründer	64
Grafik 13:	Geschätzte Überlebensfunktion der Neugründungen.....	71
Grafik 14:	Gründerzahlen verschiedener Datenquellen im Zeitablauf.....	102
Grafik 15:	Standardisierte Gründerzahlen verschiedener Datenquellen im Zeitablauf.....	103
Grafik 16:	Gründerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2011	105
Grafik 17:	Gründerquoten nach Geschlecht 2000–2011	105
Grafik 18:	Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung)	106
Grafik 19:	Gründer nach Wirtschaftszweig	106
Grafik 20:	Gründer nach Berufsgruppe	107
Grafik 21:	Neuheitsgrad der angebotenen Produkte und Dienstleistungen	107
Grafik 22:	Größe der Gründungen	108
Grafik 23:	Größe von Neugründungen	108
Grafik 24:	Gründer nach Geschlecht.....	109
Grafik 25:	Gründer nach Altersklassen	109
Grafik 26:	Gründer nach Staatsangehörigkeit	110
Grafik 27:	Gründer nach Berufsabschluss	110
Grafik 28:	Gründer nach Erwerbsstatus	111
Grafik 29:	Gründer nach hauptsächlichem Gründungsmotiv	111
Grafik 30:	Verteilung sonstiger Gründungsmotive.....	112
Grafik 31:	Höhe des Mittelbedarfs nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln, 2011.....	112

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2011	16
Tabelle 2:	Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungen 2011 (Anteile in Prozent) ..	20
Tabelle 3:	Bestimmungsfaktoren von Finanzierungsschwierigkeiten	35
Tabelle 4:	Ausgewählte Merkmale der Gründer 2011 (Anteile in Prozent).....	42
Tabelle 5:	Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung.....	50
Tabelle 6:	Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten	57
Tabelle 7:	Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von Neugründern für alle Neugründer sowie Segmente des Gründungsgeschehens.....	66
Tabelle 8:	Bestimmungsfaktoren der individuellen Entscheidung für eine Neugründung	69
Tabelle 9:	Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Neugründungsprojekten	72
Tabelle 10:	Gründerquoten (in Prozent) nach Region, 2000–2011	113
Tabelle 11:	Gründerzahlen (hochgerechnet in Tausend) nach Region, 2000–2011	113
Tabelle 12:	Form der Gründung.....	114
Tabelle 13:	Gründeranteile nach Geschlecht und Region	115
Tabelle 14:	Gründeranteile nach Altersgruppen	116
Tabelle 15:	Finanzierungsstruktur von Gründungen 2009 bis 2011, Anteile (bedingte Häufigkeiten) in Prozent.....	117
Tabelle 16:	Finanzierungsstruktur von Gründungen 2009 bis 2011, Anteile (unbedingte Häufigkeiten) in Prozent.....	118
Tabelle 17:	Ausgewählte Merkmale der Neugründer nach Segmenten in 2008-2011, Anteile in Prozent.....	119
Tabelle 18:	Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens	120
Tabelle 19:	Instrumentarium zur Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit	121
Tabelle 20:	Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten im Vollerwerb	121
Tabelle 21:	Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten im Nebenerwerb.....	123

1 Einleitung

Gründungen eröffnen Erwerbsmöglichkeiten für die Gründer selbst und schaffen – insbesondere bei größeren, wachstumsorientierten Gründungen – Arbeitsplätze für die eingestellten Mitarbeiter. Gründungen erschließen, wenn sie hinreichend innovativ sind, mit ihren Produkten neue Märkte, treten in den Wettbewerb mit existierenden Unternehmen ein und zwingen diese, ihre Produkte, Dienstleistungen und Herstellungsprozesse zu verbessern. Können die Bestandunternehmen die notwendigen Anpassungen an ein sich veränderndes Umfeld nicht mehr leisten, werden sie durch die neu entstehenden Unternehmen verdrängt. Die resultierenden Effizienzsteigerungen in bestehenden Märkten werden nochmals verstärkt, wenn Gründungen Prozessinnovationen oder die Technologiediffusion beschleunigen. Unternehmensgründungen stärken somit die Wettbewerbsfähigkeit und die Wachstumskräfte einer Volkswirtschaft und unterstützen ein dynamisches Wirtschaftsgeschehen.

Für einen Gründer bedeutet der Beginn einer Selbstständigkeit in der Regel die Wahrnehmung einer persönlichen Chance. Gleichzeitig besteht Unsicherheit darüber, ob sich das Gründungsprojekt als tragfähig erweisen wird: eine Gründung ist immer auch mit erheblichen Risiken verbunden. Der Gründer muss willens und fähig sein, mit diesen Risiken umzugehen sowie unterschiedliche Herausforderungen zu meistern. Letztere reichen von administrativen und organisatorischen Schwierigkeiten bei der Gründungsvorbereitung bis zu Finanzierungsschwierigkeiten bei der Umsetzung der Gründungsidee. Gründungshemmnisse können zu Fehlentwicklungen bis hin zum Scheitern führen. Um diesen Problemen entgegenzuwirken und Gründungen und junge mittelständische Unternehmen zu unterstützen, betreiben viele Volkswirtschaften eine aktive Förderpolitik. Dadurch soll das Wachstums- und Innovationspotenzial von Gründungen besser ausgeschöpft werden.

Um wirtschaftspolitische Unterstützungsmaßnahmen für Gründer angemessen ausgestalten zu können, sind entsprechende Informationen notwendig. Diese lassen sich mithilfe von Datenbasen bereitstellen, die eine detaillierte Analyse der Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens sowie der im Gründungsprozess auftretenden Schwierigkeiten zulassen. Belastbare Aussagen und wirtschaftspolitische Implikationen erfordern solide empirische Daten als Grundlage. Mit dem seit dem Jahr 2000 jährlich erhobenen KfW-Gründungsmonitor stellt die KfW Bankengruppe eine solche Informationsquelle bereit. Mittlerweile haben sich die Befragungsdaten und die hieraus resultierenden Publikationen zu einer festen Größe in der deutschen Gründungsforschung entwickelt. Darüber hinaus liefert der jährliche Bericht zum KfW-Gründungsmonitor politischen Entscheidungsträgern, Medien und der breiten Öffentlichkeit verständlich aufbereitete, ausführliche und aktuelle Analysen der Gründungsaktivität in Deutschland.

Der KfW-Gründungsmonitor beruht auf einer jährlichen, bevölkerungsrepräsentativen Telefonumfrage unter rund 50.000 in Deutschland ansässigen Personen. Mittlerweile existieren insgesamt zwölf Querschnittsdatensätze, die für sich genommen wichtige Strukturinformationen zum Gründungsgeschehen eines jeweiligen Jahres bereitstellen sowie in ihrer Kombination wertvolle Einblicke in die Gründungsdynamik zulassen. Als Gründer erfasst werden Personen, die in den 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine Selbstständigkeit begonnen haben. In einem erweiterten Konzept werden auch Personen, bei denen dieser Schritt schon bis zu 36 Monate zurückliegt, einbezogen. Der Gründerbegriff ist breit definiert und umfasst Gründer im Voll- und Nebenerwerb mit gewerblichen oder freiberuflichen Tätigkeiten, und zwar unabhängig davon, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder aufgegeben worden ist. Die Gründer beantworten ein ausführliches Frageprogramm zu ihrer Person – z. B. über Alter, Geschlecht, Bildungsstand, Herkunft und Erwerbshistorie – sowie zu ihrem Gründungsprojekt – u. a. zur Art der Gründung, zu Mitarbeitern und zur Finanzierung. Diese Informationen bilden die Grundlage für den vorliegenden Bericht.

2 Entwicklung des Gründungsgeschehens

Mit einem Wachstum des realen kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,1 % war das Jahr 2011 durch eine etwas schwächere konjunkturelle Dynamik geprägt als das Jahr 2010 (+3,6 %). Da das Produktionspotenzial dagegen nur um 1,2 % wuchs, kann dies als dynamische konjunkturelle Entwicklung bezeichnet werden (Statistisches Bundesamt, 2012a, 2012b; Sachverständigenrat, 2011). Die Zunahme der Wirtschaftsleistung im vergangenen Jahr ist noch immer vor dem Hintergrund des durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise verursachten starken Rückgangs des realen BIPs von 5,1 % im Jahr 2009 zu sehen. Erst im Jahresverlauf 2011 erreichte die reale Wirtschaftsleistung wieder das Vorkrisenniveau aus dem Jahr 2008. Nachdem im Jahr 2010 der Aufschwung zunächst durch den anziehenden Export angestoßen wurde, was sich vor allem im Produzierenden Gewerbe zeigte, kamen die Wachstumsimpulse 2011 vorwiegend aus dem Inland. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt mit 1,5 % so stark wie zuletzt vor fünf Jahren (Statistisches Bundesamt, 2012a). Darüber hinaus blieb es bei einer ausgeprägten Investitionsdynamik: die Bruttoanlageinvestitionen erhöhten sich im Jahr 2011 um 6,5 %, nach einer Anstieg von 5,5% im Jahr zuvor.

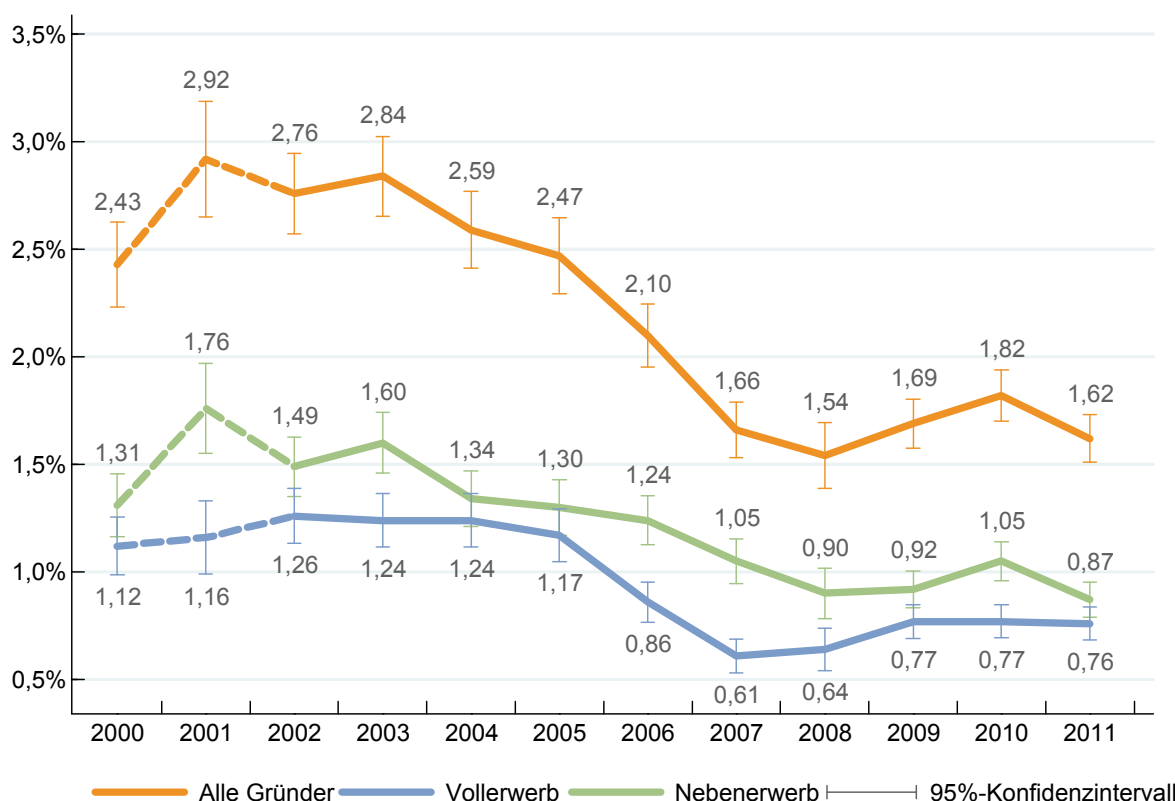
Der Arbeitsmarkt blieb auch im Jahr 2011 auf Rekordkurs. Die Arbeitslosigkeit erreichte mit jahresdurchschnittlich 2,98 Mio. Personen (-8 % im Vorjahresvergleich) den niedrigsten und die Erwerbstätigkeit mit 41,09 Mio. Personen (+1,3 % im Vorjahresvergleich) den höchsten Stand seit der Wiedervereinigung (Bundesagentur für Arbeit, 2011). Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung stieg noch stärker als die Erwerbstätigkeit insgesamt. Im Jahresdurchschnitt 2011 waren 28,46 Mio. Arbeitnehmer sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Dies waren 2,5 % mehr als im Jahr zuvor.¹ Damit lag die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung im Dezember 2011 sogar um 1,19 Mio. (4,1 %) über dem Vorkrisenniveau aus dem Dezember 2008 (Bundesagentur für Arbeit, 2012a). Gleichzeitig waren im Jahr 2011 jahresdurchschnittlich 466.000 offene Arbeitsstellen gemeldet. Dies sind 30 % mehr als ein Jahr zuvor.

In diesem Kapitel werden die Auswirkungen dieser positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und der sehr guten Arbeitsmarktsituation auf Umfang und Beschäftigungswirkungen des Gründungsgeschehens beleuchtet.

¹ Eigene Berechnung basierend auf Statistik der Bundesagentur für Arbeit (2012a). Die Monate September bis Dezember basieren auf Hochrechnungen der Bundesagentur für Arbeit.

2.1 Aktuelle Entwicklungen von Gründerquote und Gründerzahl

Die jährlichen Gründerquoten der Jahre 2000 bis 2011 sind in Grafik 1 abgebildet. Für das Jahr 2011 beläuft sich die geschätzte Gründerquote auf 1,6 % der relevanten Gesamtbevölkerung. Dies entspricht einer Gesamtzahl von rund 835.000 Gründern.² Diese verteilen sich auf 392.000 (= 47 %) Vollerwerbs- und 443.000 (= 53 %) Nebenerwerbsgründer (siehe auch Tabelle 10 und Tabelle 11 im Anhang B).



Die Gründerquoten (Anteile der Gründer in der Bevölkerung) beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen für die Jahre 2000–2011: n=(23.504; 15.017; 29.776; 30.659; 30.463; 29.964; 37.231; 37.620; 25.015; 48.437; 49.381; 49.815). Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründerquoten auf Fragestellungen, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Quoten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründerquoten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Grafik 1: Gründerquoten in Deutschland 2000–2011

Wie Grafik 1 zu entnehmen ist, kam es in den Jahren 2003 bis 2008 fast zu einer Halbierung der jährlichen Gründerquote. Dieser negative Trend wurde durch eine positive Gegenbewegung in den Jahren 2009 und 2010 gebrochen.³ Die kurzfristige Erholung der Gründungsaktivität wurde allerdings im Jahr 2011 bereits wieder beendet; die Gründerzahl fiel im Ver-

² Die absoluten Gründerzahlen ergeben sich durch die Multiplikation der jeweiligen Gründerquote (bevölkerungsgewichteter Anteil der Gründer in der Stichprobe im Alter zwischen 18 bis 65 Jahren; vgl. Anhang A) mit der in Deutschland lebenden Bevölkerung in derselben Altersgruppe.

³ Der Anstieg der Gründerquote von 2008 bis 2010 beträgt insgesamt 0,3 Prozentpunkte. Dies entspricht einer Erhöhung um fast ein Fünftel. Der Anstieg ist auf dem 5 %-Niveau statistisch signifikant.

gleich zum Vorjahr um 11 % niedriger aus, wobei der Rückgang fast vollständig – zu gut 95 % – durch die sinkende Anzahl von Nebenerwerbsgründern bedingt ist. Die Zahl der Voll-erwerbsgründer blieb hingegen nahezu konstant.

Exkurs 1: Gründer-Definitionen im KfW-Gründungsmonitor

Die Gründer-Definition im KfW-Gründungsmonitor unterscheidet sich von der anderer (nicht-amtlicher) Datenquellen und ist vergleichsweise „breit“ (vgl. Anhang A). Als Gründer werden Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine gewerbliche oder freiberufliche selbstständige Tätigkeit begonnen haben. Dabei werden unter die neue Selbstständigkeit neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert. Es ist dabei unerheblich, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder beendet worden ist. Dieses 12-Monatskonzept findet bei der Ermittlung von Gründerquote und Gründerzahl sowie in den Analysen zur Struktur des Gründungsgeschehens Anwendung. Für Analysen zum Gründungsüberleben werden zusätzlich auch solche Personen in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.

Die Einordnung in die Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird allein dem Gründer ohne nähere Spezifikation der Begriffsinhalte überlassen. Somit sind sehr unterschiedliche Gründungsvorhaben und -personen erfasst. Diese reichen von geringfügigen, von vorneherein befristeten Nebenverdiensten von Studierenden und Arbeitnehmern ohne Mitarbeiter, Teampartner und mit geringem Zeit- und Ressourceneinsatz bis hin zu hoch innovativen Gründungen mehrerer Partner mit hohem Ressourceneinsatz. Im Anhang A finden sich weitere Erläuterungen zu den im KfW-Gründungsmonitor verwendeten Erhebungskonzepten sowie die Abgrenzung zu alternativen Datenquellen. Darüber hinaus werden die Ergebnisse verschiedener Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland dargestellt. Die zentrale Erkenntnis dieses Vergleichs verschiedener Datenquellen in Anhang A ist, dass es beträchtliche – aus den Definitionen erklärbar – Niveauunterschiede in den Gründerzahlen gibt, die zeitliche Entwicklung jedoch relativ parallel verläuft.

Makroökonomische Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen

Die individuelle Gründungsentscheidung wird durch gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen beeinflusst. Diese werden in Push- und Pull-Faktoren unterschieden (vgl. Meager, 1992). Als bedeutender Push-Faktor ist die Arbeitslosigkeit anzusehen, durch die die betroffenen Personen aufgrund fehlender Erwerbsalternativen quasi in die Selbstständigkeit „gestoßen“ werden. Die konjunkturelle Entwicklung wird dagegen als Pull-Faktor verstanden, da eine positive wirtschaftliche Dynamik – soweit sie nicht sogar durch das Entstehen neuer Unternehmen (mit)verursacht ist – Gründungen „nach sich zieht“, indem sich für potenzielle Gründer z. B. wachsende oder gar neue Absatzmärkte eröffnen.

Über die Jahre hinweg ist eine hohe Relevanz der Erwerbslosigkeit als Push-Faktor zu konstatieren. Für den Zeitraum 2000–2011 ist der Korrelationskoeffizient⁴ zwischen der Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote⁵ in Prozentpunkten und der Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) mit $r = 0,76$ ($0,83 / 0,65$) signifikant positiv.⁶ Der höhere Korrelationskoeffizient für die Vollerwerbsgründerquote lässt sich dahingehend interpretieren, dass der Frage der Erwerbsaussichten bei Vollerwerbsgründern eine größere Bedeutung zukommt als bei den Nebenerwerbsgründern. Um den Gleichlauf zwischen Gründerquote und relativer Veränderung der Erwerbslosenquote zu veranschaulichen, sind in Grafik 2 die standardisierten Werte⁷ für beide Zeitreihen abgebildet: eine höhere Arbeitslosigkeit und fehlende Erwerbsalternativen in abhängiger Beschäftigung führen dazu, dass Personen verstärkt eine Selbstständigkeit als Haupteinkommensquelle in Betracht ziehen.⁸

Ein Zusammenhang zwischen Konjunkturzyklus und Gründungsaktivität lässt sich dagegen auf den ersten Blick nicht identifizieren. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Wachstumsrate des realen BIP und der Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) für den gesamten Zeitraum von 2000–2011 ist mit $r = -0,08$ ($-0,17 / -0,004$) statistisch nicht signifikant.⁹ Der Verlauf der standardisierten Zeitreihen in Grafik 2 lässt ebenfalls keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen der konjunkturellen Situation und Gründungsaktivitäten erkennen. So ging im Jahr 2009 der Konjunkturabschwung mit einem Anstieg der Gründerquo-

⁴ r ist der Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson. Er ist ein dimensionsloses Maß für den Grad des linearen Zusammenhangs zwischen zwei metrisch skalierten Merkmalen. Er kann Werte zwischen -1 und 1 annehmen. Bei einem Wert von $+1$ (-1) besteht ein vollständig positiver (negativer) linearer Zusammenhang zwischen den betrachteten Merkmalen. Wenn der Korrelationskoeffizient den Wert 0 aufweist, besteht kein linearer Zusammenhang zwischen den beiden Merkmalen.

⁵ Die Erwerbslosenquote nach dem Standard der International Labour Organization (ILO) stellt den Vergleichsmaßstab zur Beurteilung der Arbeitsmarktsituation verschiedener Staaten dar. Sie ist unabhängig von nationalen Arbeitslosigkeitsdefinitionen und deren Veränderungen. In Bezug auf Deutschland erweist sich dies insbesondere im Hinblick auf das im Zug der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe im Jahr 2005 erweiterte Arbeitslosigkeitskonzept als nützlich. Die ILO-Erwerbslosenquote ist als Anteil der Erwerbslosen an allen Erwerbspersonen (bestehend aus Erwerbstätigen und Erwerbslosen) definiert. Als erwerbslos im Sinn der ILO-Statistik gilt, wer weniger als eine Stunde pro Woche arbeitet, aber mehr arbeiten will und dem Arbeitsmarkt zur Verfügung steht.

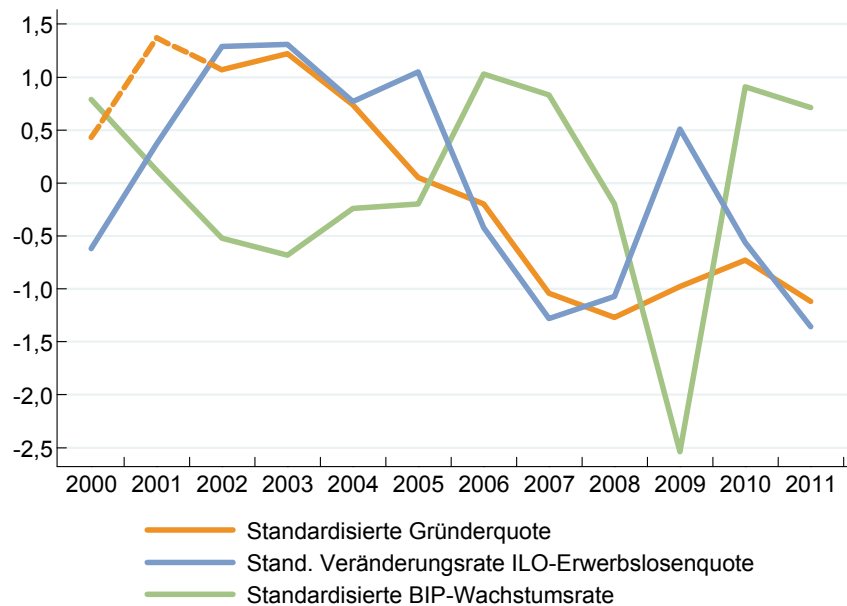
⁶ Die p-Werte zur Ermittlung der Signifikanz lauten $0,004$ ($0,001 / 0,02$).

⁷ Für die Standardisierung werden die beobachteten Werte so transformiert, dass die Zeitreihe einen Mittelwert von Null und eine Varianz von Eins aufweist. Dadurch weisen die drei Zeitreihen eine vergleichbare Größenordnung auf, sodass sie innerhalb eines Diagramms mit einer Y-Achse dargestellt werden können.

⁸ Die Arbeitsmarktsituation lässt sich zum einen anhand der Erwerbslosenquote beschreiben. Ein zweiter Indikator ist die Zahl der bei der Bundesagentur für Arbeit gemeldeten offenen Stellen, die die Alternativen in abhängiger Beschäftigung widerspiegelt (siehe Tabelle 18 im Anhang B). Die Korrelation zwischen der ILO-Erwerbslosenquote und der Zahl der offenen Stellen beträgt $-0,72$ (p-Wert $0,008$), was eine spiegelbildliche Entwicklung dieser beiden Größen nahelegt.

⁹ Die p-Werte zur Ermittlung der Signifikanz lauten $0,79$ ($0,60 / 0,99$).

te einher, während im Jahr 2010 die Gründerquote auch bei einem starken BIP-Wachstum anstieg. Im Jahr 2011 wiederum ist eine relativ hohe Wachstumsrate des BIP mit einem Rückgang der Gründerquote verbunden.



Quelle: KfW Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2012b, c), R ath und Braakmann (2012), eigene Berechnungen.

Grafik 2:  rundungsaktivit t im Konjunkturverlauf

Die bivariaten Betrachtungen zwischen Arbeitsmarktlage und  rundungsgeschehen einerseits und Konjunktur und  rundungsgeschehen andererseits vernachlässigen allerdings den auch in Grafik 2 zu erkennenden negativen Zusammenhang zwischen Erwerbslosigkeit und Wirtschaftswachstum. Denn im Regelfall entwickeln sich die Konjunktur und die Lage auf dem Arbeitsmarkt – wenn auch mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung – parallel: Einem Konjunkturaufschwung (-abschwung) folgt eine Verbesserung (Verschlechterung) der Arbeitsmarktlage. Der Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Arbeitsmarktlage kommt auch in einer negativen Korrelation zwischen der Veränderung der Erwerbslosenquote und der realen BIP-Wachstumsrate im Zeitraum 2000–2011 zum Ausdruck (Korrelationskoeffizient $r = -0,58^{10}$).

Um die Auswirkung der konjunkturellen Entwicklung und der Arbeitsmarktsituation auf die  rundungsaktivit t – also die Pull- und Push-Hypothese – zu überprüfen, bedarf es eines regressionsanalytischen Ansatzes (siehe Exkurs 2). Auch wenn die Regressionsergebnisse aufgrund der geringen Anzahl von Beobachtungen nicht allein zur Interpretation herangezogen werden dürfen, unterstützen sie doch die Beobachtung, dass sowohl eine steigende

¹⁰ Die p-Werte zur Ermittlung der Signifikanz lauten 0,05.

Erwerbslosigkeit als Push-Faktor als auch eine positive konjunkturelle Entwicklung als Pull-Faktor das Gründungsgeschehen positiv beeinflussen.

Exkurs 2: Regressionsanalyse des Zusammenhangs zwischen Gründerquote, Erwerbslosenquote und Wirtschaftswachstum

Um den Zusammenhang zwischen Gründungsaktivität, Konjunktur und Arbeitsmarktlage zu überprüfen, bietet sich eine Regressionsanalyse auf Basis der Jahresangaben 2000–2011 an.¹¹ Als abhängige Variable wird die Gründerquote q gewählt, als erklärende Größen die Jahreswachstumsrate des realen BIP g und die Veränderung der Erwerbslosenquote Δu sowie ein deterministischer linearer Zeittrend t (mit $t=1, \dots, 12$, wobei $t=1$ dem Jahr 2000 entspricht). Es wurden jeweils statistische Tests auf Autokorrelation (AK) durchgeführt, die andeuten, dass entsprechende Fehlspezifikationen nicht vorliegen.¹² Die Schätzung resultiert in folgender Gleichung (t-Werte basierend auf robusten Standardfehlern in Klammern):

$$q = 2,71 + 0,42 \Delta u + 0,06 g - 0,08 t \quad \bar{R}^2 = 0,95; \quad p_{AK} = 0,22 \cdot$$

(23,07) (6,56) (6,04) (-5,01)

Die Schätzergebnisse unterstützen zum einen die Beobachtung, dass die Erwerbslosigkeit als Push-Faktor wirkt. Der Einfluss der Veränderung der Erwerbslosenquote auf die Gründerquote ist signifikant positiv, wobei ein um einen Prozentpunkt höherer Anstieg der Erwerbslosenquote unter sonst gleichen Bedingungen mit einem Anstieg der Gründerquote um 0,4 Prozentpunkte einhergeht. Zum anderen entfaltet auch das Wirtschaftswachstum über die Pull-Wirkung einen signifikant positiven Einfluss auf die Gründerquote. Eine um einen Prozentpunkt höhere reale Wachstumsrate geht mit einem Anstieg der Gründerquote um 0,06 Prozentpunkte einher.

Wird die Projektion des Jahreswirtschaftsberichts der Bundesregierung vom Januar 2012 zu Grunde gelegt (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2012), in der für das Jahr 2012 mit einer Wachstumsrate des realen BIP von 0,7 % und einem Rückgang der Erwerbslosenquote von 5,7 % im Jahr 2011 auf 5,4 % im Jahr 2012 gerechnet wird, dann würde die Gründerquote im Jahr 2012 um rund 0,11 Prozentpunkte höher ausfallen als noch 2011.

Differenzierte Schätzungen für die Vollerwerbs- und die Nebenerwerbsgründerquote (q^V bzw. q^N) führen zu folgenden Gleichungen:

$$q^V = 1,16 + 0,24 \Delta u + 0,030 g - 0,03 t \quad \bar{R}^2 = 0,94; \quad p_{AK} = 0,63$$

(23,13) (8,06) (4,39) (-3,61)

$$q^N = 1,54 + 0,18 \Delta u + 0,034 g - 0,05 t \quad \bar{R}^2 = 0,81; \quad p_{AK} = 0,15 \cdot$$

(11,05) (2,68) (4,05) (-2,73)

¹¹ Regressionsanalysen erlauben die simultane Berücksichtigung des Einflusses verschiedener Einflussfaktoren auf eine zu erklärende Größe (hier: die Gründerquote). Indem die Korrelationsbeziehungen der erklärenden Variablen in Regressionsanalysen berücksichtigt werden, ist es möglich, die partiellen Effekte bzw. ceteris paribus-Effekte der erklärenden Variablen zu bestimmen. Diese geben den Einfluss der jeweiligen erklärenden Variable auf die zu erklärende Variable bei unterstellter Konstanz aller anderen erklärenden Variablen wieder.

Ob die zwölf Beobachtungen der Jahre 2000–2011 für eine Zeitreihenanalyse ausreichend sind, ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Für belastbare Ergebnisse sind im Allgemeinen umso mehr Beobachtungen heranzuziehen, je mehr zufällige Variation in den Variablen enthalten ist. Für die vorliegenden aggregierten Jahresdaten dürften die zufälligen Schwankungen hinreichend gering sein, was als Ergänzung der bivariaten Analyse eine Regression mit zwei erklärenden Variablen ermöglicht. Bei der Einordnung der Ergebnisse ist angesichts der geringen Anzahl von Freiheitsgraden jedoch Vorsicht angebracht.

¹² Dabei handelt es sich um einen „Breusch-Godfrey LM-Test“ auf Autokorrelation“ (AK) mit der Nullhypothese, dass keine Autokorrelation vorliegt. Es sind die zugehörigen p-Werte ausgewiesen.

Der Vergleich der geschätzten Koeffizienten in den beiden Gleichungen bestätigt die Tendenz aus der bivariaten Korrelationsanalyse: Für Vollerwerbsgründer spielt offenbar der Push-Faktor „Erwerbslosigkeit“ eine tendenziell größere Rolle als für Nebenerwerbsgründer; für den Pull-Faktor „Wirtschaftswachstum“ stellt sich das Bild entgegengesetzt dar. Statistisch sind die Unterschiede der geschätzten Koeffizienten zwischen den beiden Gleichungen (q^V vs. q^N) jedoch nicht signifikant, was mit der geringen Anzahl an Beobachtungen zusammenhängen kann.

Die nach Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründerquote differenzierte Regressionsanalyse liefert zudem einen Erklärungsansatz für die unterschiedlichen Entwicklungen in den Jahren 2009 und 2010. In beiden Jahren stieg die Gründerquote, im Jahr 2009 jedoch in erster Linie aufgrund einer Zunahme im Vollerwerb, im Jahr 2010 dagegen ausschließlich aufgrund eines Anstiegs im Nebenerwerb. Aufgrund der verschlechterten Arbeitsmarktsituation im Krisenjahr 2009 sind besonders viele Personen in die Vollerwerbsselbstständigkeit eingetreten. Diese starke Push-Wirkung konnte auch der durch den Konjunkturereinbruch deutlich negative Pull-Effekt nicht wesentlich vermindern. Im Aufschwungjahr 2010 ging die sich verbessernde Arbeitsmarktsituation (Rückgang der Erwerbslosenquote um 0,6 Prozentpunkte) mit einer konstanten Vollerwerbsgründerquote einher, während der Wiederanstieg des realen BIP (um 3,5 %) mehr Personen zu einer Nebenerwerbsgründung bewegte. Dass der Push-Effekt stärker auf die Gründungstätigkeit im Vollerwerb und der Pull-Effekt stärker im Nebenerwerb wirkt, spiegelt sich in den nach dem Gründungsumfang unterschiedlichen Regressionskoeffizienten wider und manifestiert sich auch in Grafik 29 im Anhang B, derzufolge fehlende Erwerbsalternativen für Vollerwerbsgründer ein wichtigeres Gründungsmotiv darstellen als für Nebenerwerbsgründer.

Sowohl Push- als auch Pull-Faktoren wirkten im Jahr 2011 in Richtung einer niedrigeren Gründerquote als im Jahr 2010. Der Push-Effekt war geringer, weil die Arbeitslosigkeit im Vergleich zum Vorjahr zurückging. Gleichzeitig verringerte sich aufgrund der etwas gebremsten konjunkturellen Dynamik der Pull-Effekt.¹³

Eine Differenzierung zwischen Voll- und Nebenerwerb zeigt die unterschiedlichen Wirkungen der Push- und Pull-Faktoren auf die jeweilige Gründerzahl. Die Zahl der Nebenerwerbsgründer reagiert i. d. R. stärker auf Veränderungen der konjunkturellen Dynamik, da diese die Nachfragesituation und damit die Zahl der Gründungsgelegenheiten bestimmt. Da wegen der konjunkturellen Lage zudem die tatsächliche Arbeitszeit (aufgrund des Rückgangs der Kurzarbeit und des Anstiegs der Überstunden) weiter gestiegen ist und die bezahlten Überstunden seit Jahresbeginn 2011 wieder auf dem Vorkrisenniveau liegen (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 2011a), haben insbesondere Arbeitnehmer weniger Zeit und Bedarf, eine Gründung im Nebenerwerb zu starten. Beide Einflüsse bewirkten zusammen den deutlichen Rückgang bei der Zahl der Nebenerwerbsgründer.

Im Vollerwerb hingegen bleibt die Gründerzahl im Vorjahresvergleich nahezu unverändert. Auf der einen Seite dürfte zwar der „Rekord-Rückgang“ der Erwerbslosigkeit im Jahr 2011 die Push-Kräfte auf die Gründungsaktivität auch im Vollerwerb deutlich gehemmt haben, die Pull-Kräfte des fortgesetzten Wirtschaftsaufschwungs waren aber offenbar stärker ausgeprägt als in der Vergangenheit, sodass sich beide Einflussfaktoren in ihrer Wirkung gegenseitig aufheben. So war das Wirtschaftswachstum zum zweiten Mal in Folge recht hoch. Dies dürfte das Vertrauen in eine nachhaltig stabile Nachfragesituation gestärkt und den Schritt in die Selbstständigkeit in einem guten konjunkturellen Umfeld unterstützt haben. Des Weiteren dürften auch Gründungsprojekte nachgeholt worden sein, die für das Jahr 2010 geplant waren, aber wegen mangelndem Vertrauen in den damaligen „Erholungs-“Aufschwung nach der Wirtschaftskrise sowie die Berichtserstattung über die Schuldenkrise im Eurogebiet noch nicht realisiert wurden. Als ein zusätzlicher Faktor kommt die seit Mai 2011 angekündigte Kürzung der Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit hinzu (Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2011). Die absehbare Kürzung hat zu Vorzieheffekten geführt, die die Zahl der Vollerwerbsgründer in der zweiten Jahreshälfte 2011 spürbar erhöht haben dürfte.

Ausblick zur Entwicklung des Gründungsgeschehens

Wie bereit erläutert fielen im Jahr 2011 die Push-Kräfte aufgrund der außerordentlichen Verbesserung der Arbeitsmarktsituation infolge des anhaltenden Aufschwungs deutlich schwächer aus. Auch die Pull-Kräfte waren aufgrund des etwas gebremsten Anstiegs der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage weniger stark ausgeprägt. Insgesamt ergab sich in der Konsequenz eine geringere Gründerquote als im Jahr 2010.

Für das Jahr 2012 gehen Konjunkturprognosen von einem deutlich gebremsten Wirtschaftswachstum und einer moderat weiter sinkenden Arbeitslosigkeit aus. Die prognostizierte abnehmende Konjunkturdynamik wird eine Schwächung der Pull-Effekte auf das Gründungsgeschehen nach sich ziehen. Der Rückgang der Arbeitslosigkeit wird im Jahr 2012 voraussichtlich aber deutlich geringer ausfallen als in den Jahren 2010 und 2011, sodass die Push-

¹³ In Grafik 2 und der Formulierung der Schätzgleichung im Exkurs 2 erfolgt die Argumentation ausgehend von einem mittleren Niveau der Gründerquote. Ausgehend von diesem fällt der Pull-Effekt eines positiven Wirtschaftswachstums positiv aus, ist jedoch aufgrund der im Vorjahresvergleich etwas gebremsten konjunkturellen Entwicklung weniger stark ausgeprägt. Der Push-Effekt, abgebildet über die Veränderung der Arbeitslosenquote wirkt negativ, da die Arbeitslosenquote im Vorjahresvergleich zurückgegangen ist. Da dieser Rückgang stärker ausfiel als vom Jahr 2009 auf das Jahr 2010, ist der negative Einfluss – ausgehend wieder von der mittleren Gründerquote – im Vorjahresvergleich betragsmäßig größer. Der negative Einfluss der Veränderung der Arbeitslosenquote überkompensiert den positiven Effekt des Wirtschaftswachstums. Insgesamt ist die Gründungsaktivität daher zurückgegangen.

Kräfte auf das Gründungsgeschehen im Vergleich zu diesen Jahren an Stärke gewinnen werden. Im Ergebnis wäre – nur basierend auf makroökonomischen Variablen und unter Vernachlässigung von Sondereinflüssen wie der Einschränkung der Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie der Photovoltaik-Förderung – für das Gesamtjahr 2012 eine Seitwärtsbewegung bei der Gründerzahl in Deutschland zu erwarten.

Anpassungen des Instrumentariums zur Förderung der Selbstständigkeit durch die BA hatten in der Vergangenheit einen starken Einfluss auf die Gründerzahlen (siehe Exkurs 3). Die Veränderung des institutionellen Regelrahmens des Jahresende 2011 ist die erste wesentliche Einschränkung der Förderung seit dem Jahr 2005. Da die Regeländerung zu einer starken Reduzierung des Fördervolumens¹⁴ führt – geplant sind Minderausgaben von 1,03 Mrd. EUR im Jahr 2012 (Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2011) –, dürfte dieser institutionelle Effekt den Einfluss makroökonomischer Push- und Pull-Faktoren auf das Gründungsgeschehen überlagern. Bedingt durch die schon seit Mai 2011 diskutierte Regelanpassung konnten für das zweite Halbjahr 2011 Vorzieheffekte beobachtet werden. So gab es beispielsweise im November 2011 61 % mehr monatliche Zugänge zur BA-Förderung über den Gründungszuschuss als im November des Vorjahres, während seit Januar 2012 die monatlichen Zugänge im Vorjahresvergleich stark gesunken sind (im Vergleich zum Vorjahresmonat -64 % im Januar und -81 % im Februar 2012; eigene Berechnungen, Bundesagentur für Arbeit, 2012b).

Exkurs 3: Der Einfluss der aktiven Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

Da die Dynamik des Gründungsgeschehens in den letzten Jahren maßgeblich durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beeinflusst wurde, ist die Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) als Einflussfaktor zu berücksichtigen. Eine Übersicht über die Gründerförderung der BA seit 1999 findet sich in Tabelle 19 im Anhang B.

Institutionelle Änderungen der BA-Förderung schlagen sich teilweise deutlich in den Gründerzahlen nieder. Die Ausweitung der Gründungsförderung in den Jahren 2003–2004 und die danach einsetzende restriktivere Ausgestaltung der Förderkonditionen hat offensichtlich jenseits des reinen Push-Effekts der Arbeitslosigkeit einen spürbaren institutionellen Einfluss auf die Entwicklungen des Gründungsgeschehens (insbesondere im Vollerwerb) gehabt. Starke Belege für diese Vermutung sind die Verdopplung der Zugänge (+129.000 Fälle) zur BA-Gründungsförderung bei Einführung des Existenzgründungszuschusses im Jahr 2003 und der starke Abfall der Zugangszahlen (-86.000 Fälle) im Jahr 2005 bei Ausschluss der früheren Arbeitslosenhilfeempfänger vom Förderanspruch. Diese Ausschläge, die sich auch in den Gründerquoten in Grafik 1 widerspiegeln (Anstieg der Gründerquote im Jahr 2003 und deutlicher Rückgang seit dem Jahr 2005), können nicht allein durch die Entwicklung der Erwerbslosigkeit erklärt werden. Die Erwerbslosenquote stieg bspw. im Jahr 2005 um 0,9 Prozentpunkte an, was für sich genommen eine steigende Gründerzahl induziert haben sollte.

¹⁴ Im Jahr 2010 betrug das Fördervolumen für den Gründungszuschuss 1,869 Mrd. EUR (Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2011).

Während sich die Gründerquote im Jahr 2012 wie oben dargestellt konjunkturell bedingt kaum ändern dürfte, ist aufgrund der Reduzierung der Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit ein merklicher Rückgang der Gründungsaktivität aus der Arbeitslosigkeit, insbesondere im Vollerwerb, zu erwarten. Wenn sich der bereits im Januar und Februar 2012 zu beobachtende Einbruch bei den Zugängen der Förderung der Selbstständigkeit über das Gesamtjahr bestätigt, dann würde sich die Gründerzahl deutlich reduzieren. Von der Reduktion der Förderung von Strom aus Photovoltaik-Anlagen erwarten wir einen zusätzlich dämpfenden Effekt auf die Zahl der Nebenerwerbsgründungen.

Insgesamt prognostizieren wir daher einen Rückgang der Gründungsaktivität im Jahr 2012.

Exkurs 4: Der Einfluss der Förderung von Photovoltaik-Anlagen

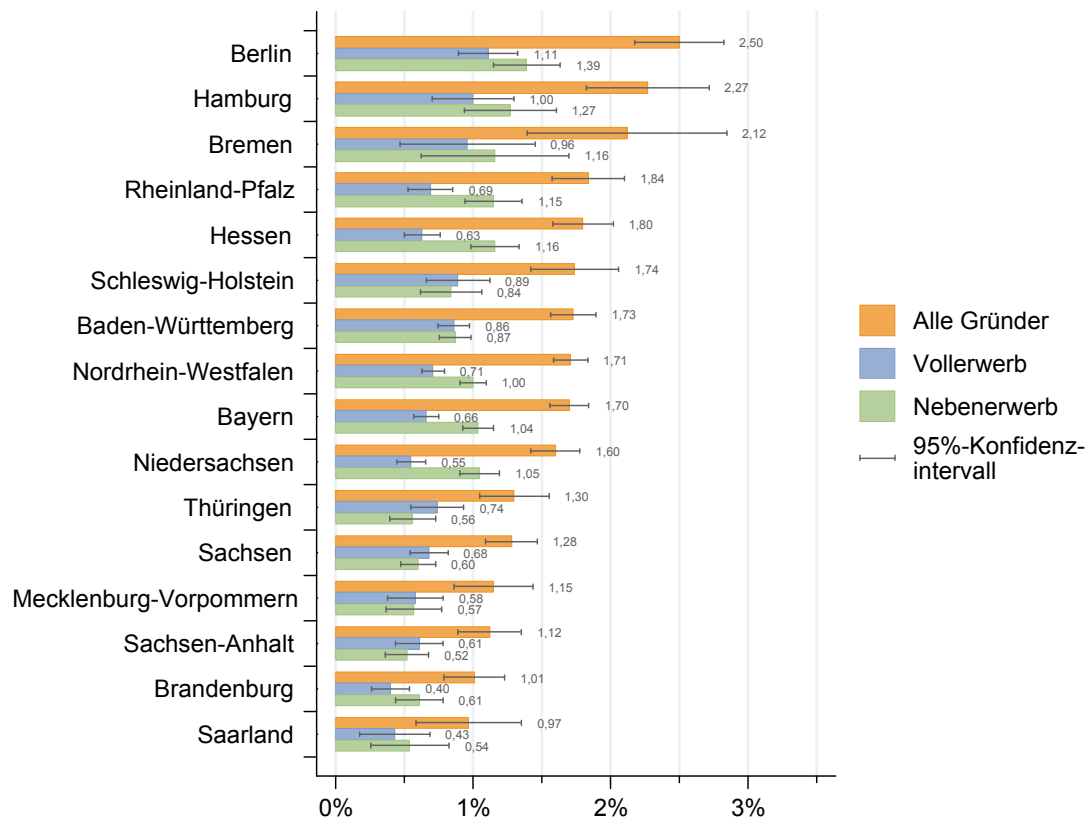
Betreibt eine Privatperson eine netzgekoppelte Photovoltaik-Anlage liegt eine unternehmerische Tätigkeit vor. Alle Änderungen der Förderung im Bereich Erneuerbarer Energien, die die erwartete Rendite von Investitionen in diesem Bereich beeinflussen, können somit Einfluss auf die Anzahl der Gründungen haben. Die Fördersätze im Rahmen des Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) sind degressiv ausgestaltet, d. h. sie sinken im Zeitablauf für Neuanlagen (vgl. Grau, 2012). Zusätzliche Kürzungen sind für dieses Jahr geplant (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, 2012). Dies dürfte die Anzahl neuer Anlagen im Vorjahresvergleich reduzieren und somit auch die Gründungsaktivität im Nebenerwerb negativ beeinflussen.

Anhand der Projektbeschreibung der Gründungen lassen sich Photovoltaik-Anlagen identifizieren. Das sind alle, die angeben, mit Solaranlagen Strom zu erzeugen (WZ 40). Eine weitere Differenzierung danach, wo diese Photovoltaik-Anlage installiert ist (bspw. an der eigenen Wohnimmobilie), ist nicht möglich. Die Tatsache, dass im Zeitraum von 2003–2011 95 % aller „Solar-Gründungen“ durch Nebenerwerbsgründer initiiert wurden, legt die Vermutung nahe, dass es sich bei vielen um Kleinanlagen im Zusammenhang mit der eigenen Wohnimmobilie handelt.

Der Anteil der „Solargründer“ an allen Gründern stieg kontinuierlich von knapp 0,5 % (Nebenerwerb: knapp 1 %) im Jahr 2003 auf knapp 5 % im Jahr 2009 (9 %) an. Danach reduzierte sich der Anteil bis zum Jahr 2011 auf 2 % (3 %). Gründer, die aufgrund des Betriebs einer Photovoltaik-Anlage unternehmerisch tätig sind, ordnen sich selbst zu 90 % als Nebenerwerbsgründer ein, weshalb die staatliche Förderung von Photovoltaik-Anlagen die Dynamik des Gründungsgeschehens vorrangig im Nebenerwerb beeinflusst (zur Förderung Erneuerbarer Energien als einer Form der Gründungsförderung siehe Berg und Volkmann, 2011).

Gründungsgeschehen in den Bundesländern

In Grafik 3 wird die Gründungsaktivität getrennt nach Bundesländern analysiert, wobei die Daten der Befragungswellen für die Jahre 2007–2011 gemeinsam betrachtet werden, um mittels genügender Fallzahlen statistisch belastbare Ergebnisse zu gewährleisten. Die Länder sind in absteigender Reihenfolge der Gesamtgründerquote angeordnet.



Die regionalen Gründerquoten wurden aus den kumulierten Gründerzahlen der Jahre 2007 bis 2011 berechnet, um statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten. Den Berechnungen liegen die folgenden Stichprobenumfänge zu Grunde: n=8.940 (Berlin), n=4.296 (Hamburg), n=1.519 (Bremen), n=10.002 (Rheinland-Pfalz), n=14.055 (Hessen), n=6.404 (Schleswig-Holstein), n=24.277 (Baden-Württemberg), n=41.661 (Nordrhein-Westfalen), n=31.734 (Bayern), n=19.165 (Niedersachsen), n=7.717 (Thüringen), n=13.839 (Sachsen), n=5.366 (Mecklenburg-Vorpommern), n=7.922 (Sachsen-Anhalt), n=7.928 (Brandenburg), n=2.351 (Saarland).

Grafik 3: Gründerquoten nach Bundesländern (Durchschnitt 2007–2011)

Die Rangfolge der Gründerquoten wird durch die drei dicht besiedelten Stadtstaaten Berlin (2,5 %), Hamburg (2,3 %) und Bremen (2,1 %) angeführt. In diesen Ballungsräumen gründet ein vergleichsweise hoher Bevölkerungsanteil, sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb. Hohe Gründungsaktivitäten in Ballungsräumen lassen sich durch positive Agglomerationseffekte erklären. So können dadurch Vorteile entstehen, dass Transportkosten relativ niedrig sind, ein großer lokaler Absatzmarkt vorhanden ist, durch den großen Arbeitsmarkt auch spezielle Qualifikationen im Arbeitskräfteangebot verfügbar sind und es zu so genannten Wissens-Übertragungseffekten (Spillovers) zwischen den Gründungen kommt.¹⁵ Gleichzeitig ist durch die räumliche Nähe zu verschiedenen Branchenclustern ein intensiver Austausch und Zugang zu Vorleistungen und anderen Inputfaktoren sowie zu Absatzmärkten gegeben

¹⁵ Die Argumente wurden im Rahmen der sog. „New Economic Geography“ entwickelt und fundiert (vgl. dazu Krugman, 1991, sowie Krugman und Venables, 1995). Acs et al. (2009) zeigen die Bedeutung von Wissens-Übertragungseffekten für Gründungen.

