



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2010

Brixy, U. · Hundt, C. · Sternberg, R. · Vorderwülbecke, A.

Sonderthema:
Gründungen durch Migranten



Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2010

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Christian Hundt · Rolf Sternberg · Arne Vorderwülbecke

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Hannover / Nürnberg, April 2011

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.

Kontaktadressen:

Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
Leibniz Universität Hannover
Schneiderberg 50, 30167 Hannover
Telefon: 0511-762-4496
Fax: 0511-762-3051
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de
Internet: <http://www.wigeo.uni-hannover.de>

Institut für Arbeitsmarkt- und
Berufsforschung (IAB)
Regensburger Str. 104, 90478 Nürnberg
Telefon: 0911-179-3254
Fax: 0911-179-3297
E-Mail: udo.brixy@iab.de
Internet: <http://www.iab.de>

Die Autoren des GEM-Länderberichtes Deutschland

Udo Brixy

Wissenschaftler am IAB, Forschungsbereich Regionale Arbeitsmärkte. Studium der Geographie an der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn und der University of Aberdeen. Promotion in Bonn.

Christian Hundt

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie an der Universität zu Köln. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln und der Fernuniversität Hagen.

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998; seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie an der Leibniz Universität Hannover, zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

Arne Vorderwülbecke

Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie an der Leibniz Universität Hannover und der Universidade de Lisboa.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 40 Gründungsexperten sowie den 5.052 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2010 bereit erklärt haben.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral gesammelt und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten tragen die Autoren.

INHALTSVERZEICHNIS

1	Das Wichtigste in Kürze (<i>R. Sternberg</i>)	5
2	Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland (<i>R. Sternberg</i>)	7
2.1	Ziele und Organisation des GEM	7
2.2	Neues aus dem deutschen GEM-Team	7
3	Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich (<i>R. Sternberg</i>)	10
3.1	Umfang der Gründungsaktivitäten	10
3.2	Merkmale der Gründungspersonen: Geschlecht und Alter	12
3.3	Gründungsmotive und -einstellungen, das Bild unternehmerischer Selbstständigkeit in der Gesellschaft und der Einfluss der Wirtschaftskrise	15
4	Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland (<i>C. Hundt und A. Vorderwülbecke</i>)	21
4.1	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage	21
4.2	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland	21
4.3	Richtige Richtung, aber noch nicht am Ziel – Die Ambivalenz des Gründungsstandortes Deutschland	23
4.4	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich	24
5	Gründungsaktivitäten und -einstellungen von Menschen mit Migrationshintergrund (<i>U. Brixxy</i>)	27
6	Zusammenfassung und politische Implikationen (<i>U. Brixxy und A. Vorderwülbecke</i>)	33
7	Literatur	36
Anhang 1:	GEM 2009 – Konzept, Methodik, Daten	37
Anhang 2:	Bisherige Publikationen zum GEM	40
Anhang 3:	Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2010: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	41

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover

Titelfoto: iStockphoto.com / Yuri Arcurs

1 Das Wichtigste in Kürze (R. Sternberg)

Dies ist der elfte Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Der GEM ist ein internationales Forschungsprojekt, das Ende der 1990er Jahre von der London Business School und dem Babson College (USA) ins Leben gerufen wurde. Der vorliegende Länderbericht Deutschland beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2010. Er vergleicht die Befunde mit jenen der anderen 58 im Jahre 2010 am GEM partizipierenden Länder und mit den Daten der Vorjahre. Im diesjährigen Sonderthema werden die Gründungsaktivitäten und -einstellungen von Menschen mit Migrationshintergrund untersucht. Auf folgende zentrale Fragen gibt der GEM-Länderbericht Deutschland 2010 Antworten:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen in anderen Staaten?
- Bei welchen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierung, Förderprogramme, Bildung) besitzt Deutschland Stärken bzw. Schwächen?
- Wie unterscheiden sich Menschen mit und ohne Migrationshintergrund bzgl. der Gründungsaktivitäten, -motive und -einstellungen?
- Wie hat sich die Wirtschafts- und Finanzkrise 2009/2010 in der Wahrnehmung tatsächlicher und potenzieller Gründer ausgewirkt?

Die Datengrundlage in Deutschland bildet eine repräsentative Stichprobe von 5.552 telefonischen Personenbefragungen aus dem Frühsommer 2010. Sie werden ergänzt durch 40 Experteninterviews. Basis des internationalen Vergleichs sind im GEM-Jahr 2010 Daten aus 59 Ländern mit Informationen zu 175.000 befragten Bürgern sowie 2006 Experteninterviews aus 53 Ländern. Bei den meisten Indikatoren wird Deutschland mit 21 anderen im GEM 2010 erfassten innovationsbasierten Volkswirtschaften verglichen.

Gründungsaktivitäten und -motive

- Insgesamt versuchten zum Zeitpunkt der Befragung knapp 4,2% der erwachsenen Deutschen aktiv ein neues Unternehmen zu gründen ('werdende' Gründer) oder waren Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre war (junge Gründungen). Bei dieser Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA, Summe aus jungen und 'wer-

denden' Gründern) belegt Deutschland einen hinteren Rangplatz unter den innovationsbasierten GEM-Ländern.

- Erfahrungsgemäß besitzt Deutschland relative Stärken bei qualitativ hochwertigen Gründungen (z. B. mit wissensintensiven Produkten).
- Der Anteil der 'werdenden' Gründer liegt bei 2,5% aller Erwachsenen. Damit belegt Deutschland einen Platz im Mittelfeld der vergleichbaren Länder. Die Quote der jungen Gründer beträgt 1,8%.
- Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen (2,8% aller 18-64-jährigen Erwachsenen), sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (1,0%). Wie in früheren Jahren wird allerdings das letztgenannte Gründungsmotiv verglichen mit anderen Ländern relativ oft genannt.

Gründungseinstellungen

- Deutschlands Erwachsene sind pessimistischer hinsichtlich der Gründungschancen als die Bürger vergleichbarer GEM-Länder und die Angst vor dem Scheitern würde sie relativ häufig davon abhalten, zu gründen.
- Verglichen mit den anderen innovationsbasierten Ländern ist das Bild der Gründer in Deutschland relativ positiv. Erfolgreiche Gründer genießen nach Ansicht von 77% der Befragten Respekt und hohes Ansehen, ein weitaus besseres Resultat als für die meisten Referenzländer. Die Medien berichten nach Ansicht der Hälfte der Befragten oft über erfolgreiche neue Unternehmen, ebenfalls ein Indiz für ein eher gutes Gründungsklima. Allerdings sehen nur 50% der befragten 18-64-Jährigen in einer Unternehmensgründung eine „attraktive berufliche Perspektive“.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen

- Zu den Stärken des Gründungsstandortes Deutschland gehören die physische Infrastruktur, die öffentlichen Förderprogramme und der Schutz geistigen Eigentums.
- Die befragten deutschen Experten bewerten dagegen die schulische Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit, die gesellschaftlichen Werte und Normen sowie das Arbeitsangebot für neue und wachsende Unternehmen eher negativ.
- Unabhängig von der Ausprägung der insgesamt 19 Rahmenbedingungen im Urteil der Experten sind diese Rahmenbedingungen verschieden wichtig. Zu den

besonders wichtigen Rahmenbedingungen zählen in Deutschland die schulische bzw. außerschulische Gründungsausbildung, die gesellschaftlichen Werte und Normen sowie die Gründungsfähigkeiten und die Gründungsmotivation der Bevölkerung.

- Da die als besonders wichtig erachteten Rahmenbedingungen mehrheitlich jene sind, bei denen Deutschland vergleichsweise schlechte Noten erhält, gibt es in den letztgenannten Bereichen (auch politischen) Handlungsbedarf, falls eine zunehmende Zahl an unternehmerisch Selbstständigen politisch gewollt wird.
- Die Bewertung der Qualität der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen kann auch andere GEM-Staaten als Vergleichsmaßstab nutzen. Bei dieser internationalen, relativen Perspektive ist Deutschland überdurchschnittlich positioniert. Hervorzuheben sind insbesondere die Förderinfrastruktur und die Priorisierung des Themas Unternehmensgründungen seitens der deutschen Politik.

Unterschiede zu den Vorjahren

- Die TEA-Quote ist gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert, der seit 2005 zu beobachtende Rückgang der Nascent-Quote dagegen gestoppt.
- Die GEM-Daten zeigen für Deutschland seit 2002 einen klaren Trend hin zu einem abnehmenden Anteil der 18-24-jährigen Gründer unter allen Gründern (2002: 14,0%, 2010: 3,5%). Das Ausmaß dieses Phänomens ist hierzulande größer als in den Referenzländern und lässt sich nicht allein mit dem demographisch bedingten Rückgang der Population dieser Altersgruppe begründen.
- Die Gründer in Deutschland sehen sich 2010 wesentlich weniger von der Krise beeinträchtigt als noch 2009. Für fast zwei Fünftel sind die Wachstumschancen für ihre Gründung sogar größer als im Vorjahr. Die Wirtschaftskrise taugt in Deutschland nicht (mehr) als Erklärung für geringe Gründungszahlen oder eingeschränkte Wachstumschancen für Gründungen. Die Zukunft wird zeigen, ob die Stimmung besser ist als die Lage.

Schwerpunktthema: Gründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund

- Im GEM-Bericht gelten alle Personen als Migranten, die, unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit, im Ausland geboren wurden, also zugewandert sind. Neben diesen Zuwanderern der ersten Generation gibt es auch unter denjenigen, die in Deutschland geboren wurden, Menschen, die sich dennoch mehr dem Kulturkreis ihrer Eltern zugehörig fühlen. Sie werden hier ebenfalls zu den Migranten gezählt.
- Insgesamt sind Migranten gründungsfreudiger als die einheimische Bevölkerung. Allerdings scheint dies häufig eine Reaktion auf die im Vergleich zu Einheimischen schlechteren Chancen am Arbeitsmarkt zu sein.
- Migranten sind nicht risikobereiter als die übrige Bevölkerung. Die Unternehmen, die sie gründen, sind aber nicht weniger innovativ als die anderer Gründer und sogar im Mittel deutlich größer. Damit machen Migranten „aus der Not eine Tugend“ und liefern einen wichtigen Beitrag für die deutsche Wirtschaft, da sie besonders häufig Arbeitsplätze schaffen.

Empfehlungen für die Politik

- Die Maßnahmen der öffentlichen Gründungsförderpolitik sind quantitativ ausreichend, aber eine offensivere zielgruppenorientierte Kommunikation und Bewerbung der Fördermöglichkeiten wären sinnvoll.
- Der demographische Wandel, die Verlängerung der Lebensarbeitszeit und der sich verschärfende Fachkräftemangel sorgen dafür, dass Ältere länger als in den vergangenen Dekaden am Erwerbsleben teilnehmen werden. Die Gründungspolitik sollte spezifische Unterstützungsangebote schaffen.
- Die geringe und weiter sinkende Gründungsaffinität der 18-24-jährigen ist ein schlechtes Zeichen für die zukünftige Entwicklung der Gründungsaktivitäten. Die Aufwertung der gründungsbezogenen Ausbildung könnte mehr junge Menschen für unternehmerische Selbstständigkeit sensibilisieren.
- Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zugunsten von Menschen mit Migrationshintergrund konzentrieren sich auf den Arbeitsmarkt und vernachlässigen das Integrationspotenzial unternehmerischer Selbstständigkeit. Das Gründungspotenzial der Migranten sollte zielgerichteter durch mehr und bessere Gründungsausbildungs- und Gründungsberatungsangebote speziell für Migranten ausgeschöpft werden.

2 Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland (R. Sternberg)

2.1 Ziele und Organisation des GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das jetzt elf Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende quantitative Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die politischen Entscheidungsträger. 1999 erschienen erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor (vgl. auch www.gemconsortium.org).

Das empirische Fundament des GEM sind zwei jährliche Erhebungen: eine telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bietet Reynolds et al. (2005). Die Zahl der an der Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich erhöht und erreicht 2010 mit 59 Ländern eine neue Rekordmarke. An der Expertenbefragung nahmen 2010 53 Staaten teil. Insgesamt haben bislang über alle Jahre gut 80 verschiedene Staaten am GEM partizipiert, die große Mehrzahl der Länder mehr als fünf Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 447 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragungen und 339 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Der GEM hat sich stetig in Richtung eines weltweiten, professionellen Forschungskonsortiums bewegt. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), bestehend aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren mit Sitz in Genf, fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das GEM Research Committee mit

seinem Direktor. Das internationale GEM-Konsortium und seine Aufgaben werden durch die jährlichen Beiträge der teilnehmenden Länder sowie durch institutionelle Sponsoren finanziert, zu denen derzeit das Babson College/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago/Chile, die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur/Malaysia sowie die spanische Bank BBVA gehören.

Der wissenschaftliche Output des GEM entwickelt sich weiter erfreulich, wie auch die jüngste GEM Research Conference im Herbst 2010 am Imperial College in London zeigte. Ähnlich wie in den vorherigen drei GEM-Forschungskonferenzen werden die besten Paper in einem Themenheft von 'Small Business Economics' veröffentlicht werden. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen der Länderteams findet sich auf der Website des Konsortiums (www.gemconsortium.org). Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Explizit erwähnt seien die Reports zu Spezialthemen, für die im GEM spezifische Daten in allen oder mehreren Ländern erhoben wurden wie im High Growth Entrepreneurship Report 2005, im Financing Report 2004 und 2006, in den vier Women and Entrepreneurship Reports (2005-2008) sowie im Education and Training Report 2010.

Kurz vor Redaktionsschluss des vorliegenden Länderberichts wurde eine für die mittelfristige Perspektive des GEM möglicherweise richtungsweisende Kooperation zwischen dem GEM-Konsortium und der EU Kommission für zunächst drei Jahre vereinbart. Im Auftrag der Generaldirektion Employment, Social Affairs & Equal Opportunities wird angestrebt, für alle 27 EU-Staaten im Rahmen des GEM Daten zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen sowie zu den ökonomischen Effekten dieser Gründungen zu erheben und auszuwerten. Mitglieder des deutschen GEM-Teams haben maßgeblich zum Zustandekommen dieser Initiative beigetragen.

2.2 Neues aus dem deutschen GEM-Team

Deutschland gehört zu den Gründungsmitgliedern des GEM. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie je ein Länderbericht

Deutschland vor. Die Daten haben ein großes Auswertungspotenzial für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2010 enthält die Datenbank für Deutschland fast 65.000 Fälle der Bürgerbefragungen (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 710 Fälle der Expertenbefragungen (kein Land hat mehr Fälle).

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne den großen zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand ließe sich die Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahre 2010 wurden in Deutschland mit 5.552 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=40) wird 2010 von nur sechs der 59 GEM-Länder übertroffen.

Im GEM-Zyklus 2010 hat das deutsche Team seine Aktivitäten in Forschung und Politikberatung weiter ausgebaut. Mit Unterstützung des deutschen Teams flossen erstmals GEM-Daten in das von der Bundesregierung finanzierte vierte Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) ein, die das deutsche GEM-Team um entsprechende Kooperation gebeten hatte (vgl. Expertenkommission Forschung und Innovation 2011).

Im Bereich der Forschung sind mehrere veröffentlichte oder von den Herausgebern akzeptierte Publikationen von Mitgliedern des deutschen Teams zu erwähnen, die ausschließlich auf GEM-Daten basieren. Zwei Beiträge im von Maria Minniti (langjähriges Mitglied von GEM USA) bei Oxford University Press in 2011 zu publizierenden Sammelband zum Thema 'The Dynamics of Entrepreneurship' vergleichen und erklären Gründungsaktivitäten und -einstellungen in 35 so genannten Global Cities (vgl. Acs et al. 2011) bzw. untersuchen den Zusammenhang zwischen der EU-Regionalpolitik und den Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Spanien, Großbritannien und Deutschland (vgl. Sternberg 2011). Bereits erschienen ist der vom GEM-Gründer Paul Reynolds (zusam-

men mit Tim Curtain) bei Springer herausgegebene Sammelband 'New Business Creation. An International Overview', in dem ein Beitrag über das Konzept und erste deskriptive Ergebnisse des auf deutschen GEM-Daten aufbauenden German Panel on Nascent Entrepreneurs (GEPANE, vgl. Brixy/Sternberg 2011) berichtet. GEPANE-Daten wurden auch genutzt, um in einem Beitrag für das Journal of Small Business Management die Selektionsprozesse während des Gründungsprozesses empirisch zu beleuchten (vgl. Brixy et al., im Druck). Mit wissenschaftlichen Vorträgen auf der Basis von GEM-Daten waren Mitglieder des deutschen GEM-Teams 2010 u.a. in London (4th GEM Research Conference), Jönköping (50th European Congress of the Regional Science Association ERSA), Montreal (Academy of Management Annual Meeting) und Hannover (3rd Summer Conference in Regional Science der Gesellschaft für Regionalforschung) aktiv.

In eigener Sache ist zu berichten, dass Christian Hundt das deutsche GEM-Team nach fünf Jahren verlassen wird, um neue Herausforderungen an der Ruhr-Universität Bochum anzunehmen. Das GEM-Team dankt ihm für seinen Einsatz. Bereits während des 2010er GEM-Zyklus hat Arne Vorderwülbecke, Promovend und Wirtschaftsgeograph am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, ihn sukzessive im GEM-Team ersetzt, sodass er als Co-Autor des vorliegenden Berichts fungiert.

Die Gliederung des GEM-Länderberichts hält sich bewusst an die inhaltliche Struktur früherer deutscher Länderberichte (für eine komplette Liste aller Berichte siehe <http://www.wigeo.uni-hannover.de/wigeoprojekte.html>), um trotz einiger neuer Maßzahlen eine gewisse Kontinuität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Daher findet der Leser zunächst einen Überblick über Gründungsaktivitäten und -einstellungen im internationalen und/oder intertemporalen Vergleich. Das anschließende Kapitel 4 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragungen. Gegenstand des diesjährigen Sonderthemas sind Gründungen durch in Deutschland lebende Menschen mit Migrationshintergrund. Damit befasst sich dieser Länderbericht Deutschland mit einer wirtschaftspolitisch hoch relevanten Teil der Bevölkerung, der sich auch gründungspolitisch zu einer wichtigeren Zielgruppe staatlichen Handelns entwickelt. Der GEM kann zu diesem Thema Daten zu Grün-

dungsaktivitäten und -einstellungen, teils basierend auf im Jahre 2010 erstmals gestellte Fragen, beisteuern. Wie in früheren Jahren endet der Länderbericht mit Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

Der Ländervergleich: Kategorisierung der im GEM erfassten Länder

Die 59 in 2010 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des aktuellen 'Global Competitiveness Report 2010/2011' (Schwab 2010) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002), in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als 'faktorbasierte Ökonomien' bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als 'effizienzbasierte Ökonomien'. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer 'innovationsbasierten Volkswirtschaft', der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 59 am GEM 2010 beteiligten Ländern zählen 22 zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report (vgl. Kelley et al. 2011):

Faktorbasierte Ökonomien

Ägypten, Angola, Bolivien, Ghana, Guatemala, Iran, Jamaika, Pakistan, Sambia, Saudi-Arabien, Uganda, Vanuatu, West Bank & Gaza Streifen.

Effizienzbasierte Ökonomien

Argentinien, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Malaysia, Mazedonien, Mexiko, Montenegro, Peru, Rumänien, Russland, Südafrika, Taiwan, Trinidad und Tobago, Türkei, Tunesien, Ungarn, Uruguay.

Innovationsbasierte Ökonomien

Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Island, Israel, Italien, Japan, Südkorea, Niederlande, Norwegen, Portugal, Slowenien, Spanien, Schweden, Schweiz, Vereinigtes Königreich, USA.

3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich

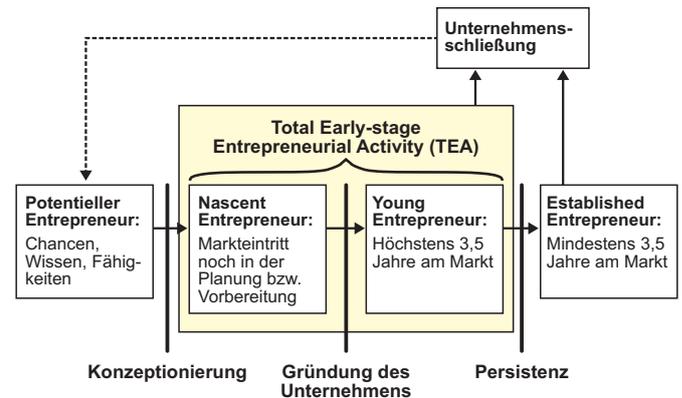
(R. Sternberg)

3.1 Umfang der Gründungsaktivitäten

Ein Unternehmen wird nicht zu einem festen Zeitpunkt gegründet. Vielmehr ist die Gründung ein Prozess, der sich mit nur einer Variable empirisch nicht adäquat erfassen lässt. Der GEM bietet die Möglichkeit, die unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses mit spezifischen Variablen – und entsprechenden Maßzahlen der Gründungsaktivität – abzubilden (vgl. Abb. 3.1.). Dadurch können sowohl Personen identifiziert werden, die zum Zeitpunkt der Befragung im Frühjahr 2010 alleine oder mit Partner konkret mit der Gründung eines eigenen Unternehmens befasst waren, ohne diese bereits formal vollzogen zu haben, als auch solche, die in der jüngeren Vergangenheit tatsächlich gegründet haben. Auch bereits vor längerer Zeit in die unternehmerische Selbstständigkeit gewechselte Menschen werden im GEM befragt. Für jede dieser Gründungsaktivitäten bietet der GEM eigene Maßzahlen, mit deren Hilfe internationale und intertemporale Vergleiche durchgeführt werden können. In Anhang 1 (S. 37) dieses Berichts finden sich Erläuterungen zu solchen Maßzahlen der Gründungsaktivität sowie Details zum Datenerhebungsdesign.

