



Universität zu Köln
Wirtschafts- und Sozial-
geographisches Institut



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2003

Rolf Sternberg · Heiko Bergmann · Ingo Lückgen

Sonderthema:
Gründungen durch Frauen



 **ERNST & YOUNG**

 **kfw**
BANKENGRUPPE

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 2003

ROLF STERNBERG
HEIKO BERGMANN
INGO LÜCKGEN

Universität zu Köln

Köln, März 2004

© Copyright Rolf Sternberg, Heiko Bergmann, Ingo Lückgen
Universität zu Köln

Kontaktadressen:

Rolf Sternberg, sternberg@wiso.uni-koeln.de

Heiko Bergmann, bergmann.heiko@web.de

Ingo Lückgen, lueckgen@wiso.uni-koeln.de

Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln

Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln

Telefon: 0221-470-2372

Fax: 0221-470-5009

Internet: <http://www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/index.html>

Diese Studie wurde mit Förderung der KfW Bankengruppe und Ernst & Young AG erstellt. Weder die KfW Bankengruppe noch Ernst & Young haben das Ergebnis der Studie beeinflusst; die Verfasser tragen allein die Verantwortung.

Projektleitung: Prof. Dr. Rolf Sternberg
Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut
Universität zu Köln

Titelseite: Ernst & Young AG

Abbildungen: Stephan Pohl, Köln

Druck: cede Druck GmbH, Köln

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort KfW Bankengruppe	4
Vorwort Ernst & Young AG	5
1 Das Wichtigste in Kürze	6
2 Ein halbes Jahrzehnt GEM-Deutschland	8
2.1 Zwischenbilanz	8
2.2 Sponsoren	9
2.3 Perspektiven	9
3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2003	10
3.1 Wie werden Gründungsaktivitäten im GEM operationalisiert?	10
3.2 Wie viele Personen gründen und mit welchen Motiven?	11
3.3 Wer gründet?	15
3.4 Was wird gegründet?	16
3.5 Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen?	18
4 Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland 2003	24
4.1 Wie ist Deutschland im internationalen Vergleich positioniert?	24
4.2 Wo gibt es Handlungsbedarf?	25
4.3 Lässt sich ein Zusammenhang zwischen Rahmenbedingungen und Gründungsaktivität nachweisen?	32
5 Sonderthema: Gründungen durch Frauen	34
5.1 Wie wichtig sind Frauen für den Umfang der Gründungsaktivitäten?	34
5.2 Was zeichnet Gründerinnen und ihre Unternehmen aus?	34
5.3 Wie unterscheiden sich Gründungseinstellungen und -potenziale von Gründerinnen und Gründern?	38
5.4 Wie finanzieren sich Gründerinnen?	40
5.5 Welche Rahmenbedingungen bietet Deutschland für Gründungen durch Frauen?	42
5.6 Hinweise für die Politik: Was muss getan werden in Deutschland?	44
6 Schlussfolgerungen und förderungspolitische Konsequenzen	46
Anhang 1: Konzept, Methode und Daten vom GEM 2003	50
Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich	52
Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM	53
Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2003: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	54

Vorwort der KfW Bankengruppe

Kleine Gründungen sind auf dem Vormarsch

In den vergangenen Jahren lässt sich ein struktureller Wandel im Gründungsgeschehen beobachten. Ein zunehmender Anteil der Bevölkerung nimmt die Selbstständigkeit als mögliche berufliche Option wahr. Bei vielen dieser Gründungen handelt es sich um kleine und kleinste Gründungen. Mittlerweile sind 50% der Selbstständigen in Deutschland ohne Mitarbeiter tätig. Auch der Trend zur Selbstständigkeit im Nebenerwerb hält weiterhin an. Laut KfW-Gründungsmonitor werden bis zu 60% der Gründungen von Personen realisiert, die gleichzeitig z. B. abhängig beschäftigt sind oder studieren. Die Grenze zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung wird also immer fließender.

Auch der Weg in die Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit wird immer häufiger eingeschlagen. Nach den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors und des KfW-Mittelstandpanels trifft das auf ein Viertel der Gründer zu – Tendenz steigend. Die Entwicklung hin zu solchen Gründungen wird von der Politik unterstützt, etwa durch den Existenzgründungszuschuss für die Ich-AG, das Überbrückungsgeld oder die Initiative pro Mittelstand.

In Zukunft wird es noch wichtiger, Existenzgründungen (sowie Gründungen allgemein) in Deutschland auch statistisch zu verfolgen, um u. a. die Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik auf Basis einer verlässlichen und umfassenden Datengrundlage zu beraten. Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) widmet sich diesem Thema seit mehreren Jahren nicht nur in Deutschland, sondern er erlaubt auch einen internationalen Vergleich des Gründungsgeschehens. Damit liefert er empirisch fundierte Anhaltspunkte für die Diskussion der deutschen Gründungsdynamik im internationalen Rahmen.

Erfreulicherweise zeigt GEM 2003 für Deutschland, dass der Rückgang der Gründungsquoten gestoppt und das Niveau des Jahres 2002 gehalten wurde. Und auch die vermehrten Gründungen durch Arbeitslose spiegeln sich im GEM wider: Im internationalen Vergleich ist der Anteil von Gründungen „aus der Not“ (sog. Necessity-Gründungen) in Deutschland hoch und hat sich aktuell noch gesteigert.

Für die KfW als Förderbank des Bundes ist es daher eine wichtige Aufgabe, ihnen mit Beratung und Finanzierungen auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit zur Seite zu stehen. Umso mehr freuen wir uns darüber, dass Deutschland bei der Bewertung der öffentlichen Förderinfrastruktur seit Jahren im internationalen Vergleich einen Platz an der Spitze behauptet. Durch die Fusion der Deutschen Ausgleichsbank mit der KfW Bankengruppe und die damit verbundene Schaffung transparenter und umfassender Förderprogramme wie Unternehmerkredit und Unternehmerkapital wurde die Förderung für Gründer sowie bestehende Unternehmen effizienter und schlagkräftiger.

Allerdings werden nicht alle Einflussfaktoren des Gründungsgeschehens in Deutschland so positiv beurteilt. Gerade die schlechte Bewertung der gründungsbezogenen Ausbildung im diesjährigen GEM-Bericht gibt Anlass, auch in dieser Hinsicht über die Stärkung der Bildung und Ausbildung sowie der Innovationskraft der deutschen Wirtschaft nachzudenken. In einer wissensbasierten Volkswirtschaft wird der globale Wettbewerb durch Vorsprung im Know-how und durch Umsetzungsstärke gewonnen. Dazu müssen wir nicht nur für die Ausbildung von exzellenten Fachleuten sorgen, sondern auch für Grundkompetenzen wie Eigeninitiative, Kreativität, Risikobereitschaft, Teamfähigkeit und Beharrungsvermögen. Diese Grundkompetenzen sind die Basis von „Unternehmertum“ bei Unternehmern und abhängig Beschäftigten.



Dr. Norbert Irsch
Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe

Vorwort Ernst & Young AG

Neue Chancen für junge Firmen!

Die Krise auf dem Risikokapitalmarkt gefährdet Innovationsfähigkeit Deutschlands

Deutschlands Innovationsfähigkeit steht und fällt mit dem Erfolgchancen, die das Land jungen Entrepreneuren bietet. Im Zeitalter der Wissensgesellschaft kann aus einer guten Idee innerhalb weniger Monate oder Jahre eine erfolgsversprechende Geschäftsidee und sogar ein florierendes Unternehmen werden. Unternehmensgründer können allerdings kaum als Einzelkämpfer erfolgreich werden. Denn: Gute Ideen gibt es viele, aber es kommt nicht auf die Idee alleine an, sondern auf deren Verwirklichung und den Aufbau einer leistungsfähigen Organisation. Vielen Jungunternehmern fehlt es zum einen an ausreichendem Eigenkapital und zum anderen an der unternehmerischen Erfahrung, um ihre Ideen und Konzepte in die Realität umzusetzen.

Eine Lösung stellen die Risikokapitalgeber dar, die Unternehmensgründern Kapital zur Verfügung stellen und ihnen beratend zur Seite stehen. In den Zeiten der New-Economy-Euphorie hat sich diese in Deutschland noch junge Branche in einem atemberaubenden Tempo entwickelt. Im Jahr 2000 haben Risikokapitalgeber in Deutschland rund drei Milliarden Euro in junge Firmen investiert.

Das Platzen der New-Economy-Blase und der Crash an den internationalen Kapitalmärkten führte allerdings dazu, dass das Investitionsvolumen in Deutschland in den Folgejahren drastisch einbrach. Im Jahr 2001 betragen die Investitionen noch 1,8 Milliarden Euro, im Jahr 2003 nur noch 550 Millionen Euro. Damit sanken die Investitionen innerhalb von drei Jahren um ca. 80 Prozent.

Der Einbruch auf dem Risikokapitalmarkt hatte für junge Unternehmen – vor allem in innovativen und forschungsintensiven Wachstumsindustrien – erhebliche negative Auswirkungen, schließlich stellt Risikokapital die wichtigste Geldquelle für Unternehmensgründer dar. Die Chancen für neu gegründete Unternehmen, an Risikokapital zu gelangen, sind damit in den vergangenen Jahren drastisch geschwunden.

Aber es gibt deutliche Anzeichen für ein Ende der Krise: Das Klima an den Börsen hat sich gebessert. Und wir beobachten eine Aufhellung des Investitionsklimas im Bereich Risikokapital: Im letzten Quartal des Jahres 2003 zeichnete sich die Bereitschaft ab, vermehrt in junge Unternehmen zu investieren. So ist die Anzahl der Erstrunden-Finanzierungen im Quartalsvergleich um 31 Prozent auf insgesamt 81 gestiegen. Inzwischen machen die Erstrundenfinanzierungen 38 Prozent aller Risikokapitalinvestitionen aus.

In Deutschland schrecken – anders als beispielsweise in Großbritannien – die meisten Risikokapitalgeber zwar noch immer vor Neuinvestitionen zurück. Doch die bessere Stimmung am Markt ist deutlich spürbar und wird sich über kurz oder lang auch auf die tatsächlichen Investitionen auswirken. Für junge innovative Unternehmen bestünde dann wieder Grund zur Hoffnung.



Julie Teigland
Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

1 Das Wichtigste in Kürze

Zum fünften Mal seit 1999 erscheint ein Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Die vorliegende Analyse für das Jahr 2003 beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland. Sie vergleicht die Befunde mit jenen der anderen 30 GEM-Länder und mit den Daten der Vorjahre. Im Rahmen eines Sonderbeitrages untersucht GEM-Deutschland erstmals Gründungen durch Frauen. Mittels der GEM-Daten werden u.a. folgende Fragen beantwortet:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen in anderen Staaten?
- Wie und warum hat sich der Umfang der Gründungsaktivitäten verändert?
- Sind Gründungsverhalten und -einstellungen der Frauen in Deutschland anders als das der Frauen in vergleichbaren Ländern bzw. als das der Männer generell? Sind die Ursachen in den (politisch beeinflussbaren) Rahmenbedingungen zu suchen?
- Welche Faktoren erklären die internationalen, geschlechterbezogenen und zeitlichen Unterschiede?

Die Datengrundlage in Deutschland bilden 7.500 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern und 53 Experteninterviews aus dem Sommer 2003. Dem internationalen Vergleich dienen im GEM-Jahr 2003 Daten aus 31 Ländern mit Informationen zu knapp 104.000 Befragten sowie 1.303 Experten. Diese Datensätze sind bzgl. Aktualität, Umfang sowie internationaler und intertemporaler Vergleichbarkeit in der Gründungsforschung derzeit konkurrenzlos.

Gründungsaktivitäten und -motive in Deutschland im Jahre 2003:

- Der Anteil der Nascent Entrepreneurs, d.h. der Personen, die aktuell versuchen, ein Unternehmen zu gründen, liegt wie im Jahr 2002 bei 3,5% aller Erwachsenen. Damit liegt Deutschland auf Rang 17 unter 31 Ländern. Die Quote ist im Osten höher als im Westen.
- Etwas schlechter schneidet Deutschland bei anderen Kennzahlen ab: 5,2% aller Erwachsenen sind seit kurzem Unternehmer oder streben dies an (Total Entrepreneurial Activity, TEA), das entspricht Rang 20. Die Quote der neuen Unternehmer (Young Entrepreneurs) liegt bei 2,1% - Rang 22. Es ist offenbar schwieriger als in den übrigen GEM-Ländern, eine

Gründungs idee in eine tatsächliche Gründung umzusetzen.

- Opportunity-Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen, sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen. Letztgenannte „Notgründungen“ gibt es in Deutschland gleichwohl relativ häufig.
- 80% der Gründungen entfallen auf den Dienstleistungsbereich, in dem die übergroße Mehrheit wenige oder keine Beschäftigten hat, einen primär lokalen Kundeneinzugsbereich besitzt und langfristig weder signifikant wachsen wird noch will.
- Etwa 7% der Gründer erwarten ein expandierendes Unternehmen mit Wachstumspotenzialen.

Gründungseinstellungen:

- Verglichen mit den Erwachsenen in anderen europäischen GEM-Ländern sind die Deutschen sehr pessimistisch, was zukünftige Gründungschancen anbelangt (Rang 29). Sie haben relativ große Angst vor einem möglichen Scheitern (Rang 30).
- Zwischen West- und Ostdeutschland gibt es keine Unterschiede (mehr) bzgl. der Angst zu scheitern, sehr wohl aber hinsichtlich der Bewertung der Gründungschancen sowie der eigenen Gründungsfähigkeiten. Die alten Länder schneiden hier besser ab.

Unterschiede zu den Vorjahren:

- Der Anteil der Nascent Entrepreneurs in Deutschland liegt erstmals seit drei Jahren nicht unter dem Vorjahresniveau.
- Ostdeutschland hat bei den Gründungsaktivitäten merklich aufgeholt und den Westen bei den Nascent Entrepreneurs sogar überholt. Auch einzelne Variablen der Gründungseinstellung scheinen sich anzugleichen.
- „Notgründungen“ haben signifikant zugenommen und damit maßgeblich dazu beigetragen, dass die Quote der Nascent Entrepreneurs nicht weiter gesunken ist.
- Die Bewertung der Gründungschancen hat sich anders als in vielen anderen GEM-Ländern drastisch verschlechtert. Zugleich verbesserte sich die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten leicht gegenüber dem Vorjahr.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen:

- Über alle Rahmenbedingungen belegt Deutschland Platz 13 unter 31 Ländern.

- Relative Stärken besitzt Deutschland nach Ansicht der befragten Gründungsexperten in der öffentlichen Förderinfrastruktur (Rang 2) und bei der physischen Infrastruktur (Rang 5).
- Relative Schwächen sind in Teilen der politischen Rahmenbedingungen (Regulierung, Steuern), bei den gesellschaftlichen Werten und Normen (jeweils Rang 23) und der gründungsbezogenen Ausbildung in der Schule (Rang 25) zu finden.
- Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden in Deutschland 2003 mehrheitlich schlechter bewertet als 2001. Besonders auffällig ist dies bei der Gründungsfinanzierung. Trotz eines noch akzeptablen 12. Rangplatzes ist die stark verschlechterte Bewertung der finanziellen Rahmenbedingungen bedenklich.

Frauen und Gründungen (Sonderthema):

- Langfristig ist der Anteil der Gründerinnen zwar gewachsen, das „gender-gap“ bleibt aber bestehen und hat sich im vergangenen Jahr sogar wieder leicht vergrößert.
- Die Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen erhalten von den Experten und vor allem den Expertinnen in Deutschland eine relativ schlechte Bewertung (Rang 29).
- Frauen gründen in einem höheren Alter als Männer, öfter aus der „Not“ heraus, eher kleine Unternehmen und häufiger im Nebenerwerb mit geringen Wachstumsab- und -aussichten.
- Verglichen mit Männern schätzen Frauen ihre persönlichen Gründungsfähigkeiten und die Gründungschancen in ihrer Region als ungünstiger ein. Zugleich würde sie die Angst vor dem Scheitern wesentlich häufiger daran hindern, ein Unternehmen zu gründen.
- Gründerinnen haben bei der Umsetzung ihres Vorhabens einen geringeren Kapitalbedarf als Gründer. Trotz weniger verfügbarem eigenen Kapital fragen sie selten Fremdkapital bei Banken bzw. Finanzinstituten nach. Informelles Kapital von Familienmitgliedern und Freunden ist für sie eine relativ wichtige Finanzierungsquelle.

Gründungsförderpolitik in Deutschland:

- Das Überbrückungsgeld und die Diskussion um die mittlerweile 100.000 Ich-AGs haben Gründungen einige Jahre nach dem Ende des New Economy-Booms erneut in die Schlagzeilen gebracht, diesmal mit klarem arbeitsmarktpolitischen Fokus. Dies hat Grün-

dungsaktivitäten und Gründerklientel erheblich verändert. Die für Gründungsförderpolitik Verantwortlichen sollten nach angemessener Laufzeit der neuen Programme sehr sorgsam prüfen, welche Wirkungen sie für die Zahl der Gründungen, deren Überlebensfähigkeit und Beschäftigtenzahlen entfaltet haben.

- Die Gründungsförderpolitik von Bund, Ländern und Kommunen muss sich generell konsolidieren. Notwendig scheint mehr Tiefe und eine etwas geringere Breite an Programmen: Nicht überall muss all das fortgesetzt werden, was in den letzten Jahren aufgebaut wurde. Über die weiterhin bestehenden Programme sollte besser als bislang informiert und ihre Ergebnisse effektiver vermarktet werden.
- Der GEM-Bericht zeigt, dass weiterhin erheblicher Bedarf an frauenspezifischer Gründungsförderpolitik besteht. Das Gründen einer Familie und das Gründen eines Unternehmens dürfen sich nicht ausschließen. Dagegen sind Gründerinnen ohne Kind oder Kinderwunsch nicht förderbedürftiger als Männer, was die soziale Infrastruktur anbelangt.
- Obgleich dies keine kurzfristigen Erfolge verspricht, sollten Maßnahmen zur Erhöhung der Anzahl der Gründerinnen insbesondere auf die Veränderung der Gründungseinstellungen, -motive und -fähigkeiten abzielen, da sie für die individuelle Gründungsentscheidung wichtiger sind als gesamtwirtschaftliche und -gesellschaftliche Rahmenbedingungen.
- Der z.B. im Masterplan „Bürokratieabbau“ begonnene Abbau staatlicher Regulierungen sowie die Entschlackung des Steuersystems muss konsequent fortgesetzt werden, da potenzielle Gründer in diesen Bereichen – wenn auch nur partiell berechtigt - beträchtliche Hemmnisse befürchten.
- Das zunehmend restriktive Verhalten der Banken- und Kreditinstitute gegenüber Kleinstgründungen hat zu einer stark verschlechterten Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Finanzierung“ in Deutschland geführt und bedarf eines Korrektivs.
- Eine auch das Thema Gründungen berücksichtigende Bildungspolitik kann in doppelter Hinsicht förderlich sein: Durch Ganztagschulen ließen sich Gründungstätigkeit und Kindererziehung von Frauen (und Männern) besser vereinbaren. Zugleich würde die vermehrte Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten und wirtschaftlicher Basiskenntnisse die Sensibilisierung für eine spätere berufliche Selbstständigkeit erhöhen.

2 Ein halbes Jahrzehnt GEM-Deutschland

- ➔ 31 Länder am GEM 2003 beteiligt
- ➔ Infolge großer Stichprobenumfänge besonders verlässliche Daten in Deutschland
- ➔ Das internationale Forschungskonsortium GEM hat sich konsolidiert

2.1 Zwischenbilanz

Als das – damals noch unter einem anderen Namen firmierende – GEM-Konsortium 1998 mit sechs Länder-teams im Rahmen eines Pilotprojektes erstmals Erhebungen bei einem repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie Gründungsexperten im jeweiligen Land startete, ahnte keiner der Beteiligten, dass sich diese Idee innerhalb eines halben Jahrzehnts zum weltweit größten Forschungsvorhaben zur Erfassung von Umfang und Ursachen von Gründungsaktivitäten entwickeln würde. Bis zum Jahr 2002 stieg die Anzahl der am GEM beteiligten Staaten jährlich an: von zehn im Jahr 1999, auf 21 im Jahr 2000, 29 im Jahr 2001 und schließlich 37 im Jahr 2002. Einem weiteren Wachstum der Teilnehmerländer sind möglicherweise Grenzen gesetzt. Insbesondere die nicht unerheblichen Kosten des Projektes überfordern einige der grundsätzlich sehr interessierten Entwicklungs- und Schwellenländer. Auch deshalb ist die Zahl der Teilnehmerländer in 2003 erstmals seit Bestehen des GEM nicht weiter gestiegen. Im Jahre 2003 gehörten 31 Staaten zu den offiziellen GEM-Ländern. Die Möglichkeiten eines Vergleichs Deutschlands mit anderen wirklich vergleichbaren Staaten werden durch die Verringerung der Länderanzahl nicht beeinträchtigt, da die meisten west-, süd- und nordeuropäischen Staaten, die eine ähnliche wirtschaftliche Struktur wie Deutschland aufweisen, weiterhin zum GEM gehören.

Nach mittlerweile fünf kompletten GEM-Jahren verfügt das Konsortium über einen Datensatz, der international seinesgleichen sucht. Im Rahmen der Bevölkerungsbefragungen wurden seit 1998 mehr als 235.000 Erwachsene in insgesamt 41 Staaten interviewt. Allein für Deutschland existiert ein Datensatz mit 33.648 Fällen. Nur in Großbritannien konnten aufgrund der massiven finanziellen Unterstützung durch das Department of Trade

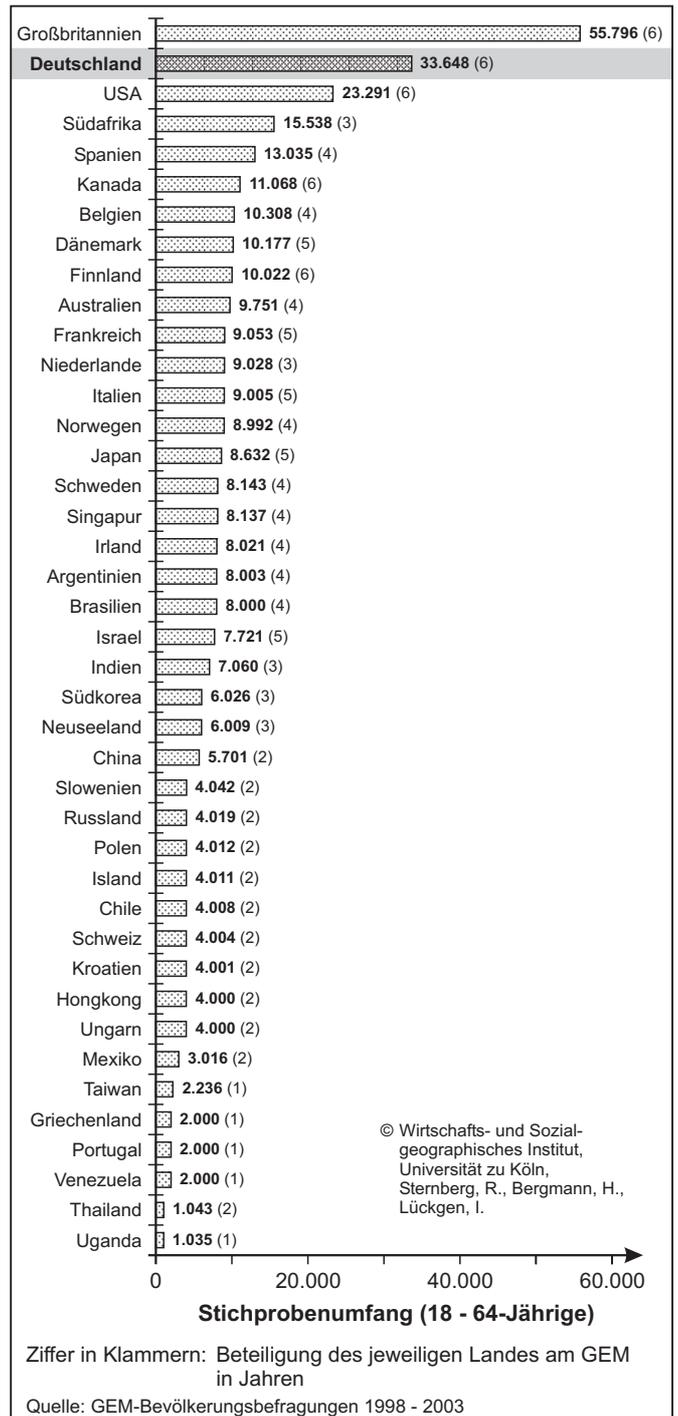


Abb. 2.1.1: Summe der Stichprobenumfänge der Bevölkerungsbefragungen seit Bestehen des GEM nach Ländern

and Industry noch umfangreichere Erhebungen durchgeführt werden als in Deutschland.

In Deutschland gibt es eine große Kontinuität bzgl. des Länderteams (seit 1998 an der Universität zu Köln) und der Sponsoren. Da Deutschland zu den Gründernationen

des GEM gehört, verfügt es neben Kanada, Finnland, Großbritannien und den USA über einen lückenlosen Datensatz aus nunmehr sechs Jahren zumindest für eine Reihe von Variablen (vgl. Abb. 2.1.1). Damit existieren hierzulande besonders umfangreiche Möglichkeiten für Zeitreihenanalysen, die sich zukünftig noch weiter verbessern werden. Insbesondere bei allen Einstellungsfragen sowie bei der Quote der so genannten Nascent Entrepreneurs ist dies wichtig und relevant, denn solche Daten sind allein im GEM verfügbar und stellen ergo eine komparative Stärke dieses Projektes dar.

2.2 Sponsoren

Die Qualität und Quantität der Daten einerseits und der finanzielle Aufwand andererseits stehen beim GEM in einer angemessenen Relation. Es handelt sich um ein Projekt, das einen erheblichen Mitteleinsatz erfordert, wofür insbesondere die umfassenden Befragungen von Bürgern und Experten verantwortlich sind. In den meisten der bisherigen GEM-Jahre hat das deutsche GEM-Länderteam signifikant mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt als dies vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben ist – und damit die Aussagekraft verbessert. Auch im Jahre 2003 wurden statt der obligatorischen 2.000 Personen in Deutschland mehr als 7.500 Personen telefonisch interviewt. Der Dank der Autoren gilt daher auch in diesem Jahr der KfW Bankengruppe sowie Ernst & Young Deutschland, die das deutsche GEM-Team seit 2000 mit großem Engagement unterstützen.

2.3 Perspektiven

Der Global Entrepreneurship Monitor hat mittlerweile eine Größe erreicht, in dem das Management des Projektes und der beteiligten Länderteams eine Herausforderung darstellt. GEM selbst kann als eine „Unternehmensgründung“ begriffen werden, die nach Jahren des rasanten Wachstums nun die Konsequenzen zu meistern hat. Das GEM-Konsortium hat diese Notwendigkeit erkannt und wird sich im Laufe des Jahres 2004 umfassend reorganisieren. Anders sind die Anforderungen an die weltweite Vermarktung des Produktes GEM, die Gewinnung von Sponsoren sowie die Koordinierung der Länderteams nicht erfüllbar.

Der Leiter des Länderteams Deutschland richtet in Berlin Anfang April 2004 die „First GEM Research Conference“ aus. Diese Veranstaltung mit 140 Teilnehmern aus allen Kontinenten wendet sich an die internationale Gemeinde der Entrepreneurship-Forscher, aber auch an die Vertreter der Politik und der Gründungsförderung, die Erkenntnisse der Wissenschaft in die politische Praxis umsetzen wollen. Zugleich ist diese Research Conference ein Test der wissenschaftlichen Leistungsfähigkeit des GEM, seiner Daten und der involvierten Wissenschaftler. Sämtliche 19 Fachvorträge und die dazugehörigen Paper stammen aus der Feder von GEM-Mitgliedern und basieren auf GEM-Daten. Sie wurden aber begutachtet von ausgewiesenen Gründungsforschern aus dem In- und Ausland, die keine GEM-Mitglieder sind. Die Veröffentlichung der Tagungsbeiträge in einem Themenheft einer hoch angesehenen internationalen Fachzeitschrift und ein englischsprachiger Sammelband bei einem auf diese Themen spezialisierten Verlag sind geplant.

Die immensen Forschungspotenziale, die GEM empirisch arbeitenden Gründungsforschern bietet, sind noch bei weitem nicht ausgeschöpft. In Zukunft wird es eine Vielzahl von interdisziplinären und international vergleichenden Forschungsvorhaben geben, die auf Basis der GEM-Daten verschiedenste Aspekte untersuchen. Insbesondere wird daran gearbeitet, auf der regionalen, also subnationalen Ebene, Vergleiche nach dem Muster vom GEM zu kreieren, wofür insbesondere in Europa sehr gute Voraussetzungen bestehen. Das deutsche Länderteam ist hier gut gerüstet, da es auf Erfahrungen mit dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM) zurückgreifen kann, einem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft seit drei Jahren finanzierten Projekt, das auf konzeptioneller Grundlage des GEM zehn deutsche Regionen vergleichend analysiert.

Der vorliegende GEM-Länderbericht Deutschland für das Jahr 2003 basiert auf dem bewährten Konzept des Vorjahres. Erneut wird im Rahmen eines Schwerpunktthemas ein Aspekt vertieft behandelt, der während der letzten Jahre in besonders Weise das Interesse der Fachöffentlichkeit, aber auch der Politik gefunden hat und zu dem der GEM empirisch fundierte Aussagen erlaubt. In diesem Jahr steht das Thema „Gründungen durch Frauen“ im Mittelpunkt.

3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2003

3.1 Wie werden Gründungsaktivitäten im GEM operationalisiert?

- ➔ Nascent Entrepreneurs als GEM-spezifische Art der Erfassung von Gründungsaktivitäten
- ➔ Unterscheidung zwischen ‚Notgründungen‘ und ‚Opportunity-Gründungen‘ möglich
- ➔ Verschiedene Phasen des Gründungsprozesses werden erfasst

Im Rahmen des GEM wurden mehrere sich ergänzende Maßzahlen entwickelt, um unterschiedliche Facetten der Gründungsaktivitäten abzubilden. Da eine Unternehmensgründung stets als Prozess zu verstehen ist, der sich über einen sehr unterschiedlich langen Zeitraum erstrecken kann, bedarf es alternativer Variablen, mit denen die Wissenschaft ein angemessenes präzises Bild der Gründungsaktivitäten in bestimmten Räumen und zu bestimmten Zeiten zeichnen kann. Bewährt hat sich die Differenzierung nach zwei Personengruppen. Zum einen werden jene Erwachsenen erfasst, die zum Zeitpunkt der Erhebung (Juli 2003) an einem bereits bestehenden, aber sehr jungen Unternehmen aktiv beteiligt sind. Zum anderen sind aber auch jene Erwachsenen von Interesse, die sich konkret mit dem Schritt in die Selbstständigkeit befassen, ohne die Gründung formal bereits vollzogen zu haben. Nach bisherigen Erfahrungen mit dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM) wird etwa die Hälfte dieser Befragten den Schritt in die Selbstständigkeit später tatsächlich vollziehen. Gerade diese zweite Komponente der Gründungsaktivität ist zentral, wenn die in naher Zukunft zu erwartende Anzahl an Gründungen abzuschätzen ist. Die entsprechenden Werte lassen sich nur aus regelmäßigen Befragungen eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung ermitteln. Sekundärstatistische Datenquellen helfen dabei nicht.

Die letztgenannten Personen werden im GEM seit mehreren Jahren für jedes beteiligte Land erfasst und als „Nascent Entrepreneurs“ bezeichnet. Die Quote der Nascent Entrepreneurs bezeichnet den Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),

- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne und -gehälter gezahlt haben.

Personen, die die Gründung bereits vollzogen haben, bezeichnet GEM als „Young Entrepreneurs“. Sie sind zwischen 18 und 64 Jahren alt und

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens, bei dem sie in der Geschäftsleitung mitwirken und
- b) haben aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten.

Die „Total Entrepreneurial Activity“ (TEA) schließlich stellt die Gesamtheit beider vorgenannten Personengruppen dar. Personen, die sowohl Nascent als auch Young Entrepreneurs sind, werden nur einmal gezählt.

Abb. 3.1.1 skizziert, wie sich die genannten Quoten auf Grundlage der Befragungen herleiten lassen. Es sei betont, dass in früheren Jahren nicht immer die selben Definitionen verwendet wurden wie im Länderbericht 2003 und in der Abb. 3.1.1. Im vorliegenden Bericht kommen bei Zeitvergleichen stets harmonisierte Werte zur Anwendung, die tatsächlich einen Vergleich erlauben, sich bisweilen aber von den in älteren GEM-Berichten aufgeführten Werten geringfügig unterscheiden können. Der wesentliche Unterschied zwischen neueren und älteren Abgrenzungen ist, dass Personen, die einzelne Fragen nicht beantworten können, bei der neueren Fragebogenführung mit leicht veränderten Fragestellungen weiter befragt werden, was früher nicht der Fall war. Wenngleich der Anteil der „weiß nicht“ Antworten sehr gering ist, ergibt sich hierdurch eine leichte Veränderung der Gründungsquoten.

Der vorliegende Bericht bezieht sich zumeist auf die Quote der Nascent Entrepreneurs, da diese von anderen in der Gründungsforschung verwendeten Indikatoren der Gründungsaktivität nicht abgebildet wird und zudem eine sehr aktuelle Momentaufnahme gewährleistet.

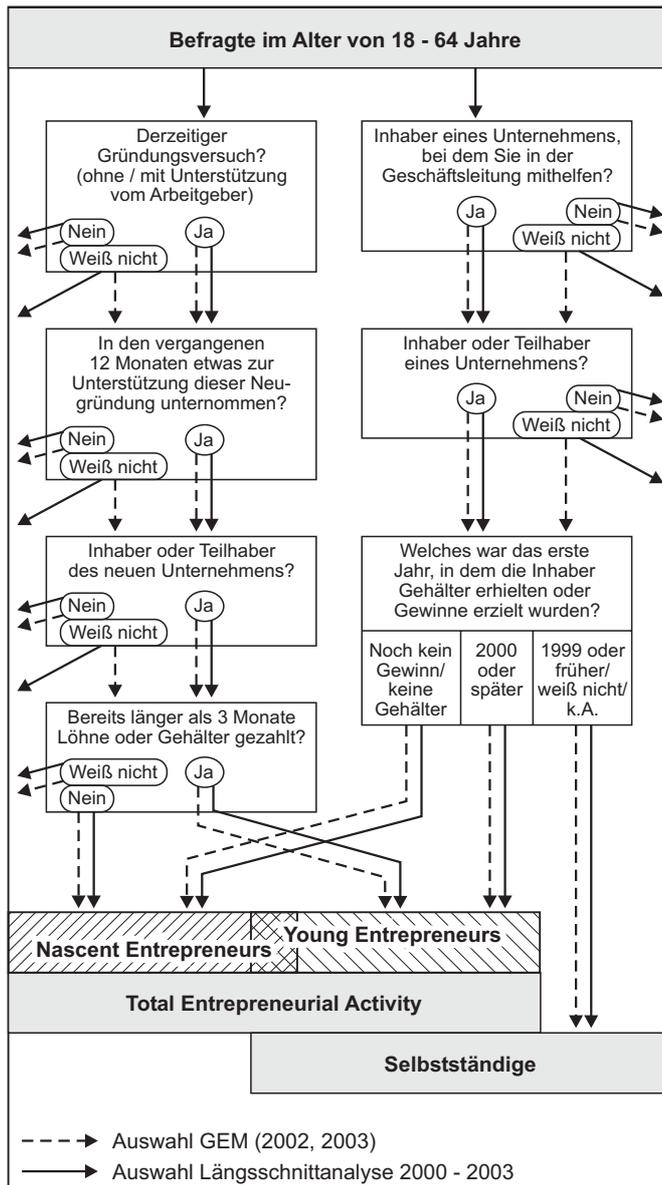


Abb. 3.1.1: Zur Herleitung alternativer Gründungsquoten im GEM

Den genannten Personen wird im Rahmen vom GEM zusätzlich eine große Zahl an Fragen gestellt, die zur Erklärung und Beschreibung der Gründungsaktivität beiträgt (z.B. demographische Merkmale, Branche der Gründung, Innovativität und Wettbewerbssituation). Von besonderer Bedeutung für wirtschaftspolitische Konsequenzen sind die Ursachen, warum eine Person gründet. Im GEM wird unterschieden zwischen Personen, die eine gute Geschäftsidee umsetzen wollen („Opportunity Entrepreneurship“) sowie solchen Personen, die aufgrund eines Mangels an besseren Erwerbsalternativen gründen („Notgründungen“ oder „Necessity Entrepreneurship“).

Hierbei handelt es sich auch, aber nicht nur um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

3.2 Wie viele Personen gründen und mit welchen Motiven?

- ➔ Bundesweiter Rückgang der Gründungsquoten gestoppt
- ➔ Gründungsaktivitäten in Ostdeutschland erstmals seit Beginn des GEM größer als im Westen
- ➔ Gründungen aus der Not heraus haben zugenommen

Hinsichtlich des Umfangs der Gründungsaktivitäten liegt Deutschland, gemessen an den Nascent Entrepreneurs, im Mittelfeld der 31 GEM-Staaten (Rang 17 mit einer Quote von 3,49%, vgl. Abb. 3.2.1). Überschneidungsfreie vertikale Balken (Konfidenzintervalle) weisen auf statistisch signifikante Unterschiede zwischen den Ländern hin. Beispielsweise liegt die Quote Deutschlands signifikant über jener Schwedens und der Niederlande sowie signifikant unter jener der USA und Irlands. Demgegenüber ist die Quote zwar höher als in Großbritannien, statistisch signifikant ist dieser Unterschied aber nicht. Die Abbildung offenbart große Differenzen zwischen den GEM-Ländern. Die Relation zwischen dem Land mit der höchsten Nascent-Quote (Venezuela) und jenem mit der niedrigsten Quote (Frankreich) ist größer als 10:1. Aussagekräftige Resultate für die Positionierung Deutschlands liefert der Vergleich mit süd-, nord- und westeuropäischen Staaten sowie den USA, weshalb die nachfolgenden Abbildungen nicht alle, sondern nur ausgewählte GEM-Länder berücksichtigen.

Gegenüber dem Vorjahresbericht (Referenzjahr 2002) blieb die Nascent-Quote für Deutschland nahezu unverändert (damals 3,51%). Auch der Rangplatz (23 unter damals 37 GEM-Ländern) ist ähnlich. Deutschland hat also seine mittlere Position innerhalb der vergleichbaren europäischen Länder halten können. Der Rückgang der Nascent-Quote, wie er seit dem Ende des New Economy-Booms auch in anderen GEM-Ländern beobachtet wurde, ist in Deutschland zunächst gestoppt. Auf mögliche Ursachen gehen einzelne der folgenden Abbildungen ein.

Abb. 3.2.2 präsentiert neben der Nascent-Quote auch die beiden anderen Maßzahlen der Gründungsaktivität. Wie in den Vorjahren zeigt sich auch für 2003, dass in Deutsch-

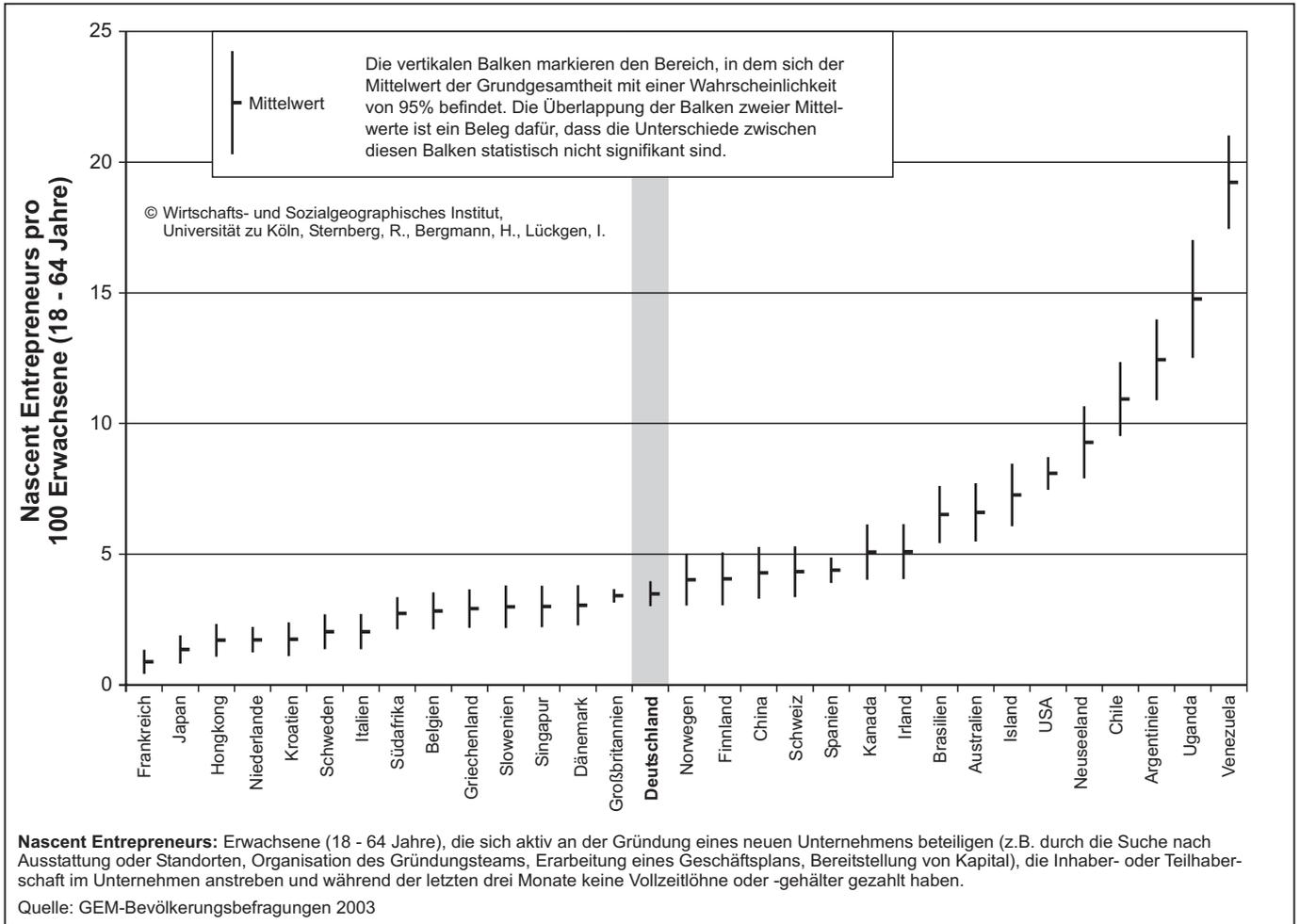


Abb. 3.2.1: Anteil der Nascent Entrepreneurs an den 18-64 Jährigen in den GEM-Ländern 2003

land verglichen mit den Referenzländern die Young Entrepreneurs relativ zu den Nascent Entrepreneurs unterrepräsentiert sind. Mit einer Quote von 2,09% belegt Deutschland bei den Young Entrepreneurs unter den 31 Ländern Rang 22 (Rang 17 bei den Nascent Entrepreneurs). Offenbar ist es in Deutschland schwieriger als in ansonsten vergleichbaren Ländern, eine Gründungsidee anschließend in eine tatsächliche Gründung umzusetzen. Die TEA-Quote, die beide Komponenten der Gründungsaktivität aggregiert, sieht Deutschland mit einem Wert von 5,21% auf Rang 20 (2002: Rang 24 unter 37 Ländern mit einem Wert von 5,16%). Im Vergleich zum Vorjahr sind alle drei Quoten nahezu konstant geblieben, wobei die Nascent-Quote minimal gesunken, die Quote der Young Entrepreneurs und die TEA-Quote etwas gestiegen sind.

Neben dem internationalen Vergleich bieten die GEM-Daten zahlreiche Möglichkeiten eines intertemporalen

Vergleichs. Abb. 3.2.3 zeigt, wie sich die Quote der Nascent Entrepreneurs seit 2000, dem ersten Jahr der Verwendung dieser Quote, verändert hat. Aus den in Kap. 3.1 genannten Gründen unterscheidet sich die Quote für das Jahr 2003 und Deutschland insgesamt geringfügig von jener in Abb. 3.2.1. Sämtliche im Zeitvergleich aufgeführten Werte sind direkt vergleichbar. Für Deutschland insgesamt zeigt die Abbildung, dass der in 2000 einsetzende Rückgang der Nascent-Quote gestoppt ist. Sehr interessant sind die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland. Einem nahezu stetigen Rückgang der Gründungsquote in Westdeutschland von 2000 bis 2003, der sich erst im vergangenen Jahr abgeschwächt hat, steht eine stark schwankende Quote in Ostdeutschland gegenüber. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Nascent Entrepreneurs um mehr als die Hälfte gewachsen, weshalb der minimale Anstieg der Quote in ganz Deutschland ausschließlich auf die Zunahme in ostdeutschen Regionen zurückzuführen ist. Eine Ursache könnte die

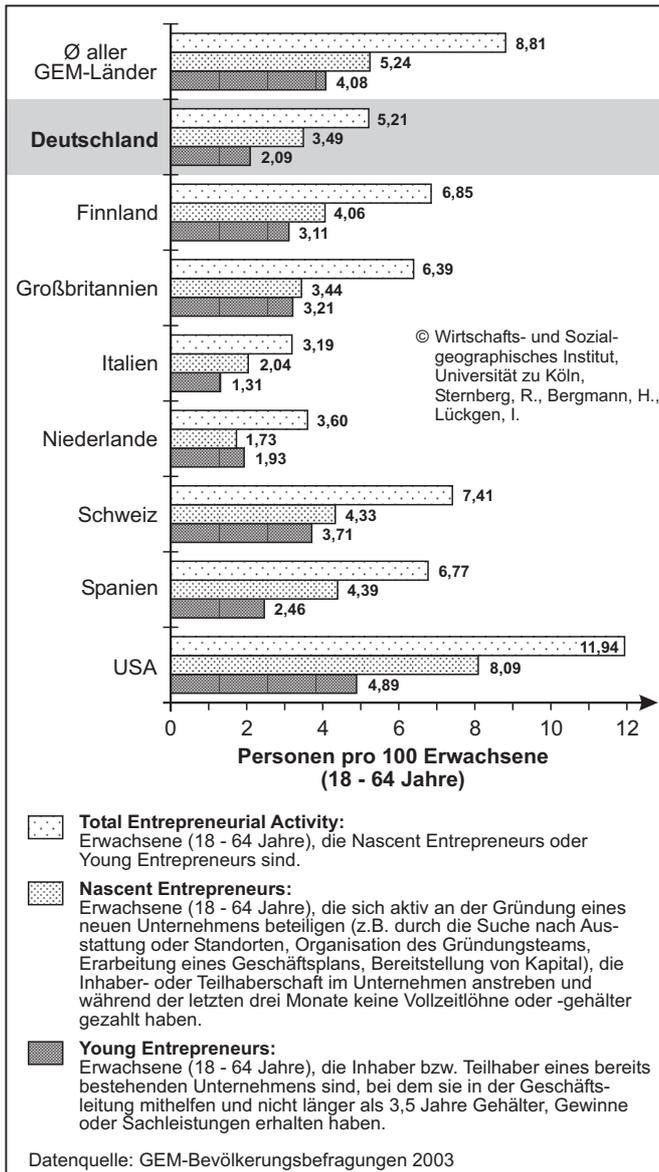


Abb. 3.2.2 Alternative Gründungsquoten in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

regional unterschiedliche Wirksamkeit neuer arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen sein. Weitere Hinweise könnte die Analyse der Gründungsmotive in beiden Landesteilen liefern (vgl. Abb. 3.2.5).

Die individuelle Motivation, sich selbstständig zu machen oder gemacht zu haben, wird seit drei Jahren im Rahmen der GEM-Erhebungen ermittelt. Die in Kap. 3.1 beschriebene Unterscheidung in Opportunity und Necessity Entrepreneurship ist von hoher Relevanz für wirtschaftspolitische Maßnahmen, aber auch für die betriebs- und volkswirtschaftlichen Konsequenzen der

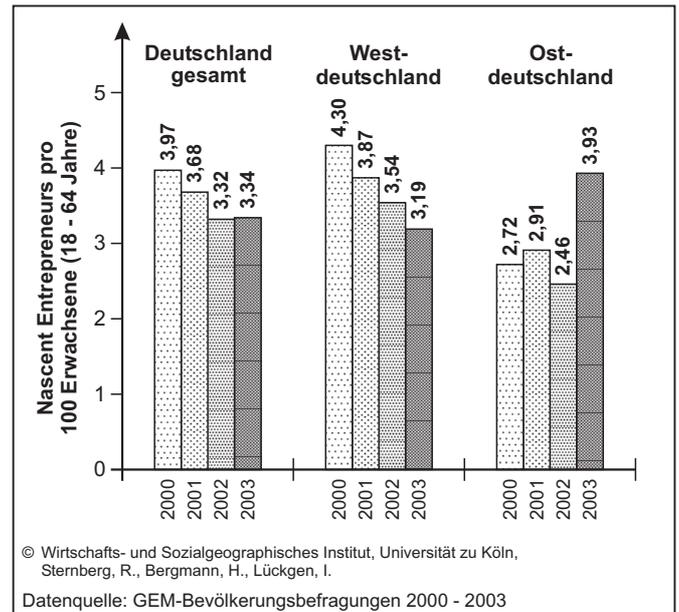


Abb. 3.2.3: Entwicklung des Anteils der Nascent Entrepreneurs in Deutschland 2000-2003

betreffenden Gründungsaktivitäten. Für eine Person, die sich wegen des Mangels an befriedigenden Alternativen in der abhängigen Erwerbstätigkeit selbstständig macht, sind die Wachstumsziele und -chancen, aber auch die geeigneten wirtschaftspolitischen Instrumente andere als für Opportunity-Gründer. Zwar gibt es in allen GEM-Ländern mehr Opportunity-Gründer als Necessity-Gründer, aber die Relationen sind durchaus unterschiedlich. Kommen in Deutschland auf einen Nascent Entrepreneur aus der ökonomischen Not gut drei Opportunity-Gründer, so sind es in den Niederlanden 5,7, in den USA 6,4, und in Großbritannien sogar 8,6 (vgl. Abb. 3.2.4). Ganz offensichtlich ist der relative Anteil der Nascent-Gründer, die aus Mangel an Erwerbsalternativen und eben nicht (primär) wegen der Ausnutzung einer Marktlücke eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, in Deutschland deutlich höher als in den meisten der europäischen Referenzstaaten. Auch dies ist eine stabile, statistisch gut abgesicherte Erkenntnis der GEM-Analysen der letzten Jahre.

Zwischen Ost- und Westdeutschland bestehen auffällige Unterschiede sowohl bzgl. der Häufigkeit von Nascent Entrepreneurs insgesamt als auch hinsichtlich der Motive dieser Nascents (vgl. Abb. 3.2.5). Diese Differenzen haben sich während der vergangenen drei Jahre verändert. Bei der – hier nicht dokumentierten – TEA-Quote liegen die westdeutschen noch vor den ostdeutschen Län-

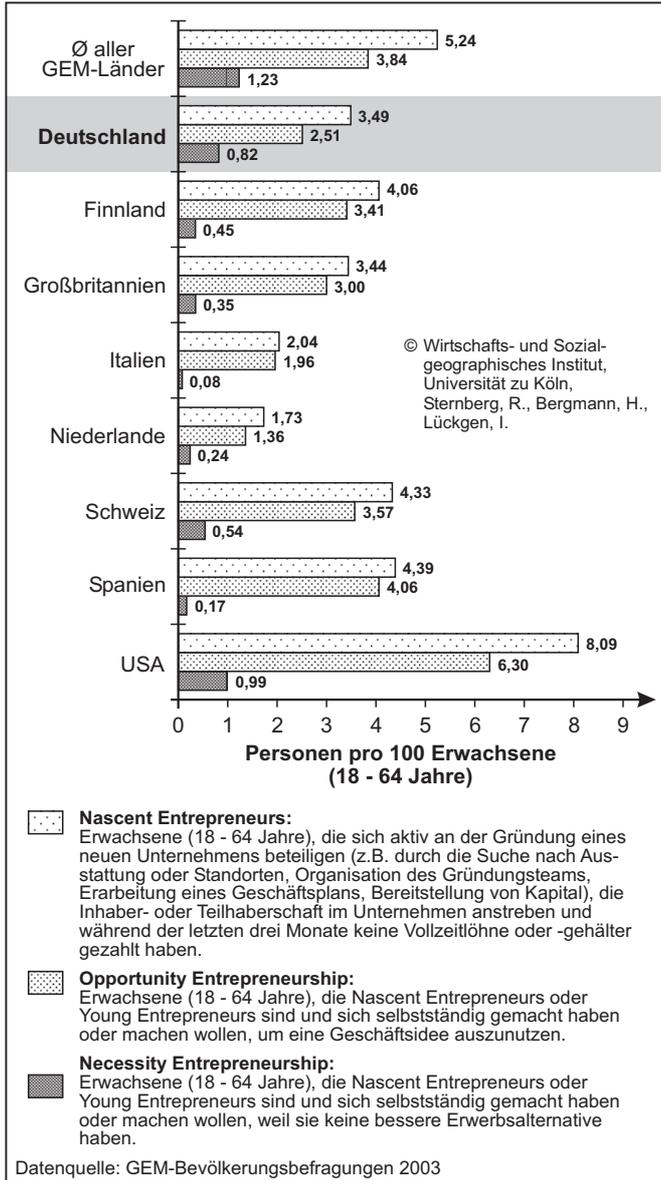


Abb. 3.2.4: Gründungsmotive der Nascent Entrepreneurs in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

dern. Bei der Nascent-Quote hingegen haben im Jahr 2003 die neuen erstmals die alten Länder überflügelt. Im Juli 2003 gab es in Ostdeutschland mehr Erwachsene in Prozent der 18 bis 64-Jährigen, die konkret mit einer Gründung befasst waren (ohne diese bereits vollzogen zu haben) als in Westdeutschland. Bei den tatsächlich existierenden jungen Gründungen dagegen hat der Westen noch die Überhand, weswegen die TEA-Quote in Westdeutschland noch über jener Ostdeutschlands liegt. Betrachtet man nur die Nascent Entrepreneurs, dann weist Ostdeutschland - auch dies ist neu - bei beiden Gründungs-

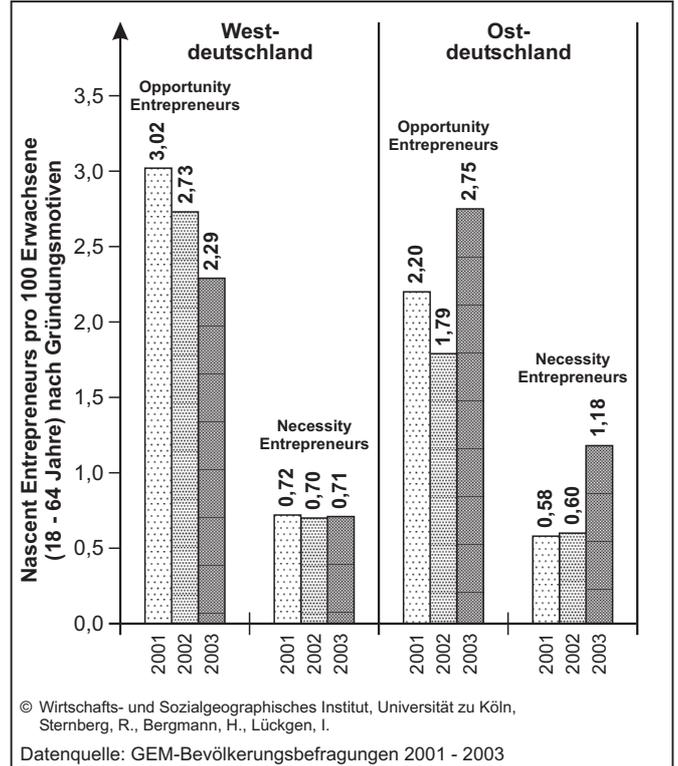


Abb. 3.2.5: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Gründungsmotiven in West- und Ostdeutschland 2001-2003

motiven höhere Werte als auf der Westen: Sowohl die Opportunity-Gründer als auch die Necessity-Gründer sind in den neuen Ländern prozentual häufiger vertreten als im Westen, wie Abb. 3.2.5 ebenfalls zeigt. Während in den alten Ländern der Anteil der Opportunity-Gründer kontinuierlich abnahm, ist er in den neuen Ländern stark angestiegen. Eine Ursache ist, dass die Befragten in Ostdeutschland relativ häufig beide Gründungsmotive zugleich nennen. Diese Personen sind hier der Kategorie Opportunity Entrepreneurs zugerechnet. Der Anteil der Gründer aus der Not bezogen auf alle Erwachsene ist in Westdeutschland sehr stabil, in Ostdeutschland dagegen in 2003 stark gewachsen. Eine Gründung aus der Not kann bedeuten, dass die befragte Person vor der Gründung arbeitslos war oder einer als unbefriedigend empfundenen abhängigen Beschäftigung nachging.

3.3 Wer gründet?

- ➔ Gründungsaktivitäten sind alters- und geschlechtsabhängig
- ➔ Mit zunehmendem Bildungsstand wächst der Anteil der Nascent Entrepreneurs
- ➔ Der Anteil der Gründerinnen bewegt sich auf dem Niveau vergleichbarer GEM-Staaten

Dieses Kapitel beschreibt einige Merkmale derjenigen Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung Mitte 2003 als Nascent Entrepreneurs zu bezeichnen sind. Neben demographischen Merkmalen, deren Ausprägung auch in früheren GEM-Länderberichten beschrieben wurde, enthält der vorliegende Bericht Aussagen über die Art des geplanten Unternehmens und dessen Produkt(e) (Kap. 3.4). Sämtliche Aussagen beziehen sich auf Nascent Entrepreneurs. Geschlechterspezifische Themen, traditionell zu den wichtigeren demographischen Determinanten der Gründungsaktivität nicht nur in Deutschland gehörend, werden in diesem Kapitel nur sehr kurz behandelt, da diesem Thema im vorliegenden Länderbericht ein eigenes Kapitel (Kap. 5) gewidmet wird.

Es gehört zu den stabilen Aussagen der bisherigen GEM-Berichte, dass die Gründungsaktivitäten zwischen den Altersgruppen differieren. Zwar sind diese Unterschiede weniger ausgeprägt als jene zwischen den Geschlechtern, aber 18-Jährigen ohne Erfahrung mit eigener beruflicher Selbstständigkeit oder abhängigen Beschäftigungsverhältnissen, aber mit prinzipiell langfristigen Perspektiven und hoher Motivation stellen sich bei der Umsetzung einer Gründungsidee andere Probleme als einem 50-Jährigen mit vielfältiger Berufsbiographie. Abb. 3.3.1 zeigt, dass die Gründungsaktivität bis zur Altersgruppe der 35-44-Jährigen zunimmt, anschließend aber stark zurückgeht. Die Unterschiede zwischen den 18-34-Jährigen und den 35-54-Jährigen haben gegenüber den vergangenen GEM-Berichtsjahren abgenommen. Noch gründen die der ersten der beiden Altersgruppen Angehörigen etwas häufiger. Die jüngsten Verschiebungen hin zu den mittleren Jahrgängen und der leichte Rückgang der Nascents bei der jüngsten erfassten Altersgruppe mag ebenfalls mit der im vorherigen Kapitel beschriebenen Veränderung der Motive der Nascent Entrepreneurs zu tun haben.

Gerade unter dem Aspekt eines qualitativen Gründungsdefizits, das in Deutschland nicht selten beklagt wird

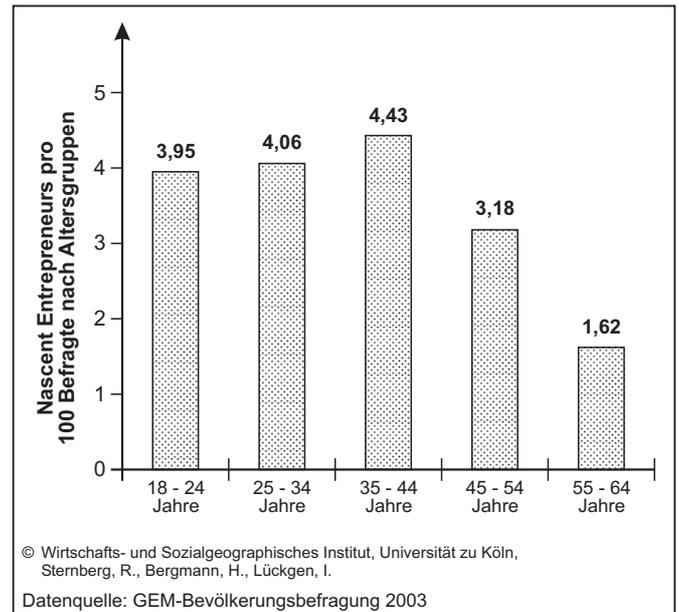


Abb. 3.3.1: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Altersgruppen in Deutschland 2003

(nicht zu wenige Gründungen, sondern zu wenige mit großem Wachstumspotenzial), spielt das in der Person des Gründers gebundene Humankapital eine nicht unwesentliche Rolle. Im Rahmen der GEM-Telefonbefragung sind hierzu zwar nur wenige Merkmale erhebbar und es bleibt zu beachten, dass die mit der Person des Gründers verbundenen Merkmale allein noch nicht über den möglichen Gründungserfolg entscheiden. Allerdings gibt der höchste formale Bildungsabschluss erste Hinweise darauf, welche Potenziale der Gründer und sein Unternehmen besitzen. Abb. 3.3.2 macht sehr deutlich, dass der Anteil der Nascent Entrepreneurs in Deutschland mit zunehmendem formalen Bildungsabschluss kontinuierlich wächst. Erwachsene mit einem abgeschlossenen Hochschulstudium befassen sich mehr als doppelt so häufig mit Gründungsaktivitäten als Personen, die einen Hauptschulabschluss mit abgeschlossener Lehre vorweisen können. So betrachtet macht es Sinn, die besseren der zahlreichen Förderprogramme zur Unterstützung von Gründungen an Hochschulen fortzuführen, auch wenn sich nicht alle Erwartungen dieser Bundes- oder Landesprogramme erfüllt haben oder werden erfüllen lassen. Aufgrund des eindeutigen Zusammenhangs zwischen Bildungsstand und Motiv der Gründung (unter Befragten mit einem höheren formalem Bildungsabschluss ist der Anteil der Opportunity-Gründer signifikant höher) würden davon eher jene Gründer profitieren, die eine Marktlücke sehen und nutzen wollen. Da deren Grün-

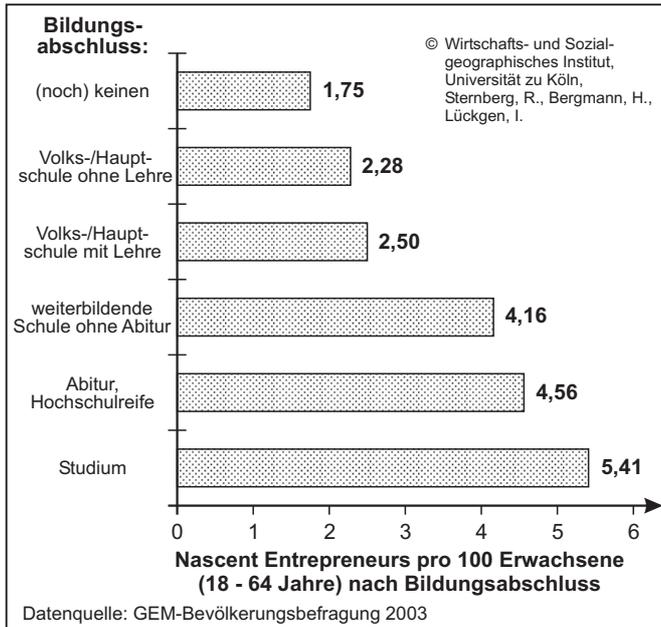


Abb. 3.3.2: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach formalem Bildungsabschluss in Deutschland 2003

dungen tendenziell wachstumsstärker sind als „Notgründungen“, folgen daraus auch stärkere Impulse für die Volkswirtschaft.

In Deutschland wie in nahezu allen anderen GEM-Ländern sind die Gründungsaktivitäten unter Männern häufiger als unter Frauen. Diese über alle GEM-Jahre stabile Aussage gilt auch für das Jahr 2003 und für alle Gründungsquoten und -motive. Da die Gründungen durch Frauen Gegenstand des Schwerpunktthemas dieses GEM-Länderberichts sind (vgl. Kap. 5), sei an dieser Stelle nur ein erster grober Überblick gegeben. Der Anteil der männlichen Nascent Entrepreneurs ist hierzulande gut doppelt so hoch wie jener der weiblichen Nascents. Damit bewegt sich Deutschland etwa auf dem Niveau der vergleichbaren westeuropäischen GEM-Länder. Anders als in den Vorjahren ist der Anteil weiblicher Gründer an allen Nascent Entrepreneurs in den USA vergleichsweise gering, was sich vor allem durch den Anstieg der Gründungsaktivitäten von Männern erklären lässt. Die Tatsache, dass im Durchschnitt aller GEM-Länder der Anteil weiblicher Nascents noch um einiges höher ist als in Deutschland, ist insbesondere auf deren hohe Anteile in den asiatischen Schwellenländern, in Lateinamerika und in vielen Staaten des ehemaligen British Empire zurückzuführen. Im Vergleich zum Jahr 2002 hat sich die Nascent-Quote unter Frauen in Deutschland leicht verringert (von 2,3% auf

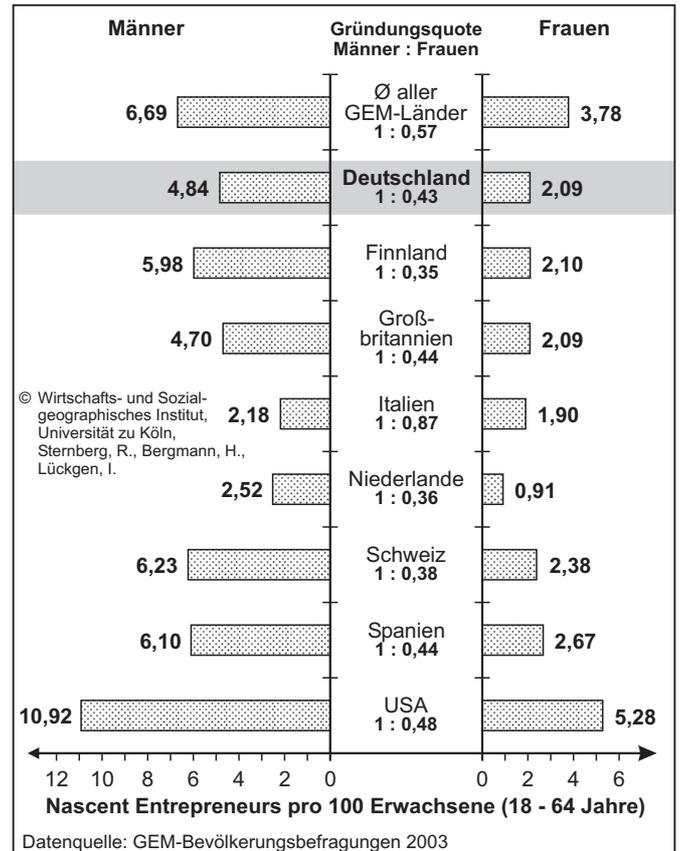


Abb. 3.3.3: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Geschlecht in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

knapp 2,1%), jene der Männer leicht erhöht (von 4,7% auf gut 4,8%).

3.4 Was wird gegründet?

- ➔ Gründungen erfolgen ganz überwiegend im Dienstleistungsbereich
- ➔ Die meisten Gründer offerieren bekannte Produkte/ Dienstleistungen und erwarten Kundschaft aus dem lokalen Umfeld
- ➔ Nur ca. 7% der von Nascent Entrepreneurs geplanten Gründungen sind expansiv und wachstumsstark

Für die volks- und regionalwirtschaftlichen Konsequenzen von Gründungen ist ausschlaggebend, welche Art von Gründungen die Nascent Entrepreneurs planen. Selbstverständlich vermag eine humankapital- und/oder sachkapitalintensive Gründung beispielsweise im Bio-

technologiebereich – zumindest potenziell – andere ökonomische Wirkungen zu erzielen als ein junges Unternehmen, dessen Gründer bei minimalem finanziellen Engagement allein seinen eigenen Lebensunterhalt als Ziel hat und in einem Marktsegment gründet, in dem kaum Wachstumschancen bestehen. Im Rahmen des GEM werden mittlerweile zahlreiche Merkmale des existierenden (im Falle der Young Entrepreneurs) bzw. des in Gründung begriffenen (im Falle von Nascent Entrepreneurs) Unternehmens abgefragt, die in der Summe einen Eindruck der Wachstumspotenziale des Unternehmens vermitteln. Im Rahmen des GEM Global Report haben diese Informationen zur Entwicklung eines spezifischen Index der High Growth Entrepreneurial Activity geführt, auf den hier nicht im Detail eingegangen werden kann. Stattdessen werden im Folgenden auf der Basis der Mikrodaten für die Nascent Entrepreneurs in Deutschland Aussagen zur sektoralen Zuordnung der geplanten Gründungen, zur Anzahl der erwarteten Wettbewerber und zur Relevanz ausländischer Kunden diskutiert, die in der Summe eine Bewertung der ökonomischen Implikationen der Mehrzahl der Nascent Entrepreneurs in Deutschland erlauben.

Deutschland gehört zwar formal weiterhin zur Gruppe der „Industrieländer“, ist aber faktisch längst eine Dienstleistungsgesellschaft wie alle anderen „Industrieländer“ auch. Es ist nicht erstaunlich, dass auch die Gründungsaktivitäten mehrheitlich außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes zu finden sind. Fast 80% aller im Rahmen des GEM erfassten Nascent Entrepreneurs planen eine Gründung im Dienstleistungssektor. Allerdings umfasst dieser sehr unterschiedliche Subsektoren mit stark variierenden Wachstums- und Wettbewerbsbedingungen. Unternehmensorientierte Dienstleistungen gehörten während der letzten Jahre in Deutschland und vielen westeuropäischen Staaten zu den Segmenten der Wirtschaft mit der stärksten Dynamik. Häufig waren sie die einzigen Wirtschaftszweige, deren Beschäftigungszahlen zunahmen. Dieses dynamische Segment weist den höchsten Anteil an den Nascents Entrepreneurs in Deutschland auf (35,4%, vgl. Abb. 3.4.1 a). Ein beträchtlicher Teil dieser unternehmensorientierten Dienstleister entfällt auf die im Allgemeinen als sehr wachstumsstark eingeschätzten Bereiche Unternehmensberatung, IT-Dienstleister usw. Haushaltsorientierte Dienstleistungen, die eher auf die individuellen Konsumenten und nicht auf Unternehmen als Nachfrager ausgerichtet sind, vereinigen ein Drittel der Nascent Entrepreneurs auf sich und dürften mehr-

heitlich nicht wachstumsorientiert sein. Bezeichnenderweise ist der Anteil der Gründerinnen bei diesen haushaltsorientierten Gründungen mehr als doppelt so hoch wie jener der Männer, während in den meisten der übrigen hier aufgeführten Sektoren Männergründungen überwiegen (vgl. Abb. 5.2.3).

Die Erwartungen bzgl. der Wettbewerbsfähigkeit des neuen Produktes und der potenziellen Kunden des Gründers geben weitere Hinweise auf die Art und die ökonomischen Implikationen der betreffenden Gründung. Mehr als die Hälfte der Nascent Entrepreneurs ist der Ansicht, dass ihr Produkt für die anvisierten Kunden nicht neu ist. Immerhin 16% der Befragten meinen, ein vollkommen neues Produkt auf den Markt zu bringen. Die Antworten auf die Frage nach der Anzahl der Wettbewerber korrespondieren gut mit diesen Informationen. Knapp die Hälfte der Nascent Entrepreneurs geht davon aus, dass sie viele Wettbewerber auf ihrem Marktsegment haben werden, während 9% keine Wettbewerber erwarten (vgl. Abb. 3.4.1b). 80% der Gründer verwenden nach eigener Aussage eine Technologie, die bereits ein Jahr zuvor bekannt war. Diese Angaben erlauben den Rückschluss, dass die große Mehrzahl der Gründer nicht meint, ein komplett neues Produkt auf den Markt zu bringen, für das es zunächst keine Wettbewerber gibt. GEM hat den Vorteil, die Gründungsaktivitäten eines Landes sehr umfassend abzubilden, mit der Konsequenz, dass überwiegend sehr kleine – und immer auch klein bleibende – Gründungen erfasst werden, die mehrheitlich nicht nur nicht signifikant wachsen dürften, sondern dessen Gründer sich dessen auch bewusst sind und z.T. auch gar nichts anderes beabsichtigen.

Die räumliche Reichweite der (erwarteten) Kunden erlaubt weitere Hinweise auf die Wachstumspotenziale der Gründungen. Beispielsweise eröffnen hohe (erwartete) Exportanteile ganz andere Perspektiven als eine primäre oder gar ausschließliche Fokussierung auf Kunden im unmittelbaren lokalen Umfeld des Gründers. Immerhin ca. vier Fünftel der Gründer erwarten auch Umsatz aus dem Ausland, wenn auch nur jeder Zehnte meint, mehr als 25% der Kunden kämen aus dem Ausland (vgl. Abb. 3.4.1c). Mehr als zwei Drittel der Nascent Entrepreneurs sind der Ansicht, dass maximal ein Viertel ihrer Kunden aus dem Ausland stammt; ein Fünftel erwartet keinerlei ausländische Kundschaft. Diese Aussagen werden untermauert durch die Antworten auf die Frage nach dem An-

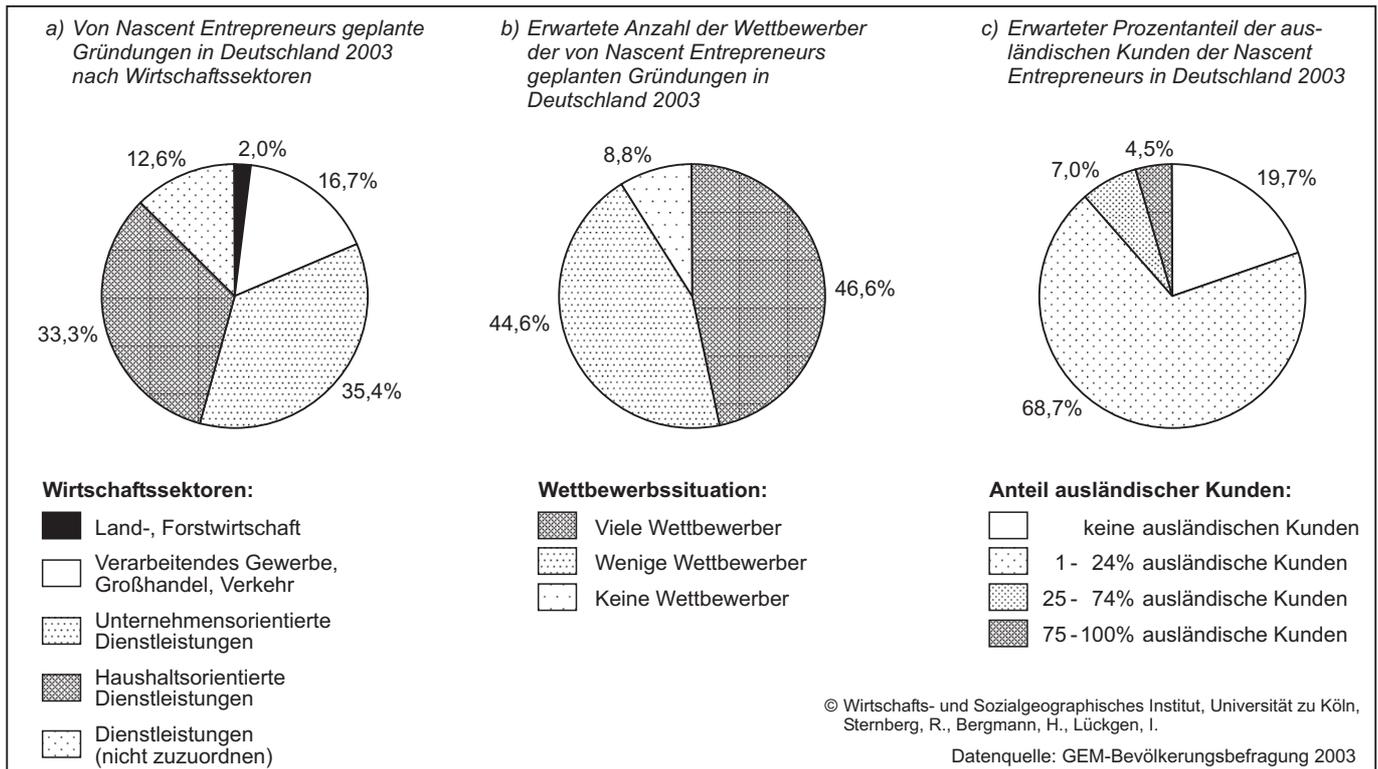


Abb. 3.4.1: Merkmale der von Nascent Entrepreneurs geplanten Gründungen in Deutschland 2003

teil der Kunden, die in unmittelbare Nähe der Gründung leben. Zwei Fünftel der Gründer erwarten, dass mehr als die Hälfte der Kunden diesem engsten lokalen Umfeld angehört. Nur zehn Prozent rechnen nicht mit Kunden aus diesem lokalen Umfeld. Fasst man die diversen im Rahmen vom GEM in 2003 erstmals erhobenen Merkmale der (erwarteten) Kundschaft, des Neuigkeitsgehalts der Produkte und des Marktes zusammen (ohne Abb.), so wird deutlich, dass in Deutschland knapp sieben Prozent der Nascent Entrepreneurs dem eher expansiven und potenziell wachstumsstärkeren Sektor angehören, der sich durch überdurchschnittliche Anteile an Exportumsätzen und überregionalen Kunden auszeichnet. Knapp zwei Drittel der Gründungen haben nur minimale oder keinerlei Auslandskunden und rekrutieren ihre Kundschaft primär aus dem lokalen Umfeld.

3.5 Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen?

- ➔ Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis in Deutschland weiterhin sehr verbreitet
- ➔ Einschätzung der Gründungschancen erheblich pessimistischer als in den Vorjahren
- ➔ Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten verbessert

Zu den Spezifika des GEM gehört seit Jahren die international und intertemporal vergleichende Beschreibung der Gründungseinstellungen und -potenziale. Insbesondere die Daten zur Einstellung der Bevölkerung zu Gründungen im Allgemeinen und zu einer Gründung durch die jeweils befragte Person im Speziellen erlauben wertvolle Schlussfolgerungen bzgl. der tatsächlichen Gründungsaktivität, aber auch hinsichtlich gründungsfördernder Maßnahmen der Politik. Bei den Einstellungsfragen liegen Daten aus mehreren Jahren insbesondere zu zwei Sachverhalten vor, bei denen Deutschland in der Vergangenheit vom Mittelwert der vergleichbaren westeuropäischen Länder stark abwich. Dies gilt für die mit dem Scheitern einer möglichen Gründung verbundenen

Ängste (die eine Gründung verhindern könnten) sowie die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld der Befragten. Zu den näher betrachteten Potenzialfaktoren, deren Beeinflussung zu einer Zunahme der Zahl an Gründungsaktiven beitragen könnte, gehört die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen. Zwischen diesen drei genannten Variablen der Gründungseinstellung bzw. -potenziale besteht eine interdependente Beziehung. Im Folgenden werden diese drei Variablen zunächst für das Jahr 2003 für Deutschland und ausgewählte Referenzstaaten diskutiert. Anschließend steht der intertemporale Vergleich der Determinanten in Deutschland im Mittelpunkt, wobei auf Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland, aber auch zwischen Gründungsaktiven und nicht an einer Gründung Beteiligten explizit hingewiesen wird.

Knapp die Hälfte der befragten Erwachsenen in Deutschland würde die Angst zu scheitern davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen. Dieser Befund ist stabil über die Jahre und in zweifacher Hinsicht bemerkenswert. Erstens ist der deutsche Wert seit mehreren Jahren der höchste bzw. zweithöchste unter den jeweils beteiligten GEM-Ländern. Unter den 31 GEM-Ländern des Referenzjahres ist diese Angst vor dem Scheitern nur in Griechenland (58,6%), das 2003 erstmals am GEM teilnahm, noch weiter verbreitet als in Deutschland. Gravierend sind die Unterschiede zwischen dem deutschen Wert und demjenigen der europäischen Vergleichsstaaten sowie insbesondere dem Wert der USA, der weniger als halb so hoch ist (vgl. Abb. 3.5.1). Dieser Befund lässt darauf schließen, dass die in der jüngeren Vergangenheit ergriffenen Maßnahmen im Insolvenzrecht und bei der Entschuldung privater Haushalte zumindest bei der Entscheidung für oder gegen einen Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit noch keine Veränderung bewirkt haben. Zweitens ist auch der Prozentwert selbst im Zeitvergleich erstaunlich konstant (2002: 49,0%; 2003: 49,3%). Wie in den vergangenen Jahren variiert die Angst zu scheitern in Abhängigkeit von Geschlecht und Alter der Befragten. Unter Frauen ist diese Angst weiter verbreitet als unter Männern und jüngere sowie ältere Befragte haben weniger Angst vor dem Scheitern als Erwachsene mittleren Alters (35-44-Jährige).

Ähnlich ernüchternd aus deutscher Sicht ist der Befund bei der Frage nach der individuellen Bewertung der Gründungschancen während der sechs Monate nach der Be-

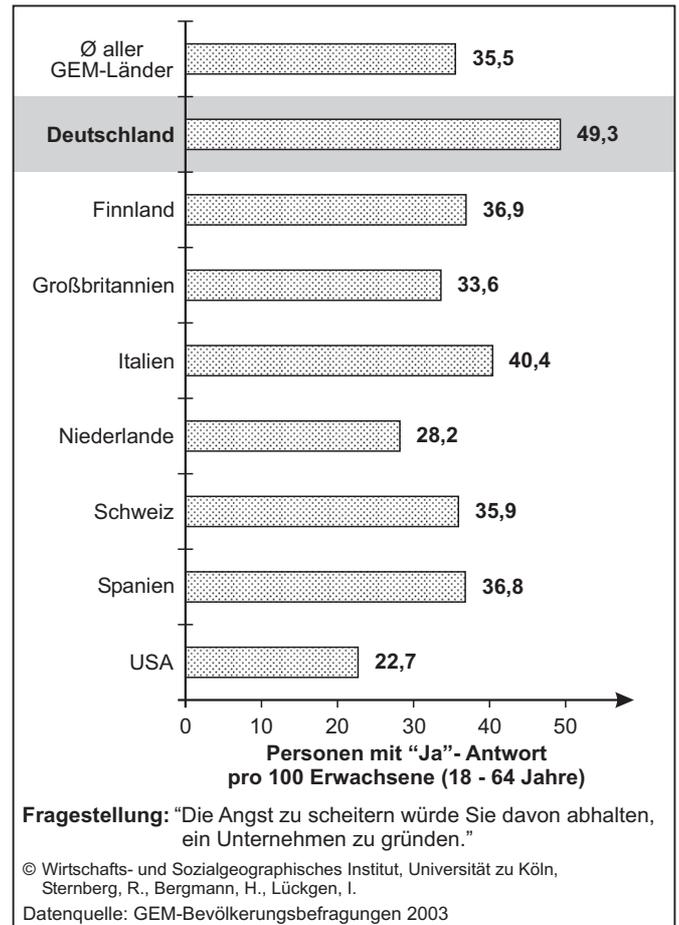


Abb. 3.5.1: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

fragung. Nur 13,5% der befragten Deutschen sehen diesbezüglich gute Chancen. Die Werte in den Referenzstaaten liegen zwei- bis dreimal so hoch (vgl. Abb. 3.5.2). Bei Berücksichtigung aller GEM-Länder des Jahres 2003 schätzt nur die französische (9,3%) und die japanische Bevölkerung (7,5%) die Gründungschancen noch pessimistischer ein. Verglichen mit dem Vorjahr bedeutet dies absolut (der deutsche Wert lag 2002 bei 20,5%) wie relativ (im Vergleich zu den Werten der anderen GEM-Länder) eine Verschlechterung der Position. Die absolute Verschlechterung kann plausiblerweise als Reflex auf die tatsächliche und/oder als individuell so empfundene verschlechterte wirtschaftliche Lage in Deutschland interpretiert werden. Die aktuelle konjunkturelle und strukturelle Krise der deutschen Volkswirtschaft (und vieler seiner Regionalwirtschaften, deren Zustand die Befragten wesentlich direkter spüren) führt offensichtlich in der Perception der Mehrheit der Bevölkerung zu einer schlechteren Einschätzung der Gründungschancen als in der Ver-

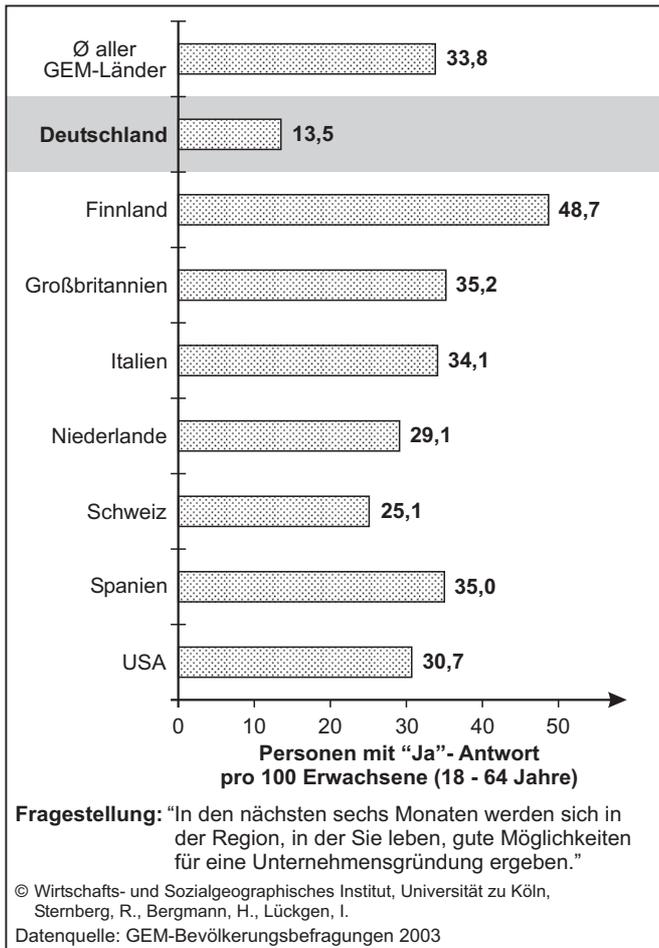


Abb. 3.5.2 Die Einschätzung der Gründungschancen in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

gangenheit. Dem widerspricht nicht, dass die so genannten „Notgründungen“ zahlreicher geworden sind, denn diese Gründungen werden nicht primär als unternehmerische Chance begriffen, sondern als – unter Umständen vorübergehende – Möglichkeit der Sicherung des Lebensunterhalts. Die relative Verschlechterung im Vergleich zu anderen GEM-Ländern ist, neben der allgemein in Deutschland etwas pessimistischeren Einschätzung der Lebenssituation verglichen mit anderen Ländern, mit hoher Wahrscheinlichkeit auf die hierzulande derzeit ungünstigere makroökonomische Situation zurückzuführen. Die meisten west-, süd- und nordeuropäischen Länder sowie die USA weisen zum Zeitpunkt der Erhebung Mitte 2003 günstigere Kennzahlen auf als Deutschland. Die sich seit den Befragungen abzeichnende Konjunkturbelastung kann die Bewertung der Bevölkerung im GEM 2003 noch nicht beeinflusst haben, könnte sich aber bei den GEM-Befragungen in 2004 bemerkbar machen.

Leicht verbessert hat sich die absolute und relative Positionierung Deutschlands bei der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung. Knapp zwei Fünftel der Erwachsenen sind der Ansicht, dass sie das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung besitzen, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen (vgl. Abb. 3.5.3). Dieser Wert liegt drei Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Innerhalb der europäischen Referenzländer belegt Deutschland damit einen Mittelplatz, was einer Verbesserung gegenüber 2002 gleichkommt. So erfreulich dieser Befund ist, so wenig sollte er momentan überbewertet werden. Erst wenn sich die Werte Deutschlands diesbezüglich auch in Zukunft verbessern würden, wären z.B. Aussagen über einen möglichen positiven Einfluss der öffentlichen Förderprogramme auf die Gründungsfähigkeiten der deutschen Bevölkerung plausibel.

Die deutschen GEM-Länderberichte der letzten Jahre haben gezeigt: Erwachsene in GEM-Ländern mit hohen TEA-Quoten sehen eher gute Gründungschancen und schätzen ihre Gründungsfähigkeiten höher ein als die Bevölkerung in Ländern mit eher niedrigen Gründungsaktivitäten. Diese Zusammenhänge existieren auch in 2003 in ähnlichem Maße. Für dieses Kapitel ist relevant, dass auch die Gründungseinstellungen und -potenziale, zumindest auf Länderebene, statistisch signifikant korrelieren. Je höher der Anteil der Bevölkerung ist, der gute Gründungsfähigkeiten zu besitzen glaubt, umso höher ist auch der Anteil derjenigen, die gute Gründungschancen im regionalen Umfeld sehen (vgl. Abb. 3.5.4). Eine Person, die von ihren eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt ist, wird für sich eher gute Gründungschancen sehen. Da beide Variablen positiv mit den Gründungsaktivitäten in den Ländern korrelieren, erscheint es plausibel, politische Maßnahmen sowohl zur Verbesserung der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung (und der individuellen Perzeption dieser Fähigkeiten!) zu ergreifen als auch solche, die zu einer Verbesserung der Gründungschancen und deren Wahrnehmung durch die Bevölkerung führen können. Nachholbedarf besteht in Deutschland bei beiden Faktoren, wie Abb. 3.5.4 ebenfalls zeigt, denn es befindet sich jeweils im unteren Drittel der GEM-Länder. Einschränkend sei bemerkt, dass es sich beim genannten Zusammenhang um einen solchen auf Ebene der aggregierten Daten ganzer Staaten handelt, nicht aber um Individualdaten, die nur dem Team des jeweiligen GEM-Landes zur Verfügung stehen. Ein Zusammenhang auf

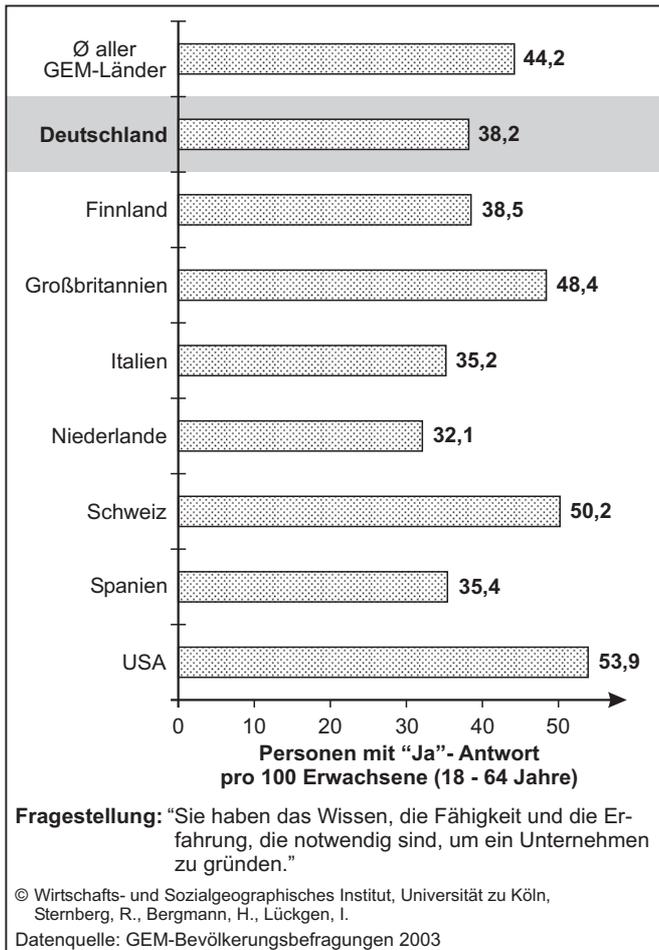


Abb. 3.5.3: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in ausgewählten europäischen GEM-Ländern sowie in den USA 2003

Staatenebene muss nicht notwendigerweise auch auf Ebene der Individuen existieren. Für Deutschland ist dieser Zusammenhang auch auf individueller Ebene gegeben: 21% der Erwachsenen mit Gründungsfähigkeiten sehen gute Gründungschancen, aber nur 9% der Befragten ohne Gründungsfähigkeiten. Umgekehrt besitzen 60% der Befragten mit einer optimistischen Beurteilung der Chancen auch entsprechende Gründungsfähigkeiten, aber nur 36% der Erwachsenen mit eher pessimistischer Einschätzung der Gründungschancen.

Die drei nachfolgenden Abbildungen zeigen, wie sich die Werte der beiden Einstellungs- und der einen Potenzialvariable zwischen 2000 und 2003 in Deutschland verändert haben, und zwar differenziert nach West- und Ostdeutschland sowie nach Erwachsenen, die aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt sind oder diese Gründung in der jüngeren Vergangenheit bereits abge-

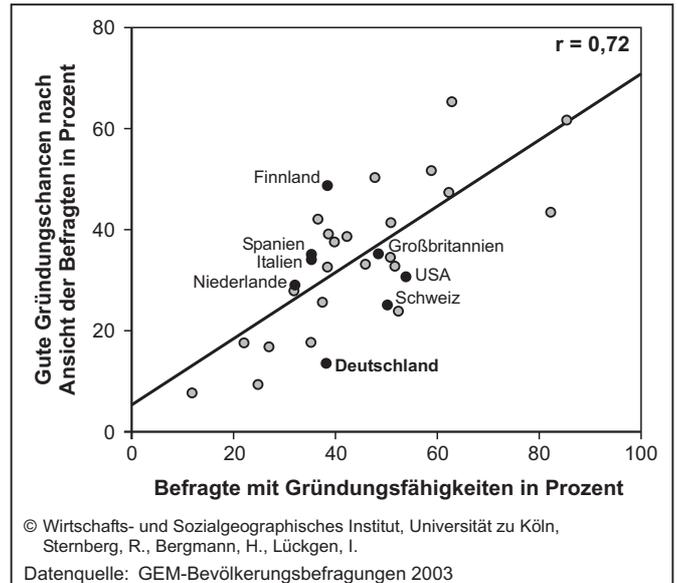


Abb. 3.5.4: Zusammenhang zwischen Gründungschancen und Gründungsfähigkeiten in den 31 GEM-Ländern 2003

schlossen haben, und solchen, die dies nicht taten. Letzgenannte Unterscheidung zwischen den wenigen Gründungsaktiven und den vielen nicht unternehmerisch Aktiven ist wichtig, weil die Werte erstens signifikant differieren müssten und zweitens diese Unterschiede für die Gründungsförderung wertvolle Hinweise liefern. Will die Politik die Zahl der Gründungsaktiven erhöhen, muss sie wissen, welche Einstellungen die bislang nicht unternehmerisch Aktiven kennzeichnet. Unternehmerisch aktive Personen sind Befragte, die zum Zeitpunkt der Befragung

- alleine, mit Partnern oder mit ihrem Arbeitgeber versuchen, ein neues Unternehmen zu gründen,
- alleine oder mit Partnern Inhaber eines Unternehmens sind, bei dem Sie in der Geschäftsleitung mithelfen oder
- während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt hatten, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. Damit ist nicht der Kauf von Aktien oder Investmentfonds gemeint.

Zunächst werden die Gründungschancen analysiert (vgl. Abb. 3.5.5). Offensichtlich schätzt die deutsche Bevölkerung die Gründungschancen seit Jahren kontinuierlich pessimistischer ein als im jeweiligen Vorjahr. Dies gilt sowohl in West- und Ostdeutschland als auch für unternehmerisch Aktive und Befragte ohne unternehmerische

Aktivität. Auffällig sind zwei Befunde. Erstens hat sich die Bewertung der Gründungschancen bei den unternehmerisch nicht aktiven Personen in ganz Deutschland signifikant stärker verschlechtert als bei den unternehmerisch Aktiven. Zweitens ist dieser Rückgang bei den ostdeutschen unternehmerisch Aktiven weniger stark als bei den westdeutschen Aktiven, während der Rückgang bei den Befragten ohne unternehmerische Aktivität in beiden Teilen Deutschlands gleich intensiv ist (jeweils Halbierung des 2000er-Anteils in 2003).

Wie erwartet, beurteilen die unternehmerisch Aktiven in jedem einzelnen Referenzjahr und in beiden Teilen Deutschlands die Gründungschancen positiver als die Referenzgruppe der Personen ohne aktuelle unternehmerische Aktivität. Die Unterschiede zwischen beiden Teilpopulationen haben während der drei Jahre sogar zugenommen. Mit anderen Worten: Der Optimismus hat bei den unternehmerisch Aktiven weniger stark abgenommen als bei den Befragten ohne unternehmerische Aktivität. Auch dieser Befund gilt für beide Teile Deutschlands.

Die Unterschiede zwischen den neuen und den alten Bundesländern sind schließlich gleichfalls offensichtlich. In jedem einzelnen Referenzjahr und für unternehmerisch aktive wie für nicht unternehmerisch aktive Befragte liegt der Anteil der gute Gründungschancen Sehenden in Westdeutschland höher als in Ostdeutschland. Allerdings haben sich die diesbezüglichen Unterschiede bei den Prozentwerten zwischen beiden Teilen Deutschlands zwischen 2000 und 2003 verringert.

Anders als bei der Frage nach den Gründungschancen zeigt sich in Abb. 3.5.6, dass die Angst vor dem Scheitern sowohl intertemporal als auch interregional (nur West-Ost-Vergleich) relativ stabile Befunde ergibt. Diese Stabilität besitzt auch innerhalb der Gruppe der unternehmerisch Aktiven sowie innerhalb der unternehmerisch nicht Aktiven Gültigkeit. Zwischen den beiden letztgenannten Teilpopulationen existieren aber die erwarteten großen Unterschiede: Unter unternehmerisch (bisher) nicht Aktiven wird die Angst vor dem Scheitern etwa 1,5mal so oft als Grund für das Unterbleiben einer Gründung genannt als unter Personen, die bereits unternehmerisch aktiv sind und womöglich eine weitere Gründung in Erwägung ziehen. Ein interessantes Detail ist, dass die – insgesamt übergroße Mehrheit der – unternehmerisch nicht aktiven Personen in Ostdeutschland in 2003

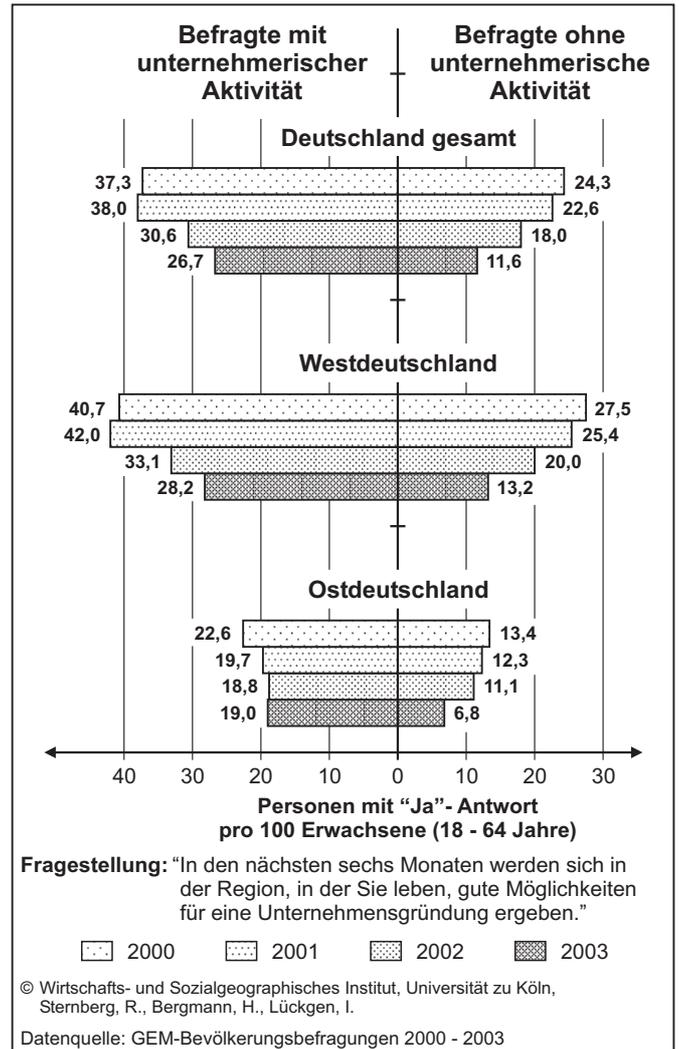


Abb. 3.5.5: Einschätzung der Gründungschancen nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000-2003

die Angst vor dem Scheitern genauso häufig wie ihre westdeutschen Pendanten als Gründungshemmnis empfinden. Vor wenigen Jahren betrug diesbezüglich der Unterschied zwischen beiden Teilen Deutschlands noch bis zu zehn Prozentpunkte. In abgeschwächter Form gilt dies auch für die unternehmerisch Aktiven, die in Ostdeutschland mittlerweile sogar etwas weniger ängstlich sind als im Westen.

Auch für die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten sind die vorgenannten Vergleiche möglich, allerdings nur für drei Erhebungsjahre (2001-2003, vgl. Abb. 3.5.7). Der intertemporale Vergleich offenbart insgesamt eine leichte, aber spürbare Verbesserung der Gründungsfähigkeiten. Der Anteil der über Gründungsfähigkeiten Verfügenden

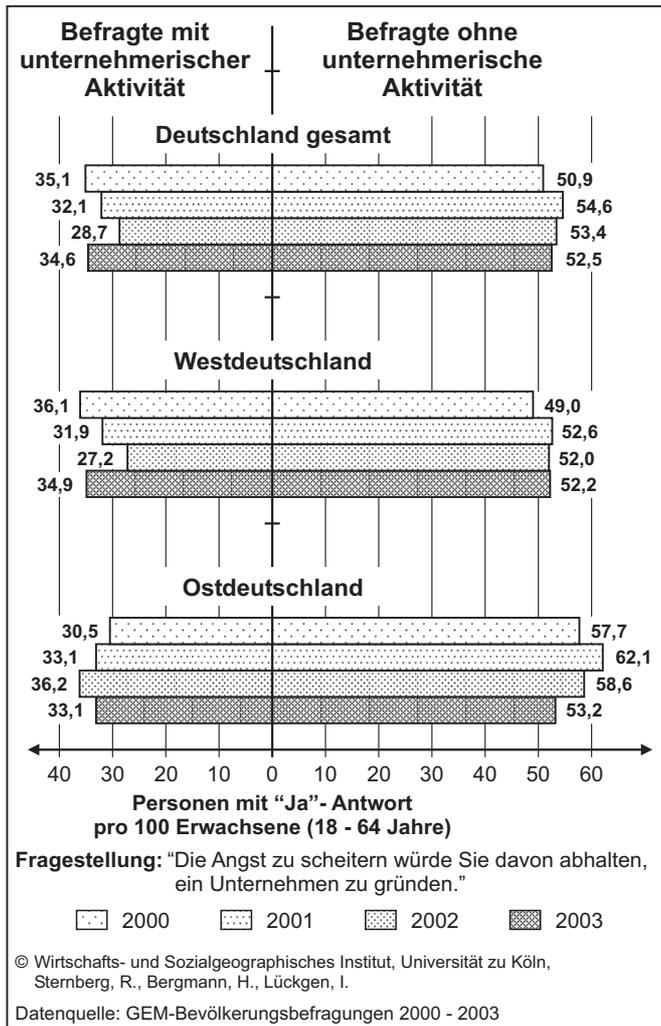


Abb. 3.5.6: Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000-2003

stieg um mehr als drei Prozentpunkte. Dieser Anstieg verteilt sich etwa gleichmäßig auf unternehmerisch aktive und nicht aktive Personen, wenn ganz Deutschland betrachtet wird. Es gibt jedoch bemerkenswerte Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland. Unternehmerisch aktive Personen in den neuen Bundesländern schätzen ihre Gründungsfähigkeiten in 2003 positiver ein als diese Personen in den alten Bundesländern, was 2001 und 2002 noch nicht der Fall war. Der entsprechende Prozentsatz der solche Gründungsfähigkeiten Besitzenden stieg in Ostdeutschland in zwei Jahren um knapp 13 Prozentpunkte, im Westen nur um 2,6 Prozentpunkte. Bei den bislang nicht unternehmerisch Aktiven nahm der Anteil der Personen mit entsprechenden Fähigkeiten in beiden Teilen Deutschlands in etwa gleichem Umfang zu.

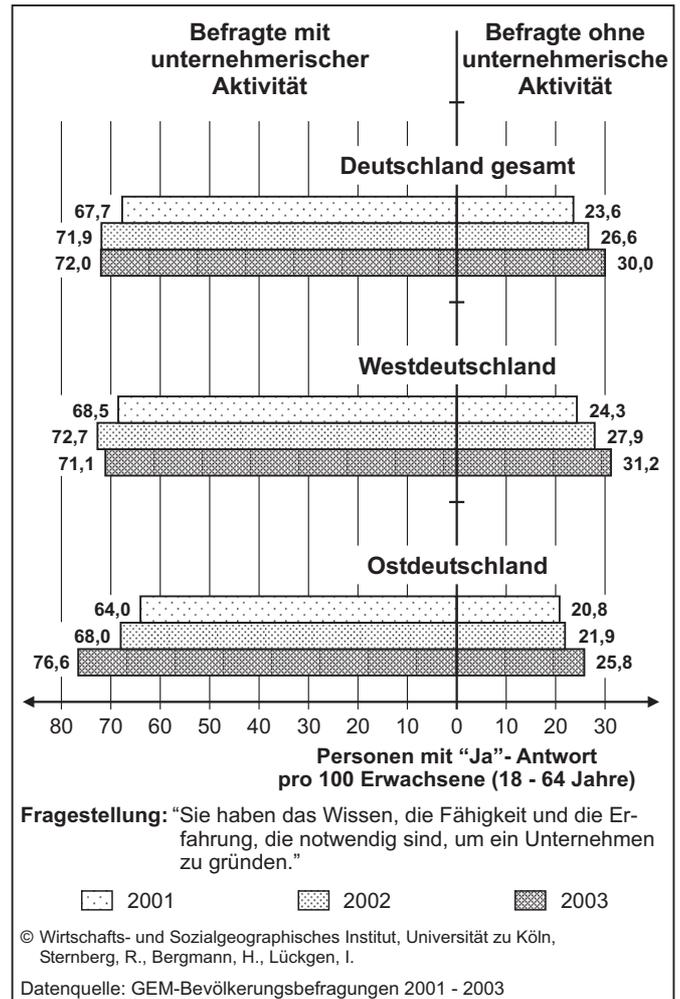


Abb. 3.5.7: Einschätzung der Gründungsfähigkeiten nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2001-2003

Erwartungsgemäß schätzen die bereits unternehmerisch Aktiven ihre Gründungsfähigkeiten als weitaus besser ein als die bislang nicht unternehmerisch Aktiven. Falls es, wie in der Vergangenheit, das Ziel der Gründungsförderung sein sollte, die Zahl an (überlebensfähigen) Gründungen in Deutschland zu erhöhen, dann muss erstens die tatsächliche Gründungsfähigkeit der bislang nicht unternehmerisch Aktiven erhöht werden und zweitens daraufhin gewirkt werden, dass diese Personen ihre (dann erworbenen) Gründungsfähigkeiten auch als ausreichend einschätzen. Letzteres ist Voraussetzung dafür, dass die Fähigkeiten auch zur Gründungsidee und anschließend zur Umsetzung dieser Idee führen.

4 Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland 2003

4.1 Wie ist Deutschland im internationalen Vergleich positioniert?

- ➔ Stark unterschiedliche Ausprägung der Rahmenbedingungen in Deutschland
- ➔ Im internationalen Vergleich schlechtere Platzierung als 2001 und 2002
- ➔ USA bieten weltweit die besten Rahmenbedingungen für Gründer

Unternehmensgründer werden bei ihrem Vorhaben von einer Reihe von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflusst, welche von Land zu Land unterschiedlich ausgeprägt sind. Hierzu gehören z.B. die Finanzierung, die politischen Rahmenbedingungen, die öffentliche Förderinfrastruktur oder die gründungsbezogene Ausbildung. Die Bereitschaft, sich selbstständig zu machen, wird von diesen Faktoren wesentlich gesteuert.

Das GEM-Modell unterscheidet neun gründungsbezogene Rahmenbedingungen (vgl. Anhang 1). Die Datenbasis bilden eine schriftliche und persönliche Befragung von Gründungsexperten aus unterschiedlichen Bereichen (Politik, Finanzierung, Kammern, Aus- und Weiterbildung, Wissenschaft). In Deutschland wurden nach dieser Methode insgesamt 53 Gründungsexperten schriftlich und davon 23 zusätzlich in einem leitfadengestützten Interview befragt. Die schriftliche Befragung nimmt die Einschätzung der Experten zur Ausprägung der neun Rahmenbedingungen auf. In den vor Ort durchgeführten Experteninterviews werden zusätzlich die nach Expertenmeinung wesentlichen Stärken und Schwächen sowie die wichtigsten Handlungsempfehlungen an die Politik erfragt. Diese Informationen können anhand der quantitativen Befragung allein nicht ermittelt werden. Mit Hilfe der quantitativen Daten der schriftlichen Befragung lassen sich genauere Aussagen hinsichtlich der neun gründungsrelevanten Rahmenbedingungen treffen. Ergänzt werden diese Erkenntnisse durch die qualitativen Informationen aus den geführten Interviews.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland über alle Rahmenbedingungen Platz 13 unter 31 Ländern, für die Expertendaten vorliegen (vgl. Anhang 2). Die besten

Rahmenbedingungen bieten die USA, gefolgt von den „Tigerstaaten“ Singapur und Hongkong. Von den europäischen Ländern sind Finnland, Irland, die Schweiz, die Niederlande und Island vor Deutschland platziert. Insgesamt ist zu erkennen, dass industrialisierte Länder die vorderen Rangplätze einnehmen, während Schwellen- und Entwicklungsländer schlechtere Rahmenbedingungen für Gründer bieten. Auffällig sind auch die schlechten Platzierungen der südamerikanischen Länder Argentinien, Brasilien und Venezuela, welche aufgrund der lang anhaltenden Wirtschaftskrise drei der letzten fünf Rangplätze belegen. Allein Chile belegt aus dieser Ländergruppe einen vergleichsweise guten Rangplatz.

Die befragten Experten haben die Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland sehr unterschiedlich bewertet. In Abb. 4.1.1 sind für jede Rahmenbedingung der Indexwert für das Jahr 2003, der internationale Rangplatz und die Veränderung des Indexwertes von 2001 zu 2003 dargestellt. Die beste Bewertung erhält die „Physische Infrastruktur“, welche die Leistungen der Versorgungsbetriebe sowie die Qualität von Verkehrs- und Telekommunikationseinrichtungen umfasst. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland hier als bestes europäisches Land den 5. Rang. Weitere Rahmenbedingungen mit recht guten Bewertungen sind der Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.), die öffentliche Förderinfrastruktur sowie mit Abstrichen die politischen Rahmenbedingungen im Bereich Priorität und Engagement. Die Einstufung der wichtigen Rahmenbedingung „Finanzierung“ ist nur noch durchschnittlich (12. Rangplatz). Alle weiteren Rahmenbedingungen werden ebenfalls als durchschnittlich bis schlecht eingeschätzt. Besonders die gesellschaftlichen Werte und Normen, die Politik im Bereich Regulierung und Steuern sowie die gründungsbezogene Ausbildung im schulischen Bereich werden von den Experten als schlecht bewertet und liegen im internationalen Vergleich im unteren Drittel.

Die Bewertungen der Gründungsexperten haben sich im Zeitverlauf der Jahre 2001 bis 2003 bis auf wenige Ausnahmen verschlechtert. Damit hat sich der im letzten GEM-Länderbericht 2002 dargestellte Trend im Wesentlichen fortgesetzt. Das Thema Entrepreneurship findet in der Wirtschaft weniger Beachtung als noch zu Ende der 1990er Jahre, v.a. aufgrund der Krise der New Economy und der anhaltend schlechten Konjunktur. Diese Entwick-

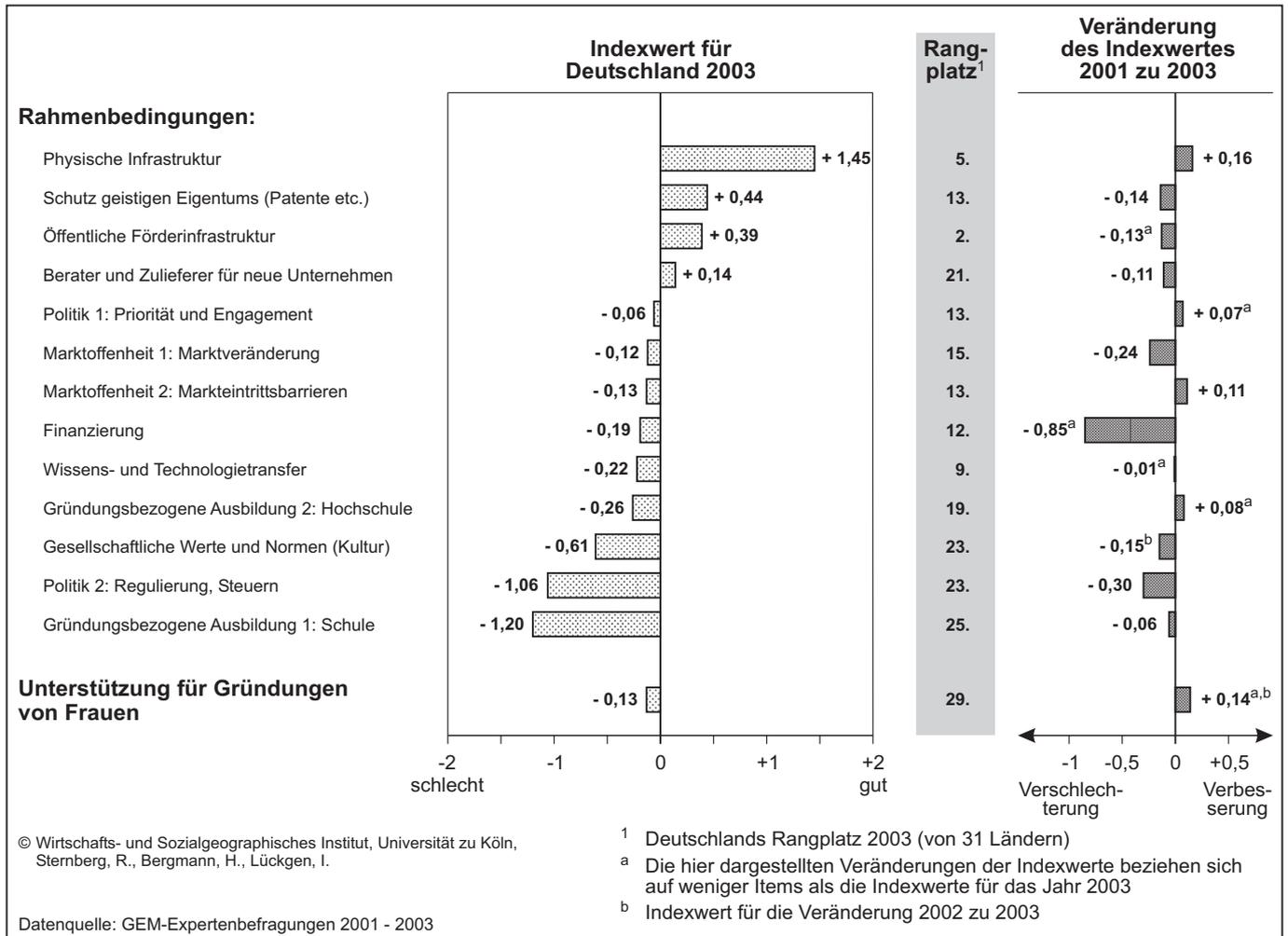


Abb. 4.1.1: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland in statischer und dynamischer Betrachtung

lungen werfen ihren Schatten auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und hemmen somit das Gründungsgeschehen, nicht nur in Deutschland.

In Deutschland stechen bei einem Vergleich der Indizes über die Zeit zwei Rahmenbedingungen besonders negativ hervor. Zum einen ist dies der Bereich der Finanzierung, dessen Index sich von 2001 auf 2003 um 0,85 Punkte verschlechtert hat. Zum anderen werden die politischen Rahmenbedingungen (Regulierung und Steuern) im Jahr 2003 ungünstig bewertet, was den Trend der Vorjahre fortsetzt.

Das nächste Kapitel betrachtet die Rahmenbedingungen „Öffentliche Förderinfrastruktur“, „Politische Rahmenbedingungen“, „Finanzierung“ sowie „Gründungsbezogene Ausbildung“ im Detail. Die restlichen Rahmenbedingungen können aus Platzgründen nicht eingehender untersucht werden, zumal sie von den Experten als

wenig problematisch eingestuft werden. Handlungsbedarf besteht bei den im Folgenden näher untersuchten und als wichtig erachteten Rahmenbedingungen.

4.2 Wo gibt es Handlungsbedarf?

Öffentliche Förderinfrastruktur

- ➔ Im internationalen Ranking auf Platz 2
- ➔ Förderung für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit verbessert
- ➔ Kritik an Transparenz des Angebotes an Förderprogrammen

Im Bereich der öffentlichen Förderinfrastruktur für Gründer belegt Deutschland im internationalen Vergleich einen guten zweiten Platz. Lediglich in Irland schätzen die

Experten, wie bereits im Vorjahr, die öffentliche Förderinfrastruktur noch besser ein (vgl. Abb. 4.2.1). Der Indexwert für Deutschland nimmt seit 2001 ab (von 0,57 im Jahr 2001 auf 0,39 im Jahr 2003). Dieser Rückgang erfolgt allerdings nur in kleinen Schritten auf einem relativ hohen Niveau und der Wert im Jahr 2003 liegt noch deutlich über dem Durchschnitt aller GEM-Länder. Die Aussage, dass die öffentliche Förderinfrastruktur für Gründer eine Stärke Deutschlands ist, trifft also vollends zu.

Wie in den Vorjahren beurteilen die Experten in Deutschland besonders die effektive Unterstützung durch Technologie- und Gründerzentren sowie das gut aufgestellte Angebot an Förderprogrammen für Gründer als positiv. Neben den bestehenden Förderprogrammen wird die Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch die Maßnahmen „Ich-AG“ und „Überbrückungsgeld“ als wichtige Ergänzung des Angebots an Fördermöglichkeiten hervorgehoben. Auffällig ist die im Vergleich zu 2002 deutlich bessere Bewertung der Aussage „In meinem Land ist ein breites Spektrum an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen bei einer einzigen Einrichtung erhältlich“. Diese Aussage weist zwar die schwächste Bewertung aller Statements auf, der Indexwert ist aber um 0,4 Punkte gestiegen. Die im GEM-Länderbericht 2002 formulierte Empfehlung, zentrale Anlaufstellen für Gründer einzurichten und Förderprogramme zu bündeln und zu vereinheitlichen, scheint nach Meinung der Experten nicht wirkungslos geblieben zu sein. Als Beispiel sei die "Bundesweite Agentur für Gründerinnen" genannt, die zum Großteil aus Bundesmitteln finanziert wird.

Im Bereich der öffentlichen Förderung wird aber auch Kritik laut. Die Experten nannten sehr häufig die Bezeichnung „Förderdschungel“. Angesichts der Breite des Fördersystems und der Vielzahl der Programme auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene scheint es an Transparenz und Übersichtlichkeit zu fehlen. Unter diesem Missstand leidet letztlich auch die Effektivität der Förderung, da Programme von potenziellen Antragstellern nicht wahrgenommen werden. Diese Tatsache verlangt eine ständige Überprüfung des Förderkataloges nach Inanspruchnahme, Effektivität und Erfolg. Nur so kann gewährleistet werden, dass öffentliche Förderung eine Unterstützung für Gründer darstellt. Erste Erfolge auf dem Weg zu mehr Transparenz und Übersichtlichkeit scheint es zu geben: Die im Vergleich zu 2002 deutlich besseren

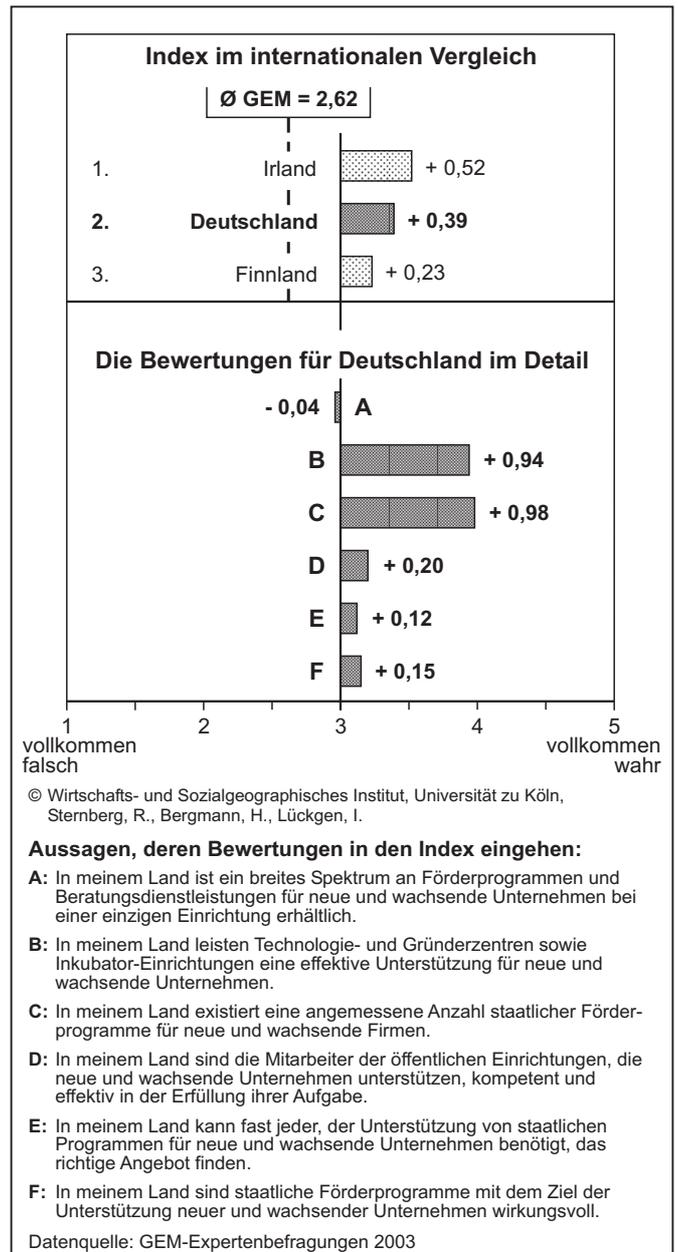


Abb. 4.2.1: Index der öffentlichen Förderinfrastruktur in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

Experteneinschätzungen von Aussage A („Breites Spektrum an Förderung bei einer einzigen Einrichtung erhältlich“) sowie Aussage D („Mitarbeiter öffentlicher Förderinstitutionen erfüllen ihre Aufgabe kompetent und effektiv“) bestätigen dies.

Politische Rahmenbedingungen

- ➔ Gründungen genießen weiterhin einen hohen Stellenwert in der politischen Diskussion
- ➔ Staatliche Vorschriften/Regulierungen werden als sehr hemmend bewertet
- ➔ Erste Erfolge der Bundespolitik im Bereich Bürokratieabbau?

Die politischen Akteure eines Landes prägen durch ihre Entscheidungen das Umfeld für Unternehmensgründungen. Das GEM-Projekt untersucht im Bereich der politischen Rahmenbedingungen zwei Aspekte. Zum einen wird gefragt, welchen Stellenwert Politiker dem Thema Entrepreneurship beimessen und in welchem Umfang sich dies in politischem Handeln widerspiegelt. Zum anderen wird untersucht, inwieweit dieses politische Handeln in Gestalt von Regulierungen oder der Ausgestaltung des Steuersystems gute Bedingungen für Unternehmensgründungen bietet.

Die Experteneinschätzungen für beide Aspekte fallen analog zu den GEM-Untersuchungen der letzten Jahre sehr unterschiedlich aus. Der Wert für die Einstellung der Politik hat sich in den letzten drei Jahren auf einem durchschnittlichen Niveau eingependelt (Wert 2003: - 0,06), insgesamt hat sich der Indexwert von 2001 zu 2003 leicht um 0,07 Indexpunkte verbessert (vgl. Abb. 4.1.1). Hierbei schneidet wie in den vorherigen Jahren die Länder- und Kommunalpolitik zur Unterstützung von Gründern besser ab als die Bundespolitik (vgl. Abb. 4.2.2). Die Indexwerte für beide Handlungsebenen haben von 2001 bis 2003 zugenommen. Das verdeutlicht, dass das Thema Entrepreneurship nach Expertenmeinung verstärkt in der politischen Diskussion Gehör findet, auch oder gerade wegen der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland bei der Untersuchung des ersten Aspektes auf dem 13. Rangplatz. Hierbei liegt der Indexwert noch über dem Durchschnitt aller GEM-Länder. Die durchschnittliche Einschätzung durch die Experten zeigt jedoch, dass weitere Verbesserungen erwünscht und möglich sind.

Anders ist die Situation beim zweiten Aspekt, dem Einfluss von Regulierungen und Steuern auf Entrepreneurship. Die Einschätzungen der Experten haben sich seit 2001 um einen Drittel-Indexpunkt verschlechtert (Veränderung 2001 zu 2003: - 0,30). Es fällt besonders

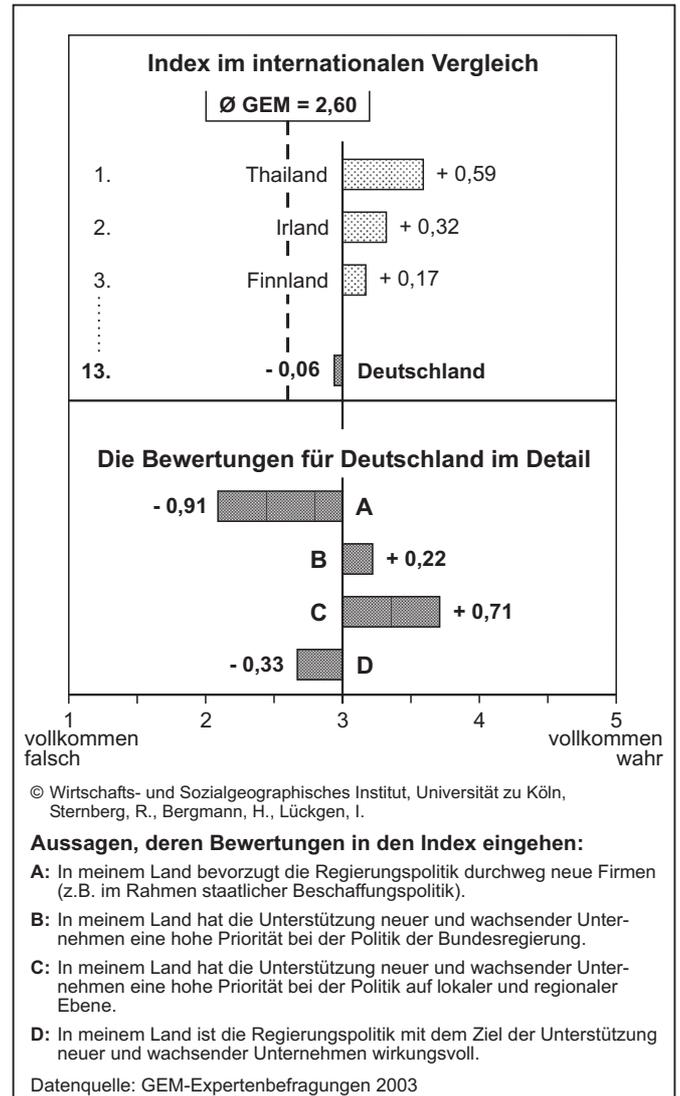


Abb. 4.2.2: Index der politischen Rahmenbedingungen 1: Priorität und Engagement in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

die negative Bewertung der in den Indexwert eingehenden Aussage „In meinem Land können neue Unternehmen die meisten notwendigen Genehmigungen und Lizenzen in ca. einer Woche erhalten“ auf (vgl. Abb. 4.2.3), wobei dieses Statement in sehr vielen Ländern schlecht bewertet wird (nur drei Bewertungen über dem neutralen Wert von 3,0). Aus dieser Einschätzung lässt sich die Ansicht der meisten interviewten Experten ableiten, dass Gründer bei ihrem Vorhaben mit zu vielen staatlichen Verordnungen, Regulierungen konfrontiert würden, welche in der Summe den Gründungsprozess unnötig erschweren und verlängern. Besonders betont werden Verordnungen aus den Bereichen des Arbeitsschutzes, der Bauordnung und des Gewerberechtes. Neben den büro-

kratischen Hürden wird das komplizierte Steuersystem in Deutschland als wesentliches Hemmnis für Entrepreneure angeführt. Weniger die absolute steuerliche Belastung als vielmehr das komplexe und komplizierte Steuersystem stehen dem Gründer im Weg. Ein Gründer kann seinen Verpflichtungen nach Meinung der Experten von Anfang an nur mit Hilfe eines Steuerberaters nachkommen, was gerade in der Startphase evtl. vermeidbare Kosten verursacht.

Um Gründern im Bereich der Regulierungen und Steuern bessere Rahmenbedingungen bieten zu können, legte das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit im Februar 2003 den Masterplan „Bürokratieabbau“ auf. Das Sofortprogramm zum Abbau von Bürokratie möchte Existenzgründungen und Kleinunternehmen durch den Abbau unnötiger Bürokratie bei der Buchführung und bei der Gewerbe- und Umsatzsteuer fördern (z.B. durch die Vereinfachte Gewinnermittlung und Buchführung). Es scheint verständlich, dass sich eine so umfassende Aufgabe nicht kurzfristig umsetzen lässt. Das lassen auch die Bewertungen der Experten erkennen, welche den negativen Trend der Vorjahre fortsetzen. Dennoch, so die Meinung der meisten Experten, ist dieser Masterplan ein erster, wichtiger Schritt zur Durchdringung des „Bürokratie-dschungels“. Aktuell wird beispielsweise in Nordrhein-Westfalen diskutiert, die Hälfte aller Verordnungen zu streichen. Ein weiteres Thema ist die Abschaffung der Meisterpflicht als Voraussetzung für eine Selbstständigkeit im Handwerk (Reform der Handwerksordnung).

Im Vergleich zu den anderen GEM-Ländern 2003 belegt Deutschland im Bereich der Regulierungen und Steuern einen schlechten 23. Rangplatz. Wie auch im letzten Jahr schätzen die Experten in Hongkong, Island und Singapur die Bedingungen am besten ein. Von den europäischen Industrieländern sind nur noch Belgien und Italien schlechter als Deutschland platziert. Es ist sicherlich unbestritten, dass die Wirtschaft, und somit auch der Bereich des Entrepreneurship, einer gewissen staatlichen Regulierung bedarf. Jedoch sollte die Anzahl an Regulierungen und Verordnungen in Deutschland auf ihre Notwendigkeit hin überprüft werden.

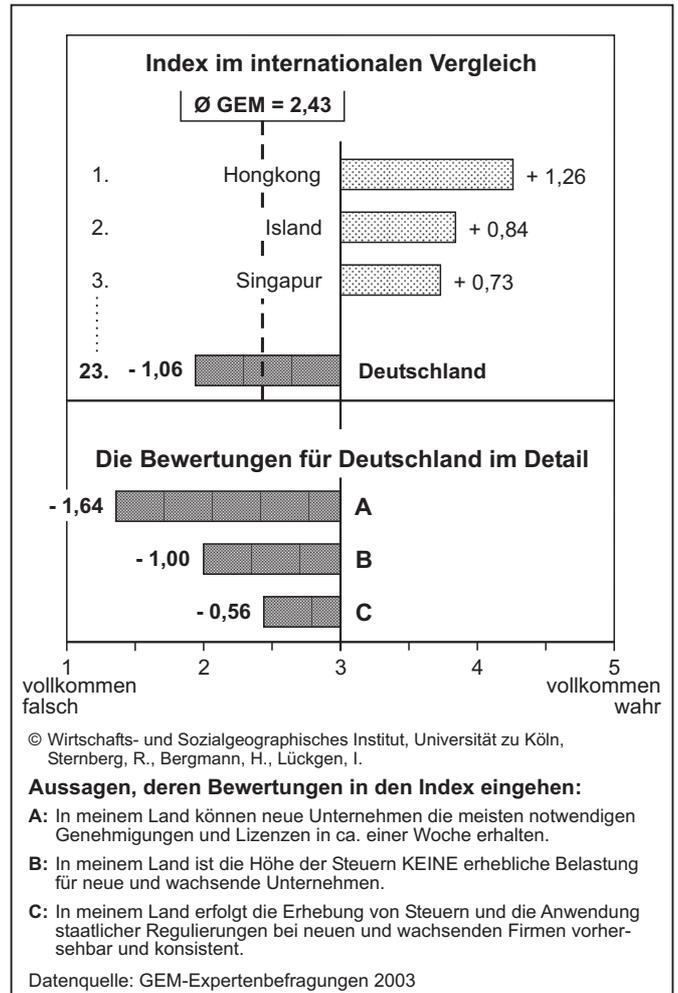


Abb. 4.2.3: Index der politischen Rahmenbedingungen 2: Regulierung, Steuern in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

Finanzierung

- ➔ Rahmenbedingung mit der ungünstigsten Entwicklung in den letzten Jahren
- ➔ Restriktives Verhalten von Banken bei Kreditvergabe
- ➔ Aktuell geringe Bedeutung von Beteiligungskapital/Venture Capital

Die Finanzierung der Gründungsidee stellt für Gründer eine der dringendsten Fragen auf dem Weg in die Selbstständigkeit dar. Die meisten Gründer verfügen selbst nicht über ausreichendes Gründungskapital und sind auf Unterstützung angewiesen. Deshalb ist die Finanzierung eine der wichtigsten Rahmenbedingungen in den jeweiligen GEM-Ländern. Es werden unterschiedliche Finanzierungsarten unterschieden. Kleinstgrün-

dungen fragen besonders Fremdkapital nach, wohingegen innovative, technologieorientierte Gründungen auch auf Beteiligungskapital angewiesen sind. Im Gegensatz zu den bisherigen GEM-Länderberichten ist der Finanzierungsindex dieses Jahr nicht in diese zwei Bereiche unterteilt. Dies bietet den Vorteil, dass alle Statements in nur einen zu betrachtenden Finanzierungsindex einfließen. Dabei sind einzelne Aussagen der genannten Finanzierungsarten sehr wohl über die Jahre vergleichbar.

Die Rahmenbedingung der Finanzierung von Gründungen ist diejenige, welche nach Ansicht der Experten in den letzten Jahren die größte Veränderung erfahren hat. Die GEM-Länderberichte aus den Jahren 2000 und 2001 führten den Bereich der Finanzierung noch als eine Stärke Deutschlands an, im Jahr 2002 wurde dies schon kritischer betrachtet. Der Indexwert hat zwischen 2001 und 2003 um 0,85 Punkte abgenommen (vgl. Abb. 4.1.1). Die anhaltende Konjunkturkrise hat bei Banken und Kreditinstituten dazu geführt, immer weniger Kapital für Unternehmensgründungen zur Verfügung zu stellen.

Innerhalb der Aussagen A bis C (vgl. Abb. 4.2.4), die den Index für den Bereich Eigen- und Fremdkapital abbilden, ist für alle Statements von 2001 bis 2003 ein Rückgang der Bewertungen zu verzeichnen. Die Bewertungen für die Aussagen A (Eigenkapital) und B (Fremdkapital) verringern sich im Laufe dieser drei Jahre um 1,12 bzw. 0,94 Indexpunkte. Im Gegensatz dazu fällt der Rückgang für Aussage C (staatliche Subventionen) mit 0,49 Indexpunkten noch moderat aus. Hier zeigt sich die Stärke der öffentlichen Förderinfrastruktur, wie bereits im vorherigen Abschnitt beschrieben. Einige Gründe für diese Entwicklung nannten die Experten in den persönlichen Interviews. Im Wesentlichen decken sich diese mit den Bemerkungen aus den Vorjahren, der negative Trend hat sich also fortgesetzt. Experten aus Banken bemängeln die fehlende Lukrativität der meisten Finanzierungsgesuche, betonen aber, dass bei guten Gründungsvorhaben eine Finanzierung immer möglich ist. Weiterhin wird kritisiert, dass sich die großen Geschäftsbanken vollständig aus der Finanzierung von Gründungen zurückgezogen haben und dieses Feld den Sparkassen und Genossenschaftsbanken überlassen haben. Diese reduzieren aber in Zeiten einer schwachen Konjunktur mit Risiko behaftete Geschäfte und können somit immer weniger Gründungsvorhaben unterstützen. Auch die Einführung der Haftungsfrei-

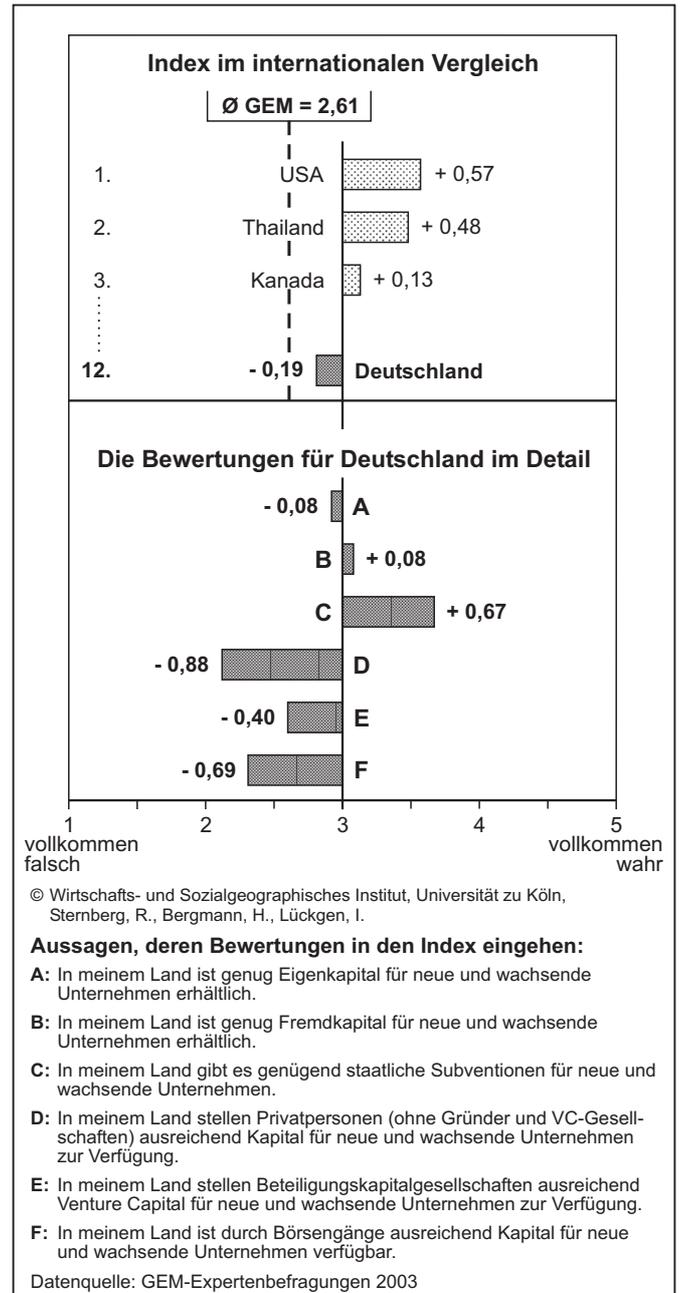


Abb. 4.2.4: Finanzierungsindex in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

stellung für Banken bei der Finanzierung einer Gründung stellt in der Regel keinen Anreiz dar. Experten aus anderen Bereichen bemängeln vor allem das Hausbankenprinzip. Durch das restriktive Verhalten von Banken im Bereich der Gründungsfinanzierung gerät auch allzu oft die Weitergabe öffentlicher Fördergelder an Gründer ins Stocken, da die Hausbank immer involviert sein muss. Viele Experten wünschen sich eine direkte Weitergabe der finanziellen Mittel an Gründer ohne Zwischen-

schaltung der jeweiligen Hausbank. So könnten Personal- und Transaktionskosten gespart und aussichtsreiche Gründungsvorhaben weniger bürokratisch mit finanziellen Mitteln bedient werden.

Die Bewertungen für den zweiten Finanzierungsaspekt (Beteiligungskapital/Venture Capital und Privatinvestoren), welcher durch die Aussagen D bis E abgebildet wird, haben sich von 2001 bis 2003 ebenfalls verschlechtert. Die Experten bewerten Aussage D zu Privatpersonen als Finanzierungsquelle (Rückgang um 1,41 Indexpunkte zu 2001) und Aussage E zu Beteiligungskapitalgesellschaften als Finanzierungsquelle (Rückgang um 1,40 Indexpunkte zu 2001) deutlich schlechter als in den Vorjahren. Auch die Möglichkeit der Börsengänge als Finanzierungsquelle (Aussage F) für Gründer wird kritischer betrachtet als den Jahren zuvor (Rückgang um 0,90 Indexpunkte zu 2001) (vgl. Abb. 4.2.4). Nach Meinung der Experten schrauben die VC-Gesellschaften ihr Engagement im Gründungssektor zurück und konzentrieren sich auf andere Felder, wie Investitionen in reifere Wachstumsunternehmen. Gründer müssen heute höhere Auflagen erfüllen, als noch vor zwei bis drei Jahren, um durchaus noch vorhandenes Beteiligungskapital zu erhalten.

Im internationalen Vergleich liegt Deutschland 2003 auf einem durchschnittlichen 12. Platz. Dies ist im Vergleich zum Vorjahr eine Verschlechterung (2002 belegte Deutschland mit getrenntem Finanzierungsindex Rangplatz 7 bzw. 13 unter in beiden Jahren teilnehmenden Ländern; N=27). Bedenkt man, dass sich in vielen Ländern die Finanzierungsmöglichkeiten viel schwieriger gestalten und dass andere europäische Länder wie die Niederlande, Dänemark, Finnland, die Schweiz und Irland vor Deutschland platziert sind, dann wird deutlich, dass dieser 12. Platz ein eher unbefriedigendes Ergebnis ist. Die Finanzierung von Gründungen als eine der wichtigsten Rahmenbedingungen muss nach Einschätzung der Experten in Deutschland neue Strukturen bekommen. Ein erster Schritt ist die in 2003 durchgeführte Fusion der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zur KfW Bankengruppe. Hier sollen Kompetenzen gebündelt, Synergien geschaffen und die Finanzierungsmöglichkeiten vor allem für Kleinunternehmen mit geringem Kapitalbedarf verbessert werden. Die Etablierung einer zentralen öffentlichen Förderbank wird von nahezu allen Experten begrüßt. Es bleibt abzu-

warten, ob sich die Bedingungen für Gründer zur Finanzierung ihrer Vorhaben durch diese Maßnahme verbessern.

Gründungsbezogene Ausbildung

- Am schlechtesten bewertete Rahmenbedingung in Deutschland
- Angebote an Hochschulen zunehmend, aber noch verbesserungswürdig
- Situation an Schulen bedenklich

Um sich selbstständig zu machen, benötigen Gründer neben ihrer Geschäftsidee auch die Fähigkeiten, ein Unternehmen zu führen, d.h. ergänzend zur fachlichen Qualifikation sind Gründer auch auf betriebs- und marktwirtschaftliche Kenntnisse angewiesen. Das GEM-Projekt unterscheidet im Bereich der gründungsbezogenen Ausbildung zwei Aspekte: die Vermittlung gründungsbezogenen Wissens in Schulen sowie die Vermittlung solchen Wissens an Hochschulen.

Der Indexwert für die Einschätzung der Experten bzgl. des Stellenwertes des Themas Entrepreneurship an Hochschulen hat sich im Vergleich zu 2002 leicht verbessert (von -0,35 im Jahr 2002 auf -0,26 im Jahr 2003), insgesamt ist der Indexwert von 2001 zu 2003 leicht um 0,08 Indexpunkte gestiegen (vgl. Abb. 4.1.1). Zwar hat sich Deutschland unter den sowohl 2002 als auch 2003 am GEM teilnehmenden Ländern (N=27) von Platz 20 im Jahr 2002 auf Platz 18 im Jahr 2003 verbessert, belegt damit aber weiterhin nur einen mittleren Rangplatz. Führend in diesem Bereich sind die USA, Singapur und Kanada. In den USA hat die Einrichtung von Gründungslehrstühlen bereits in den 1960er Jahren begonnen, was die Spitzenposition der USA begründet.

Nach Meinung der Experten ist das Interesse an Gründungsthemen im Hochschulbereich in Deutschland auf Seiten der Politiker, der Sponsoren, aber auch der Hochschulen in den letzten Jahren stark gestiegen. Der Förderkreis Gründungsforschung (FGF) erwähnt auf seiner Homepage mittlerweile gut 70 Gründungslehrstühle, die den Ruf erteilt oder bereits den Lehrbetrieb aufgenommen haben. Auch wenn diese Entwicklung als positiv angesehen wird, sparten die Experten nicht an Kritik.

Die Inhaber der Lehrstühle fokussierten die Lehre noch zu sehr auf theoretische Inhalte. Nur selten kämen die Lehrenden aus der Praxis und könnten von der Tätigkeit in einem Unternehmen bzw. einem eigenen Gründungsvorhaben berichten. Hier wünschen sich die Experten noch mehr die Vermittlung praxisnahen Wissens, z.B. durch Gastreferenten aus der Gründerszene. Die Angebote der Gründungslehrstuhlinhaber richten sich überwiegend an Studierende der Wirtschaftswissenschaften. Auch Studierende natur- und sozialwissenschaftlicher Fächer sollten in das Angebot einbezogen werden.

Die Vermittlung gründungsbezogenen Wissens an Schulen ist nach Einschätzung der Experten die größte Schwäche in Deutschland. Unter allen Rahmenbedingungen schneidet dieser Bereich mit einem Indexwert von $-1,20$ am schlechtesten ab. Insgesamt hat sich der Indexwert von 2001 zu 2003 weiter leicht um $0,06$ Indexpunkte verschlechtert (vgl. Abb. 4.1.1). Im internationalen Vergleich ist Deutschland unter den sowohl 2002 als auch 2003 am GEM teilnehmenden Ländern ($N=27$) von Platz 18 im letzten Jahr auf Platz 23 abgerutscht. Führend sind hier wiederum die USA, Singapur und Kanada. Aber auch diese Länder weisen einen negativen Wert auf, was verdeutlicht, dass die Vermittlung von gründungsbezogenem Wissen in Schulen nicht nur in Deutschland als unzureichend erachtet wird.

Die drei in den Indexwert eingehenden Aussagen werden von den Experten von 2001 zu 2003 etwa gleich schlecht bzw. leicht schlechter bewertet. Den bedeutendsten Rückgang erfährt dabei der Wert für Aussage C „In meinem Land wird in der Primar- und Sekundarstufe Entrepreneurship und Unternehmensgründungen ausreichende Aufmerksamkeit geschenkt“ (Rückgang von $-1,41$ im Jahr 2001 auf $-1,57$ im Jahr 2003; vgl. Abb. 4.2.5). Ein weiterer Rückgang auf diesem bereits geringen Niveau ist sehr bedenklich. Im internationalen Vergleich liegen bei dieser Aussage unter 31 Ländern nur noch Schweden und Frankreich hinter Deutschland. Es mangelt im deutschen Schulsystem an der Vermittlung grundlegender wirtschaftlicher Kenntnisse, wie die schlechte Bewertung von Aussage B aufzeigt (vgl. Abb. 4.2.5). Dies bemängeln die Experten ausdrücklich in den geführten Interviews. Dabei soll die Vermittlung solcher Kenntnisse nicht etwa durch Kurse zu Buchhaltung, Marketing oder Personalwirtschaft erfolgen. Vielmehr sollen Schüler für das Thema Entrepreneurship sensibilisiert werden und darin eine

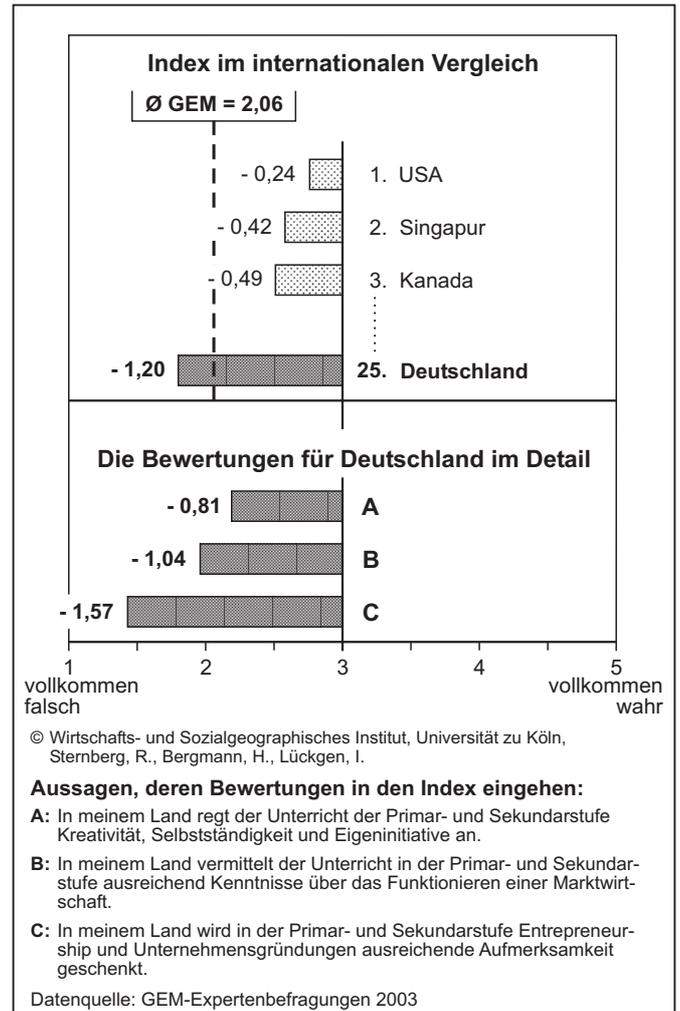


Abb. 4.2.5: Index der gründungsbezogenen Ausbildung 1 (Schule) in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

Alternative zur abhängigen Beschäftigung sehen. Hier besteht leider häufig das gleiche Problem wie an Hochschulen: Das Lehrpersonal verfügt selten über eigene praktische Erfahrungen aus der Tätigkeit in einem Unternehmen. Daher sollten Aspekte wie Projektarbeit in die Lehrerausbildung integriert werden. Des Weiteren sollten Schüler Eigenschaften wie Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative vermittelt bekommen, was zur Zeit nicht der Fall ist, wie die schlechte Bewertung für Aussage A zeigt (vgl. Abb. 4.2.5). Ein Praktikum ist schon an vielen Schulen Bestandteil des Lehrplans, aber noch nicht flächendeckend verpflichtend. Ergänzend sollen Projektarbeit und Planspiele den Schülern die Funktionsweise eines Unternehmens näher bringen sowie ihre Kreativität und Eigeninitiative fördern. Leider besitzen solche Planspiele (z.B. „Junior“, „GO to School“) und

Projekte in Schulen immer noch Pilotcharakter, da sie zwar vereinzelt seit ein bis zwei Jahren, aber noch nicht flächendeckend angeboten werden.

Die Situation im Bereich der gründungsbezogenen Ausbildung ist in Deutschland verbesserungswürdig, wobei der Bereich der Hochschulen eine bessere Entwicklung zu nehmen scheint. Nichtsdestotrotz sind dort Verbesserungen einzufordern. In der schulischen Ausbildung sind ebenfalls grundlegende Verbesserungen notwendig, will man potenzielle Entrepreneurere hervorbringen bzw. sie für das Thema Selbstständigkeit sensibilisieren. Die Aktualität und der aufgezeigte Verbesserungsbedarf zeigen sich in der momentanen bildungspolitischen Diskussion der regierenden Parteien. Es wird diskutiert über die Einrichtung von Eliteuniversitäten nach amerikanischem und britischem Vorbild, um in der Bildung international konkurrenzfähig zu bleiben. Andere Meinungen werben für einen Ansatz an der Basis, also die qualitative Verbesserung des Schulsystems. Die Diskussion auf höchster politischer Ebene macht deutlich, dass die Politik zu Reformen im Bildungssystem gewillt ist. Eine Verzahnung von Bundes- und Landespolitik in dieser Frage scheint sich schwierig zu gestalten, wäre jedoch mittelfristig sehr wünschenswert.

4.3 Lässt sich ein Zusammenhang zwischen Rahmenbedingungen und Gründungsaktivität nachweisen?

- ➔ Bei Berücksichtigung aller GEM-Länder kein statistischer Zusammenhang erkennbar
- ➔ Für die wichtigsten Industrieländer besteht allerdings ein Zusammenhang
- ➔ Neben Rahmenbedingungen weitere Faktoren für Gründung entscheidend

Die Ausprägung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wird unter der Annahme untersucht, dass diese einen Einfluss auf das Niveau des Gründungsgeschehens in den jeweiligen Ländern haben. Bei der Einbeziehung aller GEM-Länder des Jahres 2003 ergibt sich eine negative Korrelation zwischen der Gesamtbewertung aller Rahmenbedingungen und der Gründungsquote der Nascents. Bei der genaueren Betrachtung der Werte wird deutlich, warum dies so ist. Schwellen- und Entwicklungsländer wie Argentinien, Chile, Uganda oder Venezuela weisen sehr hohe Gründungsquoten auf. Auf der anderen Seite bieten sie nach Meinung der Experten aber schlechte Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen. Die vielen Gründungen in diesen Ländern sind zum einen auf die hohe Bedeutung der Landwirtschaft zurückzuführen. Zum anderen haben die Menschen aufgrund fehlender Erwerbsalternativen oft keine andere Möglichkeit, als ihren Lebensunterhalt durch eine selbstständige Tätigkeit zu sichern. Im Gegensatz zu diesen Ländern mit hohen Gründungsquoten weisen entwickelte Industrienationen geringere Gründungsquoten auf bei gleichzeitig deutlich besseren gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Das Niveau der Gründungsaktivitäten in einem Land wird also neben den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen noch von weiteren Faktoren beeinflusst, z.B. dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand eines Landes. Der Einfluss der Rahmenbedingungen ist isoliert nur schwer nachweisbar.

Eine gesonderte Betrachtung 19 vergleichbarer, wichtiger Industrieländer unter den GEM-Ländern 2003 (alle europäischen Industrieländer ohne Transformationsländer sowie Australien, Kanada, Neuseeland und USA) zeigt allerdings einen positiven statistischen Zusammenhang zwischen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und der Nascent-Gründungsquote (Korrelationskoeffizient

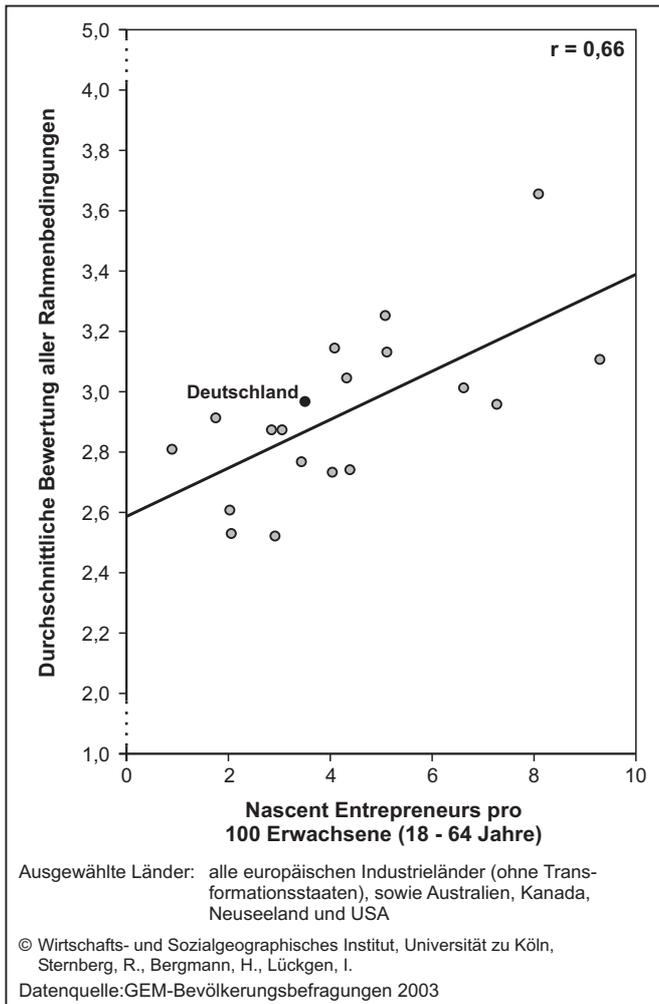


Abb. 4.3.1: Zusammenhang zwischen der Bewertung der Rahmenbedingungen und dem Anteil der Nascent Entrepreneurs in ausgewählten Ländern 2003

+ 0,66 , vgl. Abb. 4.3.1). Die Rangplätze der einzelnen Länder beim Mittelwert aller Rahmenbedingungen decken sich im Wesentlichen mit dem Rangplatz bei der Nascent-Gründungsquote, d.h. Länder mit besseren (schlechteren) Rahmenbedingungen weisen auch eine höhere (niedrigere) Gründungsquote auf. Unter den hier 19 untersuchten Ländern weisen nur sechs Länder eine Differenz zwischen dem Rangplatz des Mittelwertes aller Rahmenbedingungen und dem Rangplatz der Nascent-Gründungsquote um mehr als fünf Plätze auf. Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen erklären in den 19 untersuchten Ländern einen Teil des Niveaus der Gründungsaktivität. Aber auch andere Faktoren haben einen Einfluss darauf, ob sich Personen in einem Land selbstständig machen oder nicht. Beispielsweise spielen

der bereits angesprochene Stand der wirtschaftlichen Entwicklung oder die kulturellen Werte eines Landes eine Rolle.

Werden einem Gründer gute Rahmenbedingungen für sein Vorhaben geboten, so ist, wie an einer ausgewählten Ländergruppe aufgezeigt, die Chance groß, dass das Gründungsvorhaben auch tatsächlich angegangen wird. Die Schaffung solcher positiven Rahmenbedingungen sollte also das Ziel einer jeden nationalen Regierung sein, um eine Unterstützung bei der Entscheidung zugunsten eines eigenen Unternehmens zu bieten. Ihr Aufbau braucht Zeit und sollte als mittelfristiges Ziel verstanden werden, um Entrepreneurship national zu fördern.

5 Sonderthema: Gründungen durch Frauen

5.1 Wie wichtig sind Frauen für den Umfang der Gründungsaktivitäten?

- ➔ Langfristig stärkere Zuwachsrate bei Gründerinnen als bei Gründern
- ➔ Dennoch: „gender-gap“ in Deutschland
- ➔ Weibliches Gründungspotenzial noch nicht ausgeschöpft

In den vergangenen beiden Jahrzehnten ist international wie national die Zahl der Gründerinnen prozentual weit stärker gewachsen als die der Männer, allerdings von einem deutlich niedrigeren Niveau ausgehend. Daher sind Frauen als Gründerinnen auch in Deutschland nach wie vor unterrepräsentiert. Dieses „gender-gap“ lenkt seit einiger Zeit die Aufmerksamkeit der Politik und der Gründungsforschung auf die Gruppe der Gründerinnen, selbstständigen Frauen und Unternehmerinnen.

Welche erste Aussage erlauben die GEM-Daten? In nahezu allen GEM-Ländern liegt die Nascent-Gründungsquote der Männer über der von Frauen. In Deutschland kommen bei der Nascent-Quote auf einen Gründer 0,43 Gründerinnen (vgl. Abb. 3.3.3). Damit liegt Deutschland unter dem Durchschnittswert aller GEM-Länder (Verhältnis Gründer zu Gründerinnen 1:0,57). Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil weiblicher Gründer in Deutschland sogar wieder leicht gesunken.

Statistisch betrachtet belegen die GEM-Daten, dass zwischen den nationalen Nascent-Gründungsquoten insgesamt und den Nascent-Gründungsquoten von Frauen ein positiver Zusammenhang besteht (vgl. Abb. 5.1.1). Aus der Abbildung wird deutlich, dass in den gründungsstarken Ländern der Anteil der weiblichen Nascents an allen 18-64-jährigen Frauen unter den Nascent-Gründungen signifikant höher ist als in den gründungsschwachen Ländern. In den Ländern, in denen viele Frauen gründen, gibt es also auch insgesamt eine große Anzahl an Gründungen. In Anbetracht des nicht ausgeschöpften weiblichen Gründungspotenzials in Deutschland sind also von Seiten der Politik wirtschaftspolitische Maßnahmen zu ergreifen, die die Rahmenbedingungen für Frauen verbessern und so das nationale Niveau an Gründungsaktivitäten insgesamt erhöhen.

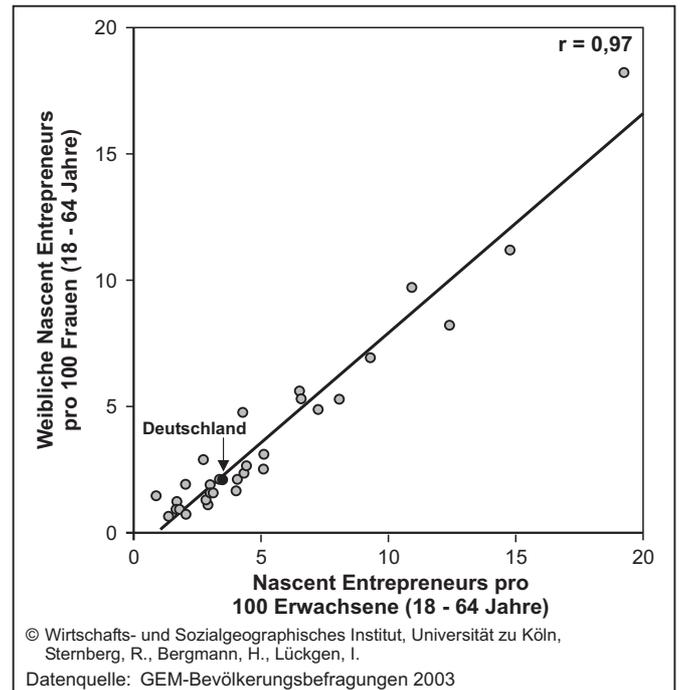


Abb. 5.1.1: Zusammenhang zwischen dem Anteil der weiblichen Nascents an allen 18-64-jährigen Frauen und der Nascent Entrepreneurs insgesamt 2003

Nachfolgend werden einige besonders spezifische Merkmalsausprägungen der Gründerinnen und ihrer Unternehmen skizziert, von denen einige Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen bieten. Ein internationaler Vergleich ist für diese Variablen nicht möglich, da dem deutschen Länderteam – wie allen anderen Länderteams auch - bis zum Redaktionsschluss lediglich die Individualdaten des eigenen Landes, nicht jedoch jene anderer GEM-Länder zur Verfügung standen.

5.2 Was zeichnet Gründerinnen und ihre Unternehmen aus?

- ➔ Frauen gründen in einem höheren Alter als Männer
- ➔ Frauen gründen öfter aus der „Not“ heraus
- ➔ Frauen gründen eher kleine Unternehmen mit geringen Wachstumsabsichten

Im Bereich der Schulbildung sind zwischen weiblichen und männlichen Gründern keine großen Unterschiede festzustellen. Der Großteil der weiblichen wie männli-

chen Nascents hat eine weiterbildende Schule ohne den Abschluss Abitur besucht. Einen wenn auch geringen, aber interessanten Unterschied gibt es in der Kategorie „abgeschlossenes Studium“, wo Männer überrepräsentiert sind (Frauen ca. 8,5%, Männer ca. 12%). Auch wenn der Unterschied nicht sehr groß ist, bestätigt die Differenz die These, dass Männer häufiger als Frauen erst nach einem abgeschlossenen Studium versuchen, sich selbstständig zu machen. Dies widerspricht nicht der Aussage etwa des Mannheimer Instituts für Mittelstandsforschung (IfM), dass die Zunahme an Gründerinnen insbesondere auf Akademikerinnen zurückzuführen ist. In engem Zusammenhang zur größeren Gründungsneigung männlicher Akademiker steht, unabhängig davon, ob das Studium abgeschlossen wird, deren relativ starke Fokussierung auf wirtschaftswissenschaftliche und technische Fächer, wohingegen Frauen in geistes-, kultur- und pädagogischen Fächer überrepräsentiert sind. Der Bildungshintergrund einer Person hat einen nicht unbedeutenden Einfluss auf die Entscheidung für oder gegen eine Selbstständigkeit.

Ein beträchtlicher Teil der weiblichen Nascents ist zwischen 35 und 44 Jahren alt (ca. 38%). Dies gilt auch für die männlichen Nascents (knapp 33%). Dennoch sind in der Altersstruktur der Nascents deutliche Unterschiede erkennbar (vgl. Abb. 5.2.1). Sind bei den männlichen Nascents ca. 40% jünger als 35 Jahre, so sind es bei den Frauen nur ca. 29%. Hingegen verzeichnen die weiblichen Nascents einen Wert von ca. 27% beim Gründungsalter 45 bis 54 Jahre. Die Männer weisen in dieser Kategorie nur einen Wert von 17% auf. Während also gut 40% aller Männer im Alter von unter 35 Jahren gründen, entscheidet sich gut ein Viertel der Frauen erst im mittleren Lebensalter zwischen 45 und 54 Jahren für eine Selbstständigkeit. Der Grund für diese unterschiedliche Wahl des Gründungszeitpunktes scheint die in Deutschland und in vielen anderen Ländern noch stark verankerte Aufgabenteilung im Bereich der Erziehung von Kindern zu sein. Die Kindererziehung liegt weiterhin überwiegend in den Händen der Frauen. Dementsprechend können viele Frauen eine Unternehmensgründung erst in einem höheren Lebensalter, als Wiedereinstieg in die Erwerbstätigkeit nach einer Familienpause, umsetzen, während Männer bereits in jungen Jahren die Möglichkeit haben, ein Unternehmen zu gründen.

In Verbindung mit dem Alter zum Gründungszeitpunkt stellt sich die Frage nach den zwischen Männern und Frau-

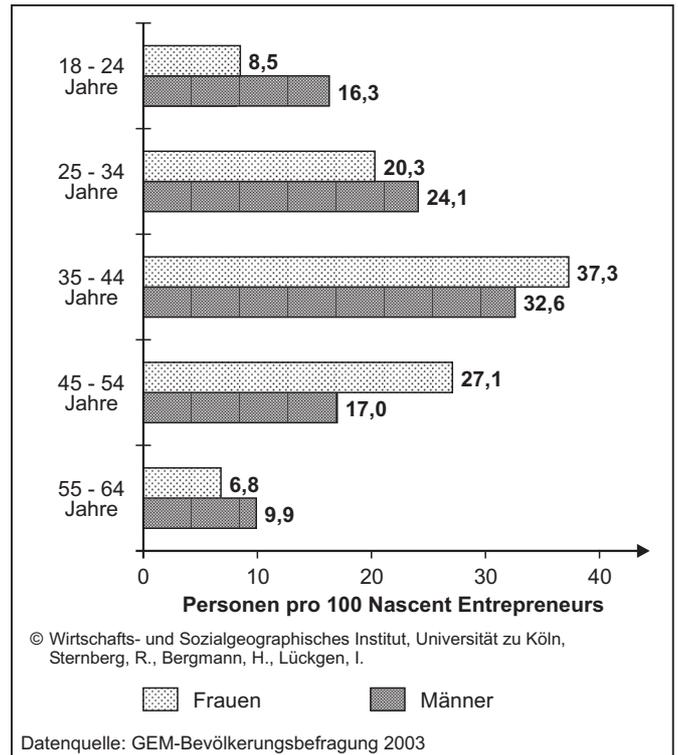


Abb. 5.2.1: Nascent Entrepreneurs nach Alter und Geschlecht in Deutschland 2003

en differierenden Gründungsmotiven. Bei den männlichen Nascents ist der Anteil der Opportunity-Gründungen zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 2003 um ca. 15 Prozentpunkte höher als bei den weiblichen Nascents (vgl. Abb. 5.2.2). Dementsprechend weisen Frauen einen höheren Anteil an Necessity-Gründungen auf. Gerade nach einer Familienpause und auf Grund der dann fehlenden Erwerbserfahrung gründen Frauen vermehrt aus der „Not“ heraus, weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben. Die Verteilung auf die beiden Gründungsmotive bei den Männern hat sich im Vergleich zu 2002 nur geringfügig geändert, während bei den Frauen eine Verschiebung um ca. acht Prozentpunkte zugunsten der Necessity-Gründungen stattgefunden hat. Die im letztjährigen GEM-Bericht dargestellte Situation, dass Frauen nicht nur seltener gründen, sondern auch unter erschwerten Bedingungen, also aus der „Not“ heraus, scheint sich nicht verbessert zu haben.

Im Folgenden stehen Besonderheiten von durch Frauen gegründeten Unternehmen im Mittelpunkt der Analyse. Die Frage ist, ob sich bedeutende Unterschiede zu von Männern gegründeten Unternehmen feststellen lassen.

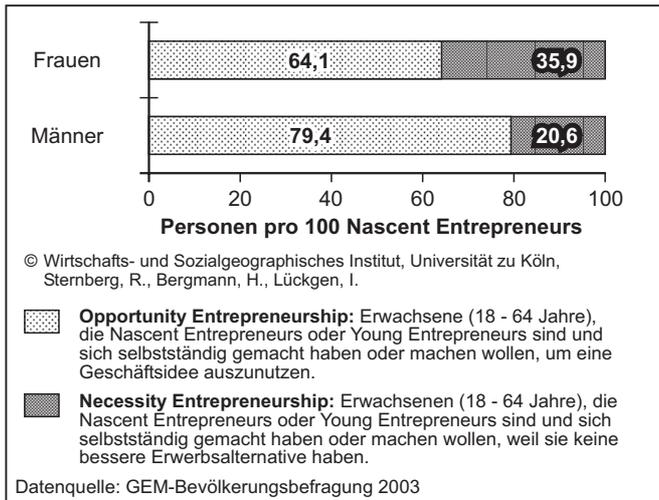


Abb. 5.2.2: Nascent Entrepreneurs nach Gründungsmotiven und Geschlecht in Deutschland 2003

In welchen Branchen gründen Frauen bevorzugt? Die GEM-Daten lassen eine Konzentration der von weiblichen Nascents gegründeten Unternehmen im Sektor „Haushaltsbezogene Dienstleistungen“ erkennen (vgl. Abb. 5.2.3). Hierzu zählen Bereiche wie Gesundheit, Wellness, Erziehung, Einzelhandel, Gastronomie u.ä.. Etwas mehr als die Hälfte aller weiblichen Nascents gründen in diesen Branchen, bei den Männern sind es nur etwas mehr als ein Viertel. Männliche Nascents dominieren in den Branchen „Unternehmensbezogene Dienstleistungen“ und „Verarbeitendes Gewerbe, Großhandel, Verkehr“, wobei der Schwerpunkt der Gründungen im erstgenannten Bereich liegt. Männer gründen also insbesondere als Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater, IT-Unternehmer u.ä.. Die häufig geäußerte Behauptung, dass Frauen eher in Branchen mit geringen Zutrittsbarrieren gründen, lässt sich ebenfalls anhand der GEM-Daten belegen. Mehr als die Hälfte der betrachteten weiblichen Nascents entfallen auf „Haushaltsbezogene Dienstleistungen“.

In enger Verbindung zur aufgezeigten Branchenkonzentration der von weiblichen Nascents gegründeten Unternehmen steht der prozentuale Anteil der Kunden, die mehr als eine Stunde benötigen, um das gegründete Unternehmen zu erreichen (vgl. Abb. 5.2.4). Mehr als 60% der weiblichen Nascents geben an, dass keine oder weniger als ein Viertel ihrer Kunden mehr als eine Stunde benötigen, um ihr Unternehmen zu erreichen. Bei den Männern behaupten das Gleiche nur knapp 39%. Frauen scheinen

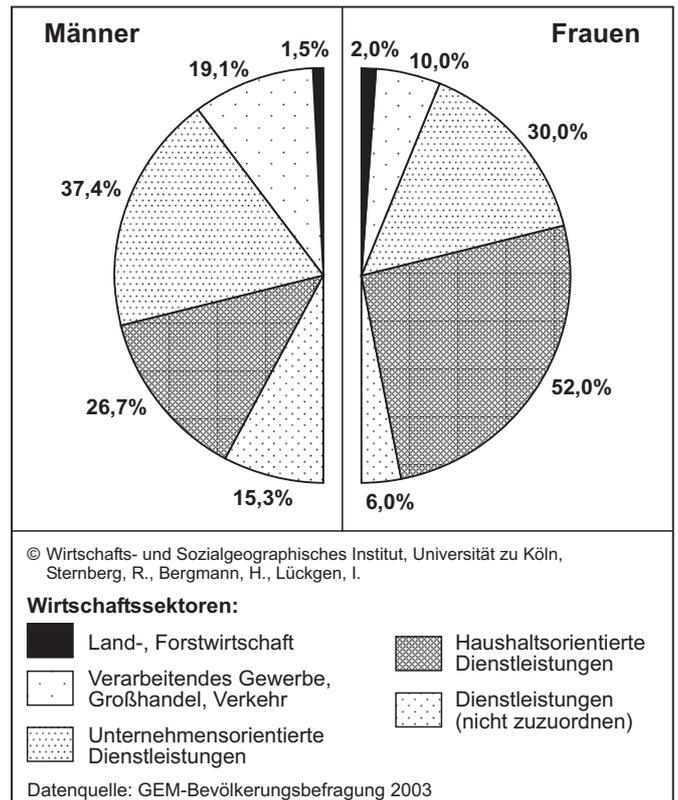


Abb. 5.2.3: Branchenzuordnung der Nascent Entrepreneurs nach Geschlecht in Deutschland 2003

ihre selbstständige Tätigkeit schwerpunktmässig im lokalen bzw. regionalen Umkreis auszuüben. Mit Rückgriff auf die beschriebene Konzentration auf „Haushaltsbezogene Dienstleistungen“ ist dies nicht verwunderlich, da diese Dienste nur bedingt überregional bzw. national absetzbar sind. Mehr als die Hälfte (ca. 61%) der männlichen Nascents geben hingegen an, mehr als ein Viertel ihrer Kunden benötige länger als eine Stunde zu ihrem Geschäft. Von den weiblichen Nascents behaupten dies nur ca. 37%. Es bleibt festzuhalten, dass Frauen sich bei ihrem Gründungsvorhaben tendenziell eher auf den lokalen bzw. regionalen Markt ausrichten, wohingegen Männer ihre Dienste bzw. Produkte auch darüber hinaus anbieten.

Welche Wachstumsabsichten haben weibliche Gründerinnen? In der Bevölkerungsbefragung wurde von den befragten Gründern die Einschätzung erbeten, wie viele Personen für das Unternehmen fünf Jahre nach der Gründung arbeiten werden. Die Ergebnisse zeigen eindeutige Unterschiede zwischen den untersuchten weiblichen und männlichen Nascents. Mehr als die Hälfte (ca. 55%) der

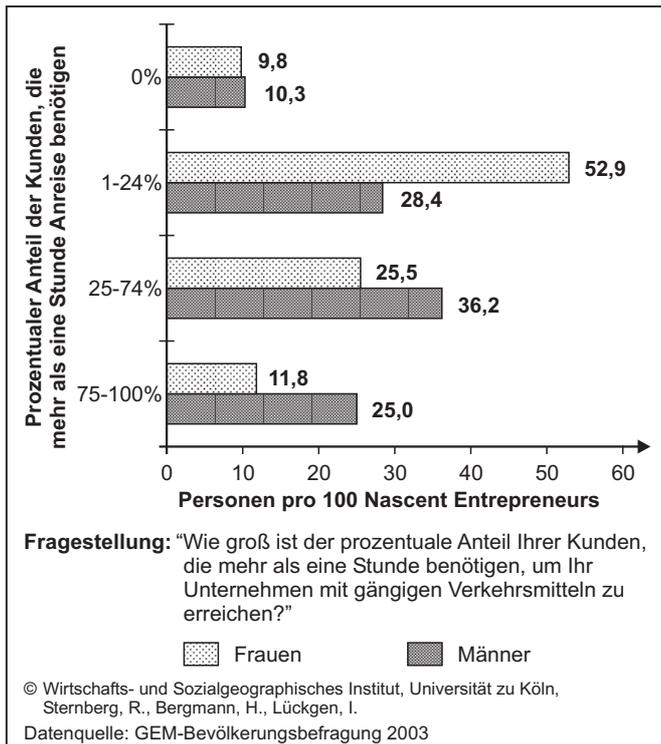


Abb. 5.2.4: Einzugsbereiche der geplanten Unternehmen nach Geschlecht in Deutschland 2003

weiblichen Nascents gibt an, ihr Unternehmen beschäftigen in fünf Jahren ein bis zwei Personen (vgl. Abb. 5.2.5). Bei den männlichen Nascents sind nur ca. 22% dieser Meinung. Ungefähr 85% der weiblichen Nascents erwarten für ihr Unternehmen in fünf Jahren nicht mehr als fünf Arbeitsplätze. Dasselbe behaupten weniger als die Hälfte der männlichen Nascents (ca. 49%). Es ist ersichtlich, dass Frauen nach der Gründung im Unterschied zu Männern keine großen Wachstumserwartungen hegen, was die Zahl der Arbeitsplätze betrifft. Dies zeigt sich auch in der Einschätzung von mehr als der Hälfte der männlichen Nascents (ca. 51%), dass ihr Unternehmen in fünf Jahren mehr als fünf Arbeitsplätze hat. Ein Viertel geht sogar davon aus, in fünf Jahren mehr als zehn Personen zu beschäftigen. Bei den weiblichen Nascents sagen nur ca. 15%, dass ihr Unternehmen in fünf Jahren mehr als fünf Personen beschäftigt; davon nur ca. vier Prozent, dass sie mehr als zehn Personen beschäftigen.

Welche Schlussfolgerungen erlauben diese Daten? Sie bestätigen zunächst einmal die These, dass die nach Ansicht der Befragten zukünftig geschaffenen Arbeitsplätze bei Gründerinnen deutlich geringer ist als bei Grün-

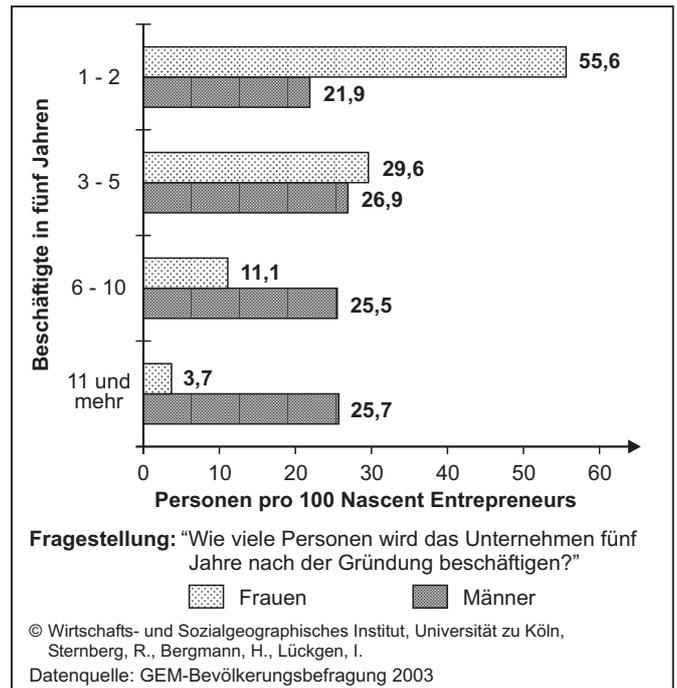


Abb. 5.2.5: Erwartete Beschäftigtenzahl geplanter Unternehmen nach Geschlecht in Deutschland 2003

dern. Dieser Befund erfordert eine Interpretation wenigstens in zweierlei Hinsicht. Erstens ist nicht gefragt worden, wie stark die Gründerinnen und Gründer mit ihrem Unternehmen wachsen wollen, sondern wie stark sie meinen, tatsächlich zu wachsen. Aus anderen Studien ist bekannt, dass Frauen weniger häufig Wachstumsambitionen besitzen als Männer, gemessen an der Anzahl der Arbeitsplätze. Zweitens stellt sich die – ex-ante nicht beantwortbare – Frage, wie realistisch die Einschätzung des zukünftigen Arbeitsplatzwachstums ist. Die Gründungsforschung zeigt, dass Frauen ihre Wachstumsabsichten pessimistischer (d.h. hier: realistischer) einschätzen als Männer, die häufiger ein stärkeres Wachstum erwarten als es später tatsächlich zu beobachten ist. Dieser Befund mag auch ein Grund für die höhere Kreditwürdigkeit von Männern sein. Frauen gründen nach eigener Einschätzung in bescheidenerem Rahmen und vorsichtiger und ihre Unternehmen besitzen eine höhere Überlebensdauer als die Gründungen von Männern. Die Tatsache, dass Unternehmerinnen im Laufe ihrer Geschäftstätigkeit kein bzw. kaum Wachstum anstreben, lässt sich auch darauf zurückführen, dass sie ihr Unternehmen im Vergleich zu Männern vermehrt im Nebenerwerb führen. Dies zeigen auch die Daten der Bevölkerungsbefragung des Regionalen Entrepreneurship Monitors

(REM), welche einen relativ hohen Anteil an Nebenerwerbsgründungen bei weiblichen Nascents ausweisen.

5.3 Wie unterscheiden sich Gründungseinstellungen und -potenziale von Gründerinnen und Gründern?

- ➔ Frauen schätzen eigene Gründungsfähigkeiten geringer ein als Männer
- ➔ Frauen sehen schlechtere Möglichkeiten für eine Selbstständigkeit
- ➔ Frauen würden aus Angst vor dem Scheitern eher eine Gründung unterlassen

In diesem Kapitel werden ausgewählte Aspekte des Gründungsgeschehens mit Fokus auf die Gruppe der Gründerinnen in Deutschland analysiert. Hierbei steht zunächst die geschlechterspezifische Betrachtung der Variablen „Gründungseinstellungen- und -potenziale“ im Mittelpunkt. Diese personenbezogenen Determinanten beeinflussen in beträchtlicher Weise die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen.

In der Bevölkerungsbefragung werden die interviewten Personen um die Einschätzung ihres Wissens, ihrer Fähigkeiten und Erfahrungen gebeten, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen. In Abb. 5.3.1 sind die Ergebnisse für die unternehmerisch aktiven und für die nicht aktiven Befragten nach Geschlecht für die letzten drei Jahre dargestellt. Zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 2003 gaben 56% der weiblichen unternehmerisch aktiven Personen an, über die notwendigen Gründungsfähigkeiten zu verfügen. Im Gegensatz dazu sind 81% der Männer der Meinung, solche Fähigkeit zu besitzen. Erwartungsgemäß schätzen unternehmerisch aktive Personen ihre Fähigkeiten höher ein als nicht unternehmerisch aktive Befragte, wobei die geschlechterspezifische Relation gleich ist (23,5% der Frauen, aber 33,6% der Männer). Auch in den Vorjahren schätzen in beiden Personengruppen (aktiv vs. nicht-aktiv) Frauen ihre Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen erheblich geringer ein als Männer. Auffällig ist jedoch, dass unternehmerisch aktive Frauen ihre Gründungsfähigkeiten im Jahr 2003 schlechter einschätzen als im Vorjahr, während der Wert für männliche Aktive weiter zunahm. Män-

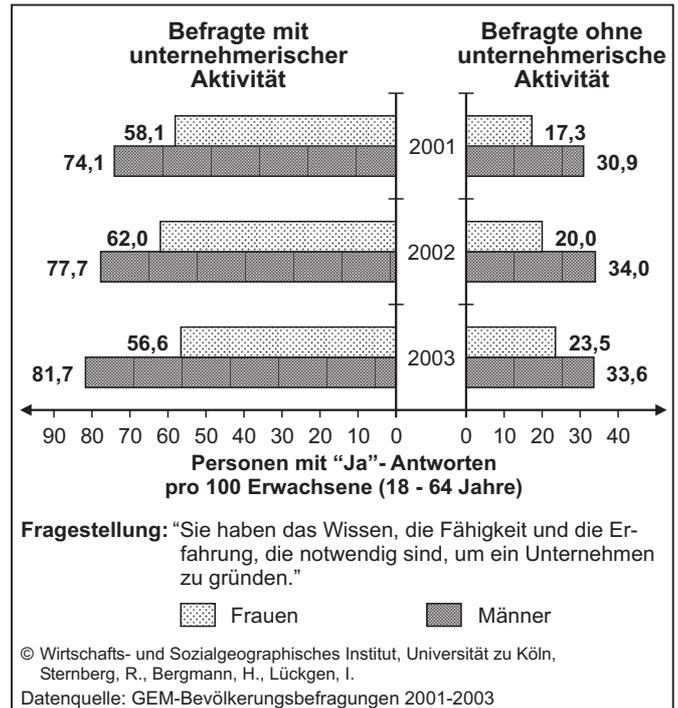


Abb. 5.3.1: Gründungsfähigkeiten nach Geschlecht und unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2001-2003

ner sind also auch in Zeiten einer sich kaum bzw. nicht bessernden Konjunkturlage weiterhin von ihren Fähigkeiten überzeugt, während dies bei Frauen seltener der Fall zu sein scheint. Allerdings zeigen zahlreiche Studien, dass Männer ihre Fähigkeiten systematisch überschätzen, während Frauen ihre Fähigkeiten eher unterschätzen. Dies erklärt auch den hohen Anteil unternehmerisch aktiver Frauen, obwohl sie relativ häufig der Ansicht sind, die notwendigen Gründungsfähigkeiten gar nicht zu besitzen (44% der Frauen, aber nur 18% der Männern meinen dies). Letztlich ist festzuhalten, dass Frauen sowohl mit als auch ohne unternehmerische Aktivität weniger von ihren Gründungsfähigkeiten überzeugt sind und einen großen Nachholbedarf aufweisen, was den Erwerb von Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen betrifft.

Um ein Unternehmen zu gründen, reicht es jedoch nicht aus, die eigenen Fähigkeiten als gut einzuschätzen. Auch das Urteil der potenziellen Gründer über die Gründungsmöglichkeiten in ihrer Region beeinflusst ihre Entscheidung für oder gegen den Schritt in die Selbstständigkeit.

Im dargestellten Zeitraum 2000-2003 glauben Männer sowohl bei Befragten mit unternehmerischer Aktivität

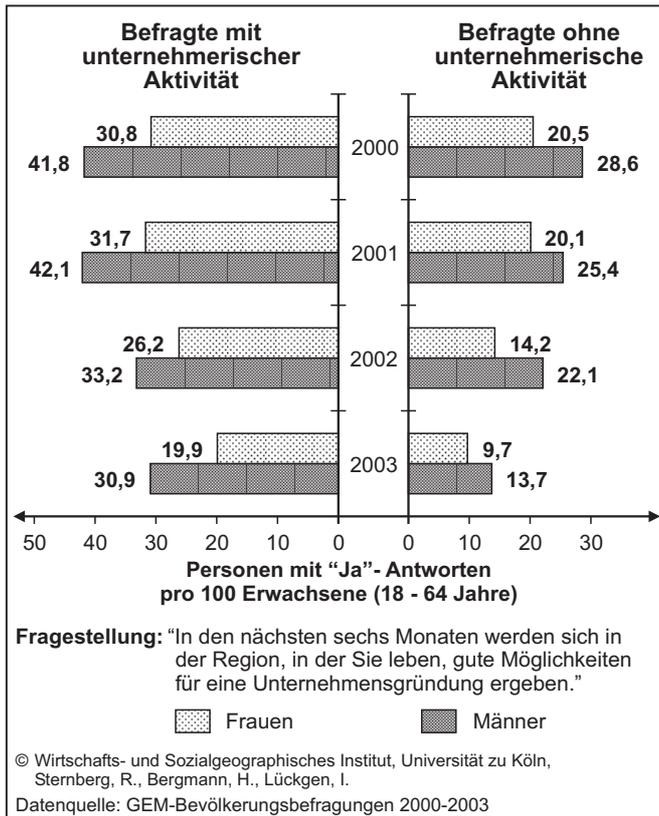


Abb. 5.3.2: Gründungsmöglichkeiten nach Geschlecht und unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000-2003

(2003: Männer 30,9%, Frauen 19,9%) als auch bei Befragten ohne unternehmerische Aktivität (2003: Männer 13,7%, Frauen 9,7%) eher an gute Gründungsmöglichkeiten in den sechs Monaten nach der Befragung (vgl. Abb. 5.3.2). Ähnlich wie bei den Gründungsfähigkeiten schätzen Frauen auch die Gründungsmöglichkeiten pessimistischer als Männer ein. Diese Tatsache kann die Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen negativ beeinflussen. Befragte mit unternehmerischer Aktivität sehen insgesamt bessere Gründungsmöglichkeiten als Befragte ohne unternehmerische Aktivität. Gemeinsam ist beiden Personengruppen ein kontinuierlicher Rückgang der Einschätzung guter Gründungsmöglichkeiten zwischen 2000 und 2003.

Sehr interessante Ergebnisse liefert die Einschätzung der Befragten ohne unternehmerische Aktivität, ob die Angst zu scheitern ihre Neigung beeinflusst, ein Unternehmen zu gründen. Frauen, die (noch) nicht unternehmerisch aktiv sind, sind häufiger von dieser Angst betroffen: Im Jahr 2003 würde die Angst zu scheitern in Deutschland

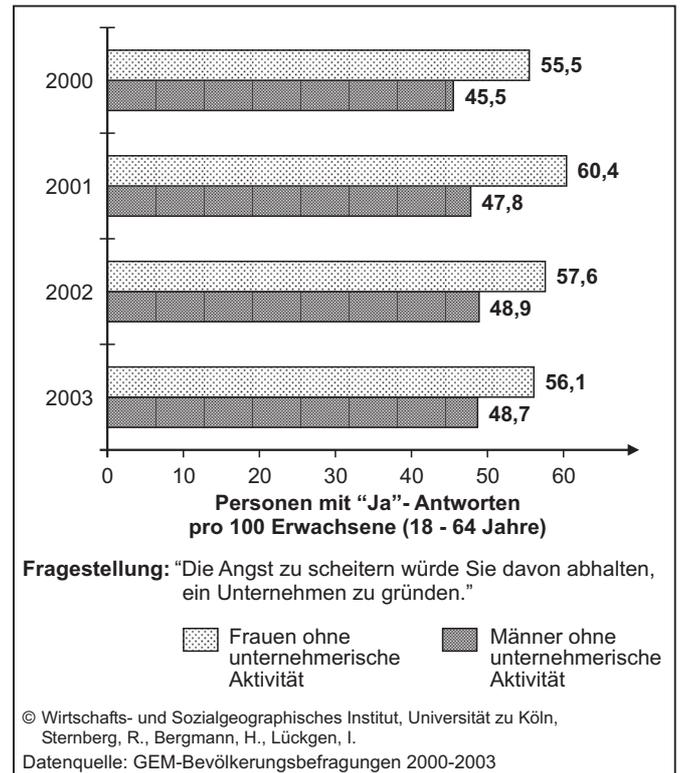


Abb. 5.3.3: Die Angst zu scheitern als Hindernis für eine Unternehmensgründung nach Geschlecht in Deutschland 2000-2003

ca. 56% der weiblichen und ca. 49% der männlichen Befragten ohne unternehmerische Aktivität davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen (vgl. Abb. 5.3.3).

Sowohl bei Frauen als auch bei Männern hat die Angst zu scheitern zwischen 2000 und 2003 zugenommen (Frauen + 1,1 Prozentpunkte, Männer + 3,2 Prozentpunkte). Bei Frauen ohne unternehmerische Aktivität hat sie nach einem starken Anstieg im Jahr 2001 in den letzten beiden Jahren zwar abgenommen. Sie liegt jedoch noch über dem Wert der Männer. Es darf jedoch nicht der Eindruck entstehen, dass die Beantwortung der Frage mit „Nein“ zwangsläufig bedeutet, dass eine Person ohne unternehmerische Aktivität dann in jedem Fall ein Unternehmen gründen würde. Ganz gewiss gibt es auch ohne die Angst zu scheitern Einflussfaktoren, die eine Gründung verhindern können.

5.4 Wie finanzieren sich Gründerinnen?

- ➔ Gründerinnen haben geringeren Kapitalbedarf als Gründer
- ➔ Gründerinnen verfügen über weniger eigenes Kapital als Gründer
- ➔ Gründerinnen fragen Fremdkapital relativ häufiger innerhalb der Familie nach

Wie bereits im Kapitel zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen erwähnt, ist die Frage der Finanzierung eines Gründungsvorhabens eine zentrale. Welchen Kapitalbedarf haben weibliche Entrepreneurinnen? Wieviel eigenes Kapital stellen Frauen zur Verfügung und aus welchen Quellen beziehen sie Fremdkapital bzw. informelles Kapital zur Finanzierung ihrer Vorhaben? Diese Fragen werden im Folgenden anhand der Angaben der Nascent Entrepreneurs in der GEM-Bevölkerungsbefragung beantwortet.

Bei der Frage, wie viel Geld insgesamt erforderlich sein wird, um das neue Unternehmen zu gründen, geben ca. 41% der weiblichen Nascents einen Betrag von unter 10 Tsd. Euro an; ca. 80% benötigen weniger als 50 Tsd. Euro zur Realisierung ihrer Vorhaben (vgl. Abb. 5.4.1). Unter den männlichen Nascents sind nur ca. 47% der Meinung, auf weniger als 50 Tsd. Euro angewiesen zu sein. Mehr als die Hälfte der männlichen Nascents benötigt dementsprechend mehr als 50 Tsd. Euro, davon sogar ca. 20% mehr als 200 Tsd. Euro. Die weiblichen Nascents weisen bei den höheren Beträgen weit geringere Anteile auf; so geben nur ca. 20% an, überhaupt mehr als 50 Tsd. Euro für ihre Gründung zu benötigen. Die Werte machen deutlich, dass Frauen für die Umsetzung ihres Gründungsvorhabens einen deutlich geringeren Kapitalbedarf haben als Männer. Liegt der Median der Frauen bei 10 Tsd. Euro, so beträgt dieser bei Männern 50 Tsd. Euro. Offenbar gründen Frauen eher kleinere Unternehmen und häufiger im Nebenerwerb.

Der Anteil eigenen Kapitals liegt bei der Hälfte der weiblichen Nascents bei bis zu 10 Tsd. Euro (vgl. Abb. 5.4.2). Ein weiteres Drittel der weiblichen Nascents kann zwischen 10 Tsd. und 50 Tsd. Euro als eigenes Kapital in die Gründung einbringen. Bei den männlichen Nascents ist der Anteil derer, die bis zu 50 Tsd. Euro aus eigenem Kapital investieren können, geringer (ca. 70%); d.h. ca. 30% der Männer verfügen über eigenes Kapital von mehr

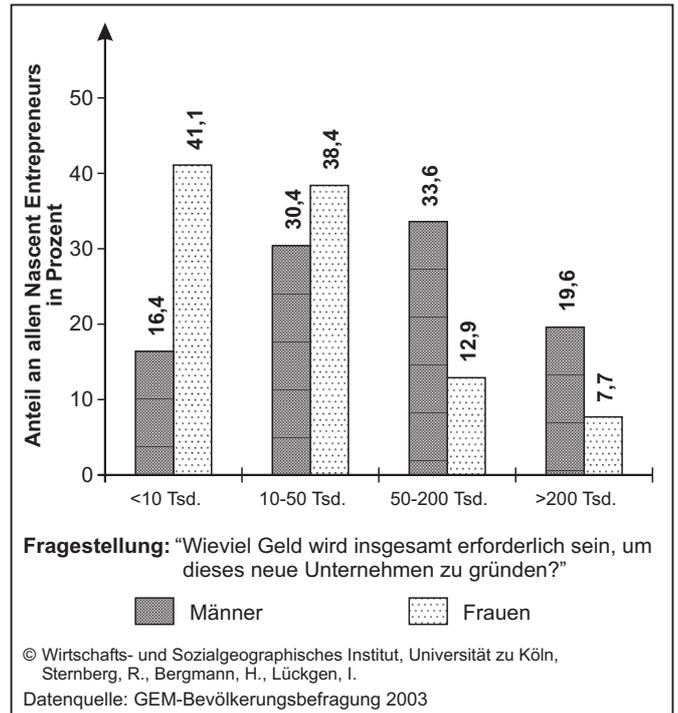


Abb. 5.4.1: Kapitalbedarf der geplanten Unternehmung nach Geschlecht in Deutschland 2003

als 50 Tsd. Euro (Frauen ca. 11%). Auf den ersten Blick scheint die geringere Quote eigenen Kapitals bei weiblichen Nascents eine Konsequenz aus der Tatsache zu sein, dass Frauen einen geringeren Kapitalbedarf bei ihrer Gründung haben. Doch der umgekehrte Kausalzusammenhang ist ebenfalls plausibel. Gerade weil der überwiegende Teil der Frauen im Vergleich zu Männern weniger eigenes Kapital zur Verfügung hat, streben Frauen eher kleinere Unternehmen an.

Grundsätzlich kann fehlendes eigenes Kapital durch Fremdkapital bzw. informelles Kapital kompensiert werden. Aus dem GEM-Datensatz ist nicht ersichtlich, wie viel Fremdkapital die Befragten akquirieren wollen. Bekannt ist aber, wie viele Frauen bzw. Männer sich überhaupt um Fremdkapital bemühen. Diesbezüglich gibt es zwischen weiblichen und männlichen Nascents keinen nennenswerten Unterschied: ca. 64% der Frauen und ca. 66% der Männer geben an, sich aus verschiedenen Quellen Kapital zu beschaffen. Eine Kompensation des geringeren eigenen Kapitals bei Frauen durch eine höhere Beschaffung von Fremdkapital als bei Männern scheint zumindest auf Basis der Fremdkapitalakquise nicht gegeben zu sein.

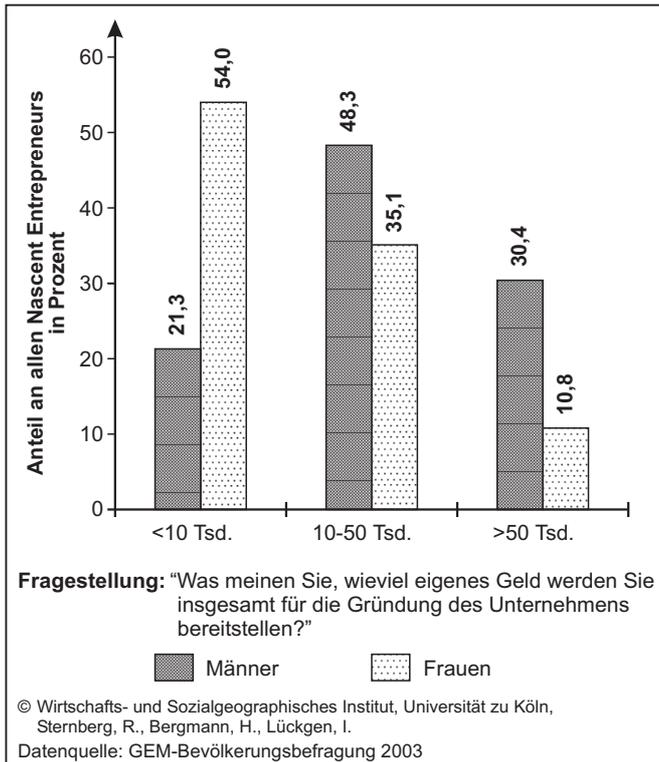


Abb. 5.4.2: *Eigenes Kapital der Nascent Entrepreneurs nach Geschlecht in Deutschland 2003*

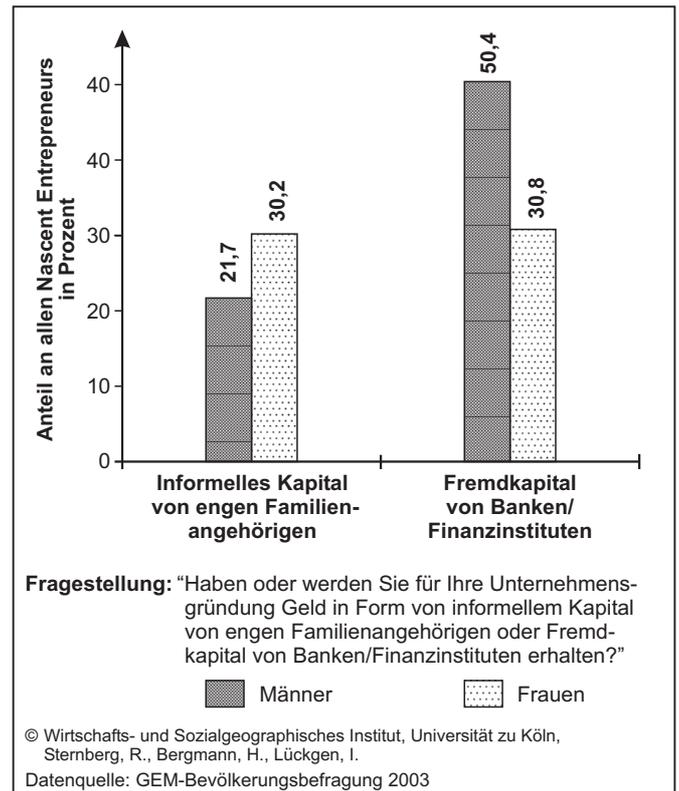


Abb. 5.4.3: *Informelles und Fremdkapital für geplante Unternehmungen nach Geschlecht in Deutschland 2003*

Aus welchen Quellen bekommen Gründerinnen Fremdkapital bzw. informelles Kapital? Bei den in der Bevölkerungsbefragung vorgegebenen Antwortmöglichkeiten (enge Familienangehörige, Verwandte, Arbeitskollegen, Arbeitgeber, Freunde/Nachbarn, Banken, öffentliche Förderprogramme) sind einzig bei engen Familienangehörigen und Banken/Finanzinstituten deutliche Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Nascents zu erkennen (vgl. Abb. 5.4.3). Die Gruppe der engen Familienangehörigen sehen ca. 30% der Frauen, aber nur ca. 22% der Männer als Finanzierungsquelle. Im umgekehrten Verhältnis stehen dazu die Ansichten zu Banken und Finanzinstituten als Finanzierungsquelle; hier beschafft sich ca. die Hälfte der männlichen, aber nur ca. ein Drittel der weiblichen Nascents Fremdkapital. Im Vergleich zu Männern besorgen sich Frauen eher beim Ehepartner, bei Eltern oder Geschwistern informelles Kapital. Hierbei handelt es sich vermeintlich in den meisten Fällen um kleinere Summen. Dies würde sich auch mit den in Kapitel 4 getätigten Aussagen zur Rahmenbedingung der Finanzierung decken, Banken und Kreditinstitute investieren aktuell kaum in kleine Gründungsvorhaben. Frauen sind mit ihren Finanzierungsgesuchen bei

Banken relativ selten und versuchen das nötige Kapital für eine Gründung aus anderen Quellen zu akquirieren. Männer bemühen sich im Vergleich zu Frauen verstärkt bei Banken um Kapital. Hierfür mag es zwei Gründe geben. Zum einen haben Männer einen höheren Kapitalbedarf (vgl. Abb. 5.4.1). Die Summe der notwendigen Mittel ist am ehesten bei Finanzinstituten zu bekommen. Zum anderen haben Männer bei der Nachfrage nach Fremdkapital bei Banken bessere Erfolgchancen als Frauen. Dieses Verhalten der Banken kann darin begründet sein, dass Frauen vermeintlich kleinere Unternehmen und zudem mit eher geringeren Wachstumsabsichten gründen, was sie für Banken weniger lukrativ macht. Wie zuvor ausgeführt, schätzen Frauen das Wachstum ihres Unternehmens allerdings realistischer (sprich: weniger optimistisch) ein als Männer – was allerdings das Kreditvergabeverhalten der Banken bislang noch nicht verändert hat. Zudem kann die bisweilen unangemessene Bescheidenheit von Frauen in solchen Kreditgesprächen dazu führen, dass es einem Banker schwer fällt, die wirkliche Qualität des Produkts zu beurteilen.

5.5 Welche Rahmenbedingungen bietet Deutschland für Gründungen durch Frauen?

- ➔ Deutschland international schlecht platziert
- ➔ Nordeuropäische Länder bieten beste Voraussetzungen für Gründerinnen
- ➔ Expertinnen in Deutschland bewerten Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen kritischer als Experten

Zum Schluss der Betrachtung ausgewählter Themenbereiche wird der Frage nachgegangen, wie sich in Deutschland die Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen darstellen. Der 2002 neu aufgenommene Fragenblock „Frauen und Entrepreneurship“ wurde 2003 in Deutschland zu diesem Zwecke um fünf zusätzliche Fragen erweitert (Aussagen F bis J; vgl. Abb. 5.5.2). Diese Fragen wurden nur den deutschen Gründungsexperten gestellt. Der internationale Vergleich der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen kann sich nur auf die in allen Ländern gestellten Fragen A bis E beziehen.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland in Bezug auf die Unterstützung der Gründungen von Frauen unter 31 Ländern Rangplatz 29. Der Gesamtindex hat sich gegenüber 2002 leicht um 0,14 Indexpunkte verbessert (vgl. Abb. 4.1.1). Deutschland hat sich damit unter den sowohl 2002 als auch 2003 am GEM teilnehmenden Ländern um zwei Rangplätze gegenüber 2002 verbessert (jeweils 27 Länder in 2002 und 2003; Verbesserung Deutschlands von Platz 26 auf 24). Nichtsdestotrotz werden die Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen in Deutschland als stark verbesserungswürdig eingeschätzt. In den asiatischen Staaten Thailand und Hongkong sowie wie in Finnland bewerten die Experten die Möglichkeiten für Gründerinnen am positivsten (vgl. Abb. 5.5.1). Auffällig sind die guten Platzierungen der nordeuropäischen Länder. Neben Finnland belegen auch die anderen teilnehmenden Länder aus Nordeuropa (Island, Norwegen, Dänemark und Schweden) Plätze unter den ersten Zehn. Auf mögliche Gründe der guten Bewertungen in den nordeuropäischen Staaten wird noch separat eingegangen.

Wie im Vorjahr bekommt auch 2003 die Aussage A („Mein Land verfügt über eine ausreichende soziale Infrastruktur, so dass Frauen weiterhin arbeiten können, auch wenn sie eine Familie gegründet haben“)

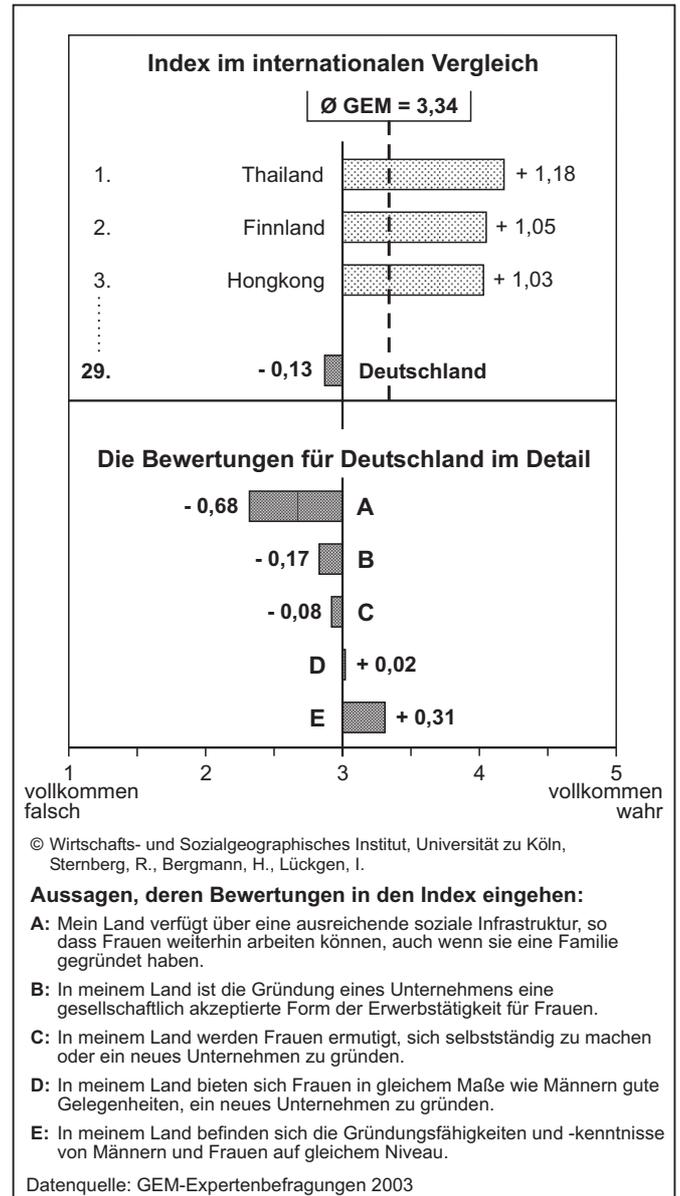


Abb. 5.5.1: Index der Unterstützung für Gründungen durch Frauen in Deutschland und im internationalen Vergleich 2003

auch wenn sie eine Familie gegründet haben“) die schlechteste Bewertung von den deutschen Experten unter allen Statements (vgl. Abb. 5.5.1). Im internationalen Ranking liegt Deutschland für Aussage A auf Rangplatz 28, während die fünf nordeuropäischen Länder unter den ersten sechs Rängen platziert sind. Die schlechte Gesamtbewertung des Bereiches „Gründungen durch Frauen“ in Deutschland lässt sich vor allem zurückführen auf die sehr ungünstige Bewertung der sozialen Infrastruktur, während die Aussagen B bis E vergleichsweise neutrale Bewertungen erhalten. Warum ist die soziale Infrastruk-

tur in den nordischen Ländern laut Expertenmeinung besser? Die Leiter der nordeuropäischen GEM-Teams argumentieren übereinstimmend, dass vom Staat seit Jahren spezielle Maßnahmen u.a. zur Kinderbetreuung finanziert werden, um Frauen die Teilnahme am Erwerbsleben zu ermöglichen. Beispielsweise können Familien in Dänemark und Finnland ihre Kinder ab einem Alter von sechs Monaten ganztägig in günstige Betreuungseinrichtungen geben. Das Angebot ist zeitlich sehr flexibel, so dass Kinder auch über Nacht oder bei Geschäftsreisen über mehrere Tage betreut werden. Durch die Bereitstellung solcher Betreuungsmöglichkeiten haben Frauen bessere Chancen, am Erwerbsleben teilzunehmen. Die Teamleiter der nordeuropäischen Länder betonen aber, dass solche Betreuungsmaßnahmen keine Garantie dafür sind, dass Frauen sich selbstständig machen. Viele wählen stattdessen eine abhängige Beschäftigung.

Der internationale Vergleich hat gezeigt, dass Deutschland nach Meinung der Experten keine guten Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen bietet. Weibliche Experten bewerten dabei fast alle Statements schlechter als ihre männlichen Kollegen (vgl. Abb. 5.5.2). Auffällig sind dabei die großen Unterschiede bei den Bewertungen der Aussagen A, D, G, H und J. Die Problematik der sozialen Infrastruktur (Aussage A) wurde bereits erwähnt. Sowohl weibliche wie männliche Experten bemängeln die Voraussetzungen in diesem Bereich (negativste aller Bewertungen der Experten), die Expertinnen sehen jedoch ein noch größeres Defizit als ihre männlichen Kollegen. Sehr unterschiedlich wird auch die Aussage bewertet, dass Frauen in gleichem Maße wie Männer die Gelegenheit haben, ein Unternehmen zu gründen (Aussage D). Während die Experten eine neutrale Meinung haben, sehen die Expertinnen Frauen im Nachteil gegenüber Männern. Die Aussagen G und H beziehen sich auf die Akquisition von Fremdkapital. Beide Geschlechter schätzen die Situation negativ ein. Jedoch bewerten Expertinnen sowohl die Verfügbarkeit von Fremdkapital als auch die Vergabepaxis bei Banken wesentlich kritischer. Sie sehen schlechtere Chancen für Gründerinnen bei der Fremdkapitalakquise als Experten. Diese Beurteilungen bestätigen die in diesem Kapitel zum Thema „Finanzierung“ geäußerte Hypothese, dass Frauen bei der Akquise von Bankkrediten Nachteile gegenüber Männern haben. Nach Meinung v.a. der Expertinnen scheinen deutliche Verbesserungen notwendig zu sein, um gute Rahmenbedingungen für Gründerinnen zu schaffen. Dies zeigt sich

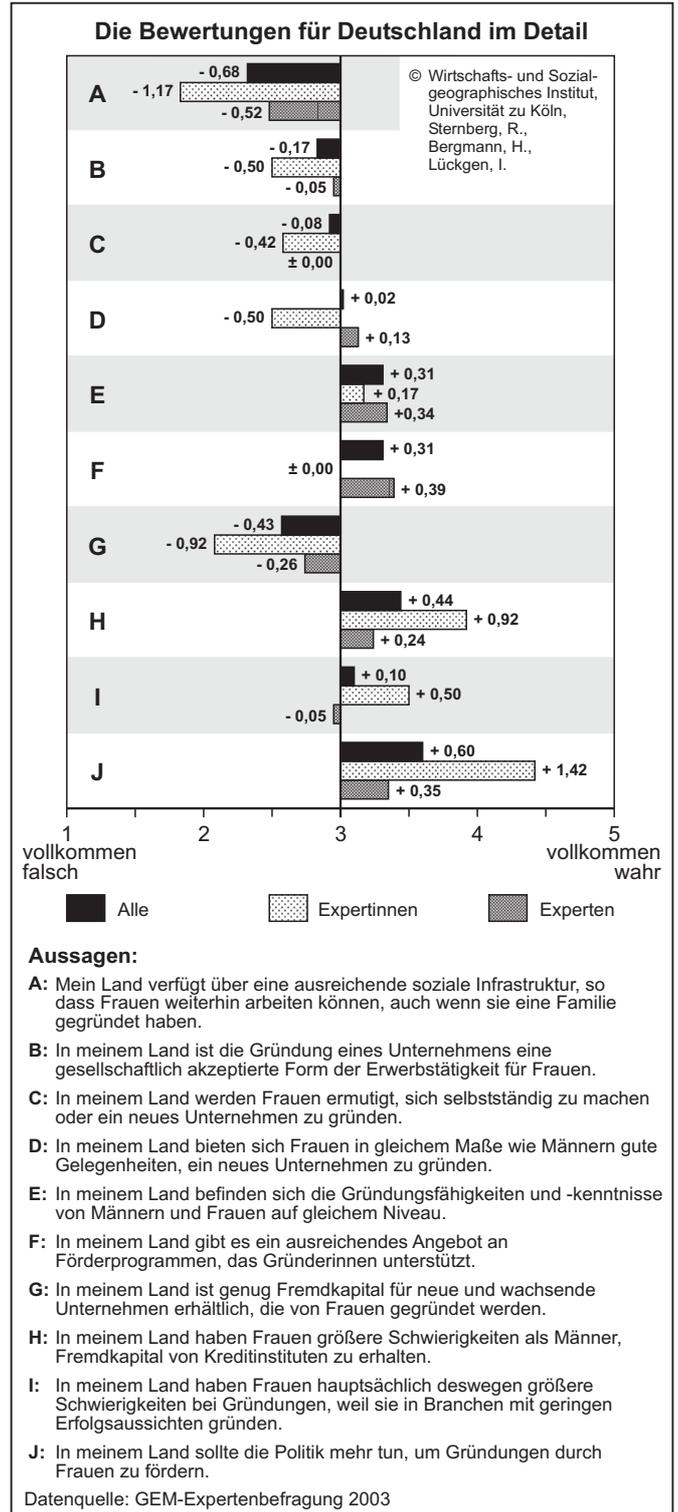


Abb. 5.5.2: Unterstützung für Gründungen durch Frauen in Deutschland 2003 – Beurteilung durch Expertinnen und Experten

letztlich in den Bewertungen zu Aussage J. Die Experten sind bei einem Indexwert von + 0,35 im Vergleich zu den Expertinnen (+ 1,42) eher selten der Ansicht, dass die

Politik in Deutschland mehr tun sollte, um Gründungen durch Frauen zu fördern.

Welchen Einfluss haben die Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen auf die tatsächliche Gründungsaktivität von Frauen? Wie aufgezeigt, bieten die nordeuropäischen Länder die besten Voraussetzungen für Gründerinnen. Jedoch haben diese Länder nicht die höchsten Quoten der Gründerinnen. Wichtiger könnten andere Rahmenbedingungen sein, die ebenfalls nicht geschlechtsneutral wirken, wie z.B. die Finanzierung (Benachteiligung von Frauen bei der Kreditvergabe). Ein weiterer Grund könnte sein, dass Frauen sich auch bei guten Voraussetzungen für eine Erwerbstätigkeit nicht zwingend selbstständig machen, sondern einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Trotzdem stellt die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen einen wichtigen Bestandteil dar auf dem Weg, die Gründungsaktivität von Frauen zu erhöhen.

5.6 Hinweise für die Politik: Was muss getan werden in Deutschland?

- ➔ Große Bedeutung von Gründerinnen
- ➔ Frauen müssen noch effektiver durch bessere Rahmenbedingungen unterstützt werden
- ➔ Erfolgreiche Unternehmerinnen als Vorbilder

Fast jedes dritte Unternehmen wird in Deutschland von einer Frau gegründet, was auf die hohe wirtschaftspolitische Relevanz dieser Gründungen hinweist. Das Potenzial von Gründungen durch Frauen wird allerdings bei weitem noch nicht vollständig genutzt. Durch eine noch bessere Ausschöpfung des Gründerinnenpotenzials können Impulse für Innovation und Beschäftigung geschaffen werden.

Im Rahmen dieses Kapitels wurden ausgewählte Aspekte angesprochen, die die Gründungsaktivitäten von Frauen charakterisieren bzw. beeinflussen. Nach der Darstellung der Ergebnisse stellt sich die Frage, was die Politik gegen die Zurückhaltung von Frauen bei Gründungen tun kann? Allgemein sollte die Politik versuchen, das Bewusstsein bei Frauen für die Selbstständigkeit als Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung zu stärken. Als Beispiel für eine solche Maßnahme sei das Projekt

„bring your daughters to work“ aus Island, ebenfalls einem GEM-Land, genannt. In diesem Projekt wurden Eltern aufgefordert, einmal im Jahr ihre Töchter mit zur Arbeit zu nehmen, um so das Bewusstsein der Mädchen für das Erwerbsleben allgemein zu fördern. Vorrangiges Ziel war es, die Mädchen in jungen Jahren mit Abläufen in einem Unternehmen vertraut zu machen und ihr Interesse für die Wirtschaft zu wecken. Es besteht die Hoffnung, dass sich aufgrund der Vorbildfunktion selbstständiger bzw. erwerbstätiger Männer und Frauen langfristig auch das Rollenbild berufstätiger Mütter verändert. Das Projekt wurde von der EU als „best-practice-project“ ausgezeichnet. Solche und vergleichbare Projekte können mittel- bis langfristig die Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit im Bewusstsein von Frauen verankern.

Eine weitere Möglichkeit, Frauen für eine selbstständige berufliche Tätigkeit zu sensibilisieren, ist die verstärkte Vorstellung erfolgreicher Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit. Die Vorbildwirkung von mit ihrer Gründung erfolgreichen Frauen kann andere Frauen dazu veranlassen, sich mit dem Thema Entrepreneurship ernsterhaft zu beschäftigen. Gerade die Anerkennung von Gründerinnen und ihrem Vorhaben in der Gesellschaft stellt in Deutschland noch eine große Hürde für potenzielle Gründerinnen dar. Diesem Hemmnis könnte durch eine vermehrte öffentliche Diskussion des Themas Frauen und Entrepreneurship entgegengewirkt werden.

Wenn Frauen sich für eine Unternehmensgründung entscheiden, müssen sie die entsprechenden Rahmenbedingungen vorfinden, um ihr Vorhaben umsetzen zu können. Die weiblichen Experten meinen, dass sich Frauen nicht die gleichen Gelegenheiten bieten wie Männern (vgl. Abb. 5.5.2, Aussage D). Die größten Defizite bestehen nach Aussage der Experten in den Bereichen der sozialen Infrastruktur sowie der Finanzierung von Gründungen. Die aktuelle Diskussion in Deutschland bzgl. der ganztägigen Betreuung von Kindern macht deutlich, dass es dort große Defizite gibt. Die beschriebene Situation in den nordischen Ländern scheint vorbildlich; die gute Einstufung der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen in diesen Ländern bestätigen dies. Allerdings betonen die GEM-Leiter der nordeuropäischen Länder auch, dass öffentliche Maßnahmen zur Unterstützung von Frauen, v.a. im Bereich der sozialen Infrastruktur, nicht notwendigerweise die Zahl weiblicher Gründungen er-

höhen. Viele Frauen wählen stattdessen eine abhängige Beschäftigung. Im Juli 2003 wurde in Norwegen die Unterstützung während der Mutterschaft auch selbstständigen Frauen gewährt. Unternehmerinnen sollen keine Nachteile gegenüber Frauen in einer abhängigen Beschäftigung haben. Der norwegische GEM-Teamleiter verspricht sich von dieser Maßnahme eine weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen. Im Bereich der Finanzierung muss in Deutschland besonders die Verfügbarkeit von und der Zugang zu Fremdkapital für Frauen verbessert werden, sofern denn Fremdkapital nachgefragt wird. Gerade für die Finanzierung kleiner Summen (geringerer Kapitalbedarf von Frauen, vgl. Abb. 5.3.4) müssen adäquate Lösungen gefunden werden, um Frauen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen.

Es bleibt festzuhalten, dass das Gründungsgeschehen von Frauen viele Facetten umfasst, von denen hier nur einige angesprochen werden konnten. Die Situation in Deutschland kann als nicht sehr förderlich für Gründerinnen beschrieben werden. Dies zeigt sich in der im Vergleich zu Männern geringeren Gründungsaktivität, aber auch in der schlechten Expertenbewertung der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen. Jedoch scheint das Unternehmerintum eine gestiegene Priorität bei den politischen Akteuren gewonnen zu haben.

6 Schlussfolgerungen und förderungs- politische Konsequenzen

Der vorliegende fünfte GEM-Länderbericht Deutschland hat gezeigt, dass Gründungen in Deutschland weiterhin ein wirtschafts-, arbeitsmarkt-, bildungs- und frauenpolitisch relevantes Thema sind. Geändert hat sich allerdings die Perspektive, denn anders als in Zeiten des New Economy Booms stehen derzeit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, unterstützt durch arbeitsmarktpolitisch motivierte Fördermaßnahmen, im Zentrum des Interesses. Diese Maßnahmen haben wesentlich dazu beigetragen, dass der Rückgang der Gründungsaktivitäten in Deutschland während der letzten Jahre zunächst gestoppt ist.

Dies ist erfreulich, darf aber nicht den Blick dafür verstellen, dass an diese Gründungen nicht die gleichen volks- und regionalwirtschaftlichen Erwartungen geknüpft werden sollten wie einst an die New-Economy-Gründer. Zu einer verantwortlichen Förderpolitik gehört es, potenziellen Gründern die mit einer Gründung verbundenen Risiken bewusst zu machen. Dies darf nicht bedeuten, dass der Staat Gründern sämtliche Risiken abnehmen sollte. Die Politik sollte den Eindruck vermeiden, als sei jede Gründung per se volkswirtschaftlich sinnvoll und unterstützungswürdig. Denn auch dies zeigen die GEM-Daten: Deutschland weist nicht nur bei der Anzahl der Gründungen generell Defizite gegenüber vergleichbaren europäischen und nordamerikanischen Ländern auf, sondern insbesondere bei potenziell wachstums- und/oder wissensintensiven Gründungen. Der parallel zu den Länderberichten jährlich veröffentlichte Global Report zum GEM belegt, dass auf Ebene der Volkswirtschaften aller GEM-Länder ein positiver statistischer Zusammenhang zwischen der TEA-Quote und dem späteren Wachstum des Bruttoinlandsproduktes besteht. Dieser Zusammenhang, in Abb. 6.1.1 für alle erfassten Gründungen dargestellt, ist bei einem einjährigen Abstand zwischen TEA-Quote und BIP-Wachstum relativ stark und wäre bei Berücksichtigung nur der expansiven, wissensintensiven Gründungen ungleich stärker.

Die aktuelle Bestandsaufnahme der Gründungsaktivitäten in diesem GEM-Bericht lässt sich gut mittels der gängigen **SWOT**-Terminologie erfassen (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats).

Zu den **Stärken** (Strengths) zählt hierzulande – dies ist ein sehr stabiles Resultat aller bisherigen deutschen Länderberichte - die verglichen mit anderen GEM-Staaten quantitativ wie qualitativ sehr gut ausgebaute Gründungsförderinfrastruktur und die physische Infrastruktur. Hier braucht im quantitativen Sinne nicht mehr getan und auch nicht mehr Geld ausgegeben werden. Allerdings ist eine Konsolidierung der mittlerweile partiell zu großen Zahl an Förderprogrammen von Bund, Ländern und Gemeinden angeraten. Etwas weniger wäre bisweilen mehr, sofern damit eine Mittelfokussierung auf weiterhin bestehende Programme verbunden ist. Eine drastische Reduzierung der Gründungsförderprogramme wäre aber falsch, da so ein Standortvorteil Deutschlands aufgegeben würde. Ein zweite erwähnenswerte Stärke ist das allgemeine Bildungsniveau der deutschen Bevölkerung verglichen mit vielen anderen Ländern, trotz Pisa. Wohlgemerkt: Die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung ist hiermit nicht gemeint (siehe Schwächen). Letztere könnte aber bei ausreichend langem Atem erfolgreicher sein als in anderen Ländern, da sie auf einer wesentlich besseren Grundausbildung an deutschen Schulen und Hochschulen aufsetzen könnte als dies andernorts möglich wäre.

Eine ambivalente Bewertung erhält die Gründungsfinanzierung. Der 12. Rang unter 31 GEM-Ländern sollte nicht zu allzu viel Euphorie verführen: Die entsprechende Bewertung hat sich in den letzten Jahren permanent verschlechtert, so dass aus der einstigen Stärke eine Schwäche zu werden droht.

Der vorliegende GEM-Bericht zeigt mehr komparative **Schwächen** (Weaknesses) Deutschlands als komparative Stärken. Bei mehreren gründungsbezogenen Rahmenbedingungen nimmt Deutschland Rangplätze unter den 31 GEM-Staaten ein, die einem der größten und wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsstandorte der Welt nicht gerecht werden. Wie Anhang 2 zeigt, gehören insbesondere die gründungsbezogene Ausbildung in der Schule, die gesellschaftlichen Werte und Normen („Gründungskultur“) sowie die staatlichen Regulierungen und das Steuersystem zu den Schwachstellen Deutschlands. Der größere Teil dieser gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wäre durch politische Maßnahmen potenziell beeinflussbar.

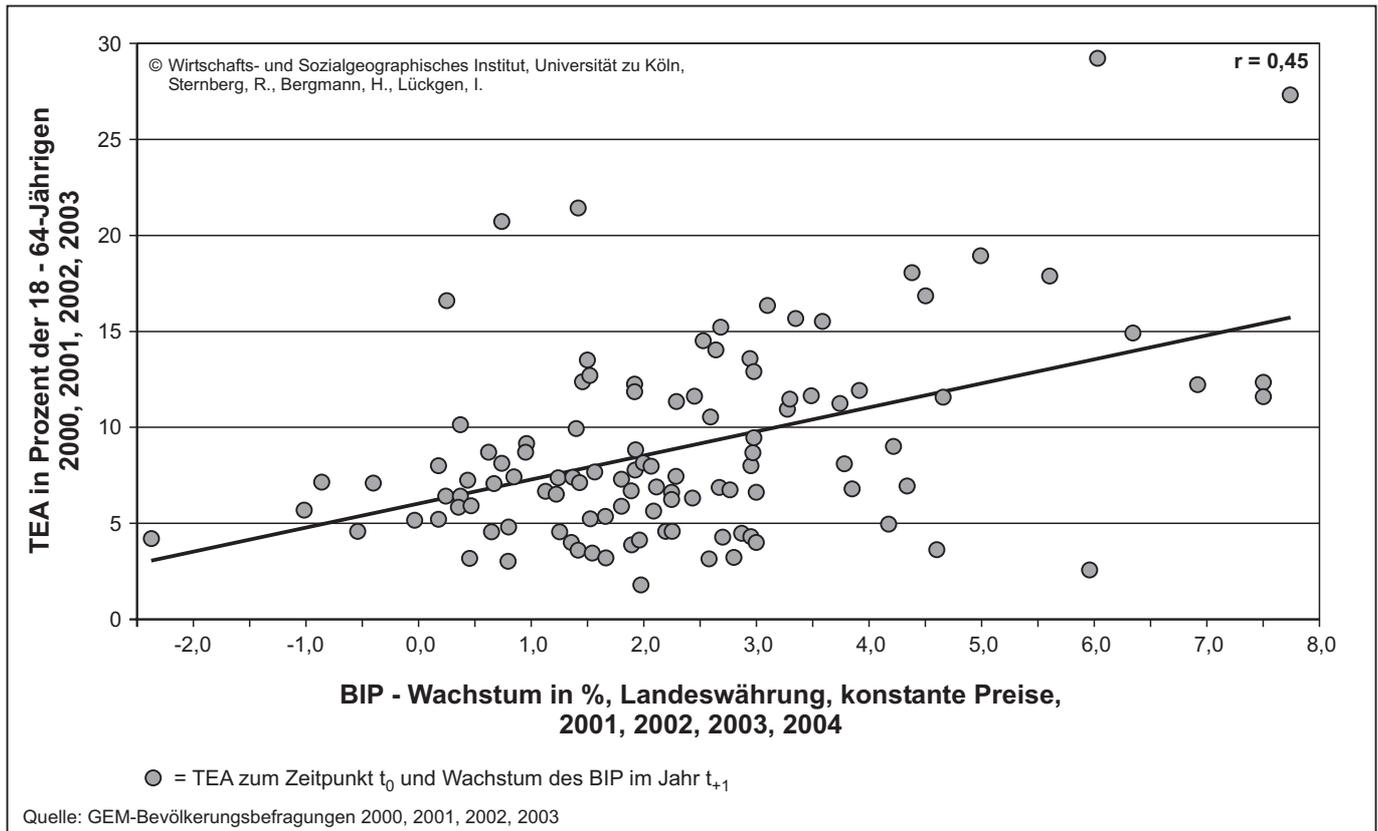


Abb. 6.1.1: Gründungsaktivitäten und nachfolgendes Wirtschaftswachstum in den GEM-Ländern (ein Jahr Time-lag)

Den schlechtesten Rangplatz belegt Deutschland bei der Unterstützung von Gründungen durch Frauen (Rang 29). Diese Schwäche bezieht sich nicht auf eine von vielen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, sondern ist vielmehr von grundsätzlicher Relevanz: Im vergangenen Jahr hat sich die Zahl der Gründungen durch Frauen ungünstiger entwickelt als die der Männer; hier existiert das weitaus größere unausgeschöpfte Gründungspotenzial. Eine Relation von etwa 2:1 (Gründer zu Gründerinnen) ist unbefriedigend, zumal sie die Situation aufgrund der in wachstumsschwachen Wirtschaftssektoren überproportional vertretenen Gründungen von Frauen beschönigt.

Die weitaus größere Herausforderung an die Politik liegt aber nicht in einzelnen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, sondern in den individuellen gründungsbezogenen Einstellungen und -fähigkeiten der deutschen Bevölkerung (Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis, Einschätzung der Gründungschancen und der Gründungsfähigkeiten). Solche Einstellungen, die sich partiell auch noch weiter verschlechtert haben, beeinflussen die tatsächliche Gründungsentscheidung stärker als

die genannten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und sind durch Politik schwerer kurzfristig steuerbar. Versuchen sollte die Politik dies gleichwohl – und dabei ist ihr ein langer Atem zu wünschen.

Die **Möglichkeiten** (Opportunities) liegen, so paradox dies zunächst klingt, in der aktuellen konjunkturellen und partiell damit verbundenen gesellschaftlichen Krise. Die individuell als solche empfundene (ein Jammern auf hohem Niveau zugestanden!) ökonomische Not kann eine Triebfeder für bislang unterbliebene wirtschaftliche (Gründungs-) Aktivitäten sein. Diese Argumentation mag zwar einem Schumpeterschen Unternehmerbild entlehnt sein, das heutzutage nicht mehr auf jeden Gründer und insbesondere jede Gründerin zutrifft. Am Kernargument ändert dies aber nichts: Not macht erfinderisch und das kann sich auch in der Gründung eines eigenen Unternehmens äußern. Die aktuell beobachtete Zunahme der Zahl der Nascent Entrepreneurs in Deutschland, welche in diesem Umfang in anderen Ländern nicht zu konstatieren ist, kann als erstes Indiz gewertet werden. Möglicherweise kann sich dies auch in einer Änderung der Gründungs-

einstellungen auswirken, ggf. unabhängig von etwaigen Maßnahmen der Gründungsförderpolitik mit dieser Zielsetzung. Es wird spannend sein, zu beobachten, wie sich Gründungszahlen und -struktur („Notgründungen“ vs. Opportunity-Gründungen) verändern, falls sich die vorsichtigen Anzeichen für eine konjunkturelle Belebung tatsächlich verstetigen und als nachhaltig erweisen. Schon der kommende GEM-Bericht für das Jahr 2004 wird darauf eine erste Antwort geben können.

Threats im Sinne von **Gefahren** drohen Gründungen in Deutschland nach Ansicht der Autoren dieses Berichts aus wenigstens zwei Richtungen. Erstens verlautet aus Teilen der Politik, dass die gesamte Gründungsförderpolitik drastisch zurückzufahren sei. Die bisherigen Wirkungen seien insbesondere auf dem Arbeitsmarkt zu wenig spürbar gewesen und in Zeiten knapper öffentlicher Kassen sei daher das Meiste verzichtbar. Der GEM-Bericht empfiehlt dringend, die während der letzten Jahre mit viel Phantasie und relativ wenig Geld (gemessen an den Kohle-, Stahl- und Agrarsubventionen) aufgebaute Gründungsförderinfrastruktur nicht radikal rückzubauen. Objektive Evaluation und notwendige Konsolidierung ja, aber keine Rosskur nach dem in Deutschland leider gar nicht so seltenen Motto „von einem Extrem ins andere“: Bis Anfang der 1990er Jahre wurde in Deutschland in der Gründungsförderung (und -forschung!) nahezu nichts getan, dann in kurzer Zeit extrem viel, und nun möglicherweise wieder fast nichts. Eine zweite Gefahr droht aus den Medien und sie hat ein wenig zu tun mit der erstgenannten. Manche Vertreter verschiedenster Medienarten vermitteln den Eindruck als sei mit dem Ende der New Economy auch das Thema „Gründungen“ gestorben. Ein Verschweigen dieses Themas in den Medien hat auch Wirkungen auf die Bevölkerung und deren Gründungseinstellungen und -wissen. Rückschlüsse von den New-Economy-Gründungen auf Gründungen generell wären grundlegend falsch, denn diese Gründungen waren nie und werden nie repräsentativ für Unternehmensgründungen generell sein. Nicht das schnelle, bequeme und primär lust- und konsumbetonte Reichwerden mit einer Gründung charakterisiert den Alltag einer/s Selbstständigen, sondern das harte, selbstverantwortliche und risikoreiche, aber auch selbstbestimmte und viele Arbeiten über lange Jahre beschreibt die Realität von Gründern. Die Wiederaufnahme des Themas und die Korrektur eines irreführenden Gründerimages durch die Medi-

en, aber auch durch einzelne Gründungsförderer, wären zielführend.

Was kann die Gründungsförderpolitik tun, um die genannten Stärken zu stärken, die Schwächen zu verringern, die Gelegenheiten zu nutzen und den Bedrohungen zu begegnen? Die Autoren sehen, in weitgehender Übereinstimmung mit den mehr als 50 für diesen Bericht befragten Experten, insbesondere in folgenden Feldern Handlungsbedarf.

Bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen scheinen in den Bereichen Bildung, Finanzierung sowie Regulierungen und Steuern weiterhin Aktivitäten notwendig. Die Finanzierung eines Gründungsvorhabens stellt in Deutschland momentan in vielen Fällen ein großes Problem dar, das zudem geschlechterspezifisch ist. Besonders Gründer und – noch stärker – Gründerinnen von Kleinstunternehmen mit einem geringen Kapitalbedarf haben es schwer, bei Banken bzw. Finanzinstituten Kredite zu akquirieren. GEM hat gezeigt, dass in Deutschland die Umsetzung einer Gründungsidee in eine tatsächliche Gründung ein größeres Problem ist als in vielen anderen GEM-Ländern. Diese Umsetzung hat auch mit finanziellen Möglichkeiten zu tun. Eine „Kultur der Selbstständigkeit“ wird in Deutschland seit einigen Jahren zu entwickeln versucht, aber insbesondere die Rolle der Schulen und Universitäten ist dabei ausbaufähig. Eine auch das Thema Gründungen berücksichtigende Bildungspolitik kann in doppelter Hinsicht förderlich sein: durch Ganztagschulen ließen sich Gründungstätigkeit und Kindererziehung von Frauen (und Männern) besser vereinbaren und die vermehrte Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten und wirtschaftlicher Basiskenntnisse würde die Sensibilisierung für eine spätere berufliche Selbstständigkeit erhöhen. Administrative und steuerliche Rahmenbedingungen schrecken manche potenziellen Gründer von der Umsetzung einer Gründungsidee ab, auch wenn längst nicht alle Regulierungen derart hinderlich sind, wie sie wahrgenommen werden.

Gründungen durch Frauen hat dieser GEM-Bericht ein eigenes Kapitel gewidmet. Es hat gezeigt, dass dieses Gründungssegment in der Tat eine komparative Schwäche Deutschlands darstellt. Möchte eine Volkswirtschaft wie Deutschland mehr und mehr gute Gründungen hervorbringen, dann kann sie es sich nicht leisten, die Hälfte

des Potenzials weiterhin so stiefmütterlich zu behandeln wie bisher. Nicht nur aus volkswirtschaftlichen, sondern auch aus demographischen Gründen ist es dringend angeraten, die Vereinbarkeit von selbstständiger beruflicher Tätigkeit und Kindererziehung zu fördern. Obgleich diese Forderung prinzipiell für Frauen und Männer gilt, sind Frauen davon expliziter betroffen. Eine frauenspezifische Gründungsförderpolitik ist insbesondere eine mütter-spezifische Gründungsförderpolitik, denn Mütter und werdende Mütter leiden unter der schwierigen Vereinbarkeit von Kindererziehung und Beruf, nicht Frauen allgemein! Flankierend sollten Maßnahmen entwickelt werden, die die verglichen mit Männern ungünstigere Ausprägung der Gründungseinstellungen, -fähigkeiten und -motive von Frauen zumindest langfristig verbessern helfen. Investitionen in die soziale, insbesondere die familienbezogene Infrastruktur sind wichtig. Die Angebote in den meisten nordeuropäischen Ländern sind hier vorbildlich (z.B. die kostengünstige Ganztagsbetreuung von Kindern ab sechs Monaten auch über Nacht oder über mehrere Tage).

Die Gründungsförderpolitik des Bundes, der Länder und der Kommunen hat während der vergangenen Jahre eine sehr große Zahl an neuen Programmen entwickelt. Die Verantwortlichen sollten nach angemessener Laufzeit dieser neuen Programme sehr sorgsam prüfen, welche Wirkungen diese für die Zahl der Gründungen, deren Überlebensfähigkeit und Beschäftigtenzahlen entfaltet haben. Generell scheint es an der Zeit, die Gründungsförderpolitik der verschiedenen Maßstabsebenen zu konsolidieren. Notwendig sind eine größere Tiefe und eine etwas geringere Breite an Programmen.

Anhang 1: Konzept, Methode und Daten vom GEM 2003

Das GEM-Modell

Der theoretische Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors wird durch das GEM-Modell gebildet (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land sowie den Zusammenhang von Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum. Berücksichtigt werden verschiedene Variablengruppen, die sich untereinander beeinflussen und in ihrer Gesamtheit das wirtschaftliche Wachstum eines Landes bestimmen.

Ausgangspunkt des Modells ist der allgemeine soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes, welcher u.a. durch die demographische Struktur, den Bildungsstand sowie das politische System gebildet wird. Vor dem Hintergrund dieses Kontextes haben sich in jedem Land jeweils eigene allgemeine sowie gründungsbezogene Rahmenbedingungen herausgebildet. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen umfassen Faktoren wie die Offenheit der Volkswirtschaft und die Struktur von Finanz- und Arbeitsmärkten. Bei diesen Faktoren handelt es sich allgemein um Einflussfaktoren wirtschaftlichen Handelns, welche damit auch Unternehmensgründungen steuern. Für Gründungen sind allerdings insbesondere die bereits genannten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen relevant. Diese umfassen eine breite Palette an Faktoren, auf die Unternehmensgründer angewiesen sind und welche für Gründungen förderlich oder hinderlich sein können. Hierzu zählen die Finanzierungsbedingungen für Gründer, Steuern, Regulierungen und die Art und Ausgestaltung von Förderprogrammen. Diese und weitere Faktoren werden im Kapitel 4 dieses Berichts untersucht.

Sowohl allgemeine nationale Rahmenbedingungen als auch gründungsbezogene Rahmenbedingungen üben einen Einfluss auf Gründungschancen und Gründungspotenziale und damit auch auf das Gründungsgeschehen aus. Mit dem Begriff „Gründungschancen“ ist gemeint, inwieweit sich durch das Zusammenwirken der verschiedenen Rahmenbedingungen in einem Land Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen bieten. Diese Möglichkeiten können z.B. in Form von Marktlücken oder Ideen für neue Produkte oder Dienstleistungen bestehen.

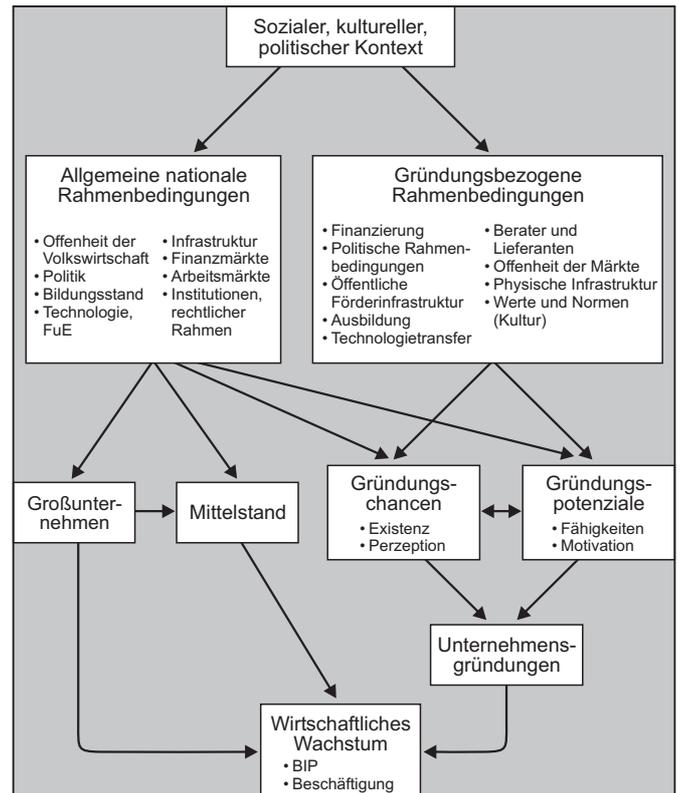


Abb. A1: Das GEM-Modell

Der Begriff der Gründungspotenziale beschreibt, in welchem Umfang Personen die nötigen Fähigkeiten und die Motivation besitzen, bestehende Gründungschancen zu nutzen, also ein Unternehmen zu gründen. Aus dem Zusammenspiel von Gründungschancen und Gründungspotenzialen ergibt sich die tatsächliche Gründungsdynamik. Wirtschaftliches Wachstum wird einerseits davon beeinflusst, in welchem Maße bestehende mittelständische oder große Unternehmen expandieren, schrumpfen oder schließen und andererseits davon, in welchem Umfang neue Unternehmen auf den Markt treten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das GEM-Modell eine breite Palette von Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land berücksichtigt. Sowohl explizit ökonomische als auch soziale, kulturelle und psychologische Determinanten werden erfasst. Das GEM-Modell wurde 1999 erstmals empirisch getestet und hat sich im Wesentlichen bewährt. Es wurde daher auch in den Folgejahren jeweils nur mit geringfügigen Veränderungen erneut verwendet.

Die empirische Basis des GEM-Projektes

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten sowie Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich GEM im Wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil vom GEM liegt darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 31 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern gleich und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Anschluss kurz dargestellt:

Bevölkerungsbefragung

Ein wichtiger Baustein der GEM-Untersuchung ist die Befragung einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Ziel dieser Befragung ist es, zu ermitteln, in welchem Umfang sich Personen an Gründungsaktivitäten beteiligen und welche Einstellung sie gegenüber gründungsbezogenen Themen vertreten. In jedem der beteiligten Länder wurde hierzu im Sommer 2003 eine repräsentative Bürgerbefragung durchgeführt, welche mit wenigen Ausnahmen in telefonischer Form stattfand. Lediglich in einzelnen Ländern wie z.B. China lässt sich anhand einer Telefonbefragung kein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung befragen, weswegen hier andere Erhebungsverfahren gewählt wurden.

Der Stichprobenumfang beträgt in allen Ländern mindestens 2000 Personen. In Deutschland wurden im Jahr 2003 – ähnlich wie in den Vorjahren – deutlich mehr Personen befragt, um die Repräsentativität der Erhebung noch weiter zu steigern. In diesem Jahr beträgt der Stichprobenumfang 7.500 Personen. Die Befragung wurde in allen Ländern von international renommierten Marktforschungsinstituten durchgeführt. In Deutschland hat diese Aufgabe wie bereits im Vorjahr TNS (Taylor Nelson

Sofres) Emnid übernommen. Der Datensatz aus der Bürgerbefragung wird sowohl vom internationalen Koordinationsteam als auch vom jeweiligen nationalen GEM-Team ausgewertet.

Expertenbefragung

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM-Projektes auch eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese Expertenbefragung dient insbesondere dazu, eine Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen zu erhalten. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren im jeweiligen Land Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, welche also ein Land "entrepreneurial" machen. Die befragten Experten werden in allen Ländern nach einem einheitlichen Schlüssel ausgewählt. Es handelt sich um Personen aus Unternehmen, Wissenschaft, Verbänden, Banken und Beratungsfirmen, die sich intensiv mit Gründungen beschäftigen und einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen. Die Expertenbefragung wurde in allen Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführt.

Insgesamt wurden in diesem Jahr in Deutschland 53 weibliche und männliche Gründungsexperten aus ganz unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik befragt. Alle Personen haben einen standardisierten Fragebogen ausgefüllt, der in der jeweiligen Landessprache in allen beteiligten GEM-Ländern verwendet wurde und damit einen internationalen Vergleich zulässt. Darüber hinaus wurde mit 23 Experten und Expertinnen noch einstündige Interviews geführt, um Hintergrundinformationen zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und zu Besonderheiten des Gründungssektors in Deutschland zu erhalten.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

Durch das GEM-Koordinationsteam werden sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen zusammengetragen. Verwendung finden international verfügbare und vergleichbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD.

Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

Gesamtrang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	A1
USA (1)	(4)	(2)	(1)	(1)	(5)	(2)	(1)	(16)	(1)	(1)	(5)	(1)	(1)	USA (6)
Singapur (2)	(5)	(6)	(11)	(7)	(10)	(6)	(12)	(8)	(2)	(5)	(3)	(12)	(2)	Singapur (13)
Hongkong (3)	(14)	(1)	(16)	(5)	(18)	(10)	(5)	(4)	(6)	(3)	(1)	(2)	(14)	Hongkong (3)
Kanada (4)	(11)	(3)	(2)	(4)	(14)	(1)	(6)	(31)	(3)	(2)	(16)	(4)	(3)	Kanada (7)
Finnland (5)	(3)	(9)	(3)	(9)	(3)	(5)	(11)	(9)	(12)	(6)	(10)	(17)	(18)	Finnland (2)
Irland (6)	(1)	(28)	(4)	(11)	(2)	(8)	(10)	(26)	(10)	(4)	(4)	(9)	(8)	Irland (18)
Neuseeland (7)	(16)	(14)	(10)	(3)	(9)	(9)	(3)	(14)	(9)	(18)	(15)	(5)	(6)	Neuseeland (12)
Thailand (8)	(10)	(18)	(20)	(2)	(1)	(24)	(9)	(2)	(20)	(15)	(6)	(6)	(9)	Thailand (1)
Australien (9)	(17)	(11)	(19)	(17)	(17)	(3)	(7)	(25)	(8)	(9)	(11)	(7)	(4)	Australien (11)
Schweiz (10)	(9)	(7)	(7)	(10)	(16)	(4)	(23)	(22)	(4)	(14)	(8)	(16)	(29)	Schweiz (30)
Niederlande (11)	(13)	(17)	(23)	(6)	(19)	(15)	(4)	(12)	(15)	(7)	(21)	(13)	(5)	Niederlande (15)
Island (12)	(20)	(8)	(14)	(29)	(20)	(16)	(16)	(6)	(16)	(17)	(2)	(3)	(10)	Island (4)
Deutschland (13)	(2)	(5)	(9)	(12)	(13)	(13)	(13)	(15)	(19)	(21)	(23)	(23)	(25)	Deutschland (29)
Dänemark (14)	(8)	(15)	(17)	(8)	(6)	(17)	(21)	(24)	(29)	(11)	(14)	(24)	(11)	Dänemark (8)
China (15)	(19)	(16)	(8)	(25)	(12)	(20)	(14)	(1)	(27)	(30)	(7)	(10)	(22)	China (9)
Frankreich (16)	(7)	(13)	(6)	(21)	(11)	(22)	(27)	(5)	(7)	(13)	(18)	(30)	(31)	Frankreich (21)
Belgien (17)	(18)	(10)	(5)	(16)	(15)	(12)	(17)	(28)	(13)	(8)	(26)	(27)	(19)	Belgien (16)
Großbritannien (18)	(15)	(26)	(13)	(13)	(7)	(14)	(8)	(27)	(23)	(20)	(12)	(26)	(12)	Großbritannien (23)
Chile (19)	(27)	(4)	(24)	(24)	(22)	(26)	(2)	(30)	(5)	(10)	(13)	(18)	(20)	Chile (24)
Spanien (20)	(6)	(27)	(12)	(19)	(8)	(21)	(19)	(29)	(21)	(25)	(9)	(21)	(23)	Spanien (27)
Norwegen (21)	(12)	(19)	(18)	(27)	(23)	(11)	(22)	(23)	(25)	(12)	(20)	(22)	(7)	Norwegen (5)
Südafrika (22)	(24)	(25)	(22)	(18)	(4)	(18)	(29)	(20)	(14)	(22)	(19)	(15)	(15)	Südafrika (20)
Schweden (23)	(23)	(12)	(21)	(22)	(29)	(7)	(20)	(21)	(24)	(16)	(22)	(31)	(21)	Schweden (10)
Italien (24)	(21)	(29)	(29)	(20)	(25)	(23)	(15)	(18)	(18)	(24)	(29)	(8)	(16)	Italien (25)
Griechenland (25)	(28)	(20)	(15)	(15)	(27)	(25)	(18)	(19)	(31)	(27)	(24)	(14)	(24)	Griechenland (26)
Slowenien (26)	(26)	(22)	(27)	(26)	(24)	(19)	(25)	(11)	(17)	(23)	(27)	(28)	(13)	Slowenien (14)
Argentinien (27)	(30)	(21)	(25)	(28)	(30)	(30)	(26)	(10)	(11)	(26)	(30)	(19)	(17)	Argentinien (28)
Kroatien (28)	(22)	(24)	(26)	(14)	(26)	(27)	(28)	(3)	(30)	(29)	(25)	(29)	(30)	Kroatien (31)
Uganda (29)	(29)	(30)	(31)	(30)	(21)	(31)	(24)	(13)	(26)	(28)	(17)	(11)	(28)	Uganda (22)
Brasilien (30)	(25)	(31)	(28)	(23)	(28)	(28)	(31)	(7)	(22)	(31)	(31)	(20)	(27)	Brasilien (19)
Venezuela (31)	(31)	(23)	(30)	(31)	(31)	(29)	(30)	(17)	(28)	(19)	(28)	(25)	(26)	Venezuela (17)

A: Öffentliche Förderinfrastruktur
B: Physische Infrastruktur
C: Wissens- und Technologietransfer
D: Finanzierung
E: Politik 1: Priorität und Engagement
F: Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)
G: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren
H: Marktoffenheit 1: Marktveränderung
I: Gründungsbezogene Ausbildung 2: Hochschule
J: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen
K: Politik 2: Regulierung, Steuern
L: Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)
M: Gründungsbezogene Ausbildung 1: Schule
A1: Unterstützung für Gründungen von Frauen

Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in i.d.R. 31 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2003

© Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Sternberg, R., Bergmann, H., Lückgen, I.

Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D., Bygrave W.D., Autio, E. and others (2004): GEM 2003 Global Report. Babson Park, MA: Babson College.

Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/index.html

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma. (Langfassung, nur im Buchhandel erhältlich)
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Länderberichte anderer Länder

Eine komplette Auflistung aller Länderberichte der jeweiligen Jahre würde diesen Rahmen sprengen. Fast alle GEM-Länderberichte sind verfügbar unter: www.gemconsortium.org

Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2003: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Projekt Direktoren	Babson College, London Business School William D. Bygrave, Michael Hay Sponsor: Ewing Marion Kauffman Foundation
GEM Projekt Koordinator	Babson College, London Business School Paul D. Reynolds
GEM Koordinations-team	Babson College, London Business School Paul D Reynolds, William D. Bygrave, Marcia Cole, Erkkö Autio, Michael Hay, Stephen Hunt, Isabel Servais, Natalie DeBono, Michelle Hale, Caroline Johns, Kristin Bekkeseth, Nancy Chin, Anwen Garston, Michel Mouchiroud, Bolo Olufunwa, Emily Ng, Shashank Pattekar, Jagriti Patwari, Ingvild Rytter, Charles Conrad Uy, Steven Haslett (Consultant), Charles Palit (Consultant) Sponsor: Anonymous Foundation, David Potter Foundation
Schwerpunkt-thema: Familien-unternehmen	Alfred University, Oregon State University Carol Wittmeyer, Mark Green Sponsor: Raymond Family Business Institute
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Hector Rocha, Florencia Paolini Sponsor: IAE Management and Business School, HSBC Private Equity Latin America
Australien	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology Kevin Hindle, Susan Rushworth, Allan O'Connor, Adolph Hanich Sponsor: Westpac Banking Corporation
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School, Ghent University Dirk De Clercq, Bart Clarysse, Hans Crijns, Sophie Manigart, Frank Verzele, David Zegers Sponsor: Vlerick Leuven Gent Management School Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (Flemish Ministry of Economics), 4x4 Entreprendre (Walloon Ministry of Economics)
Brasilien	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná Fulgêncio Torres Viruel, Marcos Mueller Schlemm, Simara Maria S. S. Greco Sponsor: IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Chile	ESE - Universidad de Los Andes Alfredo Enrione, Jon Martinez, Álvaro Pezoa, Gerardo Marti, Nicolás Besa, David Kimber Sponsor: ESE Business School - Universidad de los Andes, ADIMARK, ING (formerly known as 'Internationale Nederlanden Group'), Price Waterhouse Coopers, Banco de crédito e inversiones
China	Tsinghua University, Asia Institute of Babson College Yanfu Jiang, Jian Gao, Yuan Cheng, Qiong Qui, Robert NG, Bing Xiao, Jianfei Wang, Qiuyue Zhong, Xiao Zheng, Ping Wie Sponsor: Kerotha, School of Economics and Management, Tsinghua University National Entrepreneurship Research Center of Tsinghua University
Dänemark	University of Southern Denmark Mick Hancock, Torben Bager, Lone Toftild, Thomas Schoett, Kim Klyver Sponsor: Erhverva-og Boligstyrelsen, Ernst & Young (Denmark), IRF - Industriens Realkreditfond, Danfoss, Vækstfonden, FUHU, Boersen, Tuborgfonden
Deutschland	Universität zu Köln, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut Rolf Sternberg, Heiko Bergmann, Ingo Lückgen Sponsor: KfW Bankengruppe, Ernst & Young AG
Finnland	Helsinki University of Technology Erkko Autio, Pia Arenius, Anne Kovalainen Sponsor: Ministry of Trade and Industry, National Technology Agency Tekes
Frankreich	EM Lyon Olivier Torres, Isabel Servais, Aurélien Eminent Sponsor: Chaire Mérieux Entreprendre

- Griechenland** Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)
Stavros Ioannides, Takis Politis
Sponsor: Greek Ministry of Development, IOBE Sponsors
- Großbritannien** London Business School, The Work Foundation
Rebecca Harding, Michael Hay, Mark Cowling
Sponsor: Small Business Service, Barclays Bank, The Work Foundation, South East of England Development Agency, One North East, InvestNI, Entrepreneurial Working Party, Ernst & Young
- GB-Nordirland** Kingston University, Economic Research Institute of Northern Ireland, Invest NI
Mark Hart, Maureen O'Reily, Carol Keery
Sponsor: Invest NI
- GB-Schottland** University of Strathclyde
Jonathan Levie, Wendy Brown, Sarah Cooper
Sponsor: Hunter Centre for Entrepreneurship @ Strathclyde
- GB-Wales** University of Glamorgan, North East Wales Institute of Higher Education
David Brooksbank, Dylan Jones-Evans
Sponsor: Welsh Development Agency
- Hong Kong** The Chinese University of Hong Kong, Shenzhen Academy of Social Sciences
Bee-Leng Chua, David Ahlstrom, Kevin Au, Siu-Tong Kwok, Cheung-Kwok Law, Chee-Keong Low, Shige Makino, Hugh Thomas, Le Zheng, Wang Weili, Dong Xiaoyuan
Sponsor: Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government SAR, Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong, Chinese Executives Club, Hong Kong Management Association
- Irland** University College, Dublin
Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Frank Roche
Sponsor: Enterprise Ireland, Intertrade Ireland
- Island** Reykjavik University
Agnar Hansson, Ludvik Eliasson, Guðrún Mjöll Sigurðardóttir, Halla Tomasdóttir, Gylfi Zoega, Rognvaldur Saemundsson
Sponsor: Reykjavik University, Central Bank of Iceland, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office
- Italien** Bocconi University
Guido Corbetta, Alexandra Dawson, Ugo Lassini
Sponsor: Bocconi University
- Japan** Keio University, University of Marketing & Distribution Sciences
Tsuneo Yahagi, Takehiko Isobe
Sponsor: Monitor Company
- Kanada** École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC-Montréal), University of British Columbia (UBC)
Nathaly Riverin, Louis-Jacques Fillion, Daniel Muzyka, Ilan Vertinsky, Aviad Pe'er, Oana Branzei
Sponsor: Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A. Bombardier, HEC Montréal Développement Économique Canada pour les régions du Québec, Industry Canada, Small Business Policy Branch, The W. Maurice Young Entrepreneurship and Venture Capital Centre, The Social Sciences and Humanities Research Council of Canada
- Kroatien** SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb, J. J. Strossmayer University in Osijek
Slavica Singer, Sanja Pfeifer, Natasa Sarlija, Djula Borozan, Suncica Oberman
Sponsor: Ministry of Crafts, Small and Medium Enterprises, Open Society Institute - Croatia
J.J. Strossmayer University in Osijek, SME's Policy Centre - CEPOR, Zagreb
- Neuseeland** New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship, UNITEC Institute of Technology
Alex Maritz, Anton de Waal, William D. Bygrave (Babson College), Dean Prebble, Debbie Rolland, Greg Wilson, Helen Mitchell, Howard Frederick, John Blackham, Xsol Ltd, John Thompson (University of Huddersfield), John Webster, Judi Campbell, Matt Twomey, Peter Carswell, Prue Cruickshank, Rt. Hon. Jenny Shipley, Former Prime Minister of New Zealand, Shelley Eden, Simon Peel, Tim Boyd-White, Vance Walker, Yunxia Zhu
Sponsor: UNITEC Institute of Technology, New Zealand Centre for Innovation and Entrepreneurship, School of Management & Entrepreneurship, School of Communication Development, Venture Taranaki

Niederlande	EIM Business & Policy Research Sander Wennekers, Niels Bosma, Guido Brummelkamp, Marco Mosselman, Maarten Overweel, Heleen Stigter, Roy Thurik Sponsor: Dutch Ministry of Economic Affairs
Norwegen	Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Sverre Are Jenssen, Gry Agnete Alsos, Eirik Pedersen, Maiken Johansen, Bjørn Willy Åmo, Erlend Bullvåg, Elin Oftedal Sponsor: Ministry of Trade and Industry, Bodø Graduate School of Business, Kunnskapsparken AS Bodø, Center for Innovation and Entrepreneurship, Innovation Norway
Schweden	ESBRI – Entrepreneurship and Small Business Research Institute Magnus Aronsson, Helene Thorgrimsson Sponsor: Confederation of Swedish Enterprise, Swedish Agency for Innovation Systems (VINNOVA), Swedish Business Development Agency (NUTEK), Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)
Schweiz	University of St. Gallen (KMU - HSG), IMD, HEC-Lausanne Switzerland Thierry Volery, Benoit Leleux, Georges Haour, Bernard Surlemont, Diego Chaastrain Sponsor: KTI / CTI, KMU – HSG, IMD
Singapur	National University of Singapore Poh Kam Wong, Finna Wong, Lena Lee, Yuen Ping Ho Sponsor: Economic Development Board of Singapore, National University of Singapore
Slowenien	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Karin Širec-Rantaša, Polona Tominc, Miroslav Glas, Viljem Pšeničny Sponsor: Ministry of Education, Science and Sports, Ministry of the Economy, Small Business Development Center, Chamber of Crafts of Slovenia, Finance - Slovenian Business Daily
Spanien	Instituto de Empresa Alicia Coduras, Paloma López, Rachida Justo, Ignacio de la Vega Sponsor: NAJETI Group, Instituto de Empresa
Spanien- Katalonien	Universidad Autonoma José Maria Veciana, Enric Genesca, Yancy Vailant, David Urbano Sponsor: Institut d'Estudis Regionals, Metropolitans de Barcelona
Spanien- Andalusien	Universidad de Cádiz José Ruiz Navarro, José Aurelio Medina Garrido, José Daniel Lorenzo Gómez Sponsor: Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico (Junta de Andalucía)
Spanien- Extremadura	Xavier de Salas Fundación Ricardo Hernández, Juan Carlos Díaz Sponsor: Sofíex, Caja Rural de Extremadura Foundation, Los Santos de Maimona
Südafrika	The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town Mike Herrington, John Orford, Eric Wood Sponsor: Liberty Group, South African Breweries
Uganda	Faculty of Commerce, Makerere University Business School Thomas Walter, Waswa Balunywa, Peter Rosa, Arthur Sserwanga, Stefanie Barabas, Rebecca Namatovu Sponsor: European Union, Bank of Uganda, Spear Motors Ltd, Makerere University Business School
USA	Babson College William D. Bygrave, Paul D. Reynolds, Maria Minniti, Marcia Cole Sponsor: Ewing Marion Kauffman Foundation
Venezuela	Venezuela Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) Gastón Arévalo, Roberto Vainrub, Grupo Mercantil Sponsor: Fundación IESA