(vgl. Delgado et al., 2010). Auch Ausgründungen („spin-offs“) kommen offenbar am ehesten dort vor, wo es bereits eine hohe Unternehmenskonzentration gibt.¹⁶

Die ostdeutschen Bundesländer liegen en bloc auf den unteren Plätzen in der nach Höhe der Gründungsaktivität geordneten Rangliste der Bundesländer. Thüringen führt diese Gruppe an, während Brandenburg den letzten Platz unter den ostdeutschen Ländern belegt. Die im Bundeslandvergleich geringste Gründungsaktivität (1,0 %) lässt sich im Saarland konstatieren.

Dass die wohlhabenderen westdeutschen Flächenländer – mit Ausnahme Bayerns – tendenziell eher in der oberen und die ärmeren ostdeutschen Flächenländer eher in der unteren Hälfte der Liste angesiedelt sind, zeugt von der höheren Kaufkraft in den wohlhabenden Bundesländern. Diese führt zu günstigen Nachfragebedingungen und damit starken Pull-Effekten, die sich in einer höheren Gründungsaktivität insbesondere im Nebenerwerb niederschlagen.

In Bezug auf den Vollerwerb sind die Bundesländerunterschiede indes deutlich geringer ausgeprägt als in Bezug auf den Nebenerwerb. Insgesamt geht eine höhere Gesamtgründerquote tendenziell mit einer größeren Differenz zwischen Nebenerwerbsgründerquote und Vollerwerbsgründerquote einher. Dies lässt sich wiederum mit der höheren Bedeutung des Push-Effekts ungünstiger Erwerbssaussichten für die Vollerwerbsgründer erklären. Die Arbeitslosenquoten in den ostdeutschen Bundesländern sind immer noch deutlich höher als in den westdeutschen, was dazu beiträgt, dass die ostdeutschen Flächenländer trotz geringem BIP pro Einwohner ähnliche Gründerquoten im Vollerwerb aufweisen wie die westdeutschen Flächenländer.¹⁷

2.2 Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens

An Unternehmensgründungen ist nicht zuletzt die Erwartung eines positiven Beschäftigungsbeitrags geknüpft. Bei der Gründung neuer Unternehmen entstehen direkt Arbeitsplät-

¹⁶ Zwar sind Ausgründungen auch in den Daten des KfW-Gründungsmonitors enthalten. Diese lassen sich aber nicht identifizieren. Für Analysen zu Ausgründungen auf Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels siehe Fryges et al. (2010b).

¹⁷ Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen West- und Ostdeutschland sind in Grafik 16 sowie Tabelle 13 im Anhang B dargestellt. Wie in den Vorjahren lag die Gründerquote in den alten Bundesländern im Jahr 2011 mit 1,7 % höher als in den neuen Bundesländern (1,1 %). Die auf die jeweiligen Bevölkerungen hochgerechneten Gründerzahlen belaufen sich entsprechend auf 735.000 (-8 %) Personen in Westdeutschland und 101.000 (-29 %) Personen in Ostdeutschland (Veränderungen zum Vorjahr in Klammern). Bei höherer Volatilität liegt die Gesamtgründerquote in Ostdeutschland regelmäßig niedriger als in Westdeutschland.

ze für die Gründer selbst und ggf. für angestellte Mitarbeiter. Andererseits können neue Unternehmen auch indirekt, durch die Effekte ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, Arbeitsplätze in bereits existierenden Unternehmen schaffen oder aber obsolet machen.

Erst im Zeitverlauf stellt sich heraus, ob sich ein neues Unternehmen am Markt etabliert und die geschaffenen Arbeitsplätze dauerhaft bestehen. Mit Querschnittsbefragungen wie dem KfW-Gründungsmonitor können zwar weder die indirekten Spillover-Effekte noch die Frage nach dem längerfristigen Nettoeffekt angemessen berücksichtigt werden. Mittels der Angaben zur Anzahl der Teampartner und der Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt kann jedoch der direkte Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens eines Jahres geschätzt werden. Für diese Berechnung werden nur Neugründungen betrachtet, da sie – anders als Existenzgründungen durch Übernahmen oder Beteiligungen – unmittelbar neue Arbeitsplätze schaffen (siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.1 zur Gründungsform).

Exkurs 5: Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen

Direkter Bruttobeschäftigungseffekt: Gesamtzahl der in allen Unternehmensgründungen eines bestimmten Jahres zum Gründungszeitpunkt entstandenen Arbeitsplätze.

Direkter Nettobeschäftigungseffekt: Zahl der in einer Gründungskohorte noch verbliebenen Arbeitsplätze nach einer bestimmten Anzahl von Jahren (z. B. nach zehn Jahren). Diese Größe wird dadurch beeinflusst, dass eine Reihe von Gründungen die ersten Jahre nicht überlebt und wieder schließt. Andere bauen einen Teil ihrer ursprünglichen Beschäftigung wieder ab, weitere bleiben bei ihrer ursprünglichen Größe und wieder andere wachsen, einige sogar stark. Internationale Studien zum direkten Nettobeschäftigungseffekt konnten zeigen, dass die Beschäftigung einer Gründungskohorte im ersten Jahr stark ansteigt, um dann in den Folgejahren wieder abzunehmen. Langfristig stabilisiert sich die Beschäftigung einer Gründungskohorte zumeist auf dem Ausgangsniveau oder geringfügig darunter, sodass die direkten Nettobeschäftigungseffekte ungefähr so groß wie die direkten Bruttobeschäftigungseffekte sind (vgl. Boeri und Cramer, 1992; Engel et al., 2004). Da es sich bei dem KfW-Gründungsmonitor um eine Querschnittsbefragung handelt und eine Betrachtung der Entwicklung von Gründungen über die Zeit damit nur sehr eingeschränkt möglich ist, muss eine fundierte Analyse von Nettobeschäftigungseffekten Paneldatensätzen (wie z. B. dem KfW/ZEW-Gründungspanel) vorbehalten bleiben.

Indirekte Effekte: Nicht berücksichtigt sind in den angegebenen Zahlen indirekte positive oder negative Effekte. Positive indirekte Effekte äußern sich z. B. in einer gesteigerten gesamtwirtschaftlichen Effizienz durch zunehmenden Wettbewerb, in beschleunigtem Strukturwandel, aber auch in Spillover-Effekten durch positive Impulse von Unternehmensgründungen für Zulieferer, Abnehmer und das Innovationsgeschehen. Negative indirekte Effekte werden z. B. durch die Verdrängung etablierter Unternehmen vom Markt hervorgerufen (vgl. Wagner, 2006). Von den indirekten Effekten wird insbesondere angenommen, dass sie für einen bedeutenden Anteil des Einflusses von Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung verantwortlich sind (vgl. Fritsch, 2008). Obwohl indirekte Effekte nur schwer quantifiziert werden können, lassen Ergebnisse von Fritsch und Müller (2004) vermuten, dass der Beschäftigungseffekt von Neugründungen unter Berücksichtigung sämtlicher indirekter Effekte zumindest in der langen Frist positiv ist.

Insgesamt entstanden in den Neugründungen des Jahres 2011 rund 453.300 vollzeitäquivalente Stellen, 129.000 (-22 %) weniger als im Vorjahr (siehe in Tabelle 1 rechts unten). Davon entfielen ca. 260.000 (Vorjahr: 289.000) Stellen auf die Vollerwerbsneugründer selbst und ca. 193.300 (Vorjahr: 293.300) Stellen auf angestellte Mitarbeiter.¹⁸ Der Rückgang des direkten Bruttobeschäftigungseffekts um 129.000 Stellen im Vorjahresvergleich basiert zum Ersten auf einem Rückgang der Anzahl von Neugründern im Vollerwerb um 29.000 und zum Zweiten auf einem Rückgang der geschaffenen Stellen für Mitarbeiter um 100.000.

Tabelle 1: Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2011

Stellen von ...	Stellen für ...	Vollerwerb		Nebenerwerb		Summe
		Gründer	Mitarbeiter	Gründer	Mitarbeiter	
Sologründern ohne Mitarbeiter		175.700	---	---	---	175.700
Sologründern mit Mitarbeitern		61.000	125.700	---	30.700	217.400
Teamgründern ohne Mitarbeiter		9.500	---	---	---	9.500
Teamgründern mit Mitarbeitern		13.800	11.100	---	25.800	50.700
Summe		260.000	136.800	---	56.500	
		396.800		56.500		453.300

Um den Einfluss von Ausreißern und potenziellen Falschangaben bei Teampartnerzahl und Mitarbeiterzahl zu reduzieren, wurden nur solche positiven Angaben zur Teampartner- bzw. Mitarbeiterzahl in die Mittelwertberechnungen einbezogen, die höchstens so groß wie das 95 %-Perzentil der positiven Wertangaben sind. Angaben von „Null“ Teampartnern bzw. Mitarbeitern sind in die Mittelwertberechnungen einbezogen.

Ein weitere Differenzierung des Bruttobeschäftigungseffektes von Neugründungen im Jahr 2011 ergibt das folgende Bild (basierend auf Tabelle 1 sowie Tabelle 2 in Kapitel 3.1):

- Soloneugründer ohne Mitarbeiter, d. h. Neugründer, die weder Teampartner noch Mitarbeiter haben, machen 68 % der Neugründer im Vollerwerb und 73 % der Neugründer im Nebenerwerb aus (siehe den letzten Block in Tabelle 2 in Kapitel 3.1). Der Beschäftigungseffekt dieser Gründungen besteht ausschließlich in der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den Gründer selbst. Damit beläuft sich der Beschäftigungseffekt aus Neugründungen durch Soloneugründer ohne Mitarbeiter auf ca. 175.700 Stellen.
- Soloneugründer mit Mitarbeitern beginnen ihr Selbstständigkeitsprojekt ebenfalls ohne Teampartner, beschäftigen aber mindestens einen Mitarbeiter in Voll- oder Teilzeit. Erwartungsgemäß findet sich dieser Gründertyp deutlich häufiger im Bereich des Vollerwerbs (23 %) als im Nebenerwerb (11 %), da Vollerwerbsgründungen im Durchschnitt

¹⁸ Im Zuge einer konservativen Abschätzung des Beschäftigungseffektes werden nur die Stellen der Vollerwerbsgründer in die Berechnung einbezogen, da die große Mehrheit der Nebenerwerbsgründer mit ihrer Haupterbstätigkeit bereits eine Stelle besitzt. Selbst wenn sie neben ihrer Nebenerwerbsgründung arbeits- oder nichterwerbstätig sind, fällt ihr Zeitaufwand für die Gründung mit durchschnittlich 12 Stunden pro Woche relativ gering aus.

aufwändigere und damit auch personalintensivere Projekte beinhalten. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppe entspricht 217.400 Stellen.¹⁹

- Teamneugründer ohne Mitarbeiter treten im Vollerwerb (4 %) seltener auf als im Nebenerwerb (7 %). Der durch Gründerteams ohne Mitarbeiter induzierte Beschäftigungseffekt beläuft sich lediglich auf die für Vollerwerbsgründer selbst geschaffenen 9.500 Stellen.
- Teamneugründungen mit Mitarbeitern unternahmen im Jahr 2011 rund 5 % der Neugründer im Vollerwerb und 9 % der Neugründer im Nebenerwerb. Dadurch entstanden (inkl. ihrer eigenen) insgesamt 50.700 Stellen.²⁰

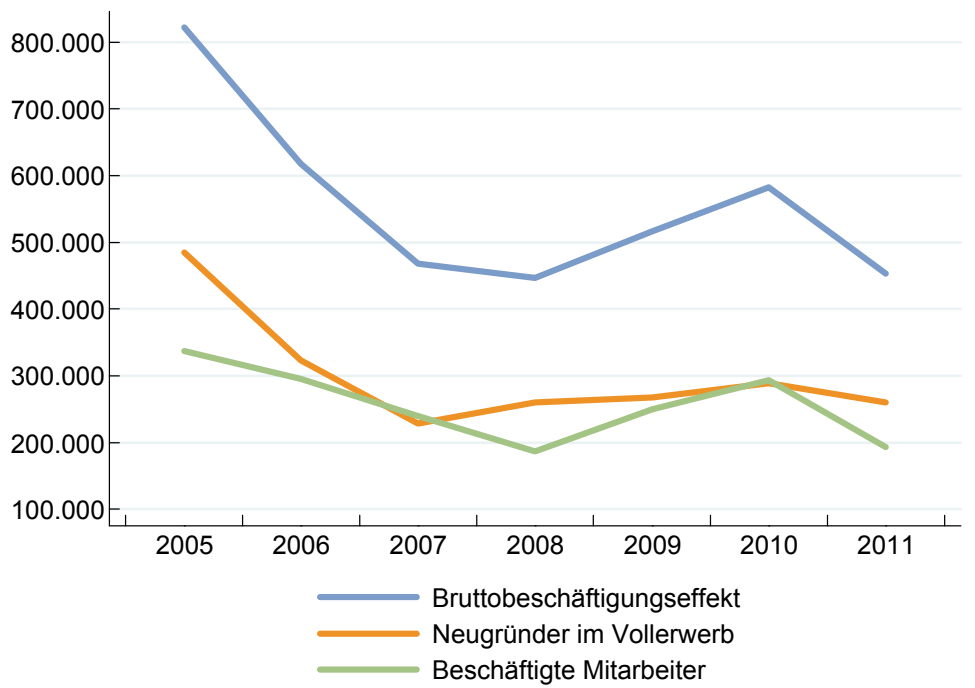
Ab dem Erhebungsjahr 2005 ist ein Jahresvergleich des direkten Bruttobeschäftigungseffekts möglich (vgl. Grafik 4). Im Ergebnis wird der Bruttobeschäftigungseffekt im Durchschnitt der hier betrachteten Jahre zu etwa 55 % aus Stellen für die Neugründer und zu 45 % aus Stellen für angestellte Mitarbeiter gespeist. Die Anzahl der Mitarbeiter entwickelt sich tendenziell synchron zur Anzahl der Neugründer. Dies deutet darauf hin, dass das Teamgründungs- und Einstellungsverhalten von Neugründern im Zeitverlauf relativ stabil ist.

Von Jahr zu Jahr zeigt sich jedoch eine gewisse Variation der Beschäftigungsintensität durch Neugründer, d. h. der durchschnittlichen Anzahl von Mitarbeitern, die ein Neugründer beschäftigt. Im Jahr 2011 betrug diese bspw. 0,34, d. h. ein Voll- oder Nebenerwerbsneugründer stellte zu Beginn im Durchschnitt 0,34 Mitarbeiter ein. In den Jahren 2006 und 2009, die durch unsichere Arbeitsmarktlagen aus Sicht der Arbeitnehmer gekennzeichnet waren, kamen auf ein Neugründer im Mittel 0,4 Mitarbeiter. Eine gute Arbeitsmarktlage dürfte als Angebotsbeschränkung für die Arbeitsnachfrage der Gründer wirken. Tatsächlich zeigt sich in Bezug auf die Anzahl der Mitarbeiter pro Neugründer im Zeitraum 2005 bis 2011 eine positive Korrelation mit der Erwerbslosenquote (Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearsson: +0,32) und eine negative Korrelation mit der Anzahl der offenen Stellen (-0,30).²¹

¹⁹ Die 217.400 Stellen ergeben sich als Summe der 61.000 Neugründer im Vollerwerb und deren 125.700 Mitarbeitern sowie der 30.700 Mitarbeiter der Nebenerwerbsgründer. Wie in Fußnote 18 erläutert werden die Stellen der Nebenerwerbsgründer selbst nicht mitgezählt.

²⁰ Die insgesamt 50.700 Stellen errechnen sich als Summe der Anzahl der für die Teampartner im Vollerwerb selbst geschaffenen 13.800 Stellen, den 11.100 von Teamgründern im Vollerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter sowie den 25.800 von Teamgründern im Nebenerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter.

²¹ Beide Korrelationskoeffizienten sind allerdings nicht statistisch signifikant, was an der geringen Anzahl an Beobachtungen liegen kann.



Direkter Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen, berechnet jahresspezifisch wie in Tabelle 1 beschrieben. Hierbei sind die Unterstichproben zur Gründungsgröße und zur Mitarbeiter- wie auch Teampartnerzahl relevant. Im Fall der beiden letztgenannten Merkmale bewegen sich die Beobachtungszahlen in einzelne Wellen teilweise im einstelligen Bereich (z. B. basiert die Schätzung der mittleren Teamgröße von Teamneugründern ohne Mitarbeiter im Jahr 2011 auf acht Beobachtungen). Im Jahresvergleich zeigen sich trotzdem robuste Muster.

Grafik 4: Bruttobeschäftigungseffekt im Jahresvergleich

Dieses Ergebnis deutet zunächst darauf hin, dass es in Zeiten hoher (niedriger) Arbeitslosigkeit für Neugründer leichter (schwieriger) ist, Stellen zu besetzen und dadurch Beschäftigung zu schaffen. In multivariaten Regressionsanalysen (nicht ausgewiesen) zu Problemen der Gründer, geeignete Mitarbeiter zu finden, zeigen sich für die vergangenen vier Jahre mit Ausnahme des Jahres 2009 als Sonderfall allerdings keine signifikanten Jahreseffekte. Die Schwierigkeiten der Neugründer, Mitarbeiter einzustellen und ggf. wegen zu starker Probleme auf Einstellungen verzichten zu müssen, werden demnach nicht nur durch das Umfeld auf dem Arbeitsmarkt beeinflusst, sondern auch durch die Art des Gründungsprojekts. Verschiebungen in der Struktur des Gründungsgeschehens – beispielsweise hin zu mehr Gründungsprojekten, die auch mit geringerem Arbeitseinsatz zu bewältigen sind – haben dann entsprechende Auswirkungen auf den zu beobachtenden Beschäftigungseffekt der Neugründungen. Die gesunkene durchschnittliche Beschäftigung in Gründungen mit Mitarbeitern wäre demnach auf einen geringeren Bedarf zurückzuführen.

3 Strukturmerkmale und Finanzierung der Gründungen

3.1 Strukturmerkmale der Gründungen

Nachdem im letzten Kapitel das Gründungsgeschehen vor allem aus einer quantitativen Perspektive betrachtet wurde – der Entwicklung von Gründerzahlen und Gründerquoten im Zeitablauf – geht es in den folgenden Abschnitten um die Analyse von Strukturmerkmalen der Gründungsprojekte, die nicht zuletzt Hinweise auf die qualitativen Aspekte der Gründungen liefern. Dabei wird für die Querschnittsbetrachtung für das Jahr 2011 neben der Darstellung für alle Gründer zwischen Gründern im Voll- und Nebenerwerb unterschieden (siehe Tabelle 2).²² Grundsätzlich wird die Einordnung zwischen Voll- und Nebenerwerb durch die Befragten vorgenommen. Im Zeiteinsatz für das Gründungsprojekt zeigen sich zwischen den beiden Gründergruppen deutliche Unterschiede. Während Vollerwerbsgründer zum Befragungszeitpunkt im Median²³ 45 Stunden pro Woche für ihre Selbstständigkeit aufwenden, ist der Median bei den Nebenerwerbsgründern mit 10 Stunden deutlich niedriger. Ein beschränkter Zeiteinsatz deutet oft auf eine unterschiedliche Gründungsgröße hin und zeigt sich auch in anderen Projektmerkmalen, die im Folgenden detailliert dargestellt werden. Neben dem Zeiteinsatz sind auch andere Kriterien möglich, um Gruppen im Gründungsgeschehen zu identifizieren. In Kapitel 4 wird daher auch eine Einteilung nach Gründungsmotiv und der Einstellung von Mitarbeitern vorgenommen, um einen weiteren Einblick in die qualitativen Aspekte des Gründungsgeschehens zu erhalten.

Gründungsform

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine Bevölkerungsbefragung und erfasst das Gründungsgeschehen auf der Personenebene (siehe Anhang A). Daher werden den Gründungen sowohl Neugründungen von Unternehmen als auch Übernahmen von und Beteiligungen an bestehenden Unternehmen zugerechnet, da jede dieser drei Formen aus Sicht betreffender Person den Schritt in die Selbstständigkeit bedeutet.

²² Grafik 18 bis Grafik 23 sowie Tabelle 15, Tabelle 16 und Grafik 31 im Anhang B können weitergehende Informationen – insbesondere Vorjahresvergleiche und statistische Konfidenzintervalle – entnehmen werden.

²³ Beim Median handelt es sich um einen speziellen Mittelwert. Der Median ist der Wert, der die kleineren 50 % von den größeren 50 % der Werte trennt. Wenn der Median 45 Stunden beträgt, bedeutet es, dass 50 % mehr als 45 Stunden und 50 % weniger als 45 Stunden arbeiten. Der Vorteil des Medians gegenüber dem im Alltag gebräuchlicheren arithmetischen Mittel besteht darin, dass der Median robust gegenüber so genannten „Ausreißern“ unter den Werten ist.

Die Unterscheidung der drei Gründungsformen ermöglicht es, die wirtschaftspolitischen Konsequenzen des Gründungsgehens besser einzuordnen, da sich unterschiedliche Effekte auf Wachstum und Beschäftigung in einer Volkswirtschaft ergeben. Man denke dabei z. B. an die Neugründung eines Technologieunternehmens, die Beteiligung an einem bestehenden Direktvertriebsunternehmen im Konsumgüterbereich oder an die familieninterne Übernahme eines Handwerksbetriebs. Während von Neugründungen insbesondere in technologieorientierten Branchen am ehesten Impulse für Innovation und Beschäftigung erwartet werden können, sichern Übernahmen und Beteiligungen in erster Linie das Fortbestehen von und die Arbeitsplätze in bestehenden Unternehmen und weisen eine vergleichsweise geringe Innovationsaktivität auf (vgl. Spengler und Tilleßen, 2006). Auch deshalb werden in Abschnitt 2.2 nur die Beschäftigungseffekte von Neugründungen berechnet.

Tabelle 2: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungen 2011 (Anteile in Prozent)

	Alle Gründer	Vollerwerb	Nebenerwerb
Gründungsform			
Neugründung	67,5	66,2	68,5
Übernahme	12,1	17,6	7,0
Beteiligung	20,4	16,2	24,5
Branche			
Verarbeitendes Gewerbe	4,2	4,1	4,3
Baugewerbe	5,8	7,4	4,4
sonstige Nichtdienstleistungen	5,4	2,3	8,5
Handel	12,3	14,5	10,5
Verkehr & Nachrichtenübermittlung	3,9	6,0	2,1
Finanzdienstleistungen	3,7	5,8	1,7
wirtschaftliche Dienstleistungen	27,4	24,2	30,1
persönliche Dienstleistungen	37,3	35,8	38,5
Berufsgruppe			
Freie Berufe	35,7	35,0	36,4
Handwerk	14,5	16,5	12,8
andere Berufsgruppe	49,8	48,6	50,8
Neuheit der Produkte / Dienstleistungen			
keine Marktneuheit	85,1	84,6	85,9
regionale Marktneuheit	9,1	8,5	9,9
deutschlandweite Marktneuheit	3,4	3,7	2,8
weltweite Marktneuheit	2,3	3,2	1,5
Gründungsgröße			
Sologründer ohne Mitarbeiter	61,5	60,6	62,4
Sologründer mit Mitarbeitern	18,6	26,7	11,4
Teamgründer ohne Mitarbeiter	7,7	5,1	9,8
Teamgründer mit Mitarbeitern	12,2	7,7	16,4
Nachrichtl.: Gründungsgröße von Neugründungen			
Sologründer ohne Mitarbeiter	70,2	67,6	72,7
Sologründer mit Mitarbeitern	16,7	23,4	10,9
Teamgründer ohne Mitarbeiter	5,8	3,7	7,3
Teamgründer mit Mitarbeitern	7,2	5,3	9,1

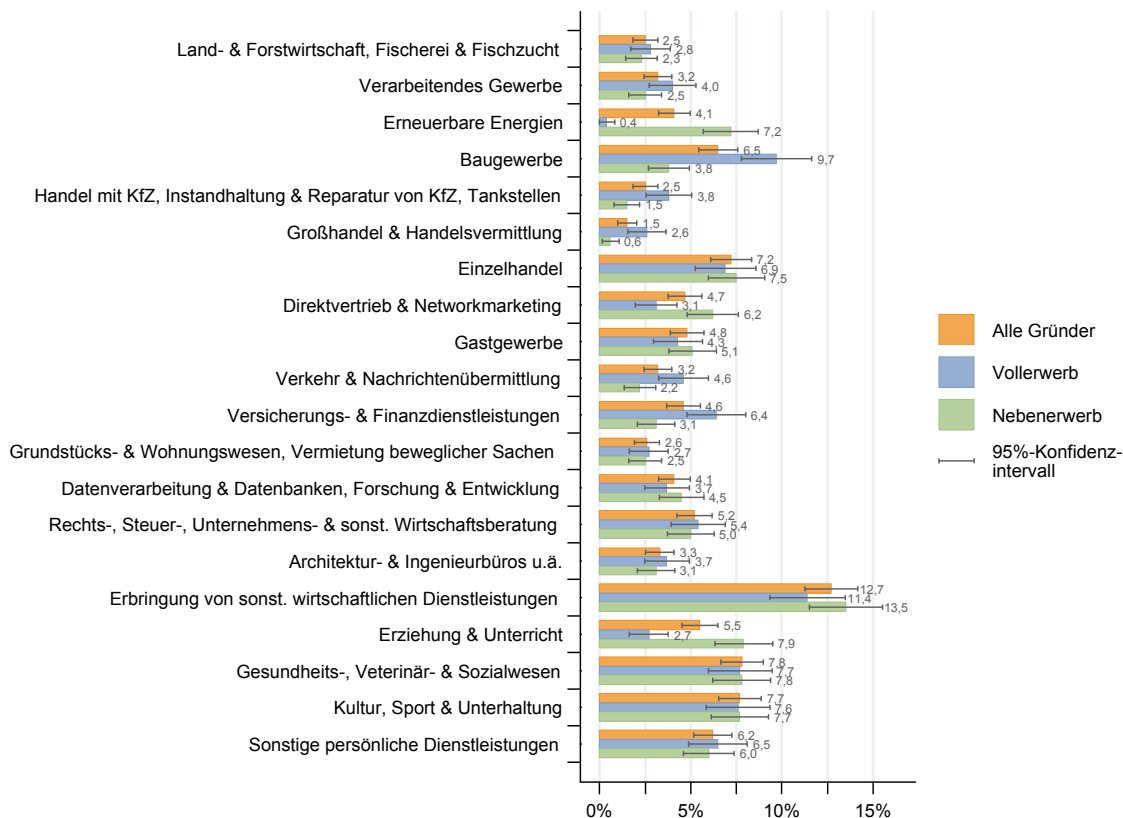
Grafische Darstellungen der Gründungsmerkmale inklusive Vorjahresvergleichen und Konfidenzintervallen finden sich im Anhang B (Grafik 18 bis Grafik 23). Den Fußnoten der Grafiken ist zu entnehmen, auf welchen Stichprobengrößen die dargestellten Verteilungen der Gründungsmerkmale beruhen.

Tabelle 2 sowie Tabelle 12 im Anhang B zeigen, dass Neugründungen sowohl am aktuellen Rand als auch über den Zeitraum 2001–2011 hinweg die relativ häufigste Gründungsform darstellen. Im Jahr 2011 waren knapp 68 % aller Gründer (Vollerwerb: 66 %; Nebenerwerb:

69 %) Neugründer. Diese Anteile entsprechen hochgerechnet ca. 564.000 Neugründern insgesamt, 260.000 Neugründern im Vollerwerb und 304.000 Neugründern im Nebenerwerb.

Branchenstruktur des Gründungsgeschehens

Tabelle 2 zeigt darüber hinaus, wie sich das Gründungsgeschehen auf acht Branchen verteilt. Die Schwerpunkte der Gründungsaktivität bilden die Branchen der persönlichen Dienstleistungen (37 %), der wirtschaftlichen Dienstleistungen (27 %) und des Handels (12 %). Im Verarbeitenden Gewerbe sind 4 % und im Baugewerbe knapp 6 % aller Gründer zu verorten.



Um statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten, wurden neben der aktuellen auch die Erhebungswellen für die Jahre 2009 und 2011 in die Analyse einbezogen. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern (n=2.017), an allen Gründern im Vollerwerb (n=887) bzw. allen Gründern im Nebenerwerb (n=1.120) wieder. Lesehilfe: Im Durchschnitt der Jahre 2009–2011 haben sich 9,7 % aller Vollerwerbsgründer im Baugewerbe selbstständig gemacht.

Grafik 5: Gründer nach Wirtschaftszweigen (Durchschnitt 2009–2011)

Eine stärkere Untergliederung als diejenige nach den acht Branchen ist in Grafik 5 wiedergegeben. Für die nach 20 Wirtschaftszweigen differenzierte Darstellung wurden die Daten der Befragungsjahre 2009–2011 gemeinsam ausgewertet, um durch ausreichende Fallzahlen belastbare Aussagen zu erhalten. Die Wirtschaftszweige im Dienstleistungsbereich mit den höchsten Gründeranteilen bzw. der höchsten Gründungsaktivität (im Vollerwerb) sind der Einzelhandel mit 7 % (7 %), das Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen mit 8 % (8 %), Kultur-, Sport und Unterhaltung mit 8 % (8 %), Erziehung- und Unterricht mit 6 % (3 %), das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe mit 5 % (6 %), Direktvertrieb und Networkmarketing mit 5 % (3 %) und die sehr heterogene Gruppe der sonstigen wirt-

schaftlichen Dienstleistungen mit 13 % (11 %). Unter den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen sind z. B. viele Existenzgründer aus den Bereichen Werbung sowie Büro- und Gebäudeservices vertreten.

Exkurs 6: Gründungsgeschehen nach Berufsgruppen

Der ermittelte Anteil von Freiberuflern an allen Gründern (im Vollerwerb) liegt 2011 bei 36 % (35 %, siehe Tabelle 2 sowie Grafik 20). Im Jahr 2011 waren 30 % (27 %) aller Gründer (im Vollerwerb) einem der von Freiberuflern dominierten Wirtschaftszweige Rechts-, Steuer-, Unternehmens- und sonstige Wirtschaftsberatung, Architektur-, Ingenieur- und ähnliche Büros, Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen oder Kultur, Sport und Unterhaltung zuzurechnen. Entsprechend üben nicht alle Gründer in den vorgenannten Wirtschaftszweigen tatsächlich einen Freien Beruf aus und nicht alle Freiberufler sind einem der vorgenannten Wirtschaftszweige zuzurechnen.

Die zweite erfasste Berufsgruppe ist das Handwerk. Für das Jahr 2011 zeigen sich „Handwerkeranteile“ von 15 % an allen Gründern, von 17 % an allen Vollerwerbsgründern und von 13 % an allen Nebenerwerbsgründern. Im Baugewerbe handelt es sich praktisch bei jeder Gründung um eine Handwerksgründung (Hoch- und Tiefbauer, Elektriker, Trockenbauer, Haustechniker etc.). Andere Branchen mit hohen Anteilen von Handwerksgründern sind das Verarbeitende Gewerbe (z. B. Bäcker, Fleischer, Metallbauer, (Kunst-) Schmiede, Schneider), die Kfz-Branche (Kfz-Mechaniker, Lackierer), die wirtschaftlichen Dienstleistungen (z. B. Fotografen, Gebäudereiniger), die persönlichen Dienstleistungen (Kosmetiker, Friseure) und der Handel (z. B. Änderungsschneider, Reparaturbetriebe).

Die unterschiedliche Verteilung von Voll- und Nebenerwerbsgründern auf die einzelnen Wirtschaftszweige lässt sich durch die zu den genannten Wirtschaftszweigen gehörigen Berufsfelder und deren Vereinbarkeit mit einer (anderen) Haupterwerbstätigkeit erklären. Entsprechend sind in Grafik 5 einige Wirtschaftszweige zu identifizieren, die deutliche Unterschiede in den Gründungshäufigkeiten im Voll- und Nebenerwerb aufweisen. Gründungen im Baugewerbe (10 % vs. 4 %), im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe (6 % vs. 3 %) sowie im Bereich Verkehr- und Nachrichtenübermittlung (5 % vs. 2 %) sind signifikant häufiger Vollerwerbsgründungen.

Wirtschaftszweige, in denen Nebenerwerbsgründer signifikant überrepräsentiert sind, sind Direktvertrieb und Networkmarketing (6 % vs. 3 %) sowie Erziehung und Unterricht (8 % vs. 3 %). Gründungen im Bereich der Erneuerbaren Energien finden nahezu ausschließlich im Nebenerwerb statt. Hierbei handelt es in erster Linie um Gewerbeanmeldungen zur Installation privater Energieerzeugungsanlagen und der Einspeisung des erzeugten Stroms in das Stromnetz (vgl. Exkurs 4 in Abschnitt 2.1).

Neuheit der Produkte / Innovationsgehalt

Bei der Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden die Gründer auch gefragt, ob die von ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit sind. Wie Tabelle 2 zeigt, gaben im Jahr 2011 85 % der Gründer an, dass ihre

Produkte oder Dienstleistungen keine Marktneuheit sind. Dagegen starteten 9 % mit einer regionale Marktneuheit, 3 % mit einer deutschlandweiten und 2 % mit einer weltweiten Marktneuheit. Aus Grafik 21 im Anhang B ist zu entnehmen, dass diese Anteile über die Jahre hinweg wenig variieren. Vollerwerbsgründer zeigen sich tendenziell innovativer als Nebenerwerbsgründer, wobei die Unterschiede jedoch gering ausfallen.

Exkurs 7: Technologieorientierung der Gründer

Als ein weiterer Indikator für den Innovationsgehalt und somit für die Technologieorientierung der Gründungen kann die Branchenaufteilung herangezogen werden. Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer hohen durchschnittlichen Forschungs- und Entwicklungsintensität werden dem Spitzentechnikbereich zugeordnet. So weisen die Wirtschaftszweige der Spitzentechnik durchschnittlich mehr als 7 % Forschungs- und Entwicklungsintensität auf, die der Hochwertigen Technik zwischen 2,5 und 7 % (Fryges et al., 2011). Technologieorientierte Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe sind jedoch relativ selten. Ihr wahrer Umfang kann daher nur durch Totalerhebungen oder allenfalls sehr große Stichproben adäquat erfasst werden.²⁴

Im Dienstleistungsbereich können technologieorientierte Gründungen anhand der Wirtschaftszweigzuordnung zu den technologieintensiven Dienstleistern sowie Software identifiziert werden. Zu ihnen zählen etwa Gründungen in den Wirtschaftszweigen Fernmeldedienste, Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin, Architektur- und Ingenieurbüros, sowie technische, physikalische und chemische Untersuchungen (vgl. Gottschalk et al., 2008). Diese Abgrenzung korrespondiert mit den Wirtschaftszweigen „Datenverarbeitung u. ä.“ sowie „Architektur und Ingenieurbüros“ des KfW-Gründungsmonitors in Grafik 5. Demnach haben im Mittel der Jahre 2009–2011 knapp 7 % (7 %) der Gründer (im Vollerwerb) ein Unternehmen im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen gegründet. Technologieorientierte Gründungen im Dienstleistungsbereich treten deutlich häufiger auf als im Verarbeitenden Gewerbe.

Technologieorientierte Gründungen sind aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünscht, weil von ihnen ein wichtiger Beitrag zur Innovationskraft und somit zur Stärkung der Leistungsfähigkeit sowie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft erwartet werden.

Eine detaillierte Auswertung der durch die Gründer abgegebenen Vorhabensbeschreibungen lässt jedoch Zweifel daran aufkommen, dass es sich bei den von den Gründern als neu eingeschätzten Geschäftsideen tatsächlich um Innovationen handelt. Selbst die große Mehrheit der weltweiten Marktneuheiten, die von 2 % der Gründer proklamiert werden, scheint nicht dazu geeignet, aus sich heraus einer „schöpferischen Zerstörung“ à la Schumpeter oder gar einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft

²⁴ Auf Basis des Mannheimer Unternehmenspanels (ZEW Mannheim) wurden im Jahr 2009 in Deutschland ca. 2.050 Unternehmen im Bereich der Spitzen- und hochwertigen Technologie gegründet (vgl. Metzger et al., 2010). Inklusive technologieorientierter Dienstleistungen beträgt der Anteil des Hightech-Sektors mit jährlich rund 14.000 Gründungen knapp 7 % des Gründungsgeschehens wirtschaftsaktiver Unternehmen (vgl. Metzger et al., 2010). Mit einem Umfrageinstrument wie dem KfW-Gründungsmonitor, in dem im Durchschnitt der letzten Befragungsjahre jeweils insgesamt rund 700 Gründer enthalten sind, lassen sich allenfalls vereinzelt dieser Technologiegründungen bzw. -gründer „auffinden“. Dies kann keine valide Basis für eine Abschätzung des wahren Umfangs dieses Gründungssegmentes darstellen.

Vorschub zu leisten. Dieses Ergebnis impliziert zwar nicht, dass es unter den Gründungsprojekten in Deutschland keine ernst zu nehmenden Innovationen gibt, es zeigt jedoch, dass die Innovationsaktivität des Gründungsgeschehens in seiner Breite zu wünschen übrig lässt. Darauf weisen auch anderen Datenquellen und Studien hin.²⁵ Diese strukturelle Schwäche ist vor dem Hintergrund der volkswirtschaftlichen Bedeutung innovativer Gründungen mittel- und langfristig als besonders kritisch einzuordnen.

Gründungsgröße

Ein weit verbreiteter Indikator für die Gründungsgröße ist die Zahl der angestellten Mitarbeiter sowie die Möglichkeit, im Team zu gründen. Die Zahl der Mitarbeiter wird nicht zuletzt durch die Arbeitsintensität bestimmt, mit der die Produktion oder Dienstleistungserstellung erfolgt. Die Entscheidung, das Gründungsprojekt nicht allein, sondern mit einem Team von Gründern in Angriff zu nehmen, wird bestimmt durch die Möglichkeit, den notwendigen Zeit- und Ressourcenaufwand auf mehrere Schultern zu verteilen und eine sinnvolle Kombination von Fähigkeiten und Fertigkeiten der Gründer zu erreichen. Tabelle 2 ist zu entnehmen, dass eine Mehrheit von rund 62 % der Gründer (Vollerwerb: 61 %) ihr Projekt ohne Teampartner – als sog. Sologründer – und ohne Mitarbeiter aufnimmt. Das Gründungsgeschehen in Deutschland basiert demnach zu einem großen Teil auf Kleinstgründungen, die nur aus dem Gründer selbst bestehen.²⁶ Weitere 8 % der Gründer (Vollerwerb: 5 %) beschäftigen ebenfalls keine Mitarbeiter, haben ihre Gründung aber mit mindestens einem Teampartner realisiert (Teamgründer ohne Mitarbeitern).

Insgesamt ergibt sich somit im Jahr 2011 ein Anteil von 69 % (66 %) aller Gründer (im Vollerwerb), die ihre Geschäfte zum Befragungszeitpunkt ohne die Unterstützung durch Mitarbeiter tätigten. Im vorangegangenen Jahr lag dieser Anteil etwas höher bei 72 % (63 %), während er im Krisenjahr 2009 mit 62 % (53 % im Vollerwerb) erheblich niedriger ausfiel (siehe Grafik 22 im Anhang). Im Vorjahresvergleich ist damit zwar ein etwas höherer Anteil von Gründungen mit Mitarbeitern zu verzeichnen. Aber die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter ist zurückgegangen: Im Jahr 2011 waren pro Gründung durchschnittlich 0,8 (2010: 0,9; 2009: 0,7) vollzeitäquivalente Mitarbeiter beschäftigt. Dieser etwas geringere Durchschnittswert ist

²⁵ Danach lag die Anzahl der High-Tech-Gründungen 2009 unter der des Jahres 1999 (vgl. Metzger et al., 2010). Zudem war in Deutschland im Jahr 2007 der Anteil der Gründungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen im internationalen Vergleich relativ gering (vgl. Müller et al., 2011).

²⁶ Dieser Gründungstyp „Solo-Gründer ohne Mitarbeiter“ ist dann noch häufiger, wenn es sich um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit handelt: 70 % der Gründer dieser Gruppe – und zwar im Vollerwerb wie im Nebenerwerb – haben weder Teampartner noch Mitarbeiter.

darauf zurückzuführen, dass die Anzahl der vollzeitäquivalenten Stellen der Gründer, die überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, von 3,3 im Jahr 2010 auf 2,7 im Jahr 2011 gefallen ist.

Im Zeitvergleich hängt die Frage, ob und wie viele Mitarbeiter eingesetzt werden, von der Arbeitsmarktlage sowie von der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens nach Gründungsarten ab. Bei einer guten Arbeitsmarktlage wie im Jahr 2011 wird es Gründern schwerer fallen, Mitarbeiter zu gewinnen, da für Arbeitnehmer hinreichend viele Möglichkeiten in etablierten Unternehmen zur Verfügung standen (siehe auch die Analyse der Beschäftigungseffekte in Kapitel 2.2). Weiterhin zeigen detaillierte Analysen nach Gründungsart (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen), dass im Jahr 2011 ein etwas höherer Anteil von Übernahmegründungen zu verzeichnen war, die eher mit Beschäftigten verbunden sind als Neugründungen. Erstere sind am Markt etabliert und haben ihre mindestoptimale Betriebsgröße schon erreicht, die ggf. mit der Beschäftigung von Mitarbeitern einhergeht. Neugründungen hingegen können ihre Tätigkeit oft schon aufnehmen, ohne dass sie ihre Mindestgrößen erreicht haben und müssen ihre Beschäftigungsniveau erst noch aufbauen.

3.2 Gründungsfinanzierung

Die Ressourcenbeschaffung stellt für Gründer eine wesentliche Tätigkeit im Gründungsprozess dar und eine erfolgreiche Umsetzung des Gründungsvorhabens setzt gegebenenfalls den Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten voraus. Eine Vielzahl internationaler Studien belegt, dass Liquiditätsbeschränkungen bei der Gründungsentscheidung von Bedeutung sind (z. B. Evans und Jovanovic, 1989, sowie die Übersichten in Parker, 2004, und Kohn, 2009). Das Fragedesign des KfW-Gründungsmonitors unterscheidet in Bezug auf die Gründungsressourcen explizit zwischen Sachmitteln und Finanzmitteln und erlaubt damit eine trennscharfe Erfassung des Mittelbedarfs (siehe Exkurs 8; vgl. Kohn und Spengler, 2007a).

Exkurs 8: Erfassung des Mittelbedarfs von Gründern

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

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

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

- Eigene Finanzmittel stammen aus dem Vermögen der Gründer, z. B. Bargeld, Bankguthaben oder Wertpapiere.
- Externe Finanzmittel stammen aus verschiedenen externen Finanzierungsquellen. Dazu gehören Förderzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit, Kredite (z. B. von Banken, Förderinstituten oder

Verwandten), geschenktes Geld, Beteiligungs- und Mezzaninekapital, sowie sonstige Finanzierungsquellen.

Bei dem hier zu Grunde gelegten nachfrageorientierten Konzept der Gründerbefragung wird der Mitteleinsatz und der Mittelbedarf als identisch aufgefasst.

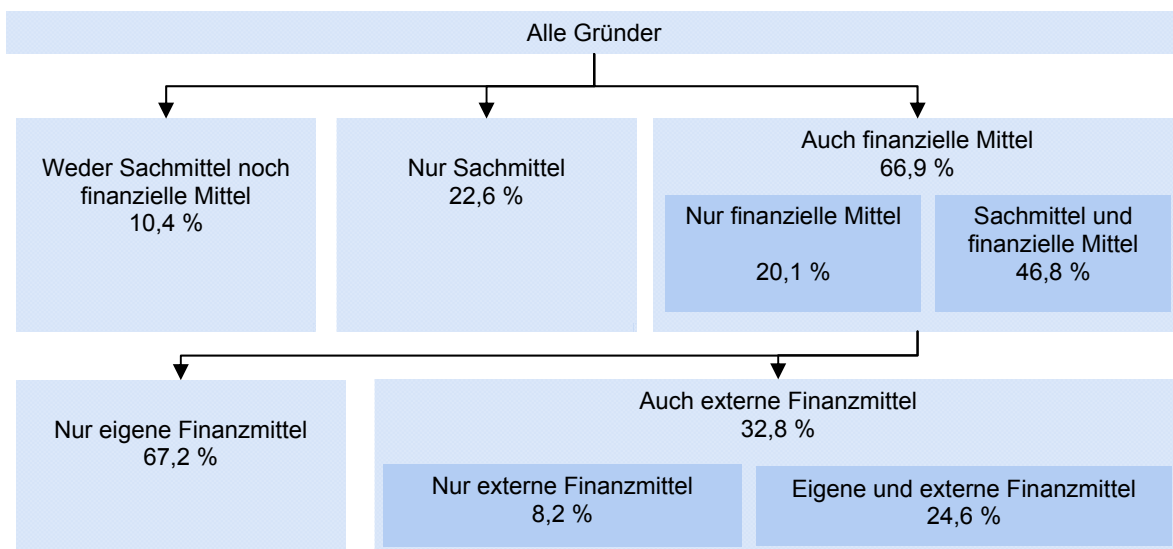
Finanzmittel dienen der Finanzierung sowohl von Investitionen als auch von Betriebsmitteln, wobei der Einsatz eigener finanzieller Mittel der Gründer und die Nutzung verschiedener externer Finanzierungsquellen zu unterscheiden sind. In diesem Abschnitt werden zunächst der Mittelbedarf und die Finanzierungsstruktur der Gründungen analysiert. Daran schließen sich Aussagen zum Vorhandensein, zur Art und zu Bestimmungsgrößen von Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungszusammenhang an.

Mittelbedarf der Gründer

Der Sach- und Finanzmittelbedarf von Gründern des Jahres 2011 ist strukturell identisch zu dem des Vorjahres (siehe Grafik 6 sowie Tabelle 15 und Tabelle 16 im Anhang). Auch im Jahr 2011 stellen die Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit ohne jedweden Mitteleinsatz unternehmen, eine deutliche Minderheit dar. Während nur rund 10 % der Gründer keinerlei Mittelbedarf auswiesen (2010: 14 %) und mit 23 % ein knappes Viertel ausschließlich Sachmittel nutzte (2010: 20 %), griff jeder fünfte Gründer ausschließlich auf finanzielle Mittel zurück. Knapp die Hälfte der Gründer (47 %) nahm sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch. Somit hatten wie im Vorjahr rund zwei Drittel aller Gründer einen finanziellen Mittelbedarf.

Zwei Drittel der Gründer, die finanzielle Mittel für ihr Projekt einsetzen, greifen ausschließlich auf eigene finanzielle Mittel, wie Ersparnisse und Rücklagen, zurück. Eine Finanzierung von Gründungsprojekten ausschließlich über externe Finanzmittel ist dagegen relativ selten. Nur 8 % der Gründer mit Finanzmittelbedarf decken diesen allein durch die Inanspruchnahme externer Quellen. Ein Viertel der Gründer mit Finanzmittelbedarf setzten gleichzeitig eigene und externe Mittel ein.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich nur geringfügige Verschiebungen in der Finanzierungsstruktur. Insbesondere der Anteil der Gründer, die auch Finanzmittel eingesetzt haben, sowie der Anteil der Gründer, die bei einer Finanzierung auch auf externe Mittel zurückgriffen, zeigt sich stabil. Trotzdem ist zu bemerken, dass der Anteil von Gründern, die weder Sach- noch Finanzmittel genutzt haben, wieder auf das Niveau des Jahres 2009 gefallen ist (2010: 14 %; 2009: 10 %). Zudem hat ein etwas geringerer Anteil von Gründern ausschließlich auf externe Finanzmittel zurückgegriffen, sodass sich auch hier wieder das Niveau der Jahre 2008 und 2009 eingestellt hat (2011: 8 %, 2010: 11 %, 2009: 7 %, 2008: 7 %).



Anteile auf der ersten Ebene bezogen auf alle Gründer (n=644, gewichtete Werte). Lesehilfe: 46,8 % aller Gründer haben sowohl Sachmittel als auch finanzielle Mittel eingesetzt. Anteile auf der zweiten Ebene bezogen auf alle Gründer mit finanziellem Mittelbedarf (bedingte Häufigkeiten, n=420, gewichtete Werte). Lesehilfe: 24,6 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf haben sowohl eigene als auch externe Mittel eingesetzt.