Die am häufigsten verwendete Maßzahl der Gründungsaktivität im GEM ist die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), gebildet aus der Summe der so genannten Nascent Entrepreneurs (‘werdenden’ Gründer: Personen, die gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen) und Unternehmern, die während der vergangenen 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben (Young Entrepreneurs), gemessen jeweils als Prozentanteil an allen 18-64-Jährigen. Die innovationsbasierten Länder, zu denen auch Deutschland gehört, weisen im Mittel deutlich geringere Gründungsquoten auf als die beiden anderen Ländergruppen (vgl. Abb. 3.2). Die differierenden Gründungsmotive und die zwischen den Ländergruppen variierende ökonomische Relevanz der Gründungen sind die wesentlichen Ursachen für diese Unterschiede. Innerhalb seiner Referenzgruppe belegt Deutschland mit einem TEA-Wert von 4,2% einen hinteren Rangplatz unter 22 Nationen. Wie die Konfidenzintervalle in der Abbil-

Abb. 3.1: Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM

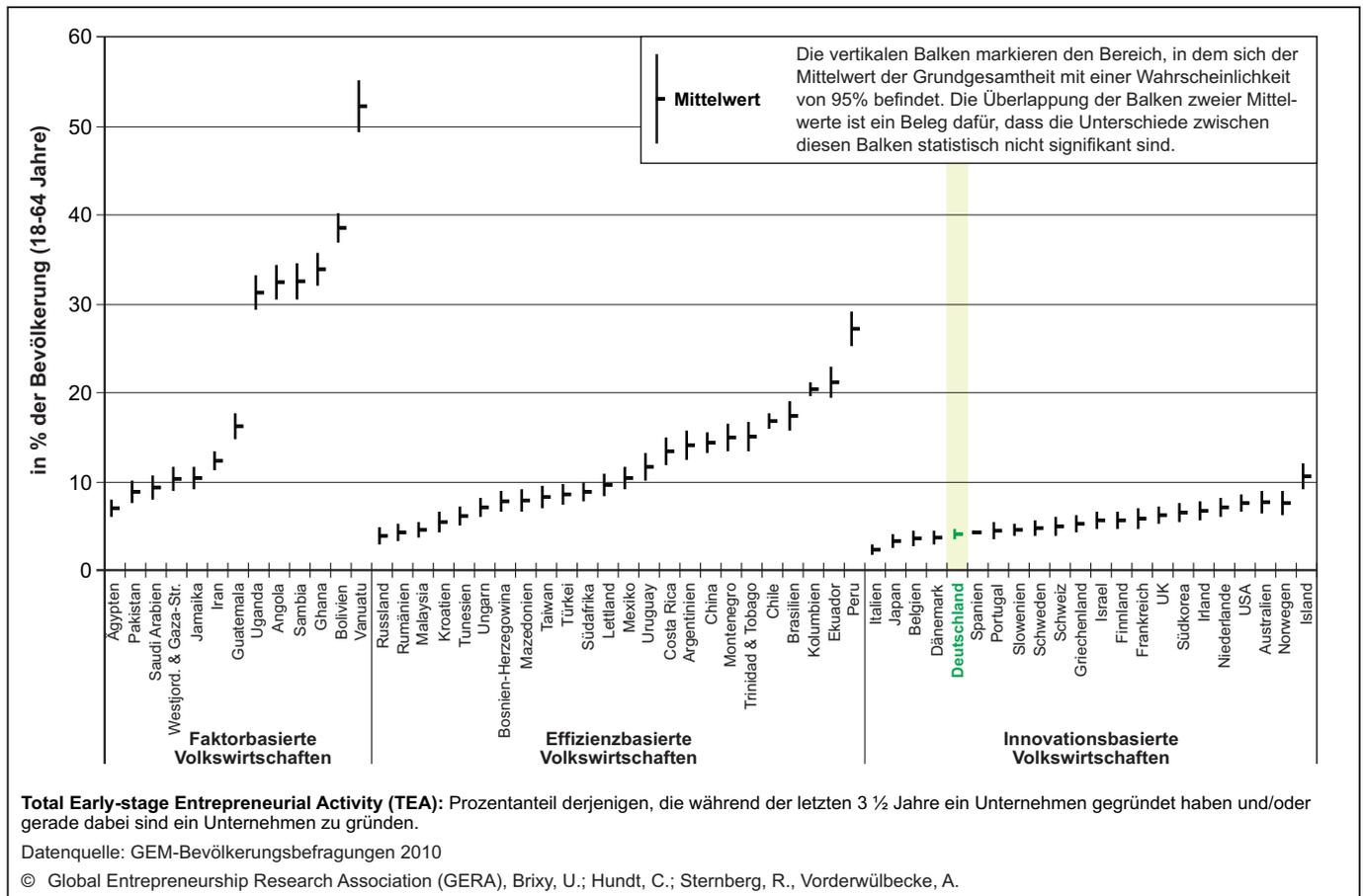


Quelle: Kelley, D. et al. 2011, S. 13

dung verdeutlichen, wird damit in Deutschland 2010 statistisch signifikant seltener gegründet als etwa in den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich oder den USA, aber deutlich häufiger als in Italien. Die Größe der Konfidenzintervalle (also die Höhe der Säulen in der Abbildung 3.2) ist wesentlich abhängig von den Stichprobenumfängen in den einzelnen Ländern: Je geringer die Grenzen des Intervalls vom Mittelwert entfernt sind, desto größer ist tendenziell die erhobene Datenmenge. Wie in den meisten Jahren seit Start des GEM-Projekts im Jahre 1999 sind auch 2010 in Spanien und in Deutschland (5.552 Fälle) – neben Kolumbien und Chile – die Fallzahlen besonders hoch.

Gegenüber dem Vorjahr ist die TEA-Quote in Deutschland nahezu unverändert geblieben, ein im Übrigen für die meisten der innovationsbasierten Volkswirtschaften gültiger Befund. Ausnahmen sind Griechenland und Frankreich. Während in Griechenland die Wirtschaftskrise zu einem starken Rückgang der Gründungsaktivitäten führte, darf der Anstieg der Gründungsquote in Frankreich als Ergebnis intensiver Bemühungen der nationalen Gründungsförderpolitik interpretiert werden. Der seit 2006 beobachtete Rückgang dieser Quote in Deutschland ist zumindest gestoppt ist. Allerdings werden die statistisch signifikant höheren Gründungsquoten zu Beginn des Jahrtausends schon seit längerem nicht mehr erreicht. Die GEM-Daten zeigen, dass dies auch für die meisten anderen Industrieländern gilt. Eher kurzfristige Phasen des ökonomischen Aufschwungs (wie z.B. zwischen 2006 und 2008 und auch seit 2010) oder des wirtschaftlichen

Abb. 3.2: Total Early-stage Entrepreneurial Activity in den 59 GEM-Ländern 2010



Abschwungs (wie in 2009 und nach dem Ende des New Economy-Booms) vermögen also die Gründungsquoten offenbar nur marginal zu beeinflussen. Mehr dazu am Ende von Kapitel 3.

Die TEA-Quote kombiniert zwei wichtige Phasen des Gründungsprozesses, wie sie in Abbildung 3.1 dargestellt werden. Die so genannten ‘werdenden’ Gründer oder Nascent Entrepreneurs haben zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2010 noch nicht gegründet, aber bereits konkrete Schritte in Richtung einer solchen Gründung unternommen. Ob und ggf. wann diese Personen später tatsächlich gründen, ist zum Zeitpunkt der Befragung unbekannt, aber nicht unwahrscheinlich, wie Paneluntersuchungen auf Basis der deutschen GEM-Daten zeigen (vgl. Brixy/Sternberg 2011). 2,5% aller 18-64-Jährigen gehören in Deutschland zu diesen Nascent Entrepreneurs, womit das Land einen Platz im Mittelfeld unter den 22 innovationsbasierten Staaten einnimmt, also deutlich besser platziert ist als bei der TEA-Quote (vgl.

Abb. 3.3). Daraus folgt konsequenterweise, dass Deutschland bei der anderen Komponente der TEA-Maßzahl, den so genannten Young Entrepreneurs, einen weniger günstigen Rangplatz einnimmt (1,8% der 18-64-Jährigen). Young Entrepreneurs haben ihr Unternehmen tatsächlich gegründet, und zwar innerhalb der 3,5 Jahre vor der Befragung.

Von den beiden Komponenten der TEA-Quote ist die Nascent-Quote die interessantere, denn sie lässt Rückschlüsse auf zukünftige Gründungsaktivitäten zu, stellt also keine vergangenheitsbezogene Maßzahl dar, wie ansonsten alle anderen Gründungsquoten innerhalb und außerhalb des GEM. Die Nascent-Quote war seit 2005 bis 2009 mehr oder weniger kontinuierlich auf 2,2% gesunken. Im Berichtsjahr 2010 ist dieser Trend zumindest gestoppt und der Mittelwert steigt um 0,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr (vgl. Abb. 3.4). Auch wenn dies kein statistisch signifikanter Anstieg gegenüber 2009 ist, gibt er doch Anlass zu vorsichtigem Optimismus.

Abb. 3.3: Nascent Entrepreneurs ('werdende' Gründer) in den 22 innovationsbasierten GEM-Ländern 2010

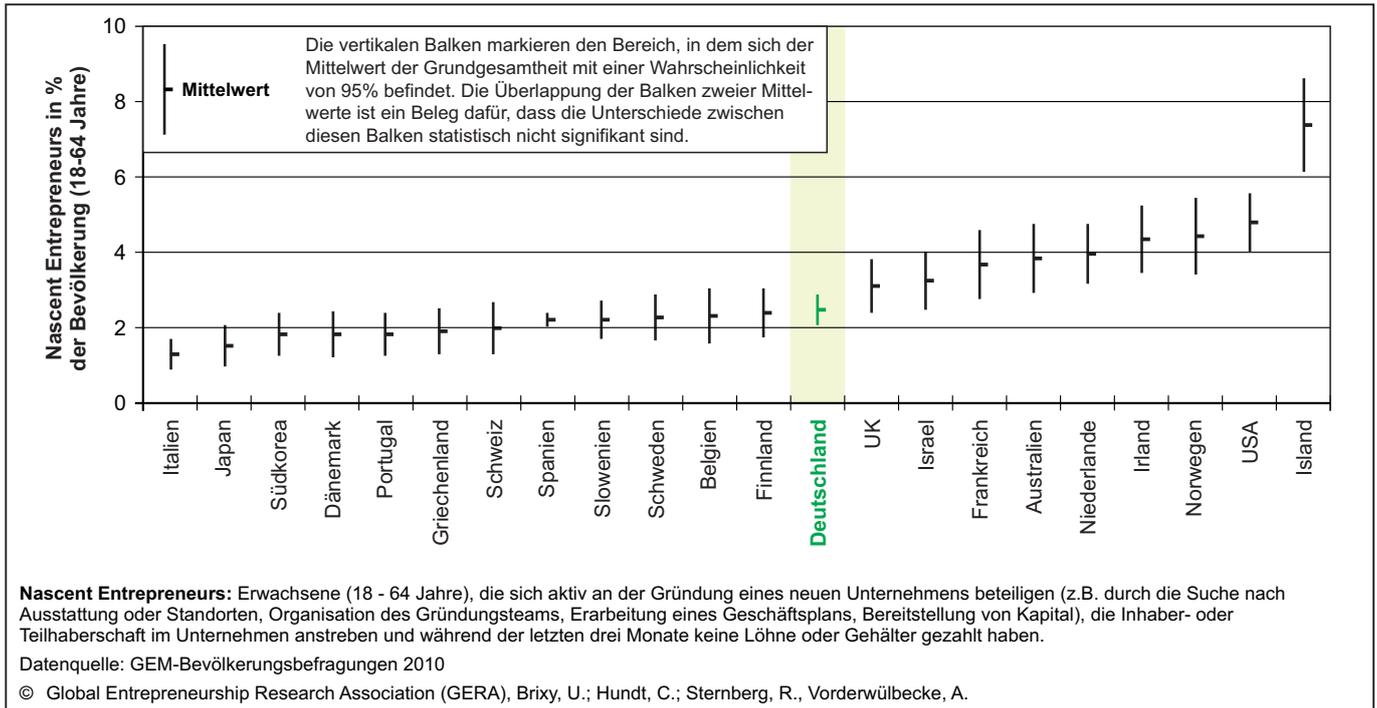
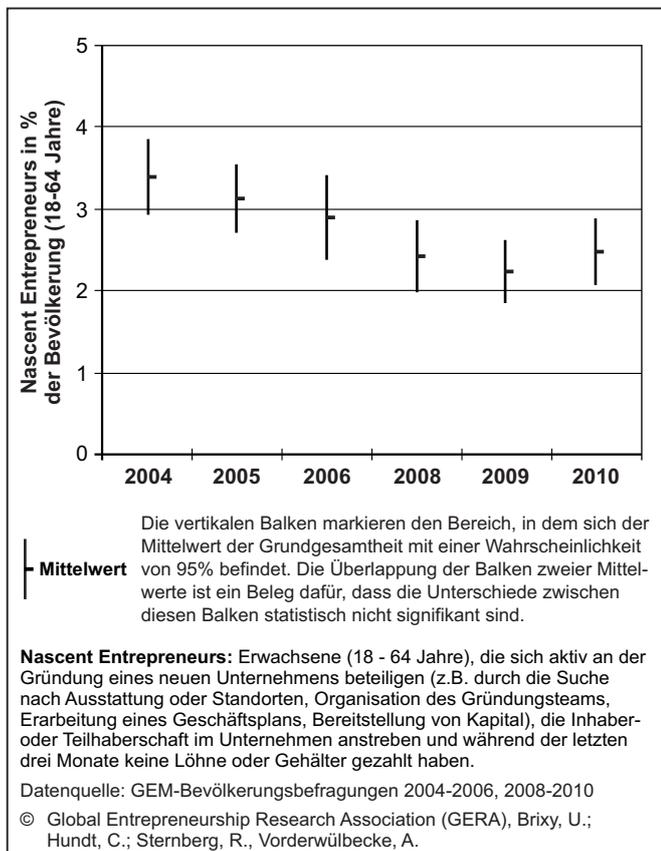


Abb. 3.4: Die Entwicklung der Quote der Nascent Entrepreneurs in Deutschland 2004-2010



Wie in den vorherigen Jahren zeigt sich auch für 2010, dass Deutschland, verglichen mit der Positionierung bei der TEA-Quote insgesamt, bessere Rangplätze bei solchen Maßzahlen belegt, die speziell ambitionierte Gründungen berücksichtigen. Exemplarisch erwähnt seien der Anteil der durch die TEA erfassten Personen, die mindestens fünf Beschäftigte innerhalb der fünf Jahre nach der Gründung erwarten, die neue und konkurrenzlose Produkte anbieten oder die ihre (teils erst erwartete) Kundenschaft auch im Ausland haben.

3.2 Merkmale der Gründungspersonen: Geschlecht und Alter

Die GEM-Daten erlauben intertemporal und/oder international vergleichende Analysen zu zahlreichen Merkmalen der Gründerpersonen. Dazu zählen viele Variablen, die sich in der theoretischen wie empirischen Gründungsforschung als wichtige Determinanten der Gründungsaktivität und -einstellung erwiesen haben, wie etwa Alter, formaler Bildungsstand, Geschlecht, Haushaltseinkommen und -größe, Nationalität oder Erwerbsstatus. Manchen dieser Personenmerkmale wurde in früheren

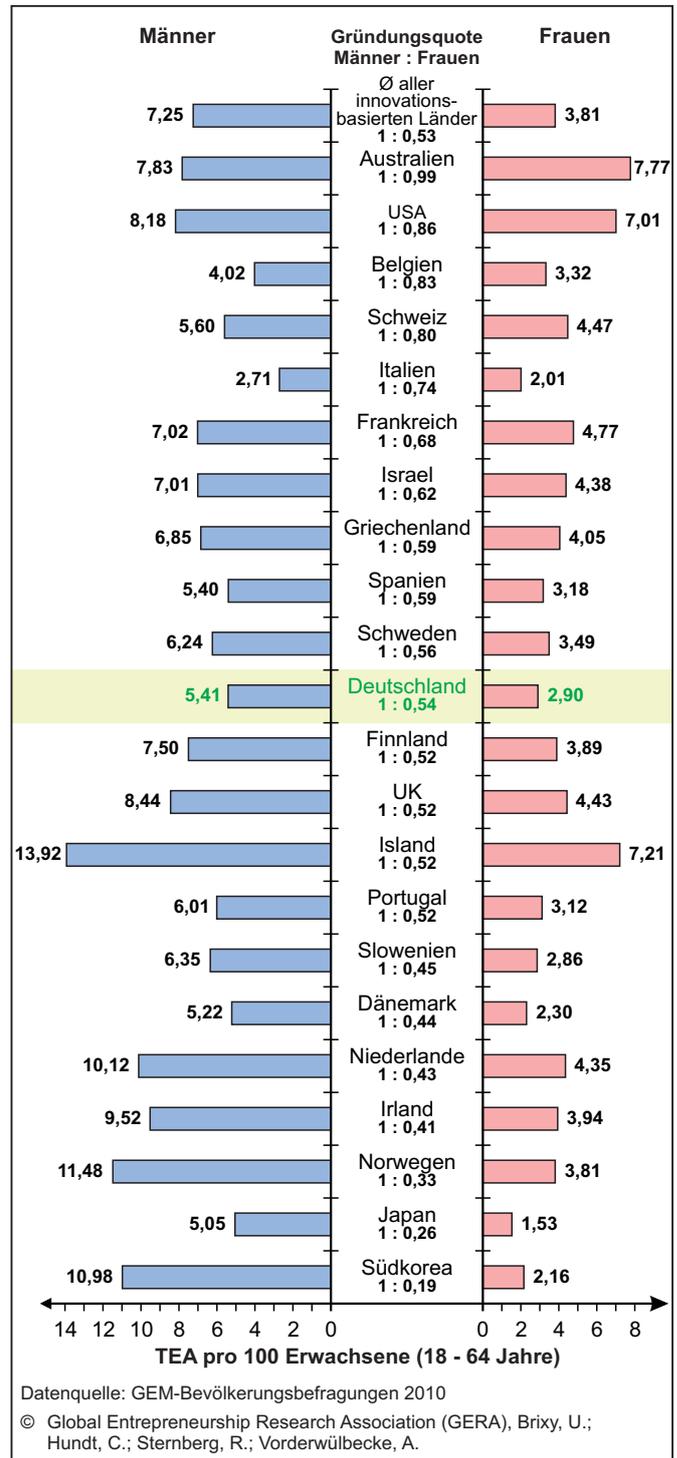
GEM-Länderberichten besondere Aufmerksamkeit gewidmet (z.B. Bildung im Länderbericht 2004, Gründungen durch Frauen im Länderbericht 2003 oder das regionale Umfeld in 2002, vgl. die komplette Liste aller deutschen GEM-Länderberichte im Anhang 3). Im vorliegenden Länderbericht sind Gründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund das Schwerpunktthema (vgl. Kap. 5). Das Kapitel 3 beschränkt sich bezüglich der personenbezogenen Gründermerkmale auf alters- und geschlechterspezifische Aussagen.

Frauen gründen in Deutschland (wieder) statistisch seltener als Männer, sofern die TEA-Quote insgesamt zugrunde gelegt wird. Dieser Befund verdient besondere Erwähnung, denn in den vergangenen beiden GEM-Jahren gab es erstmals keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen TEA-Quoten für Männer und Frauen mehr. Damit unterschied sich Deutschland von der großen Mehrzahl der GEM-Länder (auch den innovationsbasierten), in denen Männer statistisch signifikant häufiger gründen als Frauen. Dabei ging die TEA-Quote der Männer seit 2004 kontinuierlich zurück, während jene der Frauen konstant blieb. Im Jahre 2010 zeigen sich, wie in der Zeit vor 2008, auch in Deutschland wieder deutliche Unterschiede der Gründungsaktivität beider Geschlechter: die TEA-Quote liegt für Männer bei 5,4%, bei Frauen bei nur 2,9%. Wie Abb. 3.5 verdeutlicht, liegt Deutschland sowohl bei der TEA-Quote der Männer als auch bei jener der Frauen unter dem Mittelwert aller innovationsbasierten Länder. Der Quotient beider Werte entspricht für Deutschland genau dem Mittelwert aller 22 innovationsbasierten Referenzländer, d.h., auf eine Gründerin kommen knapp zwei Gründer. Dies muss als Rückschritt interpretiert werden.

Im Zeitverlauf stagniert die TEA-Quote der Frauen seit 2008, während jene der Männer zuletzt wieder leicht anstieg. Auffällige Unterschiede zwischen Frauen und Männern existieren in Deutschland nicht nur bei der TEA-Quote, sondern auch bei mehreren anderen Maßzahlen der Gründungsaktivität oder der Gründungseinstellungen. Beispielsweise unterscheiden sich Männer von Frauen statistisch signifikant dadurch, dass sie

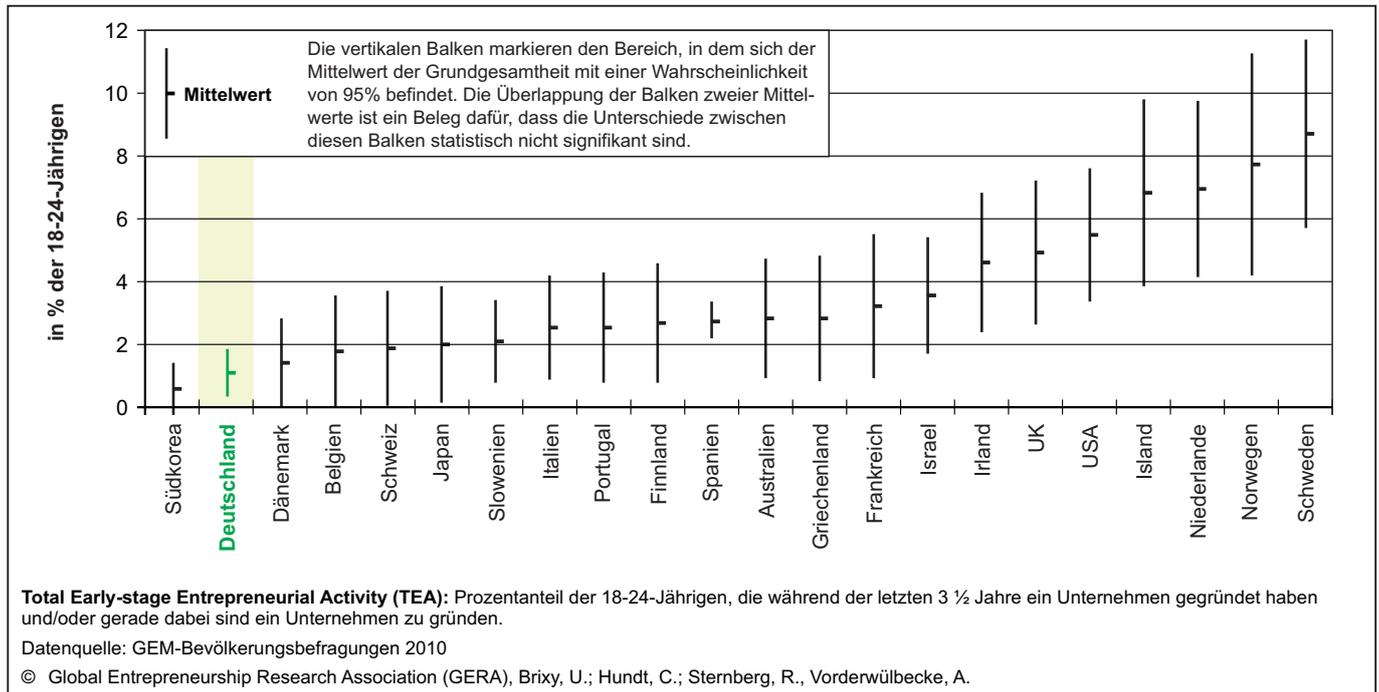
- häufiger andere Gründerpersonen kennen (34% der Männer, aber nur 25% der Frauen),
- häufiger gute Gründungschancen in der Region sehen, in der sie leben (33% vs. 24%),
- häufiger meinen, die für eine Gründung notwendigen

Abb. 3.5: Die TEA-Quote nach Geschlecht in den 22 innovationsbasierten GEM-Ländern 2010



- Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (51% vs. 32%) und
 - die Angst vor dem Scheitern seltener vom Gründen abhalten würde (37% vs. 52%)
- als dies bei Frauen der Fall ist.

Abb. 3.6: Anteil der Gründerpersonen (TEA-Quote) unter den 18-24-Jährigen in den 22 innovationsbasierten GEM-Ländern 2010



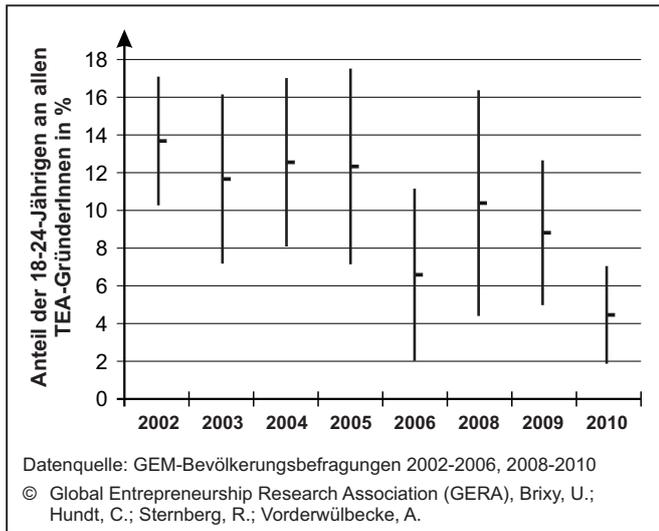
Seit Jahren lassen sich mit GEM-Daten die altersgruppen-spezifischen Unterschiede der Gründungshäufigkeiten empirisch gut belegen. In allen GEM-Ländern gründen die mittleren Altersgruppen (25-34-Jährige, 35-44-Jährige) absolut und relativ deutlich häufiger als die älteren und jüngeren Jahrgänge. Dies gilt auch für Deutschland und das Jahr 2010, in dem die Gruppe der 35-44-Jährigen signifikant häufiger gründet als die Älteren und als die Jüngeren (TEA-Quote von 5,7% im Vergleich zu 4,2% unter allen 18-64-Jährigen). Im GEM-Länderbericht Deutschland 2009 konnte gezeigt werden, dass der einsetzende demographische Wandel mit einer zunehmend alternden Bevölkerung tendenziell auch zu älteren Gründern führt (vgl. Brixy et al. 2010). Seit 2002 waren ausschließlich die TEA-Quoten der beiden jüngsten Altersgruppen gesunken – und zwar um bis auf die Hälfte der Werte von Anfang des Jahrzehnts. Andererseits stieg absolut und relativ der Anteil der 55-64-jährigen Gründer, allerdings von einem sehr niedrigen Niveau aus.

Im vorliegenden Kapitel liegt das Augenmerk auf den jüngeren Gründern. Wie Abb. 3.6 zeigt, ist die TEA-Quote der 18-24-Jährigen in Deutschland mit 1,1% extrem niedrig. Unter den 22 innovationsbasierten Ländern weist nur Südkorea einen noch geringeren Anteil aus. Die bei dieser Gründungsmaßzahl führenden Länder wie Schweden

und die Niederlande haben eine bis zu achtmal so hohe Quote, bei von Deutschland nicht fundamental unterschiedlichen Altersstrukturen ihrer Gesamtbevölkerung. Keine der anderen vier Altersgruppen weist in Deutschland eine geringere TEA-Quote auf. Das mittlere Lebensalter der 18-64-jährigen TEA-Personen liegt 2010 bei 41,5 Jahren.

Einen verwandten, aber gleichwohl anderen Aspekt der altersspezifischen Gründungsquoten zeigt Abb. 3.7. Auch hier stehen zwar jene 18-24-Jährigen im Fokus, die in 2010 entweder konkrete Schritte in Richtung einer Gründung unternommen hatten (also Nascent Entrepreneure sind) und/oder sich innerhalb der 3,5 Jahre vor den Erhebungen unternehmerisch selbstständig gemacht haben (also Young Entrepreneure). Anders als in Abb. 3.6 wird deren Zahl in Bezug gesetzt zur Gesamtzahl der mit der TEA-Quote erfassten 18-64-jährigen Personen. Der Anteil der 18-24-Jährigen an allen 18-64-jährigen Existenzgründern liegt 2010 bei 4,5%. Dies ist der kleinste Wert aller fünf Altersgruppen, die in Deutschland von den 35-44-Jährigen angeführt werden (34% aller TEA-Personen entfallen auf diese Altersgruppe). Die zweitkleinste Altersgruppe bezogen auf die TEA-Personen bilden die 55-64-Jährigen (11,7%). Wie sich aus der altersspezifischen TEA-Quote ergibt, liegt der Anteil der 18-24-Jährigen bei

Abb. 3.7: Anteil der 18-24-Jährigen an allen TEA-GründerInnen in Deutschland 2002-2010



den Gründern (4,5%) deutlich unter ihrem Anteil an der Bevölkerung der 18-64-Jährigen in Deutschland insgesamt (12,9%). Dies ist auch bei der ältesten im GEM erfassten Altersgruppe, den 55-64-Jährigen der Fall (11,7% Anteil an den TEA-Gründern, aber 18,9%-Anteil an der Bevölkerung).

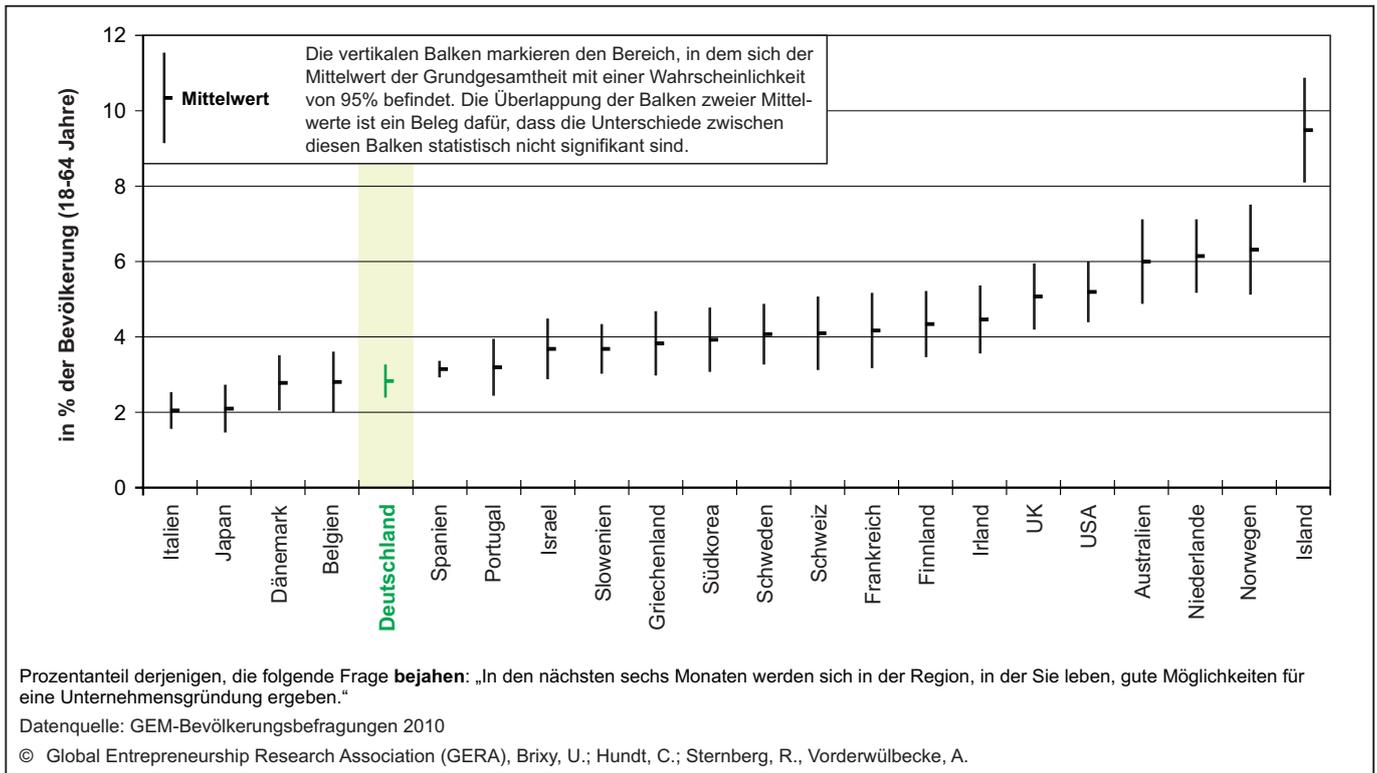
Bezeichnend ist das Resultat des intertemporalen Vergleichs. Waren 2002 noch fast 14% aller TEA-Personen in Deutschland zwischen 18 und 24 Jahren alt, so sind es 2010 nur noch 4,5%. Abb. 3.7 zeigt zwar keine lineare Entwicklung, aber gleichwohl einen klaren Trend hin zu einem abnehmenden Anteil der 18-24-jährigen Gründer unter allen Gründern in Deutschland. Dieses Phänomen generell ist zumindest innerhalb der europäischen GEM-Länder nicht unbekannt, aber das Ausmaß des Rückgangs ist hierzulande wesentlich stärker als in den Referenzländern. Der Rückgang der Gründungsaktivitäten unter den 18-24-Jährigen lässt sich nicht allein mit dem demographisch bedingten Rückgang der Population dieser Altersgruppe insgesamt begründen.

3.3 Gründungsmotive und -einstellungen, das Bild unternehmerischer Selbstständigkeit in der Gesellschaft und der Einfluss der Wirtschaftskrise

Gemäß dem GEM-Modell beeinflussen verschiedene Faktoren die individuelle Entscheidung für oder gegen unternehmerische Selbstständigkeit und folglich, im Aggregat, den Umfang der Gründungsaktivitäten eines Landes insgesamt. Auch die Gründungseinstellungen und -wahrnehmungen (z.B. der eigenen Gründungsfähigkeiten und der Gründungschancen) des Einzelnen werden durch diese Faktoren beeinflusst – und steuern ihrerseits die Gründungsentscheidung. Neben den zuvor geschilderten personenbezogenen Merkmalen zählen insbesondere länderspezifische (bisweilen auch regionalspezifische) Merkmale des sozialen, kulturellen und institutionellen Kontextes zu den Bestimmungsfaktoren. Solche Kontextvariablen werden als gründungsbezogene Rahmenbedingungen mehrheitlich über die jährlichen Expertenbefragungen empirisch erfasst (vgl. dazu Kap. 4). Ein kleiner Teil insbesondere des sozialen und kulturellen Kontextes innerhalb eines jeden Landes findet aber auch in den Haushaltsbefragungen eines repräsentativen Bevölkerungsquerschnitts Berücksichtigung.

Der potenziell wichtigste Impuls für den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit eines Individuums ist das Erkennen von guten Gründungschancen. Die entsprechende Frage im GEM heißt gleichlautend seit etlichen Jahren: „Werden sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben?“ Abb. 3.8 zeigt den Anteil der ‘Ja’-Antworten im Jahre 2010 für die 22 innovationsbasierten GEM-Länder. Im Wesentlichen ähnelt das Ergebnis jenem der früheren GEM-Erhebungsjahre: Nur 29% der Befragten sehen gute Gründungschancen. Dieses Ergebnis kann zwar nicht recht zufriedenstellen, ist aber günstiger als das des Vorjahres, als Deutschland sowohl einen schlechteren Rangplatz als auch einen geringeren Prozentsatz an ‘Ja’-Antworten aufwies. Deutschlands Position ist bei dieser Variable in 2010 zudem besser als bei der TEA-Quote (vgl. Abb. 3.2). Die Frage zur Einschätzung der Gründungschancen richtet sich an alle Befragten der Bevölkerungsbefragung (also nicht allein an Gründer). Die Interpretation sollte gemeinsam mit den am Ende dieses Kapitels behandelten Ein-

Abb. 3.8: Die Einschätzung der Gründungschancen in den 22 innovationsbasierten GEM-Ländern 2010



flüssen der aktuellen Wirtschaftskrise auf die Schwierigkeit einer Gründung erfolgen.

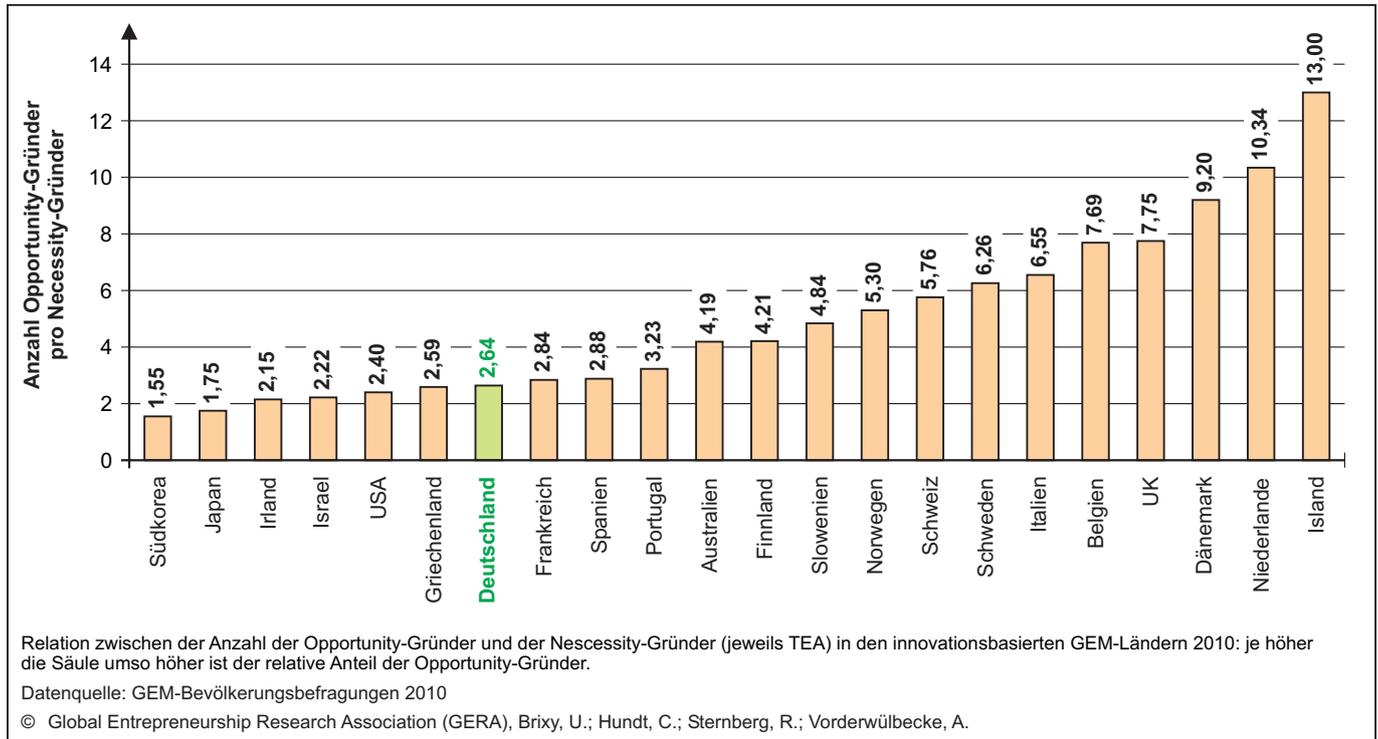
Zwei weitere seit vielen Jahren im GEM erfragte Gründungseinstellungen (genauer: Wahrnehmungen) können ebenfalls die Gründungsentscheidung beeinflussen: Die Angst vor dem Scheitern mit einer Gründung sowie die Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen.

Die Angst vor dem Scheitern würde 2010 44% der Befragten davon abhalten, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Unter den 22 innovationsbasierten Ländern ist diese Sorge nur in Griechenland, Spanien und Italien noch weiter verbreitet. Es ist nicht entscheidend, ob eine Person die Scheiterwahrscheinlichkeit und die Folgen eines etwaigen Scheiterns realistisch einschätzt – Viele tun dies wissentlich oder unwissentlich wohl eher nicht. Dies ist aber nicht ausschlaggebend für die Gründungsentscheidung, denn die Wahrnehmung bestimmt das Handeln, weshalb die Angst zu scheitern ein in Deutschland noch immer weit verbreitetes Hemmnis für eine selbstständige Tätigkeit darstellt.

Die eigene Wahrnehmung, nicht der Realitätsgehalt dieser Wahrnehmung, ist auch bei der Einschätzung der für den Start in die unternehmerische Selbstständigkeit notwendigen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen ausschlaggebend. 42% der in Deutschland Befragten sind der Ansicht, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen. Dieser Wert ist seit 2003 relativ konstant. Ein Anstieg wäre allerdings wünschenswert. Vielleicht tragen diesbezüglich die seit etlichen Jahren laufenden gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildungsangebote unterschiedlichster Einrichtungen zukünftig Früchte.

Im GEM wird zwischen zwei Gründungsmotiven unterschieden: dem Mangel an Erwerbsalternativen und dem Ausnutzen einer Marktchance. Die TEA-Quote für das Gründungsmotiv ‘Mangel an Erwerbsalternativen’ liegt 2010 bei 1,0%, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance bei 2,8%. Beide Werte sind in Deutschland seit 2004 sehr stabil und weisen keine statistisch signifikanten Abweichungen über die Zeit auf. Anders ist dies beim internationalen Vergleich. Zwar sind die ‘Opportunity’-Gründungen in allen innovationsbasierten GEM-Staaten häufiger als die Gründungen aus Mangel an Er-

Abb. 3.9: Relation zwischen Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern Europas 2010



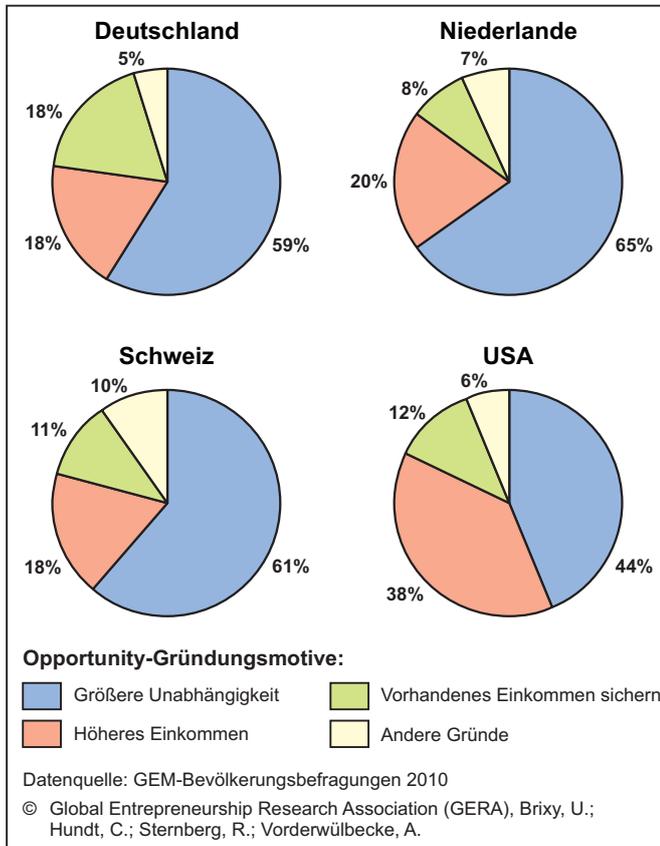
werbsalternativen. Die separate Betrachtung der beiden Quoten im internationalen Vergleich offenbart aber beträchtliche, oft auch statistisch signifikante Unterschiede. So ist die TEA-Quote der Opportunity-Gründer in den Niederlanden mehr als doppelt so hoch wie in Deutschland. Die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen hingegen sind in Deutschland relativ (Referenz: die Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance) häufiger als in vergleichbaren Ländern.

Dies wird deutlich bei Betrachtung des Quotienten beider Quoten (vgl. Abb. 3.9). Der Quotient beträgt 2,64, womit Deutschland einen hinteren Rangplatz belegt. Auch diese Position ist sicher für ein hoch entwickeltes Industrieland nicht zufriedenstellend. Allerdings hat sich die Relation beider Gründungsquoten in Deutschland zuletzt verbessert, d.h. im Zeitablauf, aber auch im Vergleich zu den Referenzländern hat sich das Gewicht der Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen leicht verringert. Trotzdem ist es für Deutschland wichtig, absolut und relativ mehr Gründungen zu generieren, die nicht wegen der ökonomischen Not ihrer Gründer, sondern wegen des Erkennens und Ausnutzenwollens einer Marktchance entstanden sind. Solche Gründungen haben im Allgemeinen

höhere Wachstums- und Überlebenschancen – und ihre Gründer streben zumeist auch Wachstum an.

Mit den GEM-Daten ist es möglich, die Motive der Personen, die zu den Opportunity-Gründern gehören, detaillierter zu untersuchen. Unterschieden wird zwischen den Motiven 'größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben', 'Erhöhung des bisherigen Einkommens', 'Sicherung des bisherigen Einkommens' sowie 'sonstige Gründe'. Abb. 3.10 zeigt die Werte Deutschlands im Vergleich zu drei anderen innovationsbasierten Ländern. In allen vier Staaten ist 'größere Unabhängigkeit' das wichtigste Motiv für die Mehrzahl dieser Opportunity-Gründer. Allerdings differiert das Ausmaß dieser Dominanz zwischen den Staaten. Erstaunlicherweise ist die größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben in den USA weniger wichtig als in den drei europäischen Ländern, die sich diesbezüglich in den Prozentanteilen kaum unterscheiden. In den USA wird dagegen ein höheres Einkommen doppelt so häufig als Gründungsmotiv genannt als in Deutschland, Schweden und der Schweiz. Deutschland unterscheidet von den USA, aber auch von beiden europäischen Ländern, dass die Sicherung des vorhandenen Einkommens durch eine Gründung als Motiv ungleich häufiger genannt wird (ge-

Abb. 3.10: Opportunity-GründerInnen in Deutschland und wenigen vergleichbaren Ländern nach detaillierten Gründungsmotiven 2010



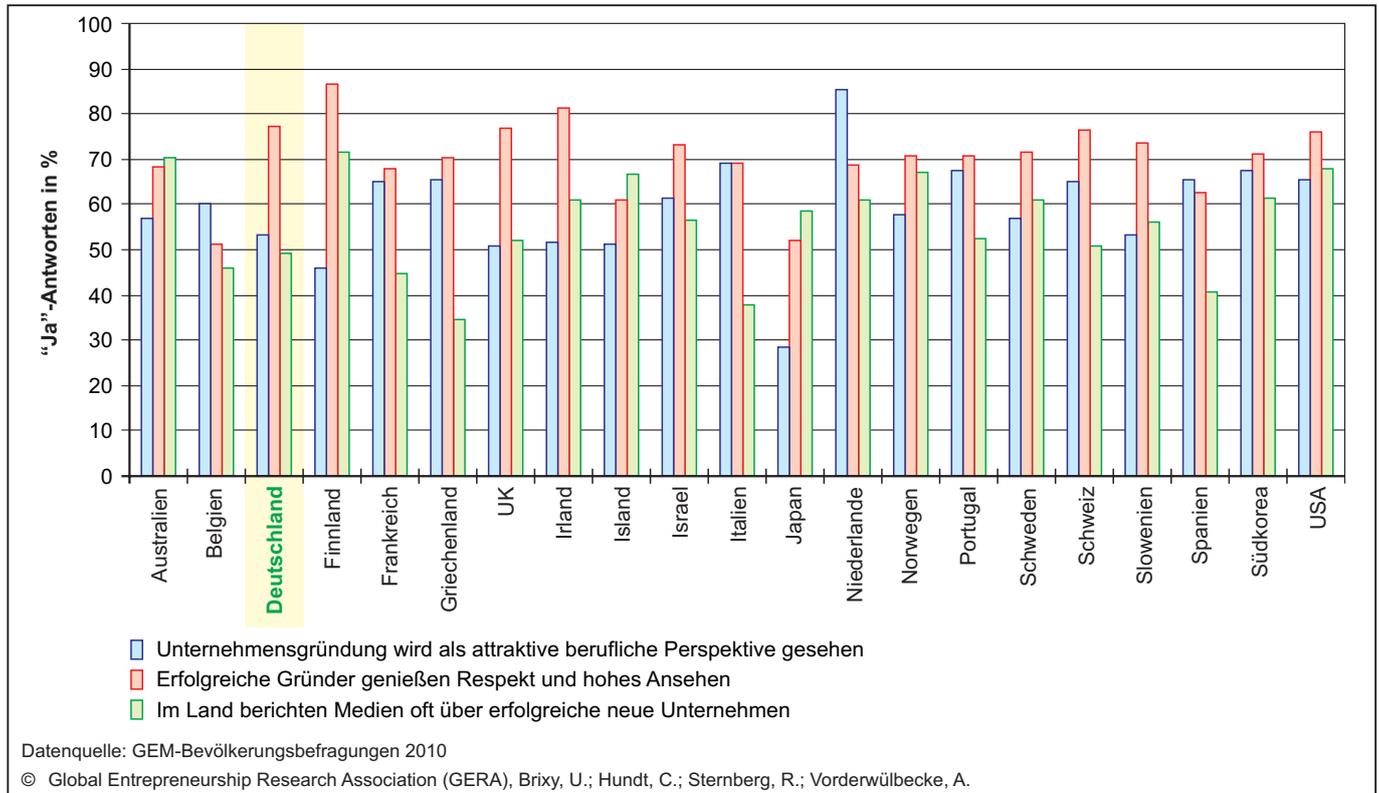
nauso oft wie die Erhöhung des Einkommens). Wohlge-merkt: diese Frage richtet sich nur an Gründer, die als Motiv die Ausnutzung einer Marktchance angaben, also nicht an Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen. Selbst bei Ersteren ist also die Sicherung des vorhandenen Einkommens ein wichtiges Gründungsmotiv. Dabei ist zu beachten, dass Hochqualifizierte in Deutschland einen meist attraktiven Arbeitsmarkt vorfinden, weshalb – anders als in den USA – die Opportunitätskosten für den Schritt in die Selbstständigkeit relativ hoch sind.

Das Gründungsklima innerhalb eines Landes gehört zu den sozialen und kulturellen Kontextvariablen, die die Gründungsentscheidung des Einzelnen beeinflussen können, mit Methoden der empirischen Sozialforschung aber nicht einfach zu erfassen sind. In der Erhebung werden drei Aspekte des Gründungsklimas jeweils von allen Befragten bewertet, also nicht nur von Gründern. Jeder Aspekt ist in Form eines Statements formuliert, dessen

Bejahung jeweils für ein gründer- und gründungs-freundliches Klima spricht.

Gut die Hälfte der befragten 18-64-Jährigen sieht eine Unternehmensgründung als 'attraktive berufliche Perspektive' (vgl. Abb. 3.11). Ob dieser Wert hoch oder niedrig ist, mag von der Perspektive abhängen. Ein Vergleich mit den 21 Referenzländern zeigt zumindest, dass lediglich fünf Staaten einen niedrigeren Wert aufweisen, davon nur Japan und Finnland einen statistisch signifikant niedrigeren als Deutschland. Falls es das Ziel der Gründungsförderpolitik sein sollte, mehr Menschen von der unternehmerischen Selbstständigkeit zu überzeugen, dann muss diese Form der Erwerbstätigkeit sicher auch von mehr Menschen als 'attraktiv' eingeschätzt werden als nur von gut der Hälfte. Deutlich erfreulicher ist das Ergebnis aus deutscher Sicht beim zweiten Aspekt des nationalen Gründungsklimas: 77% der Befragten sind der Ansicht, dass erfolgreiche Gründer in Deutschland Respekt und hohes Ansehen genießen. Nur die Befragten in Irland und Finnland urteilen über ihre erfolgreichen Gründer noch positiver. Images werden heutzutage zumeist über Medien kreiert und transportiert. Das entsprechende Statement im GEM-Fragebogen lautet: In Ihrem Land berichten Medien oft über erfolgreiche neue Unternehmen. Zwar trifft dieses Statement nicht exakt das Thema Unternehmensgründungen bzw. Unternehmensgründer, denn erstens müssen neue Unternehmen nicht Gründerunternehmen im Sinne des GEM sein und zweitens können die Medien auch negativ über erfolgreiche neue Unternehmen berichten (was dann kein Indiz für ein gutes Gründungsklima wäre). Mehrheitlich taugt dieses Statement aber auch für das hier interessierende Gründungsklima. Deutschland belegt mit einem Anteil der zustimmenden Voten von 49% einen Platz im hinteren Mittelfeld, was ausbaufähig scheint. Der subjektive Eindruck der Autoren nach 12 Jahren GEM-Deutschland ist Folgender: Ende der 1990er Jahre nahm das Medieninteresse an Gründern und Gründungen sprunghaft zu und gipfelte im stark gründungsaffinen New Economy-Boom Anfang diesen Jahrtausends. Während dieser Phase veränderte sich das Bild des Unternehmers, aber auch des Gründers in der deutschen Gesellschaft zum Positiven, nicht nur, aber auch durch den Einfluss der Medien. Auch mehrere Zeitschriften und Fernsehsendungen mit dem Fokus Unternehmensgründer wurden damals kreiert. Das Medieninteresse dieser Phase ging später zurück, auch weil die New Economy-Blase bald medienwirksam platzte.

Abb. 3.11: Drei wichtige Facetten des Gründungsklimas in der deutschen Gesellschaft im internationalen Vergleich mit 21 innovationsbasierten GEM-Ländern 2010



Heute ist das Medieninteresse zwar geringer als vor zehn Jahren, aber sicher größer als in den 1980er Jahren und davor.

Die Daten zu den drei Variablen zeigen im intertemporalen Vergleich der Wahrnehmung der Bevölkerung eine erstaunliche Konstanz in Deutschland. Zumindest seit 2003 weisen die drei Variablen für kein einziges Jahr eine statistisch signifikante Abweichung zu einem der anderen Jahre auf. Zwischen Männern und Frauen sind keinerlei Unterschiede bei den Werten dieser Variablen festzustellen. Zumeist gilt dies auch für die Altersgruppen der Befragten. Allerdings ist für erstaunliche 67% der 18-24-Jährigen eine Unternehmensgründung eine attraktive berufliche Perspektive; dies sind statistisch signifikant mehr als in allen anderen Altersgruppen. Angesichts der geringen Gründungsquoten dieser Altersgruppe (siehe Kap. 3.2) sind zwei Deutungen plausibel: Erstens könnten die aktuell 18-24-Jährigen die für sie attraktive Gründung erst später umsetzen (wenn sie zu einer anderen Altersgruppe gehören). Zweitens könnten sich die Meisten trotz der Attraktivität aufgrund unterschiedlicher Faktoren gegen eine Gründung entscheiden, etwa wegen mangelnder

Abb. 3.12: Drei wichtige Facetten des Gründungsklimas in der deutschen Gesellschaft im intertemporalen Vergleich 2003-2010

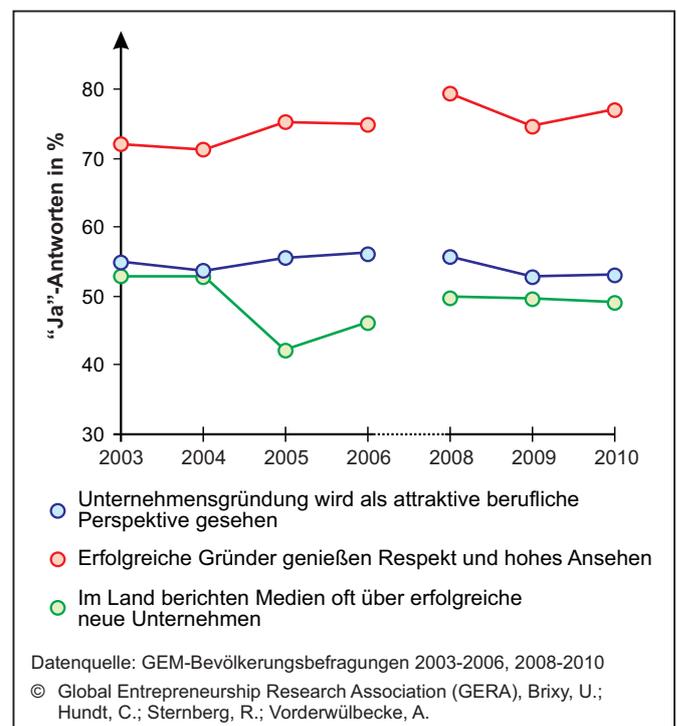


Abb. 3.13: Der Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Schwierigkeit einer Gründung nach Ansicht von werdenden Gründern und Gründern junger Unternehmen in Deutschland 2009 und 2010

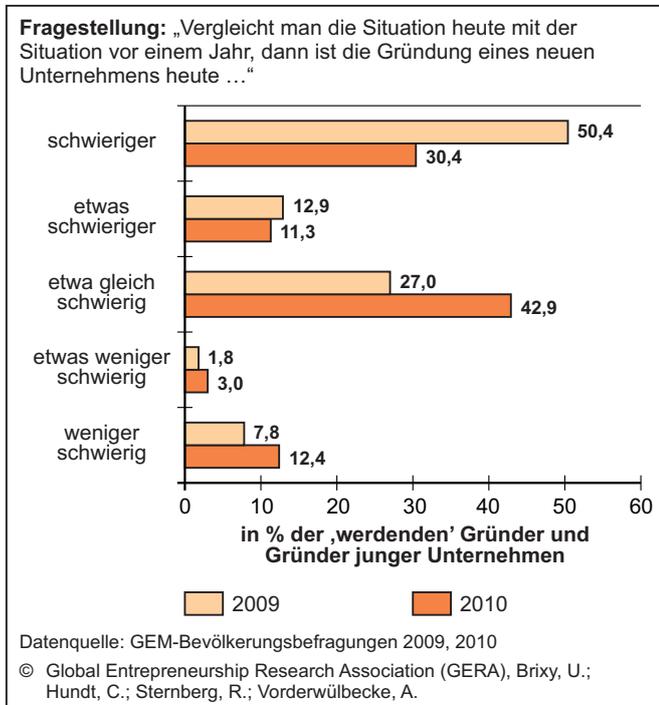
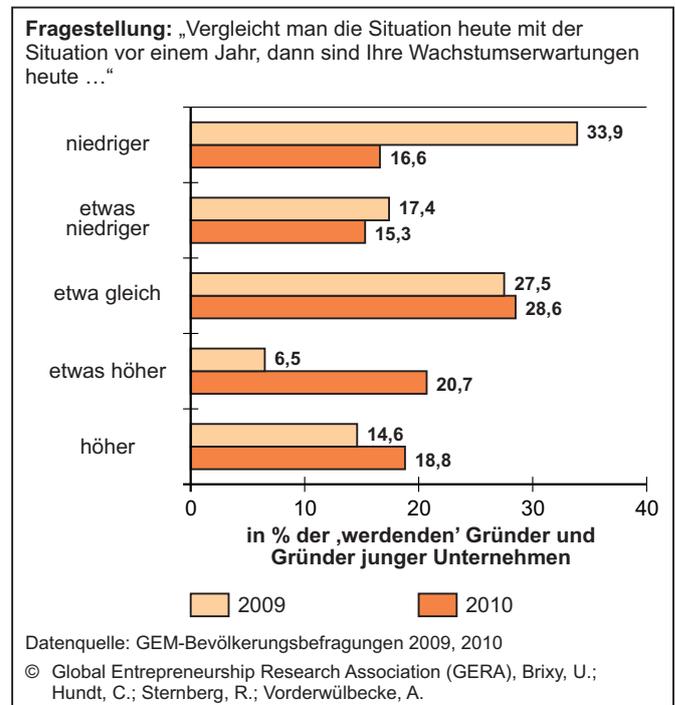


Abb. 3.14: Der Einfluss der Wirtschaftskrise auf das Wachstum eines gerade gegründeten Unternehmens nach Ansicht von werdenden Gründern und Gründern junger Unternehmen in Deutschland 2009 und 2010



Gründungsfähigkeiten, der Angst vor dem Scheitern oder der Möglichkeit einer Berufsausbildung.

Im Vorjahr wurden erstmals zwei Fragen zu den Auswirkungen der damals beginnenden Wirtschafts- und Finanzkrise auf Unternehmensgründungen in den GEM integriert. Das Ergebnis war für Deutschland ernüchternd: Knapp zwei Drittel der zu den werdenden Gründern oder den Gründern junger Unternehmen gehörenden Deutschen meinten, dass die Gründung eines neuen Unternehmens 2009 schwieriger war als 2008. Zudem sah die Hälfte der befragten Gründer 2009 geringere Wachstumschancen für ein gerade gegründetes Unternehmen als in 2008, was auf die Wirtschaftskrise zurückgeführt wurde. Die entsprechenden Fragen wurden auch 2010 gestellt und die Abbildungen 3.13 und 3.14 kontrastieren die empirischen Befunde beider Jahre.

Die Zahlen zeigen sehr deutlich, dass die Gründer in Deutschland sich 2010 wesentlich weniger von der Krise beeinträchtigt sehen als dies noch 2009 der Fall war: der Anteil derjenigen, die die Gründung als schwieriger als

im Vorjahr erachten, hat abgenommen, jener derjenigen, die dies als leichter ansehen, stieg an. Dies ist nicht in allen 22 innovationsbasierten Staaten so, weshalb sich Deutschlands Position diesbezüglich verbessert hat. Zumindest in der Wahrnehmung der Gründer halten sich die Meinungen ‘gleich schwierig’ und ‘schwieriger’ die Waage. Das war 2009 anders.

Noch gravierender und erstaunlicher ist der Wandel der Antworten bei der zweiten Frage. 2010 sind mehr Gründer der Ansicht, dass die Wachstumschancen für ihre Gründung größer sind als im Vorjahr (39,5%) als es Gründer gibt, die gesunkene Wachstumschancen sehen (31,9%). Im Vorjahr waren die Urteile wesentlich pessimistischer. Die Wirtschaftskrise, wie real sie 2010 auch immer (noch) gewesen sein mag, scheint zumindest in Deutschland keine überzeugende Erklärung (mehr) für geringe Gründungszahlen oder eingeschränkte Wachstumschancen für Gründungen zu sein. Die Zukunft wird zeigen, ob die Stimmung besser ist als die Lage.

4 Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland

(C. Hundt und A. Vorderwülbecke)

4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage

Neben den personenbezogenen Faktoren, zu denen die in Kapitel 3 diskutierten demographischen und sozioökonomischen Charakteristika sowie Gründungsmotive und -einstellungen gehören, können regionale und nationale Rahmenbedingungen auf den Umfang und die Qualität von Gründungsaktivitäten einwirken. Von diesen gründungsrelevanten Umfeldfaktoren hängt es ab, wie leicht oder beschwerlich sich Unternehmensgründungen vollziehen lassen. Das GEM-Modell zählt dazu unter anderem politisch-administrative Regelungen, die Verfügbarkeit von Kapital, die Qualität der Beratungsinfrastruktur und die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen und Hochschulen. Zusätzlich zu diesen 'harten' Einflussfaktoren wird das Gründungsgeschehen von der allgemeinen Wahrnehmung der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung und der Gründungsbereitschaft der Bevölkerung beeinflusst.

Obwohl Unternehmensgründungen zu einem erheblichen Teil auch von regional unterschiedlichen Gegebenheiten innerhalb desselben Landes beeinflusst werden, liegt der Fokus im Folgenden auf nationalen Rahmenbedingungen. Dabei werden zunächst die absoluten Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland insgesamt beschrieben, bevor die relative Positionierung Deutschlands in Bezug auf die einzelnen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Kontext betrachtet wird.

Die Datenbasis bildet eine im Rahmen des GEM durchgeführte standardisierte und damit international vergleichbare Befragung von mindestens 36 Experten pro Land und Jahr aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. In Deutschland bewerteten im Jahr 2010 40 Experten insgesamt 83 Einzelaussagen zu gründungsrelevanten Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z. B. physische Infra-

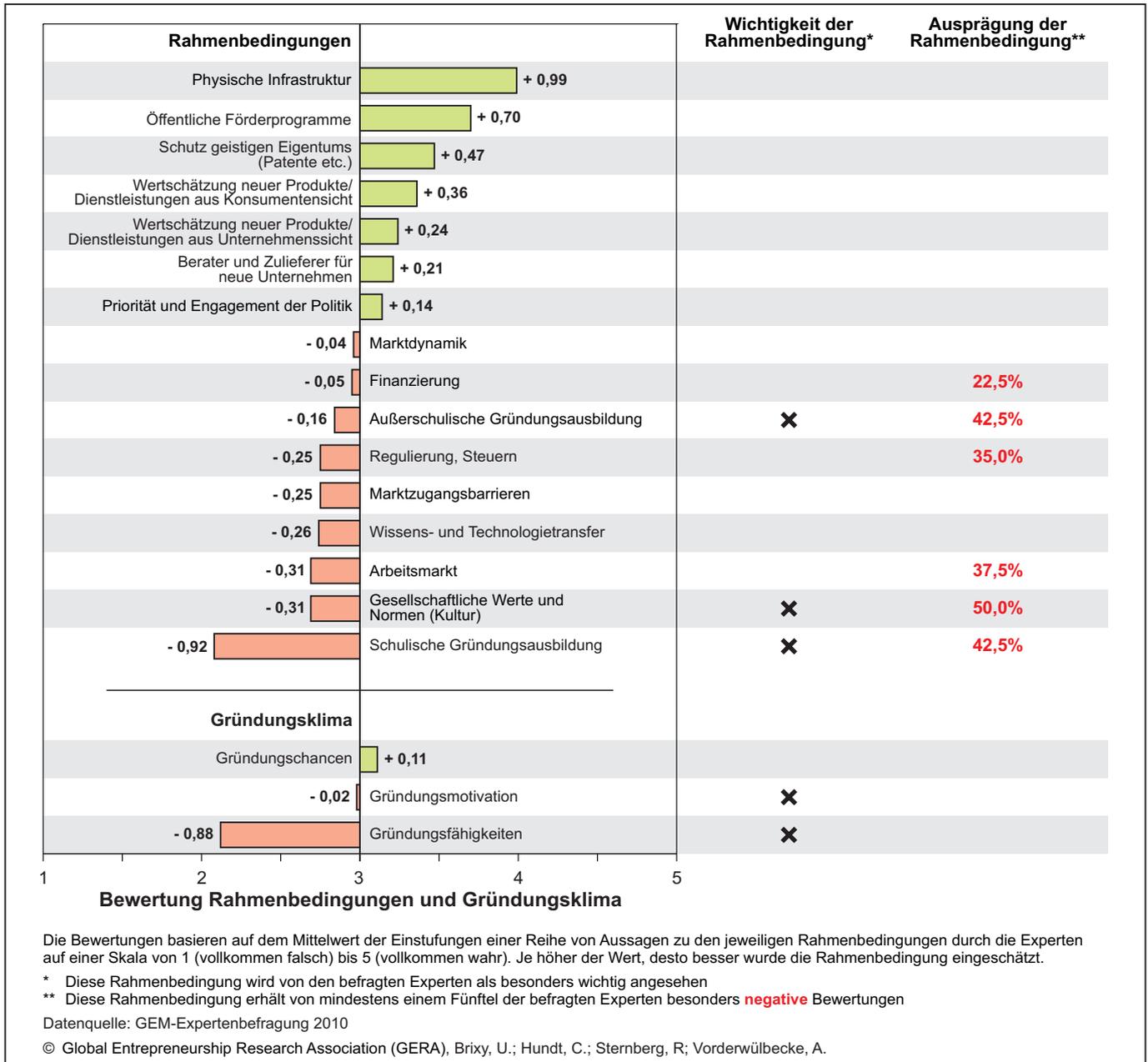
struktur, Finanzierung, gesellschaftliche Werte und Normen) zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert (für weitere methodische Details sowie die Berechnung der Index-Mittelwerte vgl. Anhang 1). Darüber hinaus erlaubt die Bewertung von drei Einstellungsvariablen seitens der Experten eine Beurteilung des nationalen Gründungsklimas, also der Ausprägung von Gründungschancen und -potenzialen.

4.2 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Die bereits in den vergangenen Jahren im Rahmen des GEM diagnostizierten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland werden auch im Jahr 2010 von den Expertenmeinungen bestätigt (vgl. Abb. 4.1). Die beste Bewertung erhält mit einem Index-Mittelwert von 3,99 die physische Infrastruktur. Sowohl die bereits existierende Straßen-, Telekommunikations- und Ver- bzw. Entsorgungsinfrastruktur als auch die Kosten und der Zeitaufwand der Errichtung werden positiv beurteilt. Des Weiteren werden wie im vergangenen Jahr die öffentlichen Förderprogramme (3,70), der Schutz geistigen Eigentums (3,47), die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen (3,21) und die Wertschätzung von Innovationen, sowohl aus Unternehmer- (3,24) als auch aus Konsumentensicht (3,36) als Standortvorteile identifiziert. Darüber hinaus wird die Priorität und das Engagement der Politik in diesem Jahr leicht überdurchschnittlich bewertet (3,14).

So erfreulich sich die Bewertungen der Stärken des Gründungsstandortes Deutschland darstellen, so nachdenklich müssen die Expertenurteile für die übrigen neun Rahmenbedingungen stimmen, deren Indexwerte allesamt unter 3,00 liegen und sich zudem über die letzten Jahre als äußerst stabil erwiesen haben (vgl. Abb. 4.1). Die im Rahmen des GEM in den letzten Jahren identifizierten traditionellen Schwächen Deutschlands bei der schulischen Vorbereitung auf unternehmerische Selbstständigkeit (2,08) und den gesellschaftlichen Werten und Normen (2,69) belegen auch dieses Jahr die hinteren Rangplätze. Zudem erhält das Arbeitsangebot für neue und wachsende Unternehmen (2,69) von den Experten in diesem Jahr ähnlich schlechte Noten. Der Handlungsbedarf zur Verbesserung dieser Rahmenbedingungen wird durch den

Abb. 4.1: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas in Deutschland 2010



Umstand bekräftigt, dass 42,5% der befragten Experten in der gründungsbezogenen Ausbildung, und 50,0% in der durch die gesellschaftlichen Werte und Normen geprägten mangelnden Gründungskultur das schwerwiegendste Gründungshemmnis ausmachen. Auch der Bereich Regulierungen und Steuern sowie die Finanzierungsmöglichkeiten werden von einem großen Teil der Gründungsexperten als elementare Hindernisse bezeichnet, obwohl die Indexwerte dieser Rahmenbedingungen immerhin Mittelfeldplätze einnehmen (vgl. Abb. 4.1).

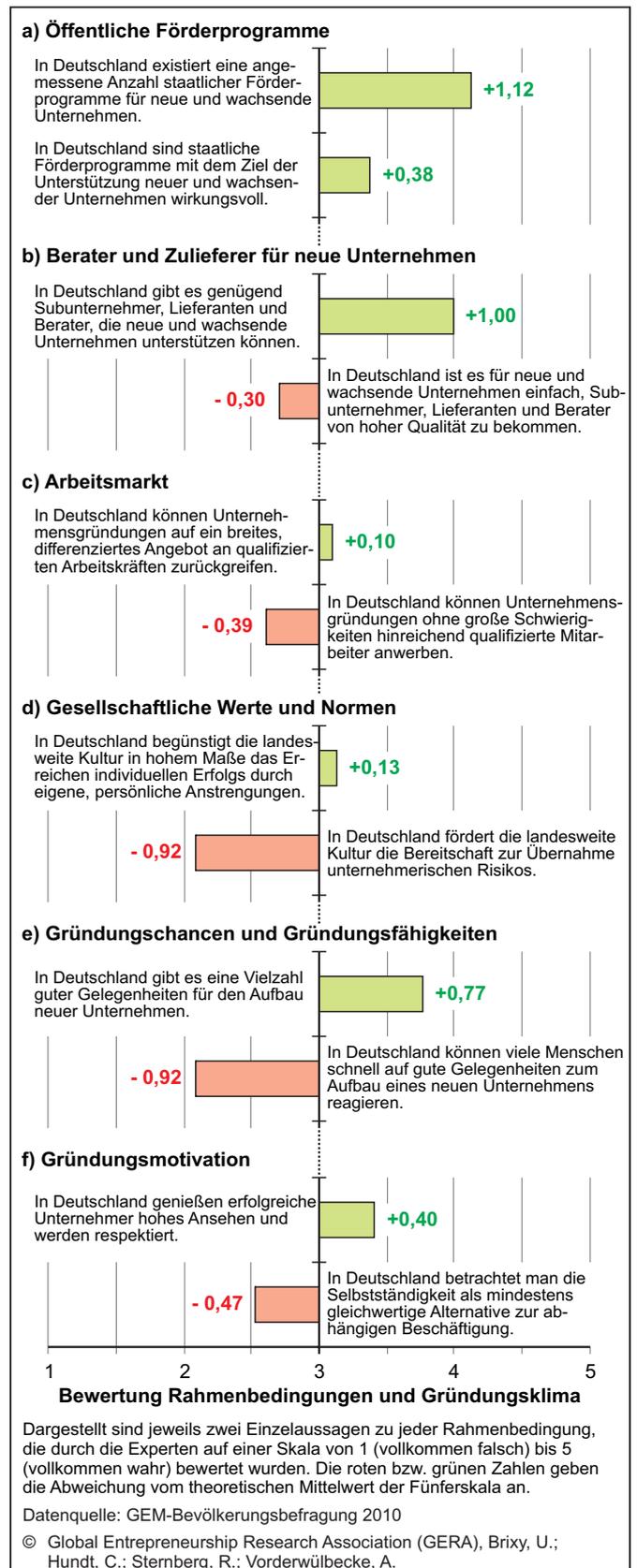
Um die von den befragten Experten identifizierten Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland besser einordnen zu können und eine Priorisierung im Rahmen politischer Handlungsempfehlungen zu ermöglichen, bedarf es der Kenntnis der relativen Wichtigkeit der einzelnen Rahmenbedingungen. Zu diesem Zweck bewerten die Gründungsexperten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründungspolitischen Bedeutung auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Zwar werden grundsätzlich alle Rahmenbedingungen als wichtig erach-

tet, fünf der 19 Rahmenbedingungen indes erzielen im Vergleich besonders hohe Werte und können folglich als Schlüsselfaktoren bezeichnet werden (vgl. Abb. 4.1). Mit der schulischen bzw. außerschulischen Gründungsausbildung, den gesellschaftlichen Werten und Normen, den Gründungsfähigkeiten und der Gründungsmotivation der Bevölkerung handelt es sich dabei bezeichnenderweise ausschließlich um Rahmenbedingungen, die zuvor von den Experten als Standortnachteile mit einem Indexwert von kleiner 3,00 beurteilt wurden. Dies impliziert, dass in diesen Bereichen der Handlungsbedarf und zugleich das Potenzial zur Erhöhung der im internationalen Vergleich allenfalls durchschnittlichen Gründungsaktivität in Deutschland am größten ist (vgl. Kap. 6).

4.3 Richtige Richtung, aber noch nicht am Ziel – Die Ambivalenz des Gründungsstandortes Deutschland

Die Betrachtung ausgewählter Index-Einzelaussagen erlaubt eine differenzierte Betrachtung der einzelnen Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland und ermöglicht eine weitaus detailliertere Formulierung von Handlungsempfehlungen (vgl. Kap. 6). Für einige Rahmenbedingungen zeigt sich diesbezüglich seit einigen Jahren eine gewisse Widersprüchlichkeit zwischen der eher positiven Beurteilung der allgemeinen Ausgangsbedingungen für Unternehmertum einerseits und der eher verhaltenen Einschätzung des tatsächlichen Nutzens im Gründungsalltag andererseits (vgl. Abb. 4.2). Dies impliziert, dass die Voraussetzungen zur Erhöhung der Gründungsaktivitäten in Deutschland mit Blick auf viele Rahmenbedingungen zwar grundsätzlich gegeben sind, es zugleich aber an der konsequenten Erschließung dieser Ressourcen durch eine effizient organisierte Gründungspolitik mangelt. So wird deutlich, dass der Standortvorteil 'Öffentliche Förderprogramme' hauptsächlich auf das Vorhandensein einer angemessenen Anzahl solcher Programme für neue und wachsende Unternehmen zurückzuführen ist, während die Aussagen hinsichtlich der Transparenz und Effektivität der Förderprogramme weniger Zustimmung erhalten (vgl. Abb. 4.2a). Ähnlich differenziert stellt sich die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern dar. Die befragten Experten sind zwar mehrheitlich der Meinung, dass in der deutschen Unternehmens- und Beratungslandschaft genügend Subunterneh-

Abb. 4.2: Bewertung ausgewählter Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Gründungsklima in Deutschland 2010



mer, Lieferanten und Berater zur Unterstützung von neuen und wachsenden Unternehmen existieren, die damit einhergehenden Kosten und die Qualität der von ihnen angebotenen Leistungen werden jedoch kritischer bewertet (vgl. Abb. 4.2b). Auch die Einzelaussagen hinsichtlich des als Schwachpunkt identifizierten gründungsbezogenen Arbeitsmarktes offenbaren in der Summe eine gewisse Zwiespältigkeit. Die Gründungsexperten meinen zwar überwiegend, dass Unternehmensgründungen in Deutschland auf ein breites, differenziertes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften zurückgreifen können, gleichzeitig räumen sie aber Schwierigkeiten bei der konkreten Personalanwerbung und -einstellung ein. Ein flexibles Reagieren junger Unternehmen auf ihren Personalbedarf, wird laut Experten insbesondere durch die hohen Lohnnebenkosten in Deutschland erschwert (vgl. Abb. 4.2c).

Neben den genannten 'harten' Einflussfaktoren, dokumentieren auch die Einzelaussagen zu den von den befragten Experten als gründungshemmend empfundenen gesellschaftlichen Werten und Normen eine gewisse Ambivalenz. Demnach begünstige die landesweite Kultur zwar einerseits das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene persönliche Anstrengungen, wirke aber andererseits wenig stimulierend auf die Bereitschaft zur Übernahme eigenen unternehmerischen Risikos – eine Erkenntnis, die mit den Ergebnissen der Bevölkerungsbefragung korrespondiert (vgl. Abb. 4.2d und Kap. 3). Die Expertenurteile zu den Gründungschancen in Deutschland sowie den Gründungsfähigkeiten und -motivation der Bevölkerung offenbaren zudem ein gemischtes Bild des nationalen Gründungsklimas (vgl. Abb. 4.1). Zwar ermögliche der Gründungsstandort Deutschland als eine der größten und diversifiziertesten Volkswirtschaften der Welt eine Vielzahl guter Gelegenheiten für den Aufbau neuer Unternehmen, der Großteil der Bevölkerung verfüge aber weder über das notwendige Wissen und Fähigkeiten zur Unternehmensgründung und -führung, noch über Gründungserfahrungen – ein Befund, der als unmittelbare Konsequenz der traditionell als mangelhaft beurteilten schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung interpretiert werden kann (vgl. Abb. 4.1 und Abb. 4.2e). Ebenfalls ins Bild passen die Expertenaussagen zur Gründungsmotivation, wonach ungeachtet einer guten Reputation von Unternehmern in der Bevölkerung die meisten Menschen in Deutschland die eigene unternehmerische Selbstständigkeit nicht als erstrebenswerte Al-

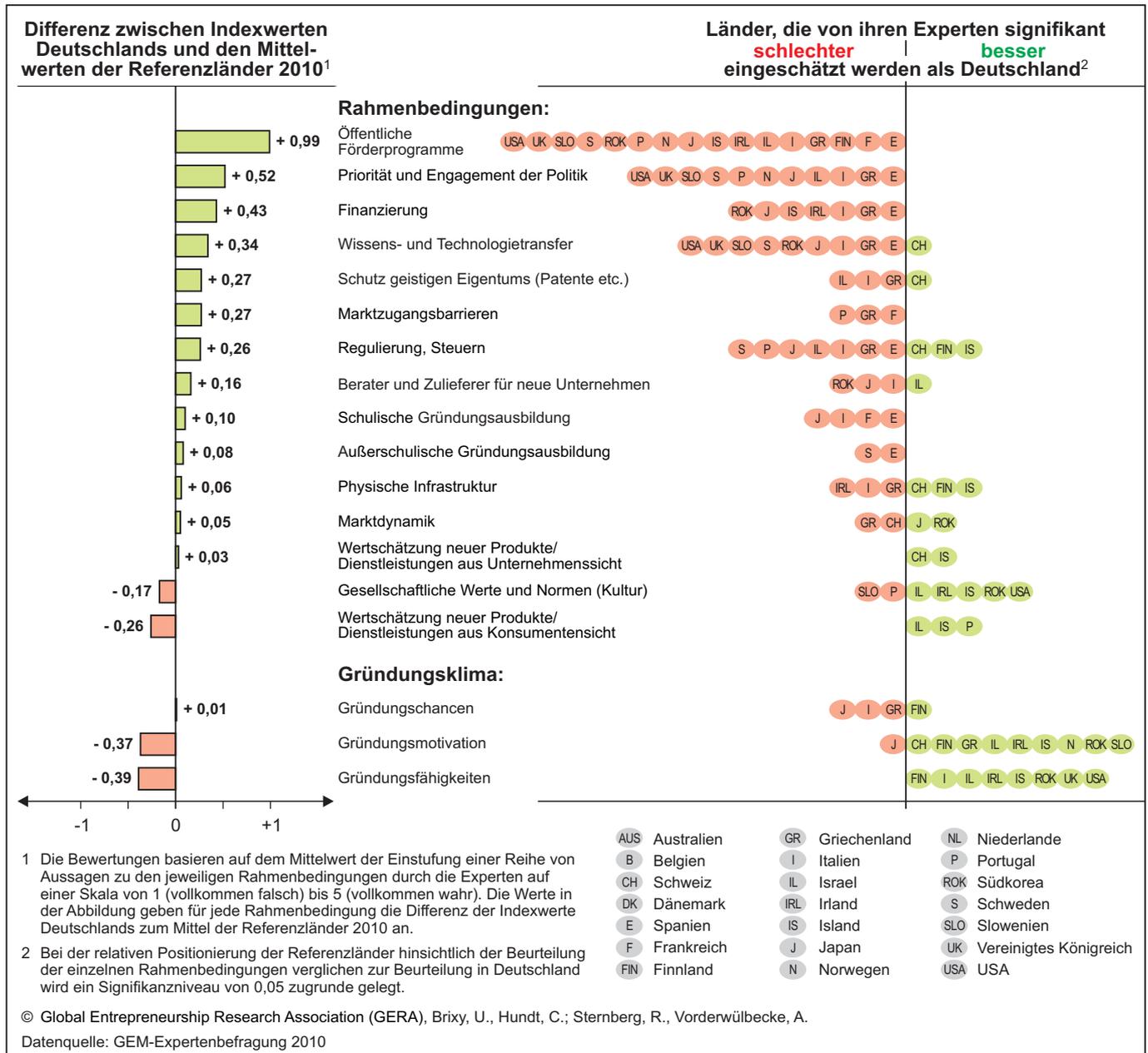
ternative zur abhängigen Beschäftigung erachten (vgl. Abb. 4.2f).

4.4 Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Die international standardisierte Datenerhebung im Rahmen der Expertenbefragung des GEM ermöglicht die Einordnung der Beurteilung des Gründungsstandortes Deutschland in einem länderübergreifenden Kontext und erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen. Als Referenzstaaten fungieren wie in Kapitel 3 die innovationsbasierten Volkswirtschaften. Abbildung 4.3 zeigt für jede Rahmenbedingung und für jeden Klimaindikator die Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen 17 Staaten, die an der Expertenbefragung teilnahmen. Zudem wird zwecks Beurteilung der Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland dargestellt, ob und welche Länder jeweils statistisch signifikant besser bzw. schlechter von den Experten beurteilt werden.

Wie aus Abbildung 4.3 zu ersehen, ist der Gründungsstandort Deutschland bei 13 von 15 Rahmenbedingungen international überdurchschnittlich positioniert, hat also günstigere Werte als der Mittelwert der Referenzstaaten. Insbesondere bestätigt der länderübergreifende Vergleich die von den Experten diagnostizierte Stärke der Förderinfrastruktur. So übertrifft der Indexwert der öffentlichen Förderprogramme (3,70) den Durchschnittswert der Referenzländer um 0,99 Punkte und wird damit statistisch signifikant besser bewertet als in nahezu allen anderen vergleichbaren Volkswirtschaften (darunter Griechenland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und die USA). Die einzige Ausnahme bildet die Schweiz. Die länderübergreifende Betrachtung der Index-Einzelaussagen zu dieser Rahmenbedingung zeigt, dass Deutschland nicht nur bei der Anzahl, sondern auch bei der Transparenz und Effektivität der Förderprogramme vordere Rangplätze einnimmt. Die in Kapitel 4.3 diskutierte Ambivalenz zwischen diesen Aspekten scheint folglich kein deutsches Phänomen zu sein, sondern ist auch in anderen Ländern feststellbar. Auch das positive Expertenurteil in Bezug auf die Priorisierung und das Engagement für das Thema Unternehmensgründungen seitens der deutschen

Abb. 4.3: Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der Referenzländer 2010



Politik bestätigt sich im internationalen Kontext. Von den 17 innovationsbasierten Referenzstaaten lässt Deutschland 11 Länder statistisch signifikant hinter sich.

Einige der unterdurchschnittlichen Bewertungen von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland werden im internationalen Vergleich relativiert. Dies betrifft insbesondere die Finanzierung und den Wissens- und Technologietransfer, bei denen Deutschland unter den übrigen 17 Ländern jeweils gut positioniert ist. Deutsch-

land erreicht bei erstgenannter Rahmenbedingung einen Indexwert (2,95), der um 0,43 Punkte über dem Durchschnittswert liegt, und schneidet statistisch signifikant besser ab als sieben Volkswirtschaften der Referenzgruppe, darunter die von der Finanzkrise besonders betroffenen Länder Griechenland, Island, Spanien und Irland. Beim Wissens- und Technologietransfer ist Deutschland besser positioniert als z. B. Schweden, die USA, Japan und das Vereinigte Königreich. Lediglich der Wissens- und Technologietransfer in der Schweiz erhält von

den befragten Experten statistisch signifikant positivere Bewertungen.

Auf der anderen Seite erreichen mehrere als Stärken des Gründungsstandortes Deutschland identifizierte Rahmenbedingungen, wie etwa die physische Infrastruktur (Indexwert 3,99), die Wertschätzung neuer Produkte aus Konsumenten- (Indexwert 3,36) und Unternehmenssicht (Indexwert 3,24) sowie die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern (Indexwert 3,21) ungeachtet ihrer guten Indexwerte im internationalen Vergleich lediglich Plätze im Mittelfeld. Die Widersprüchlichkeit der Expertenurteile zu den Einzelaussagen der Rahmenbedingung 'Berater und Zulieferer für neue Unternehmen' wird über den länderübergreifenden Vergleich bestätigt. So nimmt Deutschland zwar unter allen innovationsbasierten Staaten einen vorderen Rang bei der Expertenbeurteilung hinsichtlich der Existenz von genügend Subunternehmern, Lieferanten und Beratern ein, das Urteil für die Qualität der angebotenen Leistungen erreicht jedoch lediglich einen Mittelfeldplatz.

Die für Deutschland traditionell als wesentliches Gründungshemmnis identifizierten gesellschaftlichen Werte und Normen (Indexwert 2,69) schneiden auch im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich ab. Die Expertenurteile bescheinigen insbesondere Südkorea, Irland, den USA, Island und Israel eine höher ausgeprägte Gründungskultur. Auch bei dieser Rahmenbedingung spiegelt sich die in Kapitel 4.3 erkannte Ambivalenz im länderübergreifenden Vergleich wider. So kann sich die landesweite Kultur hinsichtlich der Begünstigung des Erreichens individuellen Erfolgs durch eigene persönliche Anstren-

gungen mit den genannten Staaten messen, bei der Förderung der Bereitschaft zur Übernahme eigenen unternehmerischen Risikos liegt sie jedoch weit zurück.

Ernüchternd fällt die länderübergreifende Betrachtung des Gründungsklimas aus. Zwar werden die Gründungsgelegenheiten von den befragten Experten als Stärke des Standortes Deutschland identifiziert (vgl. Abb. 4.1), im internationalen Kontext belegen diese aber lediglich eine Platzierung im Mittelfeld. Bei den von den Gründungsexperten als Schwachpunkte ermittelten Gründungsfähigkeiten und -motivationen der Bevölkerung schneidet Deutschland erwartungsgemäß auch länderübergreifend schlecht ab. So fallen die Expertenurteile bezüglich des für eine Unternehmensgründung benötigten Wissens in neun Ländern statistisch signifikant besser aus (darunter in Island, Irland, Finnland und die Schweiz), während lediglich der Bevölkerung Japans geringere Gründungsfähigkeiten bescheinigt werden.

Bemerkenswert ist die internationale Positionierung der als Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland bekannten schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung, bei der überraschenderweise keines der Referenzländer statistisch signifikant besser abschneidet. Dieser Umstand sollte jedoch nicht über den Handlungsbedarf zur Verbesserung der gründungsbezogenen Ausbildung hinwegtäuschen. So birgt eine fundierte und praxisorientierte Gründungsausbildung das Potenzial zur langfristigen Aufwertung der als Schwächen identifizierten Gründungsfähigkeiten und -motivationen der Bevölkerung sowie zur nachhaltigen Entfaltung einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit.

5 Gründungsaktivitäten und –einstellungen von Menschen mit Migrationshintergrund (U. Brixy)

Lange galt Deutschland als Zuwanderungsland. Obwohl dies einer Studie der deutschen Kontaktstelle für das europäische Migrationsnetzwerk zufolge (Parusel/Schneider 2010) seit dem Jahr 2008 zumindest im Saldo nicht mehr der Fall ist – seitdem wandern mehr Menschen aus als zu – hat Deutschland nach wie vor einen hohen Anteil von Einwohnern mit einem so genannten Migrationshintergrund. Der zitierten Studie nach zählt jeder fünfte in Deutschland Lebende zu dieser Gruppe.

Bedingt durch die absolute Größe und den hohen Anteil an der Gesamtbevölkerung, spielt die Bevölkerungsgruppe der Menschen mit Migrationshintergrund eine wichtige Rolle in Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Auch für den Gründungsstandort Deutschland ist diese Bevölkerungsgruppe von besonderer Relevanz. Kenntnisse über Gründungsaktivitäten, -einstellungen und die speziellen Charakteristika von Gründungspersonen mit Migrationshintergrund sind Voraussetzung dafür, die Rolle der unternehmerischen Selbstständigkeit bei der ökonomischen und gesellschaftlichen Integration aufzudecken, die Besonderheiten im Gründungsprozess von Angehörigen dieser Bevölkerungsgruppe zu verstehen und entsprechende Maßnahmen zur Förderung zu gestalten.

Wer ein Migrant ist bzw. einen Migrationshintergrund hat und wer nicht, ist keine einfach zu beantwortende Frage. Sicher ist aber, dass eine einfache Unterscheidung nach Staatsangehörigkeit zu kurz greift. Viele aus der ehemaligen Sowjetunion zugewanderte Menschen haben beispielsweise als Spätaussiedler unmittelbar die deutsche Staatsbürgerschaft erhalten, während viele Kinder und sogar Enkel früherer Gastarbeitergenerationen, die in Deutschland geboren und aufgewachsen sind, nicht über einen deutschen Pass verfügen.

Um diesem Problem zu begegnen, wurde im GEM in den Jahren 2009 und 2010 nach dem Geburtsland der Befragten und – unabhängig davon – danach gefragt, ob sich jemand einem anderen als dem deutschen Kulturkreis näher fühlt.

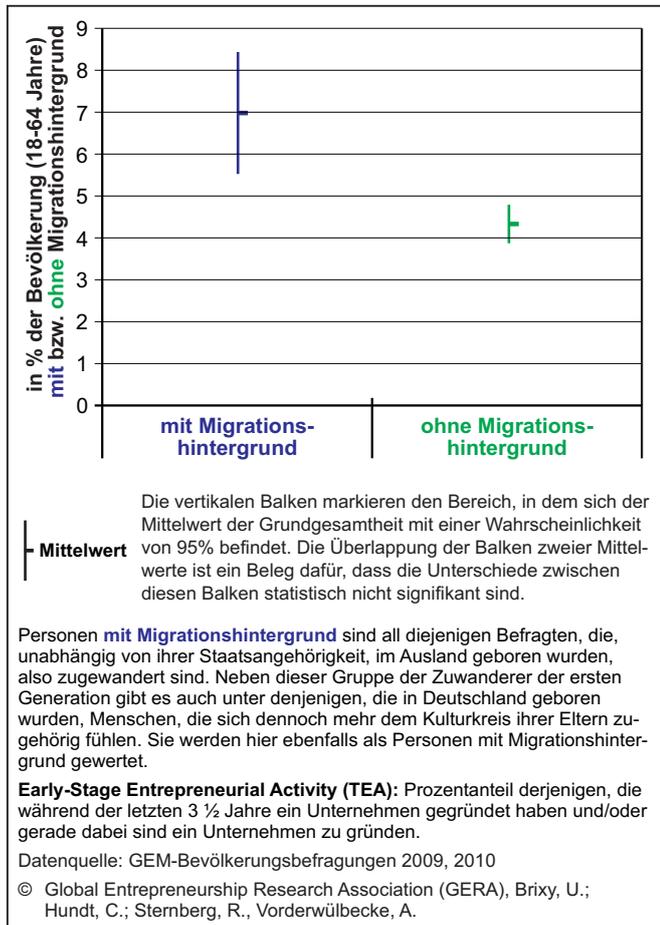
Im Folgenden gelten alle Personen als Migranten bzw. als Menschen mit Migrationshintergrund, die, unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit, im Ausland geboren wurden, also zugewandert sind. Neben dieser Gruppe der Zuwanderer der ersten Generation gibt es auch unter denjenigen, die in Deutschland geboren wurden, Menschen, die sich dennoch mehr dem Kulturkreis ihrer Eltern zugehörig fühlen. Sie werden hier ebenfalls als Migranten gewertet.

28% der so definierten Migranten sind in Deutschland geboren, geben aber an, sich einem anderen Kulturkreis näher zu fühlen. Unter denjenigen, die im Ausland geboren wurden, bilden die in der Türkei Geborenen mit 11% die größte Gruppe, gefolgt von Polen (7%), und Russland (6%). Es ist an dieser Stelle anzumerken, dass Personen, die des Deutschen nicht genügend mächtig waren, nicht befragt werden konnten.

Weil die nach unserer Definition abgegrenzten Migranten unter den Befragten nicht häufig vorkamen – von den 5.552 Interviews des Jahres 2010 entfielen nur 839 auf Migranten – werden in diesem Kapitel die GEM-Erhebungswellen der Jahre 2009 und 2010 zusammengefasst. Somit beruhen die hier vorgestellten Ergebnisse auf 11.392 Interviews, von denen 1.709 mit Migranten geführt wurden. Diese Zahlen müssen, wie üblich beim Umgang mit Stichproben, hochgerechnet werden, um für die gesamte Population aussagefähig zu sein. Trotz des Zusammenspiels von Interviews aus zwei Jahren sind die meisten der im Folgenden vorgestellten Ergebnisse auf dem üblichen Niveau von 95% statistisch nicht signifikant. Die Unterschiede der arithmetischen Mittelwerte zwischen Migranten und Nicht-Migranten sind aber häufig erheblich, so dass Tendenzaussagen vertretbar erscheinen. Es ist allerdings wegen dieser geringen Fallzahlen nicht möglich, die Gruppe der Migranten weiter zu differenzieren, z.B. nach Herkunftsländern.

Migranten in Deutschland sind häufiger mit dem Aufbau einer selbstständigen Existenz beschäftigt als Nicht-Migranten (vgl. Abb. 5.1). Die TEA-Quote der beiden Bevölkerungsgruppen unterscheidet sich um 2,6 Prozentpunkte. Dieser Unterschied ist statistisch signifikant, erkennbar daran, dass sich die Konfidenzintervalle der beiden Mittelwerte nicht überlappen. Das Vertrauensintervall des Mittelwerts für die mehr als 10.000 Interviews mit

Abb. 5.1: TEA-Quote von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



Nicht-Migranten ist viel kleiner, als das für die rund 1.700 Interviews mit Migranten. Das heißt, dass der Mittelwert der größeren Stichprobe mit größerer Präzision geschätzt werden kann, als der der viel kleineren für Migranten.

Die stärkere Gründungsneigung von Migranten im Vergleich zur einheimischen Bevölkerung in Deutschland bestätigt die Ergebnisse einer Vielzahl von Studien aus verschiedenen Ländern (vgl. bspw. Waldinger et al. 1990a, Kloosterman/Rath 2003). Erklärt wird das Phänomen in der Regel mit dem Zusammenspiel mehrerer Faktoren.

So wird argumentiert, dass das höhere Arbeitslosigkeitsrisiko von Migranten eine zentrale Rolle spiele. Die Integration in den Arbeitsmarkt ist eine wichtige Voraussetzung, um auch in anderen Teilen des gesellschaftlichen Lebens integriert zu werden und Anerkennung zu erlangen. Ist dieser Weg versperrt oder wird er erschwert, beispielsweise aufgrund limitierter Sprach- oder kultureller

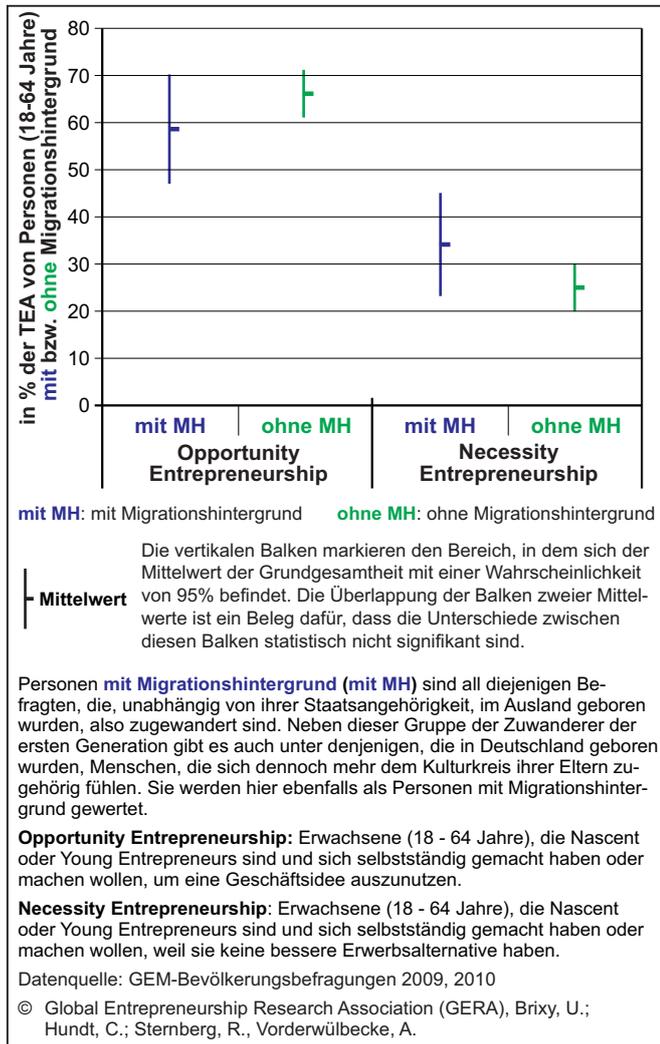
Kenntnisse, mangelnder Anerkennung von formalen Bildungsabschlüssen oder Stereotypisierung und Diskriminierung bei der Arbeitsplatzsuche, bietet sich die unternehmerische Selbstständigkeit als beruflicher Ausweg an (vgl. Volery 2008).

Tatsächlich ist der Anteil der Gründer, die angeben, sich vornehmlich aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen selbstständig zu machen (so genannte Necessity-Gründer), unter der Bevölkerungsgruppe der Migranten höher als unter Nicht-Migranten (vgl. Abb. 5.2). Der Unterschied ist allerdings nicht statistisch signifikant.

Nicht zuletzt handelt es sich bei der individuellen Entscheidung auszuwandern um einen selbstselektiven Prozess. Die meisten Einwanderer verlassen ihr Heimatland in der Hoffnung auf bessere ökonomische Bedingungen und erstreben das persönliche Ziel eines höheren Einkommens und größeren Wohlstandes. Im Vergleich zu den im Heimatland zurückgebliebenen Landsleuten sind sie folglich charakterisiert durch Persönlichkeitsmerkmale wie ausgeprägten Ehrgeiz, Unabhängigkeitsstreben und Selbstvertrauen, geringere Risikoaversion, hohe Leistungsmotivation und -bereitschaft sowie große Anpassungsfähigkeit – alles Eigenschaften, die die individuelle Gründungseinstellung und somit die Entscheidung für eine unternehmerische Selbstständigkeit fördern (vgl. Waldinger et al. 1990b).

Die geringe Risikofreude der Deutschen ist eine seit vielen Jahren immer wieder festgestellte Tatsache, die sicher einer der Gründe für die relativ geringe Gründungsneigung in Deutschland ist. Obwohl Migranten generell eine hohe Risikobereitschaft unterstellt wird, zeigen die Ergebnisse der GEM-Befragung überraschenderweise, dass kein signifikanter Unterschied bei der Risikoneigung zwischen Migranten und der einheimischen Bevölkerung existiert: Der Anteil der Personen, die angeben, dass die Angst vor dem Scheitern sie von einer unternehmerischen Selbstständigkeit abhalten würde, liegt in beiden Bevölkerungsgruppen bei knapp über 40% (vgl. Abb. 5.3). Hier stellt sich die Frage, wie rasch sich Menschen auch in ihrem Risikoverhalten an die Mehrheitsgesellschaft anpassen und wie hoch der institutionelle Einfluss z.B. des vergleichsweise restriktiven deutschen Insolvenzrechts auf die Risikoneigung der Menschen ist. Eine ebenfalls auffallend starke Übereinstimmung gibt es bei der Einschätzung der Gründungschancen, die sich in den kom-

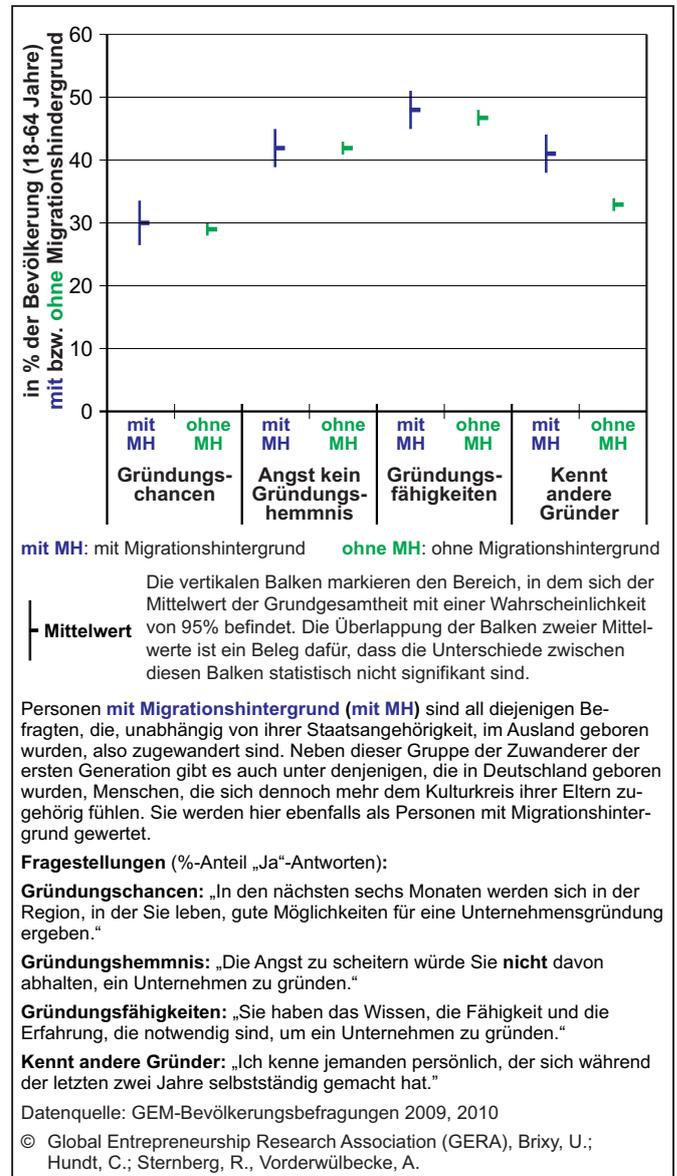
Abb. 5.2: Gründungsmotivation von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



menden sechs Monaten ergeben. Auch bei der Frage, ob jemand glaubt, über die für die Gründung und Führung eines Unternehmens nötigen Fähigkeiten zu verfügen, schätzen sich Migranten nicht anders ein als die Gruppe der Nicht-Migranten (vgl. Abb. 5.3).

Aus der Migrationsforschung ist bekannt, dass Migranten sehr häufig gut untereinander vernetzt sind (Light et al. 2004). Wie vielfach gezeigt, fungieren diese Netzwerke als eine Form sozialen Kapitals, das sich positiv auf die individuelle Gründungsneigung auswirken kann. So akquirieren Migranten wichtige, aber knappe Ressourcen, wie finanzielle oder technische Mittel und Informationen über Geschäftsbestimmungen, Gesetze oder Zulieferer häufig nicht über die Gastgesellschaft, sondern nutzen dafür ihre sozialen Kontakte in die ethnische 'Communi-

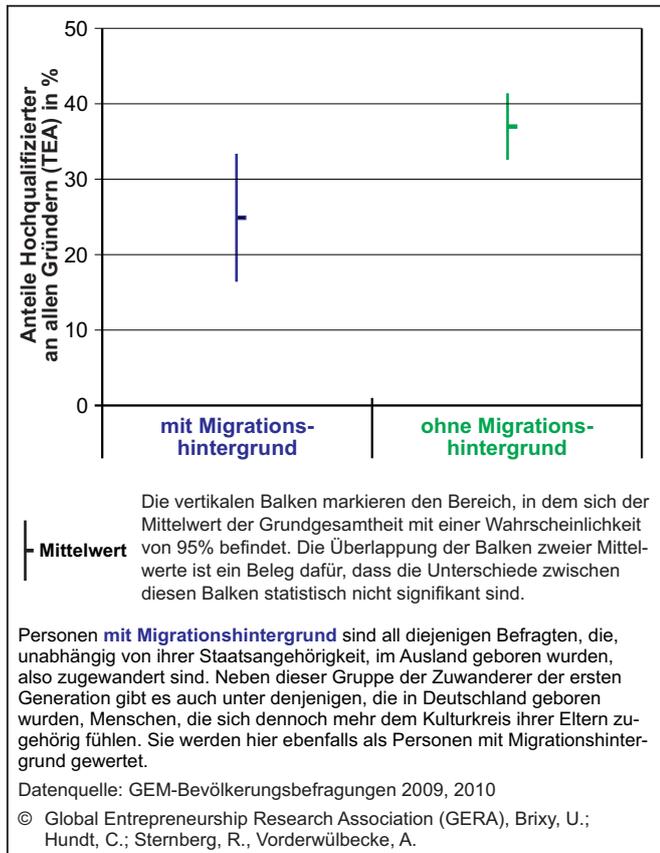
Abb. 5.3: Die Einschätzung von Gründungschancen und relevanten persönlichen unternehmerischen Eigenschaften von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



nity'. Dies ist zumeist Resultat der sozialen Distanz zu Institutionen im Gastland und einer Präferenz für kulturell vertraute Kontakte und Gepflogenheiten bei der Organisation des Geschäfts- und Alltagsleben in der Gastgesellschaft (vgl. Volery 2008).

Wie Abbildung 5.3 verdeutlicht, haben Migranten statistisch signifikant häufiger Bekannte, die sich kürzlich selbstständig gemacht haben. Diese werden häufig als Vorbilder wahrgenommen und können so die Entwicklung

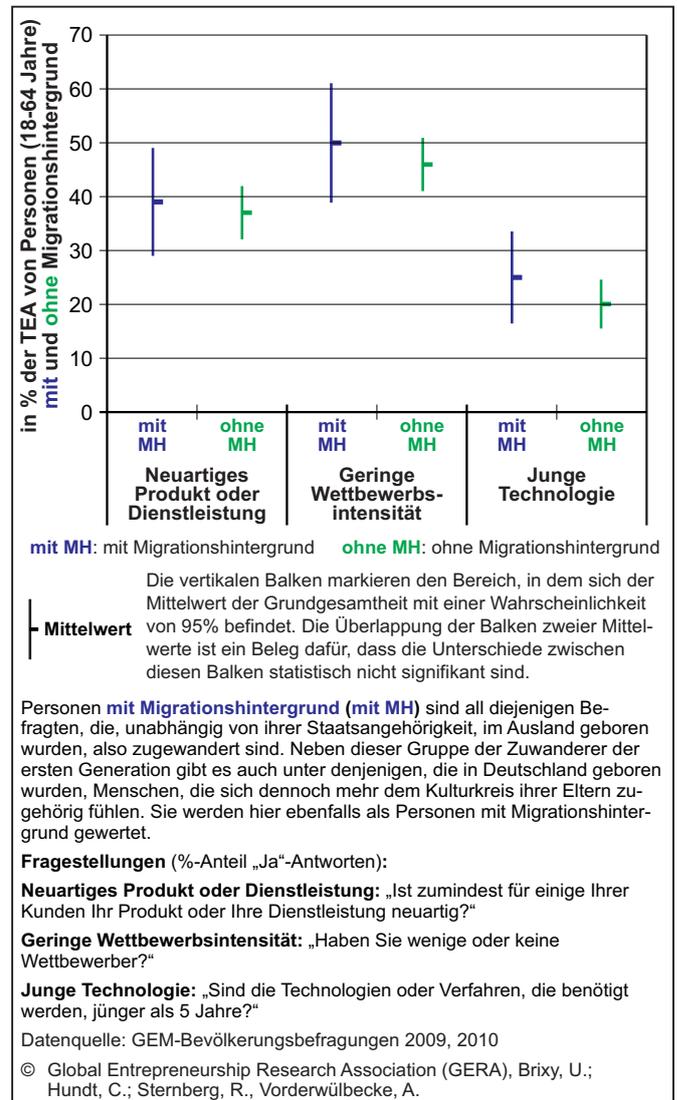
Abb. 5.4: Anteil Hochqualifizierter unter Gründern mit und ohne Migrationshintergrund



der Idee einer eigenen unternehmerischen Selbstständigkeit unterstützen. Migrantenspezifische Netzwerke können auf zweierlei Weise die größere Neigung zur Selbstständigkeit von Migranten begründen. Sie sorgen für viele Vorbilder und erhöhen per se das Sozialkapital derjenigen, die am Netzwerk teilhaben. Darüber hinaus existiert – vorausgesetzt die ‘Community’ ist groß genug – im Gastland häufig eine kulturspezifische Nachfrage, die Migranten entsprechende Nischen für die Selbstständigkeit eröffnet (beispielsweise im Lebensmittelbereich). Schließlich tendieren Migranten dazu, ihren speziellen Vorteil der interkulturellen Kompetenz zu nutzen und entsprechende Beratungstätigkeiten anzubieten, die traditionell einen hohen Anteil Selbstständiger aufweisen.

Zusätzlich zu den bereits genannten Faktoren haben auch strukturelle Eigenschaften der Bevölkerungsgruppe der Migranten einen Einfluss auf die Gründungsaktivitäten im Aggregat. So unterscheidet sich die Bevölkerungsgruppe der Migranten in der Regel in ihren demographischen und sozio-ökonomischen (wie Bildungsgrad oder Vermö-

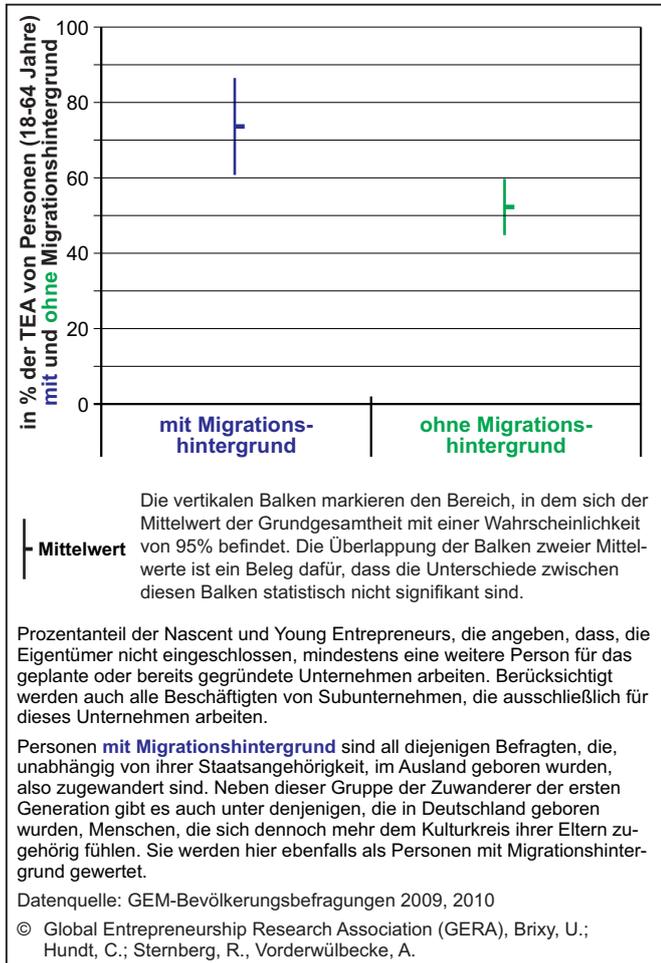
Abb. 5.5: Verschiedene Indikatoren des Innovationsgrades der TEA-Gründungen von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



gen) Charakteristika von der einheimischen Bevölkerung. Der Grund hierfür liegt zum einen an der bereits erwähnten Selbstselektivität der Migrationsentscheidung, zum anderen aber auch an der in vielen Ländern selektiven Zuwanderungspolitik. Häufig sind es diese Charakteristika, die die Gründungsneigung positiv beeinflussen. Hierzu zählt insbesondere das relativ geringe Durchschnittsalter dieser Bevölkerungsgruppe (vgl. Kloosterman 2010).

Neben diesen gründungsfördernden Faktoren werden in der Literatur allerdings auch spezifische Schwierigkeiten und Einschränkungen erwähnt, mit denen sich Migranten

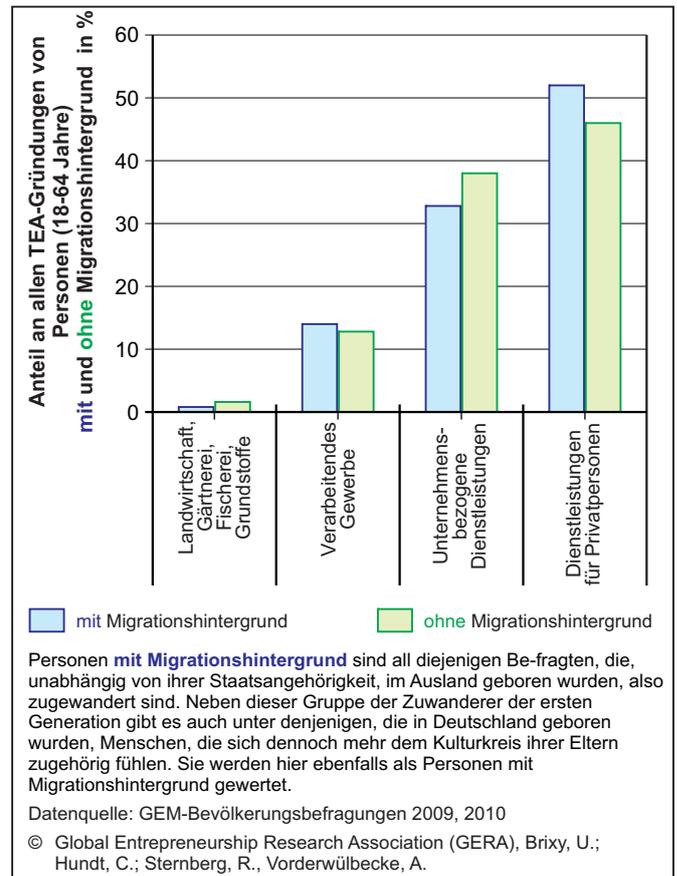
Abb. 5.6: Anteil der von Personen mit und ohne Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Befragung mindestens einen Beschäftigten haben



im Gründungsprozess häufig konfrontiert sehen und die eine unternehmerische Selbstständigkeit erschweren können. Dazu gehören verschiedene Formen der Diskriminierung, die z.B. die Kreditfinanzierung erschweren oder den Zugang zu Kunden unter Nicht-Migranten behindern können (Parker 2004).

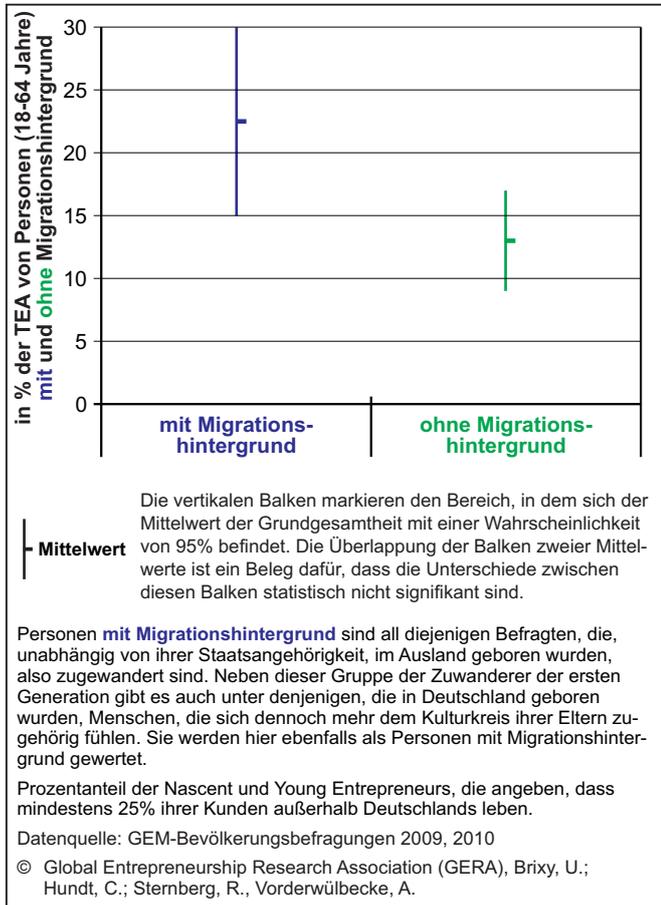
Ein gefestigtes Ergebnis der Gründungsforschung ist, dass Gründer besser ausgebildet sind als der Durchschnitt der Bevölkerung gleichen Alters. Die GEM-Befragung zeigt, dass dies eher für einheimische Gründungspersonen zutrifft als für Gründer mit Migrationshintergrund. So haben 39% der einheimischen Gründer einen Hochschulabschluss, gelten also als hochqualifiziert, während dieser Anteil bei Migranten um 12 Prozentpunkte niedriger liegt (vgl. Abb. 5.4). Im Zusammenhang mit dem hohen

Abb. 5.7: Branchenstruktur der TEA-Gründungen von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



Anteil von Necessity-Gründungen unter allen von Migranten getätigten Unternehmensgründungen ließe dies darauf schließen, dass die gegründeten Unternehmen durchschnittlich weniger innovativ und kleiner sind. Den Ergebnissen der GEM-Befragung zufolge existiert jedoch kein signifikanter Unterschied im Innovationsgrad zwischen den Unternehmensgründungen von Migranten und Nicht-Migranten. Dies trifft sowohl für das Attribut der 'Neuartigkeit' der angebotenen Produkte und Dienstleistungen, als auch für die Wettbewerbssituation der gegründeten Unternehmen zu. Lediglich beim Alter der verwendeten Technik zeichnet sich eventuell ein leichter Unterschied ab, allerdings zugunsten der Gründungen von Migranten (vgl. Abb. 5.5). Zudem sind die von Migranten gegründeten Unternehmen gemessen an der Beschäftigtenzahl nicht kleiner, sondern größer als die einheimischer Gründer. Während 70% der befragten Gründungspersonen mit Migrationshintergrund angeben, bereits direkt nach dem Eintritt in die Selbstständigkeit zumindest einen Mitarbeiter zu beschäftigen, trifft dies lediglich auf etwa die

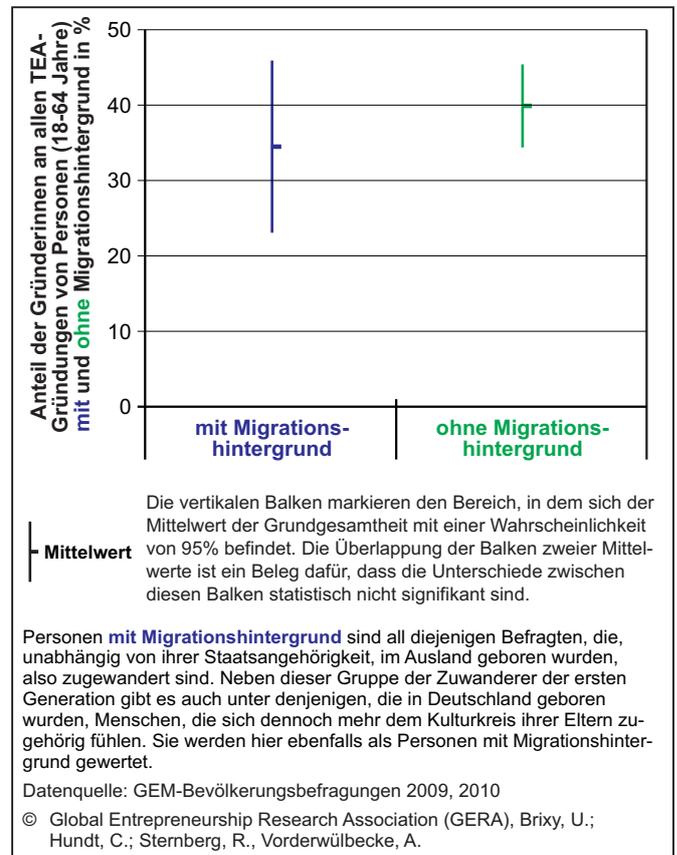
Abb. 5.8: Anteil der von Personen mit bzw. ohne Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen, die einen Exportanteil von mindestens 25% aufweisen



Hälfte der einheimischen Gründer zu (vgl. Abb. 5.6). Dieses Erkenntnis ist erstaunlich, da Migranten deutlich häufiger als Nicht-Migranten im eher kleinbetrieblich strukturierten Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen gründen und seltener als einheimische Gründer im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen (vgl. Abb. 5.7).

Migranten sind häufig noch lange nach ihrer Einwanderung eng mit ihrem Herkunftsland und der dortigen Kultur verbunden. Dadurch verfügen sie über wertvolles Wissen über die Charakteristika und kulturellen Besonderheiten auf den Märkten ihres Heimatlandes und profitieren von einem exklusiven Zugang zu sozialen Netzwerken und Kontakten vor Ort. Da Migranten folglich Informationsvorteile gegenüber heimischen Akteuren auf diesen Auslandsmärkten generieren können, sind von Einwanderern gegründete Unternehmen häufiger über die

Abb. 5.9: Anteil der Gründerinnen an allen Gründerpersonen mit und ohne Migrationshintergrund



Landesgrenzen hinweg aktiv (vgl. bspw. Waldinger et al. 1990a und Basu 2006). Das Ergebnis der GEM-Befragung weist tendenziell auch in Deutschland auf dieses Phänomen hin: Der Anteil so genannter 'Born Globals' an allen Gründungen, also Unternehmensgründungen, die eine direkte Internationalisierung in Form von Exportaktivitäten anstreben, liegt in der Bevölkerungsgruppe der Migranten tendenziell höher als in der einheimischen Bevölkerung. Die Unterschiede bleiben jedoch knapp unter der Signifikanzschwelle von 95% (vgl. Abb. 5.8).

Eine in der Gründungsforschung anerkannte Tatsache ist, dass Männer eine ausgeprägtere Gründungsneigung aufweisen als Frauen. Sowohl innerhalb der Gruppe der einheimischen Unternehmensgründer als auch bei den zugewanderten Unternehmensgründern bestätigt sich dies. Gründerinnen sind zwar unter den Migranten seltener als unter Einheimischen, aber bei dieser Abweichung kann statistisch nicht ausgeschlossen werden, dass sie dem Zufall geschuldet ist (vgl. Abb. 5.9).

6 Zusammenfassung und politische Implikationen *(U. Brixy und A. Vorderwülbecke)*

Das Jahr 2010 stand für die deutsche Wirtschaft im Zeichen einer unerwartet schnellen Erholung von der Rezession infolge der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009. Diese Erholung fiel in Deutschland stärker aus als in den meisten anderen von der Krise betroffenen Ländern. Wie GEM-Daten aus dem vergangenen Jahrzehnt aus verschiedenen Ländern zeigen, haben konjunkturelle Zyklen jedoch kaum einen Einfluss auf das Gründungsgeschehen. Dies trifft auch auf die jüngste Wirtschafts- und Finanzkrise zu, deren konjunktureller Einbruch die TEA-Quote in den meisten Ökonomien nur moderat beeinflusste. Der im Jahr 2010 in Deutschland einsetzende wirtschaftliche Erholungsprozess hat ebenfalls nur geringe Auswirkungen auf die deutsche TEA-Quote, die bei im internationalen Vergleich niedrigen 4,2% stagniert. Wie sich der weitere Erholungsprozess der deutschen Wirtschaft auf das Gründungsgeschehen auswirkt – ein Großteil des konjunkturellen Aufschwungs setzte erst nach der Datenerhebung im Frühjahr 2010 ein – bleibt abzuwarten. Die Gründer beurteilen jedoch schon im Jahr 2010 die Schwierigkeiten im Gründungsprozess als weniger gravierend und die Wachstumschancen neuer Unternehmen als optimistischer als noch ein Jahr zuvor. Die Wirtschaftskrise scheint folglich zumindest in Deutschland keine überzeugende Erklärung (mehr) für geringe Gründungszahlen oder eingeschränkte Wachstumschancen für Gründungen zu sein.

Als Industrienation ist Deutschland zur langfristigen Wahrung seines hohen Lebensstandards auf die ständige Erneuerung der wirtschaftlichen Basis durch Inventionen und deren Kommerzialisierung angewiesen. Wichtige Impulse hierfür liefern Unternehmensgründungen, die über den Wettbewerb untereinander, aber auch mit etablierten Unternehmen, den Strukturwandel beschleunigen. Die derzeit robuste konjunkturelle Lage sollte nicht zur Vernachlässigung des politischen Engagements hinsichtlich des Gründungsgeschehens führen.

Die im internationalen Vergleich im Mittelfeld rangierende Quote der Nascent Entrepreneurs (2,5%) ('werdende' Gründer) zeigt, dass es in Deutschland nicht unbedingt an Gründungspotenzial mangelt. Gleichzeitig ist der Anteil derer, die tatsächlich in den vergangenen 3,5 Jahren

eine Unternehmensgründung vollzogen haben mit 1,8% signifikant niedriger. Dies kann als Indiz dafür interpretiert werden, dass zwar relativ viele Menschen planen, ein Unternehmen zu gründen, die konkrete Umsetzung dieser Vorhaben jedoch auf Hindernisse stößt. Die Expertenmeinungen hinsichtlich der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen scheinen diese Hypothese zu bestätigen: So besteht seit Jahren eine gewisse Widersprüchlichkeit zwischen der eher positiven Beurteilung der allgemeinen Ausgangsbedingungen für Unternehmertum – etwa der Existenz von Gründungsgelegenheiten, der gut ausgebauten physischen Infrastruktur sowie der Priorität und des Engagements der Politik – einerseits, und der eher pessimistischeren Einschätzung des tatsächlichen Nutzens spezifischer Fördermaßnahmen im Gründungsalltag andererseits (vgl. Kapitel 4). Während beispielsweise nach Einschätzung der Experten die Anzahl von Fördermitteln und Beratungsangeboten ausreicht, wäre es sinnvoll die vorhandenen Angebote effektiver und transparenter zu gestalten. Dazu gehört die Optimierung der Übersichtlichkeit ebenso wie eine offensivere, zielgruppenorientierte Kommunikation und Bewerbung der Fördermöglichkeiten.

Die in Kapitel 4 dargestellten Expertenmeinungen machen zudem deutlich, dass die Gründungsumsetzung von zu strikten Regulierungen und zu hoher Steuerlast erschwert wird und junge Unternehmen häufig Schwierigkeiten bei der Personalanwerbung haben. Ob dies womöglich auf für junge Unternehmen nicht angemessene Regelungen bei der Steuer- und im Falle größerer Gründungen auch der Kündigungsgesetzgebung zurückzuführen ist, bleibt unklar. Zudem sollte darüber nachgedacht werden, auf welche Weise potenzielle institutionelle Markteintrittsschranken (bspw. der Beitrittszwang zu Handelskammern) verringert werden könnten.

Zugespitzt kann von einer in Deutschland unzureichend entwickelten Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit gesprochen werden. Es existieren allerdings Anzeichen einer Besserung, die zu einer gewissen Ambivalenz zwischen einer tendenziell gründungsförderlichen gesellschaftlichen Akzeptanz von Unternehmertum einerseits, und der hemmenden Grundeinstellung und Motivation in der Bevölkerung in Bezug auf ein persönliches unternehmerisches Engagement andererseits führt. Sowohl Bevölkerungs- als auch Expertenbefragung bescheinigen

Deutschland eine Kultur, die das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene persönliche Anstrengungen begünstigt und erfolgreichen Unternehmern ein hohes Ansehen sichert. Dagegen ist für einen Großteil der Bevölkerung die unternehmerische Selbstständigkeit keine erstrebenswerte Alternative zur abhängigen Beschäftigung, weshalb die Übernahme eigenen unternehmerischen Risikos wenig populär ist.

Diese Ambivalenz kann auch vorsichtig optimistisch ausgelegt werden, denn ein gewisses Potenzial zur nachhaltigen Entfaltung einer Kultur der Selbstständigkeit scheint durchaus vorhanden zu sein. Für seine Ausschöpfung bedarf es allerdings weiterer politischer und gesellschaftlicher Anstrengungen. Beispielsweise wäre die in den GEM-Berichten seit Langem geforderte Verbesserung der Gründungsausbildung ein wichtiger Schritt zur langfristigen Aufwertung der unterentwickelten Gründungsfähigkeiten und -motivation in der Bevölkerung. Genau diese gründungsbezogene Ausbildung – sowohl schulisch als auch außerschulisch – ist laut Experten jedoch eine der Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland. Eine weitere Forcierung der Aufnahme von Lehrinhalten zum Thema Wirtschaft und Unternehmertum in die Lehrpläne von allgemeinbildenden Schulen und Hochschulen ist daher zu empfehlen, um unternehmerisches Denken zu fördern und für unternehmerische Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung zu sensibilisieren. Insbesondere aus technisch-naturwissenschaftlichen Studiengängen entstehen erfahrungsgemäß häufig wachstumsstarke Unternehmensgründungen, die beachtenswerte (regional-)ökonomische Wirkungen erzielen. Zwar sind in den vergangenen Jahren viele 'Entrepreneurship'-Lehrstühle entstanden, von einer flächendeckenden Ausstattung über viele Universitäten hinweg kann aber bisher nicht die Rede sein.

Auch das vergleichsweise restriktive deutsche Insolvenzrecht steht im Verdacht, die Gründungstätigkeit in Deutschland negativ zu beeinflussen. Zur Finanzierung vieler Gründungsvorhaben sind Unternehmer nach wie vor darauf angewiesen, ihr persönliches Vermögen einzubringen. Im Falle eines Scheiterns laufen sie daher Gefahr, ihre gesamte Existenzgrundlage zu verlieren. Daher ist es nur rational, dass unter diesen Bedingungen eine Mehrheit der Deutschen die Meinung vertritt, die Angst vor dem Scheitern würde sie von einer Unternehmensgründung abhalten. Eine substantielle Verkür-

zung der siebenjährigen 'Wohlverhaltensphase', die das Insolvenzrecht bislang zur Entschuldung vorsieht, würde die Gründungsmotivation womöglich erhöhen.

Die in Kapitel 3 dargestellten Charakteristika der Gründungspersonen zeigen, dass die Gründungsaktivitäten in Deutschland relativ ungleich auf verschiedene Bevölkerungsgruppen verteilt sind. Aus diesem Befund sind zielgruppenspezifische Handlungsempfehlungen abzuleiten. Eine auch international beobachtbare Erkenntnis ist, dass Männer statistisch signifikant häufiger gründen als Frauen. Ein besseres Ausschöpfen des Gründungspotenzials von Frauen, beispielsweise durch Maßnahmen zur Verbesserung der Gründungsfähigkeiten und -einstellungen in dieser Bevölkerungsgruppe, sollte angestrebt werden, um die bedenklich niedrige Gründungsquote insgesamt zu erhöhen.

Der demographische Wandel, die Verlängerung der Lebensarbeitszeit und der sich verschärfende Fachkräftemangel sorgen dafür, dass Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt ältere Erwerbsfähige stärker als in den vergangenen Dekaden in das Erwerbsleben werden integrieren müssen. Hierfür wurden seitens der Politik in den vergangenen Jahren richtungsweisende Entscheidungen und Maßnahmen getroffen. Auch die Gründungspolitik sollte dies aufgreifen und spezifische Unterstützungsangebote schaffen, denn bereits heute ist eine konstante Zunahme des Anteils der Bevölkerungsgruppe der 55-64-jährigen unter allen Gründungspersonen beobachtbar (vgl. Kapitel 3). Ob diese Entwicklung die erhofften Impulse für das Gründungsvolumen insgesamt generieren wird, bleibt abzuwarten. Bereits jetzt ist allerdings zumindest eine zunehmende Gründungsbereitschaft der über 40-Jährigen zu konstatieren, möglicherweise bedingt durch berufliche Erfahrungen und der überdurchschnittlichen finanziellen Ausstattung dieser Bevölkerungsgruppe.

Am anderen Ende des Altersspektrums ist eine entgegengesetzte Entwicklung beobachtbar. Die Gründungsquote der 18-24-Jährigen ist im internationalen Vergleich nicht nur niedrig, sondern nimmt zudem kontinuierlich ab. Bedenklich ist, dass sich der Rückgang der Gründungsquote nicht allein mit dem demographisch bedingten Rückgang der Population dieser Altersgruppe insgesamt begründen lässt. Geht man von einer Wechselwirkung zwischen geringer Gründungsneigung dieser Altersgruppe und der Ausprägung der Gründungskultur aus, kann

die geringe Gründungsaffinität der 18-24-Jährigen als schlechtes Zeichen für die zukünftige Entwicklung der Gründungsaktivitäten insgesamt gewertet werden. Deshalb sollte mehr getan werden, um junge Menschen für Unternehmertum zu sensibilisieren. Anknüpfungspunkt könnte auch hier eine Aufwertung der gründungsbezogenen Ausbildung sein.

Die gesamtökonomischen Wirkungen von Unternehmensgründungen hängen nicht ausschließlich von der Quantität der Gründungsaktivitäten in einem Land ab. Auch der qualitative Charakter der Gründungen spielt eine wichtige Rolle. Unternehmen mit besonders günstigen Wachstumsaussichten, überdurchschnittlicher Innovativität oder Technologie- und Wissensintensität besitzen in der Regel eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit, steuern einen größeren Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen bei und wirken stärker auf den Strukturwandel ein. Über eine ziel- bzw. bevölkerungsgruppenspezifische Unterstützung hinaus macht folglich auch eine Förderung von Gründungen einen Sinn, die die erwähnten Potenziale aufweisen.

Das diesjährige Schwerpunktthema bildeten Unternehmensgründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund. Bedingt durch den hohen Anteil dieser Bevölkerungsgruppe an der Gesamtbevölkerung Deutschlands ist ihre gesellschaftliche und ökonomische Integration zu einem zentralen Thema geworden. Die politische Diskussion und die ergriffenen Maßnahmen fokussieren allerdings zumeist auf den regulären Arbeitsmarkt und vernachlässigen das Integrationspotenzial unternehmerischer Selbstständigkeit.

Migranten gründen statistisch signifikant häufiger als Nicht-Migranten. Der verglichen mit der einheimischen Bevölkerung hohe Anteil von Necessity-Gründungen (Gründungen aus einem Mangel an Alternativen) bestätigt die in der Literatur vorherrschende Annahme, dass die Gründungsneigung von Migranten auch Resultat einer mangelnden Anerkennung formaler Bildungsabschlüsse sowie unter Umständen auch Ausdruck von Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt ist. Die Gruppe der Migranten ist keineswegs risikofreudiger als Nicht-Migranten. Allerdings haben Migranten häufiger Kontakt zu Personen, die sich in jüngerer Zeit selbständig gemacht haben. Solche Vorbilder sind wichtig für die eigene Motivation, ein Unternehmen zu gründen.

Ergänzend zur Förderung der ökonomischen und gesellschaftlichen Integration birgt ein Ausschöpfen der überdurchschnittlichen Gründungsneigung der Bevölkerungsgruppe der Migranten Potenzial für die Erhöhung der Gründungsaktivitäten in Deutschland insgesamt. Der Fokus der Politik sollte auf der Reduzierung etwaiger Gründungshindernisse liegen, denen Migranten bei der Umsetzung einer Gründungsintention ausgesetzt sind, wie etwa verschiedene Formen der Diskriminierung, beispielsweise bei der Kreditvergabe, dem Markt- oder Kundenzugang. Zudem wäre eine speziell an Migranten gerichtete zielgruppenspezifische Förderung durch Ausbildungs- oder Beratungsangebote sinnvoll. Die häufig weitverbreiteten Netzwerkbeziehungen von Migranten können die Fördermaßnahmen einen größeren Teil dieser Bevölkerungsgruppe erreichen und somit mehr Menschen für eine unternehmerische Selbstständigkeit sensibilisiert werden.

Über die Förderung der Menschen mit Migrationshintergrund hinaus, sollte in dieser Hinsicht auch über eine Überarbeitung der Zuwanderungsbestimmungen nachgedacht werden – freilich stets unter Berücksichtigung der moralischen Verpflichtung Deutschlands bezüglich Zuwanderung. Die Aufenthaltsgenehmigung von Nicht-EU-Staatsangehörigen erlaubt zumeist keine unternehmerische Selbstständigkeit. Zwar existieren Ausnahmeregelungen, diese sind jedoch an schwer erfüllbare Kriterien gebunden, wie etwa hohe Investitionen und Mindestkapitaleinsätze sowie die Schaffung mehrerer Arbeitsplätze. Eine Vereinfachung dieser Bestimmungen könnte den Gründungsstandort Deutschland insbesondere für hochqualifizierte, gründungswillige Zuwanderer attraktiver machen.

Obwohl Migranten häufiger als Nicht-Migranten 'aus der Not heraus' gründen, sind diese Gründungen nicht weniger innovativ und sogar durchschnittlich deutlich größer. Somit fördern Migranten durch ihre unternehmerische Selbstständigkeit nicht nur ihre persönliche ökonomische und gesellschaftliche Integration, sondern liefern zudem einen wichtigen Beitrag für die deutsche Wirtschaft, nicht zuletzt dadurch, dass sie besonders häufig Arbeitsplätze schaffen.

7 Literatur

- Acs, Z., Bosma, N., Sternberg, R.** (im Erscheinen): Entrepreneurship in World Cities. In: M. Minniti (ed.) *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory and Evidence*. Oxford University Press: Oxford.
- Basu, A.** (2006): Ethnic Minority Entrepreneurship. In: Casson, M.; Yeung, B.; Basu, A.; Wadeson, N. (2006): *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press, S. 580-600.
- Brixy, U.; Hundt, C; Sternberg, R.** (2010): *Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2009*. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).
- Brixy, U.; Sternberg, R.** (2011): German Panel of Nascent Entrepreneurs. In: Reynolds, P.D. and Curtain, R.T. (Eds.): *New Business Creation. An International Overview*. New York, Dordrecht, Heidelberg, London: Springer, pp. 123-142.
- Brixy, U., Sternberg, R., Stüber, H.** (im Erscheinen): The Selectivity of the Entrepreneurial Process. In: *International Journal of Small Business Management*.
- Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)** (2011): *Viertes Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands*. Berlin.
- Kelley, D.J., Bosma, N.; Amorós, J.E.** (2011): *Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Kloosterman, R.** (2010): Matching opportunities with resources: A framework for analyzing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. In: *Entrepreneurship and Regional Development* 22 (1), 25-45.
- Kloosterman, R.; Rath, J.** (2003): *Immigrant Entrepreneurs – Venturing abroad in the age of globalization*. Oxford und York: Berg.
- Light, I.; Bhachu, P., Karageorgis, S.** (2004): Migration networks and Immigrant Entrepreneurship. In: Light, I.; Bhachu, P.: *Immigration and Entrepreneurship – culture, capital and ethnic networks*. Transaction Publishers. New Brunswick.
- Nitschke, A.** (2010): *Ältere Gründer. Was zeichnet sie aus, welche Unterstützung benötigen sie?* Eschborn: RKW Kompetenzzentrum.
- Parker, S.C.** (2004): *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Parusel, B., Schneider, J.** (2010): Deckung des Arbeitskräftebedarfs durch Zuwanderung. Working Paper der Nationalen Kontaktstelle des EMN und der Forschungsgruppe des Bundesamtes:113.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): *The Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, S. 16-25.
- Reynolds, P.D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., Chin, N.** (2005): *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003*. In: *Small Business Economics* 24, 205-231.
- Schwab, K. (Ed.)** (2010): *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Genf: World Competitiveness Forum.
- Sternberg, R.** (im Erscheinen): Interregional Disparities, Entrepreneurship, and EU Regional Policy. In: M. Minniti (ed.) *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory and Evidence*. Oxford University Press: Oxford.
- Tolchiu, A.; Schaland, A.-J.** (2008): Selbstständige Migranten in Deutschland. In: *Wirtschaftsdienst* Heft 8.
- Volery, T.** (2008): Ethnic Entrepreneurship: A theoretical framework. In: Dana, L. (2008): *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship*. Cheltenham und Northampton: Edward Elgar Publishing. S. 30-55.
- Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R.** (1990a): *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London und New Delhi: Sage Publications, 13-48.
- Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R.** (1990b): Opportunities, Group Characteristics and Strategies. In: Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R. (1990): *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London und New Delhi: Sage Publications, 13-48.

Anhang 1: GEM 2010 – Konzept, Methodik, Daten

Das GEM-Modell

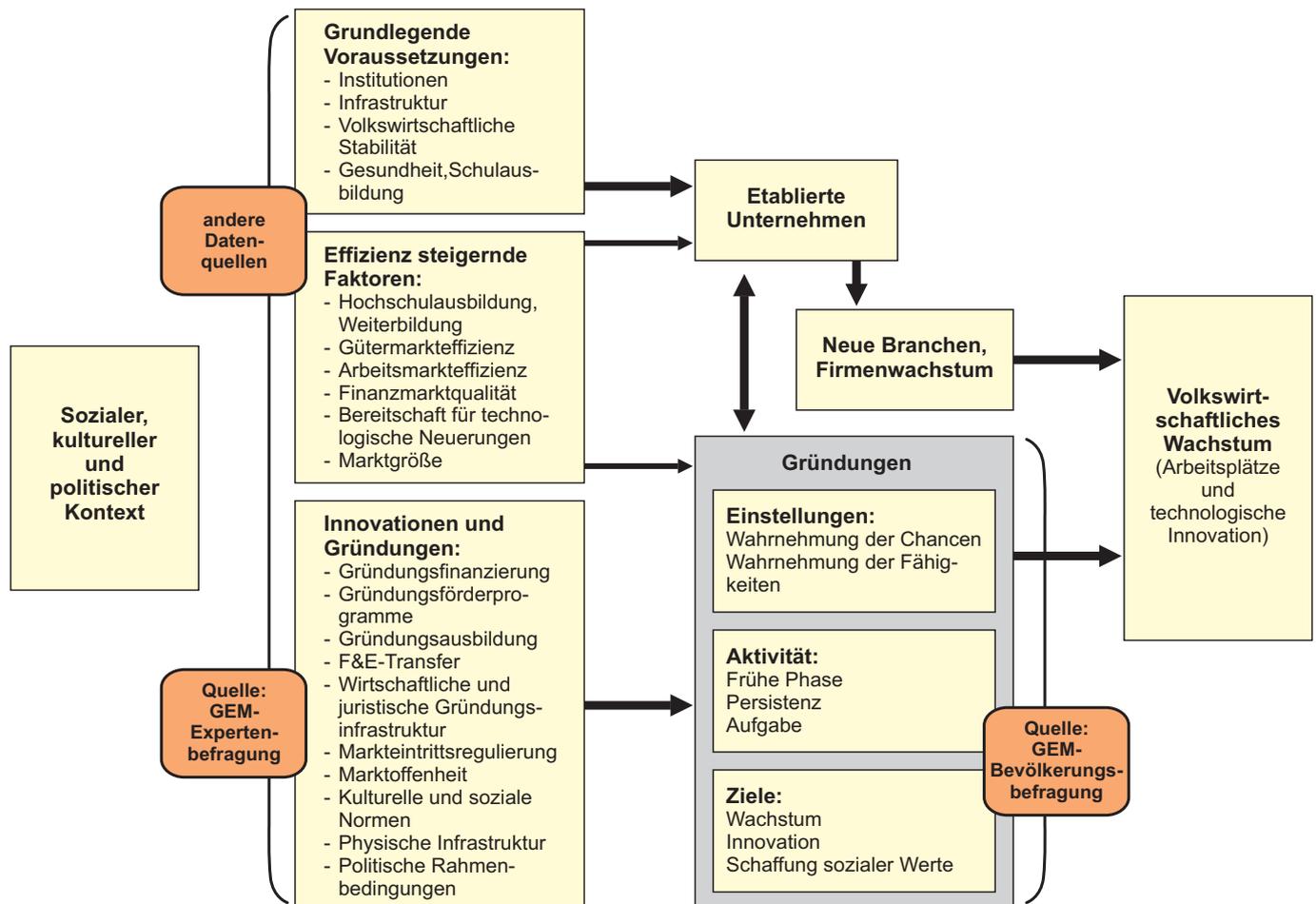
Den theoretischen Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Determinanten des wirtschaftlichen Handelns und des Gründungsgeschehens in einem Land. Zudem wird der Zusammenhang zwischen etablierten Unternehmen unterschiedlicher Größe sowie neu gegründeten Unternehmen und volkswirtschaftlichem Wachstum abgebildet.

Ausgangspunkt des Modells ist der soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes. Dieser landesspezifische Kontext lässt sich konzeptionell und empirisch erfassen mittels einer Gliederung in grundlegende Rahmenbedingungen (z.B. Infrastruktur, makroökonomische Stabilität,

Quantität und Qualität von Institutionen), die ökonomische Effizienz verstärkende Aspekte (z.B. Effizienz von Arbeits- und Gütermärkten, Marktgröße oder Quantität und Qualität hochschulischer Aus- und Weiterbildung) sowie innovations- und gründungsbezogene Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierungsbedingungen für Gründer, politische Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Werte und Normen, Gründerausbildung).

Die grundlegenden Rahmenbedingungen wirken sich primär auf die bereits länger bestehenden Unternehmen aus, während die innovations- und gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere den jungen und entstehende Unternehmen umfassenden Entrepreneurship-Sektor beeinflussen. Die Effizienz verstärkenden Prozesse innerhalb der nationalen Rahmenbedingungen üben Effekte sowohl auf die etablierten wie auch auf die jungen oder entstehenden Unternehmen aus. Innerhalb des Entrepre-

Abb. A1: Das GEM-Modell



Quelle: Kelley, D. et al. 2011, S. 15, übersetzt und leicht modifiziert

neurship-Sektors unterscheidet GEM als einziges internationales Gründungsforschungsprojekt explizit zwischen den drei Segmenten Gründungseinstellung, -aktivität und -motivation. Für jeden dieser drei Aspekte existieren mehrere Maßzahlen. Diese Aspekte auch empirisch adäquat zu erfassen ist ein zentrales Ziel des GEM, denn die Wirkungen von Entrepreneurship innerhalb eines Landes auf nationales Wirtschaftswachstum hängen maßgeblich von der Ausprägung der jeweiligen Maßzahlen des Entrepreneurship-Sektors ab.

Eine erste Version des GEM-Modells wurde 1999 empirisch getestet und hat sich in seiner Grundstruktur bewährt. 2008 wurde das GEM-Modell verfeinert und partiell den neuen wissenschaftlichen Befunden und den veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für Gründungen sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 59 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten (2010 in 53 Ländern) gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung befragt (zwischen 18 und 64 Jahre alt). Mit dieser Befragung wird zum einen ermittelt, wie viele Personen aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2010 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 59 Nationen. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews face-to-face durchgeführt. Vom

GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde die Befragung wie im Vorjahr in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung durchgeführt. Die Befragung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM) an der Universität Bonn. Im Frühjahr 2010 wurden insgesamt 32.635 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 5.552 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 17,0 %. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung). Aus methodischen Gründen beschränkt sich die telefonische Befragung bislang, wie in den meisten GEM-Staaten, auf Festnetznummern. Voraussichtlich werden ab 2011 auch in Deutschland Personen in die Stichprobe integriert, die ausschließlich ein Mobiltelefon nutzen.

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten kurz vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs ('werdende' Gründer) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partner 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 eines Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs (Gründer junger Unternehmen) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und

b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.

Im GEM werden auch etablierte Gründungen erfasst. Diese werden von Personen geführt, die schon seit mehr als 3,5 Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, Inhaber oder Teilhaber sind und in der Geschäftsleitung aktiv sind.

Expertenbefragung

Die Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM von einer Befragung von Gründungsexperten ergänzt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend

gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche ein Land 'entrepreneurial' machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Demnach werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils vier Experten spezifisches Wissen in einer der neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen besitzen. 2010 beantworteten in Deutschland 40 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen.

Berechnung der Indexwerte

Im Rahmen des Länderberichts werden die Indexwerte für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Einstellungsvariablen über die Berechnung der arithmetischen Mittel bestimmt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtet in die Indizes ein (vgl. Abb. 4.1 und 4.3). Welche Aussagen zu einem Indexwert zusammengefasst werden, wird durch eine Hauptkomponentenanalyse (Principal Component Analysis, PCA) ermittelt, die auch zur Berechnung der Indexwerte für den internationalen Vergleich genutzt wird. Für den Vergleich der Indexwerte über die letzten Jahre zu ermöglichen, wurden sie auf Grundlage des Fragenkatalogs des Jahres 2004 berechnet, da der Fragenkatalog seitdem um drei Fragen erweitert wurde. Diese blieben bei der Berechnung der Indizes unberücksichtigt, sind jedoch in den internationalen Vergleich für das Jahr 2010 (vgl. Abb. 4.3) eingeflossen.

Im Rahmen des internationalen Vergleiches werden die Antworten der Experten aller Länder zu einzelnen Rahmenbedingungen (wie z.B. zur Politik) einer Hauptkomponentenanalyse unterzogen. Gemäß dieser Analyse wird festgelegt, welche Aussagen zusammengefasst werden (z.B. zu den Rahmenbedingungen Politik I und Politik II) und mit welcher Ladung (Gewichtung) die einzelnen Aussagen in den entsprechenden Index eingehen. Die zusammengefassten Aussagen blieben über alle betrachteten Jahre konstant. Da jedoch die Ladungen von Jahr zu Jahr variieren, wurde für die Bildung mehrjähriger Mittelwerte die oben beschriebene Vorgehensweise mit einer Gleichgewichtung aller Aussagen vorgezogen. Ein internationaler Vergleich von Einzelaussagen ist nicht möglich, da die Standardfehler so groß sind, dass keine statistisch signifikanten Unterschiede existieren. Anders verhält es sich bei den mittels Hauptkomponentenmethode berechneten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, da hier die Standardfehler deutlich geringer ausfallen.

Anhang 2: 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): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2006 Bosma, N.; Harding, R. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. 2006 Results. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2007 Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2008 Bosma, N.; Acs, Z.J.; Autio, E.; Coduras, A.; Levie, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- GEM 2009 Bosma, N.; Levie, J. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Háskólinn Reykjavík: Reykjavík University, London: London Business School.
- GEM 2010 Kelly, D., Bosma, N.; Amorós, J.E. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, London: London Business School.

Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: www.wigeo.uni-hannover.de

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 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. Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlapfner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2006 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2006. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2008 Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2009 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2010 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

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 3: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2010: Koordinationssteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Global Coordination Team	<i>Kristie Seawright, Mick Hancock, Yana Litovsky, Chris Aylett, Jackline Odoch, Marcia Cole, Jeff Seaman, Niels Bosma, Alicia Coduras</i> Sponsor: Babson College, Universidad del Desarrollo
Ägypten	The British University in Egypt (BUE), Egyptian Junior Business Association (EJB), Middle East Council for Small Businesses and Entrepreneurship, (MCSBE) <i>Hala Hattab, David Kirby, Amr Gohar, Mohamed Ismail, Sherin El-Shorbagi, Lois Stevenson, Khaled Farouq</i> Sponsor: Industrial Modernization Center, Ministry of Trade & Industry
Angola	Universidade Católica de Angola (UCAN), Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) <i>Manuel Alves da Rocha, Salim Abdul Valimamade, Augusto Medina, Douglas Thompson, Sara Medina, João Rodrigues, Nuno Gonçalves</i> Sponsor: Banco de Fomento Angola (BFA)
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Business School, Universidad Austral <i>Silvia Torres Carbonell, Aranzazu Echezarreta, Juan Martin Rodriguez</i> Sponsor: Center for Entrepreneurship, IAE Business School, Universidad Austral, Banco Santander Rio, Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires
Australien	Australian Centre for Entrepreneurship Research, Queensland University of Technology <i>Per Davidsson, Michael Stuetzer, Paul Steffens, Marcello Tonelli</i> Sponsor: Queensland University of Technology
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School <i>Jan Lepoutre, Hans Crijns, Miguel Meuleman</i> Sponsor: Policy Research Centre Entrepreneurship and International Entrepreneurship, Flemish Government
Bolivien	Universidad Católica Boliviana/Maestrías para el Desarrollo <i>Marco Antonio Fernández C., Gover Barja Gonzalo Chavez</i> Sponsor: FAUTAPO SOBOCE S.A. CAF, Embajada de Dinamarca USAID/Proyecto Productividad y Competitividad Bolivia, Universidad Católica Boliviana, FUNDAPRO AVINA-RBE
Bosnien- Herzegowina	Entrepreneurship Development Center Tuzla (in partnership with University of Tuzla) <i>Bahrifa Umihanic, Rasim Tulumovic, Sladjana Simic, Mirela Arifovic, Boris Curkovic, Esmir Spahic, Admir Nukovic</i> Sponsor: Federal Ministry of Development, Entrepreneurship and Crafts, Municipality of Tuzla, Ministry of Education, Science, Culture and Sports of Tuzla Canton
Brasilien	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade <i>Simara Maria de S.S. Greco, Romeu Herbert Friedlaender Jr., Joana Paula Machado, Eliane Cordeiro de Vasconcellos, Garcia Duarte</i> Sponsor: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI/ PR, Serviço Social da Indústria - SESI/ PR, Universidade Federal do Paraná-UFPR
Chile	Universidad del Desarrollo <i>José Ernesto Amorós, Carlos Poblete</i> Sponsor: InnovaChile de CORFO
China	Tsinghua University SEM <i>Gao Jian, Qin Lan, Jiang Yanfu, Cheng Yuan, Li Xibao</i> Sponsor: SEM Tsinghua University
Costa Rica	Asociación Incubadora Parque Tec (PARQUE TEC), Universidad de Costa Rica (UCR), Cámara de Industrias de Costa Rica CICR) <i>Marcelo Lebendiker Fainstein, Petra Petry, Rafael Herrera González, Guillermo Velásquez López</i> Sponsor: Banco Interamericano de Desarrollo / FOMIN, GTZ / Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Fundación CRUSA, Asociación Incubadora Parque Tec
Dänemark	University of Southern Denmark <i>Thomas Schøtt, Torben Bager, Kim Klyver, Hannes Ottossen, Kent Wickstrom Jensen, Majbrit Rostgaard Evald, Suna Løwe Nielsen, Mick Hancock, Mette Søgård Nielsen</i> Sponsor: Foundation for Entrepreneurship
Deutschland	Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg <i>Rolf Sternberg, Udo Brix, Christian Hundt, Arne Vorderwülbecke</i> Sponsor: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Leibniz Universität Hannover

Ekuador	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)-ESPAE Graduate School of Management <i>Virginia Lasio, Ma. Elizabeth Arteaga, Guido Caicedo</i> Sponsor: Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Survey Data
Finnland	Turku School of Economics, University of Turku <i>Anne Kovalainen, Pekka Stenholm, Tommi Pukkinen, Jarna Heinonen</i> Sponsor: Ministry of Employment and the Economy, Turku School of Economics, University of Turku
Frankreich	EMLYON Business School <i>Olivier Torres, Danielle Rousson</i> Sponsor: Caisse des Depots
Ghana	Institute of Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana <i>Ernest Aryeetey, George Owusu, Paul W. K. Yankson, Robert Osei, Kate Gough, Thilde Langevang</i> Sponsor: Danish Research Council
Griechenland	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) <i>Stavros Ioannides, Aggelos Tsakanikas, Stelina Chatzichristou</i> Sponsor: Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)
Guatemala	Francisco Marroquín University <i>Hugo Maúl, Mónica de Zelaya, David Casasola, Georgina Tunarosa, Lisardo Bolaños, Irene Flores, Fritz Thomas, Jaime Diaz</i> Sponsor: Francisco Marroquín University
Iran	University of Teheran <i>Abbas Bazargan, Caro Lucas, Nezameddin Faghieh, A. A. Moosavi-Movahedi, Leyla Sarfaraz, A. Kordmaej, Jahangir Yadollahi Farsi, M.Ahamadpour Daryani, S. Mostafa Razavi, Mohammad Reza Zali, Mohammad Reza Sepehri</i> Sponsor: Iran's Ministry of Labour and Social Affairs, Iran's Labour and Social Security Institute (LSSI)
Irland	Dublin City University <i>Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman</i> Sponsor: Enterprise Ireland
Island	Reykjavík University <i>Rögnvaldur J. Sæmundsson, Hannes Ottóson</i> Sponsor: Reykjavik University
Israel	The Ira Center for Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev <i>Ehud Menipaz, Yoash Avrahami, Miri Lerner, Yossi Hadad, Miri Yemini, Dov Barak, Harel Yedidsion</i> Sponsor: The Ira Center for Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev, Sami Shamoon College of Engineering, Advanced Technology Encouragement Centre (ATEC) in the Negev
Italien	EntER - Bocconi University <i>James Hayton, Giovanni Valentini</i>
Jamaika	University of Technology, Jamaica <i>Girjanauth Boodraj, Vanetta Skeete, Mauvalyn Bowen, Joan Lawla, Marcia McPherson-Edwards, Horace Williams</i> Sponsor: College of Business and Management, University of Technology, Jamaica
Japan	Keio University <i>Takehiko Isobe</i> Sponsor: Venture Enterprise Center Ministry of Economy, Trade and Industry
Kolumbien	Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali Universidad de los Andes, Universidad Icesi <i>Liyis Gómez Núñez, Piedad Martínez Carazo, César Figueroa, Fernando Pereira, Alberto Arias, Raúl Fernando Quiroga, Rafael Augusto Vesga, Diana Carolina Vesga, Rodrigo Varela Villegas, Luis Miguel Álvarez, Juan David Soler Libreros</i> Sponsor: Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Universidad de los Andes, Universidad Icesi
Kroatien	J. J. Strossmayer University in Osijek <i>Slavica Singer, Natasa Sarlija, Sanja Pfeifer, Suncica Oberman Peterka, Djula Borozan</i> Sponsor: Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME Policy Centre – CEPOR, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek – Faculty of Economics, Osijek
Lettland	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga <i>Olga Rastrigina, Anders Paalzow, Alf Vanags, Vyacheslav Dombrovsky</i> Sponsor: TeliaSonera AB
Malaysia	University Tun Abdul Razak <i>Roland Xavier, Leilanie Mohd Nor, Dewi Amat Sepuan, Mohar Yusof</i> Sponsor: University Tun Abdul Razak

Mazedonien	<p>University “Ss. Cyril and Methodius” – Business Start-Up Centre, Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF) <i>Radmil Polenakovik, Tetjana Lazarevska, Lazar Nedanoski, Gligor Mihailovski, Marija Sazdevski, Bojan Jovanovski, Trajce Velkovski, Aleksandar Kurciev, Bojan Jovanoski, Igor Nikoloski, Ljupka Mitrinovska</i> Sponsor: Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF), National Centre for Development of Innovation and Entrepreneurial Learning (NCDIEL)</p>
Mexiko	<p>Tecnológico de Monterrey <i>Marcia Campos, Arturo Torres, Elvira Naranjo</i> Sponsor: Tecnológico de Monterrey</p>
Montenegro	<p>University of Montenegro <i>Dragan Lajovic, Milorad Jovovic, Tamara Backovic, Stana Kalezic, Olja Stankovic, Radmila Damjanovic, Milos Raznatovic, Irena Peric, Nada Radovanic, Ivana Zecevic, Ana Sebek, Stevan Karadaglic, Miljan Sestovic</i> Sponsor: Economic Faculty of Montenegro, Investment Development Fund of Montenegro, Ministry of Economy of Montenegro, Employment Agency of Montenegro, Directorate for Development of Small and Medium-Sized Enterprises, Chamber of Economy Montenegro</p>
Niederlande	<p>EIM Business and Policy Research <i>Jolanda Hessels, Chantal Hartog, Sander Wennekers, André van Stel, Roy Thurik, Philipp Koellinger, Peter van der Zwan, Ingrid Verheul, Niels Bosma</i> Sponsor: Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation</p>
Norwegen	<p>Bodø Graduate School of Business <i>Lars Kolvereid, Erlend Bullvåg, Bjørn-Willy Åmo, Terje Mathisen, Eirik Pedersen</i> Sponsor: Ministry of Trade and Industry Innovation Norway, Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship, Kunnskapsfondet Nordland AS, Bodø Graduate School of Business</p>
Pakistan	<p>Institute of Business Administration (IBA), Karachi <i>Sarfraz A. Mian, Arif I. Rana, Zafar A. Siddiqui, Shahid Raza Mir, Shahid Qureshi</i> Sponsor: U.S. Agency for International Development, Centre for Entrepreneurial Development, IBA, Karachi, LUMS, Lahore, Babson College, USA</p>
Palästina	<p>The Palestine Economic Policy Research Institute-MAS <i>Samir Abdullah, Yousef Daoud, Tareq Sadeq, Muhannad Hamed, Alaa Tartir</i> Sponsor: Arab Fund for Economic & Social Development, Palestinian National Authority (PNA)</p>
Peru	<p>Universidad ESAN <i>Jaime Serida, Oswaldo Morales, Keiko Nakamatsu, Liliana Uehara</i> Sponsor: Universidad ESAN</p>
Portugal	<p>SPI Ventures <i>Augusto Medina, Douglas Thompson, Sara Medina, João Rodrigues, Nuno Gonçalves</i> Sponsor: IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação), FLAD (Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento)</p>
Rumänien	<p>Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration <i>Matis Dumitru, Nagy Ágnes, Györfy Lehel-Zoltán, Pete Stefan, Benyovszki Annamária, Petru Tünde Petra, Szerb László, Mircea Comsa, Ilies Liviu, Szász Levente, Matis Eugenia</i> Sponsor: Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration</p>
Russland	<p>Sankt Petersburg Team: Graduate School of Management, Saint Petersburg <i>Olga Verkhovskaya, Maria Dorokhina, Galina Shirokova</i> Moskau Team: State University - Higher School of Economics, Moscow <i>Alexander Chepurenko, Olga Obraztsova, Tatiana Alimova, Maria Gabelko, Kate Murzacheva</i> Sponsor: Graduate School of Management at Saint Petersburg State University, State University - Higher School of Economics, Ministry of Economic Development of Russian Federation</p>
Sambia	<p>University of Zambia <i>Francis Chigunta, Valentine Mwanza, Moonga Mumba, Mulenga Nkula</i> Sponsor: Danish Research Council</p>
Saudi Arabien	<p>The National Entrepreneurship Center, Alfaisal University <i>Munira A. Alghamdi, Hazbo Skoko, Norman Wright, Ricardo Santa, Wafa Al Debasi</i> Sponsor: The Centennial Fund/National Entrepreneurship Center</p>
Schweden	<p>Swedish Entrepreneurship Forum <i>Pontus Braunerhjelm, Ulrika Stuart Hamilton, Mikael Samuelsson, Kristina Nyström, Per Thulin</i> Sponsor: Vinnova, CECIS, Confederation of Swedish Enterprise</p>
Schweiz	<p>School of Business Administration (HEG-FR) Fribourg <i>Rico J. Baldegger, Andreas A. Brühlhart, Mathias J. Rossi, Patrick E. Schüffel, Thomas Straub, Sabine Frischknecht, Muriel Berger, Verena Huber</i> Sponsor: KTI /CTI (Confederation’s Innovation Promotion Agency), School of Business Administration (HEG-FR) Fribourg</p>

Slowenien	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor <i>Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pušnik, Katja Crnogaj</i> Sponsor: Ministry of the Economy, Slovenian Research Agency, Finance – Slovenian Business Daily
Spanien	Instituto de Empresa <i>Juan José Güemes, Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Rafael Pampillón, Cristina Cruz, Rachida Justo, Ricardo Hernández, April Win</i> Sponsor: DGPYMES, IE Business School
Südafrika	The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town <i>Mike Herrington, Jacqui Kew, Penny Kew</i> Sponsor: Swiss South African Cooperation Initiative (SSACI), Services SETA, Small Enterprise Development Agency (SEDA)
Südkorea	Jinju National University <i>Sung-sik Bahn, Sanggu Seo, Kyung-Mo Song, Dong-hwan Cho, Jong-hae Park, Min-Seok Cha</i> Sponsor: Small and Medium Business Administration (SMB), Korea Aerospace Industries, Ltd. (KAI), Kumwoo Industrial Machinery, Co., Hanaro Tech Co., Ltd., Taewan Co., Ltd.
Taiwan	National Chengchi University, China Youth Career Development Association Headquarters (CYCDA) <i>Chao-Tung Wen, Chang-Yung Liu, Su-Lee Tsai, Yu-Ting Cheng, Yi-Wen Chen, Ru-Mei Hsieh, Chung-Min Lo, Li-hua Chen, Shih-Feng Chou</i> Sponsor: Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs
Trinidad & Tobago	Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies <i>Karen Murdock, Miguel Carillo, Colin McDonald</i> Sponsor: Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies
Tunesien	Institut des Hautes Etudes, Commerciales - Sousse <i>Faysal Mansouri, Lotfi Belkacem</i> Sponsor: GTZ - Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat et à l'Innovation
Türkei	Yeditepe University <i>Esra Karadeniz</i> Sponsor: Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB)
Uganda	Makerere University Business School (MUBS) <i>Rebecca Namatovu, Warren Byabashaija, Arthur Sserwanga, Sarah Kyejjusa, Wasswa Balunywa, Peter Rosa</i> Sponsor: Danish Research Council, Makerere University Business School
Ungarn	University of Pécs, Faculty of Business and Economics, George Mason University, Indiana University <i>László Szerb, Zoltán J. Ács, Attila Varga, József Ulbert, Gábor Márkus, Attila Petheo, Dietrich Péter, Siri Terjesen</i> Sponsor: OTKA Research Foundation theme number K 81527, George Mason University, University of Pécs, Faculty of Business and Economics, Budapest Corvinus University, Doctoral School of Business Széchenyi University, Doctoral School of Regional- and Economic Sciences
Uruguay	University of Montevideo <i>Leonardo Veiga, Adrián Edelman, Pablo Regent, Fernando Borraz, Alvaro Cristiani, Cecilia Gomeza</i> Sponsor: University of Montevideo, Banco Santander Uruguay
USA	Babson College <i>Julio DeCastro, I. Elaine Allen, Abdul Ali, Candida Brush, William D. Bygrave, Marcia Cole, Lisa Di Carlo, Julian Lange, Moriah Meyskens, John Whitman, Edward Rogoff, Monica Dean, Thomas S. Lyons, Joseph Onochie, Ivory Phinisee, Al Suhu</i> Sponsor: Babson College, Baruch College
Vanuatu	UNITEC <i>Robert Davis, Malama Solomona, Asoka Gunaratne, Judith King, Andrina Thomas-Lini</i> Sponsor: AusAID, UNITEC New Zealand
Vereinigtes Königreich	Aston University <i>Mark Hart, Jonathan Levie, Michael Anyadike-Danes, Yasser Ahmad Bhatti, Aloña Martiarena Arrizabalaga, Mohammed Karim, Liz Blackford, Erko Autio, Alpheus Tlhomole</i> Sponsor: Department for Business, Innovation and Skills (BIS), ONE North East, Welsh Assembly Government Enterprise UK, PRIME, Birmingham City Council, Aston Business School, Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde