

Existenzgründungen: Ein Weg zur Beschäftigungsförderung?

Friedhelm Pfeiffer*

In dem Beitrag wird unter Berücksichtigung der Staatstätigkeit aus einer theoriegeleiteten empirischen Perspektive diskutiert, ob zusätzliche Existenzgründungen zu mehr Beschäftigung führen. In erfolgreichen Existenzgründungen werden zwar direkt Arbeitsplätze geschaffen (an Erfolgsgeschichten dieser Art herrscht kein Mangel). Gleichzeitig kann (und wird) es allerdings über Wettbewerbs- und Verdrängungsprozesse auf Güter- und Faktormärkten zu einem Abbau von Beschäftigung in etablierten Unternehmen oder zu Schliessungen von Unternehmen kommen. Das Wissen zur staatlichen Steuerung solcher Marktprozesse, um gezielt Beschäftigung zu fördern, ist trotz erheblicher wissenschaftlicher Fortschritte (noch?) nicht vorhanden. Jedenfalls gibt es noch zu wenige empirische Hinweise dafür, dass die umfangreichen staatlichen Aktivitäten zur Förderung von Existenzgründungen tatsächlich die Beschäftigung in der Gesamtwirtschaft erhöht haben.

Gliederung	3.3	Eintrittsregulierungen
1 Einführung	3.4	Förderprogramme für arbeitslose Gründer
2 Existenzgründungen	4	Selbständigkeit
3 Förderprogramme und Regulierungen des Marktzutritts	5	Abschließende Bemerkungen
3.1 Staatliche Interventionen zur Förderung von Existenzgründungen	Literatur	
3.2 Förderprogramme für innovative Gründungen		

* Danksagung: Der Autor dankt der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die finanzielle Unterstützung zur Fertigstellung der Arbeit (PF 331/3). Ferner danke ich Delia Borcea, Kathrin Göggel und Johannes Gräb für die kompetente Forschungsassistenz sowie zwei anonymen Gutachtern für wertvolle Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge zu einer früheren Version dieser Arbeit. Noch verbleibende Fehler und Unzulänglichkeiten gehen ausschließlich zu meinen Lasten.

1 Einführung

Existenzgründungen gelten vielfach als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung. Markteintritte gehen mit Produkterneuerung und Wettbewerbssteigerung einher. Neue Arbeitsplätze können entstehen, möglicherweise besser entlohnt als die bereits bestehenden. Angesichts der anhaltenden Arbeitslosigkeit wird daher vielfach vermutet, dass es zu wenige Existenzgründungen in der Bundesrepublik gibt. Zusätzliche Existenzgründungen, eventuell initiiert durch staatliches Handeln, könnten helfen, zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen und die Zahl der Beschäftigten zu steigern.

Bei dieser Argumentation wird nicht immer ausreichend bedacht, dass der Erfolg von Existenzgründungen mit erheblichen Unsicherheiten verbunden ist. Dies zeigt unter anderem das Nebeneinanderher von Gründungen und Schliessungen von Unternehmen. Auch die Wirkungen von Existenzgründungen für die Zahl der Beschäftigten in einer Volkswirtschaft sind in der Regel kaum eindeutig zu bestimmen (siehe beispielsweise Fritsch und Grotz 2004). In erfolgreichen Existenzgründungen werden zwar direkt Arbeitsplätze geschaffen (an Erfolgsgeschichten dieser Art herrscht kein Mangel). Gleichzeitig kann (und wird) es allerdings über Wettbewerbs- und Verdrängungsprozesse auf Güter- und Faktormärkten zu einem Abbau von Beschäftigung in etablierten Unternehmen oder zu Schliessungen von Unternehmen kommen. Das Wissen zur gezielten Steuerung solcher Marktprozesse ist trotz erheblicher wissenschaftlicher Fortschritte nicht vorhanden. Für wirtschaftspolitische Zwecke wären zudem fundierte Kenntnisse des Zusammenhangs zwischen staatlichem Handeln, Existenzgründungen sowie den daraus resultierenden direkten und indirekten Wirkungen für die Beschäftigung entscheidend.

Angenommen der Mangel an Arbeitsplätzen in der Bundesrepublik könnte auf zu wenige Existenzgründungen zurückgeführt werden. In diesem Fall sind zwei Ursachenkomplexe zu unterscheiden, die zu ganz unterschiedlichen Schlussfolgerungen führen. Einerseits können im Wettbewerbsgeschehen liegende endogene Gründe verantwortlich für einen Mangel an Existenzgründungen sein, endogen in dem Sinne, dass die im Markt etablierten Unternehmen beispielsweise den Eintritt von Konkurrenten erfolgreich abblocken, oder von Beschränkungen, die von Kapitalmärkten herrühren. Andererseits können dafür staatliche Regulierungen und Interventionen verantwortlich sein, die Existenzgründungen abschrecken. Staatliche Interventionen können zwar theoretisch zur Herstellung der Effizienz von Markt-

prozessen dienen. So könnte die Offenheit des Markteintritts durch Wettbewerbsgesetze gewährleistet werden oder der Staat könnte bei Kreditbeschränkungen mit Zuschüssen für potentielle Gründer zur Effizienz beitragen. Allerdings kann staatliches Handeln auch Umverteilungszwecken dienen. Eintrittsregulierungen dienen beispielsweise dazu, die Gewinne der vorhandenen Unternehmen zu sichern (siehe Baumol 1990) oder sie nutzen Regulierungsbürokratien und Politikern, ohne die Effizienz zu erhöhen (siehe Djankov et al. 2002).

Welchen Beitrag die unterschiedlichen Ursachen für die Existenzgründungsdynamik und daraus abgeleitet für die Zahl der Beschäftigten in der Bundesrepublik haben, ist eine empirische Frage. Es gibt bereits zahlreiche Untersuchungen zu den direkten Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen für bestimmte Industrien und Regionen (siehe Fritsch und Grotz 2004, Fritsch und Niese 2004b, OECD 2000, Schulz 1995, Steil 1999). Indirekte negative Beschäftigungswirkungen sind jedoch weniger intensiv erforscht worden.

In dem vorliegenden Artikel werden ausgewählte theoretische und empirische Aspekte des Zusammenhangs zwischen Existenzgründungen, staatlichem Handeln und Beschäftigung diskutiert, wobei die Auswahl von den Forschungspräferenzen des Autors geprägt ist. Dabei wird die Titelfrage „Existenzgründungen: Ein Weg zur Beschäftigungsförderung“ überwiegend aus einer volkswirtschaftlichen (und nicht aus einer sektoralen oder regionalen) Sicht beleuchtet. Aus Platzgründen kann ferner nicht auf den Zusammenhang zwischen Beschäftigung und Arbeitslosigkeit eingegangen werden.

Zusammenfassend zeigen theoretische Überlegungen und eine in mancher Hinsicht lückenhafte empirische Evidenz die Bedeutung von Existenzgründungen für die Zahl der Beschäftigten auf. Jedoch scheinen die Möglichkeiten des Staates, durch die Förderung von Existenzgründungen die Beschäftigung zu steigern, begrenzt. Es gibt zu wenige empirische Hinweise dafür, dass die umfangreichen staatlichen Aktivitäten in der Bundesrepublik die Zahl der Beschäftigten in der Gesamtwirtschaft erhöht haben.

Der Artikel ist wie folgt aufgebaut. In Abschnitt zwei werden Bestimmungsgründe und Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen diskutiert. Abschnitt drei erörtert staatliche Förderprogramme für Existenzgründer und Wirkungen von Markteintrittsregulierungen. Abschnitt 4 befasst sich mit dem Thema Selbständigkeit, das heißt der Summe der bis zu einem Zeitpunkt überlebenden Gründer. Abschnitt 5 enthält abschliessende Bemerkungen.

2 Existenzgründungen

Mit Existenzgründungen werden Gründungen von Unternehmen bezeichnet, die von einer Person erfolgen. Dabei handelt es sich um eine Flussgröße, die relativ zu einem bestimmten Zeitraum (in der Regel ein Jahr) definiert und gemessen wird. Existenzgründungen dominieren quantitativ das Gründungsgeschehen. Beispielsweise gehörten in Westdeutschland im Zeitraum 1989–1995 95 % aller Gründungen zu dieser Kategorie (Pfeiffer und Reize 1999: 64). Die restlichen 5 % der Gründungen erfolgten durch Unternehmen, die Zweigbetriebe gründeten. Solche Gründungen von Unternehmen sind nicht Gegenstand der weiteren Diskussion.

Um die Konsequenzen von Existenzgründungen für die Beschäftigungsdynamik zu analysieren, ist es wichtig, deren Determinanten zu verstehen. Die Zahl der Existenzgründungen in einer Volkswirtschaft wird unter anderem von den erwarteten Gewinnen, den vorhandenen Unternehmen, von den Löhnen, der Qualifikationsstruktur der Bevölkerung, dem Vermögen, der staatlichen Marktzutrittsregulierung, sowie dem Steuer- und Transfersystem abhängen (siehe Fritsch und Grotz 2004, Fritsch und Niese 2004b, Schulz 1995). Mit zunehmenden Marktzutrittskosten und einer Zunahme von Eintritten neuer Unternehmen können sich die Gewinnerwartungen und die Zahl zusätzlicher Gründer reduzieren. Für die potentiellen Gründer werden Erwartungen über ihre Kostenstruktur (Jovanovic 1982), über ihre Produktivität (Hopenhayn 1992) oder den Grad der Arbeitsteilung in der Volkswirtschaft (Acemoglu et al. 2005) in Abhängigkeit vom Wettbewerb wichtig sein.

Ob es zu einem bestimmten Zeitpunkt zu viele oder zu wenige Existenzgründungen in einer Volkswirtschaft gibt, kann aus Effizienzgründen oder auch von der Zahl der Beschäftigten her untersucht werden. Wenn neue Unternehmen Arbeitskräfte attrahieren, dann sind damit Einstellungskosten verbunden. Wenn alle vorhandenen Unternehmen durch Existenzgründungen ersetzt würden, wären die damit verbundenen Anpassungskosten wohl so erheblich, dass sich ein solches Szenario aus ökonomischer Sicht kaum rechtfertigen liesse. Andererseits könnten vorhandene Unternehmen den weiteren Markteintritt verhindern und die Zahl der Existenzgründungen und der Beschäftigten wäre bei einem Abbau solcher Eintrittsbarrieren höher.

Wenn sich eine Volkswirtschaft auf einem gleichgewichtigen Wachstumspfad befindet, werden bedingt unter anderem durch den Alterungsprozess der Bevölkerung regelmäßig Schliessungen und Neugrün-

dungen stattfinden. Existenzen werden neu gegründet, weil beispielsweise ältere Selbständige in den Ruhestand gehen und deren Unternehmen von jüngeren Erwerbstätigen übernommen werden. Solche Existenzgründungen haben unter Umständen keine Auswirkungen auf die Zahl der Arbeitsplätze. Nach Auswertungen des Verfassers mit den Daten des Mikrozensus waren im April 2000 in der Bundesrepublik 3594.477 Erwerbstätige im Alter zwischen 15 und 65 Jahren selbständig. Von den Selbständigen waren 713037 zwischen 55 und 65 Jahre alt, und 761117 zwischen 15 und 35 Jahren. Weitere 123257 Selbständige waren über 65 Jahre alt. Dies könnte ein Hinweis dafür sein, dass Existenzgründungen zu einem Teil alterungsbedingt stattfinden.

Gründungsaktivitäten können auf Ungleichgewichte in Industrien oder Regionen hinweisen. Existenzen werden neu gegründet, weil vorhandene Unternehmen in aufstrebenden Industrien überdurchschnittliche Gewinne verzeichnen und Existenzgründer entsprechende Gewinnerwartungen haben. Die Zunahme der Existenzgründungen in den neuen Bundesländern (siehe Steil 1999) kann als Reaktion auf ein Ungleichgewicht verstanden werden. Im sozialistischen Wirtschaftssystem der früheren DDR war Selbständigkeit aus ideologischen, oder aus einer dem vorherrschenden Wirtschaftssystem inherenten Logik, verboten, beziehungsweise nur in einigen wenigen Handwerksbereichen erlaubt (Lechner und Pfeiffer 1993). Mit dem Wechsel des Wirtschaftssystems nach der Wende im Jahre 1989 gab es wieder die Möglichkeit, privat Unternehmen zu gründen. In den Wirtschaftsbereichen, in denen Selbständige im Vergleich zu großen Unternehmen Wettbewerbsvorteile haben, setzte ein Gründungsboom ein. Darauf folgten Zeiten niedriger Gründungsraten.

Existenzgründungen können ganz neue Märkte eröffnen mit der Folge, dass mit zusätzlichen Gründungen auch die Zahl der Beschäftigten in solchen neuen Industrien steigt. Technologieorientierte Gründungen (siehe Engel 2004) könnten etwa neue Märkte initiieren. Ob damit auch die Zahl der Beschäftigten in der Volkswirtschaft insgesamt steigt, hängt vom Ausmaß der indirekten Effekte ab. Ein solcher Aufbruch von vorhandenen Strukturen ist zudem nicht auf den Transmissionmechanismus Existenzgründungen beschränkt. Er kann auch durch Reorganisationen in vorhandenen Unternehmen initiiert werden. Den jährlichen Umfragen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW Mannheim) zufolge führen beispielsweise bis zu 65 Prozent der befragten Industrieunternehmen Jahr für Jahr Produkt- oder Prozessinnovationen durch (siehe Rammer et al. 2005).

Welche der genannten Ursachen den beobachteten Gründungen zugeordnet werden können, ist eine empirische Frage. Ein Ziel erheblicher Forschungsanstrengungen der letzten Jahre ist es gewesen, geeignete Datenstrukturen zu erschließen, um valide Informationen zum Gründungsgeschehen zu erhalten. Neben der IAB-Beschäftigtenstatistik stellt das Zentrum Europäische für Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim (siehe dazu Metzger und Heger 2004) nach Fritsch und Grotz (2004: 2) „derzeit die besten Gründungsinformationen bereit“.

Den Gründungsdaten des ZEW zufolge wurden in der jüngsten Vergangenheit etwa 250 000 Existenzen je Jahr gegründet (siehe Abbildung 1). Insgesamt wurden demnach zwischen 1991 und 2003 mehr als 3,2 Millionen Existenzen gegründet. Während die Gründungen in Westdeutschland in den neunziger Jahren zugenommen haben, sind sie in Ostdeutschland nach dem Gründungsboom Anfang der neunziger Jahre zurückgegangen (siehe Abbildung 1).

Bei der Interpretation dieser Werte gilt es zu bedenken, dass erstens nicht alle neu gegründeten Unternehmen ein ganzes Jahr überleben, und dass zweitens kleine und ganz kleine Unternehmen, etwa Gründungen aus Arbeitslosigkeit, in den ZEW-Daten untererfasst sind. Allein im Jahre 2003 wurden fast 250 000 Arbeitslose mit staatlicher Unterstützung selbständig (siehe Abschnitt 3.4 weiter unten).

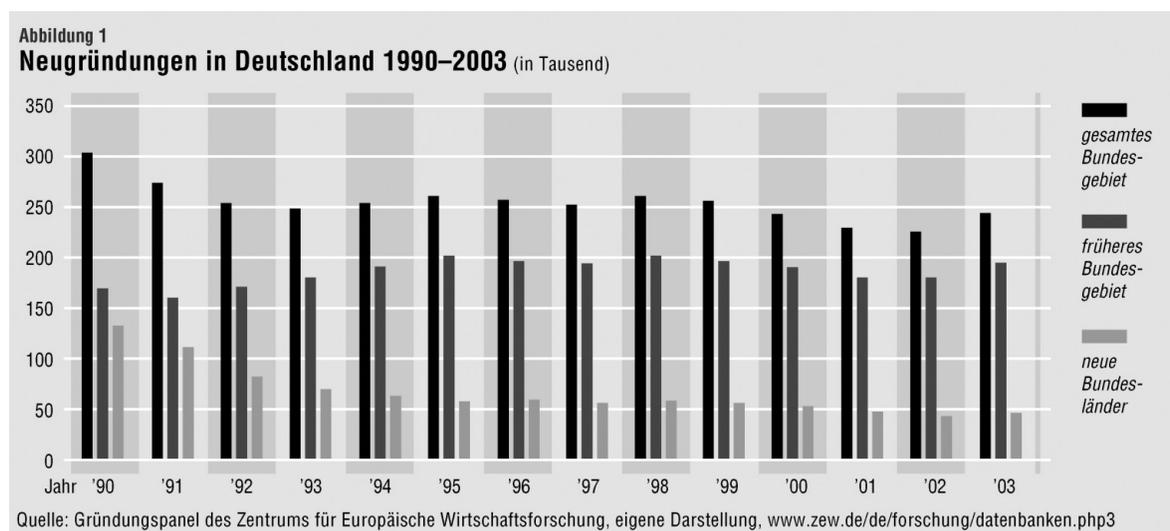
Ob eine viertel Million Existenzgründungen viel oder wenig sind, kann in einer ersten Annäherung mit einem Vergleich zur Größe des Bestandes an Unternehmen abgeschätzt werden. Dabei bietet sich für Existenzgründungen die Anzahl der Selbständigen als Vergleichsmaßstab an. Demnach haben etwa 7

Prozent der Selbständigen zu einem Stichtag ihr Unternehmen vor weniger als einem Jahr gegründet. Dieser Vergleich wird in Abschnitt 4, Selbständigkeit, weiter unten ausgeführt.

Tragen Existenzgründungen zu einer Erhöhung der Zahl der Beschäftigten in der Volkswirtschaft bei, wenn man nicht nur den unmittelbaren Beitrag, sondern auch allgemeine Gleichgewichtseffekte bedenkt? Neugründungen schaffen zwar Arbeitsplätze, können allerdings auch zu einem Abbau von Beschäftigung in etablierten Unternehmen beitragen oder finden gleichzeitig mit Schliessungen von Unternehmen statt (siehe beispielsweise Hopenhayn 1992). Aus beschäftigungspolitischer Sicht ist die Kenntnis des Nettoeffekts wichtig. Um einen Eindruck vom relativen Beitrag der Existenzgründungen für die Beschäftigung zu erhalten, wird in der Literatur vielfach die Änderung der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Volkswirtschaft in vier empirisch unterscheidbare Komponenten zerlegt:

- Anstieg der Beschäftigung durch Neugründungen von Unternehmen,
- Rückgang der Beschäftigung durch Schliessungen von Unternehmen,
- Anstieg der Beschäftigung in bestehenden Unternehmen,
- Rückgang der Beschäftigung in bestehenden Unternehmen.

