



Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2019/20



Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Autorenschaft: Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M.,
Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Lektorat: Katja Kempin

Gestaltung: Claudia Weinhold

Grafische Unterstützung: Stephan Pohl

Bildnachweis: iStockphoto – PeopleImages (Cover, S. 8, 12, 22,
32, 44, 50, 62, 68, 72, 79, 84), VanReeel (S. 2, S. 6 – 7, S. 82, S. 94
– 95, S. 100)

Druckerei: Bonifatius Druckerei

April 2020

*Dem RKW Kompetenzzentrum ist eine gendergerechte
Kommunikation wichtig. Daher wird primär die neutrale Form
verwendet, die für alle Geschlechter gilt. Ist dies nicht möglich,
wird sowohl die weibliche als auch die männliche Form
genannt. Die Verwendung der o. g. Gender-Möglichkeiten wurde
aufgrund der besseren Lesbarkeit gewählt und ist wertfrei.*



Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----------|---|-----------|
| | Die Autorenschaft des GEM-Länderberichts Deutschland 2019/20 | 6 |
| 1. | Zentrale Ergebnisse in Deutschland..... | 9 |
| 2. | Wie viel wird gegründet?..... | 13 |
| 2.1 | Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2019 | 13 |
| 2.2 | Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2019..... | 15 |
| 2.3 | Die Anzahl der Gründungspersonen je Gründung in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 | 18 |
| 2.4 | TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht in Deutschland 2001–2019 | 20 |
| 3. | Wer gründet? | 23 |
| 3.1 | TEA-Gründungsquoten in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 nach Altersgruppen | 23 |
| 3.2 | Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 | 26 |
| 3.3 | Gründungsverhalten der Migrantinnen und Migranten in Deutschland 2019 | 28 |

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 4. | Warum wird gegründet? | 33 |
| 4.1 | Gründungsmotive der TEA-Gründenden in den einkommensstarken Ländern 2019 | 33 |
| 4.2 | Gründungsmotive in Deutschland 2019 | 37 |
| 4.3 | Die Einschätzung der Gründungschancen in den 33 einkommensstarken Ländern 2019 | 40 |
| 5. | Was wird gegründet? | 43 |
| 5.1 | Überregional ausgerichtete TEA-Gründungen in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 | 43 |
| 5.2 | Gründungen nach Technologieintensität in ausgewählten einkommensstarken Ländern 2019 | 45 |
| 5.3 | Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2019 | 47 |
| 5.4 | Verteilung der Kundinnen und Kunden sowie Exportorientierung der TEA-Gründungen 2019 | 49 |
| 6. | In welchem Kontext wird gegründet? | 51 |
| 6.1 | Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland | 51 |
| 6.2 | Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen | 55 |



| | | |
|-----------|---|-----------|
| 7. | Ausgewählte Aspekte des Unternehmertums | 63 |
| 7.1 | Einschätzung der Gründungs- und Innovationskompetenz in der deutschen Bevölkerung | 63 |
| 7.2 | Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge | 65 |
| 8. | Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich | 69 |
| 9. | Handlungsempfehlungen | 73 |
| | Anhang 1..... | 80 |
| | GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland | 80 |
| | Ausgewählte Beispiele von Gründungsdatenquellen in Deutschland | 81 |
| | Anhang 2..... | 85 |
| | GEM 2019 – Konzept, Methodik, Daten | 85 |
| | GEM-Publikationen..... | 88 |
| | Neues aus dem Global Entrepreneurship Monitor und dem deutschen GEM-Team | 90 |
| | Ziele und Organisation des GEM..... | 92 |
| | Literaturverzeichnis | 94 |
| | Stichprobengrößen beider Erhebungen in den 2019 am GEM beteiligten Ländern | 96 |
| | Notizen | 98 |



Die Autorenschaft des GEM-Länderberichts 2019/20 Deutschland

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998. Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie 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.

Natalia Gorynia-Pfeffer

Seit 2006 Projektleiterin im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Tiefgehende Erfahrung in der Erhebung und Analyse der wirtschaftlichen Wirksamkeit von Förderprogrammen bzw. der Befragung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017. Doktorin der Wirtschaftswissenschaften mit deutsch-polnischem Doppeldiplom (Diplomkauffrau und M.A.).

Matthias Wallisch

Seit 2009 Projektleiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Leitung und Koordination von Projektaktivitäten unter anderem zu den Themen Gründerökosysteme und Startup meets Mittelstand. Zuvor wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität München (2003- 2008). Ausbildung zum Bankkaufmann (1995-1997), Studium der Wirtschaftsgeographie (Diplom 2003), Master of Business Research (2006) und Promotion (2009) in München. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Armin Baharian

Seit 2008 Mitarbeiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Berufsbegleitendes Studium „Medien- und Kommunikationsmanagement (B.A.)“ seit 2016 an der SRH Fernhochschule. Ausbildung zum Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung (2011). Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Lennard Stolz

Seit 2019 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Projektleiter in einem Markt- und Meinungsforschungsinstitut. Studium der Geographie (B.A.) und Wirtschaftsgeographie (M.A.) an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2019.

Johannes von Bloh

Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover und Gründerlotse bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbH. Studium der Geographie (B.A.) und Wirtschaftsgeographie (M.A.) sowie Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2015.

Der vorliegende GEM-Länderbericht entstand unter Mitarbeit von Maximilian Rathke, Student der Soziologie an der Goethe-Universität Frankfurt (M.A.).

Die Autorenschaft bedankt sich für die Unterstützung bei der Auswertung der GEM-Expertenbefragung. Zudem gilt ein herzlicher Dank den 66 Gründungsexpertinnen und -experten sowie den 3.002 Personen, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der GEM-Expertenbefragung und GEM-Bevölkerungsbefragung im Jahr 2019 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten trägt die Autorenschaft.



1. Zentrale Ergebnisse in Deutschland

Anstieg der Gründungsquote

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in Deutschland befindet sich im Jahr 2019 mit 7,6 % auf einem neuen Höchststand. Dieser Wert ist der höchste, der seit Beginn der GEM-Datenreihe vor 20 Jahren ermittelt wurde. Auch die TEA-Quoten für Männer (9,5 %) und Frauen (5,7 %) sind so hoch wie noch nie zuvor seit 1999.

Trotz dieses Anstiegs belegt Deutschland unter 33 vergleichbaren Ländern mit hohem Einkommen bei einer Gründungsquote von 7,6 % lediglich Rang 28. Auffällig ist der große Rückstand Deutschlands gegenüber Ländern wie den USA, Kanada und Chile, deren Anteil der Gründenden an der 18–64-jährigen Bevölkerung 2019 zwei- bis fünfmal so hoch ist wie jener Deutschlands.

Junge Gründende überwiegen

In Deutschland liegen im Jahre 2019 die beiden jüngsten der im GEM erfassten Altersgruppen mit einer TEA-Quote von 10,1 % (18–24-Jährige) und 11,8 % (25–34-Jährige) deutlich über dem Mittelwert aller 18–64-Jährigen. Die TEA-Quote der beiden genannten Altersgruppen ist zweieinhalbfach so hoch wie jene der 55–64-Jährigen. Auffällig ist, dass die Gründungsaktivitäten insbesondere bei den 35–44-Jährigen (TEA-Quote 7,3 %) im Vergleich zu den Vorjahren in Deutschland zurückgegangen sind.

In Deutschland sind fast die Hälfte der TEA-Gründungen Teamgründungen mit wenigstens zwei Gründungspersonen. 52,9 % entfallen auf Sologründungen, also ohne andere Miteigentümerinnen und Miteigentümer. Im Mittel sind in Deutschland 2,14 Personen an einer Gründung in Form einer Miteigentümerschaft beteiligt.

Migrantinnen und Migranten gründen häufiger

Die TEA-Quote der Migrantinnen und Migranten in Deutschland ist auch 2019 mit 11,8 % deutlich höher als die der einheimischen Bevölkerung (TEA-Quote 7,4 %). Migrantinnen und Migranten gründeten seit deren Erfassung im GEM-Deutschland stets häufiger als einheimische Personen, einzige Ausnahme bildet das Jahr 2018. Migrantinnen und Migranten sind im GEM als nicht in Deutschland geborene Personen definiert.

Mehr als jede zweite migrantische Gründungsperson gründet aus Mangel an Erwerbsalternativen. Lediglich jede vierte migrantische Person gründet aus dem Motiv heraus, einen größeren Wohlstand und ein höheres Einkommen zu erzielen. Bei der einheimischen Bevölkerung ist dieser Wert statistisch signifikant höher.

Zwei Drittel der Migrantinnen und Migranten äußern den Wunsch, mit dem Unternehmen die Welt zu verändern. Im Gegensatz dazu sind nur 42 % der einheimischen Gründenden dieser Meinung.

Zudem zeigen migrantische Gründungspersonen eine wesentlich stärkere internationale Ausrichtung (bezogen auf den Umsatz) ihrer Unternehmungen als die einheimische Vergleichsgruppe. In Bezug auf den Grad der Innovativität sind bei Produkt- und Prozess-Weltneuheiten die Prozentanteile migrantischer Gründungen deutlich niedriger als jene der in Deutschland geborenen Personen.

„Fortführung der Familientradition“ als wichtigstes Gründungsmotiv

Im aktuellen GEM-Länderbericht wird erstmalig zwischen vier Gründungsmotiven unterschieden. Zwei Drittel der TEA-Gründungspersonen in Deutschland geben dem Motiv „Fortführung der Familientradition“ die beiden höchsten Bewertungen der Fünferskala. Das andere nicht direkt ökonomische Motiv, „Verändern der Welt“, kommt auf einen Mittelwert von 44 % Zustimmung. Die Werte für beide ökonomischen Gründungsmotive sind etwas niedriger: 43 % der TEA-Gründungspersonen stimmen dem Gründungsmotiv „Lebensunterhalt verdienen“ zu sowie 32 % dem Gründungsmotiv „Einkommen erhöhen“.

Einstellungen zum Gründungsgeschehen in Deutschland

63 % der Deutschen (68 % der Männer, aber nur 57 % der Frauen) würde die Angst vor dem Scheitern nicht vom Schritt in die Selbstständigkeit abhalten. Deutschland belegt damit Platz 7 in der Rangliste der 33 einkommensstarken Staaten, von denen Südkorea und Norwegen vergleichsweise wenig Angst vor dem unternehmerischen Scheitern haben. 52,2 % der Befragten nehmen die Gründungschancen in der näheren Zukunft und in der Region, in der sie leben, als gut wahr (Rang 15 unter den einkommensstarken GEM-Ländern). Der Anteil der Befragten, die gute Gründungschancen sehen, differiert in Deutschland zwischen Männern (56 %) und Frauen (48 %).

Weiterhin sind 46 % der befragten 18–64-Jährigen der Ansicht, dass sie ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung besäßen (Rang 27 unter den 33 Referenzstaaten). Männer sind statistisch signifikant häufiger als Frauen der Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (54 % vs. 37 %).

Technologieintensität: Deutschland im Mittelfeld

Gut ein Viertel der TEA-Gründungen offeriert ein Produkt oder eine Dienstleistung, das/die mindestens für ganz Deutschland neu ist und zusätzlich mindestens bundesweit (und nicht nur lokal oder regional)

angeboten wird. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld der 33 Länder mit hohem Einkommen.

10,3 % der TEA-Gründenden sind im mittleren und hohen Technologiebereich aktiv. 11 % bieten ein zumindest für Deutschland neuartiges Produkt oder eine neuartige Dienstleistung an. 20,8 % der TEA-Gründenden planten zum Zeitpunkt der Befragung eine besonders (erwartete) wachstumsstarke Gründung oder haben sie seit 2016 verwirklicht.

Räumliche Verteilung von Kundinnen und Kunden und Exportorientierung der TEA-Gründungen

91,4 % der jungen Unternehmen haben Kundinnen und Kunden in der Region der Gründung bzw. erwarten diese für ihre werdende Gründung. 68,1 % der TEA-Gründenden erreichen zusätzlich auch Kundinnen und Kunden „Anderorts in Deutschland“ oder „Außerhalb von Deutschland“ (50,3 %).

Einen Exportanteil am Umsatz generiert nur etwas weniger als die Hälfte der TEA-Gründenden bzw. erwarten diesen zu generieren.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im Aufwärtstrend

Insgesamt schneiden der Schutz des geistigen Eigentums, die Wertschätzung und Offenheit der deutschen Konsumierenden gegenüber neuen Produkt- und Dienstleistungsangeboten von Gründenden sowie öffentliche Förderprogramme im Zuge der Bewertung durch die GEM-Expertinnen und -Experten (n=66) am besten ab.

Im Vergleich zum Jahr 2018 ist eine leicht positive Veränderung vor allem bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wie „Gründungskultur“, „Schulische bzw. außerschulische Gründungsausbildung“ sowie „Finanzierung“ zu verzeichnen.

In der internationalen Gegenüberstellung belegt Deutschland den 13. Platz im Vergleich zu den 33 Ländern mit hohem Einkommen. Deutlich besser platziert als Deutschland sind beispielsweise die Schweiz und die Niederlande. Schlechter



bewertete Rahmenbedingungen weisen unter anderem Kroatien oder die Slowakei auf.

Unternehmensnachfolge als Gründungsoption ausbaufähig

Bestehende Matching-Formate reichen teilweise noch nicht aus, um die Unternehmensinhabenden mit Übergabeabsicht und potenzielle Übernehmende effektiv zusammenzuführen. Trotz der umfassenden Angebote bewertet die Hälfte der befragten Gründungsexpertinnen und -experten die Beratung von Neugründenden zur Unternehmensübernahme als steigerungsbedürftig. Zudem wird die Einschätzung des gesellschaftlichen Bekanntheitsgrades der Unternehmensnachfolge als Gründungsoption von fast 60 % der Befragten als ausbaufähig bewertet. Eine stärkere Zusammenführung der Gründerszene mit dem etablierten Mittelstand bietet langfristig auch die Chance, das Thema Nachfolge bei angehenden Gründenden noch besser zu positionieren.

Frühzeitige Förderung digitaler Kompetenzen

Immerhin 26 % der Befragten schätzen ihre digitalen Kompetenzen positiv ein. Etwas mehr als 57 % geben an, dass sie Kreativität und die Fähigkeit, aus Ideen einen wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen, besitzen.

Vonseiten der Gründungsexpertinnen und -experten wird der Bevölkerung in Deutschland eher eine schwache Gründungs- und Innovationskompetenz zugeschrieben. Am besten schneiden die technologischen Fähigkeiten zur Schaffung von Innovationen im Bereich Umweltschutz ab.

Die Vermittlung von digitalen Kompetenzen erfordert die Integration neuer Unterrichtsmethoden. Ein wichtiger Ansatz wäre hier ein spezielles Curriculum für alle Studierenden, welches digitale Grundfertigkeiten fächerübergreifend vermittelt.

Die Empfehlungen an die Politik adressieren sechs zentrale Handlungsfelder:

1. „Unternehmensnachfolge“

Bezogen auf die Unternehmensnachfolge bietet sich

eine stärkere Verknüpfung der Gründerszene mit dem etablierten Mittelstand an. Hierdurch entstehen neue Kontakte und Handlungsoptionen, sowohl für die Übergeberinnen und Übergeber als auch die potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolger.

2. „Gründungsaktivitäten in ländlichen Regionen“

Investitionen in die digitale Infrastruktur, wie insbesondere der flächendeckende Ausbau von Gigabitnetzen, können dazu beitragen, ländliche Regionen für Gründende attraktiver zu gestalten.

3. „Gründungen durch Frauen“

Durch den Ausbau von Kinderbetreuungsangeboten, durch Aktivitäten, die Frauen für MINT-Bildungsbereiche gewinnen, sowie durch die Stärkung der medialen Präsenz von Gründerinnenvorbildern kann die Anzahl Gründungen durch Frauen gesteigert werden.

4. „Gewerbeanmeldung und Steuerentlastungen“

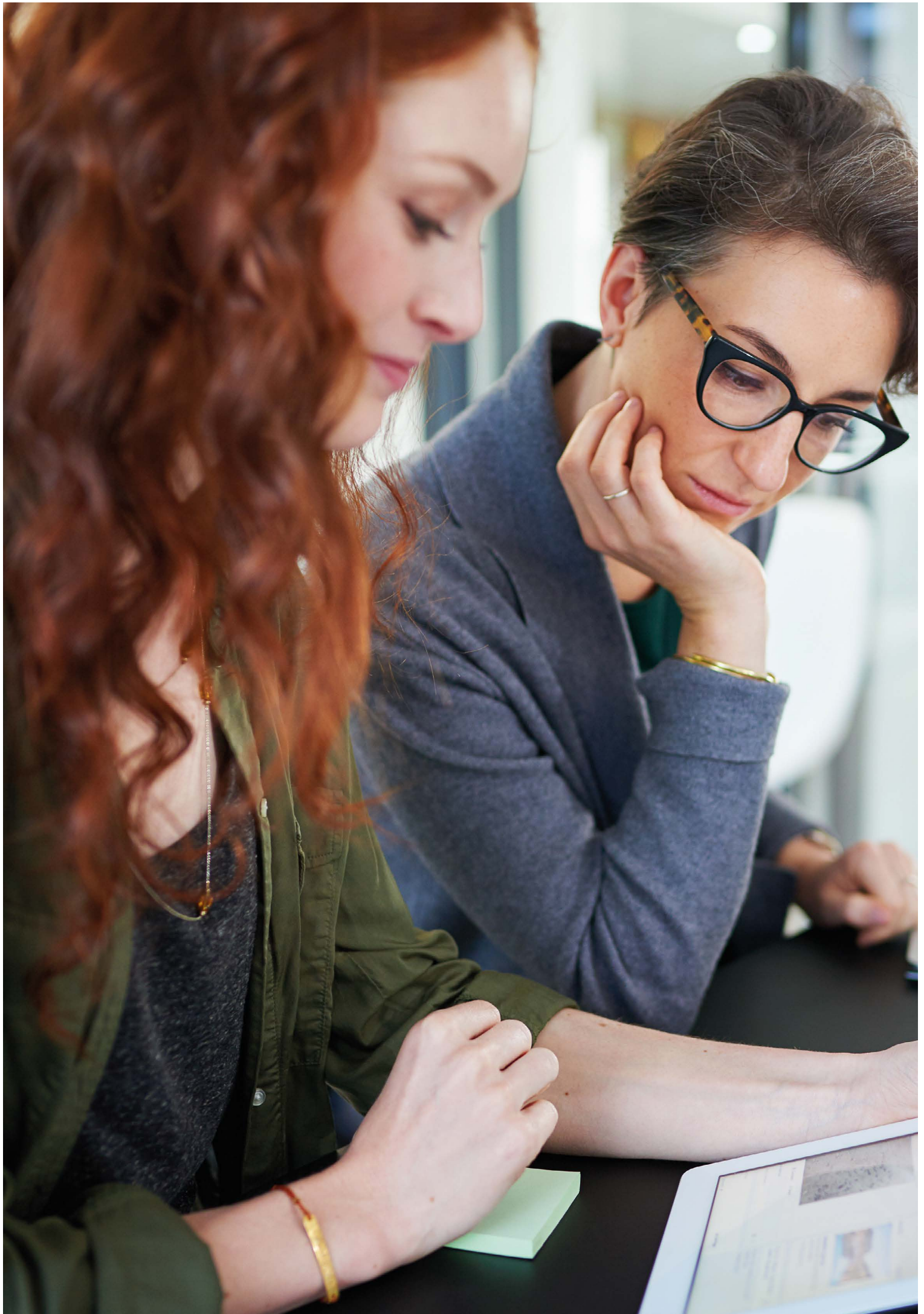
Durch Steuersenkungen für junge und wachsende Unternehmen, Entlastungen bei den steuerrechtlichen Berichtspflichten und die Ermöglichung einer unbürokratischen digitalen Gewerbeanmeldung können Unternehmensgründungen begünstigt werden.

5. „Wissens- und Technologietransfer“

Der Wissens- und Technologietransfer aus Hochschulen in die Wirtschaft sowie die Ausgründungen aus Hochschulen können dadurch gesteigert werden, dass die Markt- und Einschätzungskompetenz der Kommerzialisierbarkeit von Forschungsergebnissen bei Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern ausgebaut werden und der regionale Dialog zwischen den Hochschulen und der Wirtschaft (insbesondere mit KMU) erhöht wird.

6. „Gründungs- und Innovationskompetenzen“

Durch neue Bildungs- und Lernkonzepte, welche den Umgang von jungen Menschen mit digitalen Medien und Technologien fördern, sowie Grundfähigkeiten, selbst digitale Produkte schaffen zu können, kann die Gründungs- und Innovationskompetenz in Deutschland gestärkt werden.



2. Wie viel wird gegründet?

2.1 Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2019

Die Gründungshäufigkeit differiert in den 50 im Jahr 2019 am GEM partizipierenden Ländern erheblich. Ganz offensichtlich hängen diese Unterschiede (auch) mit dem ökonomischen Entwicklungsstand dieser Volkswirtschaften zusammen. Dies ist die wesentliche Ursache dafür, dass im GEM bei globalen Ländervergleichen die Kategorisierung des World Economic Forum (WEF) angewendet wird, die sich am Einkommensniveau orientiert. Unterschieden wird im vorliegenden Länderbericht Deutschland wie auch im GEM Global Report 2019/20 (vgl. Global Entrepreneurship Research Association 2020) zwischen Ländern mit niedrigem Einkommen („low income“ und „lower-middle income“ gemäß WEF), solchen mit mittlerem Einkommen (heißen gemäß WEF „upper-middle income countries“) sowie den Ländern mit hohem Einkommen („high income countries“). Abbildung 1 zeigt für alle 50 Länder die TEA-Gründungsquote, kategorisiert nach den drei Einkommenslevels. Dieses Verfahren gewährleistet, dass tatsächlich (eher) vergleichbare Länder miteinander verglichen werden. Daher bleibt diese Abbildung die einzige im vorliegenden Länderbericht, die sämtliche Länder aufführt.

Zwei Unterschiede zwischen den 33 Volkswirtschaften mit hohem Einkommen einerseits und den elf Ländern mittleren Einkommens sowie den sechs Ländern mit niedrigem Einkommen andererseits sind offensichtlich: Die Gründungsquoten in den einkommensstarken Ländern sind im Mittel niedriger und weniger heterogen als in den Referenzländern. Zu beachten ist, dass sich die drei lateinamerikanischen Länder an der Spitze des TEA-Rankings von den meisten anderen Ländern höheren Einkommens durch

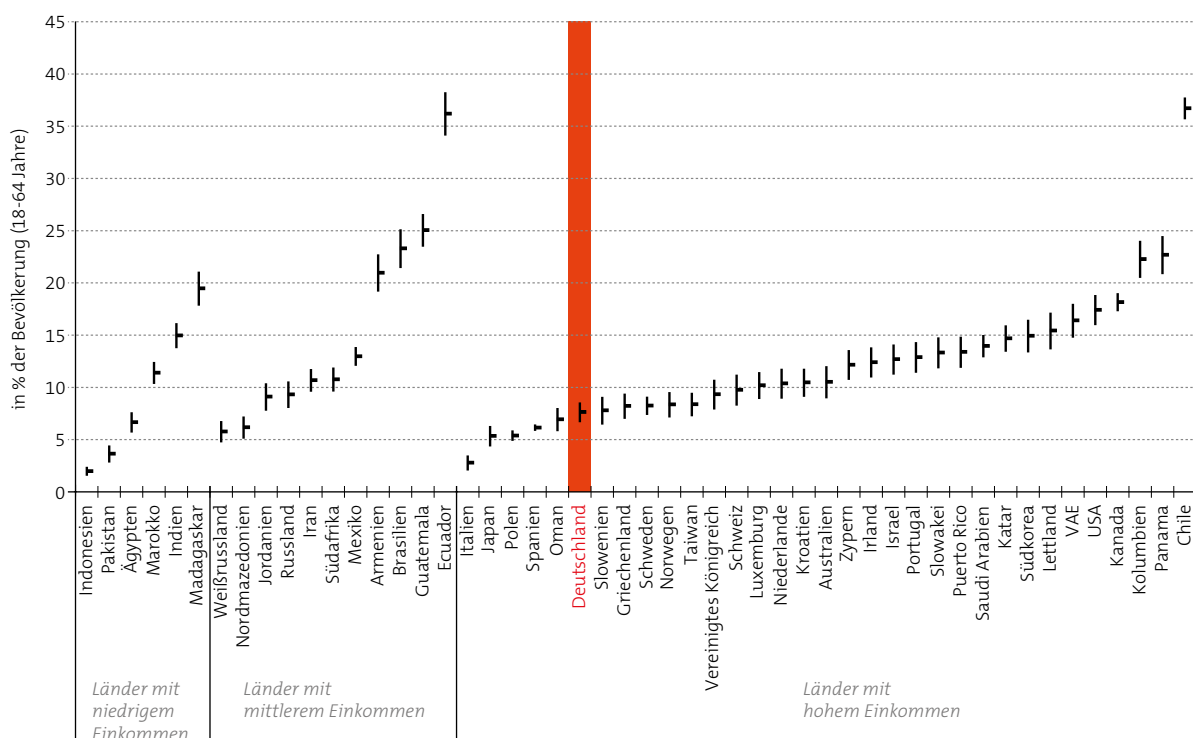
eine andere Motivstruktur der Gründungen unterscheiden (mehr Gründungen aus der ökonomischen Not heraus).

Deutschland belegt unter den 33 Ländern mit hohem Einkommen bei einer Gründungsquote von 7,6 % lediglich Rang 28. 20 Länder dieser Einkommenskategorie weisen statistisch signifikant (5 %-Niveau) höhere Quoten auf als Deutschland. Auffällig ist der große Rückstand Deutschlands gegenüber klassischen Einwanderungsländern wie den USA, Kanada und Chile, deren Anteil der Gründenden an der 18–64-jährigen Bevölkerung 2019 zwei- bis fünfmal so hoch ist wie jener Deutschlands. Aber auch in europäischen Nachbarstaaten wie den Niederlanden oder Luxemburg sowie anderen europäischen Ländern wie Kroatien, Irland, Portugal oder der Slowakei ist die TEA-Quote statistisch signifikant höher als in Deutschland. Umgekehrt ist die TEA-Quote Deutschlands statistisch signifikant höher als jene der Länder Italien, Japan, Polen, Spanien (Länder mit hohem Einkommen) und drei weiteren Ländern der anderen beiden Einkommenskategorien. Global belegt Deutschland im Jahr 2019 Rang 40 unter den 50 GEM-Ländern.

Die TEA-Quote basiert auf dem Anteil all jener 18–64-Jährigen des betreffenden Landes, die „werdende Gründende“ sind oder zur Gruppe „junge Gründungen“ gehören, bezogen auf die Gesamtheit der 18–64-Jährigen (vgl. auch Anhang S. 86f). Die Rangplätze Deutschlands bei den beiden Komponenten der TEA-Quote unter den 33 einkommensstarken

Ländern unterscheiden sich in diesem Jahr auffällig deutlich: Rang 23 bei den „werdenden Gründenden“ bei einer Quote von 5,2 % und Rang 29 bei der Gruppe „junge Gründungen“ bei einer Quote von 2,6 %.

Abb 1:
Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 50 GEM-Ländern 2019



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

2.2 Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2019

Wie in anderen Ländern ebenfalls schwanken die Gründungsquoten über die Zeit auch in Deutschland. Die TEA-Quote war zuletzt zwischen 2010 und 2011 statistisch signifikant angestiegen (von 4,2 % auf 5,6 %). Seitdem sank sie leicht und schwankte zuletzt um den Wert 5 %. Der Wert von 7,6 % für 2019 dagegen ist nicht nur statistisch signifikant höher als der Vorjahreswert, sondern ist der höchste, der seit Beginn der GEM-Datenreihe vor 20 Jahren ermittelt wurde (vgl. Abbildung 2). Selbst unter Berücksichtigung des üblichen Signifikanzniveaus von 5 % hat es bislang in Deutschland keine höhere TEA-Quote gegeben.

Ein derart starker Anstieg kommt sehr überraschend. Die ökonomischen Rahmenbedingungen, die üblicherweise Einfluss auf die Gründungsquote nehmen, haben sich in Deutschland zuletzt bis zum Erhebungszeitpunkt (Frühsommer 2019) nicht grundlegend verändert. Beispielweise ist die Situation auf dem nationalen Arbeitsmarkt seit einigen Jahren relativ stabil: Die Arbeitslosenquote ist vergleichsweise niedrig, der Fachkräftemangel hoch und die Opportunitätskosten für gut verdienende und hoch qualifizierte Beschäftigte beim Übergang in die unternehmerische Selbstständigkeit sind nicht spürbar gesunken. Eine Begründung für einen Anstieg der Gründungsquote lässt sich aus einer Veränderung der nationalen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen seit dem letzten Jahr also nicht ableiten. Allerdings ist das Thema Gründungen in den Medien präsenter und positiver konnotiert als vor 20 Jahren. Hier lohnt sich ein Blick auf drei GEM-Variablen, die Aussagen zur gesellschaftlichen Wahrnehmung von Gründungen in Deutschland erlauben. Tatsächlich sind für jede der drei folgenden Variablen die Werte der zustimmenden Antworten zwischen 2018 und 2019 um etwa fünf Prozentpunkte gestiegen: 53,6 % der Befragten meinen 2019, dass die Gründung eines eigenen Unternehmens eine gute Karriereoption sei. Für 80,7 % der Befragten

genießen erfolgreich Gründende ein hohes Ansehen in der Gesellschaft und nach Ansicht von 55,3 % der Befragten berichten die Medien hierzulande häufig über Gründungen. Sind dies bereits Indizien für einen beginnenden Kulturwandel in Deutschland zugunsten unternehmerischer Selbstständigkeit als Form der Erwerbstätigkeit?

Weitere in Deutschland seit einigen Jahren existierende Datenquellen, basierend auf anderen Definitionen als im GEM üblich, dokumentieren dagegen tendenziell sinkende oder bestenfalls stagnierende Gründungsquoten in der jüngsten Vergangenheit (vgl. zum Beispiel Bersch 2019 mit Daten des IAB/ZEW-Gründungspanels für junge Unternehmen).

Zwei partiell komplementäre Schlussfolgerungen sind aus Sicht des Autorenteam des Länderberichts und zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses plausibel.

Erstens ist die TEA-Quote und insbesondere einer ihrer beiden Bestandteile, die Quote der werdenden Gründenden („Nascent Entrepreneurs“, 5,3 % im Jahre 2019), potenziell ein guter Frühindikator für Gründungsaktivitäten in der nahen Zukunft. Solche Nascent Entrepreneurs können in den außerhalb des GEM verfügbaren Datenquellen und Definitionen gar nicht abgedeckt werden, da diese erst bei tatsächlichen Gründungen beginnen.

Zwar werden natürlich nicht aus allen Nascents auch tatsächliche Gründende. Wie hoch deren Anteil im Endeffekt ist, lässt sich mit den Standard-GEM-Daten aber (wie auch mit den anderen in Deutschland bekannten Datenquellen) nicht berechnen, da es dazu eines echten Panels bedürfte. Der bislang einzige Versuch mittels GEM-Daten und für Deutschland über mehrere Kohorten und Wellen ein Gründungspanel aufzubauen, lässt grob erwarten, dass hierzulande und damals (die Anteile müssen nicht

konstant bleiben) ein Jahr nach der Identifikation als Nascent gut ein Viertel tatsächlich gegründet hatte (vgl. Brixy & Sternberg 2011).

Ein Blick auf die beiden Komponenten der TEA-Quoten zeigt für Deutschland, dass die Quote der Nascents (2019: 5,3 %; 2018: 2,7 %; 2017: 3,4 %) in den vergangenen drei Jahren stets über der Quote der jungen Gründungen (2019: 2,6 %; 2018: 2,4 %; 2017: 2,00 %) lag, aber nie so deutlich wie 2019. Die Nascent-Quote war 2019 doppelt so hoch wie der Vorjahreswert. Natürlich kann es sich auch hier um einen Ausreißer handeln. Tatsächlich ist der starke Anstieg der TEA-Quote gegenüber allen Vorjahren im Wesentlichen auf einen Anstieg der Nascent-Quote zurückzuführen, die Quote der jungen Gründungen wuchs dagegen nur geringfügig.

Neben dieser inhaltlichen Erklärung für den ungewöhnlich hohen TEA-Wert ist zweitens, und ggf. komplementär, eine eher formal-technische Interpretation denkbar. Es könnte sich beim hohen TEA-Wert um einen statistischen Ausreißer in einem Jahr handeln, der inhaltlich nicht überbewertet werden sollte. Es ist zu beachten, dass die Haushaltsstichprobe in Deutschland im Jahre 2019 zwar – wie stets hierzulande – weit größer war als der für alle GEM-Länder gültige Mindestwert von 2.000 Fällen, das Sample mit 3.002 Fällen aber kleiner war als in allen früheren GEM-Jahren in Deutschland.

Bei optimistischer Deutung des empirischen Befundes ließe sich argumentieren, dass der Anstieg der Nascent-Quote in den nächsten Jahren auch zu einem Anstieg der TEA-Quote führen wird. Der Anstieg der Nascent-Quote könnte – bleiben wir bei einer optimistischen Deutung – das Ergebnis einer langsamen, aber kontinuierlichen Verbesserung des Gründungsklimas in Deutschland sein, was zu einem positiven Image von Gründung und unternehmerischer Selbstständigkeit als Form der Erwerbstätigkeit insbesondere Jüngerer geführt haben könnte. Auch die seit 20 Jahren stets ausgebaut und im Rahmen der GEM-Expertenbefragung meist positiv bewertete Gründungsförderung in Deutschland könnte dazu beigetragen haben, dass sich langsam ein Wandel nicht nur des Images, sondern auch der realen Gründungsquoten einstellt. Möglicherweise erntet die Gründungs- und Wirtschaftspolitik jetzt das, was sie vor und seit Jahren gesät hat.

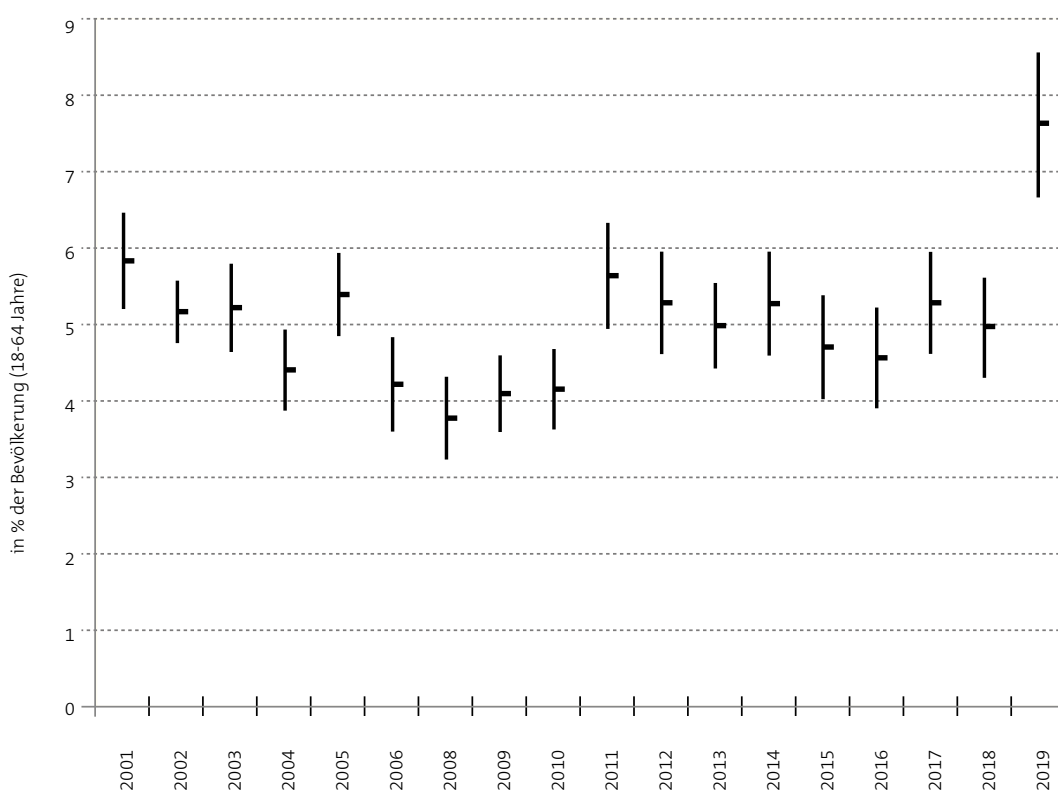
Ein weiterer Aspekt darf nicht übersehen werden, wenn die GEM-Gründungsquoten mit anderen in Deutschland verwendeten Messkonzepten verglichen werden, etwa mit denen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM Bonn) oder des ZEW/IAB: Die GEM-Daten sind zum Publikationszeitpunkt stets aktueller als nicht aus dem GEM stammende Gründungsquoten, deren Datenerhebungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung meist schon zwei Jahre zurückliegen. Beim GEM ist dies nur ein Jahr. Die GEM-Daten (für den vorliegenden Bericht Mitte 2019 erhoben) sind also prinzipiell am ehesten in der Lage, einen möglichen bundesweiten Gründungsboom früh zu erkennen, denn als Frühindikator eignet sich die Nascent-Quote und daher partiell auch die TEA-Quote eher als die Daten der anderen erwähnten Quellen.



Momentan, d. h. zum Redaktionsschluss des vorliegenden Berichts im Frühjahr 2020, ist es aber ein Gebot wissenschaftlicher Seriosität und Vorsicht, auf das kommende Jahr zu verweisen und dann mittels der GEM-Daten des Jahres 2020 zu prüfen, ob die hohe TEA-Quote 2019 ein statistischer Ausreißer war oder ein frühes Indiz für einen nachhaltigen Anstieg der Gründungsquote in Deutschland.

Schließlich sei noch ein Blick auf andere GEM-Länder und deren Gründungsquoten 2018 und 2019 erlaubt. Es gibt zwar einige Länder wie Israel, die Schweiz, Schweden, die USA oder Südkorea, deren TEA-Quote 2019 ebenfalls über jener des Vorjahres lag. Allerdings ist der Anstieg in keinem dieser Länder so stark ausgefallen wie in Deutschland.

Abb 2:
Die Entwicklung der TEA-Quoten in Deutschland 2001 - 2019



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Jahren ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2019

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

2.3 Die Anzahl der Gründungspersonen je Gründung in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019

Das von vielen Medien verbreitete Bild unternehmerisch tätiger Personen und Gründenden ist das eines heroischen, meist männlichen Individuums, das als Einzelkämpfer mit viel Kompetenz und noch mehr Engagement, Durchsetzungskraft und Ausdauer trotz zahlreicher Schwierigkeiten zu Beginn eines Unternehmens das selbst gesetzte Ziel erreicht. Die Realität sieht zumindest heute meist anders aus, denn Gründen und Unternehmertum sind häufig Teamsache. Aus der Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten schöpfen die Gründungspersonen viel Inspiration und Motivation, um sich für diese Form der Erwerbstätigkeit zu entscheiden.

Zu diesem wichtigen Thema gab es bislang keine GEM-Daten, aber 2019 wurde erstmals eine Variable zur Anzahl der involvierten Gründungspersonen in den für alle Länder obligatorischen Fragebogen aufgenommen. In der Tat zeigen die GEM-Daten, dass die meisten Gründungen von mehreren Gründungspersonen (d. h. Miteigentümerinnen und -eigentümern) gestartet werden: In Deutschland sind fast die Hälfte der TEA-Gründungen Teamgründungen mit wenigstens zwei Gründungspersonen. 52,9 % entfallen auf Sologründungen, also ohne andere Miteigentümerinnen und -eigentümer. Im Mittel sind in Deutschland 2,1 Personen an einer Gründung als Miteigentümerin oder Miteigentümer beteiligt. Verglichen mit den übrigen 32 Ländern mit hohem Einkommen ist dies ein leicht überdurchschnittlicher Wert (der Mittelwert der 33 Länder liegt bei 1,9 Personen). Sehr groß sind die Unterschiede zwischen diesen Ländern allerdings nicht (vgl. Abbildung 3).

Mittelwerte haben aber bekanntlich nur eine begrenzte Aussagekraft, da sie nichts über die Verteilung der Einzelwerte aussagen. Im Sample für Deutschland reicht die Zahl der Gründungspersonen unter den 259 TEA-Gründungen von 1 bis 10. Neben den 52,9 % Sologründungen erfolgen 23,6 % der Gründungen durch zwei Personen, 13,9 % durch drei Personen, 3,9 % durch vier Personen und 5,8 % durch fünf oder mehr Personen.

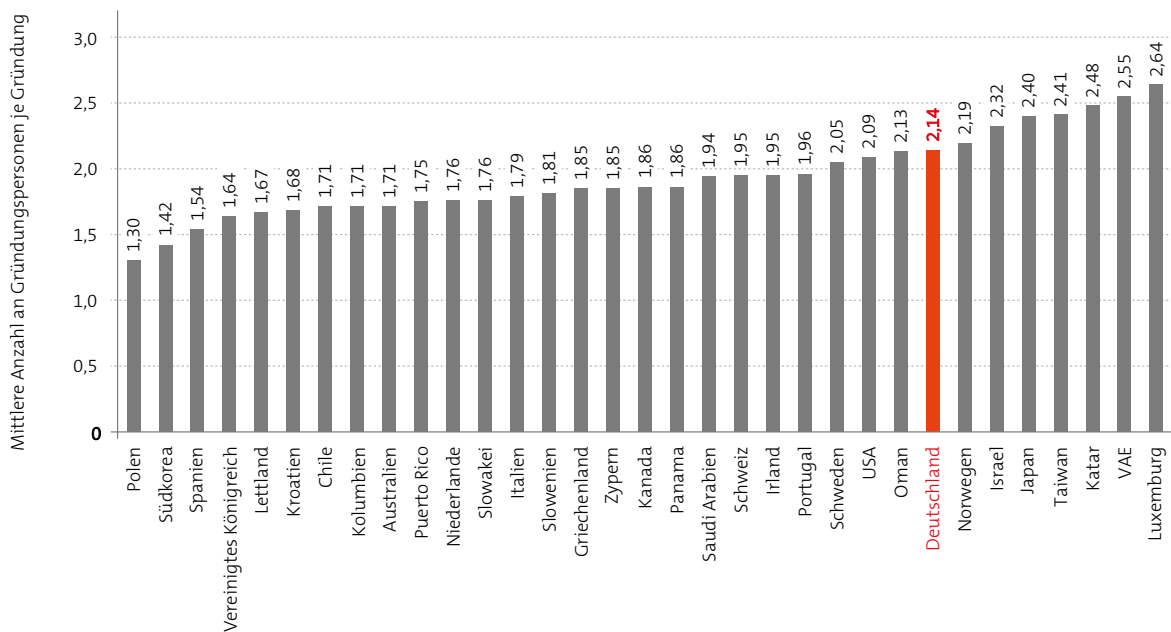
Die Anzahl der TEA-Gründungen setzt sich aus der Summe der Nascents (sie haben formal noch nicht gegründet, aber bereits konkrete Schritte zur Gründung unternommen) und den Befragten zusammen, die in den letzten dreieinhalb Jahren vor der Befragung ein Unternehmen gegründet haben. Für Erstere bezieht sich die Anzahl der Gründungspersonen auf eine Erwartung, bei Letzteren auf die tatsächliche Zahl der Gründungspersonen. Die mittlere Anzahl der Gründungspersonen differiert zwischen den beiden Komponenten der TEA-Gründungen: Nascent Entrepreneurs erwarten für den Fall der Gründung im Mittel 2,2 Gründungspersonen, die tatsächlich gegründeten jungen Unternehmen hatten im Durchschnitt 1,9 Gründungspersonen. Dieser Befund ergibt sich auch für die Mehrzahl der übrigen Länder mit hohem Einkommen. Die Gründungsidee zu einem relativ frühen Zeitpunkt wird im Mittel also von etwas mehr Personen entwickelt und vorangetrieben, als sich später an der wirklichen Gründung als Eigentümerin oder Eigentümer beteiligen.



Insgesamt sollten die relativ großen Gründungsteams in Deutschland eher positiv bewertet werden. Gründungsteams ermöglichen ein Zusammenspiel von Kompetenzen sowie Neigungen und sind im Mittel unter sonst gleichen Bedingungen erfolgreicher als Sologründungen, auch weil sie im Durchschnitt größer (Anzahl der Gründungspersonen plus Beschäftigte) starten als Letztere. Zudem können nur in Teams Gründungspersonen mit und ohne Gründungserfahrung, Alte und Junge, Männer und Frauen sowie unterschiedliche kulturelle

Hintergründe kombiniert werden. Diese Diversität kann über Komplementaritätseffekte Vorteile im Gründungsprozess haben, insbesondere angesichts der zahlreichen technologischen, arbeitsmarktbezogenen und demografischen Umbrüche, die auch die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft in naher Zukunft kennzeichnen. Potenzielle Nachteile von Team- gegenüber Sologründungen sind der größere Abstimmungsbedarf, das Risiko teaminterner Zerwürfnisse und der Kompetenzverlust bei späterem Ausscheiden schwer ersetzbarer Mitgründender.

Abb 3:
Die mittlere Anzahl an Gründungspersonen je Gründung (TEA) in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

2.4 TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht in Deutschland 2001–2019

Im Jahr 2019 waren in Deutschland die TEA-Quoten sowohl für Männer (9,5 %) als auch für Frauen (5,7 %) so hoch wie noch nie seit Beginn des GEM. Dies steht in direktem Zusammenhang mit dem in Kapitel 2 dokumentierten starken Anstieg der TEA-Quote insgesamt gegenüber dem Vorjahr 2018.

Ob dieser Anstieg der Gründungsquote nachhaltig ist, werden die nächsten Jahre und die dann ermittelten GEM-Werte zeigen. Bis dahin ist es ratsam, auf weitergehende inhaltliche Interpretationen zu verzichten.

Der skizzierte Zuwachs verteilt sich nicht gleichmäßig auf beide Geschlechter. Im langjährigen Mittel ist die TEA-Quote der Männer in Deutschland knapp doppelt so groß wie jene der Frauen. 2019 lag der Quotient von männlicher und weiblicher TEA-Quote mit 1,7 recht deutlich unter diesem langjährigen Mittelwert. Der Anstieg der TEA-Gründungen von Frauen gegenüber 2018 verlief demnach deutlich stärker als jener bei den Männern.

Einschränkend muss betont werden, dass im GEM stets nur eine Gründungsperson je Gründung interviewt werden kann. Wie die Geschlechterverteilung in den Gründungsteams aussieht (die immerhin knapp die Hälfte aller TEA-Gründungen ausmachen, siehe vorheriges Kapitel), lässt sich aus diesen Daten nicht erkennen. Gleichwohl zeigt Abbildung 4, dass der relative Anteil der Gründungen von Frauen (verglichen mit jenem der Männer) während der letzten beiden Dekaden langsam – wenn auch nicht stetig – wuchs.

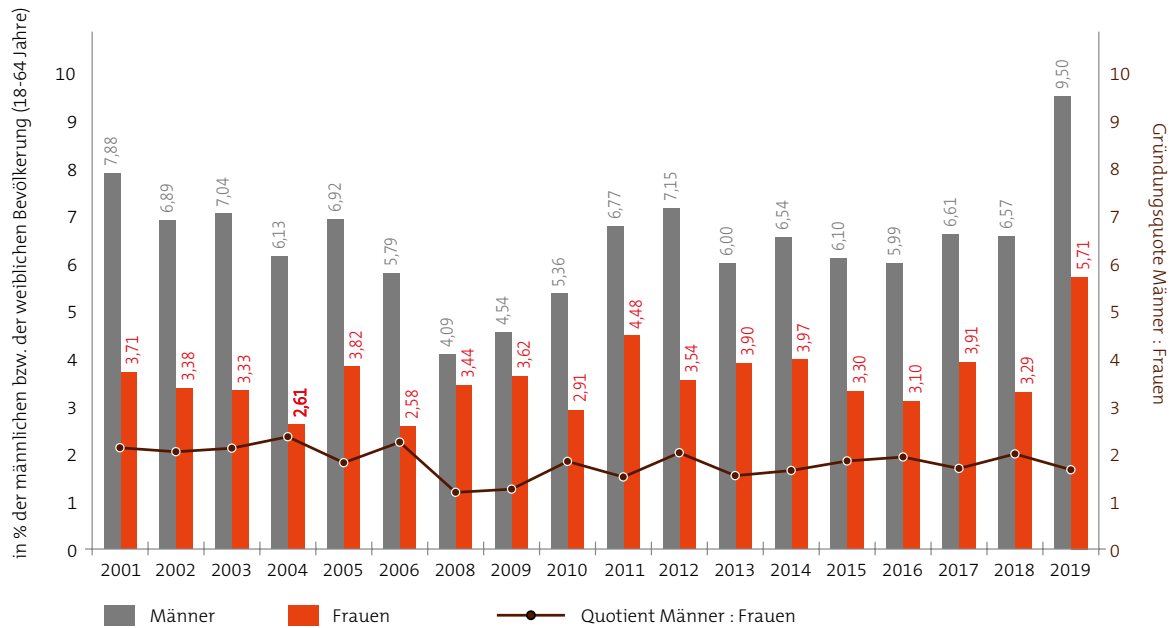
Die Datenreihe zeigt keinen systematischen Zusammenhang zwischen dem Gründungslevel insgesamt und dem Quotienten aus männlicher und weiblicher TEA-Quote. In Zeiten relativ niedriger TEA-Quoten (wie in der zweiten Hälfte der 2000er-Jahre) war der Quotient noch geringer als 2019, dem Jahr mit dem insgesamt deutlich höchsten Gründungslevel.

Der internationale Vergleich zeigt für fast alle einkommensstarken Länder eine höhere Gründungsquote der Männer. Relativ hoch, bezogen auf die jeweilige nationale TEA-Quote insgesamt, ist die TEA-Quote der Frauen seit etlichen Jahren zum Beispiel in den USA, in Spanien, Katar oder Saudi-Arabien, wobei im letztgenannten Land die TEA-Quote der Frauen sogar über jener der Männer liegt. Nennenswerte Anstiege des hohen Anteils weiblicher Gründungen zeigen diese Länder zuletzt aber nicht, anders als in Deutschland. Die TEA-Quote der Frauen lag 2019 bei durchschnittlich 5,7 % und damit über dem Vorjahreswert.

Neben der Verteilung der Gründungen nach Geschlecht und Alter (vgl. Kapitel 2.4 und 3.1) liefert der GEM auch Daten zu anderen demografischen Merkmalen. So liegt in Deutschland 2019 die TEA-Quote bei Erwerbstätigen (8,7 %) deutlich über jener der Nicht-Erwerbstätigen (3,5 %) sowie der Studierenden und Personen im Rentenalter (4,2 %). Jede dieser drei Quoten ist höher als im Vorjahr.

Zudem lassen sich in Deutschland zwischen Menschen, die in einem Haushalt mit relativ hohem Haushaltseinkommen (oberes Terzil) leben, und solchen in Haushalten mit relativ geringem Einkommen (unteres Terzil) statistisch signifikante Unterschiede bei der TEA-Quote zugunsten der ersten Gruppe beobachten (11,2 % vs. 7,0 %). Die Ergebnisse ähneln jenen aus dem Vorjahr.

Abb 4:
TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht in Deutschland 2001 - 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2019

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.



Im Jahr 2019 beträgt die TEA-Quote für Männer
9,5 % und die der Frauen 5,7 %.



3. Wer gründet?

3.1 TEA-Gründungsquoten in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 nach Altersgruppen

Unter allen demografischen Attributen sind, neben den Geschlechterunterschieden, vor allem die altersspezifischen Gründungshäufigkeiten von gründerpolitischer Relevanz, denn auch in Deutschland ist ein Teil der gründerfördernden und -sensibilisierenden Politikinstrumente auf bestimmte Altersgruppen ausgerichtet. Zu betonen sind in diesem Zusammenhang sehr junge Erwachsene (18–24 Jahre) sowie Menschen in der meist letzten Phase ihrer Erwerbstätigkeit (55–64 Jahre).

Tatsächlich liegen in Deutschland im Jahre 2019 die beiden jüngsten der im GEM erfassten Altersgruppen mit ihren TEA-Quoten von 10,1 % (18–24-Jährige) und 11,8 % (25–34-Jährige) deutlich über dem nationalen Mittelwert aller 18–64-Jährigen. Beispielsweise ist die TEA-Quote der beiden genannten Altersgruppen zweieinhalbmal so hoch wie jene der 55–64-Jährigen.

Diesbezüglich hat zumindest in Deutschland in den letzten beiden Jahren eine Verschiebung der Gründungsaktivitäten von den mittleren zu den beiden jüngsten Bevölkerungsgruppen stattgefunden. Noch 2017 waren die TEA-Quoten beider Altersgruppen nahezu identisch, wie der damalige GEM-Länderbericht zeigt (vgl. Sternberg et al. 2018). Offenbar ist der starke Anstieg der TEA-Quote in Deutschland seit 2019 besonders auf sehr junge Gründungspersonen zurückzuführen, auch wenn die TEA-Quote der 55–64-Jährigen ebenfalls gegenüber 2017 und 2018 gestiegen ist, aber nur leicht.



Betrachtet nach Altersgruppen
ist die TEA-Quote der 25–34-Jährigen Frauen und Männer
am höchsten.

Im Vergleich zu den genannten jüngeren Altersgruppen fallen die mittleren Jahrgänge 2019 etwas ab. Auffällig ist dies insbesondere bei den 35–44-Jährigen (TEA-Quote 7,3 %), die in vielen früheren Jahren die gründungsstärkste Altersgruppe in Deutschland war.

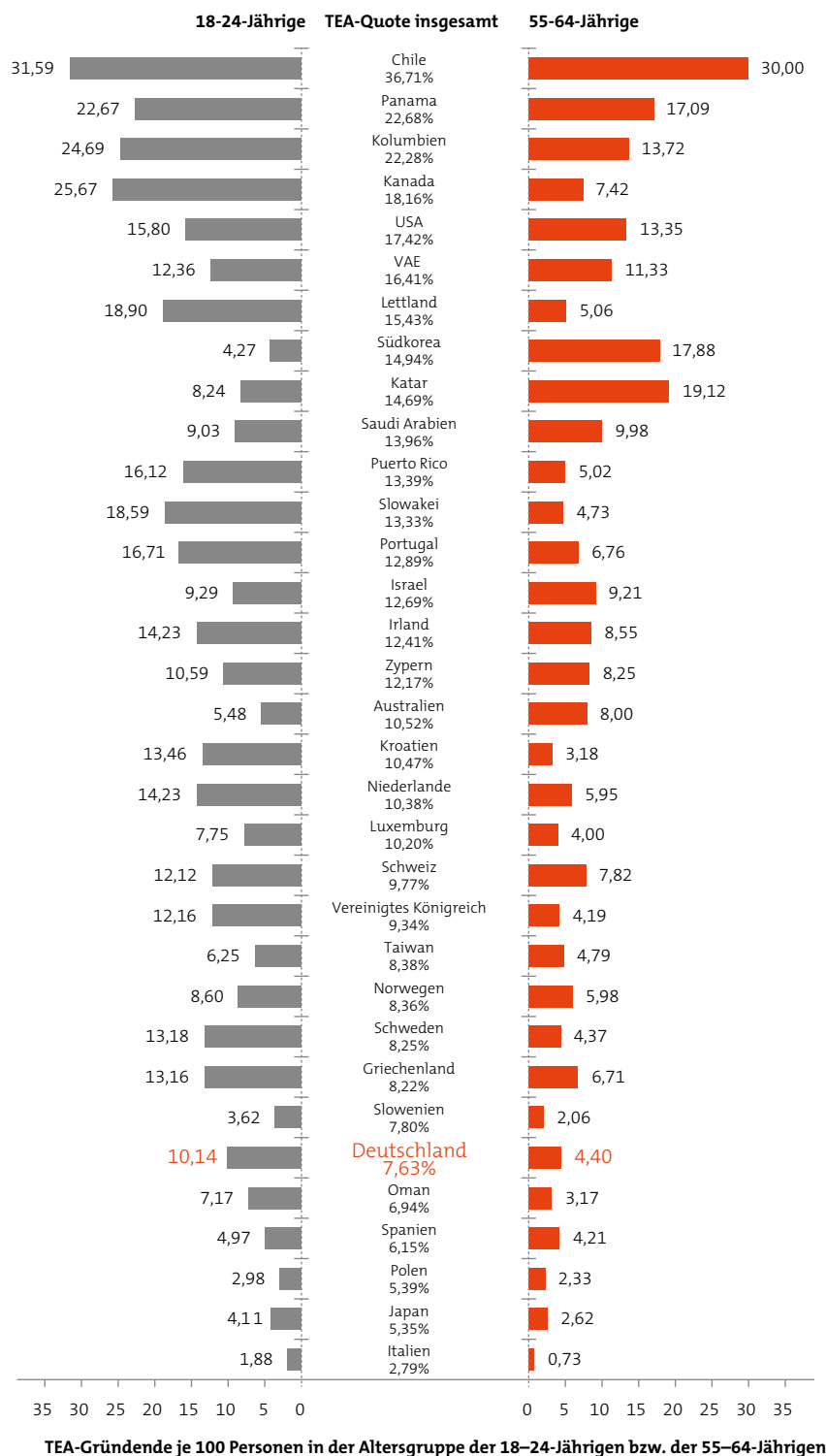
Die Altersstruktur der Gründungspersonen hat sich infolge dieses Prozesses jener der meisten anderen Länder mit hohem Einkommen angepasst, in denen ebenfalls die beiden jüngsten Altersgruppen am gründungsstärksten sind, zumeist mit den 25–34-Jährigen an der Spitze. In Deutschland ist der Abstand zwischen diesen beiden Altersgruppen mit weniger als zwei Prozentpunkten 2019 nur sehr gering. Von dieser Regel gibt es nur selten Ausnahmen, so etwa in Südkorea und Australien, wo Gründungsaktivitäten von Älteren eine lange Tradition haben. Abbildung 5 zeigt auch, dass die nationale TEA-Quote in vielen Ländern mit hohem Einkommen stark von den Gründungsaktivitäten der jüngsten Altersgruppe bestimmt wird: In den sieben Ländern mit der höchsten TEA-Quote insgesamt – Chile, Panama, Kolumbien, Kanada, USA, VAE und Lettland – liegen die TEA-Quoten der 18–24-Jährigen über jenen der 55–64-Jährigen. In den übrigen Ländern ist die Relation zwischen der TEA-Quote der 18–24-Jährigen zu jener der 55–64-Jährigen aber sehr unterschiedlich.

Die skizzierte absolute und relative Zunahme der sehr jungen Gründungspersonen in Deutschland mag auch mit den altersspezifischen Gründungsmotiven und deren Veränderung über die Zeit zusammenhängen (siehe dazu Abbildung 9 in Kapitel 4).

„Senior Entrepreneurship“, also Gründungen durch Ältere, Menschen am Ende oder nach deren abhängiger Erwerbstätigkeit, ist nicht nur wegen der alternierenden Bevölkerung in vielen Industrieländern auch ein politisch relevantes Thema geworden. Nicht wenige Regierungen wollen durch politische Programme zugunsten von älteren, berufs- und partiell auch gründungserfahrenen Gründenden, die angesichts zurückgehender Bevölkerungsanteile junger Menschen strukturell schrumpfende Gesamtgründungsquote erhöhen oder wenigstens stabil halten (vgl. Stypinska 2018). International vergleichende Studien zu „Senior Entrepreneurship“ auf der Basis von GEM-Daten zeigen, dass weder in Deutschland noch in den meisten anderen Ländern mit hohem Einkommen Gründungen älterer Menschen signifikant innovativer oder weniger innovativ sind als jene jüngerer Menschen (vgl. Sternberg 2019).



Abb 5:
TEA-Gründungsquoten in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019 nach Altersgruppen



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

3.2 Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019

Zu den gründerpolitisch besonders relevanten Demografievariablen zählt der (Aus-)Bildungsstand. Akzeptiert man formale Ausbildungs- bzw. Schulabschlüsse als Näherungswert für Humankapital, dann sind zwei gegensätzliche Argumentationen zum Zusammenhang zur Gründungshäufigkeit, beispielsweise gemessen mittels der TEA-Quote, denkbar. Die erste Perspektive geht davon aus, dass Menschen gewisse Fähigkeiten und Kompetenzen benötigen, um den komplexen Gründungsprozess zu bewältigen bzw. um sich zuzutrauen, ihn zu bewältigen (denn die Wahrnehmung der eigenen Kompetenz bestimmt das Verhalten). Demnach müssten gut ausgebildete Menschen im Mittel häufiger gründen als Menschen mit geringerem Bildungsstand.

Das andere Argument betont, dass Menschen oft aus der ökonomischen Not heraus gründen, etwa weil sie arbeitslos sind, sich davon bedroht fühlen oder einen schlecht bezahlten Arbeitsplatz haben. „Necessity Entrepreneurship“ ist wesentlich stärker unter Menschen mit niedrigem Bildungsstand vertreten als unter solchen mit hohem Humankapital. Letztere haben relativ häufig eine sichere und gut dotierte abhängige Beschäftigung, weshalb ihre Opportunitätskosten hoch (d. h. zu hoch) wären, falls sie diesen Arbeitsplatz aufgeben und bei unsicheren Gewinnerwartungen und Überlebenschancen auf unternehmerische Selbstständigkeit setzen.

Ein genauerer Blick auf die TEA-Quoten der einzelnen Ausbildungs- und Schulabschlüsse in Deutschland zeigt ein durchaus komplexes Bild, das nicht einfach zu deuten ist. Insbesondere gibt es keine klare und positive Korrelation zwischen der Humankapitalintensität und der Gründungshäufigkeit. Zwar liegt die TEA-Quote der Befragten mit Hochschulstudium als höchstem formalem Bildungsabschluss mit 13,2 % weit über dem nationalen Mittelwert. Aber dies gilt, etwas weniger stark ausgeprägt, auch für die Befragten ohne jeglichen (Aus-)Bildungsabschluss (10,1 %). Menschen mit einer beruflich-betrieblichen Ausbildung (Lehre) als höchstem formalem Abschluss weisen eine unterdurchschnittliche TEA-Quote auf (5,8 %), ähnlich wie jene mit einer beruflich-schulischen Ausbildung (Berufsfach- oder Handelsschule, 6,9 %).

Es wird unmittelbar klar, dass bei beiden Argumentationen das Gründungsmotiv eine wichtige Rolle spielt – und das kann sich zwischen gut und weniger gut Ausgebildeten fundamental unterscheiden. Daher muss die Interpretation der entsprechenden Werte auch mit Bezug auf die individuellen Gründungsmotive erfolgen (siehe dazu die Abbildungen 9 und 10).

Bezogen auf alle Länder mit hohem Einkommen gilt, dass Gründungen aus der ökonomischen Not heraus weniger häufig sind als solche, deren Gründungspersonen eine Gründungschance erkennen und umsetzen wollen („Opportunity Entrepreneurship“). Dies gilt auch für Deutschland, selbst wenn der TEA-Wert für „Necessity Entrepreneure“ in den vergangenen Jahren relativ betrachtet (also verglichen mit den Chancengründenden) höher war als in vielen anderen Ländern mit hohem Einkommen.

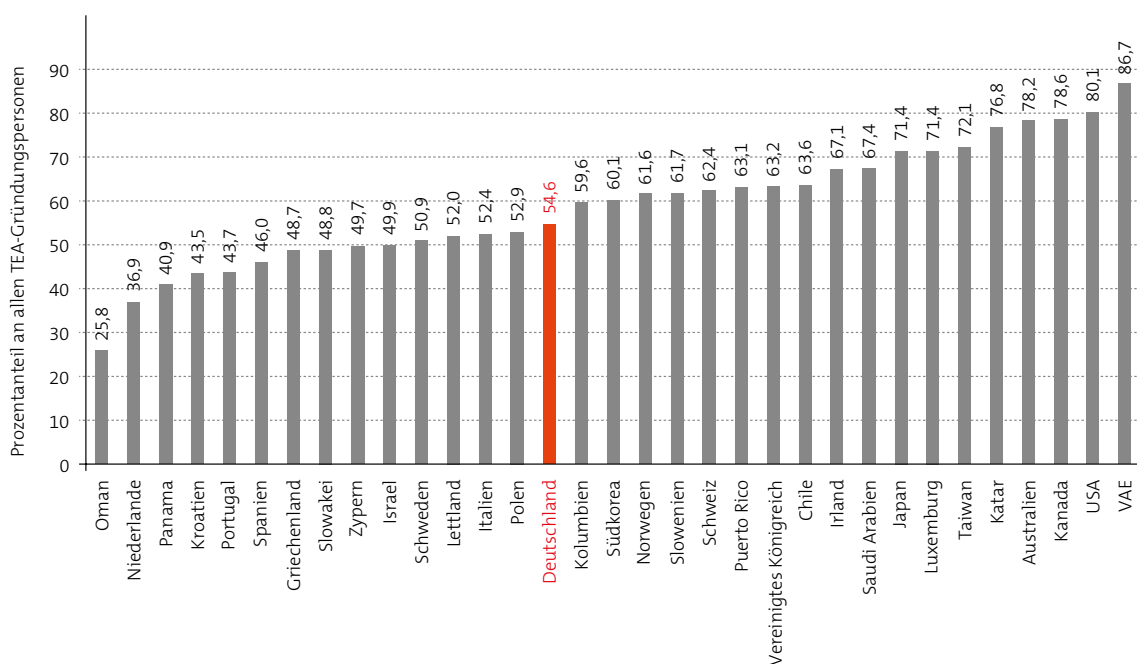


Formale Bildungs- oder Ausbildungsabschlüsse sind häufig sehr spezifisch für einzelne Länder, zum Beispiel auch für Deutschland. Bei GEM-internen Ländervergleichen ist es deshalb ein sinnvoller Kompromiss, den „post-secondary degree“ als Grenze zwischen niedrigem und hohem Bildungsstand zu verwenden, wobei die Erlangung der Hochschulreife als Mindestkriterium für die Zuordnung zur höheren Kategorie gilt.

Das genannte Kriterium erfüllt in Deutschland gut die Hälfte der TEA-Gründungspersonen, was einen Platz im Mittelfeld der 33 Länder mit hohem Einkommen bedeutet, wie Abbildung 6 zeigt. Die Unterschiede zwischen diesen Ländern sind groß und reichen von einem Anteil von gerade einmal einem Viertel an allen Gründungspersonen im Oman über gut ein Drittel in den Niederlanden und zwei Drittel in Irland bis zu über 80 % in den USA oder den VAE.

Die ökonomische Relevanz des Humankapitals ist bedeutend. Gründungen, die von Menschen mit höherer Bildung gestartet werden, sind, unter sonst gleichen Bedingungen, finanzstärker, erfolgreicher und technologisch anspruchsvoller.

Abb 6:
Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/ Schulabschluss an allen TEA-Gründungspersonen in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

3.3 Gründungsverhalten der Migrantinnen und Migranten in Deutschland 2019

Migrantinnen und Migranten sowie Personen mit Migrationshintergrund bilden eine ökonomisch wichtige und gründungspolitisch interessante Bevölkerungsgruppe mit viel Potenzial. Definiert sind Migrantinnen und Migranten in diesem Bericht ausschließlich als „nicht in Deutschland geborene Personen“. Rückschlüsse auf in Deutschland Geborene mit Migrationshintergrund können aus den folgenden Daten daher nicht gezogen werden.

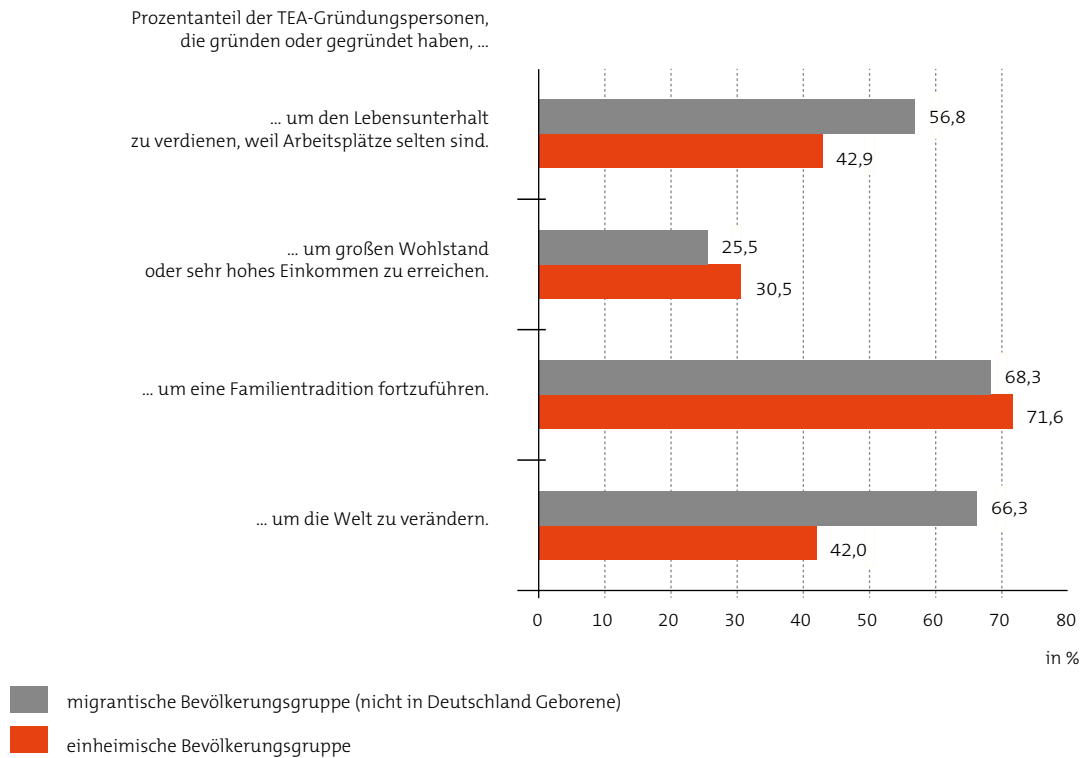
Seitdem der Migrationsstatus in der deutschen GEM-Bevölkerungsbefragung erfasst wird, haben Migrantinnen und Migranten in Deutschland fast jedes Jahr eine höhere Gründungsneigung als die einheimische Bevölkerung gezeigt. Die einzige Ausnahme bildet das Jahr 2018. Einschränkend muss erwähnt werden, dass diese Unterschiede nur in einigen Jahren statistisch signifikant sind (vgl. Sternberg et al. 2019). Im Gegensatz zu 2018 ist die TEA-Quote der Migrantinnen und Migranten in Deutschland mit 11,8 % wieder deutlich höher als die der einheimischen Bevölkerung (TEA-Quote 7,4 %). Dieser Unterschied ist für das Jahr 2019 mit einer Fehlerwahrscheinlichkeit von 5 % statistisch signifikant.

Die vier häufigsten Herkunftsländer der migrantischen Gründungspersonen in Deutschland, die zum Befragungszeitpunkt dabei waren, ein Unternehmen zu gründen oder in den letzten dreieinhalb Jahren gegründet hatten, sind die Türkei (mit Abstand), Polen, Kasachstan und Italien. Die vergleichsweise hohe TEA-Quote dieser Bevölkerungsgruppe ist nicht, wie zunächst vermutet, auf die starke Einwanderung um das Jahr 2015 herum zurückzuführen. Zwar ist die Türkei auch in den letzten Jahren eines der wichtigsten Herkunftsländer für Migrantinnen und Migranten, die in Deutschland gründen, gewesen, im Jahr 2019 scheint dies jedoch besonders deutlich. Die politische und wirtschaftliche Entwicklung in der Türkei hat hier als sogenannter „Push-Faktor“ möglicherweise einen wesentlichen Einfluss (vgl. Brauns, 2016).

Nach der GEM-Bevölkerungsbefragung 2019 hat die einheimische Bevölkerung in Deutschland im Schnitt ein geringfügig höheres formales Bildungsniveau als die migrantische Bevölkerungsgruppe. Betrachtet man nur diejenigen Personen beider Gruppen, die zum Zeitpunkt der Befragung gerade gründen oder kürzlich gegründet haben, dann ergibt sich ein deutlicher Unterschied zuungunsten der migrantischen Bevölkerungsgruppe. Diejenigen Migrantinnen und Migranten, die gründen, sind dabei auch etwas weniger gut gebildet als jene, die nicht gründen. Bei der einheimischen Bevölkerung ist dieses Verhältnis umgekehrt: Gründende sind im Schnitt höher gebildet als Nicht-Gründende. Offen bleibt, bei wie vielen Migrantinnen und Migranten das formale Bildungsniveau niedriger ist, weil ihre ausländischen Qualifikationsnachweise nicht anerkannt wurden.

Abbildung 7 zeigt die Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Gründungsmotive der beiden betrachteten Gruppen. Die abweichenden formalen Bildungsniveaus wirken sich scheinbar zum Teil auch auf diese Motive aus. Der Schluss, dass Migrantinnen und Migranten vermehrt aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen, lässt sich aber im Vergleich zur Motivlage bei der einheimischen Bevölkerung höchstens tendenziell bestätigen, da das in Abbildung 7 gezeigte Verhältnis für dieses Motiv als einziges der vier Motive statistisch nicht signifikant ist. Dies gilt jedoch nur für den Vergleich. Die Tatsache, dass mehr als jede zweite migrantische Gründungsperson aus Mangel an Erwerbsalternativen gründet, ist vor dem Hintergrund der aktuellen Arbeitsmarktsituation ein bemerkenswert schlechtes Ergebnis. Nur jede vierte Person dieser Gruppe gründet, um einen größeren Wohlstand und ein höheres Einkommen zu erreichen. Bei der einheimischen Bevölkerung ist dieser Wert statistisch signifikant höher (vgl. Abbildung 7).

Abb 7:
Vergleich der Gründungsmotive der migrantischen und einheimischen Bevölkerungsgruppe
in Deutschland 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Eine Gründungsperson konnte mehrere Motive für die Gründung angeben.

Jedes Motiv wurde von den Befragten mittels einer Skala mit den fünf Antworten 1 („stimme überhaupt nicht zu“), 2 („stimme nicht zu“), 3 („stimme weder zu noch nicht zu“), 4 („stimme zu“) und 5 („stimme voll zu“) sowie -1 („weiß nicht“) bewertet. Die Prozentwerte geben den Anteil der Befragten an, die das Statement zum jeweiligen Motiv mit 4 oder 5 bewerten.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Für beide betrachteten Gruppen ist die Fortsetzung einer Familientradition ein sehr wichtiges Gründungsmotiv. Auch international ist der Wert beider Gruppen weit überdurchschnittlich (vgl. Abbildung 9). Dies könnte als Zeichen dafür gedeutet werden, dass die Vorbildfunktion und Vorteile beim Zugang zu gründungsrelevantem Wissen bei der Wahl einer beruflichen Selbstständigkeit in Deutschland immer noch eine große und überproportionale Rolle spielen. Generell gibt es in Deutschland überproportional viele Familienunternehmen, die sich in dieser Statistik entsprechend wiederfinden.

Das Ziel, mit dem Unternehmen die Welt zu verändern, verfolgen prozentual migrantische Gründungspersonen deutlich häufiger als einheimische. Insgesamt äußern diesen Wunsch zwei Drittel der Migrantinnen und Migranten, aber nur 42 % der in Deutschland geborenen Personen.

Sichtbare Unterschiede gibt es zwischen den beiden Gruppen jedoch nicht nur bezüglich der Gründungsmotive. Migrantische Gründungspersonen zeigen beispielsweise eine wesentlich stärkere internationale Ausrichtung (bezogen auf den Umsatz) ihrer Unternehmungen. Auch die Wachstumsambitionen, hier definiert als der erwartete prozentuale und absolute Zuwachs an Angestellten, sind im Schnitt stärker ausgeprägt als bei der einheimischen Bevölkerung (vgl. Abbildung 8).

Der Anteil der Hightech-Gründungen ist bei Migrantinnen und Migranten nur etwas geringer, als die Unterschiede im Bildungshintergrund dies vermuten lassen. Deutlich wird der Unterschied jedoch in Bezug auf den Grad der Innovativität. Bei Produkt- und Prozess-Weltneuheiten liegen die Prozentanteile migrantischer Gründungen deutlich unter denen der einheimischen Bevölkerung (vgl. Abbildung 8). Der Gründungen attestierte Innovationsdruck auf etablierte Unternehmen scheint primär von Gründungen durch die einheimische Bevölkerung auszugehen. Da Migrantinnen und Migranten mit einer höheren internationalen Reichweite und entsprechenden Wachstumsambitionen die Vernetzung von Gründungsökosystemen fördern könnten, wäre hier viel Potenzial zu verlieren (vgl. von Bloh et al. 2019).

Ein Unternehmen aufgeben mussten in den letzten zwölf Monaten vor der Befragung 4,8 % der migrantischen Gründungspersonen, aber nur 1,7 % der einheimischen Personen. Dieser statistisch signifikante Unterschied kann diverse Ursachen haben. Generell haben es Migrantinnen und Migranten in dem neuen Umfeld schwerer als Einheimische. Dies liegt an den vom Heimatland abweichenden formellen und informellen Institutionen sowie am anderen Konsumverhalten. Auch der erschwerte Zugang zu Fremdkapital sowie die Sprachprobleme und der hohe Bürokratieaufwand für die Gründenden spielen eine Rolle. Angesichts der aktuellen Fachkräfteproblematik sollten hier besonders in den Ausbildungsberufen formale bürokratische Hürden abgeschafft werden, wenn eine entsprechende fachliche Qualifikation bei den migrantischen Gründungspersonen vorliegt.

Trotz dieser verschiedenen Ausgangsbedingungen zeigen sich bei der Frage, ob die Angst zu scheitern von einer Gründung abhalten würde, keinerlei Unterschiede zwischen den beiden Personengruppen. Dabei kennen Migrantinnen und Migranten mehr Personen, die in den letzten zwei Jahren selbstständig geworden sind bzw. ein Unternehmen gegründet haben. Im Schnitt kennen sie mindestens eine solche Person, 44,4 % der Befragten dieser Gruppe sogar mindestens zwei oder mehr. Bei den Einheimischen kennt mehr als die Hälfte keine solche Person und 43,5 % eine oder mehr. Diese Unterschiede sind statistisch hoch signifikant.

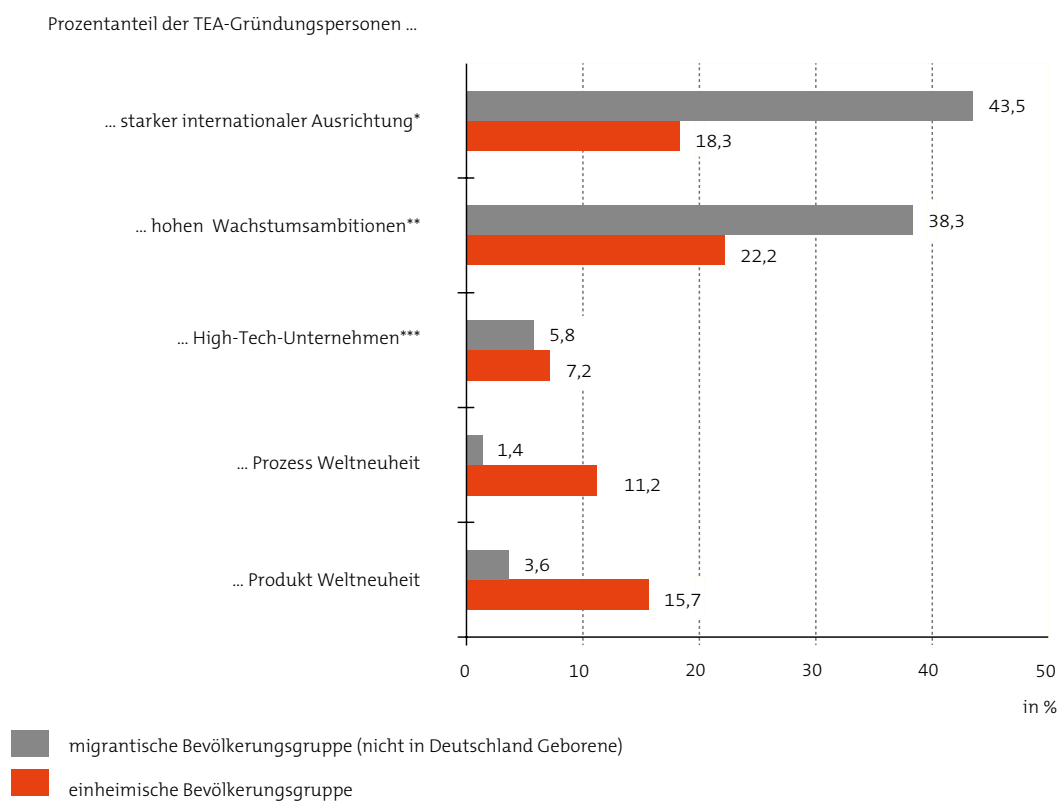
Bei der Aussage, dass im näheren Umfeld der Befragten in den nächsten sechs Monaten gute Möglichkeiten für eine Gründung zu finden sind, stimmen Migrantinnen und Migranten geringfügig stärker zu als einheimische Personen (3,1 und 3,0 auf einer Skala von 1 = starker Widerspruch bis 5 = starke Zustimmung). Trotz des geringen Unterschieds ist dieser statistisch signifikant.



Auch bei den migrantischen Unternehmen überwiegen die Gründungen durch Männer. Dennoch zeigt sich bei den Migrantinnen und Migranten beim Geschlechterverhältnis eine deutlich bessere Balance: Auf eine TEA-Gründerin kommen bei den Migranten 1,5 und bei den Einheimischen 1,9 männliche Gründende. Dieser Unterschied ist ebenfalls

statistisch signifikant. Männer, die nicht in Deutschland geboren sind, haben mit einer TEA-Quote von 13,8 % einen für Deutschland sehr hohen Wert. Jeder Siebte dieser Gruppe ist demnach entweder dabei, ein Unternehmen zu gründen oder hat in den letzten 42 Monaten gegründet.

Abb 8:
Vergleich der TEA-Gründungspersonen differenziert nach migrantischer und einheimischer Bevölkerungsgruppe anhand ausgewählter Faktoren in Deutschland 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

* Mehr als 25% des Umsatzes wird im Ausland erwirtschaftet.

** Das erwartete Personalwachstum ist ≥ 10 Personen und $\geq 50\%$ in den nächsten fünf Jahren.

*** Das Unternehmen agiert in einem Technologiesektor mit High-Tech-Klassifizierung.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.



4. Warum wird gegründet?

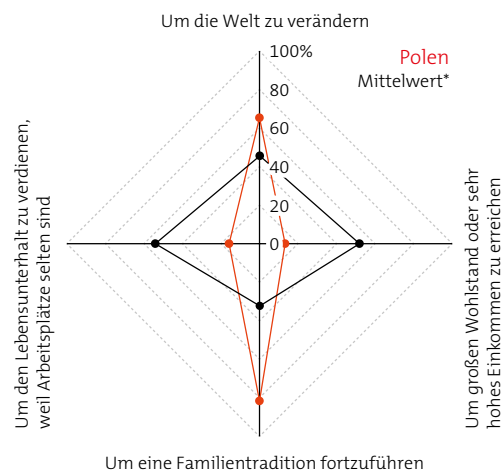
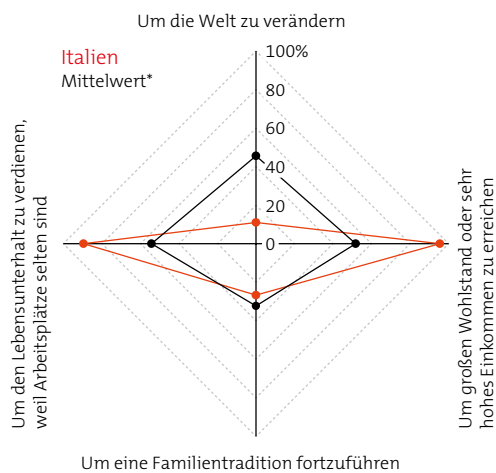
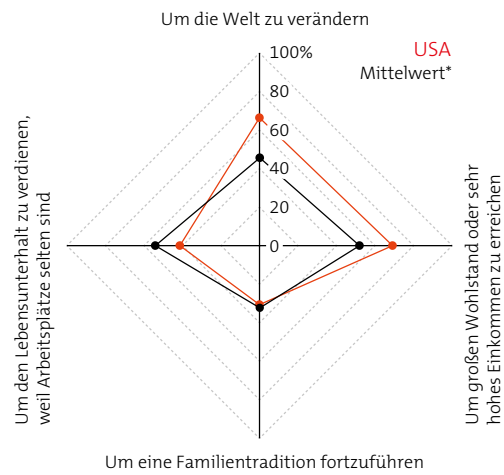
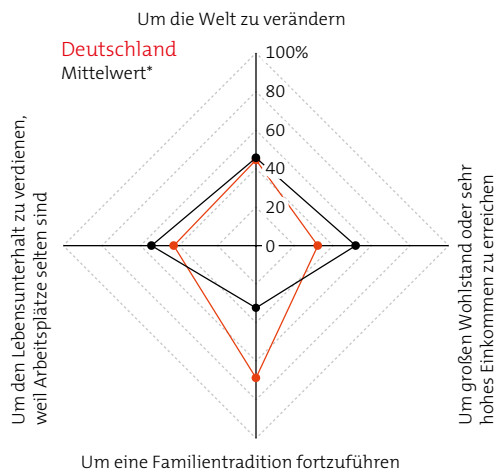
4.1 Gründungsmotive der TEA-Gründenden in den einkommensstarken Ländern 2019

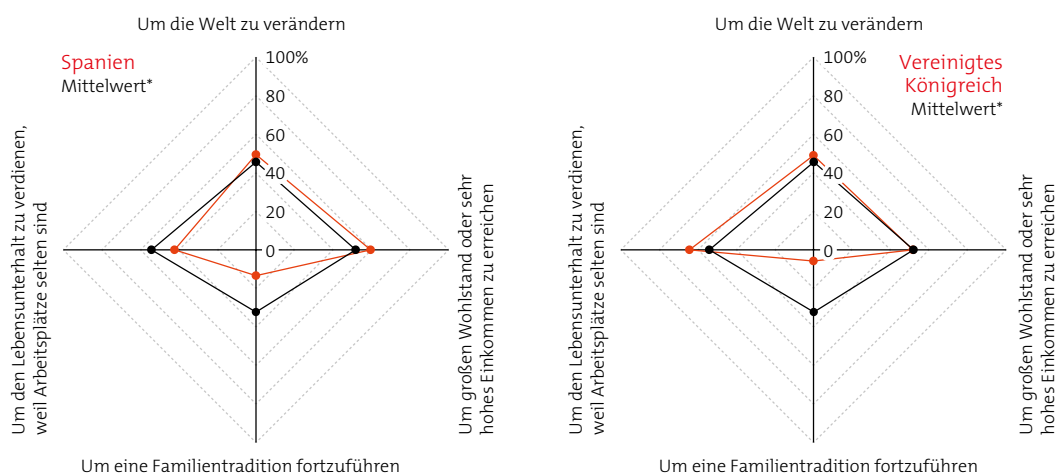
In der Regel hat eine Gründungsperson mehrere Motive, aus denen heraus sie sich unternehmerisch zukünftig eventuell selbstständig machen möchte oder bereits gemacht hat. Diese Motive lassen unter gewissen Umständen Rückschlüsse auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung des Gründungsvorhabens sowie den späteren Erfolg der Gründung zu.

In den früheren GEM-Länderberichten wurde stets nur zwischen zwei Motiven unterschieden, was eine unangemessen scharfe Trennung zwischen „Opportunity Entrepreneurship“ und „Necessity Entrepreneurship“ bedeutete. Nach intensiven Debatten besonders im Research and Innovation Advisory Committee (RIAC) des GEM und in anschließenden Pretests in mehreren Ländern Anfang 2019 wurde innerhalb der globalen GEM-Community entschieden, die Frage zu den Gründungsmotiven grundlegend zu modifizieren. Nunmehr wird zwischen vier Gründungsmotiven unterschieden, die sich explizit nicht ausschließen müssen, sondern von den Befragten einzeln und auf Basis einer Fünfer-Likert-Skala der Zustimmung/Ablehnung bewertet werden. Dieses Kapitel und die Abbildung 9 beschränken sich auf die Anteile an den TEA-Gründenden, die die genannten Motive mit „stimme zu“ oder „stimme voll zu“ (den beiden höchsten der jeweils fünf Noten) bewerten.

Ein Blick auf die Länder mit hohem Einkommen insgesamt zeigt zweierlei. Erstens erscheint es inhaltlich gerechtfertigt, jedes dieser vier neuen Motive abzufragen, denn sie sind in allen Ländern und bei den meisten der Gründungspersonen relevant (mehr oder weniger stark). Es kommt sehr selten vor, dass einzelne dieser Motive von Personen als „stimme überhaupt nicht zu“ bewertet werden. Auch bezogen auf ganze Länder ist die Spannweite jedes dieser Motive sehr groß. So reichen die nationalen Mittelwerte der 33 Länder beim Motiv „Lebensunterhalt verdienen, weil Arbeitsplätze selten sind“ von 16 % in Polen bis zu 90 % in Kolumbien, bei einer hohen Standardabweichung von 19,3 vom Mittelwert. Ähnlich breit ist das Spektrum bei den anderen drei Variablen. Es ist also nicht so, dass dieselben ein oder zwei Motive über alle Länder klar dominieren würden, sondern die Länderdifferenzen sind ebenso erheblich wie die Unterschiede zwischen den Gründenden desselben Landes (zum Beispiel auch in Deutschland).

Abb 9:
Häufigkeit der Gründungsmotive der TEA-Gründungspersonen in sechs ausgewählten GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019





Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

* Die schwarze Linie entspricht dem Mittelwert der 33 GEM-Länder mit hohem Einkommen.

Jedes Motiv wurde von den Befragten mittels einer Skala mit den fünf Antworten 1 („stimme überhaupt nicht zu“), 2 („stimme nicht zu“), 3 („stimme weder zu noch nicht zu“), 4 („stimme zu“) und 5 („stimme voll zu“) sowie -1 („weiß nicht“) bewertet. Die Prozentwerte geben den Anteil der Befragten an, die das Statement zum jeweiligen Motiv mit 4 oder 5 bewerteten, nachdem die mittlere Kategorie 3 eliminiert wurde.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Zweitens sind für die einkommensstarken Länder insgesamt drei der vier Motive mit globalen Mittelwerten zwischen 46 % („Welt verändern“) und 54 % („Lebensunterhalt verdienen“) deutlich relevanter als „Familientradition fortführen“ (32 %). Zwei dieser drei Motive, „Lebensunterhalt verdienen“ und „großer Wohlstand oder sehr hohes Einkommen“ sind ökonomischer Natur und kommen der bislang im GEM verwendeten Unterscheidung zwischen Opportunity- und Necessity-Motiven relativ nahe. Die beiden anderen Motive, „Familientradition fortsetzen“ und „Welt verändern“, erreichen aber ebenfalls beachtliche Häufigkeiten sowohl im Mittel der 33 Länder als auch und besonders in einzelnen Ländern,

weshalb deren Berücksichtigung bei der Interpretation der Gründungsmotive sinnvoll und notwendig erscheint.

Abbildung 9 vergleicht die Gründungsmotive in Deutschland mit jenen in den USA, in Spanien, im Vereinigten Königreich, in Italien und Polen sowie jeweils mit dem Mittelwert der 33 Referenzländer. Diese Länder sind repräsentativ für bestimmte Motivstrukturen innerhalb der Hocheinkommensländer. Italien steht für Länder, in denen die beiden ökonomischen Motive absolut und relativ sehr wichtig sind, die beiden außerökonomischen dagegen relativ unwichtig. Umgekehrt ist es in Polen, wo

die „Fortsetzung der Familientradition“ die höchste Zustimmung als Gründungsmotiv erhält (auch der 33 Länder insgesamt), aber auch das „Verändern der Welt“ für 68 % der TEA-Gründenden sehr wichtig ist. Letzteres gilt ebenso für die USA, die hinsichtlich ihrer Motivstruktur Spanien ähneln. Im Vereinigten Königreich zeigt sich eine relativ ausgeglichene Motivstruktur, nur die „Familientradition“ spielt dort keinerlei Rolle als Gründungsmotiv (zweitkleinster Wert aller 33 Länder).

Deutschlands Gründungspersonen kennzeichnen, verglichen mit den anderen Ländern, relativ hohe Werte für die „Fortführung der Familientradition“: Mehr als zwei Drittel der TEA-Gründungspersonen geben diesem Motiv eine der beiden höchsten Bewertungen; nur in Polen und Irland ist der Wert noch höher. Das andere nicht direkt ökonomische Motiv „Verändern der Welt“ kommt auf einen Mittelwert von 44 % Zustimmung (was dem Wert aller 33 Länder entspricht), dagegen sind die Werte für beide ökonomischen Gründungsmotive deutlich niedriger als in den übrigen Ländern. Nur 43 % (alle Länder: 54 %) stimmen dem Gründungsmotiv „Lebensunterhalt verdienen“ zu und sogar nur 32 % (alle Länder: 55 %) sind es beim Gründungsmotiv „hohes Einkommen“. Diese Daten zeigen deutlich, dass in Deutschland für viele Gründungspersonen nicht unmittelbar ökonomische Motive die wichtigste Rolle spielen, sondern insbesondere die „Fortführung einer Familientradition“. Dies sollten politische Gründungsförderprogramme zukünftig stärker beachten. Das folgende Kapitel wird zeigen, ob und ggf. wie diese Motivstruktur sich in Deutschland zwischen Merkmalen der Gründungsperson unterscheidet.

Die Daten erlauben für Deutschland auch einen Vergleich der Motive der jungen, bereits gegründeten Unternehmen mit jenen der Nascents („werdende Gründende“). Die Befunde sind relativ eindeutig. Für drei der vier Gründungsmotive lassen sich keine wesentlichen Unterschiede in den Prozentanteilen der Bewertungen der beiden höchsten Zustimmungskategorien zwischen Nascents und jungen Gründungen erkennen.

Es macht für die beiden ökonomischen Motive sowie für das Motiv „Welt verändern“ offenbar keinen Unterschied, ob es sich um eine geplante oder eine bereits existierende Gründung handelt. Anders ist dies beim in Deutschland klar häufigsten Gründungsmotiv „Fortsetzen einer Familientradition“. Dessen hoher Wert für die TEA-Gründungen insgesamt ist im Wesentlichen auf die – relativ zahlreichen – Nascents zurückzuführen, von denen fast 83 % dieses Motiv nennen. Bei den jungen Gründungen ist es nur ein Drittel der Befragten. Dies führt zum auffälligen Resultat, dass die „Fortführung der Familientradition“ von den Nascents am häufigsten als ein wichtiges Gründungsmotiv genannt wird, bei den jungen Gründungen jedoch am seltensten (hier entfallen die höchsten Anteile auf das Motiv „Welt verändern“).



Für Deutschlands
Gründungspersonen ist die
„Fortführung
der Familientradition“
wichtigstes Gründungsmotiv,
nur in Polen und Irland
spielt dies eine
noch größere Rolle.

4.2 Gründungsmotive in Deutschland 2019

Gründungsmotive sind das Ergebnis von Lebens-, Berufs- und Ausbildungserfahrungen der betreffenden Individuen, aber auch von Einflüssen ihrer Peergroups und der Medien (insbesondere Rollenvorbilder, vgl. Wyrwich et al. 2019). Diese Faktoren beeinflussen nicht nur, ob eine Person überhaupt gründen will oder tatsächlich gründet, sondern auch, warum sie das tut – und damit auch, welche ökonomischen Wirkungen eine solche Gründung für die Person selbst und welche Effekte dieser Art Gründung im Aggregat für die Regional- oder Volkswirtschaft insgesamt hat. Gründet jemand beispielsweise primär, um die Welt zu verändern, wird die Erhöhung oder gar Maximierung des individuellen Einkommens eher nicht im Mittelpunkt stehen und das junge Unternehmen auch nicht stark wachsen, denn für die Gründungsperson ist dies gar kein Gründungsmotiv.

Abbildung 10 präsentiert die vier aus der vorherigen Abbildung bekannten Gründungsmotive und stellt dar, wie hoch der Prozentanteil derjenigen TEA-Gründungspersonen ist, die diesen Motiven „zustimmen“ oder „voll zustimmen“, differenziert nach Geschlecht, (Aus-)Bildungsstand sowie Alter.

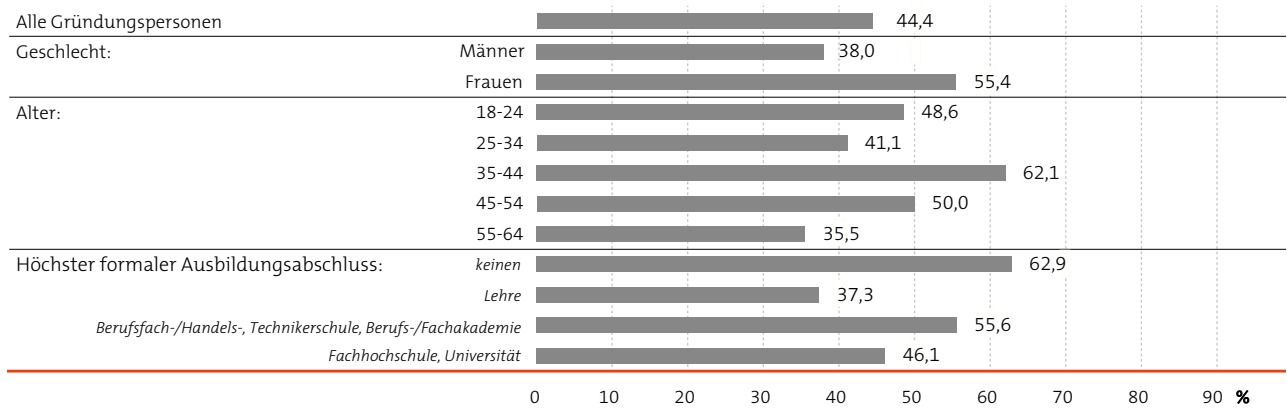
Frauen stimmen allen vier Motiven stärker zu als Männer. Am eklatantesten ist diese Differenz beim Motiv „Fortführung einer Familientradition“ mit fast 18 Prozentpunkten, am geringsten beim Motiv „größerer Wohlstand und höheres Einkommen“. Das häufigste genannte Gründungsmotiv für Frauen ist die „Fortführung einer Familientradition“; vier Fünftel der TEA-Gründerinnen geben diesem Motiv die beiden höchsten Zustimmungswerte auf der Fünfer-Likert-Skala. Auch für die befragten Männer unter den TEA-Gründenden ist dies im Mittel das wichtigste Motiv. Der Abstand zu den übrigen drei Motiven ist noch größer als bei den Gründungsmotiven der Frauen. Auffallend und für die Autorenschaft des GEM-Deutschland in diesem Ausmaß überraschend: Das klassische Gründungsmotiv „größerer

Wohlstand und höheres Einkommen“ spielt in Deutschland für die meisten Frauen (nur 38 % nennen es wichtig) sowie Männer (29 %) keine zentrale Rolle. Überhaupt scheinen außerökonomische Gründe wichtiger als ökonomische. Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen sind diesbezüglich geringer als erwartet.

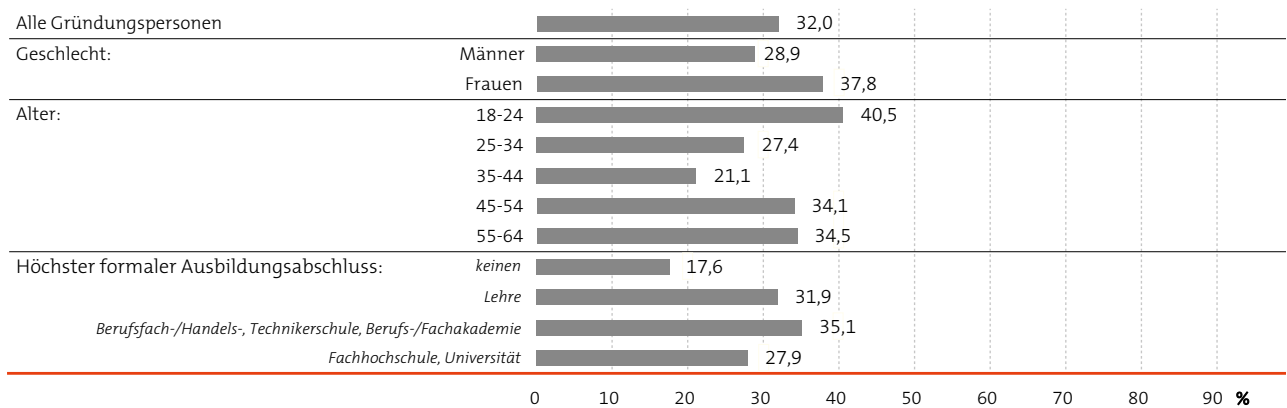
Bei Betrachtung der Altersstruktur fällt dreierlei auf. Erstens ähneln sich die sehr jungen (18–24 Jahre) und die sehr alten Gründungspersonen (54–64 Jahre) bzgl. ihrer Motivstruktur, nur bei „Lebensunterhalt verdienen“ sind die Werte der Jüngeren deutlich höher als die der Älteren. Aus ökonomischer Not gründen in Deutschland ältere Personen relativ selten, verglichen mit jüngeren. Zweitens sind für die mittlere Altersgruppe (35–44 Jahre), die lange Zeit die gründungsstärkste in Deutschland war, die beiden außerökonomischen Motive absolut und relativ am wichtigsten. Die Werte dieser Altersgruppe liegen teils deutlich vor den anderen vier Altersgruppen. Tendenziell umgekehrt verhalten sich, drittens, die Werte der 18–24-Jährigen: Die ökonomischen Gründungsmotive erzielen in Relation höhere Werte als bei allen anderen Altersgruppen. Insbesondere vergeben gut 40 % der 18–24-Jährigen TEA-Gründungspersonen die beiden höchsten Zustimmungswerte für das hohe Einkommen, der größte Wert aller Altersgruppen. Allerdings ist, nicht überraschend, der Anteil der TEA-Gründenden mit dem Motiv „Verändern der Welt“ (55 %) unter den ganz Jungen so hoch wie in keiner anderen Altersgruppe.

Abb 10:
Gründungsmotive in Deutschland 2019 nach ausgewählten demographischen Merkmalen

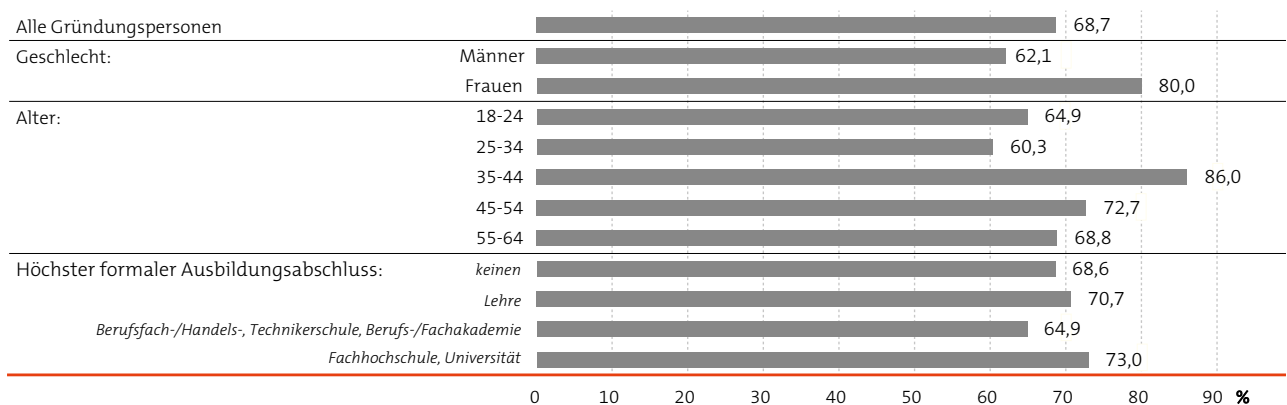
Um die Welt zu verändern



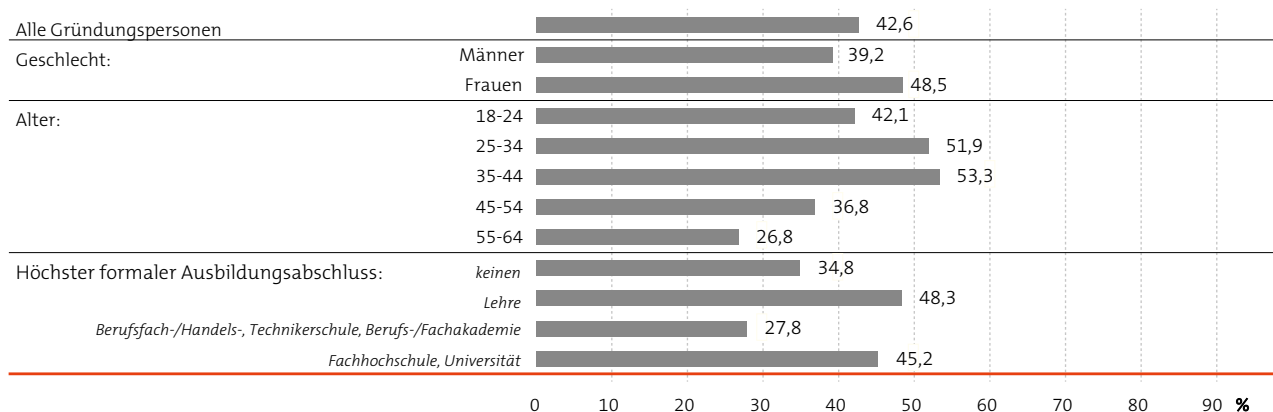
Um großen Wohlstand oder sehr hohes Einkommen zu erreichen



Um eine Familientradition fortzuführen



Um den Lebensunterhalt zu verdienen, weil Arbeitsplätze selten sind



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Jedes Motiv wurde von den Befragten mittels einer Skala mit den fünf Antworten 1 („stimme überhaupt nicht zu“), 2 („stimme nicht zu“), 3 („stimme weder zu noch nicht zu“), 4 („stimme zu“) und 5 („stimme voll zu“) sowie -1 („weiß nicht“) bewertet. Die Prozentwerte geben den Anteil der Befragten der jeweiligen Teilgruppe an, die das Statement zum jeweiligen Motiv mit 4 oder 5 bewerteten.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Auch die Differenzierung nach formalem (Aus-)Bildungsstand ergibt einerseits einige überraschende Befunde und bestätigt andererseits Erwartungen. Zu beachten ist, dass die Indikatoren des Bildungs- bzw. Ausbildungsstandes zu vier Kategorien zusammengefasst wurden, ursprünglich liegen Daten für acht Kategorien vor. Ein Blick auf Abbildung 10 erlaubt drei Schlussfolgerungen. Erstens unterscheiden sich die Motivstrukturen zwischen den vier Bildungskategorien weniger stark, als dies bei Geschlecht und Alter der Fall war, nur beim Motiv „Verändern der Welt“ sind die Differenzen etwas ausgeprägter. Beim Motiv

„Fortsetzen einer Familientradition“ gibt es dagegen überhaupt keine (signifikanten) Unterschiede zwischen den vier Bildungskategorien. Zweitens lässt sich keine einfache Beziehung, etwa nach dem Motto je höher (oder niedriger) der Bildungsstand, umso wichtiger ist ein bestimmtes Gründungsmotiv, erkennen. Drittens bewerten die TEA-Gründungspersonen mit einem Hochschul- oder Universitätsabschluss die außerökonomischen Gründungsmotive deutlich höher als die ökonomischen Gründe „großer Wohlstand und höheres Einkommen“ sowie „Lebensunterhalt verdienen“.

4.3 Die Einschätzung der Gründungschancen in den 33 einkommensstarken Ländern 2019

Die Gründungsaktivität eines Individuums wird nicht nur von den in Kapitel 2 und 3 diskutierten demografischen Faktoren wie Alter, Bildungsstand oder Geschlecht beeinflusst, sondern auch von personenspezifischen Gründungseinstellungen und -kompetenzen. Sie beeinflussen, zusätzlich zu Determinanten des räumlichen und sozioökonomischen Kontextes, ebenfalls die individuelle Gründungsneigung sowie die tatsächliche Umsetzung einer möglicherweise vorhandenen Gründungsabsicht. In dem GEM-Fragenkatalog werden seit vielen Jahren drei wichtige dieser Variablen berücksichtigt: Die Angst, mit einer möglichen Gründung zu scheitern (und deshalb gar nicht erst zu gründen), die individuelle Einschätzung der Gründungschancen während der nächsten sechs Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten.

2019 hätten in Deutschland 37 % der Befragten aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung eher unterlassen. Umgekehrt und nach Geschlecht differenziert: Bei 63 % der Deutschen (68 % der Männer, aber nur 57 % der Frauen) wäre dies kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Deutschland belegt damit Platz 7 in der Rangliste der 33 einkommensstarken Staaten, von denen Südkorea und Norwegen an der Spitze stehen.

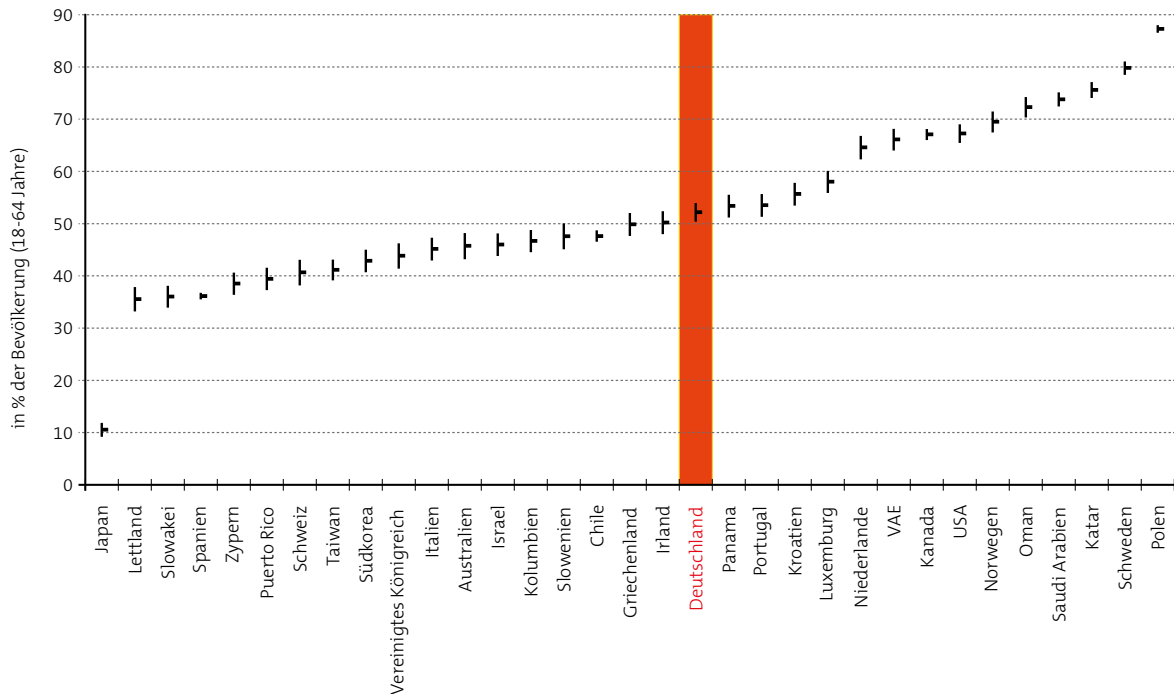
Nimmt eine Person die Gründungschancen als günstig wahr, kann dies bei vorhandenem Gründungswunsch die Ängste vor einem möglichen Scheitern kompensieren, sodass es trotzdem zu einer Gründung kommt. Die Wahrnehmung war in Deutschland in den letzten Jahren tendenziell optimistischer geworden. Im Jahre 2019 sehen 52,2 % der Befragten „gute“ Gründungschancen (vgl. Abbildung 11). Dies bedeutet Platz 15 unter den einkommensstarken GEM-Ländern. Der Anteil der Befragten, die gute Gründungschancen sehen, differiert in Deutschland zwischen Männern (56 %) und Frauen (48 %).

Wichtig ist hier Folgendes: Der Wert für 2019 ist nicht mit den früheren Jahren der scheinbar selben Variable vergleichbar, da seit 2019 eine Fünfer-Likert-Skala zum (im Wording mit den früheren Jahren identischen) Statement „In den nächsten sechs Monaten ergeben sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung“ als Antwort vorgegeben wird. Diese Fünferskala reicht von „stimme voll zu“ über „stimme zu“, „stimme weder zu noch nicht zu“ und „stimme nicht zu“ bis zu „stimme überhaupt nicht zu“. „Gute“ Gründungschancen in Abbildung 11 bedeutet, dass die Befragten eine der beiden positiven Bewertungen („stimme voll zu“ oder „stimme zu“) genannt haben, deren Anteil dann als Prozentwert aller Bewertungen ermittelt wird, nachdem die mittlere (neutrale) Kategorie eliminiert wurde. Diese Fünfer-Likert-Skala kommt auch bei der Frage zur Angst als Gründungshemmnis sowie zur eigenen Einschätzung der Gründungskompetenz zur Anwendung. Ergo sind auch deren 2019er-Werte nicht mit jenen der Vorjahre vergleichbar.

Eine optimistische Wahrnehmung der Gründungschancen und des Risikos zu scheitern würde bei den meisten rational Handelnden dann trotzdem nicht zu einer Gründung führen, wenn diese Person meint, nicht über die notwendigen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen zu verfügen. Auch hier bestimmt die Wahrnehmung, nicht der Realitätsgehalt dieser Wahrnehmung, das Handeln.

2019 stimmten in Deutschland 46 % der befragten 18–64-Jährigen der Aussage, sie besäßen ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung, „zu“ oder „voll zu“ (Rang 27 unter den 33 Referenzstaaten). Auch bezüglich der Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten existieren auffällige Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Männer sind statistisch

Abb 11:
Einschätzung der Gründungschancen in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Anteil der „Ja“-Antworten zum Statement „In den nächsten 6 Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

signifikant häufiger als Frauen der Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (54 % vs. 37 %).

Vergleicht man die Länderreihenfolge bei den drei beschriebenen Einstellungsvariablen für das Jahr 2019 mit jener der TEA-Quote (siehe Abbildung 1), dann zeigt sich, dass die gründungsstärksten Staaten

nur selten auch zu den führenden Ländern mit der vergleichsweise geringen Angst vor Scheitern, der optimistischsten Bevölkerung (bzgl. Gründungschancen) und der, der Selbsteinschätzung nach, gründungskompetentesten Bevölkerung zählen. Es gibt demnach noch viele andere Faktoren, die die nationalen Gründungsquoten beeinflussen.



5. Was wird gegründet?

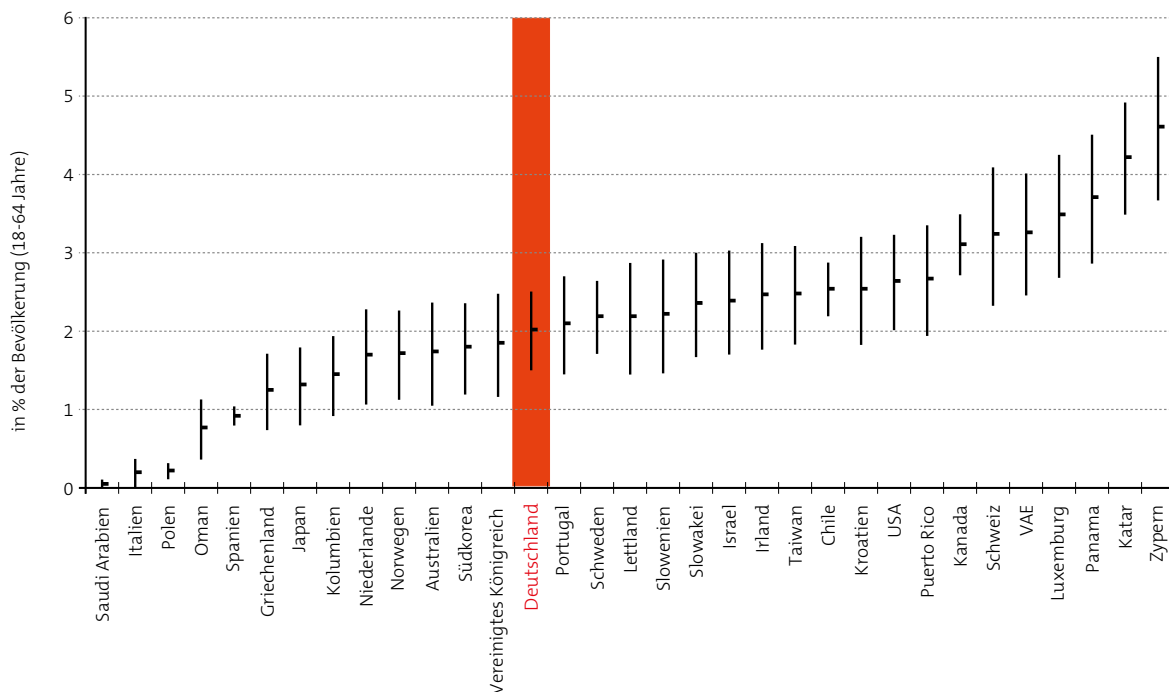
5.1 Überregional ausgerichtete TEA-Gründungen in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019

Nicht jede Unternehmensgründung generiert dieselben ökonomischen Effekte – weder für die einzelne Gründungsperson noch für die Regional- oder Volkswirtschaft. Dies gilt auch für die Gründungen, die im GEM in der TEA-Quote erfasst werden. Im Rahmen des GEM, der im Kern auf Befragungsdaten von Personen und nicht von Unternehmen basiert, ist es trotzdem möglich, einige Aussagen zu den Gründungen (und nicht nur den Gründungspersonen) zu treffen, die Hinweise auf die wirtschaftlichen Effekte dieser Gründungen geben können. Zu diesen Merkmalen zählen die Neuheit sowie das technologische Level der Produkte und Dienstleistungen („high-tech“ vs. „low-tech“ gemäß der OECD-Definition), die räumliche Reichweite der Kundinnen und Kunden (primär lokaler, nationaler oder internationaler Umsatz), der Exportanteil am Umsatz und die Beschäftigtenzahl. Während auf Technologieintensität, Exportanteil und räumliche Verteilung der Kundinnen und Kunden in den Abbildungen 13 bis 16 separat eingegangen wird, zeigt Abbildung 12 den Anteil jener TEA-Gründungspersonen an der Gesamtbevölkerung der 33 Länder mit hohem Einkommen, deren Gründungen zwei anspruchsvollere Kriterien dieser Indikatoren zugleich erfüllen: Sie offerieren wenigstens ein Produkt oder eine Dienstleistung, das/die mindestens neu für das ganze Land (und nicht nur eine Region dieses Landes) ist und das/die zusätzlich einen mindestens landesweiten Markt adressiert (und nicht nur einen lokalen oder regionalen). Wie bei allen Indikatoren, die sich auf die TEA-Quote beziehen, berechnen sich die Prozentwerte als Summe aus Nascents (hier liegt noch keine Gründung vor) und jungen Gründungen (die Gründung erfolgte bis zu dreieinhalb Jahre vor der Befragung).

Im Falle der Nascents beziehen sich die Werte auf die Erwartungen der potenziellen Gründungspersonen für den Fall einer tatsächlichen Gründung, bei den jungen Gründungen dagegen auf die tatsächlich beobachteten Befunde.

In Deutschland sind 2019 ziemlich genau 2 % der 18–64-Jährigen Gründende eines Unternehmens, das die genannten beiden Kriterien erfüllt. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld der 33 Länder mit hohem Einkommen. Deutschlands Wert ist statistisch signifikant geringer als beispielsweise der von Kanada, Luxemburg und Zypern, aber statistisch signifikant größer als etwa der Wert Italiens, Polens und Spaniens. Natürlich ist einschränkend zu ergänzen, dass die ökonomische Aussagekraft beider Indikatoren auch von der Größe des jeweiligen nationalen Marktes abhängt. In Luxemburg oder Zypern ist es leichter, ein für das ganze Land (und nicht nur einen Teilraum) neues Produkt anzubieten als in einem großen Binnenmarkt wie etwa in den USA oder in Deutschland.

Abb 12:
TEA-Gründungsquoten überregional ausgerichteter Gründungen mit einem auf nationaler Ebene neuen Produkt oder Herstellungsprozess in den 33 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Diese Gründungsquote gibt den Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen an, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, das zumindest ein Produkt oder einen Herstellungsprozess anbietet, das/der mindestens neu für die Menschen in Deutschland (und nicht nur für die Region der Gründung) ist und dessen (z.T. potentielle) Kundschaft in ganz Deutschland (also nicht nur im lokalen Umfeld) beheimatet ist.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.



In Deutschland sind 2019 2 % der 18–64-Jährigen Gründende eines Unternehmens, welches überregional ausgerichtet ist und gleichzeitig ein neues Produkt oder einen neuen Herstellungsprozess anbietet.

5.2 Gründungen nach Technologieintensität in ausgewählten einkommensstarken Ländern 2019

Unternehmensgründungen gelten als eine Möglichkeit, neues oder bisher wirtschaftlich nicht verwendetes Wissen an den Markt zu bringen und somit ökonomisch nutzbar zu machen. Besonders technologieintensive Gründungen, die häufig von Studierenden oder aus der universitären und betrieblichen Forschung heraus entstehen, sind für die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen und Nationalstaaten bedeutend. Speziell aufgelegte Förderprogramme, wie etwa das EXIST-Gründerstipendium, das sich gezielt an Studierende und Personen mit Hochschulabschluss richtet, sollen diese wissens- und technologieintensiven Gründungen in Qualität und Quantität steigern. Die GEM-Daten erlauben einen länderübergreifenden Blick auf die jeweiligen Gründungsneigungen hinsichtlich solcher Gründungen mit mittlerer oder hoher Technologieintensität.

Abbildung 13 zeigt die Häufigkeit der TEA-Gründungen mit mittlerer oder hoher Technologieintensität in 18 ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen. Möglich wird dieser Ländervergleich, da im GEM auch das Geschäftsmodell bzw. die Art des Produktes oder der Dienstleistung sowie die Branche abgefragt werden. Mit den so gewonnenen Informationen können die Gründungen jeweils Branchen zugeordnet werden und lassen dann eine Einordnung in die, in der Innovationsindikatorik gängigen, Kategorien der OECD (low-tech, medium-tech, high-tech) zu.

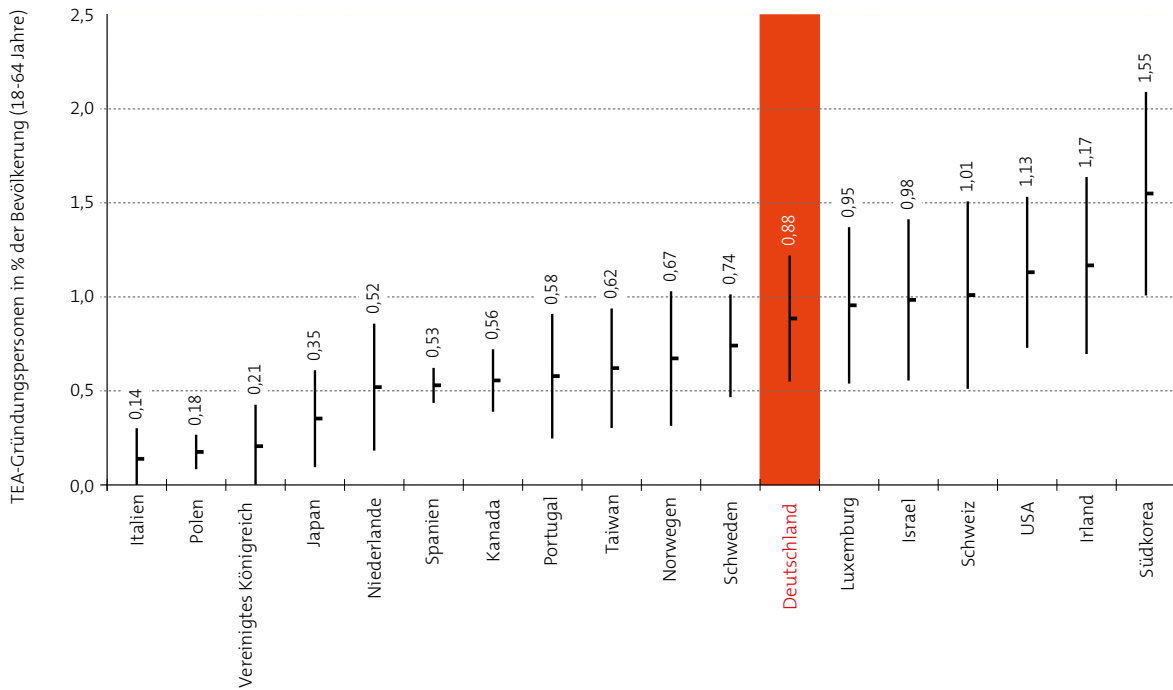
Die Auswahl der in Abbildung 13 vorgestellten Länder beschränkt sich aus Gründen der Übersichtlichkeit und Vergleichbarkeit auf Nachbarländer Deutschlands und weitere EU-Staaten sowie auf für technologieintensive Gründungen bekannte Staaten wie die USA oder Israel.

Im Ländervergleich der ausgewählten Länder mit hohem Einkommen liegt Deutschland mit einem Wert von 0,9 % auf Platz 7. Das bedeutet, dass 2019 von 1.000 Deutschen etwa acht bis neun Personen eine Gründung mit einer mittleren oder hohen Technologieintensität planen oder seit 2016 bereits durchgeführt hatten. Wird dieser Anteil auf die Gründenden insgesamt (TEA) bezogen, so ergibt sich ein Anteil von 10,3 %. Gut jede zehnte TEA-Gründungsperson ist also im mittleren und hohen Technologiebereich aktiv.

Die Unterschiede zwischen Deutschland und den schlechter positionierten Ländern Italien, Polen und dem Vereinigten Königreich sind statistisch signifikant. Vor Deutschland liegen technologisch starke Nationen wie Israel, die USA oder Südkorea. Diese Unterschiede sind jedoch nicht statistisch signifikant.

Neben dieser Einordnung hinsichtlich der Technologieintensität beinhaltet der GEM-Fragenkatalog auch Variablen zur Neuartigkeit des angebotenen Produktes bzw. der Dienstleistung. Für Deutschland ist hier festzuhalten, dass nur 4,4 % der TEA-Gründenden ihrem Produkt bzw. ihrer Dienstleistung gar keinen Neuartigkeitsgehalt zusprechen. Andererseits bieten 11 % der TEA-Gründenden ein zumindest für Deutschland neuartiges Produkt oder eine neuartige Dienstleistung an. Diese Ergebnisse passen zu denen in Abbildung 13 und lassen auf eine hohe Innovativität der Gründungen schließen, wenngleich die Ergebnisse auf der Selbsteinschätzung der Gründenden basieren und somit mit Vorsicht verwendet werden müssen.

Abb 13:
Gründungen (TEA) technologieintensiver Unternehmen in 18 ausgewählten GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

5.3 Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2019

Von besonderer volks- und regionalwirtschaftlicher Relevanz sind neben den im vorherigen Kapitel thematisierten technologieintensiven Gründungen jene, die neue Arbeitsplätze schaffen. Das Beschäftigtenwachstum ist einer der populärsten Indikatoren für das Wachstum von Gründungen. In der jährlichen GEM-Befragung werden daher sowohl die aktuelle Beschäftigtenzahl der Gründungen abgefragt als auch eine Prognose der in den kommenden fünf Jahren erwarteten Beschäftigtenzahl. Auf Basis dieser zwei Kennzahlen lässt sich die TEA-Quote von Gründungen mit besonders hohen Wachstumsambitionen hinsichtlich ihrer Beschäftigtenzahl berechnen. Ein Ländervergleich für diese Gründungen ist in Abbildung 14 dargestellt. Als solch eine wachstumsstarke Gründung werden TEA-Gründungen eingestuft, die in Bezug auf die Beschäftigtenzahl sowohl ein hohes absolutes Wachstum (es werden mindestens zehn Beschäftigte in den kommenden fünf Jahren erwartet) als auch ein hohes relatives Wachstum (die erwartete Beschäftigtenzahl in den kommenden fünf Jahren entspricht einem Beschäftigtenwachstum von über 50 %) aufweisen.

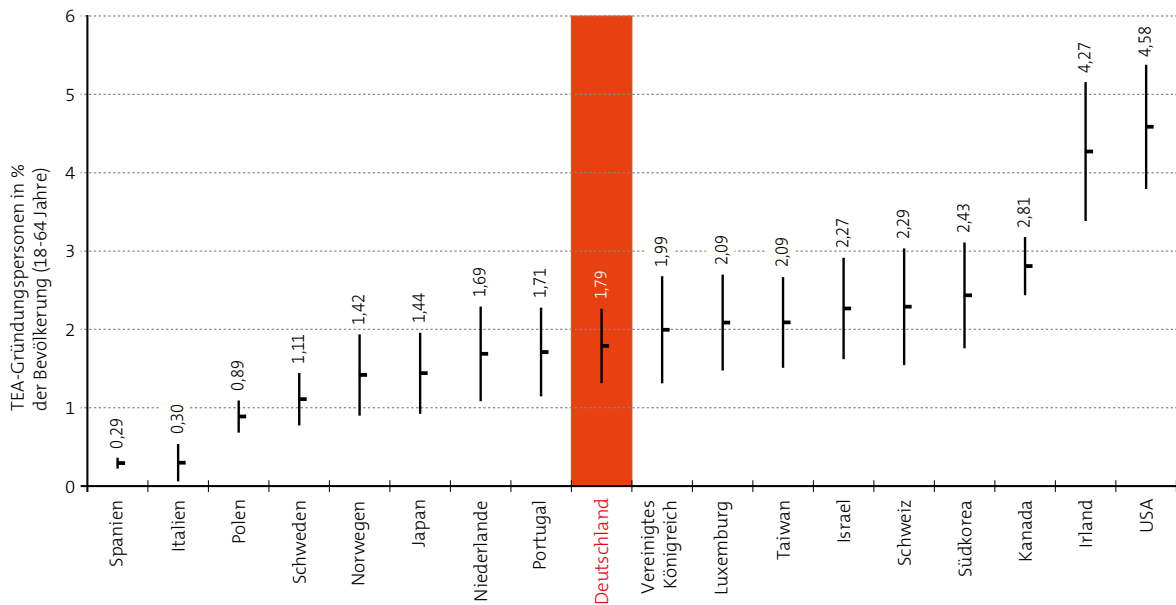
In Deutschland ergibt sich ein Wert von 1,8 %, was bedeutet, dass gut 18 von 1.000 Personen 2019 planen, eine entsprechend (erwartete) wachstumsstarke Gründung zum Zeitpunkt der Befragung durchzuführen – oder ein solches Wachstum für ihre nach 2016 durchgeführte Gründung erwarten. Deutschland liegt mit diesem Wert im Mittelfeld der Vergleichsgruppe. Diese setzt sich aus den gleichen GEM-Ländern wie im vorherigen Kapitel 5.2 (S. 45 f.) zusammen. Der Wert für Deutschland liegt statistisch signifikant über dem von Spanien, Italien und Polen sowie statistisch signifikant unter dem von Kanada, Irland und den USA.

Bezieht man diesen Indikator zum Beschäftigtenwachstum auf die Anzahl der werdenden und der jungen Gründungen, also den TEA-Wert, so ergibt sich, dass 20,8 % der 2019 in Deutschland befragten TEA-Gründenden ein besonders starkes Beschäftigtenwachstum erwarteten.

Auch bei Gründungen, die nicht zur Gruppe derer mit besonders hohem erwarteten Beschäftigungswachstum zählen, fällt die Bilanz hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung positiv aus. 75,8 % der TEA-Gründenden erwarten mindestens eine Beschäftigte oder einen Beschäftigten in den kommenden fünf Jahren.

Da die repräsentative Bevölkerungsbefragung des GEM auch Personen enthält, die vor einiger Zeit ein Unternehmen gegründet haben, ist ein Vergleich der TEA-Gründungen mit solchen etablierten Gründungen (älter als dreieinhalb Jahre) möglich. Von den Letzteren erwarten nur 13,1 % ein entsprechendes Beschäftigtenwachstum, im Gegensatz zu den 20,8 % bei den TEA-Gründenden.

Abb 14:
Gründungen (TEA) mit mindestens zehn erwarteten Beschäftigten und mind. 50% erwartetem Beschäftigtenzuwachs innerhalb der kommenden fünf Jahre in 18 ausgewählten GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019

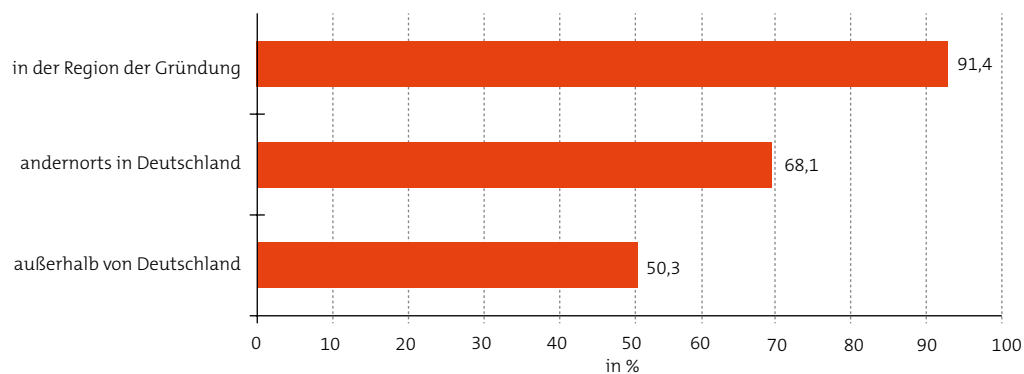


Mittelwert Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 15:
Gründungen (TEA) in Deutschland nach räumlicher Verteilung ihrer Kundinnen und Kunden 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

Mehrfachnennungen möglich.

Lesbeispiel: 91,4% der deutschen Gründenden (TEA) erwarten in der Region der Gründung Kundinnen und Kunden zu haben, bzw. haben diese bereits dort (wenn das Unternehmen in den letzten 3,5 Jahren gegründet wurde).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

5.4 Verteilung der Kundinnen und Kunden sowie Exportorientierung der TEA-Gründungen 2019

Neben der Betrachtung der Technologieintensität der TEA-Gründungen und deren (erwartetem) Beschäftigtenwachstum ist für die Einordnung dessen, was gegründet wird, ein Blick auf die Internationalität der Gründungen sinnvoll. Wo haben junge und potenzielle Gründende ihre Kundinnen und Kunden bzw. wo erwarten sie diese zu haben? Wie groß ist der (erwartete) Anteil des Exports am Umsatz?

In Abbildung 15 ist die Verteilung der Kundinnen und Kunden der TEA-Gründenden in Deutschland zu sehen. 91,4 % dieser Gründenden haben mit ihrem jungen Unternehmen (max. dreieinhalb Jahre alt) Kundinnen und Kunden in der Region der Gründung bzw. erwarten diese mit ihrer werdenden Gründung dort zu haben. Dieser Wert liegt deutlich über den Antwortkategorien „Anderorts in Deutschland“ mit 68,1 % und „Außerhalb von Deutschland“ mit 50,3 %. Die Werte ergeben insgesamt über 100 %, da es auch Gründungen mit Kundinnen und Kunden sowohl in der Region als auch in ganz Deutschland und international gibt (Mehrfachantworten waren möglich).

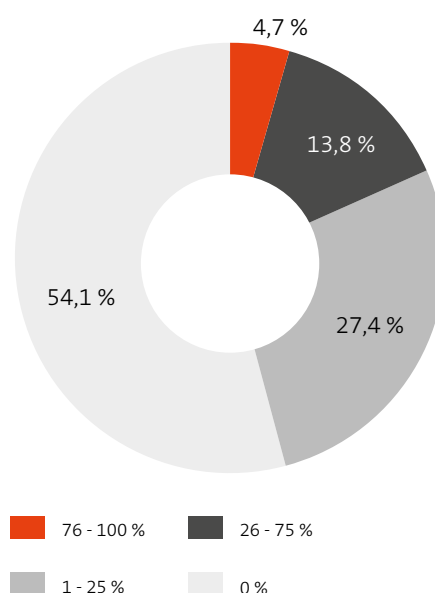
Die Reihenfolge dieser Verteilung lässt sich zum einen durch klassische Existenzgründungen erklären. Ein Friseursalon oder Handwerksbetrieb hat natürlich vornehmlich lokale Beziehungen zu Kundinnen und Kunden. Zum anderen zeigt die Reihenfolge aber auch, wie wichtig die Region für die ersten Schritte einer Gründung ist. Für neue Geschäfte, Produkte oder Dienstleistungen in einer Region ist Offenheit Bestandteil eines gründungsfreundlichen lokalen Klimas, welches als Teil von regionalen Gründungsökosystemen von hoher Bedeutung für aktuelle und zukünftige Gründende in der Region ist.

Ein weiterer Indikator für die Internationalität der Gründungen ist der Exportanteil am Umsatz. Dieser ist für die TEA-Gründenden in Deutschland in Abbildung 16 zusammengefasst. Etwas über die Hälfte der TEA-Gründenden exportiert nicht bzw. erwartet dies auch zukünftig nicht. Das passt zu der vorgestellten,

stark regionalen Verteilung der Kundinnen und Kunden vieler Gründungen. Nur 4,7 % der TEA-Gründenden erwirtschaften einen Großteil ihres Umsatzes (über 75 %) mit Export bzw. erwarten ihn so zu erwirtschaften.

Der (erwartete) Exportanteil am Umsatz korreliert zudem positiv mit der erwarteten Beschäftigtenentwicklung der TEA-Gründenden. Das bedeutet: TEA-Gründende, die einen hohen Exportanteil am Umsatz erwarten, gehen auch von einem hohen Beschäftigtenwachstum aus und umgekehrt. So gehören von jenen Gründenden, die einen Exportanteil von über 75 % am Umsatz erwarten, 80 % in die Kategorie der stark wachsenden Gründungen aus dem vorherigen Unterkapitel (diese erwarten in den nächsten fünf Jahren mindestens zehn Beschäftigte zu haben und ein Beschäftigtenzuwachs von mindestens 50 %).

Abb 16:
Gründungen (TEA) in Deutschland
nach Exportanteil am Umsatz 2019



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2019

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.



6. In welchem Kontext wird gegründet?

6.1 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Wie erfolgreich der Weg in die berufliche Selbstständigkeit verläuft und wie viele Personen sich in einem Land oder einer Region für diese Karriereoption entscheiden, hängt unter anderem von den sogenannten „gründungsbezogenen Rahmenbedingungen“ ab. In allen GEM-Ländern werden insgesamt zwölf gründungsbezogene Rahmenbedingungen analysiert. Dazu zählen politische, ökonomische, soziale und kulturelle Kontextfaktoren, die bei positiver Ausprägung Unternehmensgründungen in ihrer Quantität und Qualität begünstigen können. Im GEM Länderbericht Deutschland 2019/20 werden darüber hinaus acht weitere gründungsbezogene Rahmenbedingungen betrachtet, wie etwa die für Gründungen durch Frauen.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden nachfolgend getrennt voneinander dargestellt, um jeweils eine detaillierte Analyse und Aufschlüsselung all ihrer unterschiedlichen Aspekte zu ermöglichen. Die Faktoren entfalten in der Praxis ihre Wirkung jedoch immer im wechselseitigen Zusammenspiel miteinander.

Die hier vorgestellten Ergebnisse basieren auf der Bewertung der Rahmenbedingungen und ihrer Ausprägungen durch deutsche Gründungsexpertinnen und -experten im National Expert Survey (NES) des aktuellen Länderberichts. Zu diesem Kreis zählen beispielsweise Personen aus Hochschulen und Universitäten, Bundes- und Landesministerien, Technologie- und Gründungszentren, Gründungsinkubatoren, Wirtschaftsförderungen, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie Banken. Pro

GEM-Land müssen beim NES mindestens 36 Expertinnen und Experten befragt werden. In Deutschland haben sich 2019 insgesamt 66 Expertinnen und Experten an der Befragung beteiligt.

In Abbildung 17 sind die betrachteten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland sortiert nach ihrer Bewertung durch die Expertinnen und Experten dargestellt. Dabei sind die Faktoren umso besser bewertet, je weiter sie in der Reihenfolge oben stehen. Je weiter die Faktoren in der Listung unten stehen, umso schlechter ist, nach Ansicht der Befragten, die betreffende Rahmenbedingung in Deutschland ausgeprägt. Die beiden im GEM Länderbericht Deutschland 2019/20 untersuchten Sonderthemen, die Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge und die Gründungs- und Innovationskompetenz, sind in der Abbildung farblich gesondert markiert und ausgewiesen.

Die Bewertungen basieren auf dem arithmetischen Mittelwert der Einstufungen von drei bis neun Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert (= 5) an.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland werden 2019 insgesamt etwas besser bewertet als in den Vorjahren. So lässt sich beispielsweise bei der Gründungskultur (gesellschaftliche Werte und Normen) ein gewisser Fortschritt verzeichnen. Dies ist wichtig hervorzuheben, denn

die hier analysierten Aspekte wie eine positive Wahrnehmung von innovativen Technologien, die Bereitschaft, Risiken zu tragen und die Fähigkeit im Umgang mit Fehlern sind wesentliche Eigenschaften für die Entfaltung einer dynamischen Gründerszene.

Auch bei der schulischen Gründungsausbildung – die zwar nach wie vor als Rahmenbedingung mit dem größten Handlungsbedarf eingestuft wird – hat sich die Bewertung im Vergleich zu den Vorjahren deutlich verbessert. Gleichfalls deutet auch die Bewertung der Gründungsausbildung an Universitäten und in der beruflichen Bildung (außerschulische Gründungsausbildung) auf eine positive Entwicklung hin. Dies bestätigt den seit 2015 beobachteten Trend, dass beide Bildungsbereiche von Jahr zu Jahr in Bezug auf ihre gründungsunterstützende Wirkung positiver abschneiden und Entrepreneurship Education einen gewissen Stellenwert in der deutschen Bildungslandschaft erreicht hat. Es wird hier spannend zu beobachten sein, inwieweit sich derzeitige Maßnahmen, wie etwa die Einführung des Schulfaches Wirtschaft/Berufs- und Studienorientierung in Baden-Württemberg und ein vergleichbarer Ansatz in Nordrhein-Westfalen auf die Einschätzung und Entwicklung der Rahmenbedingungen auswirken.

Insgesamt werden der Schutz des geistigen Eigentums (ausführliche Beschreibung in Kapitel 6.2.3), die Wertschätzung und Offenheit der deutschen Konsumentinnen und Konsumenten gegenüber neuen Produkt- und Dienstleistungsangeboten von Gründenden sowie öffentliche Förderprogramme am besten bewertet.

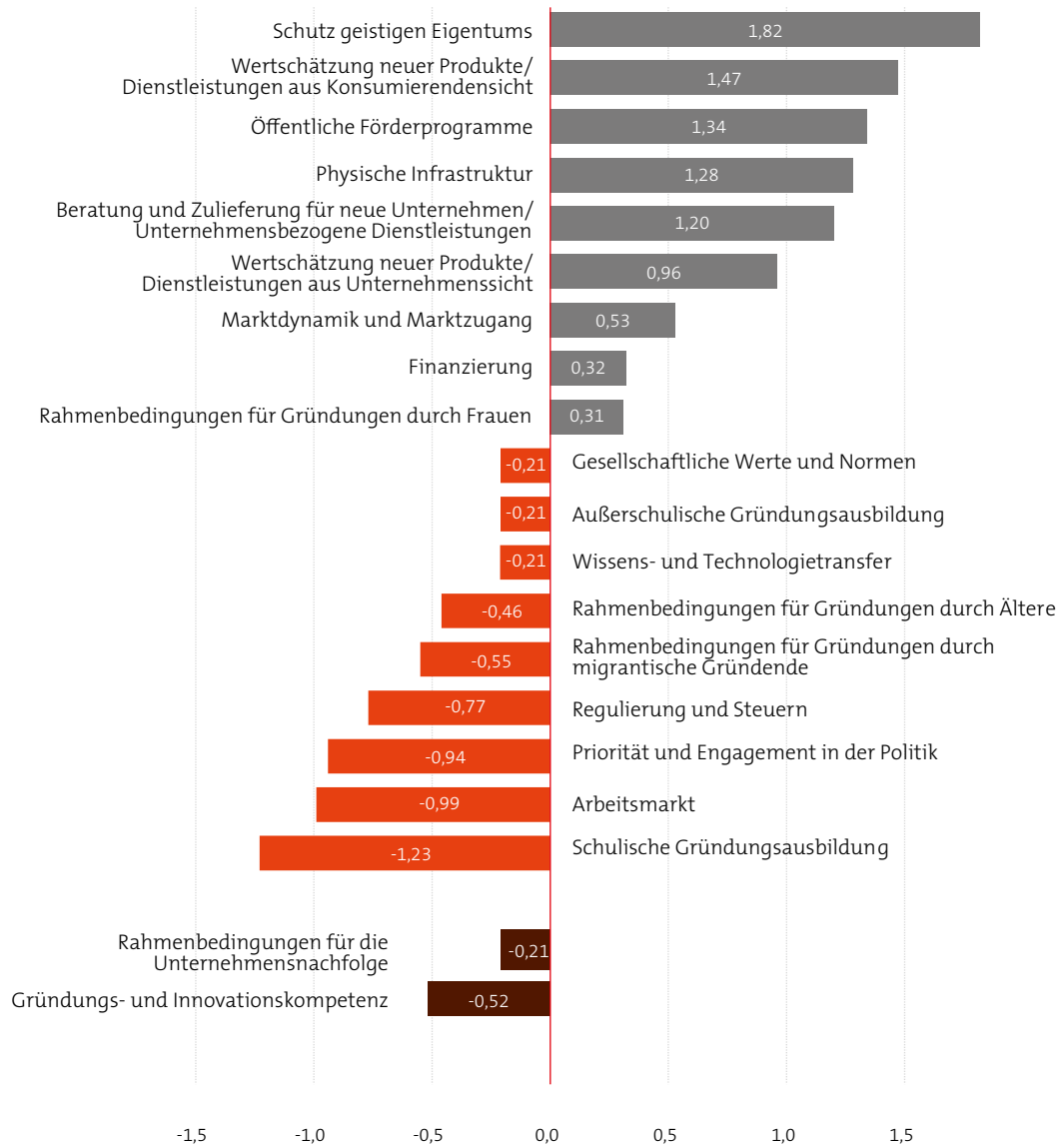
Neben der schulischen Gründungsausbildung bewerten die Gründungsexpertinnen und -experten auch den Arbeitsmarkt als wenig förderlich für Gründungsaktivitäten in Deutschland. Die deutsche Wirtschaft ist 2019 bezogen auf das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt das zehnte Jahr in Folge gewachsen. Auch wenn 2019 das Wirtschaftswachstum geringer ausfiel als 2018 und 2017 (vgl. Statistisches Bundesamt 2020), erschwert die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt es Gründenden und Start-ups,

qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. Dies liegt auch daran, dass die hohen Gehälter für Fachkräfte von jungen und wachsenden Unternehmen nur schwer aufgebracht werden können. Dadurch besteht die Gefahr, dass neue Unternehmen insbesondere in Zukunftsbranchen ausgebremst werden, weil für sie nach Einschätzung der GEM-Expertinnen und -Experten unter anderem die Anwerbung von Personen mit IT-Kompetenzen besonders schwierig ist.

Seit der Veröffentlichung des GEM-Länderberichtes Deutschland 2017/18 werden die Bewertungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland in der Gesamtübersicht zusätzlich in Prozentwerten dargestellt – siehe Abbildung 18. Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Rahmenbedingungen durch die Gründungsexpertinnen und -experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ, eher negativ, teil-teils, eher positiv und positiv.

Es wird ersichtlich, dass die Gründungsexpertinnen und -experten sowohl die beste Bewertung (positiv) als auch die schlechteste Bewertung (negativ) verhältnismäßig selten verwenden. Für die Faktoren an der Spitze des Rankings besteht somit noch Verbesserungspotenzial, von der „eher positiven“ hin zur „positiven“ Bewertung. Andererseits ist darauf hinzuweisen, dass bei den in Deutschland am schlechtesten bewerteten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zumindest eine gewisse Basis vorhanden ist, die weiterentwickelt werden kann. Hier überwiegt die Kategorie „eher negativ“ im Vergleich zu „negativ“.

Abb 17:
Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2019



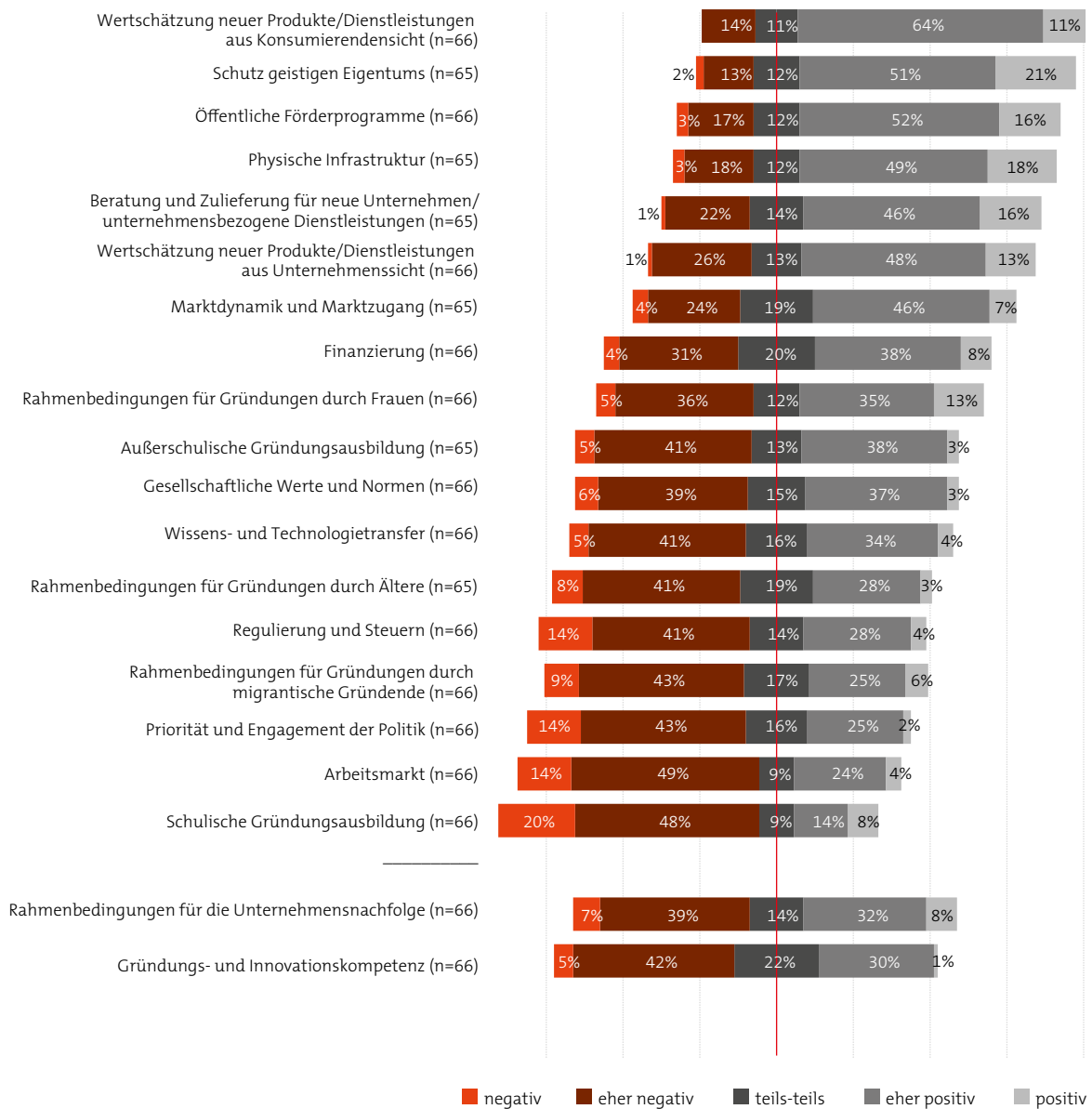
Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt.

Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert (=5) an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 18:
Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2019



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die Bewertungen basieren auf dem prozentualen Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ (0-1), eher negativ (2-4), teils-teils (5), eher positiv (6-8) und positiv (9-10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

Lesebeispiel: 28% der Befragten bewerten die Rahmenbedingung „Marktdynamik und Marktzugang“ negativ oder eher negativ. 53% sehen die Rahmenbedingung als positiv oder eher positiv ausgeprägt an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

6.2 Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen

In diesem Abschnitt werden vier gründungsbezogene Rahmenbedingungen näher behandelt:

- Wertschätzung von Innovationen
- Wissens- und Technologietransfer
- Schutz geistigen Eigentums
- Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Zudem werden zwei Sonderthemen des diesjährigen Länderberichts dargestellt, die nicht Teil des regulären jährlichen Datensatzes sind:

- Unternehmensnachfolge
- Gründungs- und Innovationskompetenz in der deutschen Bevölkerung

6.2.1 Wertschätzung von Innovationen

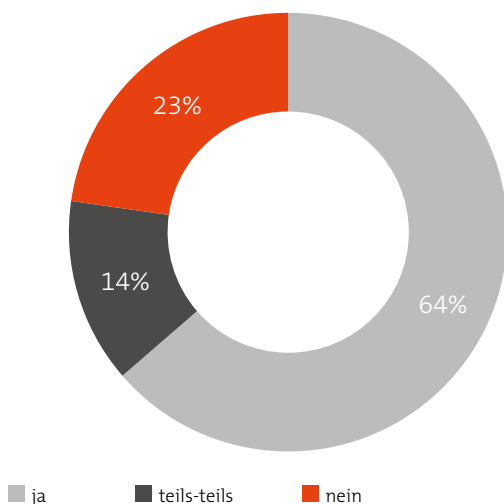
Der NES beleuchtet die Rahmenbedingung „Wertschätzung von Innovationen“ aus zwei unterschiedlichen Perspektiven. Im ersten Themenblock wird die Bereitschaft von Konsumentinnen und Konsumenten untersucht, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu befassen. Ähnlich wie 2018 wird dieser Aspekt im Vergleich zu den anderen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland von den Gründungsexpertinnen und -experten (n = 66) überwiegend positiv bewertet.

Der zweite Teil des Themenblockes „Wertschätzung von Innovationen“ erfasst die Bereitschaft von Unternehmen, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu beschäftigen. Insgesamt schätzen 64 % der Expertinnen und Experten, dass die Unternehmen gegenüber neuen Technologien und Denkansätzen aufgeschlossen sind (vgl. Abbildung 19). Die deutsche Wirtschaft ist demnach durch Offenheit gegenüber neuen Technologien gekennzeichnet.

Allerdings sehen 44 % der Befragten Handlungsbedarf bei bestehenden Gesetzen und Regulierungen, da sie junge und wachsende Unternehmen teilweise daran hindern können, neue Technologien und Innovationen in den Markt einzuführen.

Nur ein Teil der etablierten Unternehmen ist bereit, mit neuen und wachsenden Unternehmen zu kooperieren. Bezogen auf eine Zusammenarbeitsform, in der das Start-up die Zulieferung leistet, sehen rund ein Drittel der befragten Expertinnen und Experten eine Offenheit seitens der schon länger bestehenden Betriebe (vgl. Abbildung 20). Andere Studien zeigen auch, dass junge Unternehmen einen bedeutenden Beitrag zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Innovationen leisten können. Häufig entwickeln junge Unternehmen gemeinsam mit den etablierten Unternehmen neue komplementäre Produkte bzw. Dienstleistungen, um den Bedürfnissen

Abb 19:
Stehen die Unternehmen der Erprobung
von neuen Technologien und Denkansätzen
aufgeschlossen gegenüber? n=66

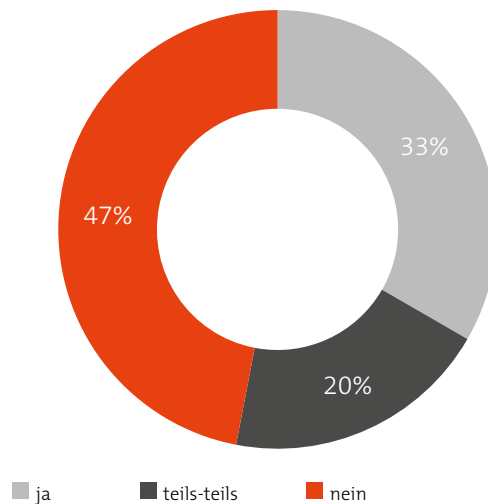


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 20:
Sind etablierte Unternehmen in Deutschland offen
für die Zusammenarbeit mit neu gegründeten
Zuliefererfirmen? n=66



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

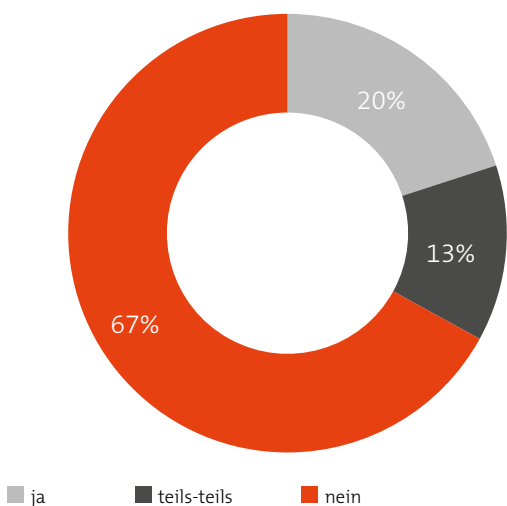
Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

der Kundinnen und Kunden entgegenzukommen. Sie werden dann durch das Start-up mit der neu entwickelten Technologie in bestehende Produkte etablierter Unternehmen integriert (vgl. EFI 2019, S. 52). Zu den anderen Zielen der Kooperationen zwischen jungen und etablierten Unternehmen gehören aus Sicht der Start-ups insbesondere ein verbesserter Kunden- und Marktzugang, die Gewinnung von Technologie-wissen und -expertise sowie eine höhere Reputation und ein besseres Image.

Start-ups gelten häufig als Impulsgebende für etablierte Unternehmen. Das Gründungspanel von IAB/ ZEW weist darauf hin, dass der Anteil von jungen Unternehmen, die 2017 eine Marktneuheit eingeführt haben, mit 11 % höher ist als der Durchschnitt bei den etablierten Unternehmen (7,5 %) (vgl. IAB/ ZEW-Gründungspanel). Zukunftspotenziale bestehen also in einer weiteren Vertiefung der Kooperationsbereitschaft von etablierten Unternehmen und Neugründungen.

Abb 21:
Verfügen neue und wachsende Unternehmen in Deutschland über die gleichen Zugangsmöglichkeiten zu Forschung und Technologie wie große, etablierte Firmen? n=66

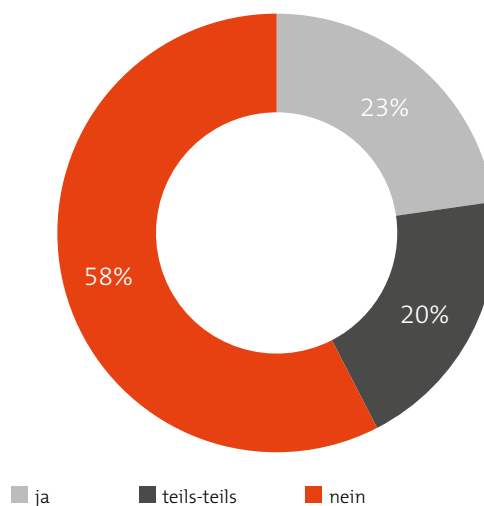


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 22:
Können sich in Deutschland neue und wachsende Unternehmen die neuesten Technologien leisten? n=66



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

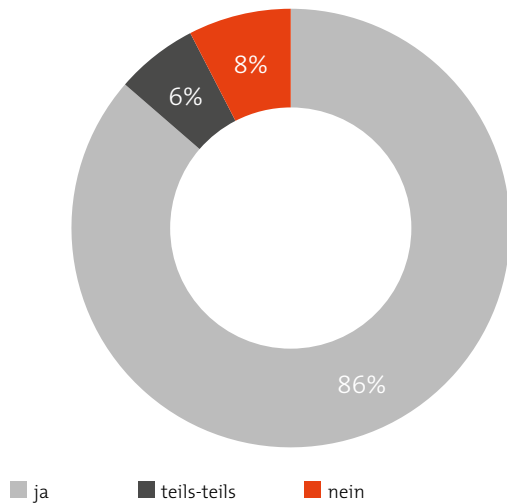
6.2.2 Wissens- und Technologietransfer

Die Rahmenbedingung „Wissens- und Technologietransfer“ beschreibt zentrale Aspekte des Know-how-Transfers von Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu Unternehmen sowie den Zugang zu den neuesten Technologien. Insgesamt wird das Niveau des Wissens- und Technologietransfers von den Gründungsexpertinnen und -experten in Deutschland unter allen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Mittelfeld eingestuft.

Lediglich 42 % (n = 66) der Expertinnen und Experten sind der Meinung, dass der Technologie- und Wissenstransfer von Universitäten bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen hin zu neuen und wachsenden Unternehmen effizient ist.

Generell ist die Zahl der Gründungen aus Hochschulen bzw. außeruniversitären Forschungseinrichtungen heraus in Deutschland nach wie vor gering, obwohl das Angebot an Inkubator-Programmen, um Gründungen aus der Wissenschaft zu fördern, zugenommen hat (vgl. EFI 2019, S. 49). Die meisten Gründungsexpertinnen und -experten vertreten hier jedoch die Meinung, dass es angemessene Förderprogramme und -maßnahmen in Deutschland gibt, um die Ausgründung von innovativen neuen Unternehmen aus Hochschulen zu unterstützen.

Abb 23:
Gibt es in Deutschland eine umfassende
Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums?
n=66

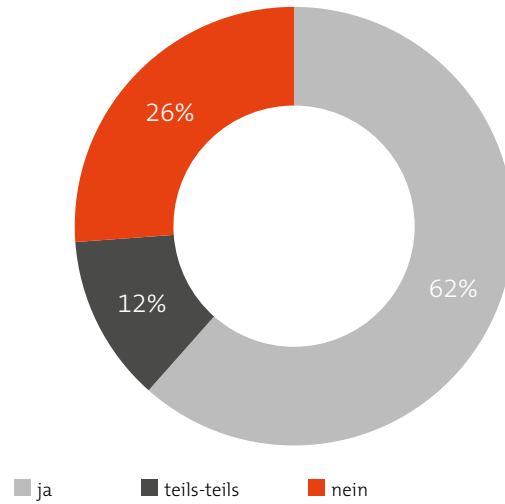


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 24:
Können sich in Deutschland neue und wachsende
Firmen darauf verlassen, dass Patente,
Urheberrechte und Markenzeichen nicht verletzt
werden? n=65



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

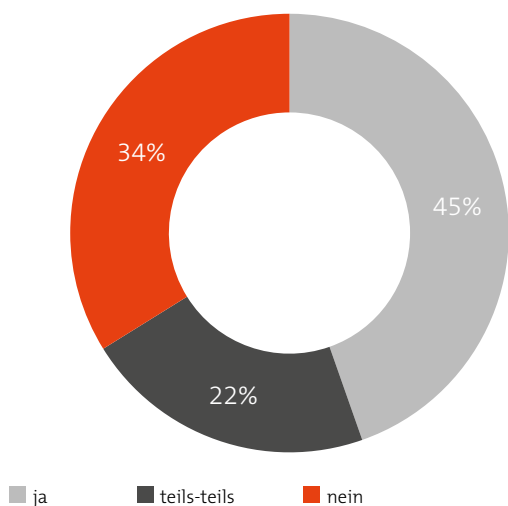
Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Auffällig sind nach Einschätzung der befragten Expertinnen und Experten die Unterschiede zwischen neuen und wachsenden sowie großen und etablierten Unternehmen, wenn es um den Zugang zu Forschung und Technologie geht. 67 % der Befragten attestieren hier jungen und wachsenden Unternehmen einen Nachteil (vgl. Abbildung 21). Als möglicher Grund kann angeführt werden, dass viele junge Unternehmen keine eigenen Kapazitäten für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten vorsehen. Die Mehrheit der Expertinnen und Experten (58 %) ist der Meinung, dass sich junge und wachsende Unternehmen neueste Technologien aus Kostengründen schlichtweg nicht leisten können (vgl. Abbildung 22). Staatliche Zuschüsse könnten hier Abhilfe schaffen, sind nach Meinung der Befragten jedoch nicht im ausreichenden Maße vorhanden.

Die als ausbaufähig wahrgenommenen Subventionsmöglichkeiten zum Erwerb neuester Technologien eröffnen hier ein Handlungsfeld für die Feinsteuerung existierender bzw. geplanter öffentlicher Unterstützungsleistungen. Lediglich 40 % der Expertinnen und Experten sehen in der gegebenen Wissens- und Technologieinfrastruktur in Deutschland eine ausreichende Qualität, um den Aufbau von Technologieunternehmen auf Weltniveau zu unterstützen.

Abb 25:
Können sich neue und wachsende Unternehmen in Deutschland die Kosten für Subunternehmen, Liefer- und Beratungsunternehmen leisten? n=65

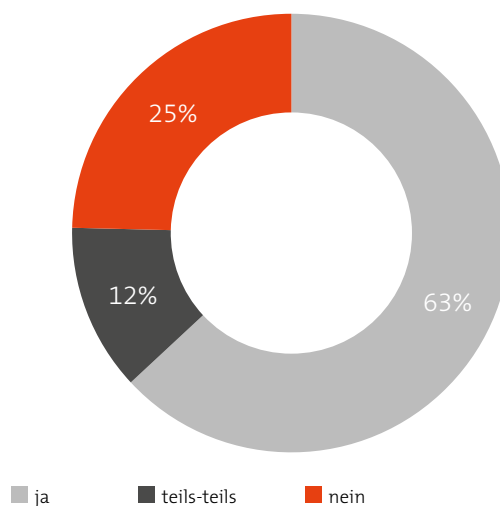


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Abb 26:
Ist es für neue und wachsende Unternehmen leicht, Bankdienstleistungen von hoher Qualität zu erhalten (Girokonten, Devisenmarkttransaktionen, Darlehen usw.)? n=65



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: ja (0-4), teils-teils (5), und nein (6-10).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

6.2.3 Schutz geistigen Eigentums

Die Rahmenbedingung Schutz des geistigen Eigentums umfasst den Patent- und Markenzeichenschutz, die Urheberrechtsgesetzgebung sowie die Handhabung und Durchsetzbarkeit von Schutzrechten in der Praxis. Die befragten Gründungsexpertinnen und -experten bewerten diese Aspekte insgesamt positiv. Im Ranking aller 20 gründungsbezogenen Faktoren belegt der Schutz des geistigen Eigentums den zweiten Platz. Lediglich 15 % (n = 65) der Befragten sehen Verbesserungsbedarf, 72 % schätzen die Bedingungen als positiv oder eher positiv ein.

Das Urheberrecht an Werken wie Literatur, Musik, Fotos und Filmen entsteht in Deutschland automatisch mit deren Erstellung. Erfindungen, die einen technischen Charakter besitzen, gewerblich anwendbar, neu sowie eine tatsächliche Erfindung sind, können beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet werden. Durch Gebrauchsmuster lassen sich technische Erfindungen mit niedrigerem erfinderischen Wert schützen, die Exklusivität entsteht hier jedoch für eine kürzere Zeitdauer (vgl. BMWi 2020). Marken – hierunter versteht man die Kombinationen von Buchstaben, Wörtern, Zahlen oder auch Farben, Logos und Tonfolgen – sind

infolge intensiver Nutzung im Geschäftsverkehr oder durch deren Eintragung beim DPMA geschützt (vgl. Deutsches Patent- und Markenamt 2019). Die vorangehend auszugsweise exemplarisch geschilderte Gesetzeslage zum Schutz des geistigen Eigentums in Deutschland – die für bestehende sowie neugegründete Unternehmen gleichermaßen gilt – wird von 86 % (n = 66) der Gründungsexpertinnen und -experten als zufriedenstellend angesehen (vgl. Abbildung 23).

Gebrauch und Nutzen von Rechten des geistigen Eigentums sind jedoch in hohem Maße branchenabhängig. Eine gemeinsame Studie des Europäischen Patentamts und des Amtes der Europäischen Union für geistiges Eigentum zeigt, dass 45 % des Bruttoinlandsproduktes der EU (Durchschnittswert der Jahre 2014–2016) in schutzrechtintensiven Wirtschaftszweigen erwirtschaftet werden. Gemessen an Arbeitsplätzen macht dies 39 % der Gesamtbeschäftigung in der EU aus (vgl. Europäisches Patentamt 2019).

Junge und wachsende Unternehmen, für die der Schutz des geistigen Eigentums eine Rolle spielt, können sich in Deutschland in der Praxis weitgehend darauf verlassen, dass ihre Patente, Urheberrechte und Markenzeichen auch tatsächlich von den anderen Marktakteuren geachtet werden. Vier von zehn Gründungsexpertinnen und -experten sehen hier jedoch ein mögliches Problem (n = 65), siehe Abbildung 24. Auch werden in Deutschland die Rechte von Erfindungen mit Bezug auf ihre Inventionen weitestgehend respektiert. Diesbezüglich sieht lediglich eine von zehn befragten Personen (n = 65) mögliche Risiken.

Gründende und Start-ups sind bei der Verletzung ihrer geistigen Eigentumsrechte – und auch bei der Erlangung von Schutzrechten – teilweise jedoch im Vergleich zu bestehenden großen Unternehmen benachteiligt. Da sie oft über geringere finanzielle und personelle Ressourcen verfügen, ist die gerichtliche Geltendmachung ihrer Rechte aufgrund möglicher hoher Anwalts- und Prozesskosten für sie fordernder. Gleiches gilt beispielsweise auch für die Erlangung eines Patents. Hiermit sind oft Kosten für Rechtsvertretung sowie ein hoher zeitlicher Aufwand verbunden.



6.2.4 Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Die Rahmenbedingung unternehmensbezogene Dienstleistungen bildet ab, in welcher Quantität und Qualität jungen und wachsenden Unternehmen in Deutschland Unternehmensberatungs- und Bankdienstleistungen sowie Liefer- oder Subunternehmen zur Verfügung stehen. Unter allen 20 Gründungsunterstützenden Rahmenbedingungen liegt die Rahmenbedingung auf dem fünften Rang. Von je zehn Gründungsexpertinnen und -experten bewerten sechs unternehmensbezogene Dienstleistungen für Gründungen als positiv (n = 65).

In Deutschland können junge und wachsende Unternehmen aus einem großen Pool an Beratungen sowie potenziellen Liefer- und Subunternehmen wählen: 82 % (n = 65) der Befragten sehen die Möglichkeiten als umfassend an. Laut den Industrie- und Handelskammern verbreitet sich auch der Weg der Onlineberatung immer stärker. So nutzten 2018 beispielsweise insgesamt 10.322 Gründungsinteressierte diese Option. Der höchste Wert seit Erfassung der Onlineberatungen durch den DIHK ab 2012 (vgl. DIHK 2019, S. 9). Aufgrund der Bandbreite des Angebots sind die Kosten für die Unternehmen tragbar. Hier sehen lediglich 34 % (n = 65) der Gründungsexpertinnen und -experten Handlungsbedarf (vgl. Abbildung 25).

Die Qualität der zur Verfügung stehenden Beratung sowie der Liefer- und Subunternehmen wird von der Hälfte der Befragten (n = 65) als hoch angesehen. Bezogen auf Beratungsdienstleistungen für junge und wachsende Unternehmen besteht dabei auch kaum ein Unterschied zwischen „klassischen“ Themenfeldern wie dem Unternehmensrecht und Rechnungswesen – 49 % (n = 65) der Befragten bewerten diese als qualitativ hochwertig – sowie Zukunftsfeldern wie digitalen Geschäftsmodellen, welche 55 % (n = 65) der Befragten als qualitativ hochwertig bewerten. Auch bei Bankdienstleistungen können neue und wachsende Unternehmen laut der Befragung auf hochwertige Angebote zurückgreifen (vgl. Abbildung 26).



In Deutschland ist es für neue und wachsende Unternehmen relativ einfach, Beratungs- und Bankdienstleistungen sowie professionelle Beratung in Rechtsfragen von hoher Qualität zu erhalten.



7. Ausgewählte Aspekte des Unternehmertums

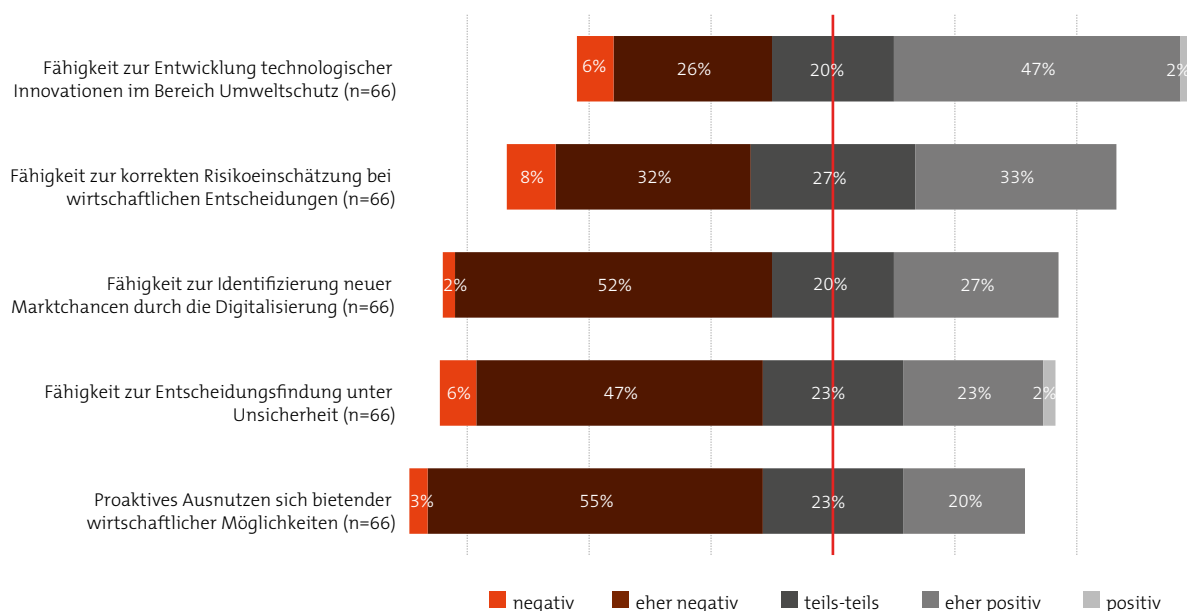
7.1 Einschätzung der Gründungs- und Innovationskompetenz in der deutschen Bevölkerung

Die sich verändernden Arbeitswelten erfordern ständig neue Kompetenzen. Dieser Prozess der fortwährenden Anpassung und des Dazulernens ist keineswegs neu und seit jeher ein integrativer Bestandteil beruflicher Laufbahnen. Technologischer Fortschritt führt zunächst häufig zu mehr Komplexität und Unsicherheit. So ist es auch bei der aktuell voranschreitenden Digitalisierung, die offenbar eine höhere Geschwindigkeit, neue Kooperationsformen und vor allem große Datenvolumina in den Arbeitsalltag gebracht hat. Mit Bezug auf Gründungen haben insbesondere internetorientierte Vorhaben profitiert, denn Rechen- und Speicherkapazitäten stehen im Vergleich zur Jahrtausendwende nahezu unbegrenzt zur Verfügung. Welche Kompetenzen sind in einem Arbeits- und Gründungsumfeld gefragt, das zunehmend durch digitale Medien und Prozesse definiert wird?

Im Hochschul-Bildungs-Report 2020 werden sogenannte „Future Skills“ definiert. Future Skills sind in dieser Studie Kompetenzen, Fähigkeiten und Eigenschaften, die in den nächsten fünf Jahren für das Berufsleben und/oder die gesellschaftliche Teilhabe deutlich wichtiger werden – und zwar über alle Branchen und Industriezweige hinweg (vgl. Stifterverband 2019). Hierzu gehören unter anderem „Technological Skills“. Diese umfassen neuestes (informations-) technologisches Fachwissen und seine praktische Anwendung, also auch die Fähigkeit zum Programmieren. Eine weitere Kategorie sind die sogenannten „Classical Skills“. Diese meinen beispielsweise Anpassungsfähigkeit, Kreativität und Durchhaltevermögen.

Im Zuge der GEM-Bevölkerungsbefragung wurden die Befragten gebeten, ihre persönlichen Kompetenzen einzuschätzen. Konkret war zunächst eine Einschätzung ihrer digitalen Kompetenzen, unter anderem ihrer Grundfertigkeiten im Programmieren, gefragt. Knapp über 65 % gaben an, dass sie keine entsprechenden Fähigkeiten vorweisen können, also etwa zwei Drittel der Bevölkerung. Demgegenüber stehen 26 % der Befragten, die ihre digitalen Kompetenzen positiv einschätzen. Auch im Rahmen der Initiative D21 e.V. (2020) wird die Verbreitung digitaler Kompetenzen in der Gesellschaft gemessen: 44 % gelten als „Digitale Vorreiterinnen und Vorreiter“, die sich durch eine vielfältige Internet- und Gerätenutzung auszeichnen und Veränderungen durch die Digitalisierung positiv gegenüberstehen. 38 % werden als „Digital Mithaltende“ eingestuft, mit einer konservativen Haltung gegenüber digitalen Dienstleistungen und Netzwerken. Die kleinste Gruppe sind „Digital Abseitsstehende“ mit 18 %, die das Internet als zu kompliziert erachten und viele Begriffe nicht verstehen (Initiative D21, 2020). Im Vergleich zur

Abb 27:
Die Einschätzung der Gründungs- und Innovationskompetenz in der Bevölkerung



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ (0-1), eher negativ (2-4), teils-teils (5), eher positiv (6-8) und positiv (9-10). Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

Lesbeispiel: 40% der Befragten sehen in der Erwerbsbevölkerung keine „Fähigkeit zur korrekten Risikoeinschätzung bei wirtschaftlichen Entscheidungen“ (Kategorien negativ oder eher negativ). 33% meinen, dass die Bevölkerung die Risiken richtig einschätzen kann.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.



Immerhin 26 % der weiblichen und männlichen Befragten schätzen ihre digitalen Kompetenzen positiv ein. Etwas mehr als 57 % geben an, dass sie die Kreativität und Fähigkeit, aus Ideen einen wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen, besitzen.



GEM-Bevölkerungsbefragung ist der Wert für die „Digitalen Vorreiterinnen und Vorreiter“ somit deutlich höher. Es ist darauf hinzuweisen, dass hier lediglich Anwendungskompetenzen abgefragt wurden und die Grundfertigkeiten im Programmieren nicht im Fokus standen.

Im zweiten Schritt wurden die Befragten gebeten, ihre Kreativität und Fähigkeit, aus Ideen einen wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen, einzuschätzen. Etwas mehr als 57 % der Befragten geben an, entsprechende Kompetenzen zu besitzen. Der Anteil der Befragten, die sich diese Fähigkeiten nicht zuschreiben, liegt bei 26 %. Mit Bezug auf die im Hochschul-Bildungs-Report 2020 (Stifterverband 2019) definierten Fähigkeiten lässt sich aus den Zahlen ableiten, dass sich immerhin ein Viertel der Bevölkerung technologische Fähigkeiten und deren praktische Anwendung zutrauen. Die Einschätzung der Kreativität und der Schaffung eines wirtschaftlichen Mehrwertes ist eher den oben genannten „klassischen Fähigkeiten“ zuzuordnen. Diese sind somit in der Bevölkerung deutlich weiterverbreitet als technologische Fähigkeiten. Sowohl technologische als auch kreative Kompetenzen können im Rahmen von Gründungsprozessen eine wichtige Rolle spielen. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass diese Fähigkeiten – zumindest in der Selbsteinschätzung der Bevölkerung – deutlich häufiger anzutreffen sind, als die Gründungsquote vermuten lässt. Da die Gründung eines Unternehmens ein hochkomplexer Prozess ist, sind hier auch andere Faktoren für ein Gründungsvorhaben entscheidend als nur persönliche Merkmale potenzieller Gründerinnen und Gründer.

Vonseiten der GEM-Expertinnen und -Experten wird der Bevölkerung in Deutschland eher eine schwache Gründungs- und Innovationskompetenz zugeschrieben. Am besten schneiden die technologischen Fähigkeiten zur Schaffung von Innovationen im Bereich Umweltschutz ab. Diese werden von knapp 50 % relativ positiv bewertet (vgl. Abbildung 27). Bei allen weiteren Kompetenzen überwiegen negative Bewertungen: Das proaktive Ausnutzen sich bietender wirtschaftlicher Möglichkeiten, die Fähigkeit zur Entscheidungsfindung unter Unsicherheit als auch die Fähigkeit zur Identifizierung neuer Marktchancen

werden jeweils von über 50 % der Befragten negativ beurteilt. Auch die Fähigkeit zur korrekten Risiko einschätzung bei wirtschaftlichen Entscheidungen erhält mit 40 % der Befragten eher eine negative Bewertung. Auf den ersten Blick wirkt das Bild der GEM-Expertinnen und -Experten nicht vollständig konsistent mit den Einschätzungen aus der Bevölkerungsbefragung. Möglicherweise beeinflusst die relativ niedrige Gründungsquote bzw. ein schlechtes Bild schulischer Gründungsausbildung in Deutschland die Einschätzung. Insgesamt könnten die Ergebnisse dahingehend interpretiert werden, dass die Gründungskompetenzen in der Bevölkerung tendenziell unterschätzt werden. Hier stellt sich auch die Frage, wenn es nicht an mangelnden Gründungskompetenzen der Bevölkerung liegt, welche anderen Ursachen für die im Vergleich zu anderen Ländern mit hohem Einkommen geringe Gründungsquote in Deutschland ausschlaggebend sind (vgl. dazu auch die Interpretation der Daten der Bevölkerungsbefragung in den Kapiteln 3 und 4).

7.2 Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge

Der Markt für Unternehmensnachfolge ist durch eine Reihe von Besonderheiten gekennzeichnet. Er ist durch eine große Intransparenz charakterisiert und regional stark fragmentiert. Diese Intransparenz ist auch gut nachvollziehbar, denn nicht wenige Unternehmen fürchten mit der Veröffentlichung der Nachfolgesuche um ihre Reputation und rückläufige Umsätze. Zwischen dem Entschluss, die Nachfolgeregelung aktiv anzugehen, und der angestrebten Übernahme, vergehen in der Regel mehrere Jahre.

Nach aktuellen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM Bonn) steht im Zeitraum von 2018 bis 2022 in rund 150.000 Familienunternehmen die Übergabe an, also etwa 30.000 Übergaben pro Jahr (vgl. Kay & Suprinovič 2018). In räumlicher Perspektive zeigt sich auf den ersten Blick eine ungleiche Verteilung zwischen Ost- und Westdeutschland. Während in den neuen Bundesländern 18.600 Unternehmen im genannten Zeitraum „übergabereif“ sind, beläuft sich die Zahl in den alten

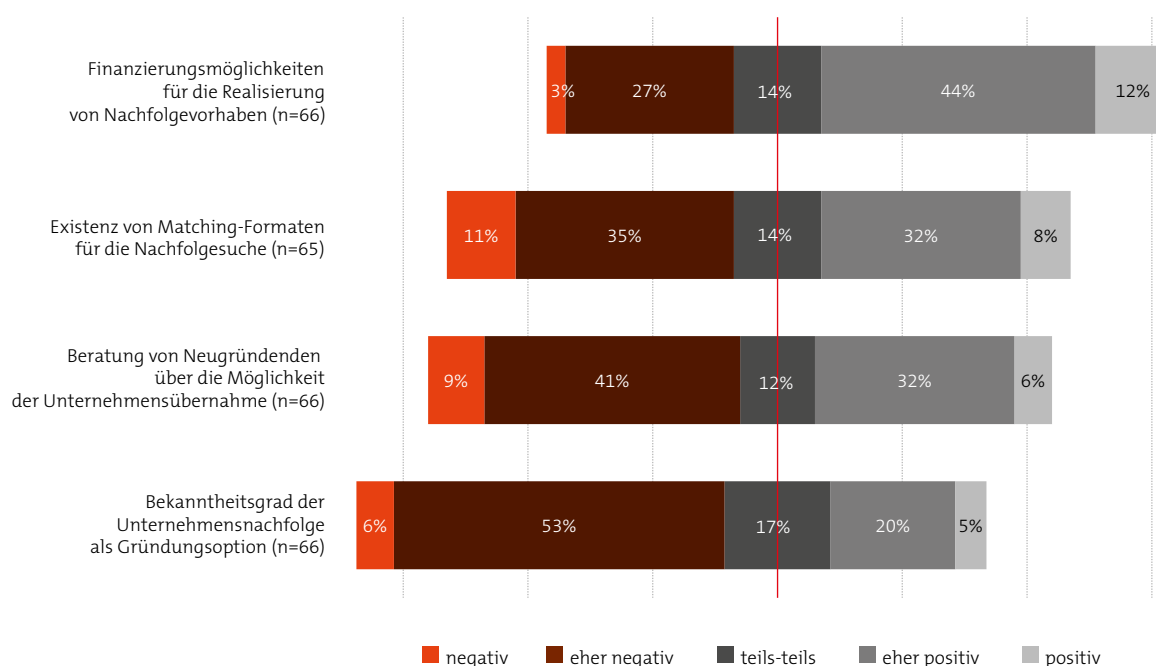
Bundesländern auf 133.200. Beim näheren Hinsehen zeigt sich jedoch auch, dass der Unternehmensbestand im Osten deutlich geringer ist. Es handelt sich somit nicht um eine demografische Ursache, sondern um einen wirtschaftsstrukturellen Effekt. Von den Übertragungen werden in dem oben genannten Zeitraum etwa 2,4 Mio. Beschäftigte betroffen sein. Eine Branchenbetrachtung zeigt, dass die meisten Übernahmen im Dienstleistungsbereich anstehen, gefolgt vom Produktionssektor und dem Handel. Für das Jahr 2018 meldeten die Industrie- und Handelskammern einen Rekord bei Unternehmen, die eine Nachfolge suchen. Gleichzeitig sank die Zahl der Übernahminteressierten auf den niedrigsten Stand der letzten zehn Jahre. Angebot und Nachfrage driften somit zunehmend auseinander.

Die Unternehmensnachfolge ist schon seit Längerem keine reine Familienangelegenheit mehr. Immer öfter wird die Nachfolge außerhalb des eigenen Unternehmens gesucht. Eine externe Lösung stellt für etwa die Hälfte der Inhabenden mittelständischer Unternehmen die anvisierte Nachfolgevariante dar (vgl. Schwartz 2019a). Hierdurch ergeben sich neue Perspektiven für die Gestaltung des Übergabeprozesses: Während bei einer familieninternen Lösung vor allem der Erhalt der Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit des „geerbten“ Unternehmens im Vordergrund steht, kommen bei einer externen Nachfolge viel stärker auch investitionsspezifische und renditeorientierte Aspekte ins Spiel. Inwieweit ermöglichen die Rahmenbedingungen in Deutschland eine erfolgreiche Planung und Regelung der Unternehmensnachfolge?

Eine Verschiebung zu mehr externen Nachfolgen stellt besondere Anforderungen an die Finanzierung und an das Matching von Unternehmensinhabenden und potenziellen Käuferinnen und Käufern. Die Einschätzung der GEM-Expertinnen und -Experten zeigt hierzu folgendes Bild: 56 % bewerten die Finanzierungsbedingungen für die Realisierung von Nachfolgevorhaben als positiv (vgl. Abbildung 28). Bei der erstmaligen Übernahme steht in diesem Zusammenhang eine ganze Bandbreite an Förderdarlehen, Bürgschaften und Beratungszuschüssen zur Verfügung. Der durchschnittliche Kaufpreis im Mittelstand liegt derzeit bei 372.000 Euro. Bei 38 % der Unternehmen liegt der Kaufpreis unter 100.000 Euro, während bei 34 % der Kaufpreis mehr als 500.000 Euro beträgt. Insbesondere der Erwerb von größeren Mittelstandsunternehmen erfordert aus der Sicht der Käuferin oder des Käufers passende Möglichkeiten zur Finanzierung (vgl. Schwartz 2019b).

Für die effektive Zusammenführung von Unternehmensinhabenden mit Übergabeabsicht und potenziellen Übernehmenden haben sich in den vergangenen Jahren Matching-Formate etabliert. Es handelt sich hierbei unter anderem um Onlinebörsen, die über Selektionsverfahren Angebot und Nachfrage zusammenbringen. Neben nationalen Matching-Plattformen entstehen zunehmend auch regionale Formate. Räumliche Nähe erleichtert häufig die Zusammenführung der Beteiligten und geht mit einem Vertrauensbonus einher. Die regionale Unternehmenskultur spielt hier eine wichtige Rolle. Knapp die Hälfte der Befragten bewertet vorhandene Matching-Formate als überwiegend negativ (vgl. Abbildung 28). Immerhin stellen 40 % der Befragten der organisierten Zusammenführung von Inhabenden und potenziellen Übernehmenden ein positives Urteil aus. Diese Einschätzung, welche sich im Vergleich zum GEM-Länderbericht 2017/18 deutlich verschlechtert hat, deutet darauf hin, dass bestehende Matching-Formate nicht auszureichen scheinen, um die zahlreichen Hürden zu meistern. Wie bei vielen Plattformen stellt die Aktualität der Profile eine große Herausforderung dar. Sofern diese nicht gewährleistet werden kann, sinken Matching-Qualität und die Erfolgchancen.

Abb 28:
Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ (0-1), eher negativ (2-4), teils-teils (5), eher positiv (6-8) und positiv (9-10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien in Prozent. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

Lesebeispiel: 50% der Befragten sehen keine „ausreichende Beratung von Neugründenden über die Möglichkeit einer Unternehmensübernahme“ (Kategorien negativ oder eher negativ). 38% meinen, dass Gründungsberatungen Neugründende ausreichend über die Option einer Unternehmensübernahme informieren.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

Zur Gruppe der potenziellen Nachfolgenden gehören auch Personen, mit dem Wunsch zu gründen oder sich selbstständig zu machen. Ein wichtiger Einflussfaktor ist in diesem Zusammenhang die Beratung von Neugründenden über die Möglichkeit der Unternehmensübernahme. Diese erfolgt beispielsweise über Kammern und Wirtschaftsförderungen. Trotz der umfassenden Angebote bewertet die Hälfte der befragten Expertinnen und Experten die Beratung von Neugründenden zur Unternehmensübernahme negativ. Immerhin haben sich im Jahr 2018 etwa 72.000 Neugründende durch eine Übernahme selbstständig gemacht (vgl. Schwartz 2019b).

Im Vergleich zum Vorjahr lässt sich hier ein deutlicher Anstieg um 24 % feststellen. Diese Entwicklung deutet bei potenziellen Übernahmegründenden eher auf einen fortschreitenden Prozess der Sensibilisierung hin. Trotzdem bleiben im Feld der Beratung und Information weiterhin Potenziale ungenutzt. Insbesondere die Einschätzung des gesellschaftlichen Bekanntheitsgrades der Unternehmensnachfolge als Gründungsoption wird von 59 % der Befragten negativ bewertet. Diese Einschätzung, welche sich im Vergleich zum GEM-Länderbericht 2017/18 leicht verschlechtert hat (2017: 56 %).



8. Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Der im GEM-Länderbericht Deutschland 2017/18 eingeführte National Entrepreneurship Context Index (NECI) wird im vorliegenden Bericht fortgeführt. Der Index setzt sich aus den Ergebnissen von zwölf in allen GEM-Ländern untersuchten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und deren Gewichtung durch die Befragten zusammen und stellt die Rahmenbedingungen je Land in einem Index dar. Der NECI-Index dient als weiteres Instrument zur Identifizierung von Stärken und Schwächen bezogen auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen der einzelnen GEM-Länder im internationalen Vergleich.

Für die Erstellung des Index wurden die Rahmenbedingungen entsprechend ihrer zugeteilten Bedeutung, basierend auf den Urteilen der Befragten, gewichtet. Je höher der Indexwert, desto besser werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land insgesamt eingeschätzt.

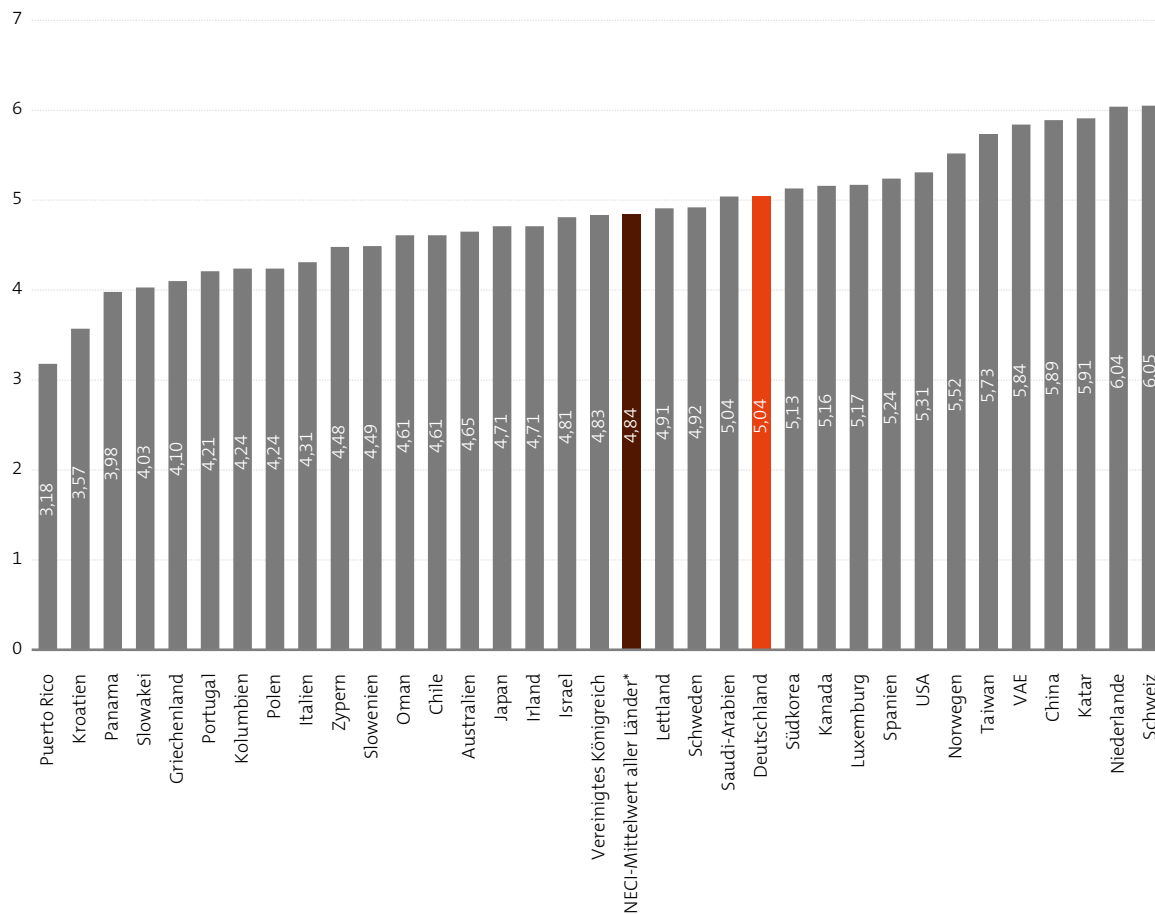
Der Durchschnitt des NECI für alle 34 Länder in der Gruppe mit hohem Einkommen, zu der auch Deutschland gehört, beträgt 4,84 (vgl. Abbildung 29), bezogen auf eine Skala von 0 bis 10.

Deutschland erreicht 2019 einen NECI-Wert von 5,04 und hat sich somit im Vergleich zum Jahr 2018 geringfügig verschlechtert (2018: 5,36). Der Wert des Indexes ist 2019 auch fast in allen anderen Ländern mit hohem Einkommen, die im Ranking vor Deutschland liegen, leicht gesunken (um ca. 0,50). Dazu gehören beispielsweise die Niederlande, die USA oder Luxemburg. Gleichzeitig sind diese drei Länder durch signifikant höhere Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Der Zusammenhang zwischen den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und dem Gründungsgeschehen muss aber in jedem Land individuell betrachtet werden. So nehmen beispielsweise einzelne Länder, in denen die TEA-Quote über 10 % beträgt (zum Beispiel Puerto Rico, Kroatien oder die Slowakei) die letzten Plätze bei der Bewertung des NECI-Wertes ein.

Betrachtet man in der Abbildung 29 nur die Länder aus Europa befindet sich Deutschland beim NECI-Indikator in der Spitzengruppe (sechster Rang). Auf dem ersten Platz steht die Schweiz, wo der Wert des Index im Vergleich zu 2018 leicht gestiegen ist (um ca. 0,30). Ähnlich wie im letzten Jahr liegen die Niederlande bei diesem Indikator wieder weit vorne (6,51; Rang 2).

Die Herausforderungen zur Stärkung des Gründungsstandortes Deutschland beziehen sich auf eine Reihe von Faktoren, die sich in den vergangenen Jahren im Rahmen der GEM-Befragung als besonders persistent herauskristallisiert haben. Dazu gehören insbesondere die schulische Vorbereitung auf die unternehmerische Selbstständigkeit sowie der für sich genommen starke Arbeitsmarkt. Im Vergleich

Abb 29:
National Entrepreneurial Context Index (NECI) Deutschland verglichen mit den 33 anderen
GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2019



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2019

*NECI GEM auf Basis der 34 Länder mit hohem Einkommen 2019.

Der NECI bewertet den institutionellen Rahmen und das Umfeld für Gründungsaktivitäten auf nationaler Ebene. Der Index setzt sich aus zwölf ausgewählten Rahmenbedingungen zusammen. Die Balken zeigen den Mittelwert aller Einstufungen der zwölf gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch die Befragten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Je höher der Indexwert, desto besser werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land eingeschätzt.

In diese Abbildung fließen neben den Daten der 33 GEM-Länder mit hohem Einkommen laut Anhangstabelle 1 auch NEC-Daten von China ein, das keine APS-Daten geliefert hat.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J.

zum Jahr 2018 kann bei diesen Rahmenbedingungen eine leicht positive Veränderung festgestellt werden. Beispielsweise wurde die schulische Gründungsausbildung von insgesamt 68 % der Befragten 2019 negativ eingeschätzt. 2018 waren es noch 81 %, die diesem Themenfeld ein negatives Urteil ausgestellt haben. Gleichzeitig schreiben die Gründungsexpertinnen und -experten diesem Themenfeld einen hohen Stellenwert zu. Deswegen besteht ähnlich wie in den letzten Jahren hier weiterhin Handlungsbedarf.

Die gute konjunkturelle Lage und die damit verbundenen attraktiven Angebote auf dem Arbeitsmarkt sind nur einige von vielen Ursachen, warum sich verhältnismäßig wenige Personen dazu entscheiden, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Zudem stehen viele Gründende, aber auch etablierte Unternehmen, in Deutschland vor der Herausforderung, qualifizierte Fachkräfte zu finden.

Die Mehrheit der Befragten schätzt die Suche nach und Einstellung von qualifizierten Arbeitskräften als besonders schwierig ein. Diese Erkenntnis überrascht nicht und wird auch in anderen Studien bestätigt (vgl. DIHK-Gründerreport 2019).

Laut des KfW-Gründungsmonitors 2019 gab es bei jeder zehnten Neugründung Probleme, die angestrebte Zahl an Mitarbeitenden zu erreichen (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2019).

Der Bitcom-Mittelstandsbericht 2019 weist auf 82.000 unbesetzte Stellen von IT-Fachkräften in Deutschland hin (vgl. IT-Mittelstandsbericht 2019). Aufgrund der digitalen Transformation fast aller Branchen in Deutschland ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach IT-Fachkräften weiter steigen wird.

Der demografische Wandel wird auch dazu führen, dass sich die Engpässe voraussichtlich noch verschärfen werden – wenn die „Baby-Boomer“-Generationen, also die geburtenstarken Jahrgänge der 1950er- und 1960er-Jahre, in den nächsten Jahren aus dem Berufsleben ausscheiden.



Deutschland liegt mit einem NECI-Wert von 5,0 über dem NECI-Durchschnittswert von 4,8 für alle 34 Länder mit hohem Einkommen.

Im Vergleich mit den anderen europäischen Ländern belegt Deutschland den sechsten Platz.



9. Handlungsempfehlungen

Potenziale bei der Unternehmensnachfolge besser ausschöpfen

Die Weiterführung eines bestehenden Unternehmens bietet gegenüber der Neugründung mehrere interessante Aspekte. Es gibt etablierte Produkte oder Dienstleistungen, eine feste Kundschaft und gute Vertriebskanäle, erfahrenes Personal und eingespielte Lieferbeziehungen. Die Verschiebung zu mehr externen Nachfolgen stellt dabei neue Anforderungen an die Finanzierung und an das Matching von Unternehmensinhabenden und potenziellen Übernehmenden.

Die Harvard Professoren Ruback und Yudkoff (2017) sprechen in diesem Zusammenhang von „Acquisition Entrepreneurship“ und schlagen den Aufbau von sogenannten „Search Funds“ vor. Hierfür gilt es, potenzielle Investierende zu finden, die bereit sind, finanzielle Mittel für die Überbrückung der Suchphase, die mehrere Jahre dauern kann, bereitzustellen. In dieser Phase ist häufig die Durchsicht von über tausend Unternehmensprofilen erforderlich. Den Investierenden wird dabei eine attraktive Beteiligung in Aussicht gestellt. Die Einbindung von Business Angels ist hier naheliegend. Im Vergleich zu Investitionen in Start-ups ist das Risiko deutlich geringer. Alternativ besteht aus Sicht der Übernehmenden auch die Möglichkeit, die Suchphase mit eigenen Mitteln zu überbrücken und anschließend mit öffentlichen Fördermitteln zu arbeiten.

Im Zuge der Nachfolge erfolgt häufig auch eine Neuausrichtung des Unternehmens. Hierbei geht es unter anderem um die Entwicklung von digitalen Lösungen, die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, den Eintritt in neue Märkte oder den Aufbau neuer Vertriebswege. Häufig sollen mit den angestrebten Maßnahmen Potenziale der Digitalisierung besser genutzt und die Unternehmen zukunftsfit gemacht werden. Auch die Zusammenarbeit mit Start-ups rückt hier in den Fokus. Es gibt die Erwartung, durch die Kooperation mit jungen technologieorientierten Unternehmen wertvolle Impulse und konkrete Ansätze zur Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Insgesamt gilt es, weitere Aktionsräume zu schaffen, die es etablierten Unternehmen und Start-ups ermöglichen, sich einfach und informell auszutauschen. Gerade im Business-to-Business-Segment sind es vor allem persönliche Austauschforen, die erfolgversprechend sind. Diese können zum Beispiel im Rahmen von Messen, durch Veranstaltungen der regionalen Wirtschaftsförderung oder der Kammern organisiert werden. Die stärkere Zusammenführung der Gründerszene mit dem etablierten Mittelstand bietet langfristig auch die Chance, das Thema Nachfolge bei angehenden Gründern noch besser zu positionieren.

Gründungsaktivitäten in ländlichen Regionen unterstützen

Gerade für junge Unternehmen sind die Digitalisierung und der Ausbau digitaler Infrastruktur elementare Standort- und Wirtschaftsfaktoren. Wichtig ist hierbei, dass Unternehmen in allen Regionen Deutschlands in gleicher Weise von der Digitalisierung profitieren können. Obwohl es bereits Initiativen zum flächendeckenden Breitbandausbau gibt, schreitet dieser nach Meinung der GEM-Expertinnen und -Experten noch nicht in allen Regionen in ausreichendem Maße voran. Insbesondere bedeutet dies eine Herausforderung für Start-ups mit innovativen digitalen Geschäftsmodellen, die ein flächendeckendes Internet- und Mobilfunknetz benötigen.

Daher ist die in der Mittelstandsstrategie (BMWi 2019a) angekündigte Unterstützung für den flächendeckenden Ausbau zukunftsfester Gigabitnetze bis zum Jahr 2025 durch ein besseres Investitionsklima und zusätzliche Fördermittel (vor allem auch für Gewerbegebiete) von enormer Bedeutung.

Eine große Chance bieten die Digitalisierung und der Ausbau der Breitbandnetze für ländliche Regionen, indem sie die Ansiedlung von Start-ups unterstützen und letztendlich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die Gründungsaktivitäten vor Ort positiv beeinflussen. Hier kann die Digitalisierung beispielweise dabei helfen, natürliche Hemmnisse des ländlichen Raumes zu überwinden, sei es im Hinblick auf die Absatzmärkte oder auch Arbeitskräfte.

Wenn es um die damit häufig implizit assoziierte Verringerung der ökonomischen Disparitäten zwischen ländlichen und urbanen Räumen geht, ist aber vor unangemessen positiven Erwartungen bzgl. der räumlichen Digitalisierungseffekte zu warnen, um absehbare Enttäuschungen zu vermeiden: Damit ländliche Räume gegenüber städtischen Gebieten ökonomisch aufholen können, müssten sie – unter sonst gleichen Bedingungen – über eine deutlich bessere digitale Infrastruktur als urbane Verdichtungsregionen verfügen, was wenig realistisch erscheint.

Digitales Gründen sowie die digitale Gründungsfinanzierung voranzubringen, sind ebenfalls wichtige Voraussetzungen (siehe Handlungsempfehlung „Gewerbeanmeldung und Steuerentlastungen für junge und wachsende Unternehmen beschleunigen“), um die Zahl der Gründungen in ländlichen Regionen zu erhöhen. Laut des Global Competitiveness Report 2019 (vgl. Schwab 2019) belegt Deutschland den 72. Platz (unter den 144 in der Studie untersuchten Ländern) bei den Kosten, die eine Unternehmensgründung erfordert. Bei der Zeit, die zur Gründung benötigt wird, liegt Deutschland auf dem 47. Platz. Beide Rangplätze implizieren weitere Verbesserungspotenziale.



Weibliches Unternehmertum stärken

Es bestehen in Deutschland relativ große Unterschiede zwischen Männern und Frauen bezüglich der Einstellung zur Gründung eines Unternehmens. Ob es sich um die Angst vor dem Scheitern, die Wahrnehmung der Gründungschancen in der Region, in der man lebt, oder die Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten handelt, fallen die Aussagen der Frauen pessimistischer aus als die der Männer. Da sich diese Einstellungen nicht innerhalb von kurzer Zeit ändern, ist es hilfreich, zur Stärkung von weiblichem Unternehmertum Netzwerke aufzubauen und weiterzuentwickeln, die eine langfristige Unterstützung bieten.

Eine bedeutende Rolle spielen in diesem Zusammenhang die Kommunikation nach außen sowie wirksame Instrumente, die die Vermittlung und die mediale Präsenz von weiblichen Gründungsvorbildern fördern. Initiativen wie „FRAUEN unternehmen“ (hier stellt das BMWi seit 2014 Unternehmerinnen aus nahezu allen Branchen öffentlichkeitswirksam in den Vordergrund) bringen gründungsinteressierte Frauen, Schülerinnen und Studentinnen mit erfolgreichen Unternehmerinnen zusammen und ermöglichen den Erfahrungsaustausch rund ums Thema Gründen.

Die geringe Zahl der Frauen in den MINT-Studiengängen (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) bzw. in den Ingenieurwissenschaften ist auch ein Grund, warum Frauen weniger häufig in den technologieorientierten Branchen gründen. Grundsätzlich müsste die MINT-Bildung schon wesentlich früher beginnen. Teilweise könnten bereits Kindergartenkinder über für sie zugeschnittene Formate auf die Vorgänge in Natur und Technik neugierig gemacht werden. Auch sollte den MINT-Fächern in den Schulen ein insgesamt größeres Gewicht eingeräumt werden, zum Beispiel durch die Beschäftigung zusätzlicher Lehrkräfte.

Darüber hinaus gilt es, Maßnahmen an Hochschulen zu etablieren, um Frauen für MINT-Bildungsbereiche zu gewinnen und dort zu unterstützen. Das Ziel sollte sein, den Frauenanteil in technischen und ingenieurwissenschaftlichen Berufen und bei Gründungsvorhaben zu erhöhen.

Des Weiteren ist es wichtig, auch unabhängig von Bildungsabschlüssen gezielt die Gründungsneigung von Frauen insbesondere in wissens- und technologieintensiven Bereichen zu stärken. Initiativen wie „Women in Digital“ des BMWi, die zum Ziel haben, die Sichtbarkeit der Digital-Gründerinnen und -Unternehmerinnen zu erhöhen und ihre Vernetzung untereinander zu unterstützen, tragen zur Stärkung von Gründerinnen in technologieorientierten Bereichen bei.

Ein anderer wichtiger Punkt in diesem Zusammenhang ist die Verbesserung der sozialen Infrastruktur mit guten Betreuungsmöglichkeiten für Kinder. Deutschland hat mit dem Ausbau der Kinderbetreuung sowie mit der Ausgestaltung des Elterngeldes erste Voraussetzungen für eine gleichmäßigere Aufteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen beiden Elternteilen geschaffen. Eine gezielte Weiterentwicklung bestehender Instrumente erscheint jedoch notwendig.

Nicht zuletzt sind Frauen als potenzielle Übernehmerinnen von Unternehmen eine wichtige Zielgruppe. Hier können weitere Maßnahmen ergriffen werden, um Frauen zur Option der „Unternehmensnachfolge“ zu ermutigen. Daher sind Initiativen sowie wirksame Unterstützungsleistungen in Form von Schulungen, Coaching und Mentoring speziell zum Thema Nachfolge von großer Bedeutung. Sowohl eine stärkere Sensibilisierung für das Thema Unternehmensnachfolge im Allgemeinen als auch zielgruppenspezifische Angebote zur Qualifizierung könnten hier einen Mehrwert bieten (siehe dazu auch Handlungsempfehlung „Potenziale bei der Unternehmensnachfolge besser ausschöpfen“).

Gewerbeanmeldung und Steuerentlastungen für junge und wachsende Unternehmen beschleunigen

Von den befragten GEM-Expertinnen und -Experten wird die hohe Verlässlichkeit der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen als besonderer Standortvorteil Deutschlands hervorgehoben, von dem junge und wachsende Unternehmen profitieren. Gleichzeitig wird in der Befragung eine Vielzahl von Vorschlägen zur weiteren Verbesserung der Rahmenbedingungen gemacht. Diese beziehen sich auf zwei Aspekte, die nachfolgend vorgestellt werden.

Zum einen kann der Prozess der Gewerbeanmeldung, der Neugründende betrifft, noch beschleunigt und vereinfacht werden. Aus Sicht der Befragten sollte es möglich werden, die Anmeldung eines neuen Unternehmens an einem Tag und mit einem einzigen Behördengang vollziehen zu können. Auch wird vorgeschlagen, dass die Möglichkeit der digitalen Meldung über eine Internetseite, die alle notwendigen Aspekte erfasst, besteht. Durch die Einführung der „Einheitlichen Ansprechpartner“ wurde in den letzten Jahren bereits eine wichtige Grundlage geschaffen. Aufgrund des Gesetzes zur Verbesserung des Onlinezugangs zu Verwaltungsleistungen (Onlinezugangsgesetz – OZG) werden alle Behördenleistungen bis spätestens Ende 2022 digital möglich sein (vgl. BMI 2020). In der vom RKW Kompetenzzentrum herausgegebenen Studie „Digitaler Unternehmensstart“ wurde die digitale Unternehmensanmeldung in insgesamt 90 Städten, Kreisen und Gemeinden untersucht. Die Autorenschaft empfiehlt

die Bündelung und durchgehende Digitalisierung von Angeboten, sodass die Gewerbeanmeldung auch in den Branchen mit erforderlichen Sondergenehmigungen (zum Beispiel bei Apotheken) ohne Medienbrüche erfolgen kann. Weiterhin sollten alle Informationen über die Verwaltungsleistungen im Bereich Gründung an einer Stelle in leicht verständlicher Sprache dargestellt werden. Um eine nutzungsorientierte Umsetzung sicherzustellen, empfiehlt sich auch die Verwendung von einfachen Authentifizierungsformen und digitaler Bezahlungsmöglichkeiten (vgl. RKW Kompetenzzentrum 2019).

Andererseits schlagen die GEM-Expertinnen und -Experten Entlastungen bei den steuerlichen Berichtspflichten sowie Steuersenkungen für junge und wachsende Unternehmen als Maßnahme zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich vor. Im Rahmen der Mittelstandsstrategie des BMWi wurde Ende 2019 diesbezüglich ein weiterer Schritt unternommen. Das neu verabschiedete Dritte Bürokratieentlastungsgesetz regelt, dass Gründende zukünftig nur noch vierteljährlich – statt monatlich – die Umsatzsteuervoranmeldung einreichen müssen (vgl. BMWi 2019b).

Wissens- und Technologietransfer aus der Wissenschaft in die Wirtschaft stärken

Die GEM-Expertinnen und -Experten empfehlen weiterhin, den Wissens- und Technologietransfer aus der Wissenschaft in die Wirtschaft zu stärken. Die Vorschläge beziehen sich dabei zum einen auf die inhaltliche Ausrichtung der Bachelor- und Masterstudiengänge in Deutschland. Hier sollte der Anteil der Managementausbildung (Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Projektmanagement) zugunsten von Lerneinheiten, welche den Transfer von neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen in marktfähige Geschäftsmodelle und Ideenkonzepte vermitteln, reduziert bzw. die Studienordnungen um solche Aspekte ergänzt werden. Eine Studie der Technischen Universität München zu Ausgründungen aus der Wissenschaft kommt zu einem ähnlichen Befund. Die Studie identifiziert einen Mangel an Marktkenntnis bei bei Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, der es ihnen schwer macht, beurteilen zu können, welche Forschungsergebnisse und Befunde ein Kommerzialisierungspotenzial haben und welche nicht (vgl. TUM 2019).

Andererseits wird von den GEM-Expertinnen und -Experten der Ausbau der Förderung von Ausgründungen aus Hochschulen sowie wissenschaftsnahen Forschungseinrichtungen durch die Politik vorgeschlagen. Dieser Befund wird gleichfalls durch andere Studien bestätigt. So empfiehlt auch der BDI-Innovationsindikator, der die deutsche Innovationsleistung mit 34 weiteren Ländern vergleicht, den Start neuer Initiativen zur Steigerung von Ausgründungen von Start-ups im Hightech-Bereich aus Hochschulen (vgl. BDI 2018, S. 11–12). Ein Schritt in diese Richtung wurde durch die Bundespolitik mit Hilfe der Verdoppelung der Mittel im Bundeshaushalt 2019 für die Initiative „Existenzgründungen

aus der Wissenschaft (EXIST)“ bereits umgesetzt (vgl. BMWi 2018). Ein anderer wichtiger Ansatz, um Gründungen aus der Wissenschaft zu befördern, ist die Stärkung der Gründungskultur an Hochschulen mit dem Ziel, die Gründungsausbildung in allen Studiengängen zu verankern (vgl. EFI 2020, S. 39).

Darüber hinaus haben die GEM-Expertinnen und -Experten auch die Wissens- und Technologieinfrastruktur als ausbaufähig eingestuft. Hier wäre es wünschenswert, wenn die Transferstellen der Hochschulen und Forschungseinrichtungen ihr Unterstützungsangebot auf die Phase der Vorbereitung des Marktzugangs ausdehnen und professionalisieren. Eine Möglichkeit stellen Plattformen dar, auf denen Forschungseinrichtungen ihre Erkenntnisse präsentieren und sich mit Unternehmen über die jeweiligen Bedarfe austauschen können.

In der Förderinitiative „Innovative Hochschule“ werden zudem von Bund und Ländern in zwei Auswahlrunden bis 2027 Hochschulen mit insgesamt 550 Millionen Euro unterstützt, um den Wissenstransfer in Wirtschaft und Gesellschaft auszubauen. Ziele sind dabei, den Wissens- und Technologietransfer der Hochschulen strategisch auszurichten, Transferstrukturen auszubauen, die regionale Vernetzung zu steigern sowie innovative Kooperationsformen mit der Wirtschaft zu schaffen und zu festigen (vgl. BMBF 2016).

Stärkung von Gründungs- und Innovationskompetenzen durch neue Bildungs- und Lernkonzepte

Universitäten und Hochschulen in Deutschland verfügen grundsätzlich über ein breites Spektrum an technologischem Know-how. Bisher erfolgt die Vermittlung von digitalen Kompetenzen in der Regel jedoch noch nicht fächerübergreifend, sondern jeweils nach Studienschwerpunkten. Um die vorhandenen Potenziale besser zu nutzen, sollten alle Studierenden ein spezielles Curriculum durchlaufen, welches digitale Grundfertigkeiten vermittelt. Der Umgang mit digitalen Medien und die Schaffung digitaler Produkte stehen im Vordergrund. Der fächerübergreifende Ansatz bietet sich auch für Kreativitätstechniken sowie Problemlösungsfähigkeiten an (vgl. Stifterverband 2019). Die Vermittlung der beschriebenen Kompetenzen erfordert die Integration neuer Unterrichtsmethoden. Beispielsweise bietet die Methode des „Flipped Classrooms“ die Möglichkeit, Lerninhalte im Vorfeld von Präsenzveranstaltungen – zum Beispiel als Video – bereitzustellen, um die gemeinsame Zeit im Klassenraum für praktische Übungen oder die Bearbeitung von

Fallstudien einzusetzen. Lehrende bieten in diesem Kontext eher eine Art Training (Coaching), welches die Studierenden bei der Aufgabenbearbeitung begleitet und unterstützt.

Grundsätzlich sollte die Anwendung offener und problemlösungsorientierter Arbeitsweisen in eigenverantwortlicher Projektarbeit im Rahmen der Ausbildung nicht nur an Universitäten und Hochschulen, sondern auch an Schulen und anderen Bildungseinrichtungen eine größere Rolle einnehmen. Potenzielle Gründende – aber auch Mitarbeitende – müssen in der Lage sein, zukunftsfähige Wertangebote und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei benötigen sie den Mut, bekannte Wege zu verlassen, Risiken einzugehen und die Kompetenzen, bestehende Musterlösungen zu hinterfragen sowie diese von Grund auf neu zu durchdenken. Dafür ist es hilfreich, wenn junge Menschen früh lernen, durch Ausprobieren und Experimente tragfähige Konzepte zu erarbeiten.



Durch neue Bildungs- und Lernkonzepte, welche den Umgang von jungen Menschen mit digitalen Medien und Technologien fördern, sowie ihnen Fähigkeiten vermitteln, digitale Produkte selbst zu entwickeln, kann die Gründungs- und Innovationskompetenz in Deutschland gestärkt werden.



Anhang 1:

GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland

Was unterscheidet GEM von anderen Studien?

Der GEM ist weltweit die einzige Datenquelle, die einen räumlichen und zeitlichen Vergleich der Gründungsquoten vieler Länder in allen Kontinenten über einen mehrere Jahre umfassenden Zeitraum ermöglicht.

Dagegen existieren für einzelne Länder, auch für Deutschland, alternative Datenquellen, sofern es nur um das Gründungsgeschehen innerhalb eines Landes geht.

Neben dem GEM gehören der KfW-Gründungsmonitor, das IAB/ZEW-Gründungspanel, die Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) und der Mikrozensus zu den stichprobenbasierten Datensätzen in Deutschland.

Im Vergleich zu diesen Datensätzen besitzt der GEM etliche Alleinstellungsmerkmale. Zuerst sei die international und intertemporal standardisierte Bevölkerungsbefragung genannt. Diese erlaubt es, für eine Vielzahl verschiedener Länder mit unterschiedlichem Entwicklungsstand die Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Es gibt keine zweite Datenbank mit einer solch globalen Spannweite an vergleichbaren Daten in hoher Qualität.

Der Global Entrepreneurship Monitor zeichnet sich bei der Ermittlung von Gründungsaktivitäten neben der internationalen Vergleichbarkeit durch eine weitere Besonderheit aus. Die ermittelte Gründungsquote (Total early-stage Entrepreneurial Activity – TEA) erfasst nicht nur den prozentualen Anteil an

Personen zwischen 18 und 64 Jahren in Deutschland, die bereits innerhalb der letzten dreieinhalb Jahre ein Unternehmen gegründet haben („Gründende junger Unternehmen“), sondern auch diejenigen Menschen, die sich zum Zeitpunkt der Befragung aktiv mit einem eigenen Gründungsvorhaben beschäftigen, dieses aber noch nicht umgesetzt haben („werdende Gründende“). Beide Werte ergeben in der Summe die TEA-Gründungsquote.

Darüber hinaus werden vom GEM ergänzend zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen erhoben. Durch die repräsentative Stichprobe der Gesamtbevölkerung lassen sich Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder ziehen.

Eine besondere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Abbildung von Unternehmensgründungen als Prozess. Es existieren im GEM separate Maßzahlen für die Vorgründungs- und die Nachgründungsphase, sodass der Gründungsprozess über diese verschiedenen Phasen verfolgt und verglichen werden kann.

Die GEM-Individualdaten stehen drei Jahre nach Erhebung für jeden zur Verfügung – und sie werden in jedem Jahr aktualisiert. Dies führt dazu, dass es weltweit zahlreiche wissenschaftliche Publikationen auf Basis von GEM-Daten gibt, mit allem akademischen und politischen Mehrwert, der daraus resultiert.

Ausgewählte Beispiele von Gründungsdatenquellen in Deutschland

IAB/ZEW-Gründungspanel

Grundgesamtheit: Originäre Unternehmensgründungen

Datenbasis: Creditreform (Kreditauskunft)

Identifizierung: Neuzugänge im Unternehmensbestand in der Creditreform-Datenbank

Untererfassungen von Kleingewerbetreibenden, landwirtschaftlichen Betrieben und Gründenden in den freien Berufen

Gründungsquote: Es wird lediglich die Gründungsintensität erhoben (definiert als: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige)

Datenzugang: Die Daten des IAB/ZEW-Gründungspanels werden in anonymisierter Form externen Forschenden zur Verfügung gestellt. Ansprechperson für externe Forschende ist das ZEW, an das ein schriftlicher Antrag auf Datennutzung gestellt werden muss. Nach Genehmigung des Antrags auf Datennutzung wird ein Datenüberlassungsvertrag zwischen ZEW und den Datennutzenden geschlossen.

Daten verfügbar seit: 2008, jährliche Erhebung der Paneldaten

Regionalisierung: IHK-Regionen, Kreise

Website: www.gruendungspanel.de

Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM Bonn)

Grundgesamtheit: Anzahl der Gewerbeanmeldungen und Anzahl der neu aufgenommenen selbstständigen Tätigkeiten im nichtgewerblichen Bereich

Datenbasis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes (der Mikrozensus) und Auswertungen der Finanzverwaltungen der Bundesländer

Identifizierung: Bereinigung der amtlichen Datensätze (zum Beispiel um die Anzahl der Nebenerwerbsgründungen)

Gründungsquote: Existenzgründung (Wechsel einer Person aus unter anderem abhängiger Beschäftigung in die unternehmerische Selbstständigkeit); Existenzgründungen im Gewerbe (Unternehmensgründung oder Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch Erbfolge); Existenzgründungen in den freien Berufen (Zugang in die Selbstständigkeit wird über die steuerliche Anmeldung im Zuge der Tätigkeitsaufnahme gemessen)

Datenzugang: www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen

Daten verfügbar seit: 2012

Regionalisierung: Bundesländer

Website: www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen

KfW-Gründungsmonitor

Grundgesamtheit: Gründungspersonen

Datenbasis: Jährliche Bevölkerungsbefragung (18–64-Jährige)

Identifizierung: Personen, die im Zeitraum von bis zu zwölf Monaten vor dem Interviewtermin eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben mit Nebenerwerbsgründenden und Gründenden in den freien Berufen

Gründungsquote: Anteil der Gründenden (12-Monats-Konzept) im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung in diesem Alter

Datenzugang: Antrag und Abschluss eines Kooperationsvertrags (Datenarbeit findet in den Räumlichkeiten der KfW in Frankfurt statt)

Daten verfügbar seit: 2000 (Stichprobe: 40.000), 2008 (Stichprobe: 50.000)

Regionalisierung: Bundesländer

Website: <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Service/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Gründungsmonitor/>

Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)

Grundgesamtheit: 30.000 Menschen in knapp 15.000 Haushalten („SOEP-Core“)

Datenbasis: Repräsentative jährliche Wiederholungsbefragung privater Haushalte in Deutschland. Mit allen Haushaltsmitgliedern ab zwölf Jahren wird ein persönliches Interview durchgeführt.

Identifizierung: Unterschiedlich. Die erste Zufallsstichproben (Sample A und Sample B) wurden 1984 gezogen. Seitdem wurde das Panel durch 17 weitere Stichproben erweitert. Personen, die neu in den Haushalt einziehen, werden in die Grundgesamtheit aufgenommen.

Gründungsquote: Im SOEP wird zum einen der Status quo der beruflichen Tätigkeit erfasst – hierzu zählt auch die Selbstständigkeit. Gleichzeitig werden berufliche Veränderungen dokumentiert. Hier wird unter anderem auch die Neuaufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ausgewiesen.

Datenzugang: Nach Abschluss eines Datenweitergabevertrages mit dem FDZ SOEP

Daten verfügbar seit: 1984

Regionalisierung: Bundesländer (bei Abschluss eines erweiterten Datenvergabevertrags auch Daten unterhalb der Ebene der Bundesländer verfügbar)

Website: www.diw.de/soep



Mikrozensus

Grundgesamtheit: 830.000 Personen in etwa 370.000 privaten Haushalten und Gemeinschaftsunterkünften (= 1 % der deutschen Bevölkerung)

Datenbasis: Alle ausgewählten Wohnungen oder Gemeinschaftsunterkünfte (zum Beispiel Altenheime oder Gefängnisse) werden innerhalb von fünf aufeinanderfolgenden Kalenderjahren bis zu viermal in die Erhebung einbezogen.

Identifizierung: Beim Mikrozensus werden nicht direkt die Personen ausgewählt, die befragt werden, sondern die Gebäude, in denen die Personen wohnen. Dazu wird das Bundesgebiet in Flächen mit etwa gleich vielen Wohnungen (sechs bis zwölf Wohnungen) eingeteilt. Von diesen Flächen (Auswahlbezirke) wird nach einem mathematisch-statistischen Zufallsverfahren rund 1 % ausgewählt. Alle angetroffenen Haushaltsmitglieder sind gesetzlich verpflichtet, eine Auskunft zu geben.

Gründungsquote: Im Mikrozensus werden Selbstständige erfasst. Selbstständige sind definiert als Personen, die ein Unternehmen oder einen Betrieb bzw. Arbeitsstätte in Eigentum, Miteigentum oder zur Pacht haben oder als selbstständige Handwerker oder Gewerbebetreibende leiten sowie freiberuflich Tätige. Ein getrennter Nachweis der Selbstständigen (ohne mithelfende Familienangehörige) und Angaben über Selbstständige mit und ohne Beschäftigte (Soloselbstständige) ist im Rahmen des Mikrozensus möglich.

Datenzugang: Nach Antrag, teils entgeltpflichtig nach Umfang der erhobenen Daten (<https://www.forschungsdatenzentrum.de/de/haushalte/mikrozensus>)

Daten verfügbar seit: Je nach Variablen unterschiedlich

Regionalisierung: Keine Angaben

Website: www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Haushalte-Familien/Methoden/mikrozensus.html





Anhang 2:

GEM 2019 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Damit in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst werden können, bedarf es eines international koordinierten Erhebungsdesigns. Da es für Gründungen sowie für die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, führt der GEM eigene Primärerhebungen in den teilnehmenden Ländern durch. Ein komparativer Vorteil des GEM gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Expertinnen und Experten gerichtet werden. Der GEM untergliedert sich in zwei Teile: Eine repräsentative Bevölkerungsbefragung, Adult Population Survey (APS) sowie eine Expertenbefragung, National Expert Survey (NES). Beide Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden dargestellt.

Bevölkerungsbefragung – APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM (APS) wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (18 bis einschließlich 64 Jahre alt) gezogen. Aufgrund dieser Daten lässt sich ermitteln, wie hoch der Anteil der Personen in der Bevölkerung ist, die aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind, eine solche Gründung planen oder bereits durchgeführt haben. Darüber hinaus wird eine Fülle weiterer Daten erhoben, wie etwa die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Selbstständigen und Gründenden, die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis oder (zumindest in einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die in der Regel telefonische Befragung zufällig ausgewählter Haushalte und Befragungspersonen erfolgte im Jahr 2019 eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 50 Volkswirtschaften. Insgesamt wurden weltweit 154.991 Personen befragt. Abweichend von der telefonischen Erhebungsmethode wurde der APS in einigen wenigen Ländern online durchgeführt. In seltenen Fällen erfolgten die Interviews persönlich (face to face), falls über Telefonate keine repräsentative Stichprobe gewährleistet werden konnte. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews – und die Methodik jedes Landes wird seitens des Global-Teams auf Korrektheit und Konformität überprüft.

In Deutschland fand die jüngste Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 21. Mai bis zum 17. Juli 2019 statt. Die Durchführung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das Sozialforschungsinstitut uzbonn (Gesellschaft für empirische Sozialforschung und Evaluation). Insgesamt wurden 36.076 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Drop-outs, also zum Beispiel eine Nummer die zu einem Fax-Gerät gehört), in 3.002 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 8,32 %. 1.731 der 3.002 Interviews (57,6 %) wurden, als Ergänzung der Festnetztelefonate, über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen, um dem unter Jüngeren deutlich geringeren Festnetzanteil gerecht zu werden. Die Verteilung der Interviews auf die Bundesländer ist proportional zur tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung. Weitere Schichtungsvariablen sind das Haushaltseinkommen, das Geschlecht und das Lebensalter. Um die Repräsentativität der Stichprobe zu gewährleisten, wurde zum einen für einen geringen Prozentsatz der Stichprobe die Methode „modified last birthday“ genutzt (Befragung der Person im Haushalt, die als letztes Geburtstag hatte, um eine Zufallsauswahl im Haushalt zu gewährleisten) und zum anderen wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung).

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

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder in Partnerschaft ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (zum Beispiel 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 Vollzeilöhne oder -gehälter bezahlt haben.

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

- a) Inhabende oder Teilhabende eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
- b) aus diesem Unternehmen nicht länger als dreieinhalb 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 Gründende als auch neue Gründende 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 dreieinhalb Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, die Inhabende oder Teilhabende sind und sich in der Geschäftsleitung aktiv verantworten.

Expertinnen- und Expertenbefragung - NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexpertinnen und -experten. Dieser National Expert Survey (NES) ist eine in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche (online oder postalisch) und zum Teil auch persönliche Befragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzugangsbarrieren haben als Kontextfaktoren direkten und indirekten Einfluss auf das Gründungsgeschehen eines Landes. Für den NES werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik interviewt, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land vorweisen können. Hierbei kommt ein standardisierter und in die jeweilige Landessprache übersetzter Fragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die Teilnehmenden nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Personen befragt, von denen jeweils mindestens vier Personen für je eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen spezialisiert sind. Insgesamt wurden 2019 in 54 Ländern 2.315 Interviews geführt. In Deutschland beantworteten 66 Gründungsexpertinnen und -experten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die Befragten Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Jeweils drei bis neun dieser Einzelaussagen werden zu einer von im Kern zwölf gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels durchgeführt, d. h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein.

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die Befragten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) und werden anschließend gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei wichtigsten Gründungshemmnisse und Gunstfaktoren zu identifizieren. Die international standardisierte Befragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder.

Kategorisierung für den Vergleich der GEM-Länder

Die 54 (NES) bzw. 50 (APS) 2019 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des World Economic Forums 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 Ländergruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft und wird entsprechend betitelt als Länder mit niedrigem Einkommenslevel. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, deren Einkommenslevel im mittleren Bereich liegt. Dem höchsten Entwicklungsgrad sind Länder zugeordnet, die eine Volkswirtschaft mit hohem Einkommenslevel aufweisen. Deutschland gehört zur Gruppe der Volkswirtschaften mit hohem Einkommen. Von den 54 am GEM NES 2019 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 33 weitere Länder zu den Ländern mit hohem Einkommen. Bei den am GEM APS 2019 beteiligten Ländern sind es neben Deutschland 32 Volkswirtschaften, die der hohen Einkommensgruppe zugeordnet sind.

GEM-Publikationen

GEM-Berichte

Die beiden jährlich erscheinenden GEM-Publikationen sind zum einen die Länderberichte jedes GEM-Mitgliedslandes und zum anderen die GEM Global Reports, letztere werden immer im Januar eines Jahres im Rahmen des Annual Meetings veröffentlicht. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen dabei stets nach dem Global Report. Deutschland publiziert seit dem Start des GEM im Jahr 1999 jährlich einen GEM-Länderbericht (mit Ausnahme von 2007). Die Länderberichte können von der Internetseite des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover heruntergeladen werden: www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html. Im Unterschied zu den Länderberichten gibt der Global Report einen vergleichenden Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Zusätzliche Berichte widmen sich speziellen Themen wie dem Einfluss von GEM auf Politik, der MENA-Region („Middle East & North Africa“), Frauen und Entrepreneurship oder Gründungen durch Ältere. Die Special Topic und Global Reports können von der GEM-Seite heruntergeladen werden: www.gemconsortium.org/report.

Jüngste GEM-Länderberichte Deutschland:

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2019): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2018/19. Eschborn und Hannover; RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2018): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2017/18. Eschborn und Hannover; RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Jüngste GEM Global Reports:

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2020): Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report. Babson Park, MA: Babson College.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2019): Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Jüngste Special Reports (Auswahl):

Elam, A.B., Brush, C.G., Greene, P.G., Baumer, P., Dean, M., Heavlow, R. (2019): Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report. Regents Park, London NW1 4SA, UK.

Guelich, U., Bosma, N. (2019): Youth Entrepreneurship in Asia and the Pacific 2018–2019. Regents Park, London NW1 4SA, UK.

Artikel in Fachzeitschriften

GEM-Berichte und -Daten finden nicht nur auf Ebene der Nationalstaaten in der Politik, bei Wirtschaftsförderungen und Beratungen Verwendung, sondern werden auch häufig für wissenschaftliche Publikationen herangezogen. Nur GEM-Mitglieder können mit den ganz aktuellen Daten rechnen. Allerdings sind sowohl NES- als auch APS-Datensätze, die älter sind als drei Jahre, in vollem Umfang für sehr viele Jahre komplett frei verfügbar (www.gemconsortium.org) und können von Forschenden weltweit eingesehen, heruntergeladen und genutzt werden. Das Erlangen und die Verbreitung von Forschungserkenntnissen rund um das Thema Entrepreneurship sind Hauptziele des GEM-Projektes. Durch professionelle Review-Verfahren können insbesondere wissenschaftliche Fachjournale zu einer hohen Qualität und zur Verbreitung von Studien mit GEM-Daten beitragen. Nachfolgend finden sich einige exemplarische Beispiele für wissenschaftliche Publikationen aus SSCI-gerankten Journals. Alle aufgelisteten Artikel wurden 2019 oder 2020 publiziert und nutzen GEM-Daten. Insgesamt zeigt die große thematische und methodische Vielfalt der Artikel, die Interdisziplinarität in der empirischen Gründungsforschung und die Nutzung der GEM-Daten auch in der Forschung von Wirtschaftsgeografie, Volkswirtschaftslehre, Management, Psychologie oder Soziologie.

Crecente-Romero, F., Giménez-Baldazo, M. & del Val-Núñez, M.T. (2019): Competitiveness and entrepreneurship rate in Europe during the economic recovery phase, 2012–2016. *International Entrepreneurship Management Journal* 15, 455-470. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00572-x>

Simmons, S.A., Wiklund, J., Levie, J., Bradley, Sunny, S. (2019): Gender gaps and reentry into entrepreneurial ecosystems after business failure. *Small Business Economics* 53, 517-531. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9998>.

Sir, N., Nikolaev, B.N., Wincent, J. (2019): Entrepreneurship and well-being: The role of psychological autonomy, competence, and relatedness. *Journal of Business Venturing* 34(5). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.05.002>

Urbano, D., Guerrero, M., Ferreira, J.J., Fernandez, C. (2019): New technology entrepreneurship initiatives: Which strategic orientations and environmental conditions matter in the new socio-economic landscape? *Journal of Technology Transfer* 44, 1577-1602. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9675-3>

Wyrwich, M., Sternberg, R., Stuetzer, M. (2019): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. *Journal of Economic Geography* 19(3), 567-588. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby023>

Neues aus dem Global Entrepreneurship Monitor und dem deutschen GEM-Team

Das globale GEM-Team hat im Laufe des letzten Jahres eine größere Zahl an neuen Fragen, Indizes und Methoden des Adult Population Survey (APS) sowie des National Expert Survey (NES) getestet, um die empirische Grundlage des Forschungskonsortiums an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Diese Anstrengungen sind auch eine Reaktion auf zunehmende globale Konkurrenz, Gründungsaktivitäten international vergleichend zu erfassen, zu bewerten und politische Handlungsempfehlungen abzuleiten. Dies hat auch, aus wissenschaftlich nachvollziehbaren Gründen, zur Neuformulierung und/oder neuen Skalierung mancher Items in der Bevölkerungsbefragung (zum Beispiel bei den Variablen zur Gründungskompetenz, zu den Gründungschancen oder zur Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis), zu einigen gänzlich neuen Fragen (beispielsweise zur Gründungsmotivation) und zur Eliminierung anderer geführt.

Bei den eliminierten Fragen und damit eingestellten Datenreihen handelt es sich um solche, die mittlerweile überholte Sachverhalte erfassen. Als Ergebnis mehrjähriger intensiver Beratungen des Research Innovation Advisory Committee (RIAC) innerhalb des GEM wurden mehrere neue Indizes entwickelt und empirisch getestet, um unter anderem die Erfassung der nationalen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen noch besser an das der GEM-Philosophie zugrundeliegende theoretische Modell anzupassen. Mit der finalen Einführung des NECI (National Entrepreneurship Context Index), erstmals vorgestellt im GEM Global Report 2018/19, konnte diese aufwendige Arbeit erfolgreich abgeschlossen und die Rahmenbedingungen jedes Landes in einem international vergleichbaren Index verdichtet werden.

Zudem ist der neue „Entrepreneurial Eco-System Index“ (ESI) erwähnenswert. Dieser Index erlaubt die Bewertung von subnationalen (also regionalen) Gründungsökosystemen auf der Grundlage der Bevölkerungsbefragung und der Befragung der Expertinnen und Experten in diesen Regionen oder Städten. Der ESI ist ein Produkt der GEM-Familie, basiert aber nicht auf den jährlichen traditionellen landesweiten GEM-Befragungen, sondern auf separaten Erhebungen in den Regionen selbst. Die mehrheitlich komplett neue Methodik und neuen Fragen wurden unter maßgeblicher Beteiligung des deutschen GEM-Teams in den letzten vier Jahren entwickelt (Johannes von Bloh und Rolf Sternberg), basieren auf dem theoretischen Konzept von Erik Stam von der Universität Utrecht (Stam 2015) und wurden vom spanischen RIAC-Mitglied Alicia Coduras in Absprache mit Rolf Sternberg kürzlich in einem ESI-Manual dokumentiert, das interessierte Regionen und Städte auf Nachfrage bei den Genannten oder dem Executive Director des GEM erhalten können (siehe auch gemconsortium.org). Über das Engagement der entsprechenden GEM-Länderteams bei der Organisation der ESI-Erhebungen und der Erstellung und Vermarktung der ESI-Publikationen können und sollen die Länderteams die Möglichkeit erhalten, eigene Einkünfte, unabhängig vom GEM selbst, zu erzielen. Das GEM-Konsortium unterstützt diese Teams derzeit durch umfänglichen und kostenfreien Support bei der Durchführung der ESI-Studien.

Was das deutsche GEM-Team anbelangt, darf die 2017 gestartete Kooperation zwischen dem RWK Kompetenzzentrum und dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover bislang als erfolgreich bewertet werden, was sich auch an der gestiegenen Aufmerksamkeit festmachen lässt, die die diversen Aktivitäten des Teams in den Medien, auf Tagungen und wissenschaftlichen Publikationen erzielt haben. Zudem ist das Länderteam gewachsen. Bereits zu Beginn



des 2019er GEM-Zyklus stieß Lennard Stolz, als Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie beschäftigt, zum Team, für das er auch als Autor des vorliegenden Berichts mitwirkte. Zudem gehört seit Anfang 2020 Prof. Simone Chlosta zum deutschen GEM-Team, als neue Leiterin des Fachbereichs Gründung beim RKW Kompetenzzentrum in Eschborn.

Beim Annual Meeting der GEM-Länderteams Anfang 2019 in Santiago de Chile war das deutsche Team mit drei Mitgliedern und einem Vortrag vertreten. Johannes von Bloh stellte einen zusammen mit Alicia Coduras und Rolf Sternberg entwickelten innovativen Ansatz zur Messung regionaler Gründungsökosysteme (Entrepreneurial Eco-Systems) vor. Der dort präsentierte Entrepreneurial Eco-System Index (ESI) basiert auf von ausgewählten GEM-Länderteams erhobenen Daten und wurde in den Pilotregionen Hannover, Madrid und Katalonien erfolgreich getestet. Die Methodik wurde in einem kürzlich veröffentlichten Fachartikel in der Zeitschrift für Wirtschaftsgeografie vorgestellt (Sternberg, von Bloh and Coduras 2019). Aufgrund des erfolgreichen Tests des Verfahrens in den drei genannten Regionen und nach Entwicklung eines ESI-Manuals hatte das GERA Board Anfang 2019 grünes Licht für die erste Anwendung der ESI-Methodik in weiteren Regionen weltweit gegeben. Diesem Aufruf sind 2019 elf Regionen gefolgt. Über die Ergebnisse dieses zweiten Pilotjahres des ESI hat Rolf Sternberg gemeinsam mit Alicia Coduras die GEM-Länderteams anlässlich des Annual GEM Coordination Meetings im März 2020 in Miami ausführlich informiert. Für Herbst 2020 ist die Publikation des ersten Global Reports zum Entrepreneurial Eco-System Index (ESI) geplant, den der Leiter des deutschen GEM-Teams gemeinsam mit seinem israelischen Kollegen Ehud Menipaz schreiben wird.

Am 14. Mai 2019 wurde der GEM-Länderbericht Deutschland 2018/19 in Hannover der Öffentlichkeit vorgestellt. Neben der Präsentation der Kernergebnisse durch Mitglieder des Länderteams kamen zahlreiche Gründungspersonen und Vertreterinnen und

Vertreter der Gründungsförderung zu Wort. In entspannter Start-up-Atmosphäre im Transformationswerk Hannover gab es darüber hinaus eine Podiumsdiskussion, unter anderem unter Beteiligung von Andreas Lenz, t3n, und Prof. Rolf Sternberg. Zudem stellte Johannes von Bloh den erwähnten neuen Ansatz zur Messung regionaler Gründungsökosysteme vor. Dieser fand regen Anklang beim Fachpublikum vor Ort. Für Anfragen bezüglich dieses Ansatzes zur Messung der Qualität des Gründungsökosystems steht der Leiter des deutschen GEM-Teams unter sternberg@wigeo.uni-hannover.de zur Verfügung.

Neben der genannten Journalpublikation verdienen weitere wissenschaftliche Veröffentlichungen unter Verwendung der deutschen GEM-Daten aus der Feder von Mitgliedern des deutschen GEM-Teams 2019 Erwähnung. Der Journalbeitrag von Michael Wyrwich (Groningen), Michael Stützer (Mannheim) und Rolf Sternberg zur ambivalenten Rolle von Role Models für regionale Gründungsprozesse am Beispiel deutscher Regionen, der im letztjährigen Bericht schon kurz dokumentiert wurde, ist mittlerweile mit allen bibliometrischen Details und als Open-Access-Version im „Journal of Economic Geography“ veröffentlicht worden. Die relative Innovativität sogenannter „Senior Entrepreneurs“ steht im Mittelpunkt eines Buchbeitrags, den Rolf Sternberg kürzlich im „Handbook of Entrepreneurship and Aging“ veröffentlicht hat (Sternberg 2019). Zu den wissenschaftlichen Vorträgen von Mitgliedern des deutschen GEM-Teams im Referenzjahr 2019 gehören zudem die Präsentationen von Rolf Sternberg zu „Role models, fear of failure and entrepreneurship: why the regional context matters“ am Regional Innovation and Entrepreneurship Research Center (RIERC) der Universität Pécs (Ungarn) im Februar 2019 (siehe auch <https://www.youtube.com/watch?v=xtEUDlrq5bc>) sowie zum Thema „Gründungsaktivitäten, Unternehmensbestand und -nachfolge“ anlässlich der Fachtagung „Vitale Gründungslandschaft – Inclusive Entrepreneurship“ des Social Impact Lab Frankfurt/M., ebenfalls im Februar 2019.

Ziele und Organisation des GEM

Der GEM Global Report erscheint seit der ersten Ausgabe im Jahr 1999 einmal im Jahr mit aktuellen Ergebnissen zum Gründungsverhalten der jährlich etwa 50 teilnehmenden Länder. Mit Ausnahme von 2007 existiert seit 1999 für jedes Jahr zudem ein GEM-Länderbericht für Deutschland. Alle Global Reports sind frei verfügbar, sämtliche Global Reports unter www.gemconsortium.org, alle deutschen Länderberichte unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html.

Die GEM-Daten basieren auf zwei jährlichen Erhebungen. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und statistisch repräsentative, in den meisten Ländern telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung, hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexpertinnen und -experten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich im Anhang dieses Berichtes. Weiterführende bzw. vertiefende methodische Details zum GEM-Erhebungsdesign bieten Reynolds et al. (2005) oder Bosma et al. (2012). Im Verlauf der letzten 20

Jahre hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Nationen insgesamt erhöht. Zwar beteiligen sich nicht alle Länder jährlich, aber über sämtliche Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit davon in mindestens fünf Jahren. Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 986 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 846 Erhebungswellen des NES. Es gibt auf globaler Ebene keine andere vergleichbare Datenbank zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen mit diesem Umfang. Die interne Organisation des Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien: Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretungen der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der geldgebenden Firmen zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams. Das Research and Innovation Advisory Committee (RIAC) berät das GERA Board bei strategischen Fragen zukünftiger Forschung.



Literaturverzeichnis:

Bitkom e. V. (2019): IT-Mittelstandsbericht. Fokus Künstliche Intelligenz. Berlin.

Brauns, B. (2016): Start-ups in der Türkei: Es ist Zeit, zu gehen. Zeit Online. www.zeit.de/wirtschaft/unternehmen/2016-07/startups-tuerkei-istanbul-recep-tayyip-erdogan-investoren

Brixy, U.; Sternberg, R. (2011): German Panel of Nascent Entrepreneurs. In: Reynolds, P.D. and Curtin, R.T. (Eds.): New Business Creation. An International Overview. New York, Dordrecht, Heidelberg, London: Springer, pp. 123-142.

Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (2018): Innovationsindikator. www.innovationsindikator.de/fileadmin/content/2018/pdf/ausgaben/Innovationsindikator_2018.pdf

Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat (2020): Moderne Verwaltung – Onlinezugangsgesetz (OZG). www.bmi.bund.de/DE/themen/moderne-verwaltung/verwaltungsmo-dernisierung/onlinezugangsgesetz/onlinezugangsgesetz-node.html

Bundesministerium für Bildung und Forschung (2016): Forschung – Innovative Hochschule. www.bmbf.de/de/innovative-hochschule-2866.html

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018): 10 Punkte für mehr Gründungen. Berlin.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020): Patente und Schutzrechte. www.existenzgruender.de/DE/Unternehmen-fuehren/Recht-Vert-raege/Patente-Schutzrechte/inhalt.html

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019a): Wertschätzung – Stärkung – Entlastung: Mittelstandsstrategie. Berlin.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019b): Drittes Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III). Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Service/Gesetzesvorhaben/buerokratieentlastungsgesetz-III.html

Crecente-Romero, F.; Giménez-Baldazo, M.; del Val-Núñez, M. T. (2019): Competitiveness and entrepreneurship rate in Europe during the economic recovery phase, 2012–2016. International Entrepreneurship Management Journal 15, 455-470. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00572-x>

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. (2019): DIHK-Gründerreport 2019: Trotz regen Gründungsinteresses – der Funke zündet nicht. Berlin, Brüssel.

Deutsches Patent- und Markenamt (2019): Markenschutz. www.dpma.de/marken/markenschutz/index.html

EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2019): Jahresgutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2019. Berlin.

EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2020): Jahresgutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2020. Berlin.

Europäisches Patentamt (2019): EPA-EUIPO-Studie: Europäische Wirtschaft profitiert enorm von geistigen Eigentumsrechten. www.epo.org/news-issues/news/2019/20190925_de.html

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2020): Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report. Babson Park, MA: Babson College.

IAB/ZEW-Gründungspanel (Mai 2019): Datenschutzverordnung schafft Rechtssicherheit für junge Unternehmen. Mannheim, Nürnberg: ZEW, IAB.

Initiative D21 (2020): Ergebnispräsentation D21-Digital-Index 2019/20. https://initiated21.de/app/uploads/2020/02/d21-digital-index-2019_2020_presentation-fachkongress.pdf

Kay, R.; Suprinovič, O. (2018): IfM-Hintergrundinformationen zur Unternehmensnachfolge in den Bundesländern. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung.

Metzger, G. (2019): KfW-Gründungsmonitor 2019. Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt? Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.



RKW Kompetenzzentrum (2019): Digitaler Unternehmensstart: Potenziale von Verwaltungsleistungen aus Nutzersicht. www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/studie/digitaler-unternehmensstart-kurzfassung/

Ruback, R.S.; Yudkoff, R. (2017): Buying Your Way into Entrepreneurship. Harvard Business Review, Ausgabe Januar/Februar, 149-153. <https://hbr.org/2017/01/buying-your-way-into-entrepreneurship>

Statistisches Bundesamt (2020): Deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2019 um 0,6 % gewachsen: Bruttoinlandsprodukt im zehnten Jahr in Folge gestiegen, aber mit nachlassender Dynamik. Pressemitteilung. www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/01/PD20_018_811.html

Schwab, K. (Hg.) (2019): The Global Competitiveness Report 2019. Cologny/Geneva: World Economic Forum.

Schwartz, M. (2019a): Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Planungen stabil auf hohem Niveau. KfW Research/Fokus Volkswirtschaft, Nr. 241.

Schwartz, M. (2019b): Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Entlastung bei Nachfolgen auch dank mehr Übernahmen – Externe Investoren gesucht. KfW Research/Fokus Volkswirtschaft, Nr. 274.

Simmons, S. A.; Wiklund, J.; Levie, J.; Bradley, S. W.; Sunny, S. (2019): Gender gaps and reentry into entrepreneurial ecosystems after business failure. Small Business Economics 53, 517-531. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9998-3>

Sir, N.; Nikolaev, B. N.; Wincent, J. (2019): Entrepreneurship and well-being: The role of psychological autonomy, competence, and relatedness. Journal of Business Venturing 34(5). www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902617301672?via%3Dihub

Stam, E. (2015): Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. European Planning Studies 23(9), 1759-1769.

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2018): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2017/18. Eschborn und Hannover: RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R. (2019): Are senior entrepreneurs less innovative than younger ones? In: Backman, M.; Karlsson, C.; Kekezi, O. (Hg.): Handbook of Research on Entrepreneurship and Aging. Cheltenham: Edward Elgar, 110-143. <https://doi.org/10.4337/9781788116213>

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2019): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2018/19. Eschborn und Hannover: RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Stifterverband für die deutsche Wissenschaft e. V. (2019): Hochschul-Bildungs-Report 2020: Für morgen befähigen. Jahresbericht 2019. Essen.

Stypinska, J. (2018): The enterprising self: a panacea for all or new fictitious social role for older adults? The analysis of European policies for senior entrepreneurship. Journal of Population Ageing 11(1), 43-65.

Technische Universität München (2019): Akademische Ausgründungen brauchen Vorbilder. Pressemitteilung. <https://forschenundgruenden.de/2019/12/09/pressemitteilung-akademische-ausgruendungen-brauchen-vorbilder/>

Urbano, D.; Guerrero, M.; Ferreira, J. J.; Fernandez, C. (2019): New technology entrepreneurship initiatives: Which strategic orientations and environmental conditions matter in the new socio-economic landscape? Journal of Technology Transfer 44, 1577-1602. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9675-3>

Von Bloh, J.; Mandakovic, V.; Apablaza, M.; Amorós, J. E.; Sternberg, R. (2019): Transnational entrepreneurs: opportunity or necessity driven? Empirical evidence from two dynamic economies from Latin America and Europe, Journal of Ethnic and Migration Studies. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1559996>

Wyrwich, M.; Sternberg, R.; Stuetzer, M. (2019): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. Journal of Economic Geography 19(3), 567-588. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby023>

Stichprobengrößen beider Erhebungen in den 2019 am GEM beteiligten Ländern

| Staaten | Bevölkerungsbefragung | Expertenbefragung |
|---------------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Länder mit niedrigem Einkommen | | |
| Ägypten | 2.540 | 58 |
| Indien | 3.398 | 72 |
| Indonesien | 3.970 | 36 |
| Madagaskar | 2.269 | 39 |
| Marokko | 3.510 | 49 |
| Pakistan | 2.000 | 72 |

| Staaten | Bevölkerungsbefragung | Expertenbefragung |
|---------------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Länder mit mittlerem Einkommen | | |
| Armenien | 2.000 | 40 |
| Brasilien | 2.000 | 67 |
| Ecuador | 2.063 | 37 |
| Guatemala | 2.958 | 36 |
| Iran | 3.122 | 36 |
| Jordanien | 1.845 | 36 |
| Mexiko | 5.361 | 36 |
| Nordmazedonien | 2.000 | 36 |
| Russland | 2.006 | 36 |
| Südafrika | 2.805 | 36 |
| Weißrussland | 2.001 | 37 |

Hinweis:

Gelistet sind nur solche Länder, die 2019 sowohl die Bevölkerungs- als auch die Expertenbefragungen fristgerecht durchgeführt haben; für Thailand, China, Bulgarien und Paraguay liegen lediglich Daten der Expertenbefragung vor (insgesamt 147 Befragte in diesen vier Ländern).



| Staaten | Bevölkerungsbefragung | Expertenbefragung | Staaten | Bevölkerungsbefragung | Expertenbefragung |
|-----------------------------------|-----------------------|-------------------|------------------------|-----------------------|-------------------|
| Länder mit hohem Einkommen | | | Panama | 2.024 | 36 |
| Australien | 1.519 | 63 | Polen | 8.000 | 36 |
| Chile | 8.102 | 41 | Portugal | 2.013 | 44 |
| Deutschland | 3.002 | 66 | Puerto Rico | 2.000 | 37 |
| Griechenland | 2.000 | 37 | Saudi Arabien | 4.003 | 39 |
| Irland | 2.000 | 76 | Schweden | 3.782 | 36 |
| Israel | 2.036 | 36 | Schweiz | 1.546 | 36 |
| Italien | 2.000 | 36 | Slowakei | 2.001 | 36 |
| Japan | 2.027 | 39 | Slowenien | 1.577 | 36 |
| Kanada | 7.651 | 44 | Spanien | 23.300 | 36 |
| Katar | 3.035 | 57 | Südkorea | 2.000 | 92 |
| Kolumbien | 2.109 | 36 | Taiwan | 2.343 | 38 |
| Kroatien | 2.000 | 36 | USA | 2.669 | 36 |
| Lettland | 1.623 | 36 | VAE | 2.002 | 36 |
| Luxemburg | 2.100 | 37 | Vereinigtes Königreich | 1.609 | 36 |
| Niederlande | 1.744 | 38 | Zypern | 2.014 | 43 |
| Norwegen | 2.000 | 42 | | | |
| Oman | 2.000 | 36 | Insgesamt | 155.679 | 2.168 |

Bevölkerungsbefragung: **155.679**

Expertenbefragung: **2.168**



Notizen

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum ist ein gemeinnütziger und neutraler Impuls- und Ratgeber für den deutschen Mittelstand. Unser Angebot richtet sich an Menschen, die ihr etabliertes Unternehmen weiterentwickeln ebenso wie an jene, die mit eigenen Ideen und Tatkraft ein neues Unternehmen aufbauen wollen.

Ziel unserer Arbeit ist es, kleine und mittlere Unternehmen für Zukunftsthemen zu sensibilisieren. Wir unterstützen sie dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft zu entwickeln, zu erhalten und zu steigern, Strukturen und Geschäftsfelder anzupassen und Beschäftigung zu sichern.

Zu den Schwerpunkten „Gründung“, „Fachkräftesicherung“ und „Innovation“ bieten wir praxisnahe Lösungen und Handlungsempfehlungen für aktuelle und zukünftige betriebliche Herausforderungen. Bei der Verbreitung unserer Ergebnisse vor Ort arbeiten wir eng mit den Expertinnen und Experten in den RKW Landesorganisationen zusammen.

Unsere Arbeitsergebnisse gelten branchen- und regionsübergreifend und sind für die unterschiedlichsten Unternehmensformen anwendbar. Darüber hinaus stellen wir für die Bauwirtschaft traditionell branchenspezifische Lösungen bereit.