Grafik 6: Mittelbedarf von Existenzgründern, 2011

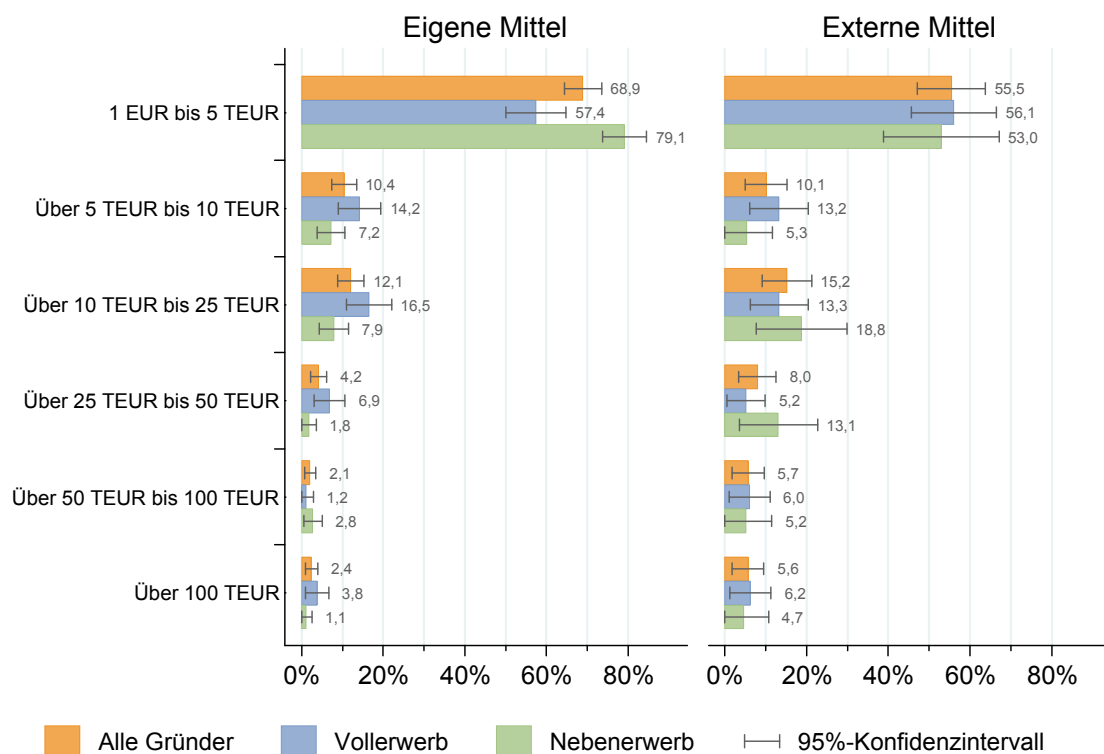
In dieser Entwicklung manifestiert sich zum einen, dass sich durch die in der zweiten Jahreshälfte 2011 deutlich nachlassende konjunkturelle Dynamik etwas weniger Möglichkeiten für Gründungsprojekte ergaben, die sich ohne großen Ressourcenaufwand umsetzen ließen. Zum anderen spiegelt sich darin wider, dass sich die Finanzierungsbedingungen trotz des guten konjunkturellen Umfelds gegen Ende des Jahres eintrübten. So zeigt der Bank Lending Survey, dass sich die Margen für risikoreiche Kredite im dritten Quartal auf breiter Front erhöht haben; auch wurde im vierten Quartal eine Verschärfung der Kreditrichtlinien erwartet (Hornberg, 2011). Dies dürfte die Finanzierungssituation für Gründer durch dritte Kapitalgeber belastet und die Möglichkeiten, inhärent mit Unsicherheit behaftete Gründungsprojekte ausschließlich durch externe Kapitalgeber zu finanzieren, reduziert haben.

Höhe des Finanzmittelbedarfs

Wenn Gründer Finanzmittel einsetzen, dann meist in recht geringer Höhe (vgl. Grafik 31 im Anhang B). Dies gilt sowohl für den Einsatz eigener als auch externer finanzieller Mittel (vgl. Grafik 7). Greifen Gründer auch auf eigene Finanzmittel zurück, dann setzen sie mehrheitlich – zu 69 % – nicht mehr als 5.000 EUR an Finanzmitteln ein. Vor allem Nebenerwerbsgründer mit eigenem Mitteleinsatz finden sich häufig in der niedrigsten Volumenkatgorie wieder. Sind externe Finanzmittel im Finanzierungsmix enthalten, ist der Anteil der Gründer, die zwischen einem und 5.000 EUR einsetzen, mit 56 % etwas niedriger. Dabei ist der Unterschied zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern gering.

Am anderen Ende der Volumenskala sind Gründer verortet, die einen substanziellen Mittelbedarf von 50.000 bis 100.000 EUR oder von mehr als 100.000 EUR an Finanzmitteln auf-

weisen. Rund 4 % der Gründer, die auch eigene Finanzmittel eingesetzt haben, und rund 11 % der Gründer, die auch auf externe Finanzmittel zurückgegriffen haben, entfalten einen Bedarf von mehr als 50.000 EUR. Dabei gibt es keine signifikanten Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern. Aus Grafik 7 wird ersichtlich, dass Gründer umso häufiger auf Mittel dritter Kapitalgeber zurückgreifen (müssen), je höher der Mittelbedarf ist. Dies ist bereits bei einem Mittelbedarf ab 10.000 EUR – also unter der Mikrofinanzierungsgrenze von 25.000 EUR – zu erkennen, wird jedoch durch die stärkere Besetzung der höchsten Volumenklassen im Fall eines externen Mittelbedarfs immer deutlicher. Während 9 % der Gründer mit dem Einsatz auch eigener Mittel ein höheres Volumen als 25.000 EUR einsetzen, sind es bei den Gründern mit externem Finanzierungsbedarf 19 %.



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=392, 136), an allen Gründern im Vollerwerb (n=172, 87) bzw. an allen Gründern im Nebenerwerb (n=217, 48) wieder, die Bedarf an eigenen (jeweils erste Angaben) bzw. an externen finanziellen Mitteln (zweite Angaben) aufwiesen. Lesehilfe: 5,2 % aller Vollerwerbsgründer mit externem Mittelbedarf hatten einen Bedarf von über 25.000 bis 50.000 EUR.

Grafik 7: Höhe des Finanzmittelbedarfs bei Nutzung eigener bzw. externer Finanzmittel, 2011

Im Vorjahresvergleich zeigen sich sowohl bei eigenem als auch bei externem Finanzmittelbedarf keine Veränderung des Anteils der Gründer, die mehr als 25.000 EUR an Finanzmitteln einsetzen. Allerdings gab es sowohl unterhalb als auch oberhalb der 25.000 EUR-Grenze leichte strukturelle Verschiebungen. So wurde beim Einsatz eigener Mittel die Volumenklasse zwischen 1 und 5.000 EUR etwas stärker (+5 Prozentpunkte), die Klasse zwischen 5.000 und 10.000 EUR nun etwas schwächer besetzt (-3 Prozentpunkte). Stärker ausgeprägt sind die Veränderungen beim Einsatz externer Finanzmittel. Auch hier ist die Finanzierungsstruktur kleinteiliger als im Vorjahr. So ist die Volumenklasse 1 bis 5.000 EUR

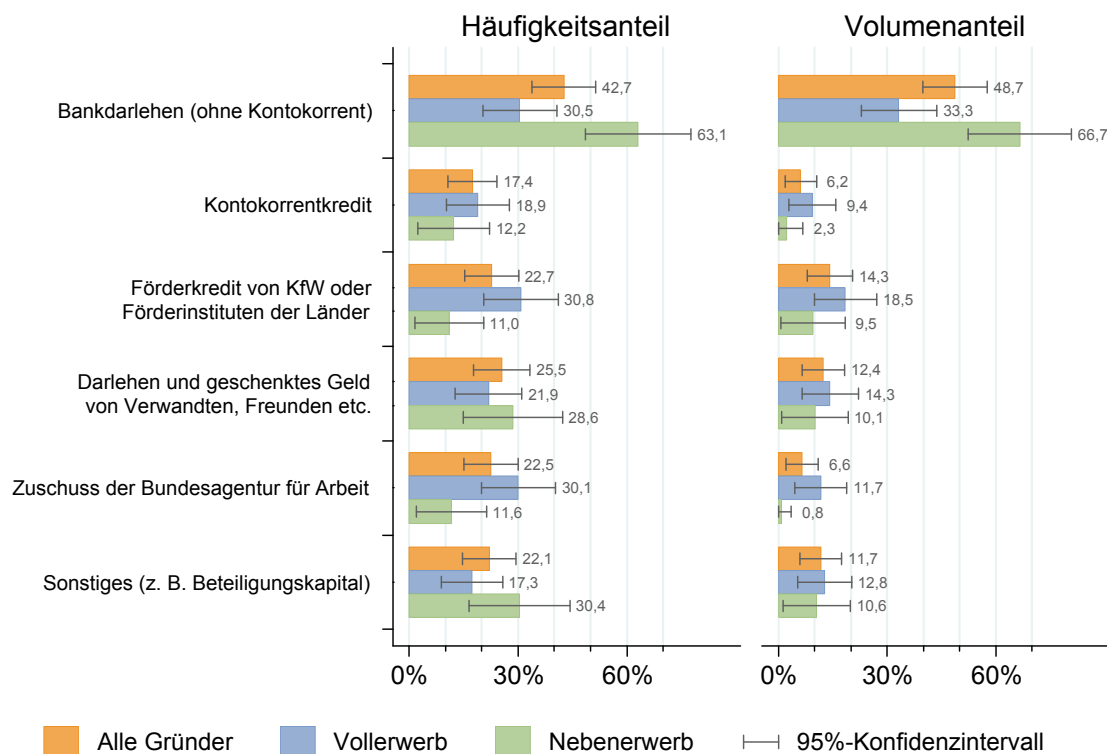
13 Prozentpunkte stärker. Dies ging insbesondere zulasten der Volumenklasse von 10.000 bis 25.000 EUR (-9 Prozentpunkte). Gleichzeitig hat ein höherer Anteil von Gründern, die auch externe Finanzmittel nutzten, mehr als 100.000 EUR eingesetzt (+3 Prozentpunkte).

Insgesamt zeigt sich, dass die Gründer im Jahr 2011 ihre Gründungsprojekte kleinteiliger finanzierten, insbesondere wenn sie auf externe Finanzmittel zurückgegriffen haben. Dies kann auf zwei Faktoren zurückgeführt werden. Zum Ersten zeigt sich die Nachfragesituation günstig, was sich positiv auf die Umsätze der Gründungen ausgewirkt haben dürfte. Diese können ihre Betriebskosten und Investitionen entsprechend aus den laufenden Einnahmen decken und sind weniger auf externe Mittel angewiesen. Zum Zweiten dürfte der Finanzierungsbedarf niedriger ausgefallen sein als im Jahr zuvor, da die durchschnittliche Gründungsgröße gesunken ist.

Externe Finanzierungsquellen

Externe Finanzierungsquellen werden am häufigsten in Form von Bankdarlehen genutzt. Dies gilt sowohl in Bezug auf die Häufigkeit des Einsatzes von Bankdarlehen – 43 % der Gründer mit externem Finanzierungsbedarf haben auf Bankdarlehen (ohne Kontokorrentfinanzierungen) zurückgegriffen – als auch bezüglich des Volumenanteils – 49 % des externen Finanzierungsvolumens (vgl. Grafik 8, linke Teilgrafik zur Häufigkeit der Inanspruchnahme, rechte Teilgrafik zum Anteil am gesamten Finanzierungsvolumen). Externe Finanzierungen über Fördermittel der KfW Bankengruppe oder der Förderinstitute der Länder, Finanzmittel von Freunden und Verwandten, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit sowie sonstige Quelle werden jeweils von rund einem Viertel der Gründer genutzt. Etwas seltener ist dagegen die Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten mit einem Häufigkeitsanteil von 17 %.

Mit Ausnahme der längerfristigen Bankdarlehen ist der durch die externen Finanzierungsquellen finanzierte Volumenanteil jeweils geringer als der Häufigkeitsanteil der Inanspruchnahme. Am stärksten ist dieser Unterschied bei den Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit, die von 23 % der Gründer für die Finanzierung ihrer Projekte eingesetzt werden, jedoch nur einen Volumenanteil von 7 % an der Gründungsfinanzierung ausmachen. Hierin dürfte sich widerspiegeln, dass Zuschüsse der BA und Finanzmitteln von Familie und Freunden sowie Fördermittel von KfW und LFIs nach Möglichkeit, d. h. bei Erfüllung der Förderkriterien, in Anspruch genommen werden, auch wenn die damit finanzierten Beträge begrenzt sind. Dabei fällt auf, dass die Fördermittel von der BA, aber auch von der KfW und den LFIs deutlich häufiger von Voll- als von Nebenerwerbsgründern in Anspruch genommen werden.



Linke Teilgrafik: Nutzungshäufigkeiten (Anteile in Prozent, Mehrfachnennungen möglich) bezogen auf alle Gründer (n=121), alle Gründer im Vollerwerb (n=78) bzw. alle Gründer im Nebenerwerb (n=42), die Bedarf an externen finanziellen Mitteln hatten. Lesehilfe: 42,7 % aller Gründer mit externem Finanzierungseinsatz haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen.

Rechte Teilgrafik: Anteile der Finanzierungsvolumina der jeweiligen Finanzierungsquellen am Volumen der gesamten externen Finanzierung. Zur Vermeidung des Einflusses von Ausreißern erfolgt die Auswertung auf Basis der 95 % der Gründer mit den niedrigsten externen Finanzierungsbedarfen (95 %-Perzentil). Lesehilfe: Der Anteil von Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) am gesamten externen Finanzierungsvolumen aller Gründer, die externe finanzielle Mittel genutzt haben, betrug 48,7 %. Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten.

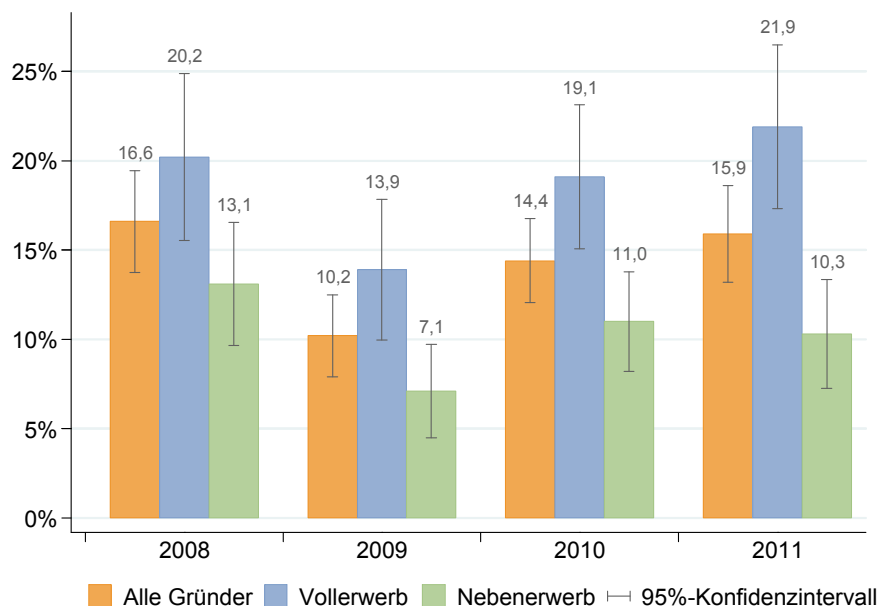
Grafik 8: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme, 2011

Bei den Zuschüssen der BA wird die unterschiedliche Nutzung im Voll- und Nebenerwerb durch die Ausrichtung der Programme zur Existenzgründungsförderung auf Gründungen im „Hauptberuf“ erklärt, der mit der Vollerwerbs-Einschätzung seitens der Gründer im KfW-Gründungsmonitor korreliert. Auch die Gründungsprogramme der KfW Bankengruppe wie der KfW-Gründerkredit – Startgeld (seit 01.01.2012 umbenannt in ERP-Gründerkredit – Startgeld) sind tendenziell auf den Haupterwerb ausgerichtet. Zwar sind auch Gründer im Nebenerwerb als Antragssteller zugelassen, die Selbstständigkeit muss mittelfristig jedoch auf die Entwicklung zum Haupterwerb ausgerichtet sein.

Ausmaß und Entwicklung von Finanzierungsschwierigkeiten

Der überwiegende Teil der Gründer hat bei der Umsetzung ihres Vorhabens keine Finanzierungsschwierigkeiten. Der Anteil der Gründer ohne Finanzierungsschwierigkeiten belief sich im Jahr 2011 auf 84 %. Dazu zählen sowohl diejenigen Gründer, für deren Gründungsprojekt der Einsatz von Finanzmitteln nicht vorgesehen war, als auch der größere Teil der Gründer, die ihr Vorhaben problemlos mit eigenen oder externen Mitteln finanzieren konnten.

Wie Grafik 9 zeigt, traten bei rund 16 % der Gründer Finanzierungsschwierigkeiten auf. Dies ist ein etwas höherer Anteil als noch im Jahr zuvor, aber vergleichbar zum Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten im Jahr 2008 (17 %). Die – wenn auch kurze – Zeitreihe zu den Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern deutet darauf hin, dass das Jahr 2009 als Ausnahmejahr zu betrachten ist. Typischerweise haben Gründer Finanzierungsschwierigkeiten, weil externe Kapitalgeber das Risiko der Gründungsprojekte bedingt durch die inhärent schlechtere Informationslage konservativ und somit höher bewerten als bei vergleichbaren etablierten Unternehmen. Aufgrund dieses systemischen Problems stehen Gründer häufiger einem beschränkten Finanzierungsangebot gegenüber. Um Finanzierungsprobleme abzuschwächen, werden Gründer durch die KfW Bankengruppe und die Förderinstitute der Länder mit Finanzierungsangeboten unterstützt: Im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 berichten rund 31 % der Gründer, die auf Bank-, aber nicht auf Förderkredite zurückgegriffen haben, von Finanzierungsproblemen, jedoch nur rund 18 % der Gründer, die auch Förderkredite eingesetzt haben.



Anteile der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008–2011. Stichprobengrößen: alle Gründer n=(653, 671, 850, 699), Vollerwerb n=(284, 297, 366, 312), Nebenerwerb n=(366, 370, 482, 382). Lesehilfe: Im Jahr 2011 berichteten 21,9 % aller Vollerwerbsgründer über Finanzierungsschwierigkeiten.

Grafik 9: Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten

Ob Gründer Finanzierungsschwierigkeiten wahrnehmen, hängt jedoch auch von ihren a priori Erwartungen ab, wie schwierig sich die Beschaffung der externen Mittel gestalten wird. Um die in einer Krise höheren Markteintrittsbarrieren zu überwinden, haben sich die Gründer bei der Vorbereitung ihrer Projekte offenbar auf das schwierige Umfeld und die Möglichkeit einer Kreditklemme eingestellt. Die Folge ist, dass sie im Jahr 2009 weniger häufig Finanzierungsprobleme wahrnahmen. Im Wachstumsumfeld der Jahre 2010 und 2011 dürften Gründer dagegen weniger damit gerechnet haben, Probleme bei der Finanzierung ihrer Projekte zu bekommen, weshalb die üblichen systemischen Probleme der Gründungsfinanzierung wie-

der dominierten. Dementsprechend wurden mehr Finanzierungsprobleme angezeigt, womit der Anteil der Finanzierungsschwierigkeiten wieder das Vorkrisenniveau des Jahres 2008 erreichte.

Neben dem finanziellen Umfeld und der Wahrnehmung von Finanzierungsschwierigkeiten durch die Gründer wird das Auftreten von Problemen bei der Beschaffung von Finanzmitteln auch von den Strukturmerkmalen der Gründungsprojekte geprägt. Einen ersten Indikator auf den Einfluss von Projektmerkmalen beim Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten gibt die Unterscheidung in Voll- und Nebenerwerbsgründungen. Im betrachteten Zeitraum ist der Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten unter den Vollerwerbsgründern stets höher als unter den Nebenerwerbsgründern. Der Unterschied dürfte zum einen auf die i. d. R. größeren Projekte der Vollerwerbsgründer zurückzuführen sein. Zum anderen kommen Vollerwerbsgründer häufiger aus der Arbeitslosigkeit als Nebenerwerbsgründer, sodass ihnen möglicherweise eigene Mittel fehlen und sie entsprechend stärker auf schwerere zugängliche externe Mittel angewiesen sind. Darüber hinaus können Nebenerwerbsgründer mit einer höheren Wahrscheinlichkeit auf ein Einkommen aus einer abhängiger Beschäftigung zurückgreifen (vgl. Ausführungen Kapitel 4.1). Sie sind daher weniger stark auf externe Mittel angewiesen und können gleichzeitig im Fall einer externen Finanzierung den Kapitalgebern durch ihr festes Einkommen mehr Sicherheit bieten.

Exkurs 9: Einordnung der erhobenen Finanzierungsschwierigkeiten

Finanzierungsschwierigkeiten werden als ein bedeutendes Gründungshemmnis angesehen. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse des Gründungsmonitors, dass der überwiegende Teil der Gründer keinen Finanzierungsproblemen beim Start ihres Selbstständigkeitsprojekts begegnet ist. Bei der Interpretation des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen.

Auf der einen Seite bezieht sich die Analyse nur auf Gründer, die ihr Projekt tatsächlich realisiert haben. Diese haben somit alle Gründungshemmnisse, wie beispielsweise einen erschwerten Mittelzugang, letztendlich überwunden. Nicht erfasst werden hingegen potenzielle Unternehmensgründer, die durch Finanzierungs- oder andere im Zusammenhang mit dem Gründungsprozess stehende Schwierigkeiten an einer Realisierung ihres Gründungsprojektes gehindert wurden. So geben zwar 41 % der im Rahmen des Flash-Eurobarometers für Deutschland Befragten an, eine selbstständige Tätigkeit einer abhängigen Beschäftigung vorzuziehen, jedoch haben nur 22 % tatsächlich Schritte in Richtung einer Selbstständigkeit unternommen oder können auf Gründungserfahrung zurückgreifen (Eurobarometer, 2010). Eine mangelnde Finanzierung von Nicht-Selbstständigen, die den Schritt in die Selbstständigkeit nicht für möglich halten, wird unter den sonstigen Gründen als zweithäufigstes Hindernis für eine Selbstständigkeit genannt. Auch die Ergebnisse des GEM stützen diese Überlegungen (Brixy et al., 2010): Nicht einmal die Hälfte aller Personen mit konkreten Gründungsabsichten („nascent entrepreneurs“) setzen ihren Plan innerhalb eines Jahres in die Tat um, hingegen verwirft rund ein Drittel in diesem Zeitraum die Gründungsabsicht wieder. Vor diesem Hintergrund wird das gesamte Ausmaß von Finanzierungsschwierigkeiten in der Gründungsfinanzierung insgesamt tendenziell unterschätzt.

Auf der anderen Seite steht das Ausmaß der vonseiten der Gründer angegebenen Finanzierungsschwierigkeiten im Einklang mit den Resultaten verwandter Studien. Beispielsweise gibt in einer Umfrage von Kulicke (2000) unter jungen Dienstleistungsunternehmen die Mehrheit (70 %) an, keinen Finanzierungsschwierigkeiten bei der Betriebsrichtung begegnet zu sein. Zudem ist zu berücksichtigen, dass der Großteil der Gründer mit Schwierigkeiten letztendlich doch Finanzmittel einsetzen konnte. In den Experteneinschätzungen des Global Entrepreneurship Monitors (GEM;

Brixy et al. 2011) stieg Deutschland in der Rangfolge der Finanzierungsbedingungen. Während Deutschland im Jahr 2009 im internationalen Vergleich noch einen Platz im Mittelfeld belegte (Rang 8 in der Vergleichsgruppe von 18 innovationsbasierten Volkswirtschaften, Brixy et al., 2010), teilt es sich nun den vierten Platz mit Singapur hinter der Schweiz, Taiwan und den Vereinigten Arabischen Emiraten (Bosma et al., 2012). Alle europäischen Volkswirtschaften werden von den jeweiligen Experten hinsichtlich der Finanzierung schlechter eingeschätzt als Deutschland. Bei dieser Einschätzung kann allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise eine Rolle spielen. Die öffentliche Förderinfrastruktur in Deutschland belegt hingegen regelmäßig den Spitzenplatz unter den innovationsbasierten Volkswirtschaften.

Grundsätzlich spiegeln Finanzierungsschwierigkeiten auf Basis einer Selbstauskunft der Gründer nicht notwendigerweise ein Marktversagen wider (vgl. Kohn, 2009). Es ist auch denkbar, dass die subjektive Wahrnehmung des Gründers zur Qualität seines Projektes und die entsprechende Einschätzung vonseiten des Marktes auseinanderfallen und infolgedessen kein Finanzierungsmatch zwischen Gründer und potenziellem Kapitalgeber zu Stande kommt. Aus dieser Sicht überzeichnen die berichteten Schwierigkeiten möglicherweise die tatsächlichen Finanzierungsengepässe.

Determinanten des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten

Die vorangegangene deskriptive Analyse zeigt, dass zum einen das Finanzierungsumfeld (abgebildet durch das Befragungsjahr), zum anderen auch die Projektgröße (abgebildet durch die Unterscheidung zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern) mit dem Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten zusammenhängen. Um diese Einflüsse und die Effekte weiterer möglicher Faktoren auf das Auftreten von Finanzierungsproblemen zu isolieren und identifizieren wurde eine Probit-Regression durchgeführt. Dabei werden Informationen aus den Befragungsjahren 2008–2011 zur Schätzung partieller Effekte von Projekt- und Personenmerkmalen auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten genutzt. Die abhängige Variable nimmt hierbei den Wert 1 (0) an, wenn der Gründer (keine) Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung hatte. Die Ergebnisse der Regression sind in Tabelle 3 dargestellt.

In der Schätzung bestätigt sich der Ausnahmecharakter des Jahres 2009 hinsichtlich des Ausmaßes von Finanzierungsschwierigkeiten unter Gründern. Der Jahreseffekt 2009 ist signifikant negativ und belegt, dass die Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsproblemen für Gründer im Jahr 2009 rund 5 Prozentpunkte niedriger ausfiel als in den anderen Jahren. Weil der Einfluss trotz Kontrolle für Gründer- und Gründungsmerkmale auftritt, dürfte der Jahreseffekt die zuvor angesprochenen angebotsseitigen Faktoren und Rahmenbedingungen widerspiegeln und nicht auf die im Gründungsmonitor beobachtete veränderte Zusammensetzung des Gründungsgeschehens, die sich in den Merkmalen der Gründungsprojekte widerspiegelt, zurückzuführen sein.

Die im deskriptiven Vergleich gezeigte geringere Verbreitung von Finanzierungsschwierigkeiten unter Nebenerwerbsgründern bleibt auch nach Kontrolle für Gründungs- und Gründermerkmale, beispielsweise der Größe der Gründung, erhalten. Allerdings hat die Gründungsgröße, gemessen über das Vorhandensein von Teampartnern und Mitarbeitern, keinen eigenständigen Einfluss auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten.

Interessant ist, dass Gründer mit regionalen Marktneuheiten eine höhere Wahrscheinlichkeit für Finanzierungsschwierigkeiten haben als Gründer ohne Marktneuheiten, deutschland- und weltweite Marktneuheiten sich jedoch nicht auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten auswirken. Dies steht auf den ersten Blick nicht im Einklang damit, dass Finanzierungsengpässe insbesondere bei innovativen jungen Unternehmen zu erwarten sind (siehe die Übersicht in Kohn, 2009) und die Finanzierungsschwierigkeiten aufgrund der größeren Informationsasymmetrien zwischen Kapitalgeber und -nehmer umso stärker ausfallen, je höher der Innovationsgrad ist. Allerdings verspricht ein höherer Innovationsgrad im Erfolgsfall eine stärkere Wettbewerbsposition und somit höhere Gewinne, mit welchen Finanzierungsverpflichtungen leichter zu erfüllen sind. Bei Gründungen mit nur regionalen Marktneuheiten kann aber von leichter angreifbaren Marktpositionen ausgegangen werden. Dies schmälert die Chance auf nachhaltige Gewinne, sodass der Effekt einer höheren Informationsasymmetrie nicht aufgewogen wird und sich in höheren Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern widerspiegelt. Die Argumentation wird durch die höhere Abbruchwahrscheinlichkeit bei diesen Projekten gestützt (siehe Kapitel 4.2). Durch den vermutlich höheren Innovationsgrad deutschlandweiter und weltweiter Marktneuheiten halten sich hier die gegenläufigen Effekte einer höheren Informationsasymmetrie auf der einen Seite und einer stärkeren Marktposition und höherer Bestandsfestigkeit auf der anderen Seite die Waage. Infolgedessen ist kein Unterschied zu den imitativen Gründungsprojekten feststellbar.

Einen starken, hoch signifikanten Effekt hat der Finanzmitteleinsatz auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten. Im Vergleich zur Referenzgruppe der Gründer, die finanzielle Mittel von bis zu 10.000 EUR einsetzen, treten bei Gründern ohne Finanzmitteleinsatz Finanzierungsschwierigkeiten mit einer um 5 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit auf. Dies war zu erwarten, da die meisten Gründer ohne Finanzmitteleinsatz auch keine finanziellen Mittel für die Umsetzung ihres Gründungsvorhabens benötigen. Der Umstand, dass sich ein statistischer Effekt berechnen lässt, deutet allerdings darauf hin, dass auch unter den Gründern ohne Finanzmitteleinsatz einige finanzielle Mittel einsetzen wollten, dies aber nicht konnten. Auf der anderen Seite liegt die Wahrscheinlichkeit für Gründer mit Finanzierungen in der Größenklasse von 10.000 bis 25.000 EUR rund 10 Prozentpunkte und in der Größenklasse von mehr als 25.000 EUR rund 13 Prozentpunkte höher als in der Referenzgruppe. Zu dem Ergebnis, dass Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungszusammenhang umso eher auftreten, je größer das Finanzierungsvolumen ist, kommt beispielsweise auch Metzger (2007). Zusammenfassend zeigt dieses Resultat zum einen, dass viele Gründungen ohne Finanzmitteleinsatz diesen nicht deshalb unterlassen, weil sie Finanzierungsproblemen begegnet sind, sondern weil sie keine Finanzmittel benötigten. Zum anderen belegt es, dass sich eher die Gründungen Finanzierungsschwierigkeiten gegenübersehen, die einen substanziellen Finanzierungsbedarf aufweisen.

Gründer, deren Schritt in die Selbstständigkeit ein Chancen- oder Notmotiv zu Grunde lag, haben ceteris paribus die gleiche Wahrscheinlichkeit, Finanzierungsschwierigkeiten zu begegnen. Waren sonstige Motive ausschlaggebend für die Gründung, ist die Wahrscheinlichkeit für Finanzierungsschwierigkeiten allerdings um rund 4 Prozentpunkte geringer. Für diesen Effekt dürfte entscheidend sein, dass bei den sonstigen Motiven Selbstverwirklichung und pekuniäre Gründe eine bedeutende Rolle für die Gründer spielen. Solche Selbstständigkeitsprojekte dürften gut auf die persönlichen Rahmenbedingungen und Ressourcen der Gründer abgestimmt sein, sodass Finanzierungsprobleme seltener auftreten.

Tabelle 3: Bestimmungsfaktoren von Finanzierungsschwierigkeiten

Abhängige Variable: Finanzierungsschwierigkeiten vorhanden?					
Modell: Probitschätzung (ja: y=1, nein: y=0)					
Gründermerkmale	dF / dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung	dF / dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,019	1,09	Umfang (= Nebenerwerb)	-0,033 *	-1,89
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Form (Ref.: Neugründung)		
18 bis 24 Jahre	-0,006	-0,19	Übernahme	0,022	0,71
25 bis 34 Jahre	0,001	0,05	Beteiligung	0,006	0,26
45 bis 54 Jahre	-0,010	-0,51	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
55 bis 64 Jahre	-0,061 ***	-2,61	Verarbeitendes Gewerbe	0,016	0,32
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Baugewerbe	0,065	1,30
deutsch durch Einbürgerung	0,097 **	2,58	Handel	0,039	1,52
EU27-Ausländer	0,055	1,04	persönliche Dienstleistungen	0,034	1,55
Nicht-EU-Ausländer	0,182 ***	3,36	sonstige Branchen	-0,026	-0,74
Berufsabschluss (Ref.: Lehre)			Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)		
Universität	-0,026	-1,29	Freie Berufe	-0,025	-1,20
Fachhochschule, BA u. ä.	0,014	0,56	Handwerk	-0,018	-0,63
Fachschule, Meisterschule	0,047	1,13	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
kein Berufsabschluss	0,048 *	1,70	regionale Neuheit	0,080 ***	2,62
Erwerbsstatus (Ref.: abhängig beschäftigt)			deutschlandweite Neuheit	0,014	0,32
selbstständig	0,059 **	2,24	weltweite Neuheit	-0,009	-0,19
arbeitslos	0,094 ***	3,53	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
Nichterwerbsperson	0,009	0,40	Sologründer mit Mitarbeitern	-0,010	-0,52
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)			Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,032	1,01
Notmotiv im Vordergrund	0,016	0,80	Teamgründer mit Mitarbeitern	0,022	0,73
sonstiges Motiv im Vordergrund	-0,035 *	-1,83	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
Region (= Ostdeutschland)	0,006	0,27	keine finanziellen Mittel	-0,047 ***	-2,60
			> 10.000 bis 25.000 EUR	0,095 ***	3,01
			> 25.000 EUR	0,126 ***	3,88
Jahr					
2008	-0,005	-0,21			
2009	-0,049 **	-2,04			
2010	-0,006	-0,31			
Anzahl Beobachtungen			2.136		
Beobachtete Wahrscheinlichkeit			0,1361		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit			0,1360		
Pseudo-R2			0,110		

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit, Schwierigkeiten bei der Finanzierung der Gründung zu haben, für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 an (durchschnittliche marginale Effekte). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

Neben den Projektmerkmalen können auch soziodemografische Merkmale der Gründer einen signifikanten Einfluss auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten haben. Diese spiegeln i. d. R. die persönlichen Ressourcen hinsichtlich finanzieller Mittel, aber auch Kenntnisse und Fähigkeiten der Gründer wider, die die Entscheidung externer Kapitalgeber beeinflussen können. Beispielsweise ist Bildung i. d. R. positiv mit dem Einkommen korreliert, sodass Gründer mit höherem Humankapital von vornherein eine bessere Ressourcenausstattung zur Verfügung haben. Zudem hat Bildung einen positiven Effekt auf den Abbau von Informationsasymmetrien (vgl. Werner, 2007).

Entsprechend sehen sich insbesondere Gründer ohne Berufsabschluss im Vergleich zu Gründern mit abgeschlossener Lehrausbildung Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber. Wenn davon ausgegangen wird, dass die Berufserfahrung gründungsrelevante Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die die Überlebenswahrscheinlichkeit des Gründungsprojekts erhöhen (vgl. Abschnitt 4.2) und damit das Rückzahlungsrisiko für den Kapitalgeber senken, dann dürfte sich eine größere Berufserfahrung auch in reduzierten Finanzierungsschwierigkeiten äußern. Eine Arbeitslosigkeit wird – neben einer Reduzierung der eigenen Ressourcen der Gründer und möglicherweise negativen Stigmatisierungseffekten – auch zu einem Verlust an Humankapital führen. Entsprechend sehen sich Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit starten, häufiger Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber als Gründer, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit abhängig beschäftigt waren. Für Gründer, die beim Start des aktuellen Gründungsprojektes bereits selbstständig waren, sind Finanzierungsprobleme signifikant wahrscheinlicher. Hierbei mag eine Rolle spielen, dass sich Selbstständige durch Finanzierungsschwierigkeiten nicht von der Umsetzung eines neuen Gründungsvorhabens abhalten lassen. Dafür spricht auch, dass Finanzierungsschwierigkeiten für den Abbruch eines Gründungsvorhabens durch einen Selbstständigen seltener sind als bei anderen Abbrechern. Auch ältere Gründer sind relativ seltener mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Für Gründer in der Altersklasse 55 bis 64 Jahre ist die Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten um 6 Prozentpunkte geringer als für Referenzgründer im Alter von 35 bis 45 Jahre. Ältere Gründer dürften im Laufe ihres bisherigen Erwerbslebens Ressourcen aufgebaut haben, auf die sie bei der Gründung zurückgreifen können. Des Weiteren kann davon ausgegangen werden, dass ältere Gründer mit Blick auf ihren Ruhestand eher eine konservative Abschätzung der Risiken einer Selbstständigkeit ihrer Entscheidung zu Grunde legen und ihr Selbstständigkeitsprojekt daher besser auf die verfügbaren finanziellen Ressourcen abgestimmt ist, sodass Finanzierungsprobleme seltener auftreten.

Nicht-EU-Ausländer weisen im Vergleich zu Gründern deutscher Staatsangehörigkeit eine um 18 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten auf. Für dieses Ergebnis kann eine Reihe von Ursachen verantwortlich sein. So mögen neben Sprachbarrieren auch kulturelle Unterschiede eine substanzielle Hürde im Kontakt mit poten-

ziellen Kapitalgebern darstellen. Wenngleich in einem quantitativ deutlich geringerem Ausmaß ergibt sich auch für Gründer, die die deutsche Staatsangehörigkeit durch Einbürgerung erlangt haben, eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, auf Finanzierungsprobleme zu stoßen. Ausländer aus EU-Staaten berichten hingegen nicht häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten als Gründer mit deutscher Staatsbürgerschaft. Zwar sind auch für diese Gruppe Sprachbarrieren zu erwarten, es überwiegen aber offensichtlich eine kulturelle Nähe und Erfahrungen der Gründer mit ähnlichen Finanzinstitutionen im gemeinsamen europäischen Markt.

4 Analysen zu Beginn und Abbruch von Gründungsprojekten

Die Frage, welche Bevölkerungsgruppen den Schritt in die Selbstständigkeit gehen und welche Faktoren wiederum den Erfolg der angegangenen Gründungsprojekte beeinflussen, ist für die Förderpolitik von zentralem Interesse. Daher beleuchten wir in diesem Kapitel zum Ersten den Hintergrund der individuellen Gründungsentscheidung und zum Zweiten die Determinanten der Überlebensdauer von Gründungsprojekten in den kritischen ersten 36 Monaten nach dem Beginn der Selbstständigkeit. Ein Vergleich der Determinanten der Gründungsentscheidung mit jenen des Abbruchs von Gründungsprojekten ermöglicht es festzustellen, ob Personen mit einer hohen Gründungsneigung auch eine hohe Überlebensdauer ihrer Projekte realisieren. Wenn das der Fall ist, dann tragen im Besonderen diese Personen und Projekte zur Erhöhung des Bestandes an Selbstständigen und zu einem längerfristigen Beschäftigungseffekt von Gründungen bei.

4.1 Wer gründet? Bestimmungsgründe der individuellen Gründungsentscheidung

Die Betrachtung soziodemografischer Merkmale der Gründer ermöglicht es das Gründungsgeschehen besser einzuordnen. Ein über die vergangenen Jahre beobachtetes robustes Ergebnis ist beispielsweise, dass jüngere Menschen eine höhere Gründungsneigung haben als ältere. Der mit dem demografischen Wandel zunehmende Altersdurchschnitt der deutschen Bevölkerung wird folglich in der langen Frist Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen haben.²⁷ So wird eine deutlich abnehmende Anzahl an Gründungen zu erwarten sein, wenn sich die Gründungsneigung Älterer nicht erhöht. Das Gründungsgeschehen ist darüber hinaus durch einen beachtlichen Anteil von zuvor arbeitslosen Personen an den Gründern gekennzeichnet. Hierdurch ergibt sich eine Abhängigkeit der Entwicklung der Gründungsintensität von der Konjunkturlage und der Situation am Arbeitsmarkt. Diese Einflüsse spiegeln sich auf makroökonomischer Ebene in den Push- und Pull-Faktoren wider, die bereits in Kapitel 1 bei der Analyse der Entwicklung des Gründungsgeschehens diskutiert wurden.

²⁷ Mit den Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland befassen sich z. B. die Studien von Engel et al. (2008) und Gottschalk und Theuer (2008).

Exkurs 10: Die individuelle Gründungsentscheidung

Die Gründungsentscheidung wird in der ökonomischen Theorie als (rationales) persönliches Erwartungsnutzenkalkül verstanden, bei dem ein potenzieller Gründer zwischen dem erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen Beschäftigung und dem erwarteten Nutzen aus alternativen Erwerbsmöglichkeiten abwägt.²⁸ Nur wenn der erwartete Nutzen aus der Selbstständigkeit höher ist als der Nutzen aus den alternativen Erwerbsmöglichkeiten, entscheidet sich die Person für eine Gründung. Die zu vergleichenden Erwartungsnutzen umfassen dabei nicht nur die jeweiligen Einkommenschancen. Die Individuen beziehen ebenso nichtpekuniäre Faktoren, wie z. B. soziale Anerkennung und die Möglichkeit zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung in den Vergleich ein. Wie sich die Einkommenschancen als Gründer oder abhängiger Beschäftigter darstellen und welches Gewicht die für Unternehmer i. d. R. besseren Möglichkeiten zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung bei der Gründungsentscheidung erhalten, hängt entscheidend von den persönlichen Merkmalen, Einstellungen und Präferenzen der potenziellen Gründer ab (vgl. Blanchflower und Oswald, 1998 sowie Arenius und Minniti, 2005). Besondere Bedeutung hat dabei die so genannte Risiko-Präferenz, also die Einstellung gegenüber Chancen und Risiken (vgl. Kihlstrom und Laffont, 1979) und somit die Bereitschaft, Risiko für einen erwarteten Ertrag einzugehen.

Im Folgenden werden zentrale Personenmerkmale wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstatus im Hinblick auf ihre Gründungsrelevanz untersucht. Dies geschieht anhand einer Gegenüberstellung der jeweiligen Merkmalsverteilungen zwischen Gründern und der gesamten Bevölkerung, die in Tabelle 4 dargestellt sind. Die beobachtbaren Unterschiede können zumeist in den Kontext des in Exkurs 10 beschriebenen Erwartungsnutzenkalküls eingebettet werden. Weiter gehende Informationen zu den dargestellten Merkmalen sind Grafik 24 bis Grafik 30 sowie Tabelle 13 und Tabelle 14 im Anhang B zu entnehmen.

Geschlecht

Frauen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil und auch zu ihrem Anteil an den Erwerbstätigen im Gründungsgeschehen unterrepräsentiert. Während rund die Hälfte der Bevölkerung und 46 % der Erwerbstätigen (Statistisches Bundesamt, 2011d) auf Frauen entfallen, liegt ihr Anteil an den Gründern nur bei 42 % (siehe Tabelle 4). Bei den Vollerwerbsgründern liegt der Frauenanteil sogar nur bei 38 %. Bemerkenswert ist allerdings, dass der Frauenanteil 2011 um vier Prozentpunkte höher liegt als in den beiden Vorjahren (2009: 38 %, 2010: 37 %). Dies ist allein auf den um 10 Prozentpunkte gestiegenen Anteil von Frauen an den Vollerwerbsgründern zurückzuführen.

In einer längerfristigen Betrachtung der Entwicklung der Frauenquote (Tabelle 13 in Anhang B) zeigt sich, dass sich der Frauenanteil pro-zyklisch zur Arbeitsmarktentwicklung verhält,

²⁸ Vgl. Parker (2004) sowie zur Anwendung des ökonomischen Erwartungsnutzenkalküls auf verschiedenste Lebensbereiche Becker (1976).

d. h. ein Anstieg (Rückgang) der Erwerbslosigkeit ist mit einem Rückgang (Anstieg) des Frauenanteils an den Gründern verbunden.²⁹ Grafik 17 in Anhang B zeigt, dass diese Schwankungen des Frauenanteils größtenteils auf die zeitliche Variation der Gründungsaktivitäten der Männer zurückzuführen sind, während die Gründerquote der Frauen – insbesondere ab dem Jahr 2007 – erstaunlich stabil ist. Weiterhin zeigt Grafik 17 in Anhang B, dass der Befund aus Kapitel 2.1, wonach ein größerer Anteil aller Gründungen im Nebenerwerb stattfindet, ausschließlich auf die Gründerinnen zurückzuführen ist, während bei den Männern überhaupt keine signifikanten Unterschiede zwischen Neben- und Vollerwerbsgründerquoten festzustellen sind.

Zur Erklärung der geringeren Gründungsneigung von Frauen sind verschiedene Gründe heranzuziehen. In bestimmten Branchen, wie z. B. Landwirtschaft und Baugewerbe, in denen die Selbstständigenquote relativ hoch ist, können Nachteile in den körperlichen Voraussetzungen (insbesondere der Körperkraft) Gründungen von Frauen deutlich unwahrscheinlicher machen. Zudem sind Frauen – gemäß vorliegender empirischer Studien³⁰ – durch eine höhere Risikoaversion und einen weniger ausgeprägten Optimismus gekennzeichnet. So schätzen Frauen ihre eigene Befähigung zum Unternehmertum sowie die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für eine Gründung deutlich negativer ein als Männer. Ebenso kann von Bedeutung sein, dass sich Erwerbsunterbrechungen für Kindererziehung bei einer selbstständigen Tätigkeit im Vollerwerb schwer realisieren lassen. Vor allem bei Soloselbstständigen ist die Geschäftstätigkeit stark an die Person des Selbstständigen gebunden, sodass eine Unterbrechung sich entsprechend negativ auf das Unternehmensergebnis auswirkt. Eine Erwerbsunterbrechung führt dann direkt zu Einkommensausfällen, die oft nicht durch Sozialversicherungen kompensiert werden (Koch et al., 2011). Nebenerwerbsgründungen dürften daher für Frauen oft attraktiver sein.

²⁹ Der Korrelationskoeffizient zwischen der Veränderung der Erwerbslosenquote und dem Frauenanteil beträgt -0,81 und ist statistisch hoch signifikant (p-Wert 0,001).

³⁰ Vgl. beispielsweise die internationalen Übersichtsartikel von Brush (1992, 2006) und Carter und Shaw (2006) sowie für Deutschland Wagner (2007), Furdas und Kohn (2010) und die Sammelwerke Leicht und Welter (2004) und KfW Bankengruppe (2004).

Tabelle 4: Ausgewählte Merkmale der Gründer 2011 (Anteile in Prozent)

	Alle Gründer	Vollerwerb	Nebenerwerb	Bevölkerung
Frauen	41,5	37,6	44,1	49,7
Alter				
18 bis 24 Jahre	19,1	8,6	28,6	14,7
25 bis 34 Jahre	27,7	30,0	25,5	17,3
35 bis 44 Jahre	27,1	33,3	21,7	21,9
45 bis 54 Jahre	18,8	20,6	17,2	26,8
55 bis 64 Jahre	7,3	7,5	7,0	19,3
Staatsbürgerschaft				
schon immer deutsche Staatsbürgerschaft	77,8	71,9	83,0	82,2
eingebürgert oder Spätaussiedler	4,4	3,9	4,8	3,7
EU27-Ausländer	3,9	4,5	3,0	5,2
Nicht-EU-Ausländer	13,9	19,6	9,1	8,9
Berufsabschluss				
Universität	13,7	14,3	13,2	9,2
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.	9,9	10,2	9,7	8,9
Fachschule, Meisterschule	4,5	5,2	3,9	4,2
Lehre, Berufsfachschule	42,0	41,3	42,8	51,1
kein Berufsabschluss	29,9	28,9	30,4	26,6
Ausbildungsinhalt				
Anteil Abschluss in einem MINT-Fach*	26,9	24,9	28,0	33,7
Anteil Technische Berufsausbildung ⁺	40,7	40,7	40,7	12,9
Erwerbsstatus				
Angestellter Unternehmensleiter	3,6	5,0	2,3	2,0
leitender / hoch qualifizierter Angestellter	11,0	13,9	8,1	9,8
sonstiger Angestellter	31,4	28,0	34,7	35,6
Beamter	1,5	0,3	2,6	3,5
Facharbeiter	4,4	3,3	5,5	6,2
sonstiger Arbeiter	2,7	3,5	2,0	5,0
selbstständig	14,7	12,2	17,1	10,0
arbeitslos	14,4	22,7	6,2	7,4
Nichterwerbsperson	16,3	11,1	21,3	20,6
Hauptgrund Gründung (Gründungsmotiv)				
Ausnutzung Geschäftsidee	34,6	32,0	36,8	---
fehlende Erwerbsalternativen	35,3	43,3	28,6	---
sonstiger Hauptgrund	30,1	24,7	34,6	---
Wohnort Ostdeutschland	12,4	13,8	10,5	18,4
Gemeindegröße				
unter 5.000 Einwohner	10,0	7,5	12,2	15,3
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	23,0	20,3	25,3	25,2
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	26,3	31,6	22,0	27,3
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	19,7	21,0	18,7	16,3
ab 500.000 Einwohner	21,1	19,6	21,8	15,9

* MINT-Studienfächer sind mathematische, ingenieur- und naturwissenschaftliche sowie technische Studienfächer an Hochschulen und Berufsakademien. + Technische Berufsausbildungen sind hier definiert als die Berufsbereiche (gemäß der Definition der BA) „Rohstoffgewinnung, Produktion, Fertigung“, „Bau, Architektur, Vermessung, Gebäudetechnik“ sowie „Naturwissenschaft, Geografie, Informatik“. Für die Fachrichtung des Studienabschlusses (MINT) sowie der Berufsausbildung (technisch) ist zu beachten, dass mehrere Studienabschlüsse bzw. Berufsausbildungen möglich sind. Die Variable wurde so kodiert, dass Personen der Kategorie zugeordnet werden, wenn Sie in einem Studium diesen Abschluss bzw. eine solche Ausbildung absolviert haben. Grafische Darstellungen ausgewählter Gründermerkmale inklusive Jahresvergleichen und Konfidenzintervallen finden sich im Anhang B (Grafik 22 bis Grafik 27). Die Verteilungen der Merkmale Geschlecht, Alter, Staatsbürgerschaft, Berufsabschluss, Region und Gemeindegröße beruhen für Gründer jeweils auf einer Stichprobengröße von n=(708, 316, 387; alle Gründer, Vollerwerb, Nebenerwerb). Die Stichprobengrößen für die Verteilungen der übrigen Merkmale sind die folgenden: n=(648, 308, 340) für Erwerbsstatus, n=(690, 309, 377) für Gründungsmotiv sowie n=(218, 103, 114) den Studienabschlüssen in MINT-Fächern und n=(360, 162, 77) für Anteil der Ausbildungen in technischen Berufen. Die letzte Tabellenspalte enthält zu Vergleichszwecken die Verteilungen der Merkmale für alle antwortenden Personen (Gründer und Nicht-Gründer) des KfW-Gründungsmonitors. Diese Berechnungen beruhen für alle Merkmale mit Ausnahme des Erwerbsstatus (n=14.503) auf n=48.484 Beobachtungen.

In Tabelle 6 in Anhang B ist der Frauenanteil an den Gründern für die Jahre seit 2000 wiedergegeben. Eine lineare Trendgerade über diese Anteile im Zeitverlauf hat eine positive Steigung, d. h. es zeigt sich in der langen Frist ein tendenziell zunehmender Frauenanteil an

allen Gründern. Der größer werdende Anteil kann mit der gestiegenen Erwerbsneigung von Frauen insgesamt zusammenhängen, denn der Frauenanteil an allen Erwerbstätigen hat sich von 43,5 % im Jahr 2000 auf 46 % im Jahr 2010 erhöht. Allerdings fiel der Anstieg des Frauenanteils an allen Selbstständigen noch vergleichsweise stärker aus (von 27,8 % im Jahr 2000 auf 31,5 % im Jahr 2010).³¹ Somit müssen noch andere Faktoren einen Einfluss auf den Anteil von Frauen an den Gründern haben. Ein solcher Faktor kann der steigende Anteil von Frauen mit einer höheren Qualifikation sein, da – dem weiteren Analyseverlauf vorwegnehmend – mit zunehmender Qualifikation die Gründungsneigung steigt. Eine weitere allerdings eher profane Erklärung für den steigenden Frauenanteil ist letztlich auch die in den vergangenen Jahren sehr deutlich gefallene Gründerquote unter Männern, die vor zehn Jahren noch doppelt so hoch lag wie heute (siehe Grafik 17 in Anhang B).

Alter

Jüngere Altersgruppen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil im Gründungsgeschehen über-, ältere Altersgruppen dagegen deutlich unterrepräsentiert. 25- bis 34-Jährige stellen knapp 28 % der Gründer, aber nur 17 % der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Sie sind damit die Altersgruppe mit der höchsten Gründungsneigung. Umgekehrt verhält es sich mit den 55- bis 64-Jährigen, die 19 % der Bevölkerung im gründungsrelevanten Alter, aber nur 7 % der Gründer ausmachen. Die jüngste Gründergruppe, die 18- bis 24-Jährigen, ist unter den Nebenerwerbsgründern besonders stark besetzt; hierin manifestieren sich u. a. selbstständige Nebenverdienstmöglichkeiten während des Studiums oder der Ausbildung. Ihr Anteil hat sich in den vergangenen zwei Jahren deutlich erhöht. Die Gründungsgelegenheiten im Nebenerwerb wurden während des positiven konjunkturellen Umfelds nach der Wirtschaftskrise von der jüngsten Altersgruppe ausgenutzt.

Generell tendieren jüngere Menschen deshalb stärker zu einer Gründung, weil diese für sie i. d. R. mit geringeren Opportunitätskosten verbunden ist. Im Gegensatz zu älteren Erwerbspersonen stehen sie mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit in einem unbefristeten, gut entlohnten Arbeitsverhältnis in abhängiger Beschäftigung. Hinzu kommt, dass sich für ältere Personen die Gründungsprojekte in kürzerer Zeit amortisieren müssen, da sie sich näher am Eintritt in den Ruhestand befinden. Dies dürfte die Gründungsmöglichkeiten und damit auch -wahrscheinlichkeit einschränken. Ein weiterer Grund dürfte darin bestehen – wie im Exkurs 10 erläutert –, dass jüngere Menschen der hohen Arbeitsbelastung, die eine Gründung mit sich bringt, besser gewachsen sind und deshalb im Vergleich zu älteren Personen (unter

³¹ Eigene Berechnung basierend auf Statistisches Bundesamt (2012d).

sonst gleichen Bedingungen) höhere Erfolgs- bzw. Einkommenschancen in der Selbstständigkeit haben. Zwar nehmen mit zunehmendem Alter und entsprechender Dauer der Erwerbstätigkeit auch die Arbeitserfahrung und damit die berufsspezifische Qualifikation zu,³² dies kann jedoch den negativen Effekt durch die höheren Opportunitätskosten nicht kompensieren.

Migrationshintergrund

Die vier erfassten Ausprägungen des an die Definition im Mikrozensus angelehnten Migrationshintergrunds sind „Deutsche Staatsbürgerschaft von Geburt an“, „Deutsche Staatsbürgerschaft durch Einbürgerung oder als Spätaussiedler“, „Ausländer aus einem EU27-Staat“ und „Nicht-EU-Ausländer“. Während Personen mit deutscher Staatsbürgerschaft durch Einbürgerung, Spätaussiedler sowie Ausländer aus einem EU27-Staat unter den Gründer unterrepräsentiert sind, sind „Nicht-EU-Ausländer“ – vor allem im Vollerwerb – erheblich stärker vertreten. Dies kann als Hinweis darauf gewertet werden, dass der erwartete Nettonutzen aus einer Selbstständigkeit – also der erwartete Nutzen aus der Existenzgründung abzüglich des erwarteten entgangenen Nutzens aus abhängiger Beschäftigung – für diese Bevölkerungsgruppe deutlich höher ist. Die Gründe hierfür liegen vermutlich in geringeren Opportunitätskosten der Selbstständigkeit, z. B. aufgrund eines erschwerten Zugangs zu abhängigen Beschäftigungsverhältnissen.³³

Bemerkenswert ist, dass der Anteil der Nicht-EU-Ausländer im Jahr 2011 mit knapp 14 % (Vollerwerb: 20 %) deutlich höher ist als in der Bevölkerung und auch im Vergleich zum Vorjahr merklich angestiegen ist (2010: 9 %, Vollerwerb: 12 %). Dieses Ergebnis kann ebenfalls durch Entwicklungen und Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt beeinflusst sein. Nicht-EU-Ausländer haben einige Nachteile auf dem Arbeitsmarkt. Neben möglichen Sprachproblemen, die ausländische Erwerbspersonen generell betreffen, kommen bei ihnen beispielsweise nicht anerkannte Bildungs- und Berufsabschlüsse³⁴ als eine nur sehr schwer überwindbare Hürde bei der Jobsuche hinzu. Während andere Bevölkerungsgruppen von der sich verbessernden Arbeitsmarktsituation profitieren konnten, erhöhte die Erholung auf dem Ar-

³² Vgl. die Arbeiten zu Altersaspekten des Gründungsgeschehens von Bönte et al. (2009), van Praag und Boonj (2009), Lévesque und Minniti (2006) und Kohn und Spengler (2008b).

³³ Eine ausführliche Darstellung und Einordnung der Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund erfolgt in Kohn und Spengler (2007b).

³⁴ Am 1. April 2012 ist das "Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen" in Kraft getreten. Mit dem Gesetz wurde ein Rechtsanspruch auf ein Verfahren zur Anerkennung ausländischer Berufsqualifikationen innerhalb von drei Monaten nach Einreichung der erforderlichen Papiere geschaffen (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2012).

beitsmarkt die Chancen von Nicht-EU-Ausländern eine abhängige Beschäftigung zu finden nicht in gleichem Ausmaß.³⁵ Diese suchten ihre Chance entsprechend verstärkt in der Selbstständigkeit, wodurch sich die Zusammensetzung von Gründern mit Migrationshintergrund zu Gunsten der Nicht-EU-Ausländer veränderte. Da Nebenerwerbsgründer zum Großteil auch einer abhängigen Beschäftigung nachgehen, wird obige Erklärung auch dadurch untermauert, dass der Anteil von Nicht-EU-Ausländern insbesondere im Vollerwerb deutlich gestiegen ist.

Humankapital (Berufsabschluss und Erwerbsstatus)

Die beiden Merkmale Berufsabschluss und Erwerbsstatus sind Maße für die Humankapitalausstattung der Befragten.³⁶ Eine höhere Humankapitalausstattung kann sich sowohl positiv als auch negativ auf die Gründungsneigung auswirken. Einerseits beeinflusst ein höheres Humankapital des Gründers die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs positiv und sollte sich deshalb in einer höheren Gründungsneigung niederschlagen. Andererseits steigen mit zunehmenden Humankapital die Opportunitätskosten der Gründung, weil gerade gut ausgebildeten und qualifizierten Personen attraktive abhängige Beschäftigungsverhältnisse offen stehen. Insgesamt dürften die Chancen von hoch qualifizierten Personen, durch eine unternehmerische Tätigkeit höhere Einkommen als in abhängiger Beschäftigung zu erzielen, größer sein als für Personen mit niedrigerer Humankapitalausstattung (siehe van der Sluis et al., 2007). Ein Grund hierfür ist, dass es diesen Personen besser gelingen dürfte, mit ihren Angeboten auf bestehenden oder sogar neuen Märkten mit überdurchschnittlichen Renditechancen Fuß zu fassen (z. B. im Bereich der Wirtschaftsberatung oder in ingenieurwissenschaftlichen und anderen technologiegeprägten Bereichen). Ferner geht ein höheres Humankapital auch mit einer größeren Anzahl an potenziellen Gründungsprojekten einher und erleichtert den Zugang zu externer Finanzierung, da ein Kreditausfall aufgrund des allgemein geringeren Arbeitslosigkeitsrisikos unwahrscheinlicher ist (siehe auch Kapitel 3.2).

Der hohe Anteil von Gründern mit Universitätsabschluss stützt diese Überlegungen (siehe Tabelle 4). Sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb sind Universitätsabsolventen im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil unter den Gründern deutlich überrepräsentiert (Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründeranteil 14 % und 13 %; Bevölkerungsanteil: 9 %). Personen, die einen Lehr- oder Berufsfachschulabschluss besitzen, sind dagegen in Voll- und Ne-

³⁵ Während die Zahl der arbeitslosen Ausländer von 2010 auf 2011 um rund 6 % zurückging, betrug der Rückgang bei den arbeitslosen Deutschen rund 8 % (Bundesagentur für Arbeit 2011).

³⁶ Das Merkmal Alter (s. o.) kann ebenfalls als ein Humankapitalindikator angesehen werden. Der Zusammenhang zwischen Alter und Humankapital gilt jedoch als indirekt, da er sich über die im Durchschnitt mit dem Alter ansteigende Berufserfahrung entfaltet.

benerwerb deutlich unterrepräsentiert (41 % und 43 % vs. 51 %). Personen ohne Berufsabschluss sind sowohl unter den Vollerwerbs- als auch unter den Nebenerwerbsgründern mit 29 und 30 % leicht häufiger vertreten als in der vergleichbaren Bevölkerung (27 %). Der überdurchschnittliche Anteil von Personen ohne Berufsabschluss unter den Vollerwerbsgründern (29 %) ist ein Novum. Bisher – die Analyse ist ab dem Jahr 2007 möglich – lag hier der Anteil zwischen 13 und 22 %. Der hohe Wert ist ein weiteres Indiz dafür, dass Erwerbspersonen ohne formelle Qualifikation von der sehr guten Arbeitsmarktsituation im Jahr 2011 weniger profitieren konnten und in die Selbstständigkeit „gedrängt“ wurden. Der hohe Anteil von Personen ohne Berufsabschluss unter den Nebenerwerbsgründern ist im Vergleich zu den Vorjahren nicht außergewöhnlich. Hier handelt es sich häufig um junge Menschen, die noch keinen berufsqualifizierenden Abschluss erreicht haben und etwa neben ihrem Studium Einkünfte durch eine selbstständige Tätigkeit erzielen. Absolventen von Fach- und Meisterschulen gründen etwas häufiger im Vollerwerb (5 %), als es ihrem Bevölkerungsanteil (4 %) entspricht. Dies dürfte auf die Gründung von Handwerksbetrieben zurückzuführen sein.

In der aktuellen Befragungswelle des KfW-Gründungsmonitors wurde erstmals auch nach dem Studienfach, in dem ein Hochschulabschluss erworben wurde sowie dem Inhalt einer abgeschlossenen Berufsausbildung (Fachschule, Meisterschule, Lehre, Berufsfachschule) gefragt. In der öffentlichen Diskussion sind im Bereich der akademischen Qualifikation insbesondere die sog. MINT-Fächer³⁷ und im Bereich der nichtakademischen Ausbildung die technischen Berufe³⁸ von Interesse. Da Personen mehrere Studienrichtungen bzw. Ausbildungen absolviert haben können, zählen wir alle Personen zu diesen Fächern bzw. Berufen, die mindestens einen Studienabschluss in einem MINT-Fach angegeben haben bzw. in mindestens einer Ausbildung einen technischen Beruf erlernt haben. Wie Tabelle 4 zeigt, sind Personen mit technischer Berufsausbildung mit 41 % der Gründer mit Fachschul- oder Berufsabschluss im Vergleich zu ihrem Anteil in der vergleichbaren Bevölkerung (13 %) deutlich überrepräsentiert. Absolventen von MINT-Studiengängen sind dagegen deutlich unterrepräsentiert (27 % der Gründer mit einem Studienabschluss vs. 34 % in der vergleichbaren Bevölkerung). Bei den MINT-Absolventen dürften die überdurchschnittlichen Verdienstchancen in abhängiger Beschäftigung (siehe Glockner et al., 2011) die Gründungsneigung reduzieren. Dagegen dürften für Personen mit einer technischen Berufsausbildung die Opportunitätskosten bei der Entscheidung für eine Selbstständigkeit und dem Verzicht einer abhängi-

³⁷ MINT-Studienfächer sind mathematische, ingenieur- und naturwissenschaftliche sowie technische Studienfächer.

³⁸ Technische Berufsausbildungen sind hier definiert als die Berufsbereiche (gemäß BA-Definition) „Rohstoffgewinnung, Produktion, Fertigung“, „Bau, Architektur, Vermessung, Gebäudetechnik“ sowie „Naturwissenschaft, Geografie, Informatik“.

gen Beschäftigung niedriger ausfallen als bei einer akademischen Ausbildung, da ihre Karrieremöglichkeiten eher an Grenzen stoßen. Hinzu kommt, dass unter den Personen mit einer technischen Berufsausbildung etwa doppelt so häufig Handwerker zu finden sind wie unter den restlichen Personen mit Fachschul- oder Berufsabschluss. Für diese ist die Selbstständigkeit eine häufige Form der Erwerbstätigkeit.

Ähnlich bedeutend wie die formale Qualifikation ist die Berufserfahrung und die Einbindung in geschäftsbezogene Netzwerke. Einen Indikator hierfür stellt der Erwerbsstatus bei Gründung dar. Hier greifen ähnliche Argumente wie bei der formalen Qualifikation. Angestellte Unternehmensleiter und Geschäftsführer (5 % vs. 2 %) sind vor leitenden oder hoch qualifizierten Angestellten (14 % vs. 10 %) bei den Vollerwerbsgründern im Vergleich zu den entsprechenden Bevölkerungsanteilen am stärksten überrepräsentiert; sonstige Angestellte (28 % vs. 36 %), Facharbeiter (3 % vs. 6 %) und sonstige Arbeiter (4 % vs. 5 %) sind unter den Vollerwerbsgründern deutlich unterrepräsentiert. Im Nebenerwerb ist die Selektion weniger stark ausgeprägt.

Obwohl Beamte zumeist überdurchschnittlich gut ausgebildet sind, liegt ihr Anteil an den Vollerwerbsgründern mit knapp 2 % deutlich unter ihrem Bevölkerungsanteil (4 %). Der Hauptgrund dafür liegt wohl darin, dass für Beamte die Opportunitätskosten einer Gründung im Vollerwerb besonders hoch sind, weil die Aufnahme einer selbstständigen Vollzeittätigkeit den Übergang von einem i. d. R. unkündbaren Beschäftigungsverhältnis mit sicherem Einkommen in eine Betätigung mit unsicheren Zukunftsaussichten bedeutet.

Werden mit Gründern, die früher Arbeitslose, Nichterwerbspersonen oder bereits Selbstständige waren, die drei Erwerbsgruppen betrachtet, die vor Gründung nicht abhängig beschäftigt waren, wird das Humankapitalargument ebenfalls gestützt. Nichterwerbspersonen – also Personen im erwerbsfähigen Alter, die aber dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung stehen³⁹ – haben aufgrund ihrer Arbeitsmarktferne und fehlenden Einbindung in Netzwerke i. d. R. ein geringeres gründungsrelevantes Humankapital und sind entsprechend beim Gründungsgeschehen zumindest im Vollerwerb stark unterrepräsentiert (11 % vs. 21 %).

Auch Selbstständigkeitserfahrung zählt zum gründungsrelevanten Humankapital. Daher sind Personen mit Selbstständigkeitserfahrung am Gründungsgeschehen sowohl im Voll- als auch Nebenerwerb überrepräsentiert (12 % der Vollerwerbs- bzw. 17 % der Nebenerwerbsgründer vs. 10 % der Bevölkerung). In diesem Anteil finden sich sowohl „Bestands-

³⁹ Ein Teil der Nichterwerbspersonen strebt bspw. wegen Verpflichtungen im Haushalt oder dem Besuch einer (Hoch-)Schule die Aufnahme einer (selbstständigen) Erwerbstätigkeit gar nicht an.

selbstständige“ wieder, die neben einer bestehenden Selbstständigkeit weitere Gründungsprojekte beginnen, sondern auch – allerdings in geringerem Ausmaß – von Serienunternehmern und Restartern mit zuvor freiwillig oder unfreiwillig beendeten Selbstständigkeitsprojekten (vgl. dazu Metzger, 2007).

Gründer aus der Arbeitslosigkeit

Im Jahr 2011 waren gut 14 % aller Gründer und knapp 23 % aller Vollerwerbsgründer zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos (siehe Tabelle 4). Diese Werte entsprechen denen des Vorjahres, sind aber deutlich geringer als im Jahr 2009 (siehe Grafik 28 im Anhang B), was auf die positive Arbeitsmarktentwicklung und die damit verbundene Verbesserung der Chancen einer abhängigen Beschäftigung zurückgeführt werden kann.

Die Relevanz von Arbeitslosigkeit als treibender Faktor für Unternehmensgründungen ist auf den ersten Blick nicht mit dem Humankapitalargument zu vereinen, da Arbeitslose im Durchschnitt weniger hoch qualifiziert sind als andere Erwerbstätige (vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 2011b). Allerdings sind Gründer aus der Arbeitslosigkeit innerhalb der Gruppe aller Arbeitslosen signifikant besser qualifiziert (vgl. Niefert, 2010). Zudem ist die hohe Gründungsneigung Arbeitsloser gut mit dem Erwartungsnutzenkalkül vereinbar, da für Arbeitslose häufig trotz intensiver Suche kein passendes abhängiges Beschäftigungsverhältnis zu finden ist. Eine Existenzgründung stellt dann häufig die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit dar. Das Erwartungsnutzenkalkül kann somit als theoretische Fundierung der in Kapitel 2.1 eingeführten Sichtweise der Arbeitslosigkeit als Push-Faktor des Gründungsgeschehens herangezogen werden. Hinzu kommen die zusätzlichen Anreize, die sich aus der Förderung der Selbstständigkeit für Arbeitslose durch die Bundesagentur für Arbeit ergeben (vgl. Kapitel 2.1 und dort insbesondere Exkurs 3). Analysen auf Basis früherer Befragungswellen des Gründungsmonitors zeigen, dass der Großteil der Existenzgründungen von Arbeitslosen in der Tat in Ermangelung von Erwerbsalternativen (als sog. „Notgründer“) erfolgt.⁴⁰

Regressionsanalyse: Determinanten der Gründungsentscheidung

Die betrachteten soziodemografischen Charakteristika lassen sich im Rahmen einer Regressionsanalyse gemeinsam in Beziehung zur Gründungsentscheidung setzen. Durch dieses Vorgehen werden die Korrelationen der Einflussgrößen untereinander berücksichtigt und so die eigenständigen, partiellen Effekte der Faktoren für die persönliche Gründungsentscheidung

⁴⁰ Vgl. Kohn et al. (2010b) sowie Block und Kohn (2011). Informationen zu den Gründungsmotiven im Jahr 2011 finden sich in Grafik 29 im Anhang B.

dung identifiziert. Die Schätzung kombiniert die Befragungswellen 2009–2011, um durch eine möglichst große Anzahl von Beobachtungen statistisch belastbare Ergebnisse zu erzielen.⁴¹

Im Rahmen einer ersten Regressionsanalyse wird die grundsätzliche Gründungsentscheidung mit einem Probit-Ansatz geschätzt, bei dem die abhängige Variable den Wert 1 (0) annimmt, wenn es sich bei einer Person um einen Gründer (Nicht-Gründer) handelt. In einer zweiten, multinomialen Probitschätzung wird simultan zwischen den Alternativen „Nicht-Gründer“ (0), „Nebenerwerbsgründer“ (1) und „Vollerwerbsgründer“ (2) unterschieden. In Tabelle 5 sind die durchschnittlichen partiellen Effekte auf die Gründungswahrscheinlichkeit wiedergegeben. Die Effekte geben die partielle Veränderung der Gründungswahrscheinlichkeit an, wenn die Variable ausgehend von der jeweiligen Referenzkategorie die betrachtete Merkmalsausprägung annimmt und alle anderen Variablen mit ihren beobachteten Werten in die Berechnung eingehen.⁴² Spalte (1) enthält die Effekte auf die allgemeine Gründungswahrscheinlichkeit, Spalte (2) die Effekte auf die Gründungswahrscheinlichkeit als Nebenerwerbsgründer und Spalte (3) die Effekte auf die Gründungswahrscheinlichkeit als Vollerwerbsgründer.⁴³

Die meisten der in den vorherigen Abschnitten beschriebenen persönlichen Merkmalsausprägungen, die in den jeweiligen Gründergruppen im Vergleich zur Bevölkerung deutlich häufiger auftreten, erweisen sich in den Schätzungen als signifikante Einflussfaktoren mit den erwarteten Wirkungsrichtungen. So manifestiert sich z. B. die deutlich geringere relative Häufigkeit von Frauen im Gründungsgeschehen in einem signifikanten negativen Effekt auf die Gründungswahrscheinlichkeit. Dieser Effekt ist allerdings durch Gründungen im Vollerwerb getrieben. In Bezug auf den Nebenerwerb sind die Effekte nicht statistisch signifikant.

Die höhere Gründungsneigung von 25- bis 34-jährigen Personen (+1 Prozentpunkt) wird von Nebenerwerbsgründern bestimmt. Im Nebenerwerb kommen Gründer in der Altersklasse der 25- bis 34-Jährigen signifikant häufiger vor als in der Altersklasse der 35- bis 44-Jährigen. Bei den Vollerwerbsgründern ist dies nicht der Fall. Im Vergleich zur Referenzkategorie ist

⁴¹ Die einzelnen Befragungsjahre werden über entsprechende Dummy-Variablen abgebildet.

⁴² Die berichteten durchschnittlichen partiellen Effekte sind nicht mit den partiellen Effekten der Berichterstattung in den vergangenen Jahren, die sich auf eine Referenzperson beziehen, zu vergleichen. Wo bei der Berechnung der einzelnen partiellen Effekte die anderen Variablen die Werte der Referenzperson annahmen, gehen für die anderen Variablen jetzt die tatsächlich beobachteten Werte ein.

⁴³ So ergibt sich bspw. der durchschnittliche partielle Effekte beim Alter 55 bis 64 Jahre von -0,0389 (Gründer gesamt) aus -0,0205 (Nebenerwerb) und -0,0185 (Vollerwerb).

die Gründungswahrscheinlichkeit von Personen ab 45 Jahren hingegen sowohl im Neben- als auch im Vollerwerb signifikant geringer.

Tabelle 5: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung

Abhängige Variable: Gründungsentscheidung								
Modelle:	Probit			Multinomiales Probit				
	(1) Gründer gesamt (Gründer: y=1, kein Gründer: y=0)			(2) Nebenerwerbsgründer (Gründer: y=1, kein Gründer: y=0)		(3) Vollerwerbsgründer (Gründer: y=2, kein Gründer: y=0)		
	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert
Geschlecht (= weiblich)	-0,0149	***	-5,62	-0,0004	-0,23	-0,0146	***	-7,83
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)								
18 bis 24 Jahre	0,0001		0,01	0,0064	1,54	-0,0067	**	-1,97
25 bis 34 Jahre	0,0107	***	2,80	0,0072	**	2,50		1,38
45 bis 54 Jahre	-0,0202	***	-6,80	-0,0116	***	-5,39	-0,0085	***
55 bis 64 Jahre	-0,0389	***	-13,76	-0,0205	***	-10,02	-0,0185	***
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)								
D erst durch Einbürgerung	0,0000		0,00	-0,0056	-1,57	0,0061		1,42
EU27-Ausländer	-0,0016		-0,19	-0,0035	-0,61	0,0025		0,41
Nicht-EU-Ausländer	0,0164	*	1,86	-0,0045	-0,83	0,0220	***	3,01
Berufsabschluss (Ref.: Lehre)								
Universität	0,0252	***	5,66	0,0123	***	3,84	0,0126	***
Fachhochschule, BA u. ä.	0,0162	***	3,49	0,0053		1,58	0,0109	***
Fachschule, Meisterschule	0,0197	**	2,43	0,0025		0,46	0,0166	***
kein Berufsabschluss	-0,0129	***	-3,30	-0,0043		-1,48	-0,0090	***
Erwerbsstatus (Ref.: Sonst. Angest.)								
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0690	***	5,76	0,0268	***	3,15	0,0423	***
leitender / hoch qual. Angest.	0,0147	***	3,11	0,0049		1,44	0,0098	***
Beamter	-0,0178	***	-3,06	-0,0004		-0,09	-0,0183	***
Facharbeiter	-0,0203	***	-3,95	-0,0045		-1,04	-0,0155	***
sonstiger Arbeiter	-0,0184	***	-2,73	-0,0073		-1,42	-0,0114	**
selbstständig	0,0372	***	6,29	0,0257	***	5,45	0,0116	***
arbeitslos	0,0828	***	10,79	0,0117	**	2,52	0,0687	***
Nichterwerbsperson	0,0193	***	4,22	0,0134	***	3,90	0,0050	
Region (= Ostdeutschland)	-0,0174	***	-6,18	-0,0117	***	-5,87	-0,0054	***
Anzahl der Beobachtungen	36.802			36.802				
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	5,62 %			3,01 %		2,61 %		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	5,62 %			3,01 %		2,61 %		
Pseudo-R ²	0,0501			0,0537				

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 an (durchschnittliche marginale Effekte; die durchschnittlichen Merkmalsausprägungen der Bevölkerung werden in Tabelle 4 dargestellt). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2009–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

In Bezug auf die Staatsangehörigkeit wird das deskriptive Ergebnis ebenfalls bestätigt: Nicht-EU-Ausländer weisen eine um 1,6 Prozentpunkte höhere Gründungswahrscheinlichkeit auf. Der Gesamteffekt ist allerdings nur schwach statistisch signifikant, weil Nicht-EU-Ausländer, wie bereits beschrieben, vorrangig im Vollerwerb gründen und die Gründungswahrscheinlichkeit im Nebenerwerb weniger stark abweicht. Entsprechend wird die Gründungswahrscheinlichkeit durch den Effekt im Vollerwerb (+2,2 Prozentpunkte) getrieben, der hoch signifi-

fikant ist. Ansonsten wird die Gründungswahrscheinlichkeit nicht durch die Staatsangehörigkeit beeinflusst.

Die im Vergleich zu Personen, die eine Lehre abgeschlossen haben, einerseits signifikant größere Gründungsneigung von Personen mit höherem Bildungsabschluss und andererseits signifikant geringere Gründungswahrscheinlichkeit von Personen ohne Abschluss sind größtenteils Effekte, die auf Vollerwerbsgründer zurückzuführen sind. Lediglich Universitätsabsolventen haben auch eine signifikant größere Gründungsneigung im Nebenerwerb. Dies kann verschiedene Gründe haben, beispielsweise Nebenerwerbsselbstständigkeiten von Universitätsabsolventen in abhängiger Beschäftigung als Dozenten oder Berater, aber auch von Absolventen mit Bachelor-Abschluss, die sich im Master-Studium befinden und dieses so finanzieren. Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung weisen nur im Vollerwerb eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit auf als Menschen mit einem Lehrabschluss (-1 Prozentpunkt). Die geringere Gründungsneigung von Beamten im Vergleich zu sonstigen Angestellten basiert ebenfalls ausschließlich auf dem Vollerwerb.

Die im Vergleich zu sonstigen Angestellten signifikanten Effekte auf die Gründungsneigung von leitenden und hoch qualifizierten Angestellten (positiv), Beamten, Facharbeitern und sonstigen Arbeitern (negativ) sind ebenfalls ausschließlich auf Vollerwerbsgründungen zurückzuführen. Dagegen zeigen Personen, die bei Gründung angestellte Unternehmens- oder Geschäftsführer waren, sowie Arbeitslose, sowohl eine signifikant höhere Gründungsneigung im Neben- als auch Vollerwerb, wenngleich deren Wahrscheinlichkeit im Vollerwerb zu gründen deutlich höher liegt als im Nebenerwerb. Eine Arbeitslosigkeit erweist sich als besonders starker Einflussfaktor: Arbeitslose haben bei sonst identischen Charakteristika insgesamt eine durchschnittlich um rund 8 Prozentpunkte (7 Prozentpunkte im Vollerwerb) höhere Gründungswahrscheinlichkeit als sonstige Angestellte. Dies unterstreicht nochmals die hohe Bedeutung des Push-Effektes in Deutschland und die Wirkungen, die von der Gründungsförderung für Arbeitslose auf die Gründungsaktivität ausgehen können (vgl. Kapitel 2.1). Eine höhere Gründungsneigung im Nebenerwerb haben dagegen Personen, die bei Gründung bereits Selbstständig oder Nichterwerbspersonen waren. Bereits Selbstständige schaffen sich durch eine Nebenerwerbsgründung möglicherweise ein zweites Standbein. Für Nichterwerbspersonen kann die Nebenerwerbsselbstständigkeit hingegen eine (Wieder-) Einstiegsmöglichkeit in den Arbeitsmarkt sein, ggf. mit dem Ziel später in andere Formen der Erwerbstätigkeit zu wechseln. Es kann sich bei diesen Personen auch um Schüler oder Studenten handeln, die im Rahmen einer selbstständigen Tätigkeit Einkommen erzielen.

Die insgesamt geringere Gründungsneigung in den ostdeutschen Bundesländern zeigt sich deutlich stärker im Neben- als im Vollerwerb. Erklärt werden kann dies durch die geringeren Pull-Wirkungen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage in Ostdeutschland, die besonders für

Nebenverdienste relevant sind, sowie die gleichzeitig größeren Push-Effekte durch die schlechtere Erwerbsaussichten, die eine größere Bedeutung für die Entscheidung zur Gründung im Vollerwerb haben.

4.2 Abbruch von Gründungsprojekten

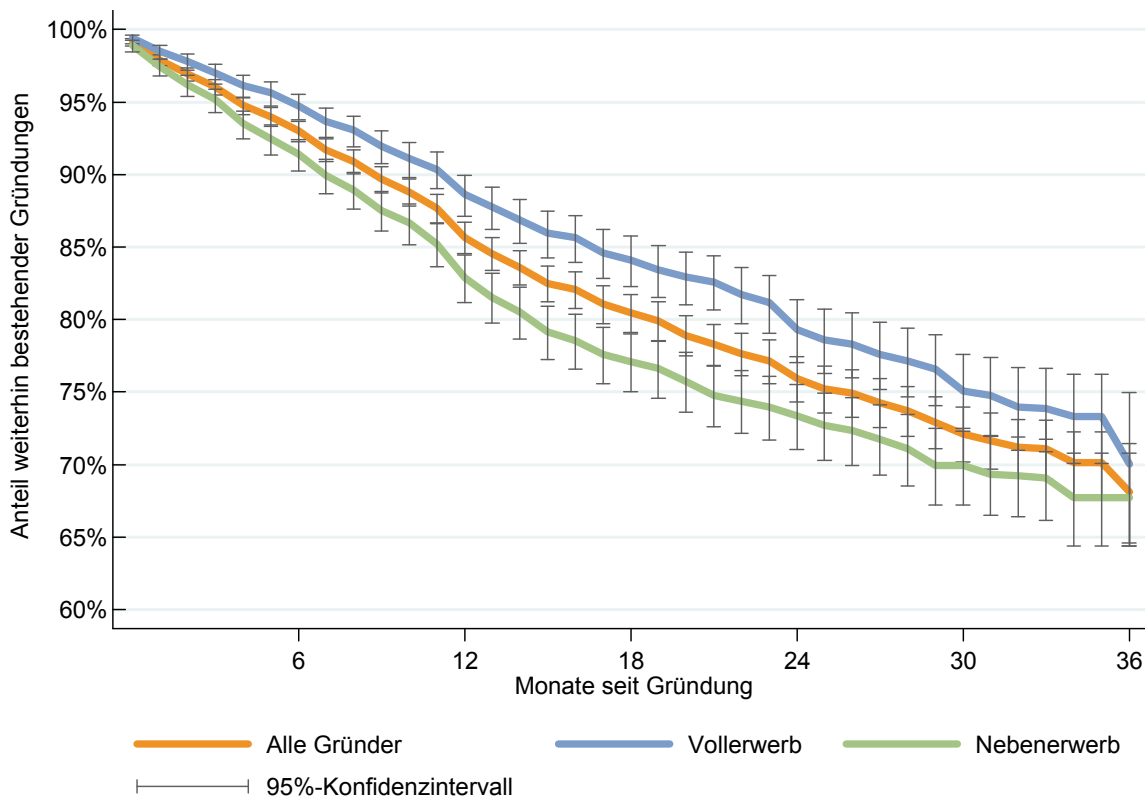
Die Beurteilung der wirtschaftspolitischen Bedeutung von Gründungsprojekten hängt zum einen davon ab, ob sie einen Beschäftigungsbeitrag leisten, zum anderen aber im Wesentlichen auch davon, wie nachhaltig dieser ist. So ergibt sich beispielsweise die Differenz zwischen dem Brutto- und dem Nettobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens – wie in Exkurs 5 ausgeführt – daraus, dass Gründungsprojekte abgebrochen werden und die entsprechenden Arbeitsplätze wieder wegfallen. Im Folgenden steht daher die Überlebensdauer von Gründungen im Fokus.

Trotz seines Querschnittcharakters ermöglicht das Befragungsdesign des KfW-Gründungsmonitors Einblicke in die kurzfristige Entwicklungsdynamik von Gründungen innerhalb der ersten 3 Jahre nach dem Gründungszeitpunkt. Um Informationen zur Bestandsfestigkeit von Gründungen gewinnen zu können, werden die Teilnehmer im KfW-Gründungsmonitor auch zum Fortbestand ihres Selbstständigkeitsprojekts befragt. Speziell wird dieser Frageblock nicht nur Gründern gestellt, die jüngst (innerhalb der letzten 12 Monate) selbstständig wurden, sondern auch an Personen gerichtet, die im Zeitraum zwischen 12 und 36 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt den Schritt in die Selbstständigkeit unternommen haben.

Eine erste Methode zur Untersuchung der Überlebensdauer ist die so genannte Kaplan-Meier-Schätzung der Überlebensfunktion, die den Anteil „überlebender“ Projekte im Zeitverlauf seit dem Gründungszeitpunkt erfasst. Für die in Grafik 10 dargestellte Analyse sind die Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um hinreichend viele Beobachtungen für statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass ein Jahr nach Gründung im Durchschnitt noch ca. 86 % aller Gründer mit ihrem Projekt selbstständig sind. Nach drei Jahren ist jedoch jeder dritte Gründer (32 %) nicht mehr am Markt.

Im Vergleich der Überlebensverläufe von Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb zeigen sich statistisch signifikante Unterschiede (siehe Grafik 10). Bereits 12 Monate nach Projektbeginn ist die Wahrscheinlichkeit, die Selbstständigkeit wieder beendet zu haben, bei Nebenerwerbsgründern um knapp 6 Prozentpunkte höher als bei Vollerwerbsgründern. Diese Differenz ist statistisch signifikant und setzt sich in dieser Größenordnung fast bis zum Ende

des Beobachtungszeitraums (bis 36 Monate nach Projektbeginn) fort.⁴⁴ Der Befund mag Ausdruck einer geringeren Bindung der Nebenerwerbsgründer an die Selbstständigkeit sein, wenn diese nicht „mit vollem Einsatz“ betrieben wird. Er kann jedoch auch darauf zurückzuführen sein, dass Nebenerwerbsgründer im Vergleich zu Vollerwerbsgründer andere Projekte unternehmen, deren spezifische Merkmale eine kürzere Lebensdauer implizieren. So zeigt die Auswertung zu den Gründen für die Beendigung von Gründungsprojekten, dass Nebenerwerbsprojekte im Vergleich zu Projekten im Vollerwerb von vornherein häufiger befristet angelegt sind. (vgl. dazu den folgenden Abschnitt).



Kaplan-Meier-Schätzungen des Gründungsüberlebens in den ersten 36 Monaten nach dem Startzeitpunkt, getrennt nach Voll- und Nebenerwerb. Für die Analyse sind die Gründungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten; n= 2.726 / 3.022 zwischen August 2005 und Dezember 2011 gestartete Gründungsprojekte im Vollerwerb / Nebenerwerb. Lesehilfe: 18 Monate nach dem Gründungszeitpunkt existieren noch ca. 85 % aller Vollerwerb-Gründungsprojekte, 15 % wurden innerhalb der ersten 18 Monate abgebrochen.

Grafik 10: Geschätzte Überlebensfunktion der Gründungen

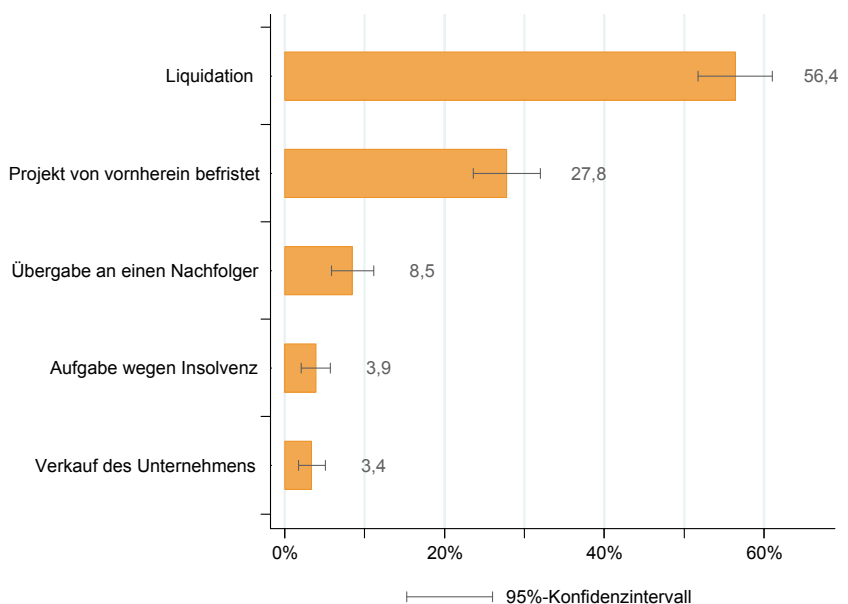
Zur Analyse der Ursachen für die Beendigung der Selbstständigkeiten, bietet der KfW-Gründungsmonitor aufgrund seiner umfassenden Erfassung von Projekt- und Personenmerkmalen (siehe die Abschnitte 2.2, 3.1 und 4.1) eine reichhaltige Informationsbasis. Nachfolgend sind zunächst verschiedene Arten des Abbruchs von Gründungsprojekten zu unter-

⁴⁴ Im 36. Monat zeigt sich eine Annäherung geschätzten Überlebensfunktionen von Voll- und Nebenerwerb. Da die Auswertungen dann nur noch auf einer geringen Beobachtungszahl basieren, ist dieses Ergebnis nicht zuverlässig.

scheiden, bevor die Determinanten des Abbruchs in einer Regressionsanalyse untersucht werden.⁴⁵

Arten des Abbruchs von Gründungsprojekten

Für die Erhebungsjahre 2010 und 2011 enthält der KfW-Gründungsmonitor Angaben zur Art des Abbruchs des Gründungsprojektes für Personen, die innerhalb der letzten 36 Monate gründeten, ihre Selbstständigkeit aber bereits wieder beendet haben. Die Ergebnisse hierzu sind in Grafik 11 dargestellt. So wird nur ein kleiner Teil der Gründungsprojekte (unfreiwillig) durch Insolvenz beendet (4 % der Schließungen). Zumeist erfolgt die Aufgabe einer Gründung im Rahmen einer Liquidation (56 %). Vergleichsweise selten finden auch eine Übergabe an einen Nachfolger (9 %) oder ein Verkauf des Unternehmens (3 %) – und somit eine selbstständige Fortführung oder Integration des Projekts in ein anderes Unternehmen – statt. Bei mehr als jeder vierten beendeten Selbstständigkeit (28 %) war das Projekt von vornherein als zeitlich befristet angelegt.



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der jeweiligen Abbrucharten an allen genannten an Abbrucharten an. Analysegrundlage sind alle Gründungsprojekte, die höchstens 36 Monate vor der Befragung begonnen und zum Interviewzeitpunkt bereits wieder beendet waren (n=437). Lesehilfe: 3,4 % aller Gründungsprojekte, die innerhalb der letzten 36 Monate begonnen und bereits wieder aufgegeben worden sind, wurden durch Verkauf des Unternehmens beendet.

Grafik 11: Art des Gründungsabbruchs 2010 und 2011

Im Nebenerwerb ist der Anteil der von vorn herein befristeten Selbstständigkeiten mit 36 % der beendeten Projekte mehr als doppelt so hoch wie im Vollerwerb (16 %). Dieses Ergebnis erklärt zum Teil die in Grafik 10 dokumentierte geringere Bestandsfestigkeit von Nebener-

⁴⁵ Für einen Überblick über nationale und internationale Studien zu den Bestimmungsgründen des Gründungsüberlebens vgl. van Praag (2003), Brüderl et al. (2007) und Kohn (2008).

werbsgründungen.⁴⁶ So werden beispielsweise nebenberufliche Beratungsprojekte oder selbstständige Nebentätigkeiten zur Studienfinanzierung nach Projektende oder zum Ende des Studiums plangemäß beendet. Aufgaben wegen Insolvenz finden sich bei 6 % der Vollerwerbsprojekte; im Nebenerwerb kommt diese Art des Gründungsabbruchs gemäß der Befragung faktisch nicht vor. Bezüglich der anderen Abbrucharten finden sich keine signifikanten Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern.

Regressionsanalyse: Determinanten des Gründungsabbruchs

Die Determinanten des Gründungsabbruchs lassen sich mittels eines so genannten Abgangsratenmodells analysieren.⁴⁷ In dieser Überlebensdauerregression wird die bedingte Wahrscheinlichkeit dafür erklärt, dass ein Gründungsprojekt in einem bestimmten Monat nach Gründung abgebrochen wird, gegeben es hat bis zu diesem Monat fortbestanden (sog. „Hazardrate“). Der Ansatz berücksichtigt so den Zusammenhang zwischen der bisherigen Überlebensdauer und der Abbruchwahrscheinlichkeit (Abgangsrate aus dem Projekt). Für die Analyse sind die Daten der Befragungsjahre 2008 bis 2011 zusammengefasst, um eine ausreichende Anzahl von Beobachtungen sicherzustellen. Die Schätzergebnisse sind in Tabelle 6 zusammengefasst. Die genannten Werte geben die partiellen Änderungen der Wahrscheinlichkeit eines Gründungsabbruchs nach einer bestimmten Überlebensdauer im Vergleich zur Referenzkategorie bei durchschnittlicher Ausprägung aller anderen Merkmale wieder.⁴⁸ Ergänzend zu dieser Gesamtanalyse werden in Tabelle 20 in Anhang B die Determinanten des Abbruchs von Gründungsprojekten differenziert nach Voll- und Nebenerwerbsgründungen betrachtet.

Unter Berücksichtigung anderer Einflussfaktoren zeigt sich kein signifikanter geschlechtsspezifischer Unterschied in der Stabilität von Gründungen, weder im Voll- noch im Nebenerwerb. Wie die Analysen im vorhergehenden Abschnitt (siehe Tabelle 5) gezeigt haben, weisen Frauen zwar eine geringere Gründungsneigung (im Vollerwerb) auf. Wenn sie den Schritt in die Selbstständigkeit unternommen haben, sind ihre Gründungen aber nicht weniger bestandsfest als Gründungen durch Männer.

⁴⁶ Eine Differenzierung der Gesamtdarstellung in Grafik 11 nach Voll- und Nebenerwerb ist angesichts der in den selten genannten Antwortkategorien zu geringen Fallzahlen nicht sinnvoll.

⁴⁷ Hierbei handelt es sich um ein sog. diskretes logistisches Abgangsratenmodell (vgl. Jenkins, 1995). Zur Berücksichtigung unbeobachteter Heterogenität spezifizieren wir das Modell mit normalverteilten zufälligen individuenspezifischen Effekten (*frailty*), da dies zu einer signifikanten Erhöhung des Erklärungsgehalts des Modells führt. Der p-Wert eines entsprechenden Likelihood-Ratio-Tests auf das Nichtvorliegen der zufälligen Effekte beträgt 0,025.

⁴⁸ Die durchschnittlichen Merkmalsausprägungen der 18 bis 64-jährigen Bevölkerung (Gründer und Nichtgründer) entsprechen ungefähr den Werten in der Spalte „Bevölkerung“ in Tabelle 4.

Im Vergleich zu den 35- bis 44-Jährigen, haben 18- bis 24-Jährige in jedem Monat nach Gründung eine um 1 Prozentpunkt höhere Abgangswahrscheinlichkeit. Vor dem Hintergrund, dass die durchschnittliche monatliche Abgangsrate aller Gründer ca. 1 % beträgt (siehe unteren Teil von Tabelle 6), ist dies ein relativ starker Effekt. Der Effekt wird jedoch ausschließlich durch die Nebenerwerbsgründer hervorgerufen. Die Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen startet mehr als dreimal so häufig im Neben- wie im Vollerwerb (vgl. Tabelle 4). Bei einer Nebenerwerbsgründung dürfte es sich in dieser Altersklasse häufig um eine nicht auf Langfristigkeit ausgelegte Verdienstmöglichkeit neben Studium und Ausbildung handeln. Nebenerwerbsgründer sind – wie die Analysen im vorangestellten Abschnitt zeigen – anteilig doppelt so häufig von vornherein auf eine befristete Selbstständigkeit angelegt wie Vollerwerbsgründer. Eine weitere Erklärung für die höhere Abbruchwahrscheinlichkeit in dieser Altersgruppe sind die besseren Einstiegschancen von jüngeren Menschen in eine abhängige Beschäftigung.

Bemerkenswert sind die Ergebnisse in Bezug auf den Bildungsabschluss der Gründer: Insgesamt wird die Abbruchwahrscheinlichkeit weder durch einen fehlenden Berufsabschluss erhöht, noch durch einen Universitätsabschluss oder einen Abschluss an einer Fach- oder Meisterschule gesenkt. Nur ein Fachhochschul- oder Berufsakademieabschluss hat im Vergleich zu Gründern mit abgeschlossener Lehre einen signifikanten, die Abbruchwahrscheinlichkeit reduzierenden Effekt. Allerdings zeigt sich dieser Effekt ausschließlich im Vollerwerb, während im Nebenerwerb der Bildungsabschluss insgesamt keine signifikante Rolle für die Abbruchwahrscheinlichkeit spielt. Die höhere Bestandsfestigkeit von Gründungen durch Personen mit Fachhochschul- oder Berufsakademieabschluss kann an der Verbindung von einer höheren formalen Qualifikation und einer im Vergleich zu Universitätsabsolventen praxisnäheren Ausbildung liegen.

Insgesamt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass formale Bildungsunterschiede in Bezug auf die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte von nachrangiger Bedeutung sind. Es ist jedoch auch möglich, dass sich hier gegenläufige Effekte kompensieren. So stehen höher qualifizierten Personen häufiger attraktive Erwerbsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung als Alternative zur Selbstständigkeit offen. Dieser die Abbruchwahrscheinlichkeit erhöhende Effekt würde einem potenziell vorhandenen, die Abbruchwahrscheinlichkeit senkenden Humankapitaleffekt gegenüberstehen. Die geringe Bedeutung der formalen Bildungsunterschiede ist jedoch insofern beachtenswert, dass die Analysen im vorherigen Abschnitt (Tabelle 5) gezeigt haben, dass Personen mit Universitätsabschluss und Fach- oder Meisterschule eine besonders hohe Gründungsneigung, vor allem im Vollerwerb, haben.

Tabelle 6: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten

Abhängige Variable: Abbruch des Gründungsprojekts im Monat t nach der Gründung, gegeben das Projekt hat bis t existiert					
Modell: logistisches Abgangsratenmodell mit zufälligen Effekten (Projekt beendet: $y(t) = 1$; Projekt besteht fort: $y(t) = 0$)					
Gründermerkmale	dF / dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung	dF / dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,0006	0,68	Umfang (= Nebenerwerb)	0,0011	1,37
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Form (Ref.: Neugründung)		
18 bis 24 Jahre	0,0104 ***	3,38	Übernahme	0,0006	0,41
25 bis 34 Jahre	0,0020 *	1,83	Beteiligung	0,0058 ***	4,09
45 bis 54 Jahre	-0,0005	-0,47	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
55 bis 64 Jahre	0,0000	0,01	Verarbeitendes Gewerbe	-0,0026	-1,60
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Baugewerbe	-0,0002	-0,07
deutsch durch Einbürgerung	0,0034 *	1,74	Handel	0,0015	1,24
EU27-Ausländer	-0,0016	-0,96	persönliche Dienstleistungen	0,0007	0,61
Nicht-EU-Ausländer	0,0006	0,27	sonstige Branchen	-0,0049 ***	-4,28
Berufsabschluss (Ref.: Lehre)			Berufsgruppe (Ref.: Sonstige Berufe)		
Universität	0,0004	0,35	Freie Berufe	-0,0036 ***	-3,83
Fachhochschule, BA u. ä.	-0,0024 **	-2,50	Handwerk	-0,0029 **	-2,31
Fachschule, Meisterschule	-0,0022	-1,22	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
kein Berufsabschluss	0,0013	0,98	regionale Neuheit	0,0060 ***	2,96
Erwerbsstatus (Ref.: Sonstige Angestellte)			deutschlandweite Neuheit	-0,0009	-0,44
Untern.leiter / Geschäftsführer leitender / hoch qual. Angestellte	0,0030	1,09	weltweite Neuheit	-0,0003	-0,13
Beamte	0,0047	1,10	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
Facharbeiter	0,0036	1,27	Sologründer mit Mitarbeitern	-0,0011	-1,10
sonstiger Arbeiter	0,0127 **	2,27	Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,0058 ***	2,75
selbstständig	-0,0022 *	-1,85	Teamgründer mit Mitarbeitern	-0,0007	-0,51
arbeitslos	0,0041 **	2,55	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
Nichterwerbsperson	0,0007	0,60	keine finanziellen Mittel	0,0027 ***	2,90
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)			> 10.000 bis 25.000 EUR	-0,0025 **	-2,35
Notmotiv im Vordergrund	0,0021 **	2,21	> 25.000 EUR	-0,0052 ***	-4,90
sonstiges Motiv im Vordergrund	-0,0009	-1,11			
Region (= Ostdeutschland)	-0,0025 ***	-2,99			
Anzahl an Gründungsprojekten (Personen)		4.335			
davon innerhalb von 36 Monaten beendet		653			
durchschnittliche Dauer beendeter Gründungsprojekte		15,0 Monate			
beobachtete monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit		1,03 %			
Pseudo-R ²		0,055			

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 die durchschnittliche Veränderung der bedingten Wahrscheinlichkeit eines Abbruchs des Selbstständigkeitsprojekts für Projekte, bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen wurden, an (durchschnittliche marginale Effekte). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die bisherige Überlebensdauer, Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

Hinsichtlich des Erwerbsstatus vor der Gründung zeigen sich folgende Ergebnisse: Bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit ebenso wie bei sonstigen Arbeitern lässt sich im Vergleich zu nicht leitenden Angestellten ein signifikant positiver, also die Abbruchwahrscheinlichkeit erhöhender Effekt auf die Abgangsrate nachweisen. Eine vorangegangene Selbstständigkeit geht indes mit einer – wenn auch statistisch schwach signifikanten – geringeren Abbruchwahrscheinlichkeit einher. Dieses Ergebnis entspricht verwandten Studien in der Literatur (Metzger, 2007). Allerdings sind diese drei Effekte nur für Nebenerwerbsgründer signifikant.

Das im Durchschnitt relativ geringere gründungsrelevante Humankapital, das für Gründer aus der Arbeitslosigkeit sowie sonstigen Arbeiter typisch sein dürfte, schlägt sich somit in einer niedrigeren Lebensdauer der Gründungsprojekte nieder. Im Vollerwerb wirkt diesem Effekt entgegen, dass nicht unmittelbar Alternativen zur begonnenen Selbstständigkeit bestehen. Ein starker Einsatz für das Gründungsprojekt kann den negativen Humankapitaleffekt kompensieren. Für Gründer aus einer bestehenden Selbstständigkeit heraus sollten sich unternehmensspezifisches Humankapital und gründungsrelevante Netzwerke positiv auf den Fortbestand der Gründung auswirken. Dass ein die Abbruchwahrscheinlichkeit senkender Effekt nur im Nebenerwerb signifikant ist, lässt vermuten, dass dort eher Bestandsselbstständige und weniger vormals gescheiterte Gründer zu vermuten sind.

Das Gründungsmotiv – also die Frage, ob die Gründung hauptsächlich wegen fehlender Erwerbsalternativen („Notmotiv“) erfolgt oder als Chance zur Nutzung einer Geschäftsidee begriffen wird (vgl. auch Grafik 29 im Anhang B) – hat einen signifikanten Effekt auf die Gründungsstabilität. So zeigt sich, dass Gründer, bei denen das Notmotiv im Vordergrund steht, im Vergleich zu den Chancengründern, eine um 0,2 Prozentpunkte höhere monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit aufweisen. Der Einfluss des Gründungsmotivs auf das Gründungsüberleben ist allerdings nur für Vollerwerbsgründer signifikant, während für Nebenerwerbsgründer kein derartiger Effekt zu finden ist. Im Vollerwerb zeigt sich auch ein Einfluss sonstiger Gründungsmotive. Wir vermuten, dass Gründungen, bei denen nicht das Chancen- oder Not-Motiv im Vordergrund steht, sondern Motive wie Selbstverwirklichung oder Hinzuerdienstmöglichkeiten, besser als andere Gründungen auf das Umfeld und die Ressourcen des Gründers abgestimmt sind und dies die Beendigung der Projekte in der kurzen Frist unwahrscheinlicher macht.

Vor dem Hintergrund von Grafik 10, der eine signifikant geringere Bestandsfestigkeit der Selbstständigkeitsprojekte von Nebenerwerbsgründern zu entnehmen ist, kann das in Grafik 10 dargestellte Ergebnis, wonach Nebenerwerbsgründer *ceteris paribus* keine signifikant höhere Abbruchwahrscheinlichkeit als Vollerwerbsgründer aufweisen, irritieren. Hier kommt ein Vorteil der Regressionsanalyse zum Tragen. Der bivariate Vergleich berücksichtigt nicht, dass sich die Projekte und auch die Personeneigenschaften von Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern in ihrer Struktur deutlich unterscheiden (Tabelle 2 in Kapitel 3.1 und Tabelle 4 in Kapitel 4.1). Nebenerwerbsgründer sind beispielsweise jünger als Vollerwerbsgründer. In der Regressionsanalyse werden solche Struktureinflüsse berücksichtigt und herausgerechnet. Nach der Kontrolle für andere Einflüsse unterscheiden sich die Abbruchwahrscheinlichkeiten von Voll- und Nebenerwerbsgründern statistisch nicht mehr voneinander. Nicht der Umfang der Gründungsprojekte *per se*, sondern andere Merkmale bestimmen demnach das Ausscheiden der Gründer aus dem Markt.

Der negative Koeffizient der Dummy-Variable für Gründungen in Ostdeutschland deutet darauf hin, dass Gründer in den neuen Bundesländern – zumindest in den hier betrachteten ersten 36 Monaten – ihr Projekt mit geringerer Wahrscheinlichkeit wieder aufgeben. Dies gilt sowohl für Voll- als auch für Nebenerwerbsgründer. In Kombination mit der geringeren Gründerquote ergibt sich so eine geringere Fluktuation unter den Selbstständigen in Ostdeutschland: Gründungen finden mit geringerer Wahrscheinlichkeit statt, dafür haben Sie eine höhere Überlebenschance innerhalb der ersten 36 Monate. Dies dürfte zu der Entwicklung beitragen, wonach die Anzahl der Selbstständigen in Ostdeutschland seit 1991 schneller gestiegen ist als in Westdeutschland und der prozentuale Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen seit dem Jahr 2003 das Niveau in Westdeutschland übersteigt (vgl. Kohn et al., 2012).

Teamgründer ohne Mitarbeiter haben im Vergleich zu Sologrüdern ohne Mitarbeiter monatlich eine um 0,6 Prozentpunkte erhöhte Wahrscheinlichkeit, ihr Projekt zu beenden. Dieser Effekt kommt jedoch durch die hohe Abbruchwahrscheinlichkeit der Teamgründer ohne Mitarbeiter im Nebenerwerb zustande, im Vollerwerb unterscheidet sich die Bestandsfestigkeit dieser Teamgründungen nicht. In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur finden sich keine eindeutigen Aussagen zum Einfluss von Gründerteams auf die Bestandsfestigkeit von Gründungen.⁴⁹ Einerseits stehen Teamgründungen auf einer größeren Ressourcenbasis. Sie sind in wirtschaftlich schwierigen Phasen entsprechend belastbarer, was ihre Bestandsfestigkeit erhöht. Andererseits besteht bei Teamgründungen die Gefahr von Meinungsverschiedenheiten im Gründungsteam, die schließlich zum Ausscheiden von Partnern oder der gänzlichen Aufgabe des Projekts führen und somit die Stabilität der Gründung verringern können.

Gründungen im Bereich der Freien Berufe oder im Handwerk gehen mit einer um 0,3 bzw. 0,4 Prozentpunkte geringeren monatlichen Abbruchwahrscheinlichkeit einher als Gründungen in den sonstigen Berufsgruppen. Hierin dürfte sich widerspiegeln, dass eine Selbstständigkeit für Handwerker und Freiberufler die typische Form der Erwerbstätigkeit ist und für sie ein erprobtes Geschäftskonzept darstellt. Eine Selbstständigkeit in den freien Berufen ist sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb bestandsfester. Offenbar liegen diesen Gründungsprojekten oft auch Geschäftskonzepte zu Grunde, die sich mit eingeschränktem Zeitaufwand erfolgreich verfolgen lassen. Eine höhere Bestandsfestigkeit von Handwerksgründungen ist hingegen ausschließlich im Vollerwerb festzustellen.

⁴⁹ Vgl. bspw. Lechler und Gemünden (2003), Spengler und Tilleßen (2006), Metzger (2008) oder Egel et al. (2010).

Interessanterweise hat die Branche, in der die Gründungen stattfinden, nur einen begrenzten Einfluss auf die Abbruchwahrscheinlichkeit. Gründungen im Bereich der sonstigen Nicht-Dienstleistungen (z. B. in der Land- und Forstwirtschaft sowie den Erneuerbaren Energien) gehen mit einer höheren Bestandsfestigkeit als in den wirtschaftlichen Dienstleistungen einher, insbesondere im Nebenerwerb. Da Gründer im Bereich der Erneuerbaren Energien den Hauptanteil an den Nicht-Dienstleistungen ausmachen (74 %) und der Betrieb dieser Anlagen i. d. R. keinen besonderen Aufwand von Seiten der Gründer generieren, ist das Ergebnis einer höheren Bestandsfestigkeit nachzuvollziehen. Im Vollerwerb sind Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe signifikant stabiler als in den wirtschaftlichen Dienstleistungen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass bei Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe die Markteintrittsbarrieren überdurchschnittlich hoch sind und mit entsprechenden höheren Investitionen einhergehen. Ein hoher Kapitaleinsatz erzeugt eine starke Bindung an das Gründungsprojekt und wirkt hemmend auf die freiwillige Beendigung der Selbstständigkeit.

Aufgrund der inhärenten Unsicherheit ist zu erwarten, dass Projekte mit Marktneuheiten ein höheres Risiko des Scheiterns aufweisen als erprobte Geschäftskonzepte. So erweisen sich auch Gründungen mit Marktneuheiten, die lediglich eine regionale Neuheit darstellen, bzgl. der Überlebensfähigkeit schwächer als Gründungen ohne Marktneuheit: Im Vergleich zu letzteren haben sie eine 0,6 Prozentpunkte höhere monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit. Dieser Effekt ist für Nebenerwerbsgründungen quantitativ bedeutsamer als für Vollerwerbsgründungen. Neben dem Aspekt der Unsicherheit mag bei regionalen Marktneuheiten hinzukommen, dass in einem regionalen Markt schnell Nachahmer als Konkurrenten auftauchen können, da dort die Markteinführung mit geringen Kosten verbunden sein dürfte. Für deutschlandweite oder weltweite Neuheiten kann bezogen auf alle Gründungen kein signifikanter Effekt im Vergleich zu nicht innovativen Projekten festgestellt werden. Im Nebenerwerb wirken sich weltweite Marktneuheiten allerdings festigend aus – auch wenn der Effekt nur schwach statistisch signifikant ist. Bei Gründungsprojekten mit weltweiten Marktneuheiten dürfte eine intensivere Vorbereitung und Beschäftigung mit der Gründungsidee und dem Marktpotenzial vorausgegangen sein, die sich positiv auf die Überlebensfähigkeit auswirken und möglicherweise die negativen Effekte der größeren Unsicherheit kompensieren. Insbesondere bei Nebenerwerbsgründungen, die mit einem geringeren Zeiteinsatz betrieben werden als Vollerwerbsgründungen, kann der Prozess der Einführung weltweiter Marktneuheiten (Kundengewinnung etc.) mühsamer sein und sich über einen längeren Zeitraum hinziehen und so die Bestandsfestigkeit positiv beeinflussen.

Gründungen mit einem höheren Finanzmitteleinsatz sind durch eine größere Bestandsfestigkeit gekennzeichnet. Für Vollerwerbsgründer setzt dieser Effekt ab einem Finanzmitteleinsatz von 10 TEUR ein, während sich die Bestandsfestigkeit von Vollerwerbsgründungsprojekten ohne oder unter 10 TEUR nicht signifikant unterscheidet. Die monatliche Abbruch-

wahrscheinlichkeit ist um 0,3 Prozentpunkte reduziert, wenn 10–25 TEUR eingesetzt werden und um 0,4 Prozentpunkte, wenn das Vollerwerbsprojekt mit mehr als 25 TEUR finanziert wurde. Dass für Vollerwerbsgründer ohne Finanzmitteleinsatz die monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit im Gegensatz zu vergleichbaren Nebenerwerbsgründern nicht höher ist, dürfte mit kurzfristig verfügbaren Alternativen der Einkommenserzielung erklärbar sein. Während in beiden Fällen keine finanziellen Ressourcen für das Gründungsprojekt eingesetzt wurden und somit eine Beendigung leichter fallen dürfte, müssen sich Vollerwerbsgründer im Zweifel eine Einkommensalternative suchen. Dies wirkt hemmend auf einen Abbruch des Projekts. Für Nebenerwerbsgründer hingegen sinkt die Abbruchwahrscheinlichkeit erst ab einem Finanzmitteleinsatz von 25 TEUR. Bei Gründungsprojekten im Mikrofinanzierungsbereich bestimmen andere Gründe die Beendigung des Projekts, da davon ausgegangen werden kann, dass Finanzmittel für diese Projekte kein Engpassfaktor sind. Wird das Projekt (ggf. auch unfreiwillig) wieder aufgegeben, dürfte dem Haushalt nicht die hauptsächliche Einkommensquelle verloren gehen und der finanzielle Verlust verkraftbar erscheinen.⁵⁰

⁵⁰ Die größere Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten mit höherem Finanzmitteleinsatz kann jedoch auch auf ein Endogenitätsproblem zurückzuführen sein. So ist denkbar, dass genau jene Projekte mit höheren Finanzmitteln operieren, denen diese von Seiten der Kapitalgeber gerade wegen ihrer vergleichsweise hohen Erfolgsaussichten zugestanden wurden. D. h. es ist unklar, ob ein Projekt deshalb höhere Überlebenschancen hat, weil es ausreichend finanziert wird oder ob es ausreichend finanziert wird, weil ihm gute Überlebenschancen eingeräumt werden.

5 Segmente des Gründungsgeschehens

Die Analysen in den vorangegangenen Kapiteln haben gezeigt, dass die Gründer und ihre Gründungsprojekte sehr heterogen sind. Unter den Gründungen finden sich beispielsweise sowohl von vornherein befristete Nebenerwerbsselbstständigkeiten von Studierenden und Arbeitnehmern ohne Mitarbeiter, Teampartner und mit geringem Zeit- und Ressourcenaufwand als auch innovative Teamgründungen mit hohem Ressourceneinsatz. Wirtschaftspolitisch liegt der Fokus vornehmlich auf den letztgenannten Gründungen, da von diesen ein größerer volkswirtschaftlicher Beitrag bezüglich Beschäftigung, Strukturwandel und technologischer Wettbewerbsfähigkeit zu erwarten ist. Ungeachtet dessen sind Gründungen, die beispielsweise aufgrund fehlender Erwerbsalternativen entstehen, arbeits- und sozialpolitisch von Bedeutung.

Knapp die Hälfte des beachtlichen Beschäftigungsbeitrags durch Neugründer entfällt auf die bei Gründungen eingestellten Mitarbeiter. Die hauptsächliche Motivation für den Schritt in die Selbstständigkeit zeigt einen signifikanten Einfluss auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten oder die Abbruchwahrscheinlichkeit der Gründungsprojekte. Vor diesem Hintergrund nehmen wir eine Differenzierung des Neugründungsgeschehens nach der hauptsächlichen Motivation für die Gründung sowie die Beschäftigung von Mitarbeitern zum Gründungszeitpunkt vor. Dabei beschränken wir uns auf Neugründer (68 % aller Gründer in 2011). Übernahmegründer (12 %) und Beteiligungsgründer (20 %) werden nicht in die Untersuchung einbezogen, da deren Gründungsprojekte auf bereits bestehenden Unternehmungen basieren. Da wir die Beschäftigung von Mitarbeitern zum Gründungszeitpunkt als Abgrenzungskriterium verwenden, würde die Einbeziehung dieser Gründer zu verzerrten Ergebnissen führen.

- Motivation für die Gründung

Die befragten Gründer können bei der Frage nach dem Hauptgrund für die Selbstständigkeit zwischen den Alternativen „um eine Geschäftsidee auszunutzen“ und „weil keine bessere Erwerbsalternative bestand“ auswählen (vgl. Grafik 29 in Anhang B) oder einen sonstigen Grund nennen, wenn sie sich in diesen beiden Möglichkeiten nicht wiederfinden. Gründer, die eine Geschäftsidee auszunutzen wollen, können als chancenmotiviert und wachstumsorientiert beschrieben werden. Andere Motivationen sind dagegen eher weniger mit diesen Attributen verbunden.

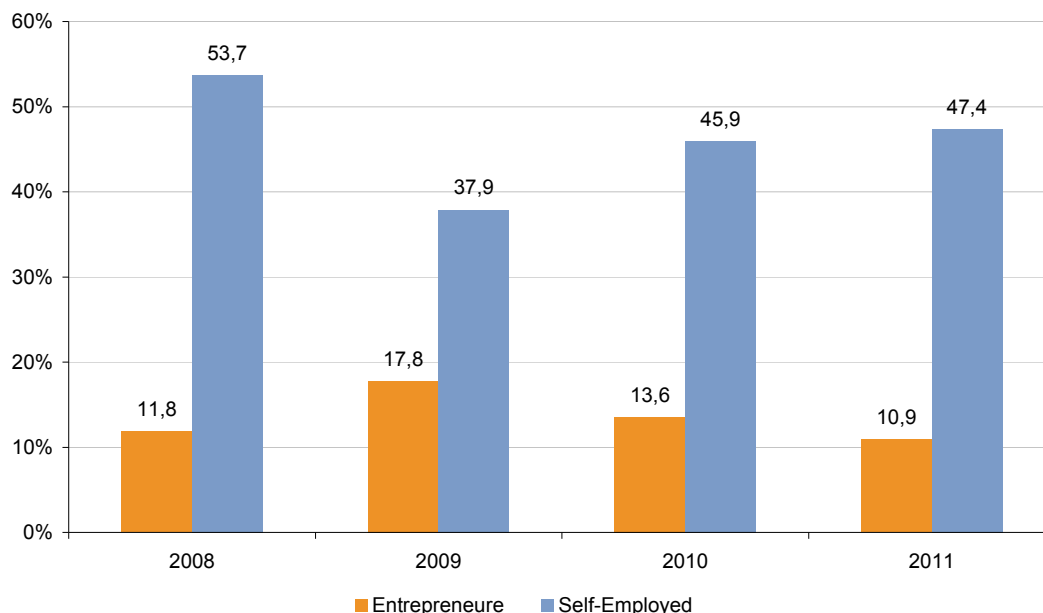
- Beschäftigung von Mitarbeitern

Die Einstellung eines Mitarbeiters stellt für jedes Unternehmen eine Entscheidung unter Unsicherheit dar, da zwar die direkten Arbeits- und Bürokratiekosten bekannt sind. Die zukünftige Auftragslage, die Produktivität des Beschäftigten und etwaige Einarbeitungs-

und ggf. Entlassungskosten sind jedoch unsicher. Die Entscheidung eines Gründers, Mitarbeiter einzustellen, zeigt, dass er von einer positiven zukünftigen Geschäftsentwicklung ausgeht und bereit ist, das unternehmerische Risiko, das sich aus der Mitarbeiter-einstellung ergibt, einzugehen.

Im Folgenden bezeichnen wir chancenmotivierte Gründer mit Mitarbeitern als *Entrepreneure*. *Entrepreneure* haben demnach als Gründungsmotivation angegeben, eine Geschäftsidee ausnutzen zu wollen, und bei Gründung Mitarbeiter eingestellt. Gründer, die einen andere Motivation – beispielsweise fehlende Erwerbsalternativen oder sonstige Gründe wie Selbstverwirklichung – für ihre Gründung nannten und keine Mitarbeiter einstellten, bezeichnen wir als *Self-Employed*. Die *Entrepreneure* machen im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 rund 14 % aller Neugründer aus. Ihr Anteil am direkten Bruttobeschäftigungseffekt ist überdurchschnittlich und beträgt im Durchschnitt der betrachteten Jahre 36 %. Der Anteil der *Self-Employed* an allen Neugründern ist mit 46 % deutlich höher. Diese schaffen sich alleinig ihren eigenen Arbeitsplatz und bestreiten nur 25 % des Beschäftigungseffekts im betrachteten Zeitraum.

In Grafik 1 ist die zeitliche Entwicklung des Anteils dieser beiden Gründertypen an den Neugründern dargestellt. Für alle betrachteten Jahre liegt der Anteil der *Self-Employed* an allen Neugründern immer deutlich über dem der *Entrepreneure*. Dies spiegelt den Einfluss der Arbeitsmarktsituation und insbesondere der Arbeitslosigkeit wieder, die in Deutschland einen relativ starken Einfluss auf das Gründungsgeschehen ausüben.



Dargestellt sind die jeweiligen Anteile der beiden Gründertypen an der Gesamtzahl der Gründer. Aus der Differenz zwischen 100 % und den beiden prozentualen Anteilen ergibt sich der Umfang der nicht dargestellten „Mittelgruppe“.

Grafik 12: Gründertypen in Prozent aller Neugründer

In der Wirtschaftskrise des Jahres 2009, die die Markteintrittsbarrieren für Gründer erhöht haben dürfte, hatte sich die Struktur hin zu einem höheren Anteil von *Entrepreneuren* ver-

schofen, während der Anteil der *Self-Employed* stark zurückgegangen war. *Entrepreneure*, die den Schritt in die Selbstständigkeit als Chance wahrnehmen und durch die Einstellung von Mitarbeitern mit einer substanziellen Mindestgröße starten, haben sich auch im widrigen Marktumfeld durchsetzen können. Im Jahr 2011, welches mit einer im zweiten Jahr in Folge dynamischen konjunkturellen Entwicklung gekennzeichnet war, dürften die Markteintrittsbarrieren hingegen relativ gering gewesen sein. Entsprechend fällt der Anteil der *Self-Employed* höher aus als im Jahr zuvor, während der Anteil der *Entrepreneure* zurückgegangen ist. Personen, denen keine Alternativen in abhängiger Beschäftigung offen standen und die daher eine Selbstständigkeit in Betracht gezogen haben sowie Personen, die in der im zweiten Jahr in Folge guten Nachfragesituation eine Gründung beispielsweise aus dem Motiv der Selbstverwirklichung wahrgenommen haben, haben Anteile gewonnen, sodass ein geringerer Anteil von Gründern mit Chancenmotiv resultierte (vgl. auch Grafik 29 im Anhang B).

Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von *Entrepreneuren* und *Self-Employed*

Da die Kategorisierung der Gründer in die beiden Gruppen (*Entrepreneure* und *Self-Employed*) anhand der Beschäftigung von Mitarbeitern und damit anhand eines Indikators für die Gründungsgröße erfolgt, spiegelt sich dies auch in anderen Strukturmerkmalen der Gründungsprojekte und im Finanzierungsbedarf wider (vgl. Tabelle 7).

Wird die Frage nach mitgründenden Teampartnern herangezogen, dann zeigt sich auch hier die Größe der durch *Entrepreneure* umgesetzten Projekte. Während *Self-Employed* nahezu ausnahmslos (96 %) ohne Teampartner starten – sowie per Definition ohne Mitarbeiter und damit als Sologründer –, gehen ein Drittel der *Entrepreneure* den Schritt in die Selbstständigkeit im Team. Dies ist auch ein deutlich höherer Anteil als unter allen Neugründern. Der notwendige höhere Ressourcenaufwand für eine Gründung mit Mitarbeitern unter Verfolgung einer expliziten Geschäftsidee lässt sich im Team besser bewältigen. Trotz des höheren Ressourcenaufwands sind nicht alle *Entrepreneure* Vollerwerbsgründer, wenn auch zu einem höheren Anteil als die *Self-Employed*. Immerhin noch 37 % der *Entrepreneure* starten im Nebenerwerb.

Hervorzuheben sind die Unterschiede in der Innovativität der Gründungsprojekte. Während 91 % der *Self-Employed* mit einem imitativen Geschäftskonzept in die Selbstständigkeit starten, gründen 23 % der *Entrepreneure* nach eigenen Angaben mit einer Marktneuheit. Dies ist auch ein deutlich höherer Anteil von rund 9 Prozentpunkten als unter allen Neugründern. Die Unterschiede werden vor allem durch die 16 % der *Entrepreneure* gespeist, die Neuheiten in den regionalen Markt eingeführt haben (alle Neugründer: 10 %, *Self-Employed*: 5 %). Aber auch weltweite Marktneuheiten sind unter den Projekten von *Entrepreneuren* mit 3 % etwas stärker verbreitet als in den anderen Gründergruppen.

Tabelle 7: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von Neugründern für alle Neugründer sowie Segmente des Gründungsgeschehens

	Alle Neu- gründer	Entre- preneure	Self- Employed
Vollerwerb	46,7	62,7	46,5
Branche			
Verarbeitendes Gewerbe	4,1	3,1	3,2
Baugewerbe	8,3	4,9	8,3
sonstige Nichtdienstleistungen	6,9	4,2	6,7
Handel	15,6	23,0	12,9
Verkehr & Nachrichtenübermittlung	2,3	5,7	1,8
Finanzdienstleistungen	3,2	3,9	2,3
wirtschaftliche Dienstleistungen	30,8	24,2	32,7
persönliche Dienstleistungen	28,8	31,1	32,1
Berufsgruppe			
Freie Berufe	29,8	19,0	32,0
Handwerk	18,9	14,8	18,9
andere Berufsgruppe	51,3	66,3	49,1
Neuheit der Produkte / Dienstleistungen			
keine Marktneuheit	85,7	77,0	91,2
regionale Marktneuheit	9,5	15,7	5,2
deutschlandweite Marktneuheit	2,6	4,4	1,8
weltweite Marktneuheit	2,3	3,0	1,8
Teamgründungen			
Team	12,8	32,6	4,4
Kein Team	87,2	67,4	95,6
Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln			
weder Sach- noch Finanzmittelbedarf	7,8	2,7	11,8
nur Sachmittel	18,7	10,3	24,4
nur finanzielle Mittel	17,0	29,5	12,2
Sach- und Finanzmittel	56,5	57,4	51,7
Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln			
Nur eigene Mittel	66,2	46,5	74,8
Nur externe Mittel	7,4	9,4	5,5
Eigene und externe Mittel	26,4	44,1	19,7
Höhe des externen Finanzmittelbedarfs			
1–10.000 EUR	59,3	35,2	68,5
10.0002–5.000 EUR	18,9	33,0	18,7
25.000–100.000 EUR	16,9	21,7	9,1
> 100.000 EUR	4,9	10,1	3,8
Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten	14,3	22,5	11,4

Anmerkung: 2008–2011 (Anteile in Prozent). Eine Definition der Gründertypen findet sich am Anfang von Kapitel 5. Die Auswertungen basieren maximal auf einer Stichprobe von 1.975 Personen (249 *Entrepreneure* und 943 *Self-Employed*). Die Anzahl der Beobachtungen liegt bei einzelnen Merkmalen wegen fehlender Angaben darunter. So basieren die Auswertungen zur Branche und zur Berufsgruppe auf 1.837 (224, 884) Personen, zur Marktneuheit auf 1.949 (247, 931) Personen, zur Teamgründung auf 1.981 (248, 947) Personen, zur Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln bei 1.860 (228, 897) Personen und zu den Finanzierungsschwierigkeiten bei 1.968 (247, 950) Personen. Die anderen Fragen zur Finanzierung basieren nur auf den Gründern, die entsprechende Mittel eingesetzt haben, weshalb sich die Stichprobengröße weiter reduziert. Die Auswertung zur Finanzmittelnutzung basiert auf 1.332 (195, 573) Personen und die zur Höhe des Finanzmittelbedarfs auf 1.370 (201, 589) Gründern.

Werden die Branchenverteilung und die Berufsgruppen betrachtet, zeigt sich ebenfalls die Sonderstellung der *Entrepreneure*. Zwei Drittel von ihnen starten in einem sonstigen Beruf, während sie in den Freien Berufen mit einem Anteil von 19 % deutlich unterrepräsentiert sind (30 % aller Neugründer). Die Aufteilung der *Self-Employed* auf die Berufsgruppen unterscheidet sich hingegen nur marginal von der aller Neugründer. Damit korrespondiert, dass *Entrepreneure* ihr Projekt vergleichsweise häufig im Handel beginnen, jedoch unterproportional häufig in den wirtschaftlichen Dienstleistungen und dem Nicht-Dienstleistungsbereich

inkl. Verarbeitendem Gewerbe. Auch bei der Branchenverteilung ähneln die *Self-Employed* stärker allen Neugründern.

Die unterschiedlichen Strukturmerkmale und insbesondere die Größe der Gründungsprojekte spiegeln sich im Mittelbedarf für die Gründungsprojekte wider. Während die große Mehrheit (87 %) der *Entrepreneure* einen finanziellen Mittelbedarf entfaltet, sind es unter den *Self-Employed* nur knapp zwei Drittel (64 %). Letztere decken diesen vorwiegend aus eigenen Mitteln, während *Entrepreneure* deutlich häufiger als alle Neugründer mit Finanzmittelbedarf auch externe Mittel einsetzen. Dass der Finanzmitteleinsatz von *Entrepreneuren* substantiell ist, zeigt sich bei der Betrachtung des externen Finanzmittelbedarfs nach Volumenklassen: Während 10 % der *Entrepreneure* mehr als 100.000 EUR einsetzen, sind es unter allen Neugründern nur rund 5 %. Aber nicht nur die höchste, alle Volumenklassen oberhalb der 10.000 EUR-Klasse sind unter den *Entrepreneuren* mit externem Finanzierungsbedarf stärker besetzt. Entsprechend diesem höheren Finanzierungsbedarf begegnen *Entrepreneure* doppelt so häufig Finanzierungsschwierigkeiten (23 % dieser Gründergruppe) wie *Self-Employed* mit ihrem selteneren und niedrigeren Finanzmitteleinsatz.

Wer startet als *Entrepreneur* und wer als *Self-Employed*? Soziodemografische Merkmale der Gründer und die Determinanten der Gründungsneigung

In Tabelle 8 werden – analog zu Tabelle 5 in Kapitel 4.1 – die Determinanten der Gründungsentscheidung analysiert. Hierbei werden wieder nur Neugründer einbezogen und die oben dargestellte Differenzierung nach *Entrepreneure* und *Self-Employed* analysiert. Im Folgenden wird dargestellt, welche soziodemografischen Charakteristika *Entrepreneure* und *Self-Employed* aufweisen (vgl. Tabelle 17 in Anhang B) und in welchen Determinanten sich ihre Gründungsneigung unterscheidet (vgl. Tabelle 8). Auch für diese Übersicht werden die Daten der Jahre 2008–2011 zusammengefasst ausgewertet.⁵¹

Frauen haben eine im Durchschnitt um 0,4 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit als Männer, als *Entrepreneur* zu starten (siehe Spalte 2 in Tabelle 8). Dieser Unterschied ist signifikant, während Männer und Frauen nach Kontrolle anderer soziodemografischer Merkmale mit gleicher Wahrscheinlichkeit zu den *Self-Employed* gehören. Dass Frauen unter den *Entrepreneuren* im Vergleich zu allen Neugründern deutlich unterrepräsentiert sind (27 % der *Entrepreneure*, 38 % aller Neugründer), ist damit hier nicht beobachteten Einflussfaktoren, beispielsweise ihrer Risikopräferenz oder der Einschätzung des Gründungsumfelds, zuzu-

⁵¹ Bei der Differenzierung nach Gründertypen wird ein Multinomiales Probit-Modell geschätzt. "Bei der Differenzierung nach Gründertypen wird ein Multinomiales Probit mit den Kategorien "kein Neugründer", "Entrepreneur", "Self-Employed" sowie "Sonstige Neugründer" geschätzt. Auf die Darstellung der Kategorie "Sonstige Neugründer" wird verzichtet.

rechnen und nicht den in der Schätzung kontrollierten soziodemografischen Eigenschaften. Im Gegensatz dazu ist ihr hoher Anteil von 44 % an den *Self-Employed* gerade diesen beobachteten Soziodemografika zuzurechnen, nicht ihrer per se höheren Gründungsneigung für dieses Gründersegment.

Sowohl für *Entrepreneure* als auch *Self-Employed* nimmt die Gründungsneigung mit zunehmendem Alter signifikant ab. Dabei ist der Effekt für die *Entrepreneure* in höherem Alter quantitativ bedeutsamer. Wenn sich Personen in den höheren Altersgruppen für eine Neugründung entscheiden, dann *ceteris paribus*. als *Entrepreneur*. Hier werden zum einen gründungsrelevante Berufserfahrung eine Rolle spielen, sowie die Möglichkeit, mit den erworbenen Ressourcen eine explizite Gründungsidee umzusetzen.

Personen mit Migrationshintergrund sind gemäß Tabelle 17 in Anhang B unter den *Entrepreneuren* (32 %) gut doppelt so häufig anzutreffen wie unter den *Self-Employed* (14 %). Diese Unterschiede speisen sich vor allem aus den unterschiedlichen Anteilen von Nicht-EU-Ausländern. Auch nach Kontrolle anderer soziodemografischer Eigenschaften bestätigt sich dieser Befund. Nicht-EU-Ausländer weisen im Durchschnitt eine um 1,2 Prozentpunkte höhere Neugründungswahrscheinlichkeit als Gründer mit deutscher Staatsbürgerschaft auf (Tabelle 8). Diese deutlich höhere Neugründungsneigung von Nicht-EU-Ausländern findet sich allerdings nur in Bezug auf die *Entrepreneure*, nicht jedoch auf die *Self-Employed*. Eine Selbstständigkeit stellt für diese Gruppe offenbar nicht nur eine Überbrückungsfunktion bis zu einer abhängigen Beschäftigung dar, sondern eine lohnende Alternative zu dieser.

Interessanterweise sind *Entrepreneure* in Bezug auf die formale Qualifikation (Berufsabschluss) nicht höher qualifiziert als alle Neugründer (vgl. Tabelle 17 in Anhang B). Der Anteil von Personen ohne Berufsabschluss ist in dieser Gruppe mit 27 % sogar etwas höher als unter den *Self-Employed* und unter allen Neugründern (jeweils um 22 %). Wenn alle Neugründungen betrachtet werden, zeigt sich das aus Kapitel 4.1 bekannte Muster, dass die Gründungswahrscheinlichkeit mit der Höhe des formalen Berufsbildungsabschlusses ansteigt. Dieses Ergebnis zeigt sich auch bei den *Self-Employed*, jedoch nicht bei den *Entrepreneuren*. Nur ein Universitätsabschluss hat einen schwach signifikant positiver Effekt in letztgenannter Gruppe. Um als *Entrepreneure* in die Selbstständigkeit zu starten, ist demnach nicht der formale Bildungsabschluss ausschlaggebend, sondern eher gründungsrelevante Humankapitalkomponenten wie die Berufserfahrung. Dies wird deutlich, wenn der Erwerbsstatus vor Gründung betrachtet wird.

Tabelle 8: Bestimmungsfaktoren der individuellen Entscheidung für eine Neugründung

Abhängige Variable: Neugründungsentscheidung										
Modelle:	Probit				Multinomiales Probit					
	(1) Neugründer insgesamt (Gründer: y=1, kein Gründer: y=0)		(2) Neugründer als Entrepreneur (Gründer: y=1, kein Gründer y=0)		(3) Neugründer als Self-Employed (Gründer: y=2, kein Gründer y=0)					
	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert	dF / dx	t-Wert		
Geschlecht (= weiblich)	-0,0131	***	-6,32		-0,0043	***	-5,59		-0,0022	-1,52
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)										
18 bis 24 Jahre	-0,0058		-1,45		0,0018		0,94		-0,0043	-1,60
25 bis 34 Jahre	0,0067	**	2,32		0,0020	*	1,71		0,0033	*
45 bis 54 Jahre	-0,0154	***	-6,81		-0,0020	***	-2,34		-0,0068	***
55 bis 64 Jahre	-0,0313	***	-14,62		-0,0038	***	-4,68		-0,0136	***
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)										
D erst durch Einbürgerung	-0,0030		-0,74		0,0014		0,79		-0,0032	-1,16
EU27-Ausländer	0,0009		0,14		0,0047		1,43		-0,0036	-0,86
Nicht-EU-Ausländer	0,0123	*	1,80		0,0054	*	1,71		-0,0006	-0,14
Berufsabschluss (Ref.: Lehre)										
Universität	0,0284	***	7,63		0,0023	*	1,83		0,0157	***
Fachhochschule, BA u. ä.	0,0138	***	3,81		0,0008		0,63		0,0068	***
Fachschule, Meisterschule	0,0166	***	2,60		0,0019		0,81		0,0081	*
kein Berufsabschluss	-0,0145	***	-4,74		-0,0010		-0,77		-0,0062	***
Erwerbsstatus (Ref.: Sonst. Angest.)										
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0579	***	5,74		0,0247	***	3,88		0,0106	*
leitender / hoch qual. Angest.	0,0126	***	3,40		0,0053	***	2,89		0,0020	
Beamter	-0,0166	***	-3,98		0,0007		0,29		-0,0105	***
Facharbeiter	-0,0143	***	-3,53		-0,0021		-1,34		-0,0068	**
sonstiger Arbeiter	-0,0130	***	-2,41		-0,0024		-1,21		-0,0038	-0,92
selbstständig	0,0290	***	6,04		0,0100	***	3,95		0,0028	0,97
arbeitslos	0,0823	***	12,43		0,0042	*	1,84		0,0475	***
Nichterwerbsperson	0,0183	***	4,89		0,0016		1,02		0,0109	***
Region (= Ostdeutschland)	-0,0130	***	-5,92		-0,0027	***	-3,40		-0,0053	***
Anzahl der Beobachtungen	46.102				46.051					
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	4,44				0,52 %		2,15 %			
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	4,44				0,52 %		2,15 %			
Pseudo-R2	0,0549				0,0525					

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 an (durchschnittliche marginale Effekte). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Beobachtungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien). Eine Definition der Gründertypen findet sich am Anfang von Kapitel 5.

Die Unterschiede in der deskriptiven Statistik hinsichtlich des Erwerbsstatus unmittelbar vor Gründung deuten darauf hin, dass *Entrepreneure* häufiger und *Self-Employed* seltener leitende Positionen (Angestellter Unternehmensleiter, leitender / hoch qualifizierter Angestellter) inne hatten (vgl. Tabelle 17 in Anhang B). Die Erfahrung im Management und der Führung von Mitarbeitern helfen bei der Definition von Anforderungen an Mitarbeiter und erleichtern die Übernahme von Verantwortung für angestellte Mitarbeiter. Diese Gründer dürften

darüber hinaus über einen guten Marktüberblick in ihrer Branche verfügen und eine überdurchschnittlichen Branchenerfahrung⁵² erwarten lassen, sodass ihnen die Identifikation von expliziten Gründungschancen auch für Marktneuheiten leichter fallen wird.⁵³ Entsprechend stark fällt der Effekt einer leitenden Position in abhängiger Beschäftigung vor der Gründung auf die Wahrscheinlichkeit aus, als *Entrepreneur* zu starten.

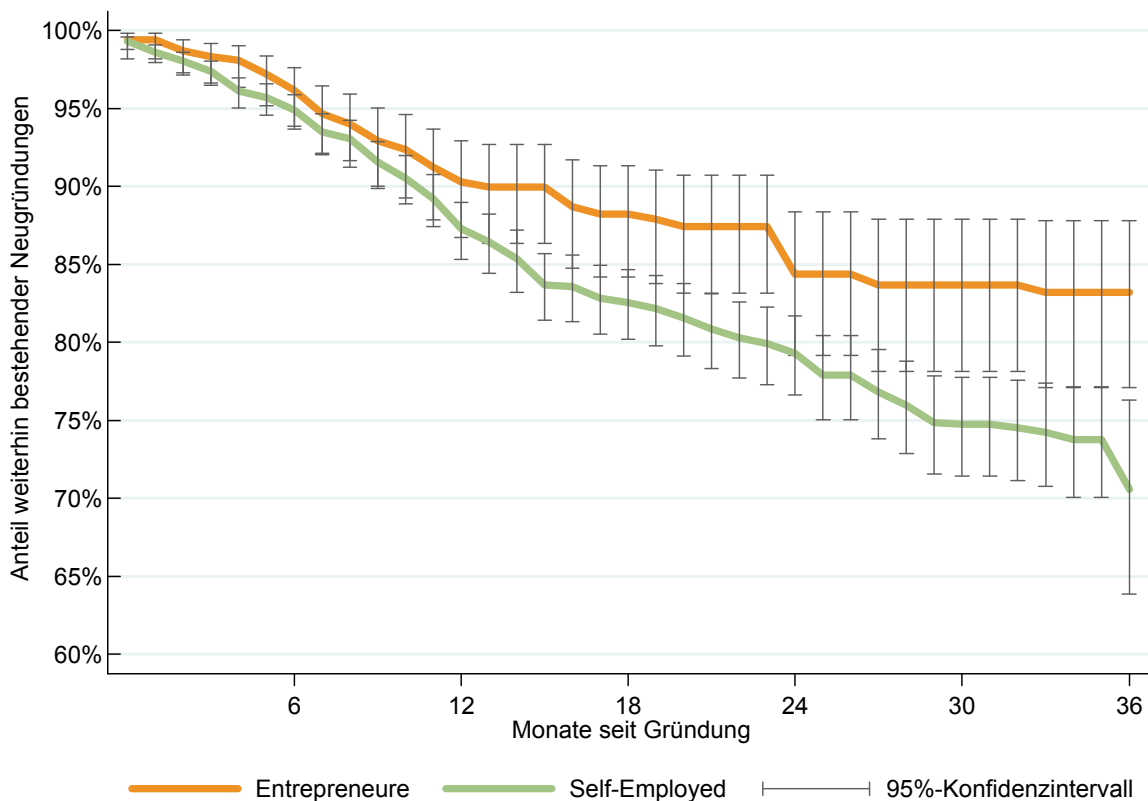
Entgegensetzt zum Anteil von Personen, die vor der Gründung eine leitende Position innehatten, verhält sich der Anteil von Gründern, die aus einer Arbeitslosigkeit starten. Im Vergleich zu allen Neugründern ist dieser unter *Entrepreneuren* geringer, unter *Self-Employed* hingegen höher. Den stärksten Effekt auf die Wahrscheinlichkeit, zu den *Self-Employed* zu gehören, hat dann auch eine Arbeitslosigkeit unmittelbar vor Gründung. Auch dies ist ein Indiz für die Kleinteiligkeit dieser Gründungsprojekte, da es sich bei Gründungen vormals Arbeitsloser überdurchschnittlich oft um Notgründungen handelt (vgl. Kapitel 4.1), die weniger gut zu den Umfeldbedingungen und Ressourcen des Gründers passen mögen.

Abbruch der Gründungsprojekte

In Grafik 13 sind die geschätzten Überlebensfunktionen (siehe Kapitel 4.2) differenziert nach *Entrepreneuren* und *Self-Employed* dargestellt. Wie die größeren Projekte der *Entrepreneure* vermuten lassen, zeigt sich für sie zum Ende des hier betrachteten Zeitraums von 36 Monaten eine deutlich (10 Prozentpunkte) und statistisch signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit als für die Projekte der *Self-Employed*. Bemerkenswert ist der Verlauf der Überlebensfunktionen. Nach 24 Monaten zeigt sich eine Stabilisierung bei den Projekten der *Entrepreneure*, d. h. nur sehr wenige Projekte werden dann noch beendet. Bei den *Self-Employed* sinkt hingegen der Anteil weiterhin bestehender Gründungsprojekte auch nach 24 Monaten kontinuierlich.

⁵² Gründer des Jahres 2011, die bei Gründung eine leitende Positionen innehatten, hatten zum Befragungszeitpunkt im Median 6 Jahre Berufserfahrung, während andere Gründer im Median nur über 3 Jahre Berufserfahrung verfügten, eigene Auswertungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors.

⁵³ Gründer, die bei Gründung eine leitende Positionen innehatten, starteten im Durchschnitt der vergangenen vier Jahre zu 16 % mit Marktneuheiten (andere Gründer: 14 %). In den vergangenen beiden Jahren vergrößerte sich die Differenz deutlich (19 % vs. 14 %), eigene Auswertungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors.



Kaplan-Meier-Schätzung des Neugründungsüberlebens in den ersten 36 Monaten nach dem Startzeitpunkt. Für die Analyse sind die Neugründungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten; n=491 / 1.928 zwischen August 2005 und November 2011 gestartete Neugründungsprojekte als Entrepreneur / Self-Employed. Lesehilfe: 36 Monate nach dem Gründungszeitpunkt existieren noch ca. 83 % aller Neugründungsprojekte von *Entrepreneuren*, 17 % wurden innerhalb der ersten 36 Monate abgebrochen. Eine Definition der Gründertypen findet sich am Anfang von Kapitel 5.

Grafik 13: Geschätzte Überlebensfunktion der Neugründungen

In Tabelle 9 werden die Determinanten des Abbruchs von Neugründungsprojekten mittels regressionsanalytischer Methoden untersucht. Im Kern entsprechen die zu Grunde liegenden statistischen Methoden denen aus Kapitel 4.2. Unterschiede bestehen darin, dass nur Neugründungen betrachtet werden und die Effekte der Gründertypen mittels einer leicht modifizierten Definition der erklärenden Variablen untersucht wird. Ziel ist es zu evaluieren, ob Neugründungsprojekte von *Entrepreneuren* auch nach Kontrolle aller relevanter Faktoren noch eine höhere Bestandsfestigkeit als Gründungsprojekte von *Self-Employed* aufweisen. Dies wird – wenn auch mit geringer statistischer Signifikanz (10 %-Niveau) – bestätigt (siehe hellgrau hinterlegte Zeile). Danach ist die monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit bei *Self-Employed* im Durchschnitt um ca. 0,2 Prozentpunkte höher als bei *Entrepreneuren*. Zum Vergleich: die durchschnittliche monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit aller Neugründer beträgt 0,9 %.

Tabelle 9: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Neugründungsprojekten

Abhängige Variable: Abbruch des Gründungsprojekts im Monat t nach der Gründung, gegeben das Projekt hat bis t existiert					
Modell: logistisches Abgangsratenmodell mit zufälligen Effekten (Projekt beendet: $y(t) = 1$; Projekt besteht fort: $y(t) = 0$)					
Gründermerkmale	dF / dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Neugründung	dF / dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,0003	0,38	Gründertyp (Ref.: <i>Entrepreneure</i>)		
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)	0,0105 ***	2,63	Sonstige Neugründer	0,0009	0,91
18 bis 24 Jahre	0,0014	1,34	Self-Employed	0,0019 *	1,66
25 bis 34 Jahre	-0,0003	-0,34	Umfang (= Nebenerwerb)	0,0000	-0,06
45 bis 54 Jahre	-0,0007	-0,62	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
55 bis 64 Jahre	0,0003	0,38	Verarbeitendes Gewerbe	-0,0017	-1,21
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Baugewerbe	-0,0004	-0,25
deutsch durch Einbürgerung	0,0048 **	2,16	Handel	0,0016	1,24
EU27-Ausländer	0,0005	0,26	persönliche Dienstleistungen	0,0010	0,96
Nicht-EU-Ausländer	0,0004	0,22	sonstige Branchen	-0,0029 **	-2,41
Berufsabschluss (Ref.: Lehre)			Berufsgruppe (Ref.: Sonstige Berufe)		
Universität	0,0002	0,16	Freie Berufe	-0,0029 ***	-3,06
Fachhochschule, BA u. ä.	-0,0020 **	-2,13	Handwerk	-0,0023 *	-1,95
Fachschule, Meisterschule	-0,0005	-0,30	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
kein Berufsabschluss	0,0006	0,51	regionale Neuheit	0,0054 **	2,46
Erwerbsstatus (Ref.: Sonstige Angestellte)			deutschlandweite Neuheit	-0,0009	-0,45
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0044	1,45	weltweite Neuheit	0,0012	0,43
leitender / hoch qual. Angestellte	0,0021	1,37	Teamgründer (Ref.: kein T.)	0,0027 *	1,65
Beamte	0,0027	0,73	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
Facharbeiter	0,0020	0,80	keine finanziellen Mittel	0,0026 ***	2,70
sonstiger Arbeiter	0,0146 **	2,04	> 10.000 bis 25.000 EUR	-0,0025 **	-2,40
selbstständig	-0,0005	-0,40	> 25.000 EUR	-0,0043 ***	-2,97
arbeitslos	0,0030 **	2,04			
Nichterwerbsperson	0,0006	0,51			
Region (= Ostdeutschland)	-0,0020 **	-2,46			
Anzahl an Gründungsprojekten (Personen)			3.332		
davon innerhalb von 36 Monaten beendet			438		
durchschnittliche Dauer beendeter Gründungsprojekte			15,3 Monate		
beobachtete monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit			0,885 %		
Pseudo-R ²			0,486		

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 die durchschnittliche Veränderung der bedingten Wahrscheinlichkeit eines Abbruchs des Selbstständigkeitsprojekts für Projekte, bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen wurden, an (durchschnittliche marginale Effekte). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008–2011 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die bisherige Überlebensdauer, Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien). Eine Definition der Gründertypen findet sich am Anfang von Kapitel 5.

6 Fazit

Nach dem Anstieg der Gründerzahlen zwei Jahre in Folge ging die Gründungsaktivität im Jahr 2011 um 11 % zurück. Insgesamt haben im vergangenen Jahr 835.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen. Bezogen auf die Bevölkerung entspricht dies einer Gründerquote von 1,6 %. Der Rückgang der Gründerzahl wurde fast vollständig durch die um 18 % auf 443.000 gesunkene Anzahl von Nebenerwerbsgründern getragen. Die Zahl der Vollerwerbsgründer blieb mit 392.000 hingegen nahezu konstant.

Bei einem Zuwachs des realen kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts von 3,1 % war das Jahr 2011 durch eine zwar insgesamt hohe, aber in der zweiten Jahreshälfte deutlich nachlassende konjunkturelle Dynamik geprägt. Der Arbeitsmarkt blieb hingegen auf Rekordkurs. Die Arbeitslosigkeit erreichte mit jahresdurchschnittlich unter drei Millionen Personen den niedrigsten und die Erwerbstätigkeit mit über 41 Millionen Personen den höchsten Stand seit der Wiedervereinigung, wobei die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung noch stärker stieg als die Erwerbstätigkeit insgesamt.

Diese makroökonomischen Rahmenbedingungen wirkten sich dämpfend auf die Gründungsaktivität aus. Einerseits haben angesichts der herausragenden Erwerbsaussichten in abhängiger sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung weniger Personen als im Jahr zuvor den Druck verspürt, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen (geringere Push-Wirkung der stark verbesserten Arbeitsmarktlage). Im Nebenerwerb kam hinzu, dass die im Zuge der Arbeitsmarkterholung ansteigende durchschnittliche Arbeitszeit der abhängig Beschäftigten das für die Selbstständigkeit verfügbare Zeitbudget reduzierte. Andererseits war der Sog der zwar positiven, jedoch nachlassenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrageentwicklung auf die Umsetzung von Gründungsplänen nicht mehr so stark wie im Vorjahr (geringerer Pull-Effekt der sich im Jahresverlauf abschwächenden Konjunktur). Positiv auf die Gründungsaktivität im Vollerwerb dürfte sich hingegen die zu Beginn des Jahres angekündigte und am 28. Dezember 2011 in Kraft getretene restriktivere Ausgestaltung des Gründungszuschusses der Bundesagentur für Arbeit ausgewirkt haben: Viele Menschen zogen ihren Schritt in die Selbstständigkeit vor und sicherten sich damit die Förderung zu den günstigeren, alten Bedingungen.

Für das Jahr 2012 gehen Konjunkturprognosen von einem deutlich gebremsten Wirtschaftswachstum und einer nur moderat weiter sinkenden Arbeitslosigkeit aus. Von der prognostizierten abnehmenden Konjunkturendynamik wird ein deutlich geringerer Pull-Effekt auf das Gründungsgeschehen als im Jahr 2011 ausgehen. Der Rückgang der Arbeitslosigkeit wird 2012 voraussichtlich erheblich geringer ausfallen als in den Jahren 2010 und 2011, sodass die Push-Kräfte auf das Gründungsgeschehen im Vergleich zu diesen Jahren merklich an

Stärke gewinnen werden. Aus dem Zusammenspiel dieser Push- und Pull-Effekte wäre für das Gesamtjahr 2012 im Ergebnis normalerweise eine Seitwärtsbewegung der Gründerzahl in Deutschland zu erwarten. Dem steht eine institutionelle Wirkung entgegen: Durch die Reduzierung der Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit ist ein merklicher Rückgang der Gründungsaktivität aus der Arbeitslosigkeit, insbesondere im Vollerwerb, zu erwarten. Wenn sich der bereits im Januar und Februar 2012 zu beobachtende Einbruch bei den Zugängen zur Förderung der Selbstständigkeit über das Gesamtjahr bestätigt, dann würde die Gründungsaktivität deutlich abnehmen. Insgesamt prognostizieren wir daher einen Rückgang der Gründungsaktivität im Jahr 2012.

Im Bundesländervergleich weisen die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen die höchsten Gründerquoten auf. In diesen Ballungsräumen treffen große lokale Absatzmärkte und ein großes, vielfältig qualifiziertes Arbeitskräfteangebot aufeinander. In der Rangliste der Flächenländer liegen die wirtschaftsstarke westdeutschen Länder hinsichtlich der Gründungsaktivitäten vor den ostdeutschen Ländern mit einer geringeren Wirtschaftsleistung, wobei die Unterschiede hauptsächlich aus den Gründerquoten im Nebenerwerb resultieren. Dass der Pull-Effekt der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auf das Gründungsgeschehen stärker im Nebenerwerb als im Vollerwerb wirkt, manifestiert sich somit auch in den regionalen Unterschieden.

Insgesamt entstanden in Neugründungen des Jahres 2011 rund 453.000 vollzeitäquivalente Arbeitsstellen, 129.000 (-22 %) weniger als im Vorjahr. Davon entfielen ca. 260.000 (Vorjahr: 289.000) Stellen auf die Vollerwerbsneugründer selbst und ca. 193.000 (Vorjahr: 293.300) Stellen auf angestellte Mitarbeiter. Der Rückgang des direkten Bruttobeschäftigungseffekts basiert zum Ersten auf einem Rückgang der Anzahl von Neugründern im Vollerwerb um 29.000 und zum Zweiten auf einem Rückgang der geschaffenen Stellen für Mitarbeiter um 100.000. Auf der einen Seite dürfte es in Zeiten niedriger Arbeitslosigkeit für Neugründer schwieriger sein, Stellen zu besetzen. Gleichzeitig entfalteten die Gründer einen geringeren Arbeitskräftebedarf.

Im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt gründen Hochschulabsolventen, Absolventen von Fach- und Meisterschulen, angestellte Unternehmens- oder Geschäftsführer, leitende oder hoch qualifizierte Angestellte sowie Arbeitslose unter sonst gleichen Voraussetzungen besonders häufig. Hingegen sind Frauen, ältere Menschen und Beamte signifikant seltener unter den Gründern anzutreffen. Die Gründungsneigung spezifischer Personengruppen unterscheidet sich jedoch zwischen Voll- und Nebenerwerb. So ist beispielsweise die geringere Gründungstätigkeit von Frauen allein im Vollerwerb zu verzeichnen, während es im Hinblick auf den Nebenerwerb keinen geschlechtsspezifischen Unterschied gibt. Arbeitslose weisen

wiederum eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb als im Nebenerwerb auf; für sie ist die Selbstständigkeit in der Regel die einzige Einkommensquelle.

Für das Jahr 2011 lassen sich strukturelle Besonderheiten im Gründungsgeschehen identifizieren. So sind der Anteil von Nicht-EU-Ausländern unter den Vollerwerbsgründern, der Frauenanteil und der Anteil von Geringqualifizierten höher als im Jahr zuvor. Dies deutet darauf hin, dass Personen ohne ausreichende Deutschkenntnisse, ohne (anerkannte) Berufsabschlüsse oder mit Erwerbsunterbrechungen an Gewicht im Gründungsgeschehen gewinnen konnten, während andere Personengruppen verstärkt ihre Chancen in abhängiger Beschäftigung in Anspruch nahmen. Diese Argumentation wird durch die Motivlage der Gründer gestützt. So ist im Jahr 2011 trotz einer ausgezeichneten Arbeitsmarktsituation der Anteil der Gründer, die eine fehlende Erwerbsalternative als hauptsächliches Motiv für ihren Schritt in die Selbstständigkeit angegeben haben, im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben.

Aufgrund der großen Vielfalt von Gründungsprojekten in Deutschland wurden in dieser Ausgabe des KfW-Gründungsmonitors erstmals verschiedene Segmente des Gründungsgeschehens analysiert. Dabei wird das Gründungsgeschehen nach dem Hauptmotiv für die Selbstständigkeit sowie der Einstellung von Mitarbeitern differenziert. Gründer, die hauptsächlich eine Geschäftsidee ausnutzten und zudem Mitarbeiter beschäftigen, werden als „*Entrepreneure*“ kategorisiert. Gründer, für die nicht hauptsächlich die Umsetzung einer Geschäftsidee, sondern beispielsweise ein Mangel an Erwerbsalternativen ausschlaggebend war, und die keine Mitarbeiter beschäftigen, werden als „*Self-Employed*“ eingestuft. Rund 14 % aller Gründer können im Durchschnitt der Jahre 2008–2011 der Gruppe der *Entrepreneure* zugerechnet werden. Der Anteil der *Self-Employed* an allen Gründern ist mit 46 % deutlich höher.

Insgesamt lassen sich *Entrepreneure* im Vergleich zu allen Neugründern und zur Gruppe der *Self-Employed* dadurch charakterisieren, dass in personeller und finanzieller Hinsicht ein größerer Ressourceneinsatz erfolgt. Folgerichtig geben *Entrepreneure* häufiger an, mit einer Marktneuheit zu starten und die Projekte von *Self-Employed* erweisen sich bei vergleichbaren Gründereigenschaften und Strukturmerkmalen innerhalb der ersten 36 Monate nach Gründung als weniger stabil. Interessanterweise spielt die formale Qualifikation für die Wahrscheinlichkeit, als *Entrepreneur* zu starten, kaum eine Rolle. Das Vorhandensein von gründungsrelevantem Humankapital, z. B. Leitungs- und Führungserfahrung, wirkt sich hingegen positiv darauf aus.

Eine Betrachtung der zeitlichen Entwicklung der beiden genannten Segmente des Gründungsgeschehens ist für den Zeitraum von 2008–2011 möglich. *Entrepreneure*, die den Schritt in die Selbstständigkeit als Chance wahrnehmen und durch die Einstellung von Mitar-

beitern mit einer substanziellen Mindestgröße starten, konnten sich auch im widrigen Marktumfeld des Krisenjahres 2009 durchsetzen. Im Jahr 2011, welches im Jahresdurchschnitt mit einer im zweiten Jahr in Folge relativ dynamischen konjunkturellen Entwicklung gekennzeichnet war, dürften die Markteintrittsbarrieren hingegen relativ gering gewesen sein. Entsprechend fällt der Anteil der *Self-Employed* höher aus als im Jahr zuvor und der Anteil der *Entrepreneure* ist zurückgegangen.

Diese Ergebnisse zeigen, dass das Gründungsgeschehen und die Erfolgsaussichten dieser Gründungen in Deutschland sehr heterogen sind. Die Gründungsförderung sollte dieser Verschiedenheit Rechnung tragen. Das Angebot von Fördermaßnahmen in Deutschland erhält dabei von Experten regelmäßig sehr gute Bewertungen, auch im internationalen Vergleich (Brixy et al., 2011), sodass keine unmittelbare Notwendigkeit für eine weitere Ausdifferenzierung bestehen dürfte. Weiterentwicklungen könnten jedoch an einer Überprüfung und ggf. an einer (Re-)Fokussierung bestimmter Maßnahmen ansetzen. So kann beispielsweise, wie ein weiteres Ergebnis des diesjährigen KfW-Gründungsmonitors zeigt, eine Intensivierung der Förderanstrengungen im Bereich der Fachhochschulen und Berufsakademien u. ä. eine Erhöhung der Fördereffizienz bewirken, da Gründer mit diesen Qualifikationen bestandsfestere Unternehmen gründen.

Literatur

- Acs, Z. J., Audretsch D., Braunerhjelm P. und B. Carlsson (2009): The knowledge spillover theory of entrepreneurship, *Small Business Economics* 32, 15–30.
- Almus, M., Engel. D. und S. Prantl (2000): The ZEW Foundation Panels and the Mannheim Enterprise Panel (MUP) of the Centre for European Economic Research (ZEW), *Schmollers Jahrbuch* 120, 301–308.
- Almus, M., Engel D. und S. Prantl (2002): „Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)“, in: Fritsch M. und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 79–102.
- Arenius, P. und M. Minniti (2005): Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics* 24, 233–247.
- Becker, G. S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- Behrends, S. und K. Kott (2009): *Zuhause in Deutschland – Ausstattung und Wohnsituation privater Haushalte – Ausgabe 2009*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Berg, H. und C. Volkmann (2011): Branchenspezifische Entrepreneurship Policy und Gründungsförderung – das Beispiel erneuerbarer Energien in Deutschland. in: Irsch N. und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Frankfurt am Main: 147–164.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998): What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics* 16, 26–60.
- Block, J. H. und K. Kohn (2011): „Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“, in: Irsch N. und P. Witt (Hrsg.), *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main, im Erscheinen.
- Block, J. H., Sandner, P., Wagner, M. und Weiglein, M. (2009): Unternehmensgründungen von Ausländern in Deutschland: Einkommenseffekte und Implikationen für die Gründungslehre, *SOEPpapers* 196.

- Boeri, T. und U. Cramer (1992): Employment Growth, Incumbents and Entrants, *International Journal of Industrial Organization* 10, 545–565.
- Bosma, N., Wennekers S. und J. E. Amorós (2012): *Global Entrepreneurship Monitor, 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*.
- Bönte, W., Falck O. und S. Heblich (2009): The Impact of Regional Age Structure on Entrepreneurship", *Economic Geography* 85, 269–288.
- Brixy, U. und M. Fritsch (2002): „Die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit“, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 55–77.
- Brixy, U., Hundt C., Sternberg R. und A. Vorderwülbecke (2011): *Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2010*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg und Leibniz Universität Hannover.
- Brixy, U., Hundt C. und R. Sternberg (2010): *Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2009*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg und Leibniz Universität Hannover.
- Brüderl, J., Preisendörfer P. und R. Ziegler (2007): *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., erw. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Brush, C. G. (1992): Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 6, 5–30.
- Brush, C. G. (2006): “Women Entrepreneurs: A Research Overview”, in: Casson M., Yeung B., Basu A. und N. Wadeson (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, S. 611–628.
- Bundesagentur für Arbeit (2011): *Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland. Monatsbericht Dezember und das Jahr 2011*, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2012a): *Arbeitsmarkt in Zahlen, Beschäftigung nach Ländern in wirtschaftsfachlicher Gliederung (WZ 2008)*. Nürnberg, 29.02.2012.

- Bundesagentur für Arbeit (2012b): Arbeitsmarkt in Zahlen – Förderstatistik. Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Zeitreihen zu arbeitsmarktpolitischen Instrumenten, Nürnberg, Januar 2012.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2011): Eingliederungschancen erhöhen. Pressemitteilung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales vom 25.05.2011.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2012): Anerkennungsgesetz tritt am 1. April in Kraft. Pressemitteilung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales vom 30.03.2012.
- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (2012): Rösler / Röttgen: Energiewende auf gutem Weg. Gemeinsame Pressemitteilung mit dem Bundeswirtschaftsministerium vom 23.02.2012.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2012): Jahreswirtschaftsbericht 2012. Vertrauen stärken – Chancen eröffnen – mit Europa stetig wachsen. BMWi, Berlin.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose: Chancen und Risiken, Perspektiven der Wirtschaftspolitik 10, 189–213.
- Caliendo, M., Künn S. und F. Wießner (2009): Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende, IAB-Kurzbericht 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Carter, S., und E. Shaw (2006): Women's Business Ownership: Recent Research and Policy Development, Small Business Service Research Report, November, London.
- Constant, A. und Zimmermann, K. F. (2004): Self-Employment Dynamics Across the Business Cycle: Migrants Versus Natives. DIW Discussion Paper No. 455.
- Delgado, M, Porter M. E. und S. Stern (2010): Clusters and entrepreneurship, Journal of Economic Geography 10, 1–24.
- Egeln, J., Falk U., Heger D., Höwer D. und G. Metzger (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Mannheim und Neuss.
- Engel, D., Kohn K., Sahm A. 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.), Mit-

telstandsmonitor 2008 – Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung, Frankfurt, S. 37–101.

Engel, D., Metzger G., Niefert M. und D. Skambracks (2004): Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen. RWI Materialien 11, RWI Essen.

European Commission (2011): E-Communications Household Survey, Special Eurobarometer No. 362.

Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808–827.

Flash Eurobarometer (2000): Entrepreneurship, Results and Comments, Flash EB Series No. 83.

Flash Eurobarometer (2001): Entrepreneurship, Results and Comments, Flash EB Series No. 107.

Flash Eurobarometer (2002): Entrepreneurship, Results and Comments, Flash EB Series No. 134.

Flash Eurobarometer (2003): Entrepreneurship, European Commission (Hrsg.), Flash EB Series No. 146.

Flash Eurobarometer (2004): Entrepreneurship, European Commission (Hrsg.), Flash EB Series No. 160.

Flash Eurobarometer (2007): Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway, European Commission (Hrsg.), Analytical Report, Flash EB Series No. 192.

Flash Eurobarometer (2010): Entrepreneurship in the EU and Beyond, European Commission (Hrsg.), Analytical Report, Flash EB Series No. 283.

Fritsch, M., Kritikos A. und A. Rusakova (2012): Who Starts a Business and who is Self-Employed in Germany. DIW Discussion Paper No. 1184, Berlin.

Fritsch, M. (2008): Die Arbeitsplatzeffekte von Gründungen – Ein Überblick über den Stand der Forschung, *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 41, 55–69.

Fritsch, M., Grotz R., Brix U., Niese M. und A. Otto (2003): Die statistische Erfassung von Gründungen – Ein Vergleich von Beschäftigtenstatistik, Gewerbeanzeigenstatistik

und den Mannheimer Gründungspanels, Allgemeines Statistisches Archiv 87, 87–96.

Fritsch, M. und U. Brixy (2004): The Establishment File of the German Social Insurance Statistics, Schmollers Jahrbuch 124, 183–190.

Fritsch, M. and P. Müller (2004): Der Einfluss von Gründungsprozessen auf die Regionalentwicklung im Zeitablauf, Regional Studies 38, 961–975.

Furdas, M. und K. Kohn (2010): What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper 4478, Bonn.

Fryges, H., K. Kohn und S. Gottschalk (2010a): The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and Research Potential, Schmollers Jahrbuch 130, 117–131.

Fryges, H., S. Gottschalk, H. Gude, K. Kohn, K. Müller, M. Niefert und K. Ullrich (2010b): KfW/ZEW-Gründungspanel, Aufbruch nach dem Sturm – Junge Unternehmen zwischen Investitionsschwäche und Innovationsstrategie, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.

Fryges, H., Gottschalk S., Gude H., Kohn K., Metzger G., Murmann M., Müller K., Niefert M. und K. Ullrich (2011): KfW/ZEW-Gründungspanel, Vom Aufschwung getragen – Startschwierigkeiten und Wachstumschancen junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.

Gabler, S. und S. Häder (Hrsg.) (2007): Mobilfunktelefonie – Eine Herausforderung für die Umfrageforschung, ZUMA Nachrichten Spezial Band 13, Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen, Mannheim.

Gabler, S. und S. Häder (2009): „Die Kombination von Mobilfunk- und Festnetzstichproben in Deutschland“, in: Weichbold M., Bacher J. und C. Wolf (Hrsg.), Umfrageforschung – Herausforderungen und Grenzen, S. 239–252.

Glockner, D. und J. Storck (2011): Uni, Fachhochschule oder Ausbildung – welche Fächer bringen die höchsten Löhne? DIW Wochenbericht Nr. 13, 2012.

Gottschalk, S. und S. Theuer (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper 08-032, Mannheim.

Gottschalk, S., Gude H., Kanzen S., Kohn K., Licht G., Müller K., Niefert M. und H. Spengler (2008): KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung

und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.

Gräb, C. und M. Zwick (2002): Die Umsatzsteuerstatistik, in: Fritsch M. und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, 129–140.

Grau, T. (2012): Zielgerichtete Solarstromförderung erfordert häufige und flexible Anpassungen, DIW Wochenbericht Nr. 12, S. 11–16.

Günterberg, B. (2011): Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Berechnungsmethode-der-Gründungsstatistik-IfM-Bonn.pdf>, Zugriff 11.01.2012.

Günterberg, B., Kohn K. und M. Niefert (2010): „Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen im Gründungs- und Liquidationsgeschehen“, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2010 – Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben, Frankfurt, S. 39–69.

Häder, M. und S. Häder (Hrsg.) (2009): Telefonbefragungen über das Mobilfunknetz – Konzept, Design und Umsetzung einer Strategie zur Datenerhebung, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Hoffmann, H. (2007): „Kombinierte Stichproben für Telefonumfragen – Ansätze in Europa“, in: Gabler S. und S. Häder (Hrsg.), Mobilfunktelefonie – Eine Herausforderung für die Umfrageforschung, ZUMA Nachrichten Spezial Band 13, Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen, Mannheim, S. 47–57.

Hornberg, C. (2011): Kreditneugeschäft: Noch stabil, aber Eintrübung zeichnet sich ab, KfW-Kreditmarktausblick Dezember 2011, KfW Bankengruppe, Frankfurt a.M.

IfM Bonn (2012): Existenzgründungen, Liquidationen und deren Saldo 1997 bis 2010 in Deutschland - Anzahl und Veränderung zum Vorjahr absolut und in %. www.ifm-bonn.de -> Statistik -> Gründungen / Liquidationen. Zugriff: 02.02.2012.

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2011a): Guthaben auf den Arbeitszeitkonten wieder deutlich höher. Presseinformation des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung vom 22.12.2011.

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2011b): Jeder fünfte Geringqualifizierte ist arbeitslos. IAB Aktuell 10.02.2011, Nürnberg.

- Jenkins, S. P. (1995): Easy estimation methods for discrete-time duration models, Oxford Bulletin of Economics and Statistics 57, 129–138.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2004): Chefinnensache – Frauen in der unternehmerischen Praxis, Physica, Heidelberg.
- Kihlstrom, R. und J. Laffont (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, Journal of Political Economy, 87, 719–740.
- Koch, A., Rosemann M. und J. Späth (2011): Selbstständige in Deutschland – Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit, WISO Diskurs, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Kohn, K. (2008): Entrepreneurial Perceptions and the Survival of Business Start-Ups – An Instrumental Variable Approach, Manuskript, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. (2009): Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, FINANZ BETRIEB 11, 678–684.
- Kohn, K., Licht J. und K. Ullrich (2012): Selbstständigkeit in Deutschland – Trends und Einflussfaktoren. Standpunkt Nr. 15, KfW Bankengruppe, Frankfurt M.
- Kohn, K., Niefert M. und K. Ullrich (2010a): “Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen”, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2010 – konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben, Frankfurt, S. 71–107.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007a): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007b): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, FINANZ BETRIEB 9, 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, FINANZ BETRIEB 10, 72–76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 56, 253–271.
- Kohn, K., Spengler H. und K. Ullrich (2010b): KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

- Konold, M. (2006): Möglichkeiten der Analyse von Arbeitsmarktübergängen mit Daten des Mikrozensus-Panels, in: Forschungsdatenzentrum der Statistischen Landesämter (Hrsg.), Amtliche Mikrodaten für die Sozial- und Wirtschaftswissenschaften – Beiträge zu den Nutzerkonferenzen des FDZ der Statistischen Landesämter 2005, S. 55–67.
- Krugman, P. (1991): Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy* 99, 483–499.
- Krugman, P. und A. Venables (1995): Globalization and the Inequality of Nations, *Quarterly Journal of Economics* 110, 857–880.
- Kulicke, M. (2000): Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Lechler, T. und H. Gemünden (2003): Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg, DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand, Heidelberg, Physica.
- Leicht, R. und F. Welter (Hrsg.) (2004): Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, von Loeper, Karlsruhe.
- Leiner, R. (2002): Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: Fritsch M. und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 103–127.
- Lévesque, M. und M. Minniti (2006): The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, 177–194.
- Lohmann, H. and L. Silvia (2004): Trends in Self-Employment in Germany: Different Types, Different Developments? In: Arum. R., Walter Müller (Hrsg.): *The Reemergence of Self-Employment: A comparative study of self-employment dynamics and social inequality*. Princeton University Press, New Jersey: 36–74.
- Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment? *Journal of Small Business Economics* 4, 87–104.
- Metzger, G. (2007): On the Role of Entrepreneurial Experience for Start-up Financing – An Empirical Investigation for Germany, Discussion Paper 07-047, ZEW Mannheim.
- Metzger, G. (2008): Firm Closure, Financial Losses and the Consequences for an Entrepreneurial Restart, ZEW Discussion Paper No. 08-094, Mannheim.

- Metzger, G., Heger D., Höwer D. und G. Licht (2010), High-Tech-Gründungen in Deutschland - Hemmnisse junger Unternehmen, in Zusammenarbeit mit Microsoft, Mannheim.
- Müller, B., Niefert M., Rammer C. und Gottschalk, S. (2011), Unternehmensdynamik in der Wissenswirtschaft in Deutschland 2009, Gründungen und Schließungen von Unternehmen - Unternehmensdynamik in den Bundesländern - Internationaler Vergleich, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 10-2011, Berlin.
- Niefert, M. (2010): Characteristics and Determinants of Start-ups from Unemployment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 23, 409–429.
- Niese, M. (2002): Die Erhebungen der Statistischen Ämter, in: Fritsch M. und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 21–53.
- Noll, S., Nivorozhkin A. und J. Wolff (2006): Förderung mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II. Erste Befunde zur Implementation und Deskription, IAB Forschungsbericht 23/2006, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Parker, S. C. (2004): *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, New York.
- Piorkowsky, M.-B., Buddensiek M. und S. Fleißig (2011): *Selbständigkeit in Deutschland 2006 – 2010 mit einer Sonderauswertung nach Wirtschaftsbereichen 1996 – 2008. Der Selbständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes*, Universität Bonn, Bonn.
- Räth, N. und A. Braakmann (2012): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Bruttoinlandsprodukt 2011, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Wirtschaft und Statistik 1/2012*, S. 13–29.
- Runst, P. (2011): *Post-Socialist Culture and Entrepreneurship*. SOEPpapers 373.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011): *Verantwortung für Europa wahrnehmen. Jahresgutachten 2011/12*. Sachverständigenrat: Wiesbaden.
- Schmidt, S. (2000): *Erwerbstätigkeit im Mikrozensus. Konzept, Definition, Umsetzung*. Arbeitsbericht 2000/01, ZUMA Mannheim.

- Schneid, M. und A. Stiegler (2006): CATI – Wohin geht der Weg? *planung & analyse* 3/2006, 16–27.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006): *KfW-Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an*, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Statistisches Bundesamt (2011): *Mikrozensus 2010 – Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Deutschland, Fachserie 1, Reihe 4.1.1.*, erschienen am 6.9.2011, Stand 13.12.2010, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010b): *Umsatzsteuerstatistik 2008 – Eckdaten – Zeitreihenergebnisse und Strukturdaten*, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2012a): *Deutsche Wirtschaft 2011 in sehr robuster Verfassung. Pressemitteilung Nr. 010 vom 11.01.2012.*
- Statistisches Bundesamt (2012b): *Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2011. Pressemitteilung Nr. 063 vom 24.02.2012.*
- Statistisches Bundesamt (2012c): *Eckzahlen zum Arbeitsmarkt - Deutschland für die Jahre 2010 und 2011, Online-Tabelle, Stand Dezember 2011.*
- Statistisches Bundesamt (2012d): *Erwerbstätige: Deutschland, Jahre, Stellung im Beruf, Geschlecht - 12211-0005.*
- Suprinovič, O., Kranzusch P. und L. Haunschild (2011): *Einbeziehung freiberuflicher Gründungen in die Gründungsstatistik des IfM Bonn - Analyse möglicher Datenquellen. IfM-Materialien Nr. 210, Bonn.*
- van der Sluis, J., van Praag M. und A. van Witteloostuijn (2007): *Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees? IZA Discussion Paper 3058, Bonn.*
- van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2009): *A simultaneous approach to the estimation of risk and time preferences, Journal of Economic Behavior and Organization 70, 374–388.*
- van Praag, C. M. (2003): *Business Survival and Success of Young Small Business Owners, Small Business Economics 21, 1–17.*
- Wagner, G. G., Frick J. R. und J. Schupp (2007): *The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancements, Schmollers Jahrbuch 127, 139–169.*

- Wagner, G. G., Siedler T., Schupp J. und C. K. Spiess (2009): The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) as Reference Data Set, *Schmollers Jahrbuch* 129, 367–374.
- Wagner, J. (2006): Politikrelevante Folgerungen aus Analysen mit Wirtschaftsstatistischen Einzeldaten der Amtlichen Statistik, *Working Papers Series in Economics*, Nr. 16, Universität Lüneburg, Lüneburg.
- Wagner, J. (2007): What a difference a Y makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany, *Small Business Economics* 28, 1–21.
- Werner, A. (2007): *Entrepreneurial Signalling – Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen*, Rainer Hampp, München und Mering.
- ZEW (Hrsg.) (2011): *Die Bereitstellung von Standardauswertungen zum Gründungsgeschehen in Deutschland für externe Datennutzer*, Version 2011 - 01, Mannheim.

Anhang A: Erhebungskonzept des KfW-Gründungsmonitors

In Deutschland existiert keine amtliche Gründungsstatistik. Daher wird seit dem Jahr 2000 der KfW-Gründungsmonitor als repräsentative Bevölkerungsbefragung zum Gründungsgeschehen in Deutschland durch die KfW Bankengruppe erhoben. Mittlerweile existieren zwölf Befragungswellen der jährlichen Querschnittserhebung, die nicht nur für sich genommen wichtige Strukturinformationen zum Gründungsgeschehen eines jeweiligen Jahres bereitstellen, sondern in ihrer Kombination wertvolle Einblicke in die Gründungsdynamik zulassen. Im Laufe der Jahre wurde das Befragungsprogramm weiterentwickelt und an aktuelle Fragestellungen angepasst, sodass der KfW-Gründungsmonitor nun eine sehr umfassende Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland darstellt. Die erhobenen Daten und die hieraus resultierenden Publikationen haben sich zu einer festen Größe in der deutschen Gründungsforschung entwickelt. Darüber hinaus liefert der jährliche Bericht zum KfW-Gründungsmonitor politischen Entscheidungsträgern, Medien und der breiten Öffentlichkeit verständlich aufbereitete, ausführliche und aktuelle Analysen der Gründungsaktivität in Deutschland.

6.1 Befragungsmethodik

Der KfW-Gründungsmonitor wird mittels computerunterstützter Telefoninterviews (CATI) erhoben. In der aktuellen Befragungswelle für das Jahr 2011 wurden 50.000 zufällig ausgewählte in Deutschland ansässige Personen interviewt. Durch spezielle, dem aktuellen Standard der Marktforschung entsprechende Verfahren bei Stichprobengenerierung und Befragung wird eine weit gehende Repräsentativität des Datensatzes für die deutsche Wohnbevölkerung gewährleistet.

Zielgruppe

Die angestrebte Grundgesamtheit, über die die Nettostichprobe (d. h. die Gesamtheit der Personen mit vollendetem Interview) des KfW-Gründungsmonitors repräsentativ Auskunft geben soll, sind alle 51,5 Mio. in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen Personen im „gründungsrelevanten“ Alter zwischen 18 und 65 Jahren.

Erhebungsmethode und Feldphase

Die Befragung zum KfW-Gründungsmonitor nutzt moderne CATI-Verfahren, da der Fragebogen eine sehr komplexe Filterstruktur besitzt und es deshalb einer automatisierten (computerunterstützten) Führung durch seine Inhalte bedarf. Zudem verlangt der enge zeitliche Rahmen, in dem die benötigten Interviews durchzuführen sind, nach einer telefonischen Er-

hebung. Für die Feldphase steht seit dem Jahr 2003 jeweils der Zeitraum von Anfang August bis Mitte Dezember zur Verfügung. Die bisherigen Befragungen haben in den folgenden Zeiträumen stattgefunden: 02.08.–26.10.2000, 14.05.–06.07.2001, 15.04.–19.07.2002, 18.08.–22.11.2003, 16.08.–16.11.2004, 22.08.–23.11.2005, 21.08.–28.11.2006, 27.08.–04.12.2007, 20.08.–23.12.2008, 27.07.–23.12.2009, 29.07.–18.12.2010 und 20.07.–17.12.2011. Bei der Erhebung zum KfW-Gründungsmonitor 2012 waren die täglichen Telefonzeiten für Festnetz-erstkontakte montags bis freitags von 18.00 bis 21.00 Uhr und samstags von 10.00 bis 19.00 Uhr. Terminvereinbarungen für Interviews wurden auch für Zeiten außerhalb der genannten Rahmenzeiten vorgenommen. Die Interviewsprache war deutsch.

Fragebogeninhalte und Auswertungspotenzial

Existenzgründer werden mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Teilnehmer im Zeitraum von bis zu 36 Monaten vor dem Interviewtermin eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Dabei werden sowohl Personen mit aktuell noch laufendem Selbstständigkeitsprojekt, als auch Gründer, die ihre Selbstständigkeit bereits wieder aufgegeben haben, erfasst. Im weiteren Interviewverlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm mit derzeit knapp 60 Fragen zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Dabei handelt es sich z. B. um Fragen zu Ablauf und Art der Gründung, zu Mitarbeitern und Finanzierung, zum Fortbestand der Gründung sowie zur persönlichen Erwerbshistorie, beruflicher Qualifikation und weiteren soziodemografischen Merkmalen. Um Vergleiche von Gründern und Nicht-Gründern durchführen zu können, werden auch für ca. 7.500 Nicht-Gründer personenbezogene Informationen erhoben. In der Befragungswelle für das Jahr 2011 hatte diese Unterstichprobe einen Umfang von rund 11.400 Nicht-Gründern.

Das gewählte Befragungsdesign eröffnet verschiedene Auswertungsmöglichkeiten. Zum einen lassen sich Strukturkennzahlen des Gründungsgeschehens und ihre Entwicklung im Zeitverlauf analysieren. Zum anderen ermöglicht die Gegenüberstellung von Gründern und Nicht-Gründern in der Bevölkerung Untersuchungen zur individuellen Gründungsentscheidung. Die Informationen zum Fortbestand des Gründungsprojekts lassen sich schließlich für Analysen zum Gründungsüberleben als zentralem unternehmerischem Erfolgsmaß (Brüderl et al., 2007) nutzen.

Stichprobenstruktur

Die Stichprobenziehung beruht auf dem in der Marktforschung für CATI Studien allgemein anerkannten und vom Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute (ADM) empfohlenen Verfahren der Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse (MA). Die Auswahlgesamtheit der Telefonanschlüsse umfasst das Universum aller in Deutschland möglichen Telefon-

nummern, sodass neben in öffentliche Verzeichnisse eingetragenen auch nicht eingetragene Nummern erreicht werden.

Aus der Auswahlgesamtheit der Festnetztelefonnummern erfolgt die Ziehung einer regional geschichteten Bruttostichprobe (der Menge aller potenziell anzurufenden Festnetznummern). Dabei werden Geschäftsanschlüsse, soweit im Vorfeld eindeutig identifizierbar, aus der Auswahlgesamtheit ausgeschlossen. Kommen dennoch Verbindungen mit Geschäftsanschlüssen zustande, wird das Interview abgebrochen.

Während die Beschränkung der Stichprobenauswahl auf Festnetztelefonnummern bis vor wenigen Jahren unumstritten und unproblematisch war, zeichnet sich jüngst eine Zunahme von Haushalten ab, die nur noch über das Mobilfunknetz telefonisch zu erreichen sind. Für Deutschland lag der Anteil dieser „Mobile-only“-Haushalte im Jahr 2011 bei 12 % (European Commission, 2011). Besonders unter Single-Haushalten und unter den unter 30-jährigen Personen ist eine ausschließlich mobile Erreichbarkeit weit verbreitet.⁵⁴ Um auch diese Bevölkerungsgruppe zu erreichen und repräsentativ zu erfassen, ist die Berücksichtigung von Mobilfunknummern unumgänglich. Die Stichprobengenerierung für den KfW-Gründungsmonitor griff in der Befragung 2010 erstmalig auf einen entsprechenden Dual-Frame-Ansatz zurück, im Zuge dessen neben einer Festnetztranche eine Mobilfunktranche zugespielt wird. Da Mobilfunknummern keine Regionalinformationen tragen, erfolgt keine regionale Schichtung der Mobilfunkstichprobe. Zum Zweck der Stichprobengewichtung werden jedoch die Postleitzahl bzw. die Gemeinde der Interviewteilnehmer erfasst (vgl. Hoffmann, 2007, Gabler und Häder, 2009).

In der Feldphase des Projekts werden die Telefonnummern der Bruttostichprobe sukzessive „abtelefoniert“, bis eine Zahl von 50.000 vollständigen Interviews mit Privathaushalten erreicht ist. Diese 50.000 Merkmalsträger bilden die Nettostichprobe des KfW-Gründungsmonitors. Im Dual-Frame-Ansatz der Jahre 2010 und 2011 betrug der im Vorwege festgelegte Anteil der realisierten Mobilfunkinterviews an der gesamten Nettostichprobe 35 %.

⁵⁴ Etwas ältere Untersuchungen, beispielsweise auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe kommen zu ähnlichen Ergebnissen. So besitzen unter Haushalten, in denen der Haupteinkommensbezieher unter 25 Jahre alt ist, rund 35 % keinen Festnetzanschluss (Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2008 des Statistischen Bundesamtes; Behrends und Kott, 2009). Vgl. auch Schneid und Stiegler (2006) sowie die Beiträge in den Sammelbänden von Gabler und Häder (2007) sowie Häder und Häder (2009) zur Diskussion der Zukunftsfähigkeit von Telefonumfragen.

Stichprobengewichtung und Hochrechnung der Befragungsergebnisse

Um von der Nettostichprobe auf die Grundgesamtheit schließen zu können, werden die Befragungsergebnisse gewichtet. Dies geschieht mittels Gewichtungsfaktoren, die so gewählt sind, dass die Verteilung der gewichteten Stichprobe hinsichtlich der Merkmale Bundesland, Gemeindegrößenklasse, Geschlecht, Alter, Berufsausbildungsabschluss, Staatsangehörigkeit und Haushaltsgröße der Verteilung dieser Merkmale in der Grundgesamtheit der 18- bis 64-Jährigen in Deutschland ansässigen Bevölkerung entspricht. Die Gewichtung anhand der vorgenannten Merkmale verfolgt das Ziel, Repräsentativität in Bezug auf das erfasste Gründungsgeschehen zu erreichen. Die jährlichen Befragungswellen enthalten jeweils zwei Gewichtungsfaktoren, einen zur Gewichtung der Gesamtstichprobe der 50.000 Personen und einen zur Gewichtung der Unterstichprobe der gut 7.500 Personen – in der Befragungswelle für das Jahr 2011 zur Gewichtung der Unterstichprobe der rund 11.400 Personen –, in der detaillierte soziodemografische Merkmale auch für die Nicht-Gründer vorliegen.

Mögliche Beeinträchtigungen der Repräsentativität

Die Nichtberücksichtigung von Interviewpartnern ohne hinreichende Deutschkenntnisse, die Durchführung von Interviews außerhalb der o. g. Uhrzeiten und eine Begrenzung der Auswahlgesamtheit auf Festnetznummern können grundsätzlich zu Beeinträchtigungen der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors für das Gründungsgeschehen in Deutschland führen.

- Interviews ausschließlich in deutscher Sprache
Sofern sich in Deutschland ansässige Personen ohne hinreichend gute Deutschkenntnisse in ihrer Gründungsneigung systematisch von anderen Personen unterscheiden, ist die Repräsentativität einer nur mit deutschsprachigen Interviews operierenden Gründungsbefragung für die Gesamtbevölkerung eingeschränkt. Diesem Problem wirkt die für das Jahr 2008 erstmalig vorgenommene Stichprobengewichtung anhand der Staatsbürgerschaft entgegen, da der Besitz der deutschen Staatsbürgerschaft mit hinreichenden Kenntnissen der deutschen Sprache stark korreliert ist.
- Interviewbeginn montags bis freitags ab 18.00 Uhr:
Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die private Erreichbarkeit von Gründern geringer ist als die Erreichbarkeit von Nicht-Gründern (insbesondere von Nicht-Erwerbstätigen). Somit könnten sich aus einem zu frühen Interviewbeginn Beeinträchtigungen der Repräsentativität ergeben. Die Rahmenzeit für die Festnetzerstkontakte beginnt werktäglich daher erst um 18.00 Uhr. Weiterhin werden mögliche Verzerrungen durch den langen sonabendlichen Interviewzeitraum sowie durch die freie Vereinbarkeit von Interviewterminen gemildert.

- Unterschiede im Gründungsverhalten von Festnetz- und Mobilfunknutzern:
Sofern sich Personen, die ausschließlich über das Mobilfunknetz zu erreichen sind, hinsichtlich ihrer Gründungshäufigkeit oder der Merkmale ihrer Gründungsprojekte systematisch von Personen mit Festnetzanschluss unterscheiden, kann eine Nichtberücksichtigung von Mobilfunkanschlüssen zu verzerrten Gründerquoten oder Strukturangaben führen. Daher wurden erstmals in der Befragung 2010 im Rahmen des Dual-Frame-Ansatzes auch Interviews über die Mobilfunktelefonnetze geführt.
- Allgemeine Teilnahmebereitschaft von Gründern:
Beeinträchtigungen der Repräsentativität könnten schließlich darin bestehen, dass Gründer allgemein oder spezielle Gruppen von Gründern eine geringere oder eine höhere generelle Bereitschaft zur Teilnahme an (telefonischen) Befragungen aufweisen als Nicht-Gründer. Eine höhere Abbruchwahrscheinlichkeit der längeren Interviews mit Gründern wird bei der Hochrechnung der Gründerquote berücksichtigt.

6.2 Zentrale Definitionen und Konventionen

Aus den dargestellten Besonderheiten der verschiedenen Datensätze mit Gründungsbezug ergeben sich Unterschiede hinsichtlich grundlegender Begriffsabgrenzungen zum Gründungsgeschehen. Die wichtigsten Definitionen des KfW-Gründungsmonitors sind die folgenden:

- Selbstständigkeit
selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb.
- Voll- / Nebenerwerb
Die Einordnung in die Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird allein dem Gründer ohne nähere Spezifikation der Begriffsinhalte (von Voll- und Nebenerwerb) überlassen. Denkbar sind Einordnungen gemäß der für die neue Selbstständigkeit eingesetzten Arbeitszeit (relativ zu einer anderen Erwerbstätigkeit) und / oder des Beitrags des Selbstständigkeitseinkommens zum Haushaltseinkommen. Eine a priori Definition verlagert jedoch die nicht triviale Abgrenzungsfrage zwischen Voll- und Nebenerwerb nur vom Befragungsteilnehmer auf den mit der Datenerhebung betrauten Forscher, weshalb von einer solchen Vorabdefinition Abstand genommen wird. In der Befragungswelle 2011 wurde nach dem Zeiteinsatz gefragt, den die Gründer für die Selbstständigkeit aufwenden. Während

Vollerwerbsgründer zum Befragungszeitpunkt im Median⁵⁵ 45 Stunden pro Woche für ihre Selbstständigkeit aufwenden, ist der Median bei den Nebenerwerbsgründern mit 10 Stunden deutlich niedriger. Die für die Selbstständigkeit aufgewendete Zeit spielt offensichtlich bei der eigenen Einordnung in Voll- und Nebenerwerb durch die Gründer eine Rolle.

- Gründer

Als Gründer werden Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben. Diese neue selbstständige Tätigkeit kann sowohl eine Neugründung als auch eine Übernahme von oder Beteiligung an bereits bestehenden Unternehmen sein. Dabei ist es unerheblich, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder beendet wurde. Dieses 12-Monats-Konzept findet bei der Ermittlung von Gründerquote und Gründerzahl sowie in den Analysen zur Struktur des Gründungsgeschehens Anwendung. Ausschließlich im Rahmen der Analysen zum Gründungsüberleben werden zusätzlich auch solche Personen in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.

- Gründerquote:

Anteil der Gründer (12-Monats-Konzept) im Alter zwischen 18 und 65 Jahren an der Bevölkerung im selben Alter. Das Konzept findet auch bei getrennter Betrachtung von Gründern im Vollerwerb und im Nebenerwerb Anwendung.

Im vorliegenden Bericht werden zur Gewährleistung einer besseren Lesbarkeit des Textes die folgenden Vereinfachungen vorgenommen:

- Ohne dass dies an jeder Stelle explizit erwähnt wird, ziehen die nachfolgenden Analysen ausschließlich Personen im Alter zwischen 18 und 65 Jahren in Betracht. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass sich nur ein kleiner Teil der Gesamtheit aller Gründer und ein noch deutlich geringerer Teil der Vollerwerbsgründer aus Jugendlichen oder Personen im (gegenwärtigen) Rentenalter rekrutieren. So entfielen im Jahr 2005, in dem letztmalig auch Personen im Alter von unter 18 und über 67 Jahren befragt wurden, 10 % aller Gründer und 4 % aller Vollerwerbsgründer nicht in die Altersklasse zwischen 18 und 65 Jahren. Seit der Erhebung 2008 werden auch Personen im Alter von 65 bis 67 Jahren

⁵⁵ Der Median ist der Wert, der die kleineren 50 % von den größeren 50 % der Werte trennt. Wenn der Median 45 Stunden beträgt, bedeutet dies, dass 50 % der Vollerwerbsgründer mehr als 45 Stunden und 50 % der Vollerwerbsgründer weniger als 45 Stunden arbeiten. Der Vorteil des Median gegenüber dem im Alltag gebräuchlicheren arithmetischen Mittel besteht darin, dass der Median robust gegenüber so genannten „Ausreißern“ unter den Werten ist.

befragt. Deren Angaben fließen jedoch nicht in die Analysen des vorliegenden Berichts ein. Das Konzept des gründungsrelevanten Alters von 18 bis 65 Jahre lehnt sich an die Erwerbstätigkeit im Lebenszyklus an und wird auch von anderen Studien zum Gründungsgeschehen, wie z. B. dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM), verwendet.

- Die Befragungsergebnisse des Jahres 2011 werden ebenso wie die Befragungsergebnisse früherer Jahre mit dem Gründungsgeschehen des betreffenden Jahres gleichgesetzt. Tatsächlich ist es jedoch aufgrund des Befragungsdesigns des KfW-Gründungsmonitors (Erfassung einer Gründung innerhalb der letzten 12 Monate, bezogen auf den i. d. R. immer im Spätsommer oder Herbst liegenden Tag der Befragung) nicht möglich, das Gründungsgeschehen kalenderjahrgenau zu erfassen. So haben z. B. 21 % der im Befragungsjahr 2011 identifizierten Gründer ihre Gründung bereits im Jahr 2010 umgesetzt. Für die Befragungsjahre 2006–2010 liegen die entsprechenden Anteile zwischen 15 und 25 %. Für die Befragungsjahre 2000–2005 wurde das genaue Gründungsdatum nicht erhoben. Unter Berücksichtigung der dargestellten Zeiträume der Feldphase kann für die Befragungsjahre 2000, 2003, 2004 und 2005 ebenfalls von rund einem Viertel Gründer aus dem jeweiligen Vorjahr ausgegangen werden. In den Jahren 2001 und 2002 dürften diese Anteile aufgrund der früher liegenden Feldphasen bei ca. 50 % liegen.
- Zur Wahrung eines besseren Leseflusses wird davon Abstand genommen, Substantive in einer Schreibweise wiederzugeben, die gleichzeitig auch eine explizite weibliche Form aufnimmt (z. B. ‚Gründer/innen‘ oder ‚GründerInnen‘). Entsprechend umfasst die verwendete Schreibform (z. B. ‚Gründer‘) selbstverständlich sowohl weibliche als auch männliche Personen.

In methodischer Hinsicht wird in dieser Studie der Tatsache Rechnung getragen, dass Aussagen über Grundgesamtheiten, die auf Stichproben beruhen, mit einer statistischen Unsicherheit behaftet sind. Diese Unsicherheit fällt unter sonst gleichen Bedingungen umso größer aus, je kleiner die Stichprobe ist, auf der eine Auswertung beruht. Die in grafischer Form dargestellten gewichteten Werte werden deshalb i. d. R. mit Schwankungsbreiten (95 %-Konfidenzintervallen) ausgewiesen. Je kleiner beispielsweise in einem Balkendiagramm das 95 %-Konfidenzintervall relativ zur Länge des zugehörigen Balkens (bzw. dem Anteils- oder Mittelwert) ist, desto näher liegt der auf Basis der Stichprobe geschätzte Wert am wahren Wert. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Vergleich verschiedener Balken. Nur wenn sich die Konfidenzintervalle von zu vergleichenden Werten nicht überlappen, ist davon auszugehen, dass diese Werte tatsächlich (d. h. in der Grundgesamtheit) voneinander verschieden sind. Bei den gezeigten Regressionsanalysen lassen die ausgewiesenen Standardfehler und t-Werte auf statistische Signifikanz der geschätzten Effekte schließen.

6.3 Abgrenzung zu und Vergleich mit anderen Datensätzen mit Gründungsbezug

Kurzdarstellung der Datensätze

In Deutschland existieren verschiedene Datenquellen, die das Gründungsgeschehen erfassen. Anhand der Erhebungsform, des Erhebungsumfangs und der Merkmalsträger (Gründungen oder Gründer) lassen sie sich in zwei Gruppen einteilen:

- Prozessproduzierte Datensätze bauen auf gesetzlich vorgeschriebenen Meldeprozessen oder im Fall des Mannheimer Unternehmenspanels auf kommerziell motivierten Rechercheprozessen auf. Diese Datensätze stellen innerhalb des vorgegebenen Erfassungsbereichs Vollerhebungen dar und ihr Merkmalsträger ist das Unternehmen bzw. die Gründung. Neben dem schon genannten Datensatz gehören die Gewerbeanzeigenstatistik, die Umsatzsteuerstatistik, die Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, die Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche sowie das Unternehmensregister zu dieser Gruppe.
- Stichprobenbasierte Befragungsdatensätze weisen als Merkmalsträger i. d. R. Personen bzw. Gründer auf. Lediglich das KfW/ZEW-Gründungspanel verknüpft ein Befragungsdesign mit einer Unternehmensstichprobe. Zu dieser Gruppe gehören weiterhin der KfW-Gründungsmonitor, der Mikrozensus, das SOEP, der GEM sowie das Flash Eurobarometer.

Während der Vorteil von Befragungsdatensätzen in ihrem hohen, von Forschungsinteressen bestimmten Informationsumfang besteht, andererseits aber aus Kostengründen häufig nur relativ wenige Gründungen / Gründer in den Stichproben vorhanden sind, stellt sich der Sachverhalt im Fall von prozessproduzierten Datensätzen umgekehrt dar. Ihre Stärke liegt im Bereich der Beobachtungszahlen. Da es sich aber nicht um originär für die Forschung bestimmte Datensätze handelt, liegen ihre Schwächen in der Anzahl und / oder im Informationsgehalt der zur Verfügung stehenden Merkmale.

Die Unterschiede in Erhebungsform, Erhebungsumfang und Merkmalsträger sowie die unterschiedliche Operationalisierung des Gründungs- bzw. Gründerbegriffs führen zu Unterschieden, welcher Sachverhalt als Gründung oder welche Person als Gründer erfasst wird. Die amtlichen Statistiken sowie darauf aufbauende Datensätze konzentrieren sich auf Unternehmen und Betriebe als Erfassungseinheit und können daher zur Ermittlung der Zahl der Unternehmensgründungen sowie zugehöriger Unternehmensinformationen dienen. Andere Erhebungen wie der KfW-Gründungsmonitor, das SOEP oder der Mikrozensus verfolgen ein personenzentriertes Konzept und geben damit die Zahl der Existenzgründer sowie Schwer-

punktmäßig zugehöriger soziodemografischer Merkmale wieder. Ein kurzer Überblick über die verschiedenen Datensätze zeigt folgendes Bild:

KfW-Gründungsmonitor der KfW-Bankengruppe

Als Gründer werden Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben, wobei unter die neue selbstständige Tätigkeit neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert sind und es unerheblich ist, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder beendet worden ist. Durch den breiten Gründungsbegriff sind gewerbliche Gründungen ebenso enthalten wie Freie Berufe und Freelancer-Tätigkeiten und es wird nicht bezüglich des Gründungsumfangs diskriminiert, sodass Gründer im Voll- und Nebenerwerb erfasst werden. Insgesamt kann man im Vergleich zu den anderen im Folgenden dargestellten Datenquellen konstatieren, dass der KfW-Gründungsmonitor die umfassendste Gründerdefinition aufweist.

Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter

Der Mikrozensus stellt Informationen zu Selbstständigen in erster oder zweiter Erwerbstätigkeit sowie zum Umfang der Tätigkeit in Voll- oder Teilzeit bereit (vgl. Statistisches Bundesamt, 2011, Piorkowsky et al., 2011, Fritsch et al., 2012). Als Selbstständige werden Personen erfasst, die ein Unternehmen, einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter leiten sowie selbstständige Handelsvertreter, freiberuflich Tätige, Hausgewerbetreibende und Zwischenmeister (Piorkowsky et al., 2011). Als Gründer gelten entsprechend Zugänge zum Bestand der Selbstständigen.⁵⁶ Um eine Jahresabgrenzung vornehmen zu können, sind Informationen zum Eintritt in die Selbstständigkeit notwendig, die für zum Befragungszeitpunkt Selbstständige im Haupt- und Zuerwerb verfügbar sind. Nicht ermittelt werden kann der zeitliche Zugang zur Selbstständigkeit im Nebenerwerb.

Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung

Auch im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP, vgl. Wagner et al., 2007, 2009) wird der Erwerbsstatus von Personen und bei einem Wechsel der Erwerbstätigkeit der Zeitpunkt desselben erfasst. Damit lassen sich Existenzgründer als Eintritte in die Selbstständigkeit identifizieren, wobei zwischen einer selbstständigen Tätigkeit im Vollerwerb und in Teilzeit unter-

⁵⁶ Für weitere Untersuchungen zur Erwerbstätigkeit im Mikrozensus siehe z. B. Konold (2006) oder Schmidt (2000).

schieden werden kann. Allerdings zielen Untersuchungen mit SOEP-Daten in aller Regel nicht auf die Berechnung von gesamtwirtschaftlichen Gründerzahlen ab, sondern auf mikroökonomische Untersuchungen, die im Zusammenhang mit dem Arbeitsmarktstatus stehen. Während in der Literatur mit dem SOEP berechnete Selbstständigenquoten im Zeitablauf zu finden sind, z. B. Block et al. (2009), ließen sich keine aktuellen Zeitreihen für Gründerzahlen identifizieren. Dass Potenzial hierfür vorhanden ist, zeigen die Untersuchungen von Lohmann und Luber (2004) zum Trend der Selbstständigkeit bis 1998, Runst (2011) zur Entwicklung der Selbstständigkeit nach der Wiedervereinigung oder Constant und Zimmermann (2004) zur Entwicklung der Selbstständigkeit von Ausländern und Deutschen im Konjunkturzyklus.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Der GEM verwendet zwei Gründerbegriffe. Ein ‚werdender‘ Gründer (nascent entrepreneur) ist eine Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen, b) in den letzten 12 Monaten etwas zur Inangasetzung dieser Neugründung unternommen haben, c) Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt haben (Brixey et al., 2011). Gründer junger Unternehmen (young entrepreneurs) sind Personen in der gleichen Altersspanne, die a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben (Brixey et al., 2011). Befragt werden in Deutschland vergleichsweise wenige Personen. So betrug die Stichprobengröße für Deutschland für das Jahr 2011 4.260 Personen (Bosma et al., 2012).

Flash Eurobarometer der Europäischen Kommission

Seit dem Jahr 2000 werden im Rahmen einer Flash-Eurobarometer-Umfrage Einstellungen zur und Präferenzen für eine selbstständige Tätigkeit erfragt. Die Erhebungen wurden bisher in den Jahren 2000 bis 2004, 2007 und 2009 durchgeführt. Seit dem Jahr 2001 wird die Gründungserfahrung erhoben, seit dem Jahr 2002 wird ermittelt, ob die Befragten in den drei Jahren vor dem Befragungszeitpunkt ein Unternehmen gegründet oder übernommen haben, welches zum Befragungszeitpunkt noch existiert, oder aktuell Schritte dazu durchführen (Vgl. Flash Eurobarometer, 2000 bis 2004, 2007 und 2010). Da die Befragung jedoch nicht jährlich durchgeführt wird, eher auf Einstellungen und Einschätzungen zum Unternehmertum abzielt und auf einer relativ kleinen Fallzahl beruht, ist sie nur bedingt geeignet, das Niveau und die zeitliche Entwicklung der Gründungsaktivität in Deutschland abzubilden.

Gewerbeanzeigenstatistik der Statistischen Ämter

In der Gewerbeanzeigenstatistik werden Gründungen von Betrieben mit größerer wirtschaftlicher Bedeutung und sonstige Neugründungen (z. B. von Nebenerwerbsbetrieben und Kleinunternehmen) sowie Übernahmen, Umwandlungen und auch Zuzüge erfasst. Sie ist auf gewerbliche Unternehmen begrenzt, sodass z. B. keine Gründungen im Bereich der Freien Berufe abgebildet werden können (vgl. Leiner, 2002).

Gründungsstatistik des IfM Bonn

Die Gründungsdefinition des IfM Bonn baut auf der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes auf (vgl. Günterberg, 2011). Nicht zu den Gründungen werden Unternehmensverlagerungen, Umwandlungen, Rechtsformwechsel sowie Nebenerwerbsgründungen gezählt. Nicht erfasst werden – wie auch in der zu Grunde liegenden Datenquelle – Gründungen in den Freien Berufen sowie weitere Gründungen, die nach der Gewerbeordnung von der Anzeigepflicht ausgenommen sind wie Gründungen in der Urproduktion und Versicherungen (Günterberg et al., 2010). Des Weiteren sind in der Statistik die Automatenaufsteller und das Reisegewerbe nicht erfasst (IfM Bonn, 2012). Aktuell gibt es Überlegungen zur Erfassung der Gründungen in Freien Berufen (Suprinovič et al., 2011). Neben der Zahl der Unternehmensgründungen weist die Statistik die Zahl der Existenzgründungen aus, die neben originären Gründungen, auch derivative Gründungen, z. B. die Übernahme von bereits bestehenden Unternehmen, nicht jedoch die Beteiligung als Gesellschafter oder rechtsformwechsel erfasst (Suprinovič et al., 2011).

Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes,

In der Umsatzsteuerstatistik werden Zugänge zum Bestand der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen erfasst. Nicht einbezogen werden Kleinunternehmer, Jahreszahler sowie Unternehmen mit steuerfreien Umsätzen, z. B. Selbstständige im Bereich der freien Heilberufe (vgl. Statistisches Bundesamt, 2010b). Kleinunternehmer im Sinn der Umsatzsteuerstatistik sind Unternehmer, deren Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Umsatzsteuer im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher als 17.500 EUR war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen wird (vgl. § 19 UStG, Statistisches Bundesamt, 2010b; Gräßl und Zwick, 2002). Als Zugänge werden auch Rechtsformwechsel, Zuteilungen einer neuen Steuernummer durch das Finanzamt oder bei Sitzverlagerungen von Unternehmen auftreten können, erfasst, die keine Neugründungen darstellen (Statistisches Bundesamt, 2010b). Des Weiteren ist die Bestimmung des Gründungszeitpunktes problembehaftet, da das Erzielen eines substanziellen Umsatzes und damit das erstmalige Auftreten in der Statistik nicht mit dem Zeitpunkt der Aufnahme der Geschäftstätigkeit

tigkeit identisch sein muss. Die Ermittlung der Zahl der Neugründungen aus der Umsatzsteuerstatistik müsste diesen Umständen Rechnung tragen.

Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit

In der Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik werden Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst. Durch die Notwendigkeit sozialversicherungspflichtig Beschäftigter werden Gründungen zum einen nur erfasst, wenn sie eine bestimmte Größe, die angestellte Mitarbeiter voraussetzt, erreicht und zudem wird der Gründungszeitpunkt mit der Einstellung von Mitarbeitern und nicht der Aufnahme der Geschäftstätigkeit gleichgesetzt. Zum anderen können „perforierte“ Betriebsnummernverläufe auftreten, wobei Betriebe aus der Statistik ausscheiden, wenn sie keine sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aufweisen und wieder in der Statistik erscheinen, wenn entsprechende Einstellungen vorgenommen werden (vgl. Brixy und Fritsch, 2002; Fritsch und Brixy, 2004).

Unternehmensregister der Statistischen Ämter

Das statistische Unternehmensregister führt einige der amtlichen Statistiken mit Unternehmensbezug (insbesondere die Umsatzsteuerstatistik und die Beschäftigtenstatistik) zusammen und enthält somit Unternehmen bzw. Gründungen mit steuerbarem Umsatz aus Lieferungen und Leistungen und / oder sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (vgl. Statistisches Bundesamt, 2011b, sowie Gräßl und Zwick, 2002). Damit übernimmt das Unternehmensregister die Verzerrungen aus den zu Grunde liegenden Statistiken hinsichtlich der Zahl der Gründungen. So bleiben Klein- und Kleinstunternehmen und freiberuflich Selbstständige aus dem Bereich der Heilberufe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte unerfasst.

Erhebungen für bestimmte Wirtschaftsbereiche der Statistischen Ämter

Die Erhebungen der Statistischen Ämter umfassen bislang nur Betriebe in ausgewählten Sektoren und Wirtschaftsbereichen (vgl. Fritsch et al., 2003, Niese, 2002; www.forschungsdatenzentrum.de/datenangebot.asp#p_wirtschaft). Wie auch andere amtliche Statistiken decken sie den Bereich der kleinen Betriebe nur teilweise ab. Daraus folgend wird bei den dort ausgewiesenen Gründungen der Gründungszeitpunkt im Zweifel zu spät angesetzt, weil neue Betriebe erst dann in der Statistik erscheinen, wenn sie eine bestimmte Größe erreicht haben.

Mannheimer Unternehmenspanel / KfW/ZEW-Gründungspanel

Das auf Daten der Kreditauskunftei CREDITREFORM beruhende Mannheimer Unternehmenspanel des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) konzentriert sich auf so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmen (i. d. R. Unternehmen mit Eintrag ins Handels-

register und / oder Nachfrage nach Fremdkapital). Nicht erfasst werden Umgründungen von Unternehmen, die Gründung von Beteiligungsgesellschaften, die Neuerrichtung von Gewerbebetrieben aufgrund eines Umzugs oder Gewerbebetriebe in Nebentätigkeit, Scheingründungen und Scheinselbständigkeit (Müller et al., 2011). Klein- und Kleinstgründungen sind deshalb weitgehend ausgeschlossen.⁵⁷ Einige Sektoren wie beispielsweise Land-, Forstwirtschaft und Fischerei, der öffentlichen Verwaltung oder Erziehung und Unterricht werden nicht erfasst (ZEW, 2011). Gleiches gilt für Freiberufler.

Das KfW/ZEW-Gründungspanel beruht ebenfalls auf CREDITREFORM-Daten und weist eine Übergewichtung von Hightech-Sektoren auf. Nicht erfasst werden z. B. Gründungen im Agrarsektor, dem Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, der Energie- und Wasserversorgung, dem Bergbau und der Abwasser- und Abfallentsorgung (Fryges et al., 2010a; Fryges et al., 2011). Als Paneldatensatz ist das Ziel, Informationen zur Entwicklung junger Unternehmen zu liefern, nicht die Bereitstellung von Informationen zur Anzahl der Gründungen.

Gegenüberstellung der Gründungs- und Gründerzahlen für ausgewählte Datenquellen

Entsprechend der unterschiedlichen Gründer- und Gründungsabgrenzung ergeben sich Unterschiede der erfassten Gründer- und Gründungszahl (siehe Grafik 14). Die linke Teilgrafik bildet Unternehmensgründungen ab, die rechte Existenzgründungen aus verschiedenen Datenquellen im Zeitablauf. Die Zahl der Unternehmensgründungen sollte niedriger ausfallen als die der Existenzgründungen, da

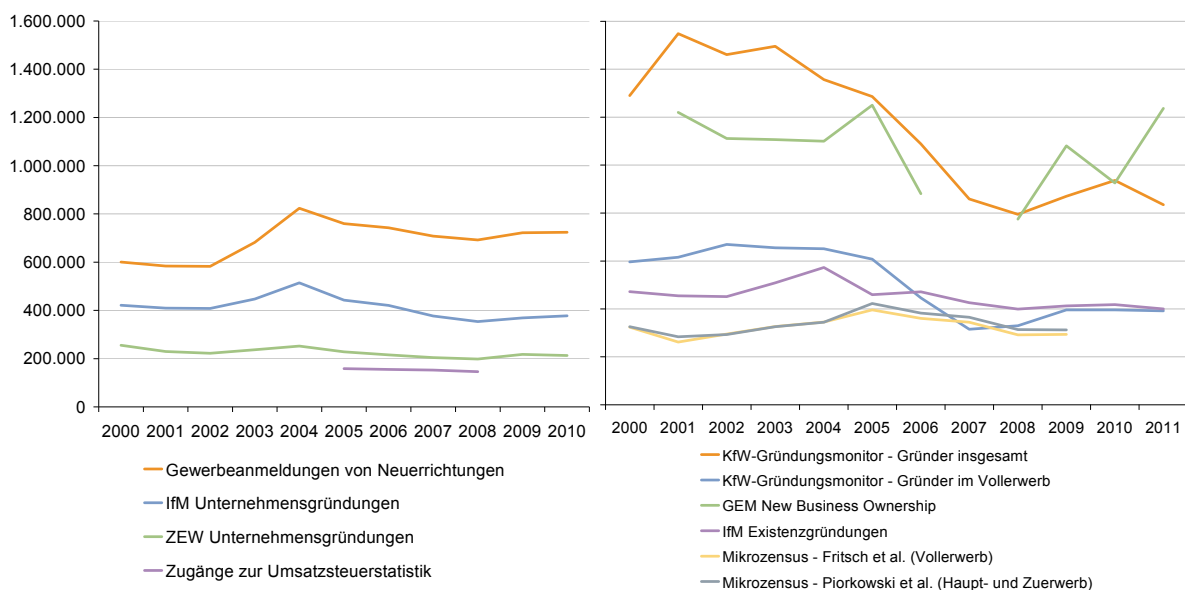
- Gründungen im Team stattfinden können, sodass zwar jede Person des Teams als Existenzgründer erfasst wird, das gegründete Unternehmen jedoch nur ein Mal,
- aus Sicht der Person auch Übernahmen und Beteiligungen als Schritt in die Selbstständigkeit angesehen werden, wobei jedoch kein neues Unternehmen entsteht.

Das höchste Niveau bei den Unternehmensgründungen erreichen die Betriebs- und sonstigen Neuerrichtungen bei den Gewerbeanmeldungen. Die Bereinigung um Zweigniederlassungen und Zweigstellen, von Gründungen im Neben- oder Zuerwerb sowie „unechten“ Gründungen von Kleingewerbetreibenden führt zu dem Ausweis niedrigerer Gründungszah-

⁵⁷ Seit dem Jahr 2009 wird das ZEW-Gründungspanel unter der Bezeichnung Mannheimer Unternehmenspanel weitergeführt. Die Bezeichnung als Panel kommt dadurch zu Stande, dass CREDITREFORM zweimal jährlich (jeweils im Januar und Juli) seinen gesamten Unternehmensdatenbestand dem ZEW zu Forschungszwecken zur Verfügung stellt. Da die Unternehmensinformationen jedoch häufig nur bei Kundenanfragen aktualisiert werden, ist die Bezeichnung der Daten als Panel streng genommen unzutreffend; vgl. Almus et al. (2000, 2002).

len durch das IfM Bonn. Die vom ZEW Mannheim ermittelten Unternehmensgründungen basieren auf einer Grundgesamtheit von ‚wirtschaftsaktiven‘ Unternehmen, die offenbar strengere Maßstäbe an die Erfassung einer Gründung stellt: Das Niveau der Gründungszahl fällt niedriger aus als die vom IfM Bonn ermittelten.

Bei der Zahl der Existenzgründungen von Personen fällt das Niveau der Gründerzahlen unterschiedlicher aus als bei der Zahl der Unternehmensgründungen. Den umfassendsten Gründerbegriff weist der KfW-Gründungsmonitor auf, der daher auch die höchsten Gründerzahlen erreicht. Der GEM erreicht für die Zahl der Gründer junger Unternehmen ein ähnliches Niveau. Beide Datensätze basieren auf der Einschätzung der Befragten. Der Umfang der Selbstständigkeit spielt für die Erfassung als Gründer zunächst in beiden Datensätzen keine Rolle. Des Weiteren werden im Fall des KfW-Gründungsmonitors Neugründungen, Beteiligungen und Übernahmen sowie im Fall des GEM sowohl Inhaber als auch Teilhaber. Damit dürften auch Gründer durch Beteiligungen und Übernahmen in den Daten enthalten sein. Entsprechend fällt die Gründerzahl lt. GEM vergleichbar hoch aus wie die des KfW-Gründungsmonitors.



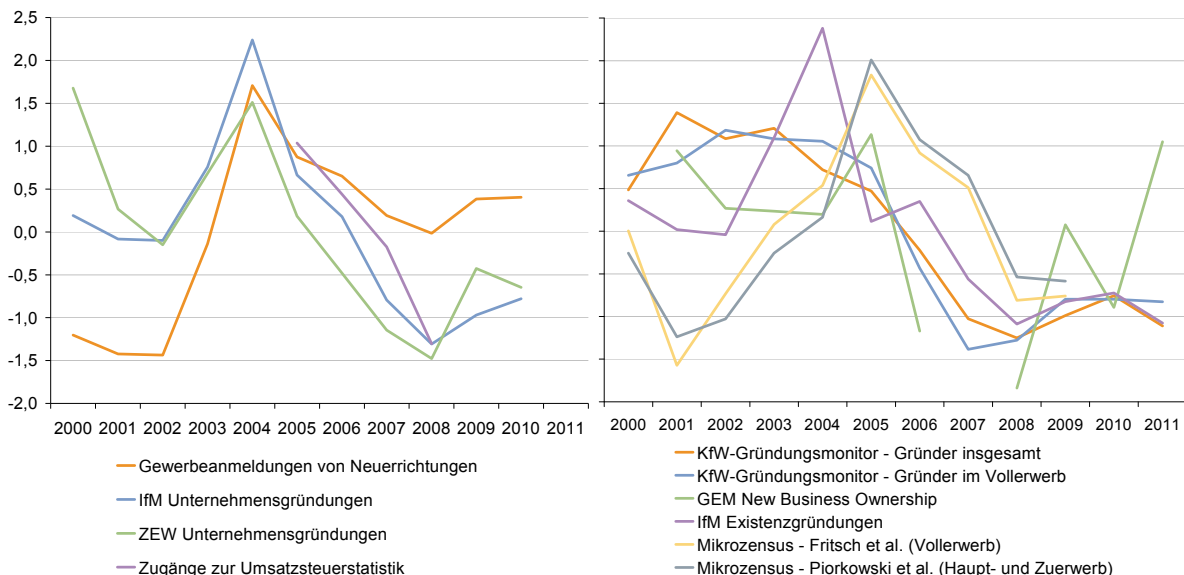
Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis veröffentlichter Daten zu den oben genannten Datenquellen.

Grafik 14: Gründerzahlen verschiedener Datenquellen im Zeitablauf

Werden nur Vollerwerbsgründer betrachtet, so zeigen die Gründerzahlen des KfW-Gründungsmonitors und die Gründungszahlen der IfM-Gründungsstatistik ein ähnliches Niveau. Statistiken auf Basis des Mikrozensus weisen die niedrigste Zahl an Existenzgründern aus. Dies dürfte zum einen darauf zurückzuführen sein, dass keine Gründer im Nebenerwerb erfasst werden, sondern nur Eintritte in die erste Selbstständigkeit im Haupt- oder Zuerwerb. Dieses Konzept ist nicht gleichzusetzen mit dem Vollerwerbskonzept anderer Datenquellen. Für Selbstständige im Nebenerwerb wird das Eintrittsdatum in diesen Arbeitsmarktstatus

nicht ermittelt, sodass diese keinem bestimmten Jahr als Gründer zugeordnet werden können. Zum anderen bildet Arbeitsmarktstatus zum Befragungszeitpunkt die Grundlage zur Ermittlung der Gründer, sodass eine Person, die ihre Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt schon wieder beendet hat, nicht als Gründer gezählt werden kann.

Neben der absoluten Höhe der Gründungs- und Gründerzahlen ist die Abbildung der zeitlichen Entwicklung von Interesse. Um dem unterschiedlichen Niveau und der unterschiedlichen Volatilität der Zeitreihen Rechnung zu tragen, werden diese standardisiert, sodass sie um den Mittelwert von Null schwanken und eine Varianz von Eins aufweisen. Hierbei zeigt sich, dass die verschiedenen Datenquellen für die Unternehmensgründungen zu einem sehr ähnlichen Verlauf kommen, mit einem Peak im Jahr 2004 und von dort ausgehend einem Rückgang bis zum Jahr 2008. Am aktuellen Rand des Jahres 2010 zeigen die Statistiken auf Basis der Gewerbeanmeldungen eine Zunahme der Gründungsaktivität, die des ZEW einen Rückgang.



Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis veröffentlichter Daten zu den oben genannten Datenquellen.

Grafik 15: Standardisierte Gründerzahlen verschiedener Datenquellen im Zeitablauf

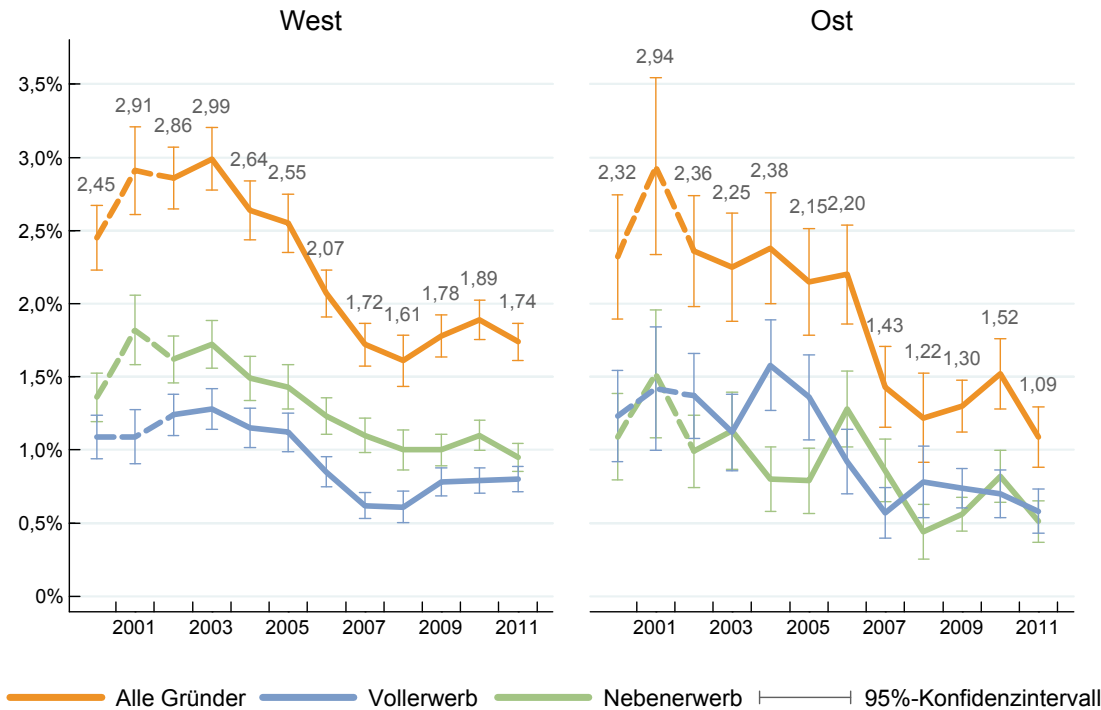
Die verschiedenen Datenquellen zu Existenzgründern hingegen zeichnen ein deutlich heterogeneres Bild. Die Datenquellen zeigen eine hohe Gründungsaktivität Anfang der 2000er-Jahre, wobei der jeweilige Peak in unterschiedlichen Jahren erreicht wird. Aber auch hier wird ausgehend vom jeweiligen Höchststand ein Rückgang der Gründungsaktivität bis zum Jahr 2008 ermittelt. Auch seit dem Jahr 2008 verzeichnen die Gründerzahlen unterschiedlicher Datenquellen mit Ausnahme des GEM einen relativ gleichlautenden Verlauf.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich keine „richtige“ Gründerzahl ermitteln lässt, sondern dies vom Erkenntnisinteresse abhängig ist: Soll die Zahl der gegründeten Unternehmen im Zentrum stehen oder die Zahl der Personen, die in einem Jahr in die Selbststän-

digkeit eintreten, soll der Gründungsbegriff weit gefasst werden oder sollen bestimmte Segmente des Gründungsgeschehens in den Fokus genommen werden. Neben der reinen Anzahl ist zudem von Relevanz, welche Informationen zur Person und zum Selbstständigkeitsprojekts des Gründers zur Verfügung stehen, um so belastbare Aussagen zur Struktur der Gründungsaktivität in Deutschland treffen zu können.

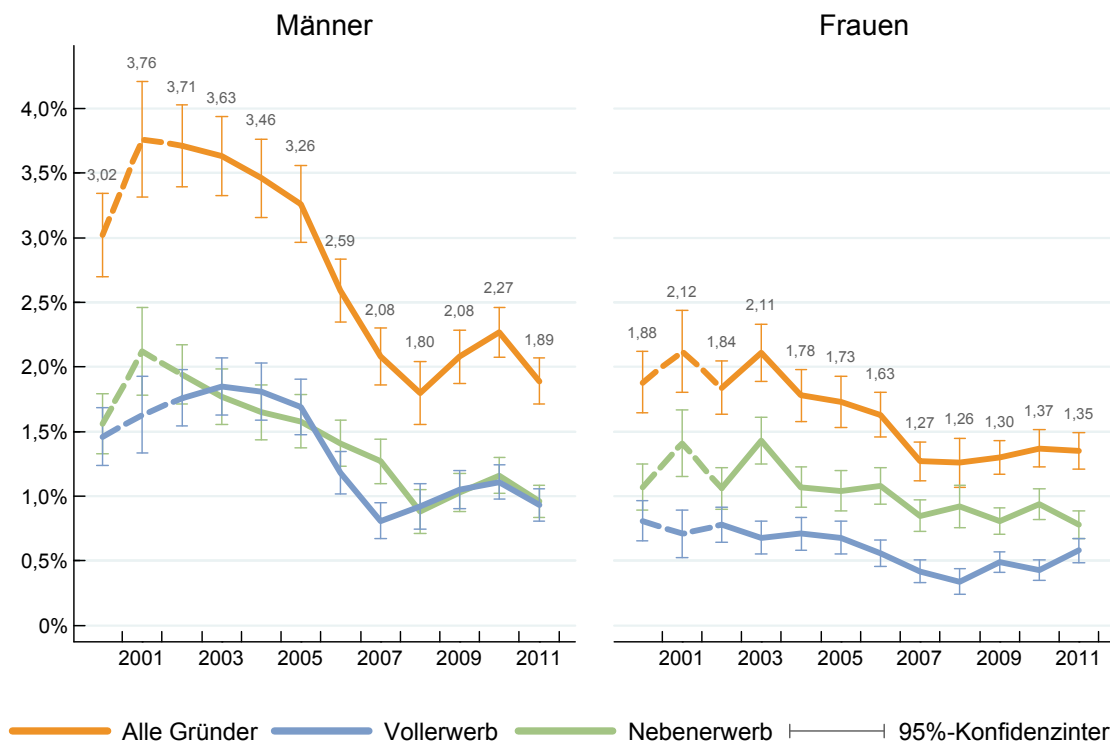
Die zentralen Anforderungen an eine Datenbasis zum Gründungsgeschehen bestehen nach unserer Auffassung in einer möglichst vollständigen Erfassung desselben und in der Bereitstellung möglichst umfassender Informationen zu den Gründern und ihren Gründungsprojekten. Der KfW-Gründungsmonitor erfüllt beide Kriterien: Er zeichnet sich sowohl durch einen breiten Gründungsbegriff – es werden gewerbliche und freiberufliche Gründungen (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen) sowie Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb erfasst –, als auch durch einen außerordentlich großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Letzteres ermöglicht es das beobachtete Gründungsgeschehen wiederum differenziert nach bestimmten Merkmalen wie Umfang der Gründung (Voll- und Nebenerwerb), Gründungsart (Neugründung, Beteiligung und Übernahme) sowie Substanzhaltigkeit der Gründung zu analysieren.

Anhang B: Grafiken und Tabellen



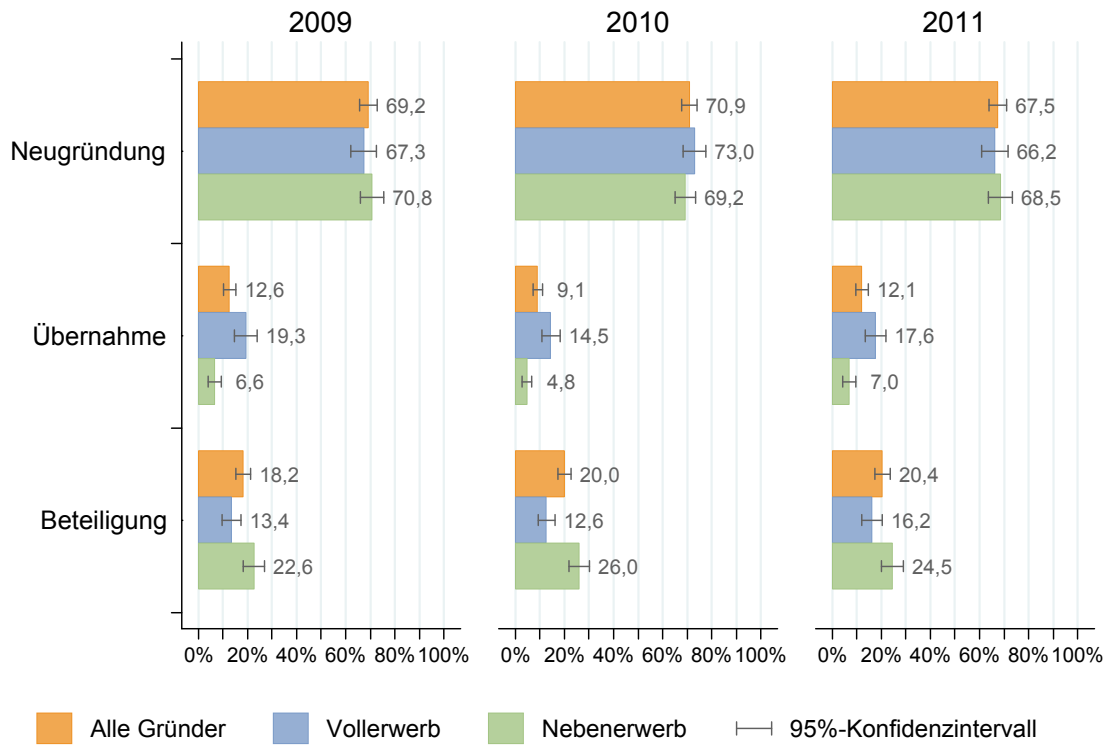
Die Gründerquoten beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen für die Jahre 2000–2011: Westdeutschland n=(18.712, 12.020, 23.665, 24.468, 24.290, 23.898, 30.029, 30.493, 20.080, 32.785, 39.278, 40.026); Ostdeutschland n=(4.792, 2.997, 6.111, 6.191, 6.173, 6.066, 7.202, 7.127, 4.919, 15.635, 10.056, 9722). Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Grafik 16: Gründerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2011



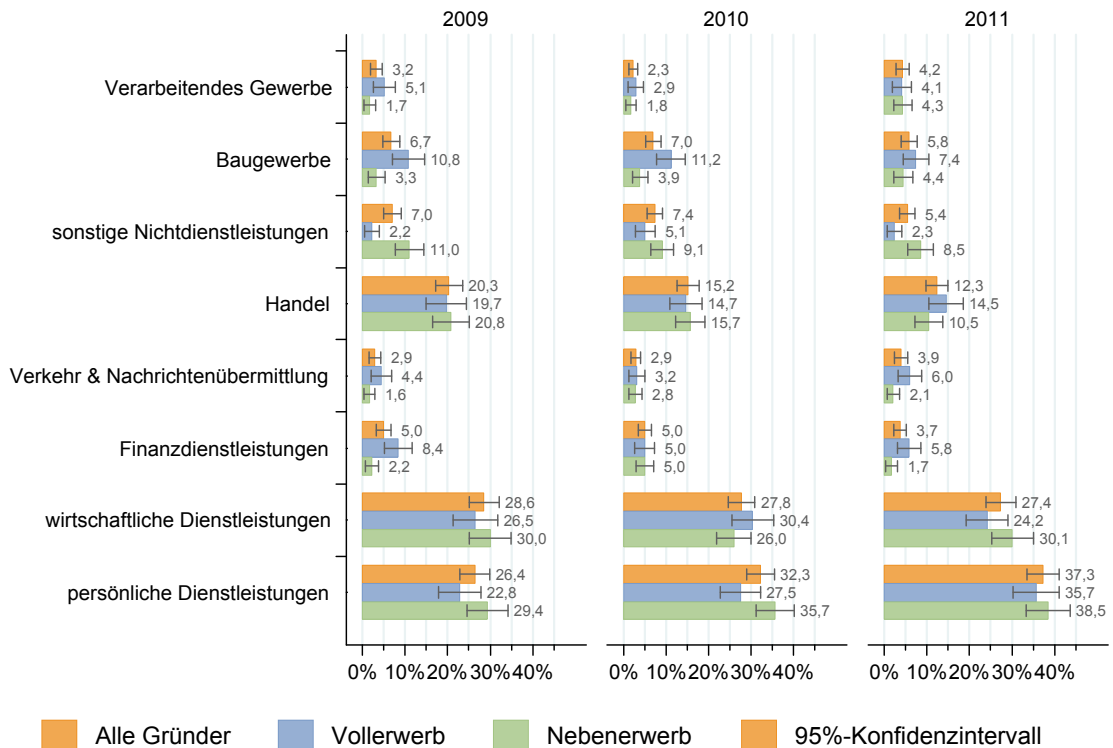
Die Gründerquoten beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen für die Jahre 2000–2011: Männer n=(10.970, 6.988, 13.857, 14.363, 13.893, 13.675, 16.650, 16.309, 11.469, 18.262, 22.996, 22.704); Frauen n=(12.534, 8.029, 15.919, 16.296, 16.570, 16.289, 20.581, 21.311, 13.292, 26.764, 25.493, 25.772). Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Grafik 17: Gründerquoten nach Geschlecht 2000–2011



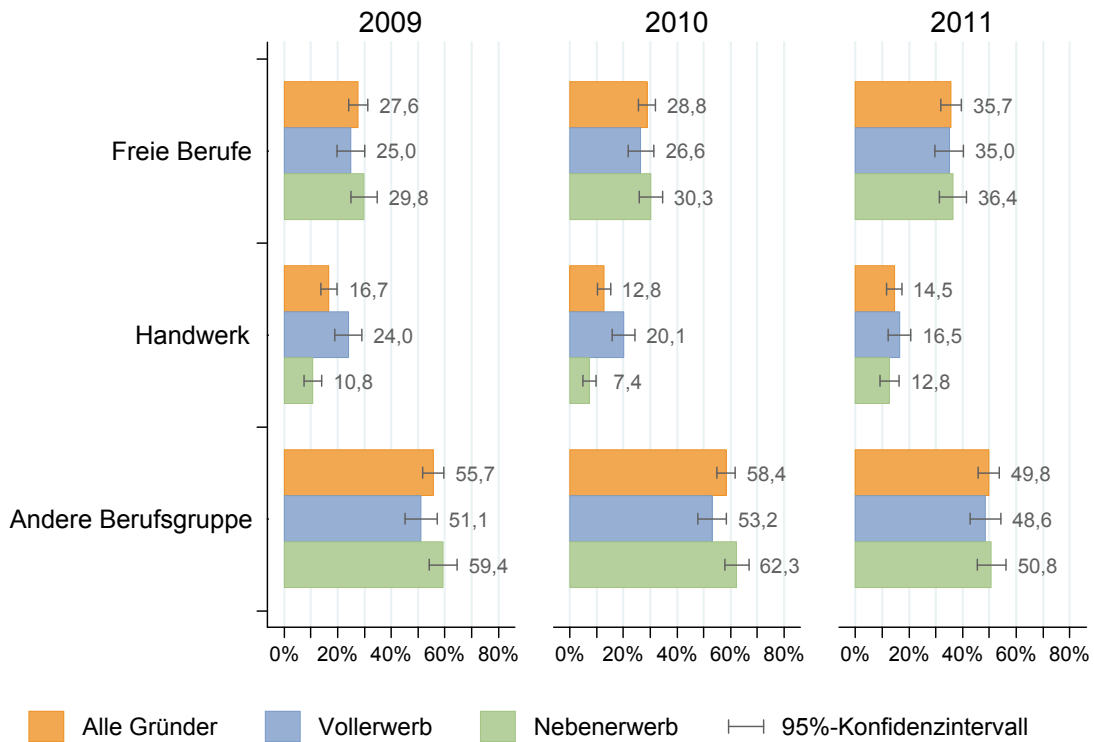
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=649, 809, 662), an allen Vollerwerbsgründern (n=294, 356, 305) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=351, 453, 353) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 66,2 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 haben eine Neugründung unternommen.

Grafik 18: Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung)



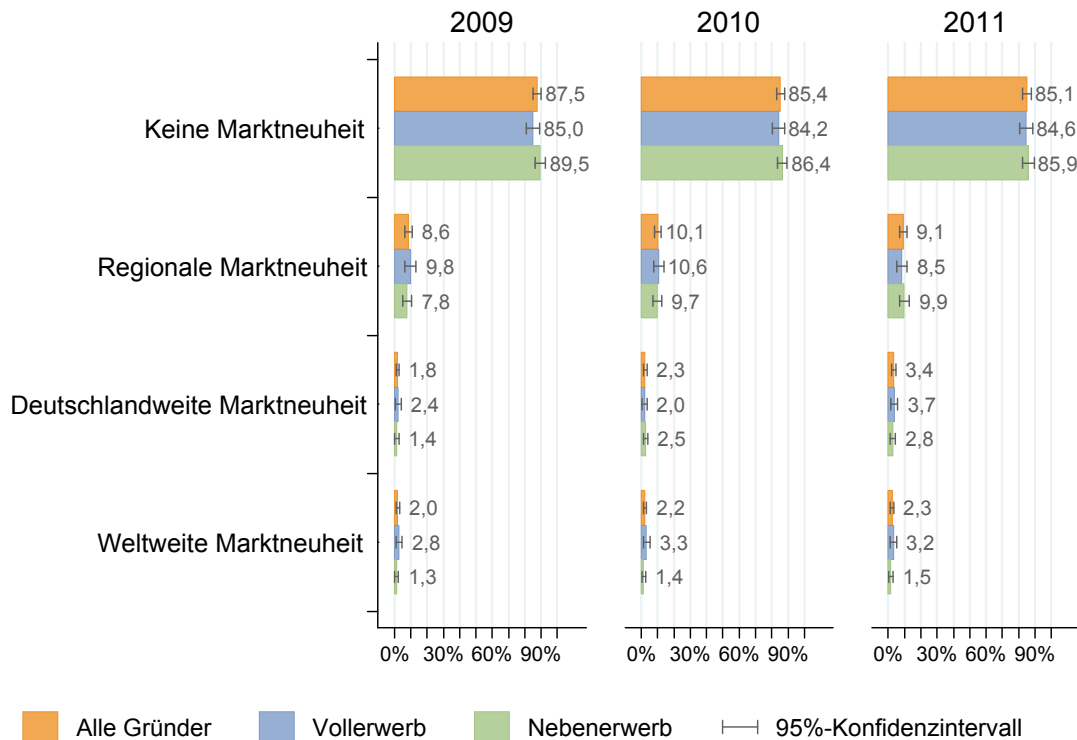
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=610, 783, 634), an allen Vollerwerbsgründern (n=270, 335, 288) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=336, 447, 341) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 6,6 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 haben eine Gründung im Baugewerbe vollzogen.

Grafik 19: Gründer nach Wirtschaftszweig



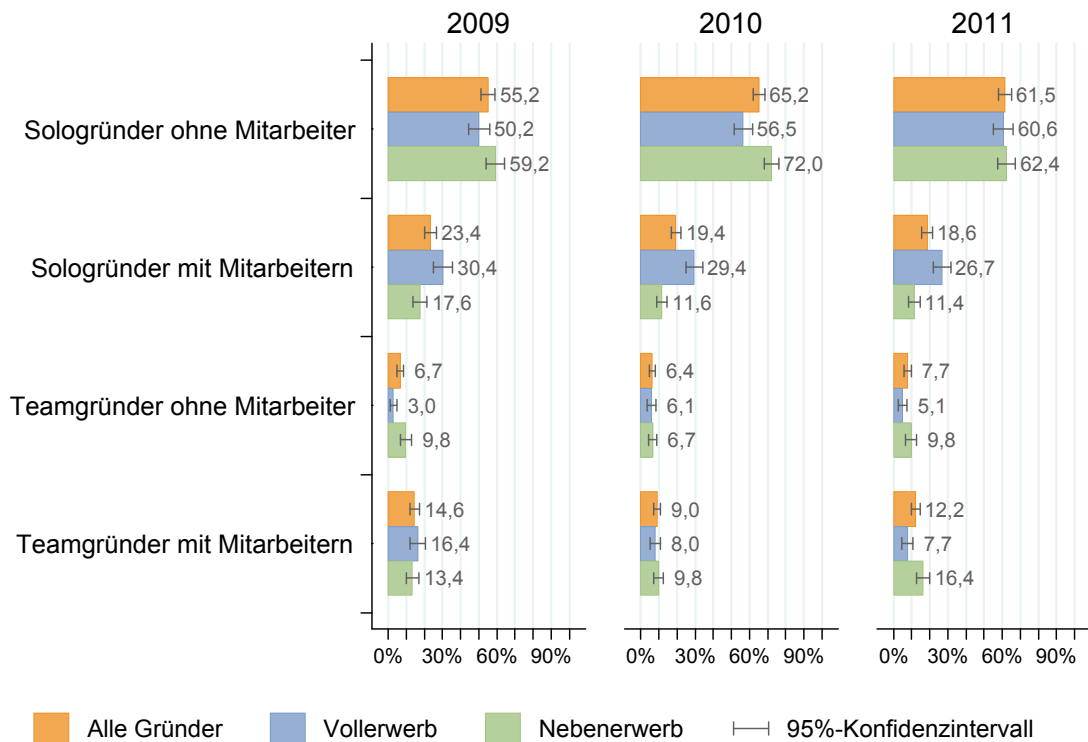
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=610, 783, 624), an allen Vollerwerbsgründern (n=270, 335, 282) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=336, 447, 337) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 18,8 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 haben sich im Handwerk selbstständig gemacht.

Grafik 20: Gründer nach Berufsgruppe



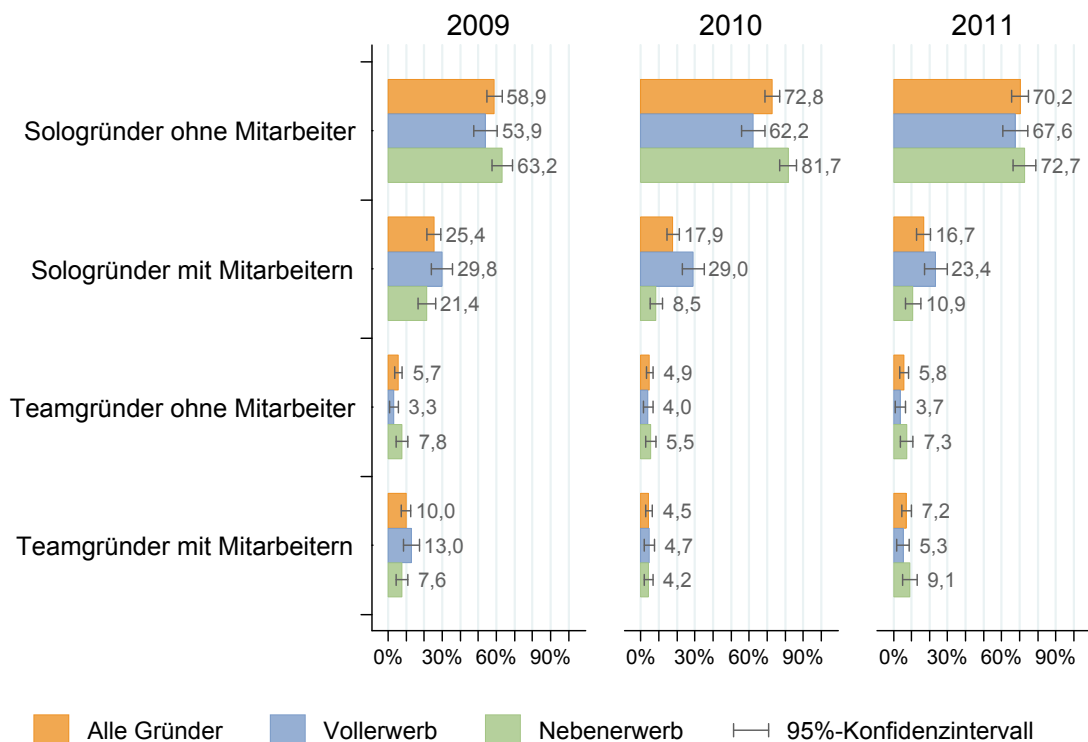
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=663, 838, 688), an allen Vollerwerbsgründern (n=292, 362, 307) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=367, 475, 376) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 8,5 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 bieten ein Produkt an, das eine regionale Marktneuheit darstellt.

Grafik 21: Neuheitsgrad der angebotenen Produkte und Dienstleistungen



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=656, 839, 691), an allen Vollerwerbsgründern (n=291, 366, 313) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=362, 473, 375) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 26,7 % der Gründer im Vollerwerb im Jahr 2011 haben ohne Teampartner (als Sologründer), aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 22: Größe der Gründungen



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Neugründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Neugründern (n=478, 585, 485), an allen Neugründern im Vollerwerb (n=220, 267, 227) bzw. allen Neugründern im Nebenerwerb (n=256, 318, 255) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Diese Anteile werden bei der Berechnung des direkten Bruttobeschäftigungseffekts verwendet. Lesehilfe: 23,4 % der Neugründer im Vollerwerb im Jahr 2011 haben ohne Teampartner (als Sologründer), aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 23: Größe von Neugründungen



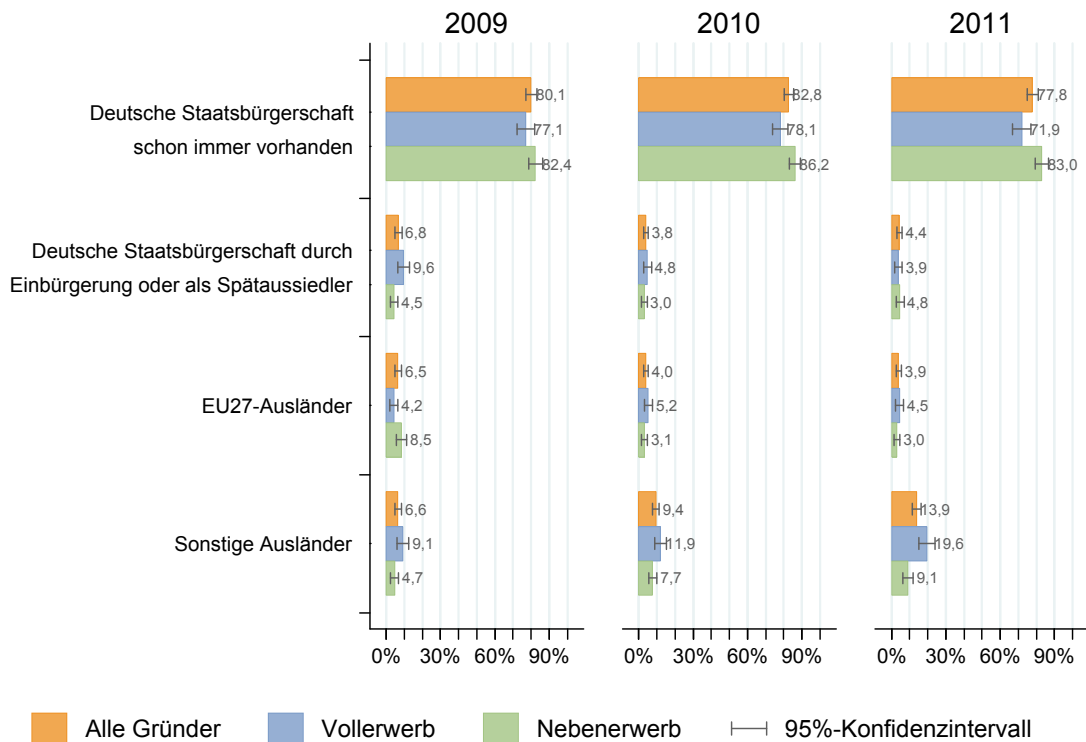
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=677, 864, 708), an allen Vollerwerbsgründern (n=300, 373, 316) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=373, 489, 387) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 41,5 % aller Gründer im Jahr 2011 waren Frauen.

Grafik 24: Gründer nach Geschlecht



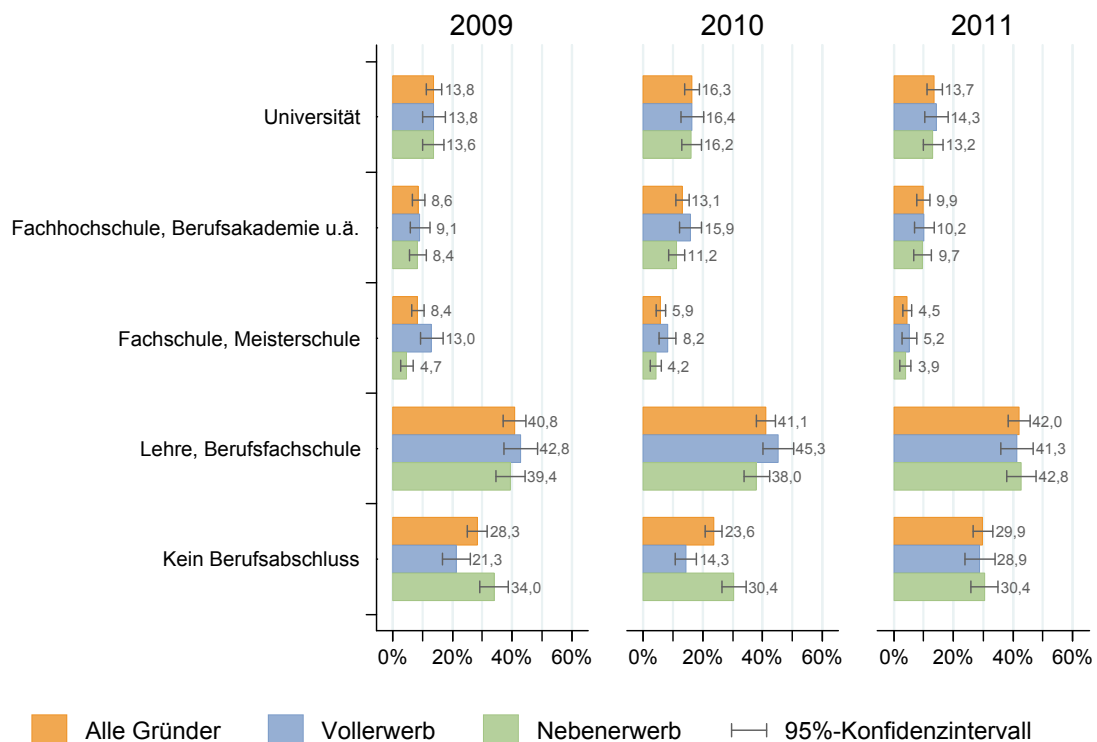
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=677, 864, 708), an allen Vollerwerbsgründern (n=300, 373, 316) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=373, 489, 387) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 33,3 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 waren 35 bis 44 Jahre alt.

Grafik 25: Gründer nach Altersklassen



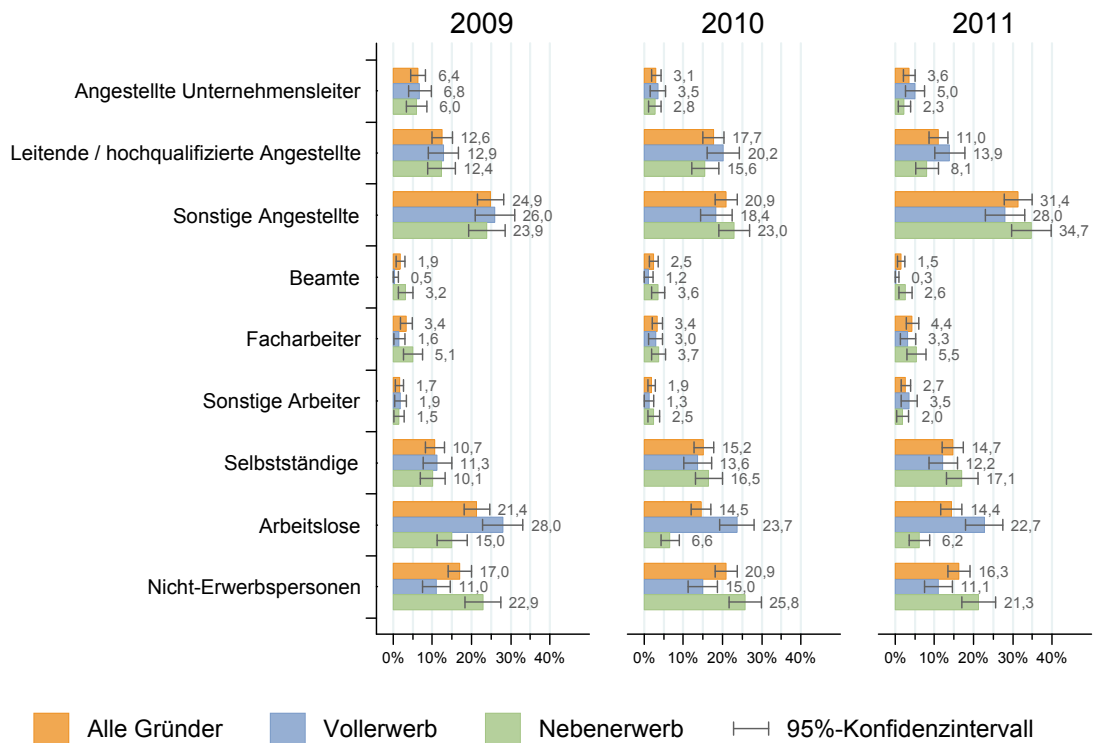
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=677, 864, 708), an allen Vollerwerbsgründern (n=300, 373, 316) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=373, 489, 387) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite für 2010 und dritte für 2011). Lesehilfe: 19,9 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 waren nicht aus der EU stammende Ausländer.

Grafik 26: Gründer nach Staatsangehörigkeit



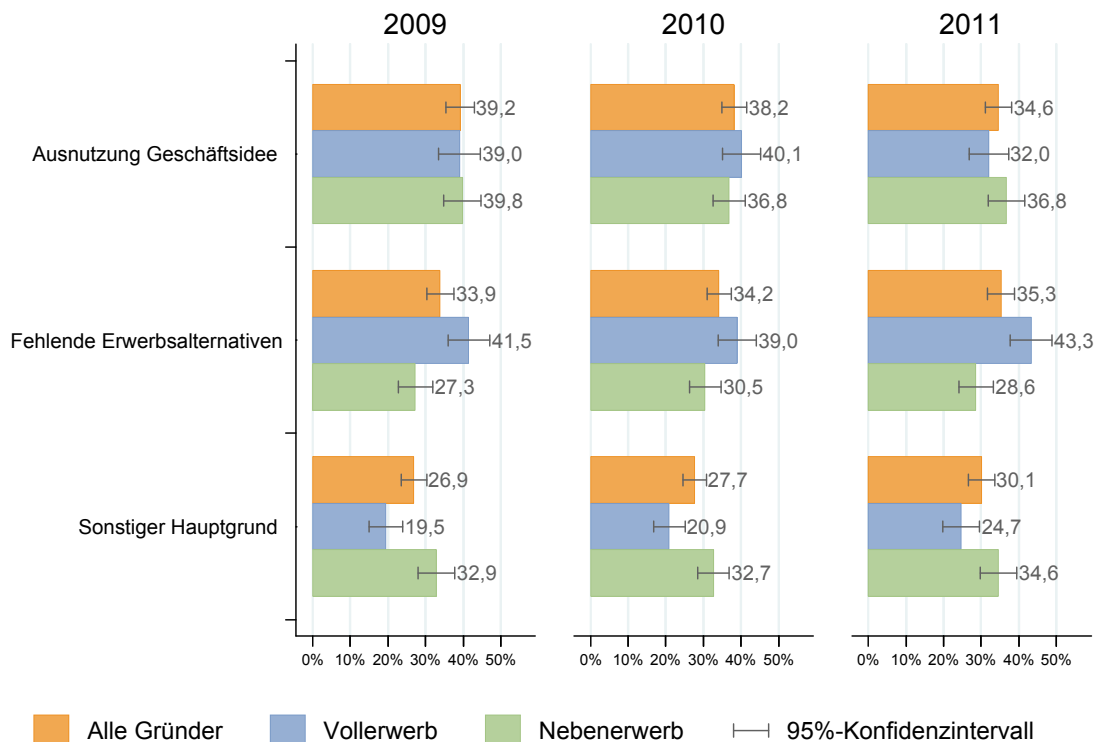
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=677, 864, 708), an allen Vollerwerbsgründern (n=300, 373, 316) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=373, 489, 387) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite für 2010 und dritte für 2011). Lesehilfe: 14,3 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 besitzen einen Universitätsabschluss.

Grafik 27: Gründer nach Berufsabschluss



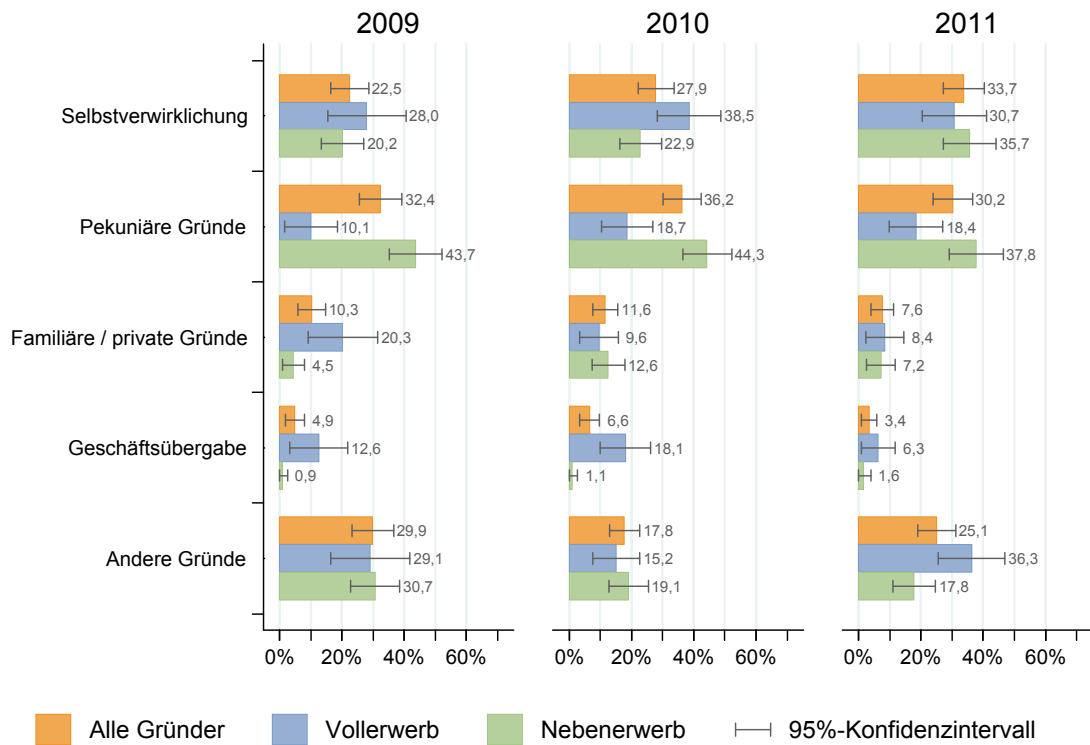
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=627, 793, 648), an allen Vollerwerbsgründern (n=295, 358, 308) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=332, 435, 340) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite Angabe für 2010, dritte Angabe für 2011). Lesehilfe: 13,9 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 waren vor ihrer Gründung als leitende oder hoch qualifizierte Angestellte beschäftigt.

Grafik 28: Gründer nach Erwerbsstatus



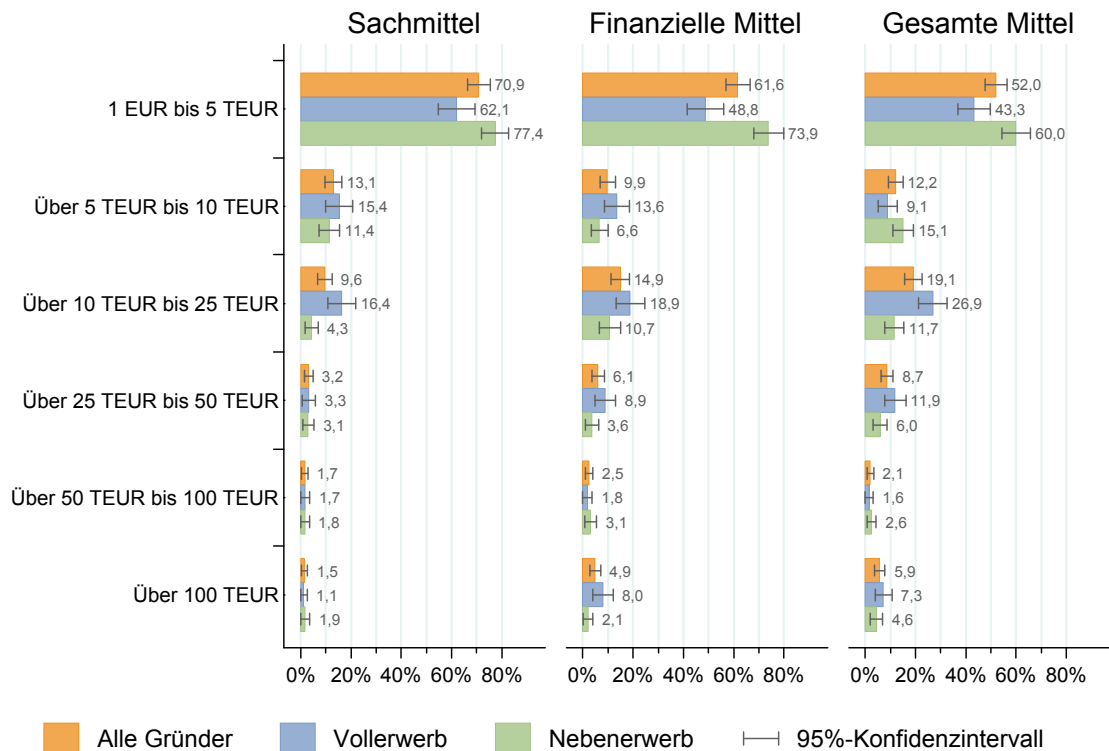
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=666, 842, 690), an allen Vollerwerbsgründern (n=297, 364, 309) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=365, 476, 377) wieder (erste Angabe für 2009, zweite für 2010 und dritte für 2011). Lesehilfe: Bei 32 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2011 stellte die Ausnutzung einer Geschäftsidee das vorrangige Gründungsmotiv dar.

Grafik 29: Gründer nach hauptsächlichem Gründungsmotiv



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=181, 240, 199), an allen (n=49, 87, 77) Vollerwerbsgründern bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=130, 152, 121) wieder (erste Angabe jeweils für 2009, zweite für 2010 und dritte für 2011). Lesehilfe: 37,8 % der Nebenerwerbsgründer im Jahr 2011, die ein sonstiges hauptsächliches Gründungsmotiv angaben, gründeten hauptsächlich aus pekuniären Gründen.

Grafik 30: Verteilung sonstiger Gründungsmotive



Die Spalte „Gesamte Mittel“ enthält Angaben für die Vereinigungsmenge von Gründern mit Sachmitteleinsatz und jenen mit finanziellem Mittelbedarf. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=487, 483, 610), an allen Gründern im Vollerwerb (n=206, 221, 265) bzw. an allen Gründern im Nebenerwerb (n=280, 262, 344) wieder, die Bedarf an Sachmitteln (jeweils erste Angabe), finanziellen Mitteln (zweite Angabe) bzw. Bedarf an Sachmitteln oder finanziellen Mitteln (dritte Angabe) hatten. Lesehilfe: 43,3 % der Vollerwerbsgründer, die Sachmittel oder finanzielle Mittel eingesetzt haben, hatten einen Gesamtmittelbedarf (Summe von Sachmitteln und finanziellen Mitteln) zwischen einem und 5.000 EUR.

Grafik 31: Höhe des Mittelbedarfs nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln, 2011

Tabelle 10: Gründerquoten (in Prozent) nach Region, 2000–2011

	Deutschland			West			Ost		
	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb
2000	2,43	1,12	1,31	2,45	1,09	1,36	2,32	1,23	1,09
2001	2,92	1,16	1,76	2,91	1,09	1,82	2,94	1,42	1,52
2002	2,76	1,26	1,50	2,86	1,24	1,62	2,36	1,37	0,99
2003	2,84	1,24	1,60	2,99	1,27	1,72	2,25	1,12	1,13
2004	2,59	1,24	1,35	2,64	1,15	1,49	2,38	1,58	0,80
2005	2,47	1,17	1,30	2,55	1,12	1,43	2,15	1,36	0,79
2006	2,10	0,86	1,24	2,07	0,84	1,23	2,20	0,92	1,28
2007	1,66	0,61	1,05	1,72	0,62	1,10	1,43	0,57	0,86
2008	1,54	0,64	0,90	1,61	0,61	1,00	1,22	0,78	0,44
2009	1,69	0,77	0,92	1,78	0,78	1,00	1,30	0,74	0,56
2010	1,82	0,77	1,05	1,89	0,79	1,10	1,52	0,70	0,82
2011	1,62	0,76	0,86	1,74	0,80	0,94	1,09	0,58	0,51

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Tabelle 11: Gründerzahlen (hochgerechnet in Tausend) nach Region, 2000–2011

	Deutschland			West			Ost		
	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Voll- erwerb	Neben- erwerb
2000	1.290	596	695	1.054	469	586	233	124	109
2001	1.548	616	932	1.252	470	782	295	143	152
2002	1.461	669	791	1.230	532	698	234	136	99
2003	1.496	655	841	1.280	546	735	222	111	111
2004	1.357	651	706	1.125	491	633	233	155	78
2005	1.286	608	678	1.081	474	607	208	131	77
2006	1.088	446	643	874	357	518	211	88	123
2007	859	315	544	726	262	465	136	54	82
2008	795	330	465	680	256	424	114	73	41
2009	870	396	473	751	329	422	120	69	52
2010	936	396	540	796	333	463	142	65	76
2011	835	392	443	735	338	397	101	54	47

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerzahlen der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Tabelle 12: Form der Gründung

	Deutschland			West			Ost		
	Neu- gründung	Über- nahme	Beteili- gung	Neu- gründung	Über- nahme	Beteili- gung	Neu- gründung	Über- nahme	Beteili- gung
Gesamt									
2001	61,8	9,6	28,6	58,7	11,5	29,8	73,2	2,4	24,4
2002	60,4	13,9	25,7	60,1	14,2	25,7	61,8	12,4	25,8
2003	70,1	10,2	19,7	68,5	10,7	20,8	78,7	7,4	13,9
2004	71,7	10,5	17,8	71,2	11,3	17,5	74,3	6,9	18,9
2005	69,8	6,5	23,7	68,7	7,2	24,1	75,2	3,1	21,7
2006	62,7	7,1	30,3	64,1	7,8	28,1	57,1	4,6	38,3
2007	67,3	8,0	24,7	67,0	8,7	24,3	69,0	4,2	26,8
2008	73,4	6,6	20,0	73,2	6,3	20,5	74,5	8,1	17,4
2009	69,2	12,6	18,2	68,5	13,5	18,1	73,7	7,4	18,9
2010	70,9	9,1	20,0	70,0	10,4	19,6	75,5	2,0	22,5
2011	67,6	12,1	20,4	66,9	13,0	20,1	72,1	6,0	22,0
Vollerwerb									
2001	72,0	13,4	14,6	68,5	16,4	15,1	81,9	4,8	13,3
2002	61,7	20,8	17,5	61,7	21,3	17,0	61,8	18,9	19,3
2003	76,4	14,2	9,4	74,0	16,1	9,9	87,8	5,4	6,9
2004	72,5	16,5	11,0	70,8	19,5	9,9	77,1	8,8	14,1
2005	79,7	7,5	12,8	79,0	9,2	11,8	82,0	2,2	15,8
2006	72,4	10,1	17,4	69,5	11,5	19,0	83,5	5,1	11,4
2007	72,5	13,6	13,9	68,4	15,5	16,1	91,2	4,9	4,0
2008	78,8	8,4	12,9	78,3	7,8	13,9	80,0	10,2	9,8
2009	67,3	19,3	13,4	66,6	21,6	11,8	71,0	8,1	21,0
2010	73,0	14,5	12,6	69,6	17,2	13,2	89,9	0,8	9,3
2011	66,2	17,6	16,2	65,3	19,7	15,1	71,9	5,2	22,9
Nebenerwerb									
2001	54,4	6,8	38,9	52,2	8,3	39,6	64,2	0	35,8
2002	59,0	7,5	33,5	58,7	8,3	33,1	60,9	2,7	36,4
2003	65,4	7,1	27,5	64,7	6,7	28,7	69,6	9,5	20,9
2004	71,6	4,5	23,9	72,0	4,7	23,2	68,5	2,9	28,7
2005	60,5	5,5	34,1	60,2	5,6	34,2	62,4	4,7	33,0
2006	55,3	5,0	39,7	60,3	5,2	34,5	35,7	4,4	59,8
2007	64,1	4,6	31,3	65,9	4,8	29,3	55,2	3,8	41,0
2008	68,8	5,2	26,0	69,3	5,4	25,3	64,1	4,1	31,8
2009	70,8	6,6	22,6	70,0	6,6	23,4	77,5	6,4	16,1
2010	69,2	4,8	26,0	70,3	5,1	24,5	62,9	3,1	34,0
2011	68,5	7,0	24,5	68,3	7,0	24,7	70,2	7,2	22,6

Tabelle 13: Gründeranteile nach Geschlecht und Region

	Deutschland		West		Ost	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Gesamt						
2000	59,9	40,1	58,8	41,2	64,3	35,7
2001	62,7	37,3	61,5	38,5	67,4	32,6
2002	66,0	34,0	65,7	34,3	67,6	32,4
2003	61,7	38,3	61,6	38,4	62,4	37,6
2004	64,2	35,8	63,4	36,6	67,6	32,4
2005	63,6	36,4	62,5	37,5	68,7	31,3
2006	59,8	40,2	59,3	40,7	61,7	38,3
2007	60,4	39,6	58,8	41,2	68,0	32,0
2008	58,6	41,4	58,0	42,0	61,1	38,9
2009	61,7	38,3	61,2	38,8	65,2	34,8
2010	62,7	37,3	61,6	38,4	68,5	31,5
2011	58,5	41,5	58,7	41,3	57,5	42,5
Vollerwerb						
2000	62,6	37,4	60,4	39,6	70,3	29,7
2001	68,5	31,5	63,7	36,3	83,0	17,0
2002	68,6	31,4	68,2	31,8	70,0	30,0
2003	71,8	28,2	72,2	27,8	70,3	29,7
2004	70,2	29,8	68,6	31,4	74,8	25,2
2005	69,5	30,5	67,6	32,4	75,7	24,3
2006	66,7	33,3	67,5	32,5	63,7	36,3
2007	63,9	36,1	62,9	37,1	68,3	31,7
2008	66,7	33,3	69,5	30,5	58,3	41,7
2009	68,7	31,3	68,6	31,4	69,0	31,0
2010	72,2	27,8	72,8	27,2	69,0	31,0
2011	62,4	37,6	64,6	35,4	48,4	51,6
Nebenerwerb						
2000	57,5	42,5	57,5	42,5	57,4	42,6
2001	58,8	41,2	60,1	39,9	52,7	47,3
2002	63,8	36,2	64,1	35,9	62,4	37,6
2003	53,7	46,3	53,6	46,4	54,2	45,8
2004	58,8	41,2	59,6	40,4	53,2	46,8
2005	58,3	41,7	58,5	41,5	56,6	43,4
2006	55,2	44,8	53,9	46,1	60,1	39,9
2007	58,2	41,8	56,3	43,7	68,0	32,0
2008	52,5	47,5	50,8	49,2	65,9	34,1
2009	56,1	43,9	55,7	44,3	60,1	39,9
2010	55,6	44,4	53,6	46,4	68,2	32,8
2011	55,9	44,1	54,0	46,0	72,3	27,8

Tabelle 14: Gründeranteile nach Altersgruppen

	Altersgruppe				
	18–24	25–34	35–44	45–54	55–64
Gesamt					
2000	34,1	28,0	24,4	8,8	4,7
2001	16,8	28,2	28,0	18,8	8,2
2002	16,4	25,1	29,4	18,4	10,7
2003	12,6	26,6	29,8	22,1	9,0
2004	11,9	26,8	33,0	18,9	9,5
2005	13,3	25,7	35,5	17,6	8,0
2006	16,6	26,0	33,0	16,0	8,6
2007	17,8	29,2	29,7	15,2	8,1
2008	15,0	29,9	29,2	17,3	8,6
2009	14,0	23,6	29,0	21,3	12,0
2010	17,9	26,2	28,4	16,9	10,7
2011	19,1	27,7	27,1	18,8	7,3
Vollerwerb					
2000	32,4	40,0	24,7	8,7	3,3
2001	11,3	26,3	33,7	19,8	9,0
2002	14,3	24,2	33,5	17,4	10,7
2003	6,8	26,5	33,9	25,2	7,6
2004	10,4	26,1	35,3	18,9	9,3
2005	8,9	25,0	39,3	18,2	8,6
2006	11,8	26,4	37,6	15,9	8,3
2007	12,8	29,0	30,8	18,3	9,1
2008	10,4	27,7	33,1	19,6	9,2
2009	8,5	22,0	32,6	26,0	10,9
2010	10,1	29,5	29,4	18,4	12,6
2011	8,6	30,0	33,3	20,6	7,5
Nebenerwerb					
2000	35,5	25,5	24,1	8,9	6,0
2001	20,4	29,4	24,3	18,1	7,8
2002	18,3	26,0	26,2	19,1	10,4
2003	17,2	26,3	26,7	19,7	10,0
2004	12,9	27,9	30,7	19,1	9,5
2005	17,3	26,1	32,2	17,1	7,3
2006	20,2	25,4	29,9	16,0	8,5
2007	20,9	29,0	29,1	13,5	7,6
2008	18,6	31,3	26,3	15,7	8,1
2009	18,8	24,9	26,2	17,2	12,9
2010	23,6	23,8	27,6	15,7	9,2
2011	28,6	25,5	21,7	17,2	7,0

Tabelle 15: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2009–2011, Anteile (bedingte Häufigkeiten) in Prozent

	Alle Gründer			Vollerwerb			Nebenerwerb		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln									
Weder Sach- noch finanzielle Mittel	10,4	14,4	10,3	5,9	9,7	7,3	14,2	17,6	12,7
Nur Sachmittel	22,6	20,1	19,8	22,7	14,2	16,2	22,7	24,1	22,3
Nur finanzielle Mittel	20,1	18,8	15,1	25,7	25,2	15,5	15,3	14,4	14,8
Sach- und finanzielle Mittel	46,8	46,7	54,8	45,7	50,9	60,9	47,8	43,9	50,2
Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln									
Nur eigene Mittel	67,2	66,2	63,2	56,8	52,3	57,9	76,7	79,5	68,1
Nur externe Mittel	8,2	10,5	7,3	10,0	13,7	7,8	6,8	7,4	6,8
Eigene und externe Mittel	24,6	23,3	29,5	33,2	34,0	34,3	16,5	13,0	25,1
Nutzung externer Finanzierungsquellen									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	42,7	38,9	50,8	30,5	33,3	53,8	63,1	50,0	46,9
Kontokorrentkredit	17,4	15,0	34,3	18,9	14,9	21,1	12,2	15,0	51,1
Förderkredite	22,7	24,8	29,2	30,8	23,2	21,0	11,0	27,9	39,7
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	25,5	30,7	20,8	21,9	33,6	21,1	28,6	24,9	20,5
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	22,5	20,4	21,6	30,1	26,9	18,8	11,6	7,4	25,2
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	22,1	10,5	19,3	17,3	7,0	14,2	30,4	17,4	25,8
Nachrichtlich: Volumenanteile									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	48,7	39,3	45,6	33,3	33,9	53,4	66,7	49,7	37,9
Kontokorrentkredit	6,2	2,6	10,2	9,4	3,3	7,1	2,3	1,3	13,3
Förderkredite	14,3	24,3	13,7	18,5	15,8	13,5	9,5	40,7	14,0
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	12,4	24,3	18,0	14,3	34,4	11,6	10,1	4,9	24,4
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	6,6	7,7	4,6	11,7	11,4	6,2	0,8	0,5	3,0
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	11,7	1,8	7,9	12,8	1,3	8,3	10,6	2,8	7,5

Anteile im ersten Block bezogen auf alle Gründer (n=620, 622, 803), alle Vollerwerbsgründer (n=268, 264, 334) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=349, 355, 467). Anteile im zweiten Block bezogen auf alle Gründer (n=413, 425, 514), alle Vollerwerbsgründer (n=199, 200, 237) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=212, 224, 277) mit finanziellem Mitteleinsatz. Anteile im dritten Block bezogen auf alle Gründer (n=126, 129, 151), alle Vollerwerbsgründer (n=71, 81, 94) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=55, 48, 57) mit externem Finanzierungseinsatz (Angabe der Stichprobengrößen jeweils in der Jahresreihenfolge 2008–2010). Im vierten Block erfolgt die Berechnung der Volumenanteile der externen Finanzierungsquellen zur Vermeidung des Einflusses von Ausreißern jahresspezifisch auf Basis der 95 % der Gründer mit den niedrigsten externen Finanzierungsbedarfen (95%-Perzentil). Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten. Lesehilfe: 33,3 % aller Vollerwerbsgründer des Jahres 2010, die externe Mittel genutzt haben, haben Bankdarlehen in Anspruch genommen.

Tabelle 16: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2009–2011, Anteile (unbedingte Häufigkeiten) in Prozent

	Alle Gründer			Vollerwerb			Nebenerwerb		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln									
Weder Sach- noch finanzielle Mittel	10,4	14,4	10,3	5,9	9,7	7,3	14,2	17,6	12,7
Nur Sachmittel	22,6	20,1	19,8	22,7	14,2	16,2	22,7	24,1	22,3
Nur finanzielle Mittel	20,1	18,8	15,1	25,7	25,2	15,5	15,3	14,4	14,8
Sach- und finanzielle Mittel	46,8	46,7	54,8	45,7	50,9	60,9	47,8	43,9	50,2
Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln									
Nur eigene Mittel	45,0	43,4	44,2	40,5	39,8	44,2	48,4	46,3	44,3
Nur externe Mittel	5,5	6,9	5,1	7,1	10,4	6,0	4,3	4,3	4,4
Eigene und externe Mittel	16,5	15,3	20,6	23,7	25,9	26,2	10,4	7,6	16,3
Nutzung externer Finanzierungsquellen									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	9,4	8,6	13,1	9,4	12,1	17,3	9,3	5,9	9,7
Kontokorrentkredit	3,8	3,3	8,8	5,8	5,4	6,8	1,8	1,8	10,6
Förderkredite	5,0	5,5	7,5	9,5	8,4	6,8	1,6	3,3	8,2
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	5,6	6,8	5,3	6,8	12,2	6,8	4,2	3,0	4,3
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	4,9	4,5	5,6	9,3	9,8	6,0	1,7	0,9	5,2
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	4,9	2,3	5,0	5,3	2,5	4,6	4,5	2,1	5,4

Anteile jeweils bezogen auf alle Gründer, alle Vollerwerbsgründer bzw. alle Nebenerwerbsgründer. Vgl. Tabelle 15 für Angaben zu den zu Grunde liegenden Stichprobengrößen. Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten. Lesehilfe: 12,1 % aller Vollerwerbsgründer des Jahres 2010 haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen.

Tabelle 17: Ausgewählte Merkmale der Neugründer nach Segmenten in 2008–2011, Anteile in Prozent

	Alle Neugründer	Entrepreneure	Self-Employed
Frauen	38,0	27,4	43,8
Alter			
18 bis 24 Jahre	10,7	10,4	12,1
25 bis 34 Jahre	26,9	28,0	26,8
35 bis 44 Jahre	32,2	33,4	30,2
45 bis 54 Jahre	19,7	15,8	20,3
55 bis 64 Jahre	10,5	12,4	10,6
Staatsbürgerschaft			
schon immer deutsche Staatsbürgerschaft	81,5	68,0	85,7
eingebürgert oder Spätaussiedler	5,4	6,6	5,2
EU27-Ausländer	5,6	7,7	4,2
Nicht-EU-Ausländer	7,4	17,8	5,0
Berufsabschluss			
Universität	16,1	16,3	14,9
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.	11,3	9,6	11,6
Fachschule, Meisterschule	7,1	9,5	5,6
Lehre, Berufsfachschule	44,1	38,2	46,1
kein Berufsabschluss	21,4	26,5	21,8
Erwerbsstatus			
Angestellter Unternehmensleiter	4,2	7,1	3,6
leitender / hoch qualifizierter Angestellter	15,4	19,6	14,2
sonstiger Angestellter	23,2	18,7	24,4
Beamter	1,9	2,2	2,2
Facharbeiter	4,3	2,8	4,9
sonstiger Arbeiter	2,1	3,2	2,7
selbstständig	12,9	13,3	8,5
arbeitslos	19,6	14,6	22,7
Nichterwerbsperson	16,3	18,7	16,9
Wohnort Ostdeutschland	15,7	11,8	18,2
Gemeindegröße			
unter 5.000 Einwohner	14,0	13,6	13,9
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	25,3	19,0	24,8
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	24,9	25,0	26,0
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	15,9	19,2	15,7
ab 500.000 Einwohner	19,9	23,3	19,6

Die Auswertungen basieren auf einer Stichprobe von n=1.982 Neugründern, davon 249 Gründertypen 1 und 947 Gründertypen 2. Wegen fehlender Angaben ist der Stichprobenumfang beim Arbeitsmarktstatus geringer (n=1.869; 237; 892). Eine Definition der Gründertypen findet sich am Anfang von Kapitel 5.

Tabelle 18: Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Veränderung des realen kalenderbereinigten BIP in Prozent	3,5	1,6	0,0	-0,4	0,7	0,8	3,9	3,4	0,8	-5,1	3,6	3,1
Erwerbslosenquote nach ILO-Standard in Prozent	7,4	7,5	8,3	9,2	9,7	10,5	9,8	8,3	7,2	7,4	6,8	5,7
Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote in Prozent	-9,8	1,4	10,7	11,4	5,4	9,3	-7,5	-15,3	-13,3	2,8	-8,1	-16,2
Bestand an gemeldeten Arbeitsstellen (Jahresdurchschnitt)	450.063	434.037	374.963	269.836	206.850	255.758	355.596	422.721	388.675	300.516	359.038	466.049
Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit	92.596	95.926	124.885	253.894	351.355	265.057	218.281	158.100	144.127	164.109	172.124	151.247
Veränderung der Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit in Prozent	-5,6	3,6	30,6	105,7	38,4	-24,6	-17,7	-27,6	-8,8	13,9	4,9	-12,1
nachrichtlich: Gründerquote in Prozent (KfW-Gründungsmonitor)	2,43	2,92	2,76	2,84	2,59	2,47	2,10	1,66	1,54	1,69	1,82	1,62
nachrichtlich: Anteil Gründer aus der Arbeitslosigkeit in Prozent (KfW-Gründungsmonitor)	---	---	---	---	---	22,3	17,7	17,3	20,5	21,4	14,3	14,4

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Quellen: Statistisches Bundesamt (2011c), Rätz und Braakmann (2012), Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011), Bundesagentur für Arbeit (2011, 2012a, 2012b), KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Tabelle 19: Instrumentarium zur Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit				
	Überbrückungsgeld ¹⁾ (1986 bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss ²⁾ (2003 bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss ¹⁾ (seit 1.8.2006)	Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) (seit 1.1.2005)
Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle (ab 1.11.2004) Das Einkommen aus Selbstständigkeit darf 25 TEUR im Jahr nicht überschreiten. 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I von mindestens 150 Tagen oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg II Erwerbsfähigkeit (mind. 3 Std. Arbeit pro Tag) Langfristig müssen von der Selbstständigkeit Einkünfte in solcher Höhe zu erwarten sein, dass der Anspruch auf Alg II erlischt.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr 600 EUR pro Monat im ersten, 360 EUR pro Monat im zweiten und 240 EUR pro Monat im dritten Förderjahr Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Gründungszuschuss für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 EUR pro Monat zur sozialen Absicherung 300 EUR pro Monat für weitere 9 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss zum Alg II, dessen Höhe sich nach der bisherigen Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft richtet Monatl. Förderbetrag für Alleinleistung: 50 % der Alg II-Regelleistung, d. h. aktuell ca. 180 EUR; bei gravierenden Vermittlungsermüssen oder längerer Arbeitslosigkeitsdauer max. 100 % der Alg II-Regelleistung Dauer der Förderung: 12 Monate, verlängierbar auf maximal 24 Monate
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> Rechtsanspruch auf Förderung Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> Rechtsanspruch auf Förderung Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch auf Förderung Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Bewilligung liegt im Ermessen des Fallmanagers, kein Rechtsanspruch auf Förderung

1) Zum 28.12.2011 wurde der Gründungszuschuss grundlegend umgestaltet. Zuvor galt: Anspruch auf Alg I von mindestens 90 Tagen oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III; Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 EUR pro Monat zur sozialen Absicherung (Pflichtleistung); 300 EUR pro Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann (Ermessensleistung).

Quelle: Kohn et al. (2010a), basierend auf Callendo und Kritikos (2009), Callendo et al. (2009), Noll et al. (2006).

Tabelle 20: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten im Vollerwerb

Abhängige Variable:		Abbruch des Gründungsprojekts im Monat t nach der Gründung, gegeben das Projekt hat bis t existiert			
Modell:		logistisches Abgangsratenmodell mit zufälligen Effekten (Projekt beendet: $y(t) = 1$; Projekt besteht fort: $y(t) = 0$)			
Gründermerkmale	dF / dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung	dF / dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	-0,0001	-0,01	Form (Ref.: Neugründung)		
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Übernahme	-0,0002	-0,17
18 bis 24 Jahre	0,0057	1,48	Beteiligung	0,0046 **	2,07
25 bis 34 Jahre	0,0010	0,80	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
45 bis 54 Jahre	0,0003	0,22	Verarbeitendes Gewerbe	-0,0039 **	-2,44
55 bis 64 Jahre	0,0018	0,90	Baugewerbe	0,0006	-0,26
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Handel	0,0021	1,33
Dt. durch Einbürgerung	0,0042	1,56	persönliche Dienstleistungen	0,0011	0,80
EU27-Ausländer	-0,0012	-0,58	sonstige Branchen	-0,0029 *	-1,85
Nicht-EU-Ausländer	0,0026	0,82	Berufsgruppe (Ref.: Sonstige Berufe)		
Bildung (Ref.: Lehre)			Freie Berufe	-0,0027 ***	-2,65
Universität	-0,0005	-0,43	Handwerk	-0,0036 ***	-2,71
Fachhochschule, BA u. ä.	-0,0025 ***	-2,64	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
Fachschule, Meisterschule	-0,0025 *	-1,65	regionale Neuheit	0,0054 **	2,01
kein Berufsabschluss	-0,0006	-0,42	deutschlandweite Neuheit	0,0014	0,40
Status (Ref.: Sonstige Angestellte)			weltweite Neuheit	0,0057	0,95
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0026	0,81	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
leitender / hoch qual. Angestellte	0,0021	1,02	Sologründer mit Mitarbeitern	-0,0016 *	-1,65
Beamte	0,0067	0,58	Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,0041	1,41
Facharbeiter	0,0096	1,45	Teamgründer mit Mitarbeitern	-0,0013	-0,94
sonstiger Arbeiter	0,0122	1,47	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
selbstständig	0,0007	0,33	keine finanziellen Mittel	0,0017	1,41
arbeitslos	0,0017	1,20	> 10.000 bis 25.000 EUR	-0,0025 **	-2,60
Nichterwerbsperson	-0,0001	-0,07	> 25.000 EUR	-0,0044 ***	-5,11
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)					
Notmotiv im Vordergrund	0,0022 **	1,99			
sonstiges Motiv im Vordergrund	-0,0019 **	-2,10			
Region (= Ostdeutschland)	-0,0022 **	-2,39			
Anzahl an Gründungsprojekten (Personen)				2.141	
davon innerhalb von 36 Monaten beendet				302	
Pseudo-R2				0,066	
durchschnittliche Dauer beendeter Gründungsprojekte				15,6 Monate	
beobachtete monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit				0,9 %	

Durchschnittliche marginale Effekte. ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Befragungswellen 2008 – 2011 gepoolt. Weitere Kovariate: Dummies für die bisherige Überlebensdauer, Befragungsjahre, für Mobilfunkverbindung, für Ortsgröße (5 Kategorien). p-Wert eines Likelihood-Ratio-Tests auf das Nichtvorliegen der zufälligen Effekte beträgt 0,001.

Tabelle 21: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten im Nebenerwerb

Abhängige Variable:		Abbruch des Gründungsprojekts im Monat t nach der Gründung, gegeben das Projekt hat bis t existiert			
Modell:		logistisches Abgangsratenmodell mit zufälligen Effekten (Projekt beendet: $y(t) = 1$; Projekt besteht fort: $y(t) = 0$)			
Gründermerkmale	dF / dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung	dF / dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,0014	0,94	Form (Ref.: Neugründung)		
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Übernahme	0,0030	0,92
18 bis 24 Jahre	0,0141 ***	3,17	Beteiligung	0,0076 ***	3,79
25 bis 34 Jahre	0,0036 *	1,88	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
45 bis 54 Jahre	-0,0015	-0,84	Verarbeitendes Gewerbe	-0,0010	-0,28
55 bis 64 Jahre	-0,0029	-1,41	Baugewerbe	0,0019	0,39
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Handel	0,0014	0,73
Dt. durch Einbürgerung	0,0010	0,35	persönliche Dienstleistungen	-0,0001	-0,08
EU27-Ausländer	0,0003	0,09	sonstige Branchen	-0,0070 ***	-3,51
Nicht-EU-Ausländer	-0,0004	-0,11	Berufsgruppe (Ref.: Sonstige Berufe)		
Bildung (Ref.: Lehre)			Freie Berufe	-0,0049 ***	-3,12
Universität	0,0020	0,95	Handwerk	-0,0001	-0,04
Fachhochschule, BA u. ä.	-0,0019	-0,99	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
Fachschule, Meisterschule	-0,0003	-0,08	regionale Neuheit	0,0065 **	2,10
kein Berufsabschluss	0,0029	1,30	deutschlandweite Neuheit	-0,0025	-0,77
Status (Ref.: Sonstige Angestellte)			weltweite Neuheit	-0,0052 *	-1,93
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0032	0,63	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
leitender / hoch qual. Angestellte	-0,0001	-0,03	Sologründer mit Mitarbeitern	0,0014	0,61
Beamte	0,0054	0,99	Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,0095 ***	2,93
Facharbeiter	0,0001	0,02	Teamgründer mit Mitarbeitern	-0,0006	-0,27
sonstiger Arbeiter	0,0133 *	1,71	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
selbstständig	-0,0058 ***	-3,24	keine finanziellen Mittel	0,0042 ***	2,83
arbeitslos	0,0095 **	2,48	> 10.000 bis 25.000 EUR	-0,0027	-1,12
Nichterwerbsperson	0,0016	0,85	> 25.000 EUR	-0,0063 ***	-2,91
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)					
Notmotiv im Vordergrund	0,0018	1,11			
sonstiges Motiv im Vordergrund	0,0001	0,08			
Region (= Ostdeutschland)	-0,0038 ***	-2,54			
Anzahl an Gründungsprojekten (Personen)			2.194		
davon innerhalb von 36 Monaten beendet			351		
Pseudo-R ²			0,064		
durchschnittliche Dauer beendeter Gründungsprojekte			14,5 Monate		
beobachtete monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit			1,17 %		

Durchschnittliche marginale Effekte. ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Befragungswellen 2008–2011 gepoolt. Weitere Kovariate: Dummies für die bisherige Überlebensdauer, Befragungsjahre, für Mobilfunkverbindung, für Ortsgröße (5 Kategorien). p-Wert eines Likelihood-Ratio-Tests auf das Nichtvorliegen der zufälligen Effekte beträgt 0,372.