Beachtet werden muss, dass die Aufteilung der Beschäftigungsdynamik in die vier Kategorien empi-



risch nicht immer eindeutig ist, und das die Zahl der Selbständigen (siehe Abschnitt 4), die auch zu den Beschäftigten zählen, nicht in die Berechnungen einfließt. Tabelle 1 zeigt Berechnungen der Größenordnungen der vier Komponenten beispielhaft für die Zeit zwischen 1991 und 1995, getrennt für die neuen und die alten Bundesländer. Gründungen trugen nach diesen Berechnungen brutto in den alten Bundesländern 2,5 %, in den neuen Bundesländern 8,9 % zur Gesamtbeschäftigung bei. Das ist keineswegs unerheblich, bleibt aber hinter der Beschäftigung zurück, die sich durch die Expansion in den bestehenden Unternehmen ergeben hat. Dort betragen die Anteile an der Gesamtbeschäftigung in den alten Bundesländern 6 %, in den neuen 13,3 %.

Man kann von den 2,5 % noch nicht auf den effektiven Beitrag der Gründungen für die Gesamtbeschäftigung schließen. Einerseits gingen in den alten Bundesländern durch Schließungen von Unternehmen 1,7 % der Beschäftigung verloren, in den neuen Bundesländern 3,0 %. Zieht man die Gründungs- und Schließungsanteile voneinander ab, verbleibt in den alten Bundesländern ein Beitrag von 0,8 %, in den neuen Bundesländern von 5,9 %. Dieser Wert ist aber nicht der volkswirtschaftliche Beitrag der Gründungen für die Gesamtbeschäftigung, da Gründungen zu Produktions- und Beschäftigungseinbußen in schrumpfenden Unternehmen beitragen können und der Beschäftigungsverlust in schließenden Unternehmen auch zur Expansion in den überlebenden Unternehmen geführt haben kann. Mit den Werten der Tabelle 1 wird daher nicht der funktionale Zusammenhang zwischen der Zahl der Gründungen und Beschäftigten abgebildet. Die Zahlen vermitteln dennoch einen Eindruck davon, dass neben positiven auch negative Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen beachtet werden müssen.

Nach den empirischen Untersuchungen von Boeri und Cramer (1991) bleibt langfristig gesehen die Anzahl der Beschäftigten einer Gründungskohorte, d. h. aller Gründungen in jedem Jahr etwa gleich. Im Laufe der Jahre werden die durch Schließungen und Belegschaftsverringerungen entstehenden Beschäftigungsverluste durch Expansion in den überlebenden Unternehmen gerade ersetzt. Demnach würden die Beschäftigungseffekte von Neugründungskohorten gleich am Beginn des Lebenszyklus von Unternehmen oder Industrien festgelegt. Empirisch scheint es noch weitgehend ungeklärt, inwiefern in dieser Größe zusätzliche Beschäftigte enthalten sind.

Die These von Boeri und Cramer (1991) wurde für Deutschland in umfangreichen Studien aufbauend auf den Dateien der rentenversicherungspflichtig Beschäftigten und getrennt für die neuen und die alten Bundesländer überprüft. Nach Brixy und Grotz (2004) kann die These für den Zeitraum 1991 bis 2000 für die alten Bundesländer nicht abgelehnt werden. Fritsch und Weyh (2004) betrachten in ihrer Analyse den Zeitraum von 1984 bis 2002. Demnach übersteigt die Beschäftigung einer Kohorte nach der Gründung zunächst etwa acht Jahre lang das Anfangsniveau der Beschäftigung, um dann, nach Ablauf von achtzehn Jahren, auf 80 % des Ausgangsniveaus zu fallen. Dabei schaffen nur eine kleine Anzahl der wachsenden Unternehmen den größten Teil der Beschäftigung. Die Hälfte aller Neugründungen überlebt nicht länger als fünf Jahre, und die meisten neugegründeten Unternehmen haben keinen oder einen weiteren Beschäftigten und wachsen nicht weiter (ähnlich Pfeiffer und Reize 1999).

Für die neuen Bundesländer finden Brixy und Grotz (2004) einen anderen Verlauf, vor allem für die Jahre des Gründungsbooms unmittelbar nach Einführung

Tabelle 1

Faktoren der Beschäftigungsdynamik 1991 bis 1995

(Anteil an der Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten)

	Früheres Bundesgebiet	Neue Bundesländer
Anstieg der Beschäftigung durch Neugründungen von Unternehmen	2,5	8,9
Rückgang der Beschäftigung durch Unternehmensschließungen	1,7	3,0
Anstieg der Beschäftigten in bestehenden Unternehmen	6,0	13,3
Rückgang der Beschäftigten in bestehenden Unternehmen	6,5	21,2
Nettoeffekt	0,3	-2,0

Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates (1998/1999), S.82, eigene Darstellung.

der Marktwirtschaft. Je früher die neuen Unternehmen gegründet wurden, desto schneller wuchsen sie auch. Die Beschäftigungsentwicklung der Gründungskohorten bis 1996 ist positiv. Nach dem Jahre 1996 scheinen sich die Wachstumsmuster der neuen Gründerkohorten denjenigen in Westdeutschland angenähert zu haben. Mit zunehmendem Abbau der anfänglichen Ungleichgewichte nach Einführung der Marktwirtschaft hat sich das Gründungsgeschehen in den neuen Bundesländern einem empirischen Muster angenähert, das demjenigen in den alten Bundesländern ähnelt.

In diesem Abschnitt wurde argumentiert, dass ein Teil des Gründungsgeschehens demografische Prozesse reflektiert. Ein Teil des Gründungsgeschehens ist Folge geänderter Gewinnerwartungen und reflektiert wirtschaftliche Veränderungsprozesse. Theoretisch gibt es eine gleichgewichtige Zahl von Gründungen relativ zum Unternehmensbestand, die sich endogen in Wettbewerbsprozessen herauskristalliert. Existenzgründungen schaffen direkt Beschäftigung. Über Wettbewerbs- und Verdrängungsprozesse wird jedoch in anderen Unternehmen Beschäftigung abgebaut. Im folgenden Abschnitt werden staatliche Interventionen für Existenzgründungen diskutiert.

3 Förderprogramme und Regulierungen des Marktzutritts

3.1 Staatliche Interventionen zur Förderung von Existenzgründungen

Staatliche Interventionen zur Regulierung des Markteintritts von neuen Unternehmen variieren zwischen Ländern und über die Zeit ebenso vielfältig wie deren ökonomische Wirkungen im Einzelnen umstritten sind. Staatliche Regulierung kann theoretisch dazu beitragen, Wettbewerb zu ermöglichen und Effizienz herzustellen, oder aber sie dient der Umverteilung und schützt beispielsweise die Gewinne der bereits am Markt etablierten Unternehmen (siehe Baumol 1990, Djankov et al. 2002).

Seit längerem ist es das erklärte Ziel von Regierungen in der Bundesrepublik, das Gründungsklima und die Kultur der Selbständigkeit zu fördern, um mehr Beschäftigung, Wettbewerb und Wachstum zu schaffen. Die Wirtschaftspolitik greift dabei auf vielfältige, und aus Sicht des Verfassers zum Teil widersprüchliche Art in das Gründungsgeschehen ein. Neben Beschränkungen des Marktzutritts wie dem Großen Befähigungsnachweis im Handwerk oder den Anforderungen an Eigenkapital im Bereich Banken und Versicherungen, gibt es zahlreiche Förderpro-

gramme für Existenzgründungen, darunter die Förderprogramme für Kleinstunternehmen, diejenigen für innovative Unternehmensgründungen sowie die Existenzgründerzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit. Diese umfangreichen staatlichen Aktivitäten können aus Platzgründen nur sehr selektiv angesprochen werden.

Beispielsweise sollen im Rahmen des „Small Business Act – Die Gründungsinitiative“ (Wirtschaftsbericht 2003: 41 f.) kleine Unternehmen mit der Heraufsetzung der Umsatzgrenze auf 17500 € pro Jahr, ab der Unternehmen umsatzsteuerpflichtig sind, von bürokratischen und steuerlichen Kosten befreit werden. Die Mittelstandsbank des Bundes bietet für Gründungen mit geringem Investitionsvolumen das Programm „Startgeld“ und für „Kleinstgründungen“ mit einem Fremdfinanzierungsbedarf von 25000 € das Programm „Mikro-Darlehen“ als unbürokratische finanzielle Hilfestellungen an.

Gründungen im Handwerk sollen durch eine umfassende Novellierung der Handwerksordnung erleichtert werden. So wurde im Jahre 2004 der Große Befähigungsnachweis in den Gewerben, deren Tätigkeit als nicht „gefahr geneigt“ angesehen wurde (dies sind insgesamt 53 der 94 Handwerksberufe, z. B. Friseurhandwerk), abgeschafft. Diese Abschaffung wurde unter anderem von der Monopolkommission im Jahre 2001 in einem Sondergutachten gemäß § 44 Abs. 1 Satz 4 GWB zur „Reform der Handwerksordnung“ befürwortet. Die Handwerksordnung sei eine Regulierung, die die Schaffung neuer Arbeitsplätze behindere. Bei einer Deregulierung wurde von einem hohen Potenzial an Neugründungen mit positiven Beschäftigungseffekten ausgegangen (dito S. 3).

Inwiefern die Deregulierung im Handwerk und die sonstigen jüngsten Initiativen und Reformen zur Förderung von Gründungen die Beschäftigung im Handwerk oder in der gesamten Wirtschaft bereits verändert haben, wurde nach bestem Wissen des Autors bislang empirisch noch nicht systematisch untersucht. Aus theoretischer Sicht ist die Wirkung der Novellierung der Handwerksordnung für die Zahl der Beschäftigten nicht eindeutig zu bestimmen. Möglicherweise wird die Zahl der Gründungen und deren Beschäftigung in den deregulierten Handwerken zunehmen. Es ist ebenfalls vorstellbar, dass Beschäftigung in vorhandenen Handwerksunternehmen oder anderen Wirtschaftsbereichen außerhalb des Handwerks, wie etwa in Baumärkten, abgebaut wird. Zudem ist es denkbar, dass die neuen Unternehmen eine kürzere Überlebensdauer haben, weil der Zustrom an Existenzgründern zunimmt.

3.2 Förderprogramme für innovative Gründungen

Vielfach wird behauptet, dass das Gründungsgeschehen aufgrund von Risiken und der erheblichen Unsicherheit bei Innovationen durch Kapitalmarktrestriktionen eingeschränkt sei. Staatliche Förderprogramme sollen helfen, diesem Marktversagen zu begegnen (siehe beispielsweise Engel 2004). Als Beispiel sei das Programm „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BTU) genannt, mit dem im Jahre 2000 in der Bundesrepublik nach Schätzungen von Engel und Licht (2004) von staatlicher Seite 375 Millionen € zur Mitfinanzierung junger Technologieunternehmen bereitgestellt wurden.

Engel und Licht (2004) untersuchen mit mikroökonomischen Evaluationsmethoden, ob das BTU-Programm mehr direkte Investitionen (und mehr Arbeitsplätze) in innovativen, jungen Technologieunternehmen initiiert hat. Dies scheint den Schätzergebnissen zufolge nicht eindeutig der Fall gewesen zu sein. Solche vielversprechenden mikroökonomischen Untersuchungen zur Beschäftigungsrelevanz staatlicher Förderprogramme gibt es wohl noch zu wenige, um eine fundierte Bewertung zu ermöglichen. Weitergehende makroökonomische Analysen müssten zudem allgemeine Gleichgewichtseffekte abschätzen, die nicht Gegenstand der genannten Untersuchung waren.

3.3 Eintrittsregulierungen

Die Studie von Djankov et al. (2002) thematisiert den Zusammenhang zwischen Eintrittsregulierungen und Pro-Kopf-Einkommen für 85 Länder. Diese Studie und weitere internationale Evidenz zur Wirkung von Eintrittsregulierungen sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden. Die durch staatliche Regulierung induzierten Kosten einer Unternehmensgründung werden von Djankov et al. (2002) empirisch für eine nach bestimmten Kriterien festgelegte, „repräsentative“ Unternehmensgründung abgeschätzt. Demnach musste im Jahre 1999 ein solcher repräsentativer Gründer in Italien sechzehn verschiedene Antragsverfahren durchlaufen, 3946 \$ an Gebühren zahlen und 62 Tage warten, bis die Zulassung erteilt wurde. In Kanada brauchte ein Gründer im Vergleich dazu lediglich zwei Tage und 280 \$. In der Bundesrepublik brauchte diesen Berechnungen zufolge eine repräsentative Gründung 42 Tage, 10 Antragsverfahren und es entstanden Kosten in Höhe von 3980 \$.

Internationale Vergleiche und Quantifizierungsversuche dieser Art haben Stärken und Schwächen. Ob

die Regulierungskosten in der Bundesrepublik mit einer Maßzahl richtig abgebildet werden, kann bezweifelt werden. Vermutlich variieren diese zwischen Wirtschaftsbereichen. Ferner gibt es staatliche Förderprogramme, die diese Kosten eventuell sogar senken. Wahrscheinlich ist die Vorstellung realistischer, dass es eine ganze Verteilung von wirksamen Gründungskosten in Abhängigkeit von dem konkreten Vorhaben gibt und nicht nur eine einzige repräsentative Größe. Beispielsweise schreibt in der Bundesrepublik die Apothekerordnung vor, dass jede Apotheke von einem akademisch ausgebildeten Apotheker geführt werden muss. Ein gründungswilliger Apotheker müsste also ebenso die individuellen Kosten des Studiums beachten wie auch die aus der Regulierung resultierende Vorgabe, nur eine Apotheke gründen zu dürfen.

Wie dem auch sei, Djankov et al. (2002) (ähnlich Fonesca et al. 2001) zufolge schränkt die staatliche Regulierungstätigkeit das Gründungsgeschehen eher ein und ist aus Effizienzgründen kritisch zu beurteilen. Staatliche Regulierung schaffe demnach Eintrittsbarrieren in einem Ausmaß, die zu Wettbewerbsbeschränkungen führe und die Beschäftigungskosten, im Vergleich zu einer Situation, in der die Regulierung nicht im gleichen Ausmaß vorhanden sei. Offen bleibt, in welchem Ausmaß und auf welche Art und Weise Regulierungen abgebaut werden müssten, um bestimmte Beschäftigungseffekte zu erzielen.

Die folgende empirische Untersuchung basiert auf den Daten von Djankov et al. (2002) aus dem Jahre 1999 und den von der Intention und Methodik vergleichbaren Daten der Weltbank (2004), die sich auf das Jahr 2004 beziehen. In beiden Datensätzen ist die Beobachtungseinheit ein Land. Abbildung 2 zeigt für 26 Länder Europas den Zusammenhang zwischen den Regulierungskosten und dem Pro-Kopf-Einkommen (in \$). Der Kostenindex liegt zwischen null und eins und stellt die Gründungskosten als Prozentwert vom Pro-Kopf-Einkommen dar (ein Wert von eins bedeutet dabei ein Prozent vom Pro-Kopf-Einkommen). Abbildung 2a) zeigt den Zusammenhang für das Jahr 1999, Abbildung 2b) für das Jahr 2004.

Zwei Beobachtungen fallen auf:

- In jedem Jahr scheint zwar mit zunehmenden Gründungskosten das Pro-Kopf-Einkommen zurückzugehen; allerdings fällt auf, dass es zwei Gruppen von Ländern gibt, die man als reichere und ärmere Länder bezeichnen könnte. Die reicheren Länder liegen in der Abbildung tendenziell links oben, die Ärmere tendenziell rechts unten. Innerhalb der beiden Ländergruppen scheint kein klarer negativer Zusammenhang mehr zu existieren.

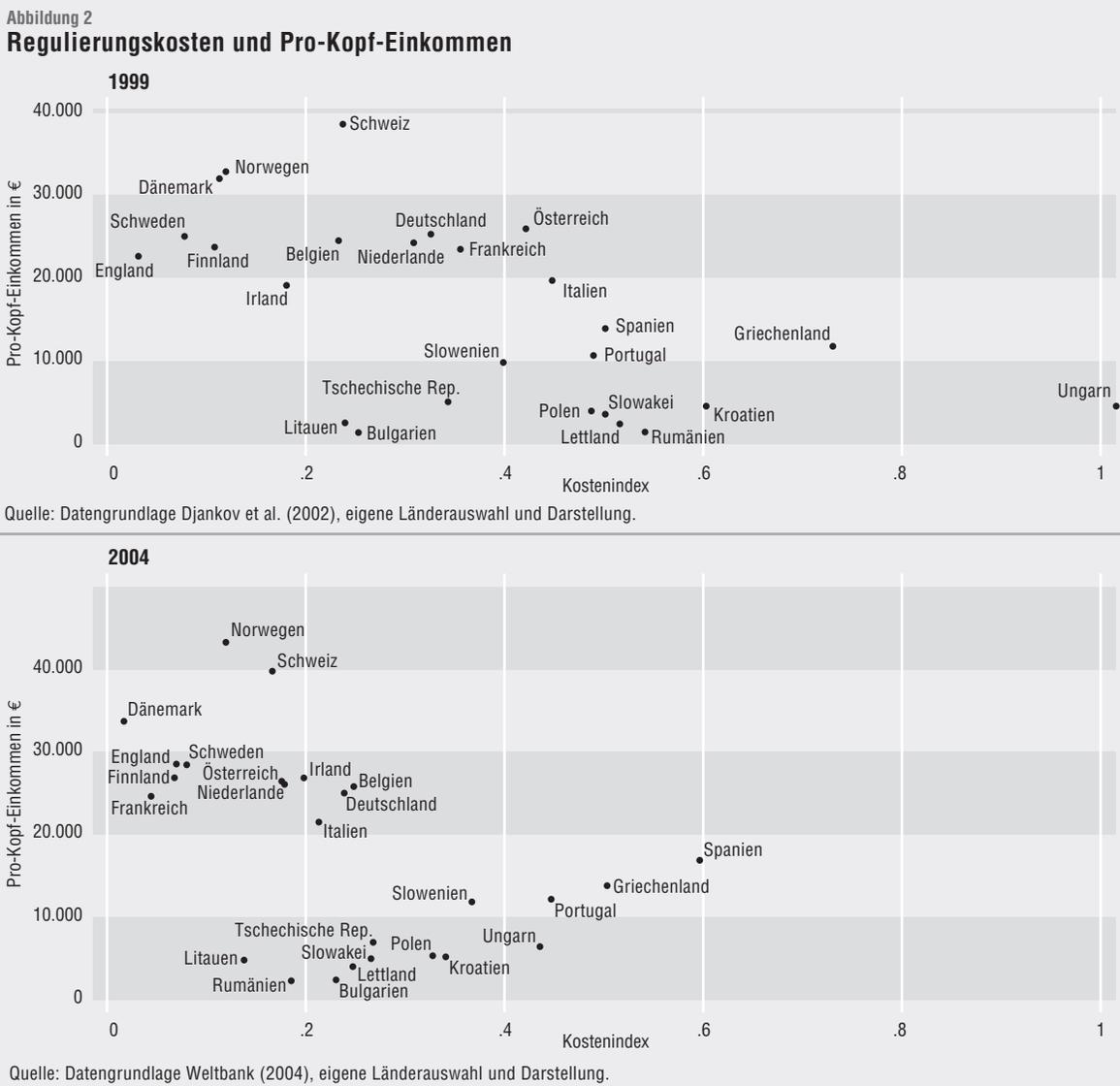
ren. Trotz erheblicher Unterschiede bei den Gründungskosten unterscheiden sich die Pro-Kopf-Einkommen beispielsweise von Schweden, Finnland, England, Deutschland, Belgien, Frankreich und Österreich auch nicht annähernd in gleichem Maße.

- Die Regulierungskosten gehen in beinahe allen Ländern von 1999 bis 2004 zurück, mit den Ausnahmen Norwegen, Finnland, England, Irland und Spanien.

Ob dieser Rückgang auch mit einer Zunahme der Pro-Kopf-Einkommen verbunden ist, wurde (vom Verfasser) mit einem fixed-effects Modell ökonometrisch getestet. Es stellte sich heraus, dass ein Zusammenhang im statistischen Sinne nicht nachweisbar ist. Dies mag an dem engen Zeitfenster von fünf Jahren

liegen. Aus dem Vergleich der Daten zu den beiden Zeitpunkten ist beispielsweise nicht ersichtlich, wann genau die Kosten gesenkt wurden. Ferner ist zu vermuten, dass eine Reduktion von staatlichen Regulierungskosten Zeit braucht, um auf das Gründungsgeschehen zu wirken. Die Analyse berücksichtigt zudem nicht, dass das Gründungsgeschehen von weiteren Faktoren beeinflusst wird. Abbildung 2 kann jedoch verdeutlichen, dass die Regulierungstätigkeit mit der Höhe des Pro-Kopf-Einkommens variiert, und dass der Zusammenhang in Ländern mit vergleichbarem Pro-Kopf-Einkommen weniger stark ausgeprägt ist als zwischen Ländern mit stark unterschiedlichem Wohlstand.

Bertrand und Kramarz (2002) untersuchen mit Unternehmensdaten für den Einzelhandel in Frankreich den Zusammenhang zwischen Regulierung und Be-



schäftigung über einen längeren Zeitraum, um die Probleme unbeobachteter Heterogenität besser in den Griff zu bekommen. In der Studie werden zudem eine Reihe weiterer Faktoren berücksichtigt. Bertrand und Kramarz (2002) finden einen partiellen negativen Beschäftigungseffekt der in Frankreich herrschenden Eintrittsregulierung. Regulierungen im Einzelhandel schrecken potentielle Wettbewerber ab und reduzieren die Beschäftigung. Indirekte Auswirkungen auf die Beschäftigung in anderen Wirtschaftsbereichen, die durch Ausweichreaktionen entstehen können, wurden nicht untersucht.

3.4 Förderprogramme für arbeitslose Gründer

Überbrückungsgeld für arbeitslose Existenzgründer gibt es seit 1986 (§ 57 SGB III, ausführlich Wießner 2001). Existenzgründungszuschüsse (§ 421 Abs. 1 SGB III) (Wirtschaftsbericht 2003: 43), sogenannte Ich-AGs, wurden mit dem zweiten Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt ab dem 1. Januar 2003 befristet eingeführt. Ein gründungswilliger Arbeitsloser kann Existenzgründungszuschüsse oder Überbrückungsgeld in Anspruch nehmen. Überbrückungsgeld ist tendenziell für diejenigen Arbeitslosen attraktiver, die relativ hohe Leistungsansprüche haben und/oder die ein hohes Einkommen als Gründer erwarten, siehe Koch und Wießner (2003).

In den Jahren von 1991 bis 2004 wurden mehr als 1,3 Millionen Arbeitslose mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit selbständig. Existenzgründungszuschüsse nahmen seit dem Jahre 2003 bereits mehr als 200 000 Arbeitslose in Anspruch. In der Summe wurden in den Jahren 2003 und 2004 mehr als 200 000 Arbeitslose pro Jahr mit den beiden Instrumenten selbständig. Das ist in jedem Fall eine beachtliche quantitative Größenordnung für das Gründungsgeschehen (vergleiche Abschnitt 2).

Die genannten Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit wurden nicht in erster Linie eingeführt, um Marktversagen im Bereich von Existenzgründungen zu korrigieren, sondern um Arbeitslosigkeit zu reduzieren. Dabei konkurrieren sie im Prinzip mit den bereits erwähnten Förderprogrammen für Gründer, die von der Mittelstandsbank des Bundes verwaltet werden. Eine effektive Kontrolle potentieller Doppelförderungen ist wohl nicht vorgesehen. Als weiteres Beispiel für mögliche Zielkonflikte der Wirtschaftspolitik im Bereich der Förderung von Existenzgründungen sei ferner an dieser Stelle die zum Erhalt der

Sozialversicherungssysteme nicht erwünschte Erwerbskategorie der Scheinselbständigen genannt (siehe Franz 2003). Die Förderung von Gründungen durch Startgeld, Überbrückungsgeld und Ich-AG könnte immerhin auch zu einer Zunahme dieser Kategorie von Selbständigkeit führen, die andererseits aus nachvollziehbaren Überlegungen durch gesetzliche Vorgaben reduziert werden soll.

Was die Förderprogramme für Arbeitslose für die Zahl der Existenzgründungen und die Zahl der Beschäftigten in der Volkswirtschaft bewirkt haben, ist nicht ganz klar. Zentrale Fragen, wie die nach Mitnahmeeffekten, deren Einfluss auf den wirtschaftlichen Wettbewerb und andere nicht geförderte Unternehmen sowie der relativen Wirkung der Instrumente im Vergleich zu anderen Programmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik (beispielsweise Bildungsprogramme oder Vermittlungsgutscheine), wurden bislang nach bestem Wissen des Verfassers noch kaum erforscht. Den Ergebnissen mikroökonomischer Studien zufolge scheint Überbrückungsgeld die Überlebensrate von Gründungen nur wenig, wenn überhaupt, zu erhöhen (siehe Pfeiffer und Reize 2000) und nicht zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze beizutragen (siehe Reize 2004).

Es liegt zwar nahe zu vermuten, dass die beiden Förderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit die Gründungsraten insgesamt erhöhen. Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss werden die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit befördern. Die von der Bundesagentur für Arbeit veröffentlichten Zahlen der arbeitslosen Gründer zeigen aber nicht das ganze Bild. Das Problem ist, dass es durchaus möglich ist, dass gründungswillige Personen auch bei Abwesenheit dieses Förderinstrumentariums ein Unternehmen gegründet hätten. Ein Geselle beispielsweise, der nach zehn Jahren abhängiger Beschäftigung und nach Abschluss der Meisterprüfung ein Handwerksunternehmen eröffnen will, wird bei Existenz von Förderprogrammen für arbeitslose Gründer eventuell aufgrund seines Anspruchs auf Überbrückungsgeld zunächst arbeitslos und dann selbständig. Über das Ausmaß der Existenzgründungen mit Überbrückungsgeld und Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit, die auch bei Abwesenheit dieser Instrumente stattgefunden hätten, gibt es nach bestem Wissen des Verfassers keine Abschätzungen. Wie das Gesellenbeispiel nahe legt, könnte der Anteil der Gründungen, die auch bei Abwesenheit dieser Instrumente stattgefunden hätten, durchaus eine relevante Größenordnung aufweisen.

Weiterhin ist es möglich, dass Arbeitslose auch ohne spezifische Hilfen selbständig werden würden, bei-

spielsweise mangels einer gewünschten Stelle als Arbeitnehmer (siehe Pfeiffer und Reize 1999). Welchen Beitrag die Förderinstrumente für die Zunahme der Existenzgründungen haben und wie nachhaltig dieser Beitrag für die Beschäftigung insgesamt ist, ist nicht genau bekannt.

Die zunehmende Förderung von Existenzgründungen durch Arbeitslose könnte immerhin ein wichtiger Grund für die Zunahme der Selbständigkeit (siehe auch Abschnitt 4) und die Zunahme ganz kleiner Unternehmen sein. So ist der Anteil der Selbständigen ohne weitere Beschäftigte in der Bundesrepublik von etwa 45 Prozent im Jahre 1990 auf fast 52 Prozent im Jahre 2003 gestiegen (Abbildung 3).

In den 14 Ländern der Europäischen Union, für die durchgehend Daten aus der Europäischen Arbeitskräfteerhebung vorliegen, ist der Anteil in diesem Zeitraum im Vergleich dazu von 68 auf 65 Prozent gefallen. Der Trend zum Einpersonunternehmen in der Bundesrepublik könnte möglicherweise durch die Praxis der Förderung von Arbeitslosen durch die Bundesagentur verstärkt worden sein, da Arbeitslose vielfach kleine oder kleinste Unternehmen gründen (siehe Wießner 2001).

Ein Fazit dieses Abschnitts ist, dass die staatlichen Aktivitäten für die Gründungs- und Arbeitsplatzdy-

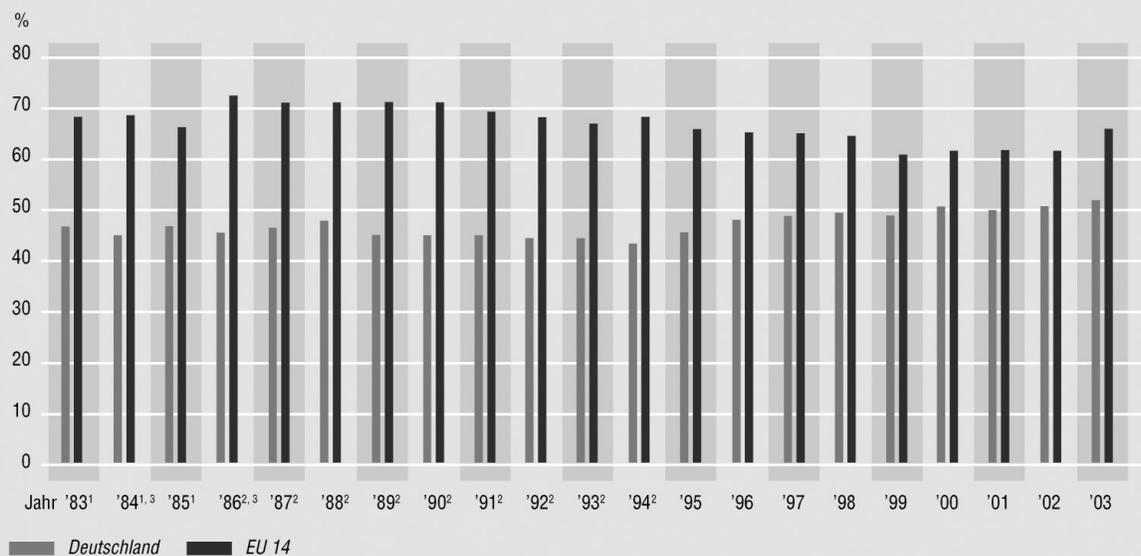
namik nicht unumstritten sind. Die vorhandenen Regulierungen wirken wohl eher negativ. Positive Wirkungen von Förderprogrammen der Mittelstandsbank des Bundes und der Bundesagentur für Arbeit für die Zunahme der Beschäftigung durch Existenzgründungen sind empirisch nicht ausreichend belegt.

4 Selbständigkeit

Existenzgründer zählen zu den Selbständigen. Selbständige stellen die Zahl aller überlebenden Existenzgründer der Vergangenheit bis zu dem betrachteten Zeitpunkt dar, unabhängig davon, in welchem Jahr die Gründung stattfand. Dieser Abschnitt wendet sich einer Analyse des Bestandes an Selbständigen insgesamt zu. Gründer und Unternehmer im Bestand werden zusammen analysiert. Das Studium der Bestandsgrößen kann, ohne Anspruch auf quantitative Genauigkeit, eine Vorstellung vom Ausmaß der direkten und indirekten Beschäftigungswirkungen vermitteln. Selbständige werden aus ökonomischer Sicht definiert als Erwerbstätige (siehe Pfeiffer 1994),

- die ein Unternehmen als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter eigenverantwortlich und nicht weisungsgebunden leiten
- und die das Unternehmensergebnis verantworten.

Abbildung 3
Anteil der Selbständigen ohne Mitarbeiter in der EU 14 und in Deutschland 1983–2003 (in Prozent)



EU 14 (Europäische Union 2003 ohne Italien)

¹ ohne Portugal, Spanien, Österreich, Finnland und Schweden ² ohne Österreich, Finnland und Schweden ³ keine Angaben für Niederlande

Quelle: eigene Berechnungen auf der Basis von Eurostat:

http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/po-pul/labour/EMPLOY/Employe/emp&language=de&product=EU_population_social_conditions&root=EU_population_social_conditions&scrollto=398.

Die Definition, die auf den beiden Konzepten Eigenständigkeit und Verantwortung basiert, hat den Vorteil, dass sie auch den offiziellen Erhebungen, wie dem jährlich stattfindenden Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes, zugrundeliegt. Bei der Zuordnung der Befragten in eine der beiden Kategorien können Traditionen und Gewohnheiten eine Rolle spielen.

Im Jahre 2004 waren in Deutschland 3,852 Millionen oder fast jeder neunte Erwerbstätige selbständig (Abbildung 4a). Die Zahl der Selbständigen ist in den neuen Bundesländern seit 1991 von 384 auf 622 Tausend und im früheren Bundesgebiet von 2689 auf 3230 Tausend gewachsen. Insgesamt stieg die Zahl der Selbständigen um fast 800 Tausend. Im gleichen Zeitraum wurden 4,5 Millionen Existenzgründungen gezählt (siehe Abschnitt 2 und 3). Viele der neugründeten Unternehmen haben demnach nicht überlebt. Im Zeitraum zwischen 1991 und 2004 ist die Zahl der abhängig Erwerbstätigen von 33887 auf 31405 Tausend zurückgegangen, wobei der Rückgang in den neuen Bundesländern stärker ausgeprägt war (Abbildung 4b).

Die Zahlen zeigen, dass Existenzgründungen zu einer Zunahme des Bestands an Selbständigen geführt haben. Ob auch die Zahl der Beschäftigten insgesamt gestiegen ist, ist unklar, da die Zahl der abhängig Beschäftigten zurückgegangen ist. Das Verhältnis der Größen Gründungen je Jahr (siehe Abbildung 1) und Zahl der Selbständigen kann einen Hinweis auf das Ausmaß des Gründungsgeschehens in der Bundesrepublik liefern. Demnach hatten etwa 7 Prozent der Selbständigen im Bestand ihr Unternehmen neu gegründet (für alternative Berechnungen mit ähnlichem Ergebnis siehe Fritsch und Niese 2004a). Unter Berücksichtigung von Unterschieden bei der Definition der beiden Konzepte erscheint die Größenordnung des Gründungsgeschehens relativ zum Bestand eher niedrig, wobei dies mit der erwähnten Untererfassung der kleinen und sehr kleinen Gründungen in den ZEW-Gründungsdaten zusammenhängen wird (Abschnitt 2).

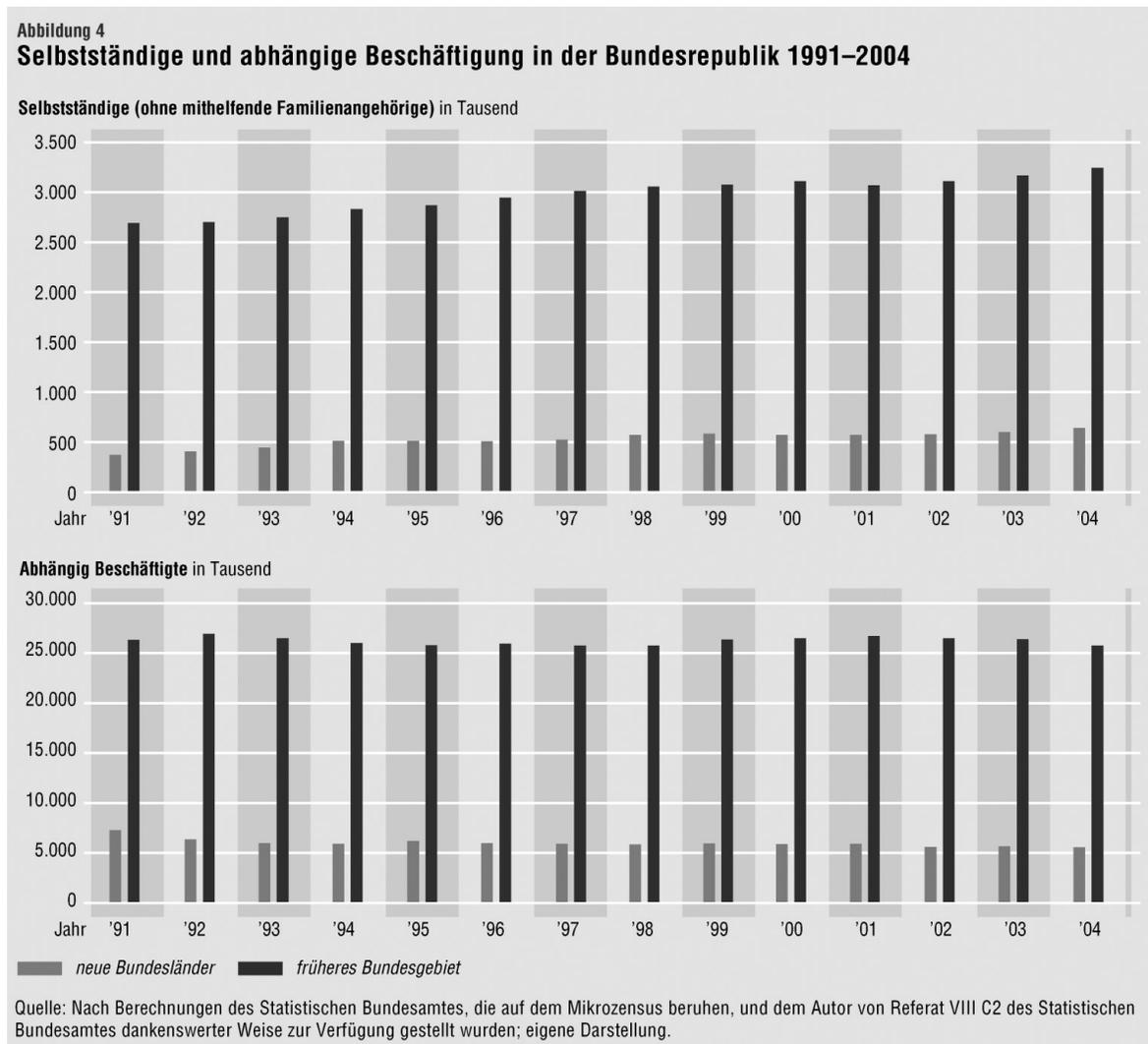
Die Größenordnung kann mit der Größenordnung der Zahl der Einsteiger in den Arbeitsmarkt verglichen werden. Nach Gernandt und Pfeiffer (2006) waren in den Jahren 1975 bis 1995 etwa 11 Prozent der zu einem Stichtag rentenversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmer Einsteiger, also Arbeitnehmer, die innerhalb eines Jahres erstmals zur Gruppe der rentenversicherungspflichtigen Arbeitnehmer dazugehörten. Die Dynamik des Eintritts in die Selbständigkeit ist niedriger als die Dynamik des Eintritts im Bereich der abhängigen Beschäftigung. Bedenkt man die Untererfassung der Gründungen

durch Arbeitslose, dann wird die Aussage jedoch relativiert.

Selbständigkeit und Existenzgründungen hängen von den wirtschaftlichen Möglichkeiten auch auf dem Arbeitsmarkt für abhängige Beschäftigung ab (siehe beispielsweise Pfeiffer 1994, Wagner 2003). Eine weitere empirisch robuste Determinante der Selbständigkeit ist die berufliche Selbständigkeit des Vaters (vgl. Pfeiffer 1994). Beispielsweise könnten Firmenübergaben an die eigenen Kinder mit Kapitalmarktbeschränkungen zusammenhängen oder genetische Veranlagungen oder Präferenzen widerspiegeln. Eine Reihe von mikroökonomischen Studien (siehe Hübler 1991, Pfeiffer und Pohlmeier 1992, Pfeiffer und Reize 2001) zeigen, dass die Gruppe der Selbständigen im Mittel einen höheren Verdienst als die Gruppe der Arbeitnehmer hat, wobei die Verdienste der Selbständigen stärker streuen. Dies liegt zum Teil an der größeren Heterogenität der Selbständigen, zum Teil entspricht es der Modellvorstellung von Selbständigen als Residualeinkommensempfänger. Ein Teil des höheren Verdiensts wäre eine Kompensation für ein höheres Risiko.

Löhne und erwartete Gewinne dienen demnach als Mechanismen zur Selektion der Erwerbstätigen in die Zustände selbständige oder abhängige Erwerbstätigkeit. Durch Lohnanpassungen kann die Selektion beeinflusst werden. Gesamtwirtschaftliche Gleichgewichte werden unter anderem von der Verteilung individueller Risikopräferenzen und Vermögen in der Erwerbsbevölkerung bestimmt (siehe Kihlstrom und Laffont 1979). Empirische Analysen der Bestimmungsgründe von Lohnerhöhungen zeigen, dass der Wechsel von Arbeitnehmern zwischen Betrieben für annähernd 75 % der Wechsler mit beachtlichen Lohnsteigerungen verbunden ist (Pfeiffer 2003). Dies dürfte von der Kostenseite einen hemmenden Einfluss auf das Gründungsgeschehen ausüben und lässt die Existenz der dargestellten Gleichgewichtsmechanismen auf Güter- und Arbeitsmärkten nicht unplausibel erscheinen.

Ist eine höhere Selbständigkeit mit mehr Wirtschaftswachstum, höheren Einkommen und mehr Beschäftigung verbunden? In den letzten Jahren wird in vielen Industrieländern ein Trend hin zu einem Rückgang der Selbständigkeit beobachtet (siehe Blanchflower 2004). Dies konnte vom Verfasser für vierzehn Länder der Europäischen Union im Zeitraum zwischen den Jahren 1983 bis 2003 aufbauend auf den Daten der Europäischen Arbeitskräfteerhebungen bestätigt werden (Abbildung 5). In den vierzehn Ländern waren im Jahre 2003 17,2 von knapp 140 Millionen Erwerbstätigen selbständig. Die Selbständigenquote ist von fast 15 % auf 13,4 % gefallen. Tabelle 2

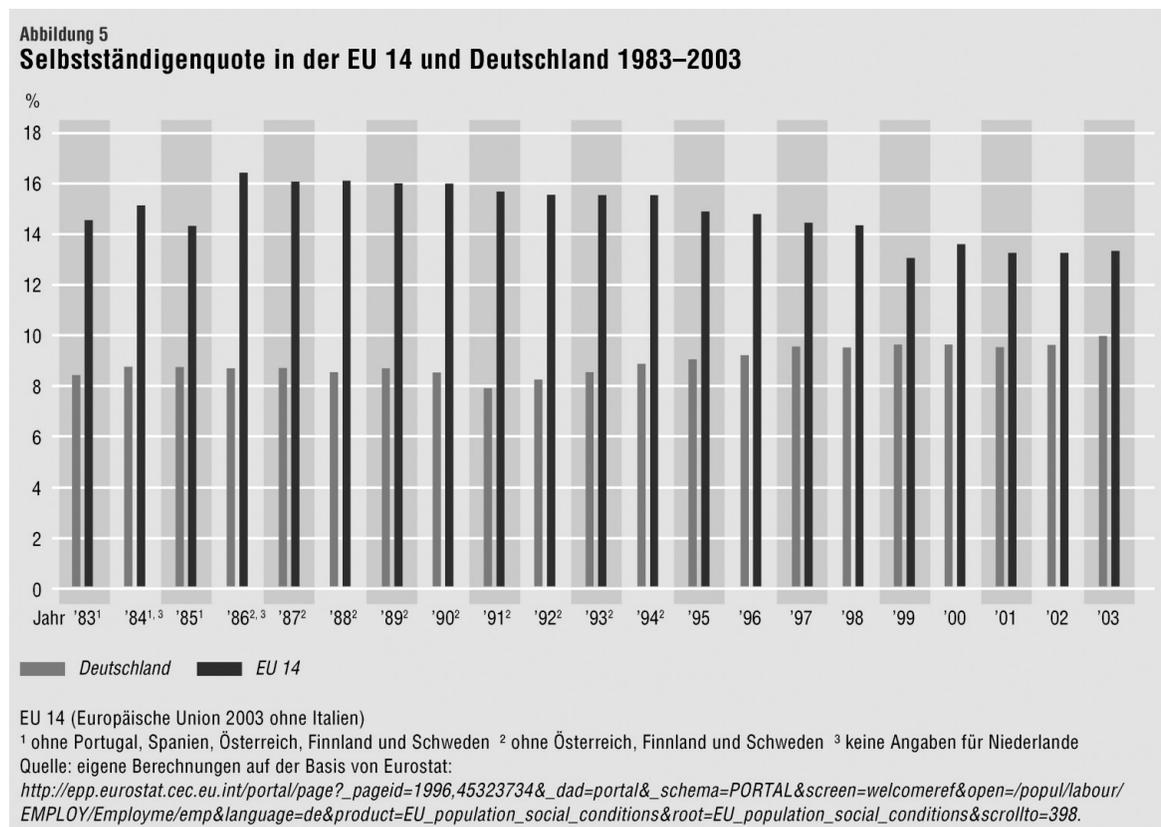


enthält ergänzend eine Übersicht über die Länder mit zunehmender, konstanter und abnehmender Selbständigenquote. Im Vergleich dazu hat sich die Selbständigenquote in Deutschland (berechnet mit den Daten der Europäischen Arbeitskräfteerhebungen) von 8,6 % auf 10 % erhöht, wobei der Anstieg ab dem Jahre 1994 möglicherweise von den Erleichterungen und Verbesserungen beim Überbrückungsgeld im Jahre 1994 abhängt.

Der Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der Selbständigkeit und anderen Wirtschaftsgrößen wie etwa dem Pro-Kopf-Einkommen ist den internationalen Vergleichen von Blanchflower (2004) zufolge negativ. Je höher der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen, desto niedriger ist das Pro-Kopf-Einkommen in einem Land. Ein Grund für dieses Ergebnis scheint der positive Zusammenhang zwischen Kapitalintensität und Einkommen zu sein. Ein hoher Kapitaleinsatz erhöht das Einkommen, reduziert

aber tendenziell die Selbständigkeit, da Lohneinkommen und Unternehmensgröße mit dem Kapitaleinsatz steigen. Mit einer Zunahme der Selbständigkeit ist demnach nicht immer auch mehr Wachstum und Beschäftigung verbunden. Vielmehr bildet sich in jedem Land eine bestimmte Aufteilung von Selbständigen und Arbeitnehmern heraus. Die Selbständigenquote, gemessen als Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen, scheint keine geeignete wirtschaftspolitische Zielgröße zu sein.

Dieser Abschnitt schließt mit Anmerkungen zum Zusammenhang zwischen Steuersätzen und Selbständigkeit. Steuersenkungen, insbesondere wenn es sich um Senkungen des marginalen Steuersatzes handelt, scheinen nach empirischen Untersuchungen für die Vereinigten Staaten von Amerika (siehe Fairlie und Meyer 2000, Bruce 2000) die ökonomische Attraktivität der Selbständigkeit zu reduzieren, da sowohl die Vorteile von steuerlichen Abschreibungs-



möglichkeiten bei Investitionen wie auch die Möglichkeiten der Manipulation von Einkommen zum Zwecke der Steuerreduktion geringer ausfallen. Dabei sind die Grenz- und weniger die Durchschnittssteuersätze entscheidend.

5 Abschließende Bemerkungen

Die Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik greift auf vielfältige, auch widersprüchliche Art in das volkswirtschaftliche Gründungsgeschehen ein. Neben Beschränkungen des Marktzutritts wie beispielsweise dem Großen Befähigungsnachweis im Handwerk, gibt es zahlreiche Programme zur Förderung von Existenzgründungen, wie beispielsweise die Existenzgründerzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit oder die Förderprogramme für innovative Unternehmensgründungen.

In dem Beitrag wurde unter Berücksichtigung der Staatstätigkeit diskutiert, ob zusätzliche Existenzgründungen zusätzliche Beschäftigung schaffen. Andere Wirkungen von Gründungen hinsichtlich der Qualität der Arbeitsplätze oder der Verdienste der Beschäftigten konnten aus Platzgründen nicht betrachtet werden. Neu gegründete Unternehmen

schaffen direkt Arbeitsplätze. Durch Existenzgründungen gehen aber auch Arbeitsplätze verloren. Wie viele zusätzliche Arbeitsplätze durch zusätzliche Gründungen in der Bundesrepublik entstehen könnten, ist nicht genau bekannt, weil die indirekten Effekte noch zu wenig erforscht wurden. Diese indirekten Effekte sind quantitativ bedeutsam. Auch die staatliche Förderung der Beschäftigung durch Existenzgründungen ist nicht unumstritten. Konkret konnten keine ausreichenden empirischen Hinweise dafür gefunden werden, dass die verschiedenen Politiken in der Bundesrepublik tatsächlich die Zahl der Beschäftigten in der Volkswirtschaft erhöht hat. Bestehende Regulierungen und Interventionen der Politik zur Förderung der Existenzgründungen scheinen Ineffizienzen aufzuweisen und auch aus Beschäftigungsgründen kaum optimal aufeinander abgestimmt zu sein.

Auffällig scheint allein die Bereitschaft der Politik, Markteintritte sowohl gesetzlich in starkem Maße zu beschränken wie auch gleichzeitig mit nicht unerheblichen finanziellen Anreizen Existenzgründungen zu fördern. Das könnte auf ein tiefer verwurzeltes Misstrauen der Politik gegenüber dem Marktgeschehen hindeuten. Insgesamt ist kaum zu erwarten, dass staatliche Eintrittsregulierungen und Förderprogramme für Existenzgründer eine Zunahme der Zahl

Tabelle 2

Entwicklung der Selbständigenquoten und des Anteils der Selbständigen ohne Mitarbeiter in den Ländern der EU 14 (in %)

Abnahme der Selbständigenquote	1983	2003
Frankreich	12	10
Griechenland	35	31
Irland	19	15
Finnland	14 ^a	12
Luxemburg	9	7
Portugal	25 ^a	22
Schweden	12 ^b	9
Spanien	22 ^a	17
ungefähr gleichbleibende Selbständigenquote		
Belgien	14	13
Dänemark	9	8
Österreich	11 ^b	11
Zunahme der Selbständigenquote		
Deutschland	8	10
Großbritannien	10	12
Niederlande	9	11
Abnahme Anteil der Selbständigen ohne Mitarbeiter		
Belgien	88	69
Finnland	74 ^a	66
Frankreich	66	58
Griechenland	84	77
Irland	78	64
Portugal	86 ^a	71
Schweden	74 ^b	60
Spanien	86 ^a	67
ungefähr gleichbleibender Anteil der Selbständigen ohne Mitarbeiter		
Österreich	55 ^b	54
Dänemark	54	51
Zunahme Anteil der Selbständigen ohne Mitarbeiter		
Deutschland	46	52
Luxemburg	67	79
Niederlande	51	66
Großbritannien	61	77

Anmerkungen: ^a Wert aus dem Jahr 1986. ^b Wert aus dem Jahr 1995. EU 14: Europäische Union 2003 ohne Italien.
Quelle: Eigene Berechnungen mit Daten von Eurostat (siehe Legende Abbildung 5).

der Beschäftigten in der Volkswirtschaft bewirkt haben, wenngleich es bis zu einem schlüssigeren empirischen Nachweis des Gegenteils auch nicht ganz ausgeschlossen werden kann.

Literatur

- Acemoglu, D./Anràs, P./Helpman, E.* (2005): Contracts and the Division of Labor. NBER Working Paper No. 11356.
- Baumol, W. J.* (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. In: *The Journal of Political Economy* 98 (5), P. 893–921.
- Bertrand, M./Kramarz, F.* (2002): Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry. In: *The Quarterly Journal of Economics* 117 (4), P. 1369–1414.
- Blanchflower, D. G.* (2004): Self-Employment: More may not be better, NBER Working Paper Series (10286).
- Boeri, T./Cramer, U.* (1991): Betriebliche Wachstumsprozesse – Eine statistische Analyse mit der Beschäftigtenstatistik 1977–1987. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 24, S. 70–80.
- Brixy, U./Grotz, R.* (2004): Anteil überlebender Betriebe und Beschäftigungsentwicklungen im Ost-West-Vergleich. In: M. Fritsch, R. Grotz (Hrsg.), S. 187–198.
- Djankov, S./La Porta, R./Lopez-De-Silanes, F./Shleifer, A.* (2002): The Regulation of Entry. In: *Quarterly Journal of Economics* 117 (1), P. 1–37.
- Engel, D.* (2004): Venture Capital für junge Unternehmen. ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 71, Baden-Baden, Nomos.
- Engel, D./Licht, G.* (2004): Zur Rolle öffentlicher Förderprogramme zur Belebung von Venture Capital-Aktivitäten in Europa. In: M. Fritsch, M. Niese, (Hrsg.), S. 63–90.
- Franz, W.* (2003): *Arbeitsmarktökonomik*, Berlin: Springer.
- Fritsch, M./Grotz, R.* (2004) (Hrsg.): *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg: Physica.
- Fritsch, M./Niese, M.* (2004a): Entwicklung und sektorale Struktur von Gründungen und Stilllegungen in Deutschland. In: Fritsch, M./Grotz, R. (Hrsg.), S. 19–40.
- Fritsch, M./Niese, M.* (2004b) (Hrsg.): *Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*. Heidelberg: Physica.
- Fritsch, M./Weyh, A.* (2004): How Large are the Direct Employment Effects of New Business? Working Paper 5/2004, Technical University Bergakademie Freiberg.
- Fonesca, R./Lopez-Garcia, P./Pissarides, C. A.* (2001): Entrepreneurship, start-up costs and Employment. In: *European Economic Review* 45 (4–6), P. 692–705.
- Gernandt, J./Pfeiffer, F.* (2006): Einstiegslohne bei unvollkommenen Arbeitsmärkten. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* (zur Veröffentlichung angenommen).
- Hopenhayn, H. A.* (1992): Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium. *Econometrica* 60(5), P. 1127–1150.
- Hübler, O.* (1991): Was unterscheidet Freiberufler, Gewerbetreibende und abhängig Beschäftigte? In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 24, Heft 1, S. 101–114.
- Jovanovic, B.* (1982): Selection and the Evolution of Industry. In: *Econometrica* 50(3), P. 649–670.
- Kihlstrom, R. E./Laffont, J.-J.* (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. In: *Journal of Political Economy* 87 (4), P. 719–748.
- Koch, S./Wießner, F.* (2003): Ich-AG oder Überbrückungsgeld? – Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB Kurzbericht, Nr. 2.
- Lechner, M./Pfeiffer, F.* (1993): Planning for Self-Employment at the Beginning of a Market Economy: Evidence from Individual Data of East German Workers. In: *Small Business Economics* 5, P. 111–128.
- Metzger, G./Heger, D.* (2004): Die Bereitstellung von Standardauswertungen zum Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich für externe Datennutzer. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim (www.zew.de/de/forschung/datenbanken.php3, Stand: 07.06.2005).
- Mittelstandsmonitor* (2003): *Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*, Mittelstandsbank des Bundes.
- OECD* (2000): *Employment Outlook: Rewarding Work*. Paris.
- Pfeiffer, F.* (1994): *Selbständige und abhängige Erwerbstätigkeit, Arbeitsmarkt und Industrieökonomische Perspektiven*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Pfeiffer, F.* (2003): *Lohnrigiditäten im gemischten Lohnbildungssystem*. Baden-Baden: Nomos.
- Pfeiffer, F./Pohlmeier, W.* (1992): Income, Uncertainty and the Probability of Self-Employment. In: *Recherches Economiques De Louvain* 58 (3–4), P. 265–281.
- Pfeiffer, F./Reize, F.* (1999): *Arbeitslosigkeit, Selbständigkeit und Existenzgründungen*. In: *Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen* (Hrsg.): *Aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und Auswirkungen auf das Handwerk*. Duderstadt: Mecke, S. 53–92.
- Pfeiffer, F./Reize, F.* (2000): Business Start-Ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data. In: *Labour Economics* 7 (5), P. 629–663.

- Pfeiffer, F./Reize, F. (2001): Formelle und informelle berufliche Weiterbildung und Verdienst bei Arbeitnehmern und Selbständigen. In: von Weizsäcker, R. (Hrsg.): Bildung und Beschäftigung. Berlin: Duncker und Humblot, S. 215–275.
- Rammer, C./Aschhoff, B./Doherr, T./Peters, B./Schmidt, T. (2005): Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft – Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2004. Mannheim: ZEW.
- Reize, F. (2004): Leaving Unemployment for Self-Employment. Heidelberg: Physica.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1998/1999): Vor weitreichenden Entscheidungen. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Schulz, N. (1995): Unternehmensgründungen und Markteintritt. Heidelberg: Physica.
- Steil, F. (1999): Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik – Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer. ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 34, Baden-Baden: Nomos.
- Wagner, Joachim (2003): The Impact of Personal Characteristics and the Regional Milieu on the Transition from Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 223, S. 204–222.
- Weltbank (2004): Doing Business in 2004 – Understanding Regulation. <http://rru.worldbank.org/Documents/DoingBusiness/2004/DB2004-full-report.pdf> (Stand: 03.05.2005).
- Wießner, F. (2001): Arbeitslose werden Unternehmer. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Bd. 241, Nürnberg.
- Wirtschaftsbericht (2003): Brücken in den Arbeitsmarkt. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit.