



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

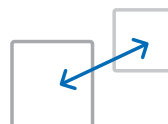
Länderbericht Deutschland 2014

Sternberg, Rolf · Vorderwülbecke, Arne · Brix, Udo



Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2014

Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Arne Vorderwülbecke

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Hannover / Nürnberg, April 2015

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

Kontaktadressen:

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

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

Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg



Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998 (seit 2005 gemeinsam mit Udo Brix). 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.

Arne Vorderwülbecke



Seit 2010 wissenschaftlicher Mitarbeiter, Doktorand und Dozent am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Studium der Geographie an der Leibniz Universität Hannover und der Universidade de Lisboa.

Udo Brix



© IAB

Leiter des GEM-Länderteams (zusammen mit Rolf Sternberg). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) und Department für Geographie der Ludwig-Maximilians Universität München. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn. Stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Regionale Arbeitsmärkte am IAB.

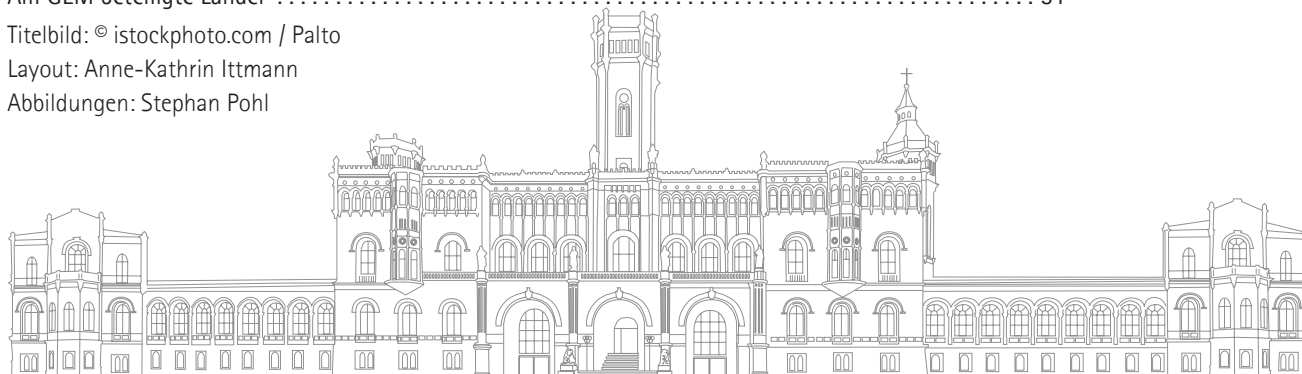
Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 40 Gründungsexperten sowie den 4.311 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2014 bereit erklärt hatten.

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

Inhaltsverzeichnis

1	Zentrale Ergebnisse.	6
2	Was ist GEM?.....	7
	Ziele und Organisation des GEM.....	7
	Neues aus dem deutschen GEM-Team.....	8
3	Wie viel wird gegründet?	9
	Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder.....	9
	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland.....	10
	Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten Ländern	11
4	Wer gründet?.....	12
	TEA-Quoten nach Geschlecht in den innovationsbasierten Ländern.....	12
	TEA-Quoten nach Bildungsabschluss in Deutschland	13
5	Warum wird gegründet?.....	14
	Die TEA-Gründungsmotive in den innovationsbasierten Ländern.....	14
	Die Entwicklung der TEA-Quote nach Gründungsmotiv in Deutschland	15
	Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten Ländern.....	16
	Individuelle Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten Ländern.....	17
6	Was wird gegründet?	18
	TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten innovationsbasierten Ländern	18
	Exportstarke Gründungen in ausgewählten innovationsbasierten Ländern	19
7	In welchem Kontext wird gegründet?	20
	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland	20
	Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen.....	21
	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.....	22
	Die Gründungsausbildung im Detail.....	23
	Die Finanzierungsbedingungen im Detail	24
8	Wichtigste Befunde und politische Implikationen	25
	Anhang 1: GEM 2014 – Konzept, Methodik, Daten.....	26
	Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen.....	28
	Zitierte Literatur.....	29
	GEM-Publikationen	30
	Am GEM beteiligte Länder	31

Titelbild: © istockphoto.com / Palto
Layout: Anne-Kathrin Ittmann
Abbildungen: Stephan Pohl



1 Zentrale Ergebnisse

Der 15. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2014. Die empirischen Ergebnisse für Deutschland werden verglichen mit innovationsbasierten Ländern sowie mit den Daten Deutschlands der Vorjahre. Die Analyse basiert auf einer repräsentativen Stichprobe von 4.311 18-64-Jährigen, die im Frühjahr 2014 in Deutschland telefonisch befragt wurden (CATI-Methode). Dieser Datensatz wurde in Deutschland ergänzt um 40 Experteninterviews. Für den internationalen Vergleich standen 2014 insgesamt Befragungsdaten von 194.479 Bürgern sowie 2.706 Experten aus 70 Ländern zur Verfügung.

Wie viel wird gegründet?

Zum Zeitpunkt der Befragung lag die TEA-Gründungsquote in Deutschland bei 5,3%. Jeder Siebzehnte im Alter von 18 bis 64 Jahren hatte entweder seit Anfang 2011 ein Unternehmen gegründet oder war zum Zeitpunkt der Befragungen gerade dabei, diesen Schritt vorzubereiten. In Deutschland ist damit die Neigung ein Unternehmen zu gründen, deutlich geringer ausgeprägt als in den meisten innovationsbasierten Ländern (Rang 27). Seit drei Jahren hat sich die TEA-Quote nicht statistisch signifikant verändert.

Wer gründet?

In Deutschland gründen Männer (TEA-Quote 6,5%, aber nur 4,0% bei Frauen), Hochschulabsolventen (TEA-Quote 7,8%, deutlich über dem Durchschnitt aller Befragten) sowie 25-34-Jährige (TEA-Quote 8,9%) überdurchschnittlich häufig. Interessant sind die Gründungsmotive der Hochschulabsolventen: sie gründen eher (als Nicht-Akademiker), weil sie eine konkrete Gründungschance sehen und eine Wachstumserwartung haben und/oder sich durch die Gründung selbst verwirklichen wollen – und nicht aus Mangel an Erwerbsalternativen.

Warum wird gegründet?

Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen,

sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (TEA-Quote 4,0% bzw. 1,2%). Der Anteil der erstgenannten Gründer hat leicht abgenommen und ist verglichen mit anderen Ländern relativ niedrig. Da volkswirtschaftliche Wachstumseffekte insbesondere von solchen Opportunity-Gründern ausgehen, wäre deren Zunahme wünschenswert. Positives gibt es zu den Gründungseinstellungen zu berichten, die die Gründungsaktivität stark beeinflussen: sowohl die Zahlen zur Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis als auch zur persönlichen Wahrnehmung der Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten in der Wohnregion haben sich gegenüber dem Vorjahr verbessert. Bei 54% der Deutschen (62% der Männer, aber nur 45% der Frauen) wäre die Angst vor dem Scheitern kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Knapp 38% der Befragten sehen gute Gründungschancen. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland bei beiden Indikatoren weiterhin nur mittlere Rangplätze. Zudem bewerten die Deutschen ihre Gründungsfähigkeiten leider erheblich pessimistischer als noch in den Vorjahren.

Was wird gegründet?

Technologisch anspruchsvolle Produkte sind für ein rohstoffarmes und exportstarkes Hochlohnland wie Deutschland eine Voraussetzung für internationale Wettbewerbsfähigkeit. Die GEM-Daten zeigen diesbezüglich bei Unternehmensgründungen Verbesserungsbedarf, verglichen mit den meisten konkurrierenden innovationsbasierten Ländern. Mehr als drei Viertel der Gründer setzt nach eigener Einschätzung keine Technologien ein, die jünger als fünf Jahre alt sind. Beim Anteil der TEA-Gründungen, die gemäß der OECD-Klassifizierung dem Mediumtech- oder Hightech-Sektor zuzuordnen sind, bewegt sich Deutschland lediglich im Mittelfeld.

In welchem Kontext wird gegründet?

Gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen die individuelle Entscheidung für oder gegen den Schritt in die

unternehmerische Selbstständigkeit. Zu den Stärken Deutschlands zählen, wie in den Vorjahren, die physische Infrastruktur (z.B. Zugang zu neuen Kommunikationstechnologien), der Schutz geistigen Eigentums und öffentliche Förderprogramme. Standortnachteile weist Deutschland dagegen bei der schulischen Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit sowie den gesellschaftlichen Werten und Normen (z.B. Reputation von Autonomie, Innovativität, Risikoübernahme und Selbstständigkeit) auf. Politischer Handlungsbedarf resultiert aus der Tatsache, dass Deutschlands komparative Schwächen gerade bei jenen Rahmenbedingungen liegen, die von den Experten als besonders wichtig eingeschätzt werden. Wohlgemerkt: dies ist keine Kritik an Quantität und Qualität der vorhandenen Gründungsförderprogrammen, sondern an einer mangelnden Gründungskultur in Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft.

Was kann die Politik tun?

Die Autoren empfehlen eine explizite Ausrichtung der Gründungsförderpolitiken von Bund, Ländern und Kommunen anhand der im GEM-Länderbericht konstatierten komparativen Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland. Zu diesen zählen, soweit durch Politik prinzipiell beeinflussbar, die gründungsbezogene Ausbildung an Hochschulen und (noch stärker) an Schulen sowie die fehlende Kultur unternehmerischer Selbstständigkeit und Gründung. Beide Ziele erfordern einen langen Atem und werden selbst bei grundsätzlich erfolgreichem Handeln nur langfristig die intendierten Effekte (z.B. eine Erhöhung der Zahl wachstumsfähiger Gründungen und ihrer wachstumswilligen Gründer) hervorrufen. Solche nur langfristig erreichbaren Ziele sind bisweilen für an Legislaturperioden orientierte Politiker weniger attraktiv, im Falle von Bildung und Kultur aber alternativlos, zumal dort signifikante Multiplikatoreffekte generiert werden könnten. Darum: mehr unternehmerische Gründungskultur in den Bildungsbereich.

2 Was ist GEM?

Ziele und Organisation des GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das jetzt 16 Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die Adresse politischer Entscheidungsträger. 1999 erschienen erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor (als Download verfügbar unter www.gemconsortium.org) sowie – mit Ausnahme des Jahres 2007 – ein GEM-Länderbericht Deutschland (als Download verfügbar unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html).

Das empirische Fundament des GEM bilden zwei jährliche Erhebungen: eine zumeist telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bieten Reynolds et al. (2005) sowie Bosma et al. (2012) mit Hinweisen zu den seitdem erfolgten methodischen Änderungen. Die Zahl der am GEM teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich auf 73 Länder im Jahr 2014 erhöht (da die Daten aus drei Ländern nicht der geforderten Qualität entsprechen, bezieht sich der vorliegende Länderbericht im Folgenden nur auf 70 Länder). Insgesamt haben bislang über alle Jahre mehr als 80 verschiedene Staaten am GEM partizipiert, die große Mehrzahl der Länder mehr als fünf Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 711 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragungen und 596 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Wichtigste Gremien im GEM-Forschungskonsortium sind die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) und das GERA Board Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC). GERA fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen; Sitz ist Genf. Die AGNT ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das RIAC mit seinem Direktor. Das internationale GEM-Konsortium und seine Aufgaben werden durch die jährlichen Beiträge der teilnehmenden Länder sowie durch institutionelle Sponsoren finanziert, zu denen das Babson College/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago/Chile, die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur/Malaysia sowie die Universidad Tecnológico de Monterrey in Mexiko gehören.

Die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen auf der Basis von GEM-Daten nimmt stetig zu, wobei sowohl Mitglieder von GEM-Teams als auch andere Forscher als Autoren fungieren. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen der Länderteams steht auf der Website des Konsortiums (<http://www.gemconsortium.org/GEM-Based-Articles>). Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Explizit erwähnt seien die Reports zu Spezialthemen, für die im GEM spezifische Daten in allen oder mehreren Ländern erhoben wurden wie im High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er „High Impact Entrepreneurship Report“), im Financing

Report 2004 und 2006, in fünf Women and Entrepreneurship Reports (2005–2007, 2010, 2012), im Youth Report (2013), im Sub-Saharan Africa Regional Report (2012) sowie in den auf den globalen Schwerpunkten der jeweilige Jahre basierenden Special Reports zu den Themen „Education and Training“ (2010), „Social Entrepreneurship“ (2009) und „Entrepreneurial Employee Activity“ (2013).

Darüber hinaus baut GERA die auf GEM-Daten basierende Formulierung von Handlungsempfehlungen an politische Entscheidungsträger weiter aus. Erwähnenswert ist dabei insbesondere die erstmalige Kooperation mit dem World Economic Forum (WEF). In einer gemeinsamen Veröffentlichung mit dem Titel ‚Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development‘ wird anhand von GEM- und WEF-Daten gezeigt, inwieweit Gründungsaktivitäten, nationalen Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Entwicklung zusammenhängen (vgl. World Economic Forum 2015). Der Bericht steht zum Download auf www.gemconsortium.org zur Verfügung.

In den kommenden Jahren ist es das Ziel des GEM, die Anzahl der teilnehmenden Länder weiter zu erhöhen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden in den vergangenen Jahren wichtige Projekte angeschoben. So konnten seit 2011 mit finanzieller Unterstützung des kanadischen IDRC (International Development Research Center) GEM-Daten in Regionen wie der Karibik, dem mittleren Osten, Nordafrika und dem subsaharischen Afrika erhoben werden.

- ➔ www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html
- ➔ www.gemconsortium.org
- ➔ ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html

Neues aus dem deutschen GEM-Team

Deutschland gehört zu den sechs Gründungsmitgliedern des GEM, die schon im Pilotjahr 1998 teilnahmen. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährliche Bürger- und Expertenbefragung sowie je ein Länderbericht Deutschland vor. Die Daten haben ein großes Auswertungspotential für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999–2014 enthält die Datenbank für Deutschland fast 80.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 903 Fälle der Expertenbefragung (kein Land hat mehr Fälle).

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne den großen zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand ließe sich die Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahr 2014 wurden in Deutschland mit 4.311 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=40) wird 2014 von nur 10 der 70 GEM-Länder übertroffen.

Das deutsche GEM-Länderteam in Hannover und Nürnberg war auch 2014 bemüht, neben der Veröffentlichung des GEM-Länderberichts 2013 im Mai 2014, seine Aktivitäten in Forschung und Politikberatung auszubauen.

Mehrere auf GEM-Daten basierende Forschungsarbeiten von Mitgliedern des deutschen Teams sind seit dem Erscheinen des letztjährigen GEM-Länderberichts veröffentlicht worden. In einem Beitrag für das internationale Journal „Regional Studies“ wird beispielsweise für europäische Städte der Frage nachgegangen, inwieweit Unternehmensgründungen im Wesentlichen ein urbanes Phänomen sind (vgl. Bosma/Stern-

berg 2014). Darüber hinaus untersuchen Mitglieder des GEM-Teams den Effekt der Wirtschaftskrise der Jahre 2008 und 2009 auf die Gründungsdynamik in Deutschland (vgl. Hundt/Sternberg 2014).

Mit wissenschaftlichen Vorträgen auf Basis von GEM-Daten waren Mitglieder des deutschen GEM-Teams jüngst u.a. auf dem G-Forum 2014 (Oldenburg), dem Jahrestreffen 2014 der Academy of Management (Philadelphia), dem Uddevalla Symposium 2014 (Uddevalla), der Babson College Entrepreneurship Research Conference (Ontario), der ZEW Conference on the Dynamics of Entrepreneurship (Mannheim), dem North American Meeting der Regional Science Association (Washington), der Jahreskonferenz der Gesellschaft für Regionalforschung (Marburg) und der Interdisciplinary European Conference of Entrepreneurship Research (IECER) (Montpellier) aktiv. Darüber hinaus informierte das GEM-Team über das Gründungsgeschehen in Deutschland u.a. bei der wissenschaftlichen Tagung „Selbstständig erwerbstätig – jenseits des Arbeitnehmerdaseins“ des Fachausschusses Erwerbstätigkeit/Arbeitsmarkt des Statistischen Bundesamtes (Wiesbaden) sowie im Rahmen des Netzwerktreffens Mittelstand des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (Berlin).

Der vorliegende GEM-Länderbericht 2014 orientiert sich an den für das Verständnis des Gründungsgeschehens am Gründungsstandort Deutschland relevantesten Fragestellungen. Der Leser findet zunächst eine Antwort auf die Frage, wie viel in Deutschland gegründet wird. Dabei werden verschiedene GEM-Gründungsquoten sowohl international als auch intertemporal verglichen. Im anschließenden Kapitel 4 wird der Frage nachgegangen, wer Unternehmen gründet. Obgleich sich Gründungsquoten auch nach weiteren sozio-demographischen Charakteristika (u. a. Alter, Migrationsstatus) unterscheiden, liegt der Fokus im diesjährigen Bericht auf bildungs- und geschlechtsspezifischen Unterschieden. Kapitel 5 thematisiert, warum Menschen in Deutschland den

Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dabei werden Gründungsmotive und -einstellungen international und/oder intertemporal verglichen. Unternehmensgründungen können sehr verschieden sein. In Kapitel 6 wird daher erörtert, was für Unternehmen in Deutschland gegründet werden. Der diesjährige Fokus liegt dabei auf Technologieintensität und Internationalisierung. Das anschließende Kapitel 7 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragung um zu zeigen, in welchem Kontext in Deutschland gegründet wird. Wie in früheren Jahren endet der Länderbericht mit einer Zusammenfassung und Hinweisen zu den (gründungs-) politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

3 Wie viel wird gegründet?

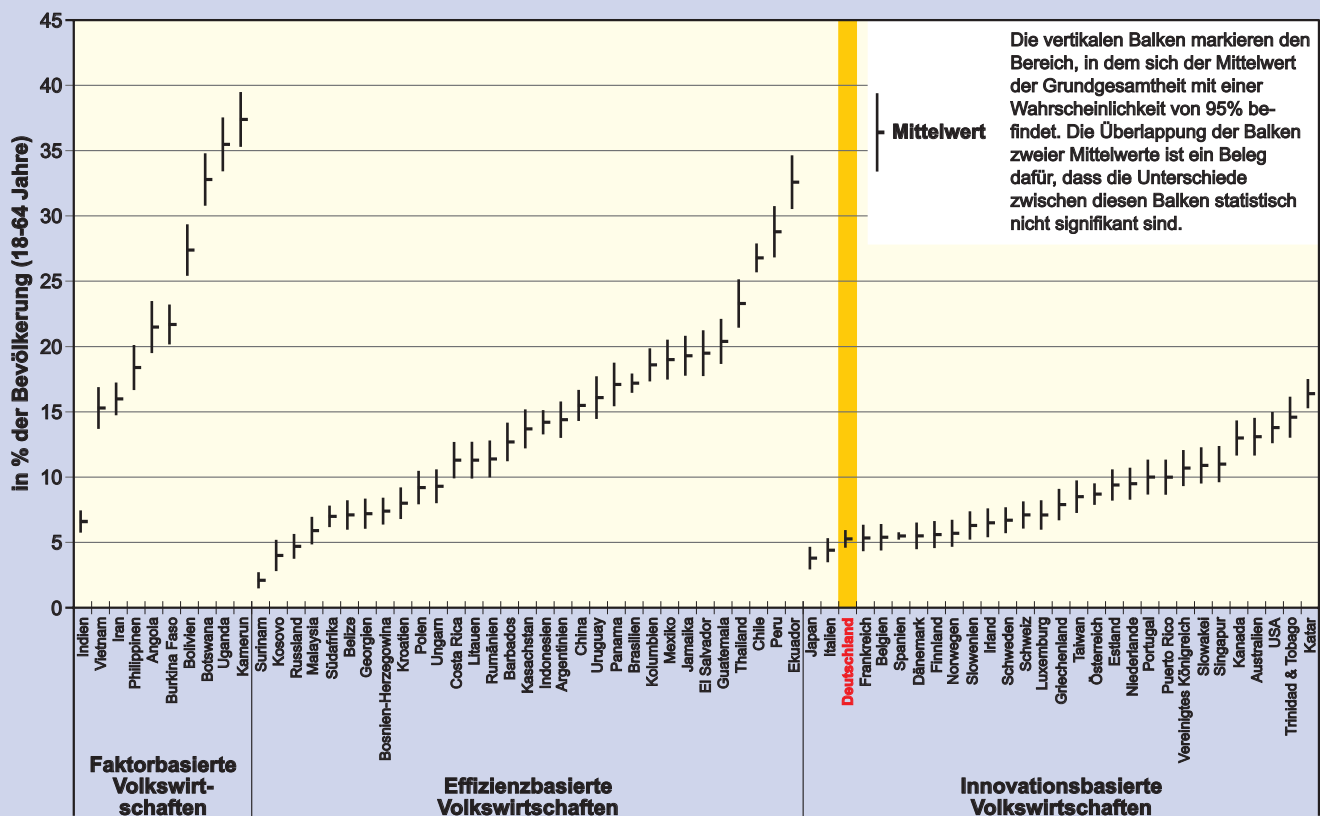
Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder

In Deutschland ist eine Unternehmensgründung ein relativ seltenes Ereignis, selbst verglichen mit vielen der anderen 28 innovationsbasierten Länder, die 2014 an den repräsentativen Haushaltsbefragungen teilnahmen. Wie die Abbildung zeigt, ist die deutsche TEA-Quote von 5,27% (Rang 27 unter den innovationsbasierten Staaten) statistisch signifikant niedriger als z.B. jene der Niederlande, Portugals, Österreichs oder der USA, wo der Anteil der Gründer an der 18-64-jährigen Bevölkerung 2014 mehr als 2,5 mal so hoch ist. Dagegen gibt es 2014 kein innovationsbasiertes Land, dessen TEA-Quote signifikant geringer ist als die deutsche (5%-Niveau, vgl. Überlappung der Konfidenzintervalle in der Abbildung).

Zusätzlich zeigt die untenstehende Abbildung die Gründungsquote für die 10 faktorbasierten sowie die 31 effizienzbasierten Volkswirtschaften, die ihrerseits gut untereinander vergleichbar sind. Die drei Ländergruppen verwendet das World Economic Forum in seinen jährlichen Global Competitiveness Reports. Gründungen sind in den innovationsbasierten Staaten wesentlich seltener als in den beiden anderen Ländergruppen. Inhaltlich sinnvoll sind insbesondere Vergleiche innerhalb der Ländergruppen, weshalb dies die einzige Abbildung im Bericht bleibt, die alle GEM-Länder berücksichtigt, für die 2014 Gründungsquoten berechenbar sind. Die übrigen vergleichenden Abbildungen zeigen nur die 29 innovationsbasierten

Länder. Die TEA-Quote gibt den Anteil all jener 18-64-Jährigen des betreffenden Landes wieder, die „werdende Gründer“ oder Gründer „junger Unternehmen“ sind, bezogen auf die Gesamtheit der 18-64-Jährigen (vgl. auch Anhang S. 26f). Diese Definition ist zu beachten, wenn die GEM-Resultate mit den Gründungsquoten anderer Institutionen verglichen werden (z.B. des IFM oder der KfW). Die TEA-Quote ist die einzige Gründungsquote, die nicht nur bereits erfolgte Gründungen (= „Young Entrepreneurs“), sondern auch die mit konkreten Aktivitäten belegbare Gründungsabsicht erfasst.

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 70 GEM-Ländern 2014



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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2014

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

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland

Gründungsquoten schwanken über die Zeit, auch in Deutschland. Die TEA-Quote war zwischen 2010 und 2011 statistisch signifikant angestiegen (von 4,2% auf 5,6%). Seitdem sank sie leicht, aber nicht statistisch signifikant. 2014 konstatieren wir einen leichten, aber ebenfalls nicht statistisch signifikanten Anstieg des Vorjahreswerts um 0,3 Prozentpunkte auf 5,27%. Das gibt Anlass zu vorsichtigem Optimismus, sollte aber nicht überbewertet werden.

Umfang und Veränderung der Gründungsaktivitäten eines Landes hängen von vielen Faktoren ab, die auf nationaler wie individueller Ebene sowie bei ökonomischen und außerökonomischen Determinanten zu suchen sind. Die Ausprägung dieser Erklärungsfaktoren kann sich über die

Jahre natürlich verändern, beispielsweise beim Übergang von einer volkswirtschaftlichen Krise zum konjunkturellen Boom – und umgekehrt. Diese Prozesse können zudem in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Intensität, Geschwindigkeit und Art ablaufen. Kürzlich haben Wissenschaftler des deutschen GEM-Teams in einer Mehrebenenanalyse gezeigt, dass die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 in Deutschland zwar nicht auf nationaler Ebene, aber in vielen Regionen und bei vielen Personengruppen zu einem Anstieg der Gründungsaktivitäten geführt hat (vgl. Hundt/Sternberg 2014).

Die, verglichen mit den Quoten aus Mitte der letzten Dekade, relativ hohen TEA-Quoten seit 2011 sind primär auf einen Anstieg jener Gründer zurückzuführen, die einen

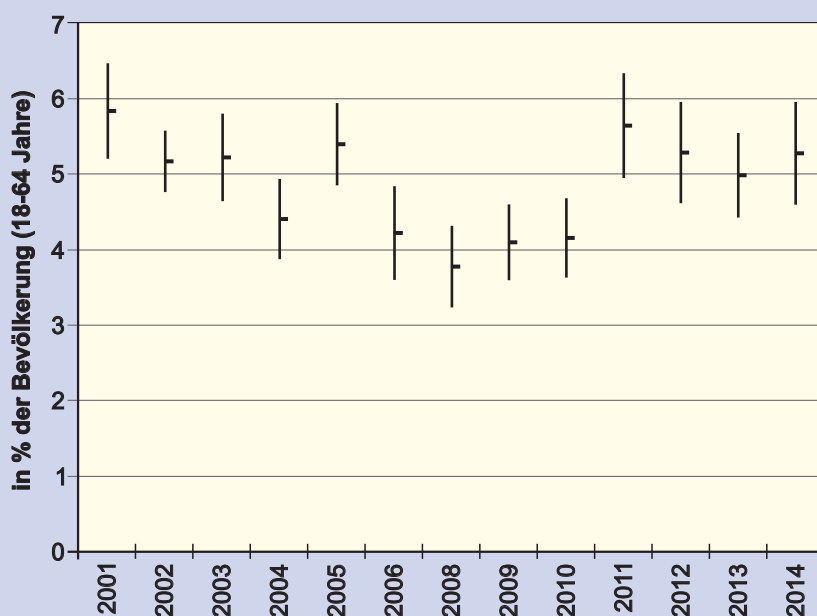
(oft gut bezahlten) Arbeitsplatz besitzen, aber i.d.R. nach mehr Unabhängigkeit streben, eine Marktchance für ihre Produktidee erkennen sowie ihr Einkommen erhöhen wollen, also so genannte „Opportunity Entrepreneur“ (vgl. zu den beiden unterschiedlichen Gründungsmotiven die Seiten 14 und 15). Letztgenannter Gründungstyp ist weniger stark von konjunkturellen Arbeitsmarkteffekten beeinflusst als Gründer aus der ökonomischen Not.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland zeigt seit 2001 im Wesentlichen drei Phasen. Zwischen 2001 und 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5% und 6% und damit deutlich niedriger als zur Jahrtausendwende und dem New Economy Boom. Zwischen 2006 und 2010 sanken sie dann beträchtlich auf Werte um die 4%. Die jüngste Phase seit 2011 kennzeichnen um etwa 1-1,5 Prozentpunkte höhere TEA-Quoten, die allerdings bis 2013 leicht ab-, im letzten Jahr aber wieder moderat zunahmen.

In den mit Deutschland hinsichtlich der ökonomischen Rahmenbedingungen vergleichbaren 28 innovationsbasierten Volkswirtschaften sind sowohl ähnliche als auch abweichende Entwicklungen der TEA-Quote zu beobachten. Beispielsweise zeigen Frankreich, aber auch Griechenland 2011-2013 ebenfalls einen Rückgang der TEA-Quote, die dann aber 2014 wieder anstieg. Andererseits erlebt z.B. Portugal das vierte Jahr hintereinander ein Anstieg der TEA-Quote. Für die große Mehrheit der innovationsbasierten Länder gilt: im Vergleich zu 2013 ist die TEA-Quote im Referenzjahr gestiegen.

Die insgesamt moderaten Schwankungen der TEA-Quote in Deutschland während der letzten zwölf Jahre haben den – hinteren – Rangplatz unter den innovationsbasierten Länder nicht grundlegend verändert, denn auch die Quoten der anderen Länder unterliegen Schwankungen.

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 – 2014



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2014

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

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten Ländern

Der GEM unterscheidet zwischen zwei Phasen des Gründungsprozesses, die in der TEA-Quote als Summenprozente zusammengefasst sind, wobei Personen die zeitgleich mit zwei Gründungsprojekten in beiden Phasen beschäftigt sind, nur einmal gezählt werden (vgl. Anhang S. 26f). So genannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2014 ernsthaft mit einer Gründung, hatten diese aber zumindest zum Erhebungszeitpunkt noch nicht vollzogen. Bei Gründern junger Unternehmen, der zweiten in der TEA-Quote berücksichtigten Population, war dies maximal 3,5 Jahre zuvor bereits passiert. Diese Unterscheidung zwischen zwei Phasen im Gründungsprozess ist GEM-spezifisch, sodass die zugehörigen Gründungsquoten nicht mit anders definierten Gründungsquoten innerhalb desselben Landes vergleichbar sind.

In Deutschland hatten 2014 zum Erhebungszeitpunkt 3,05% der 18-64-Jährigen konkrete Schritte unternommen, um ein Unternehmen zu gründen (z.B. die Organisation des Gründungsteams, die Beschaffung von Kapital oder die Erarbeitung eines Geschäftsplans), den formalen Gründungsakt aber noch nicht vollzogen. Ähnlich wie bei den Rangplätzen der TEA-Quote (vgl. S. 9) gehört Deutschland zur Schlussgruppe der untersuchten 29 innovationsbasierten Länder.

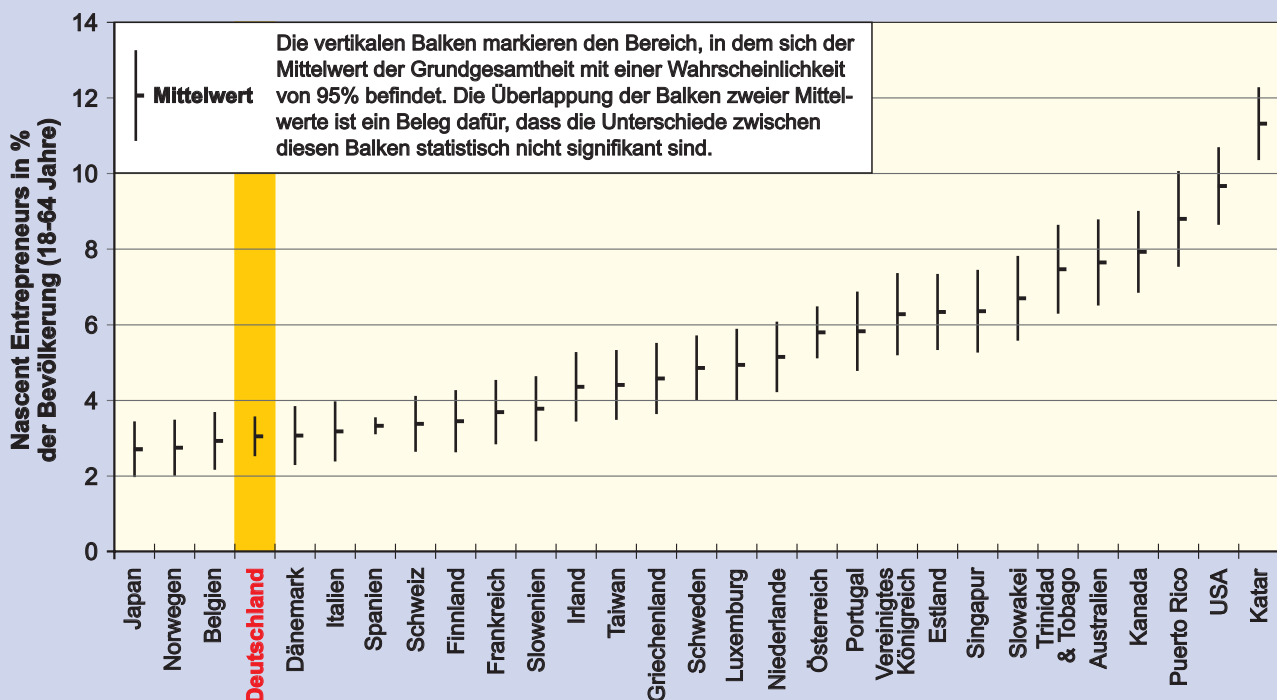
Wie die Abbildung zeigt, gibt es auch bei der Nascent-Quote kein Land der Referenzgruppe, das statistisch signifikant unter jener Deutschlands liegt, aber eine ganze Reihe von Ländern mit einer signifikant höheren Quote (z.B. die USA, die Niederlande oder Österreich).

Während der letzten zehn Jahre entwickelte sich die Nascent-Quote ähnlich wie die TEA-Quote (vgl. S. 10) und hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert.

In Deutschland, wie in fast allen innovationsbasierten Ländern (Ausnahme: Schweiz), ist die Nascent-Quote etwas höher als die Quote der „Young Entrepreneurs“ (3,05% vs. 2,25%), wie in früheren Jahren auch. Daraus darf nicht unbedingt darauf geschlossen werden, dass es hierzulande (besonders) schwierig sei, von einem werdenden zu einem tatsächlichen Gründer zu werden.

Die Quote der Gründer junger Unternehmen ist in Deutschland gegenüber 2013 leicht, aber nicht statistisch signifikant gestiegen (von 2,00 auf 2,25 %), wie in den meisten anderen innovationsbasierten Ländern auch.

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014



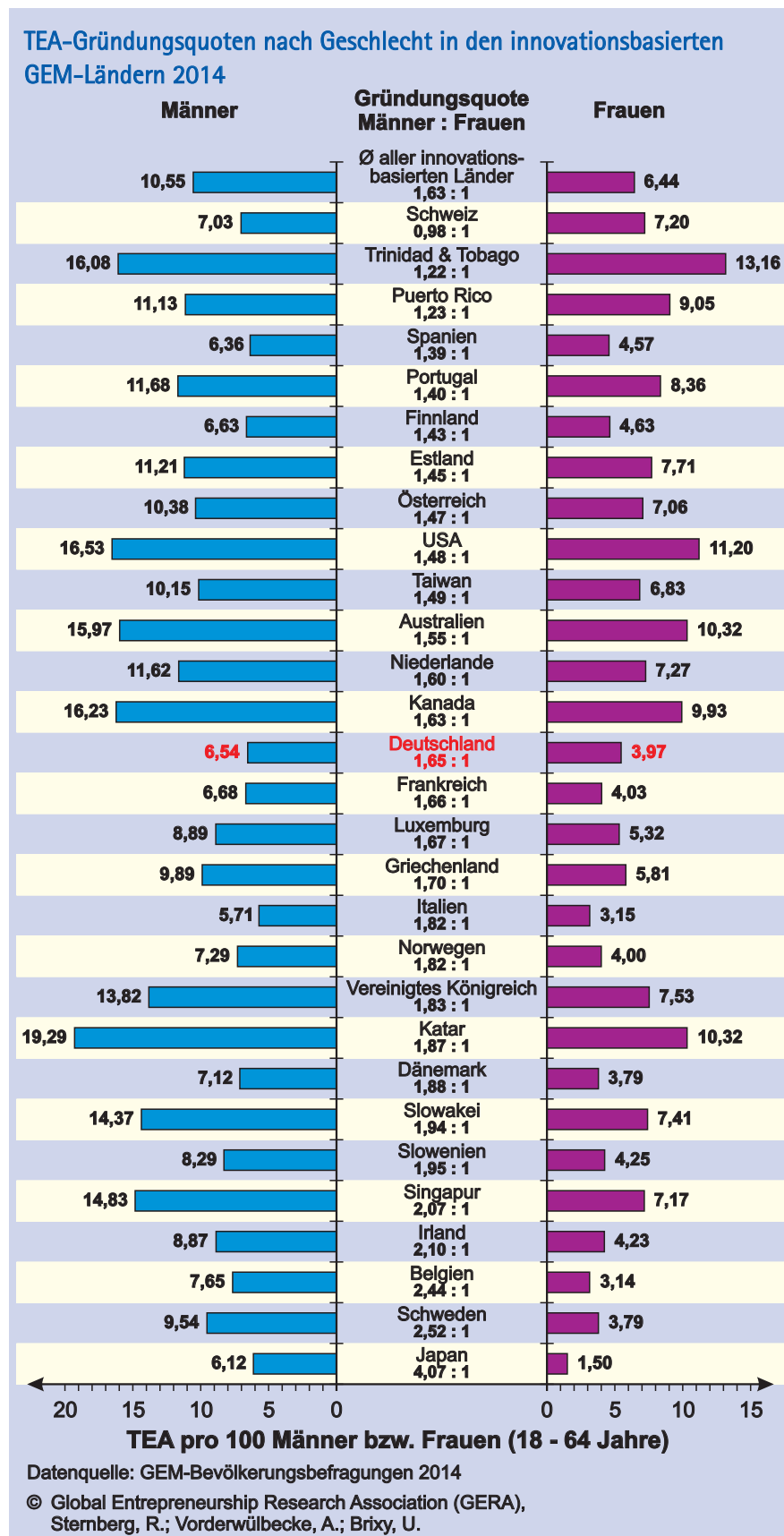
Nascent Entrepreneurs: Erwachsene (18 - 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Löhne oder Gehälter gezahlt haben.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2014

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

4 Wer gründet?

TEA-Quoten nach Geschlecht in den innovationsbasierten Ländern



Die GEM-Daten erlauben differenzierte Varianten der TEA-Quote nach demographischen Merkmalen. So gründen in Deutschland 25-34-Jährige deutlich häufiger als 18-25-Jährige oder 55-64-Jährige (TEA-Quoten 8,9% bzw. 6,9% bzw. 1,5%). Ebenfalls bestehen erhebliche Unterschiede bzgl. der TEA-Quoten je nach Haushaltseinkommen: Sie beträgt 4,3% beim unteren Drittel, aber 7,2% beim oberen Drittel.

Für die Gründungspolitik besonders interessant sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen. In Deutschland liegt die TEA-Quote unter Männern bei 6,5%, bei Frauen lediglich bei 4,0% – der Unterschied ist statistisch signifikant (5%-Niveau). Da ähnliche Diskrepanzen auch für viele andere Länder typisch sind, belegt Deutschland bei den Männern gleichwohl einen schlechteren Rangplatz unter den innovationsbasierten Ländern als bei den Frauen (26 vs. 23).

Zusätzlich zeigt die Abbildung die Relation zwischen beiden TEA-Quoten: auf eine Gründerin kommen in Deutschland 2014 1,65 Gründer. Dieser Wert entspricht exakt dem Mittelwert aller innovationsbasierten Länder und dem Rang 14, falls man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung als Maßstab nähme (die Schweiz läge dann an der Spitze). Aus volkswirtschaftlicher Sicht lässt sich nicht schlüssig zugunsten oder ungunsten einer höheren (oder niedrigeren) Frauengründungsquote argumentieren. Falls es aber das Ziel der Gründungsförderpolitik sein sollte, das Gründungspotential stärker auszuschöpfen, also mehr bislang abhängig oder gar nicht beschäftigte Personen zu einer Gründung zu bewegen, dann machte es Sinn, sich auf die Unterstützung von Frauen zu fokussieren – denn hier ist das Potential offenbar weniger gut ausgeschöpft als bei den Männern.

TEA-Quote nach Bildungsabschluss in Deutschland

Damit ein potentieller Gründer zu einem tatsächlichen Gründer wird, muss eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt sein. Die Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit hängt zudem von der positiven Ausprägung diverser Einstellungs- und Potentialvariablen ab (vgl. Abb. S. 16f). Sowohl bei der Entscheidung als auch beim späteren Erfolg spielt die (Aus)Bildung des Individuums eine wichtige Rolle. Eine Person ohne entsprechende Fähigkeiten (z.B. zur Erkennung von Gründungschancen) gründet eher nicht. Der schulische oder außerschulische Bereich kann solche Gründungsfähigkeiten selbst vermitteln, aber auch die Fähigkeit zur realistischen Einschätzung der eigenen Möglichkeiten. Beides erhöht die Gründungswahrscheinlichkeit. Ist die Gründung bereits erfolgt, dann ist empirisch belegt, dass eine bessere Humankapitalausstattung der Gründer ihren Erfolg (z.B. gemessen in Beschäftigtenzahlen oder in Überlebensraten) positiv beeinflusst. Dieses Humankapital wird primär durch Elternerziehung, durch Schul- und Ausbildungserziehung sowie durch das Erwachsenenlernen geschaffen und ggf. laufend erneuert. Sicherlich ist ein hoher Bildungsgrad keine Garantie für eine erfolgreiche Gründung, jedoch lässt der höchste Bildungsabschluss auf mögliche Potentiale der Gründung schließen.

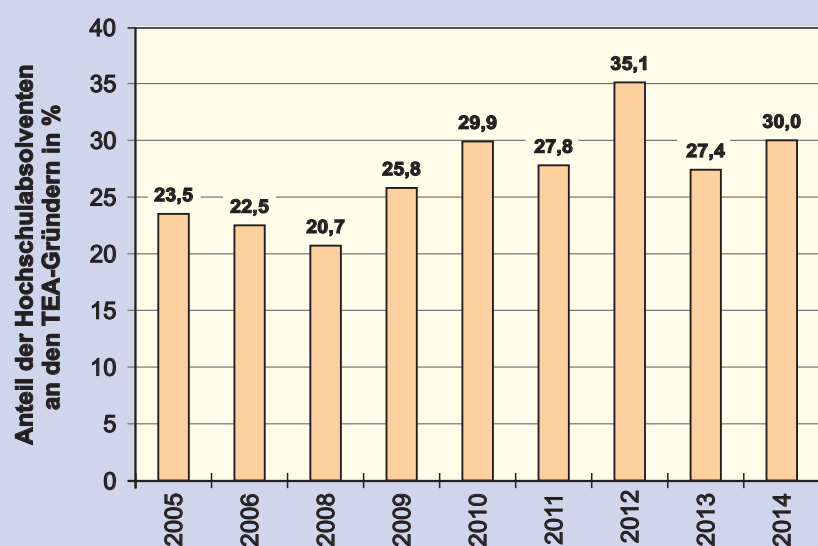
Erwartungsgemäß liegt die TEA-Quote unter den Befragten mit einem Hochschulabschluss (Universität oder Fachhochschule) mit 7,75% deutlich über dem Referenzwert der in Deutschland Befragten insgesamt (5,27% vgl. Abb. S. 9). Es ist nicht überraschend, dass sich Personen mit einem hohen Bildungsabschluss eher einem Gründungsvorhaben widmen, da sie mit hoher Wahrscheinlichkeit über mehrere notwendige Gründungsfähigkeiten verfügen. Diese hohen Anteile scheinen die zahlreichen Programme der Gründungsförderung für Hochschulabsolventen zu rechtfertigen, die formal hochqualifizierte Personen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen unterstützen.

Internationale Vergleiche der so definierten TEA-Quote sind nicht direkt möglich, da die Ausbildungsabschlüsse aufgrund mancher deutscher Spezifika nicht kompatibel mit jenen der anderen GEM-Länder sind. Möglich ist aber ein Vergleich der deutschen Werte über die Zeit. Wie die Abbildung verdeutlicht, ist der Anteil der Gründer mit Hochschulabschluss an allen TEA-Gründern in Deutschland seit 2005 von gut einem Viertel auf etwa ein Drittel angestiegen, wenn auch nicht kontinuierlich. Auch wenn dies partiell die auch unter abhängig Beschäftigten zu beobachtende Zunahme des Anteils der Menschen mit Hochschulabschluss widerspiegelt, ist der Anteil der Hochschulabsolventen unter Gründern doch höher als unter den Erwerbstätigen insgesamt. Dies ist eine gute Nachricht. Sie dürfte allerdings weniger mit der Bedeutung der gründungsbezogenen Ausbildung in Deutschland zu tun haben. Bezeichnenderweise gehört diese bei beiden Aspekten der Ausbildung zu den in Deutschland seit Langem schwach ausgeprägten grün-

dungsbezogenen Rahmenbedingungen, auch im Jahr 2014 (vgl. Abb. S. 20)

Zudem zeigen die GEM-Daten für Deutschland und das Jahr 2014, dass kein linearer Zusammenhang zwischen der Höhe des Bildungsabschlusses und der Gründungsneigung existiert. Tatsächlich sind die höchsten Gründungsquoten bei Menschen mit sehr hohem und solchen mit sehr niedrigem oder fehlendem Bildungsabschluss zu finden. Eine Ursache ist in den unterschiedlichen Gründungsmotiven (siehe auch Abb. S. 15) zu suchen: Gründer mit relativ hohem Bildungsabschluss gründen eher, weil sie eine konkrete Gründungschance und Wachstumserwartung haben und/oder sich durch die Gründung selbst verwirklichen wollen. Bei Gründern mit niedrigem, höchstem oder gänzlich fehlendem Bildungsabschluss ist der Mangel an adäquaten Erwerbsalternativen das relativ häufigere Gründungsmotiv, d.h. die Gründung ist hier öfter eine Entscheidung aus der ökonomischen Not heraus (z.B. wegen realer oder drohender Arbeitslosigkeit).

Anteil der Hochschulabsolventen (Universitäten und Fachhochschulen) unter den TEA-Gründern in Deutschland 2005 – 2014



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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2005-2006, 2008-2014

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

5 Warum wird gegründet?

Die TEA-Gründungsmotive in den innovationsbasierten Ländern

Gründer starten aus sehr verschiedenen Motiven ein Unternehmen. Das Motiv lässt unter gewissen Umständen Rückschlüsse auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung des Gründungsvorhabens sowie den späteren Erfolg der Gründung zu.

Zwei Motive werden im GEM seit vielen Jahren in eigenen Gründungsquoten erfasst: der Mangel an Erwerbsalternativen und das Ausnutzen einer Marktchance. Die TEA-Quote für das Gründungsmotiv "Mangel an Erwerbsalternativen" liegt 2014 bei 1,2%, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen bei 4,0%. Beide Werte sind in Deutschland seit 2004 sehr stabil und weisen keine statistisch signifikanten Abweichungen über die Zeit auf. Anders ist dies beim internationalen Vergleich. Zwar sind die „Opportunity“-Gründungen in allen innovationsbasierten GEM-Staaten häufiger als die Gründungen

aus Mangel an Erwerbsalternativen (vgl. Abb).

Die separate Betrachtung der beiden Quoten im internationalen Vergleich offenbart aber beträchtliche, oft auch statistisch signifikante Unterschiede. So ist die TEA-Quote der Opportunity-Gründer in den Niederlanden und den USA mehr als doppelt so hoch wie in Deutschland – eine wesentliche Ursache dafür, dass auch die TEA-Quote insgesamt in diesen Ländern statistisch deutlich über jener Deutschlands liegt (vgl. Abb. S. 9). Die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen hingegen sind in Deutschland relativ (Referenz: die Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance) häufiger als in vergleichbaren Ländern.

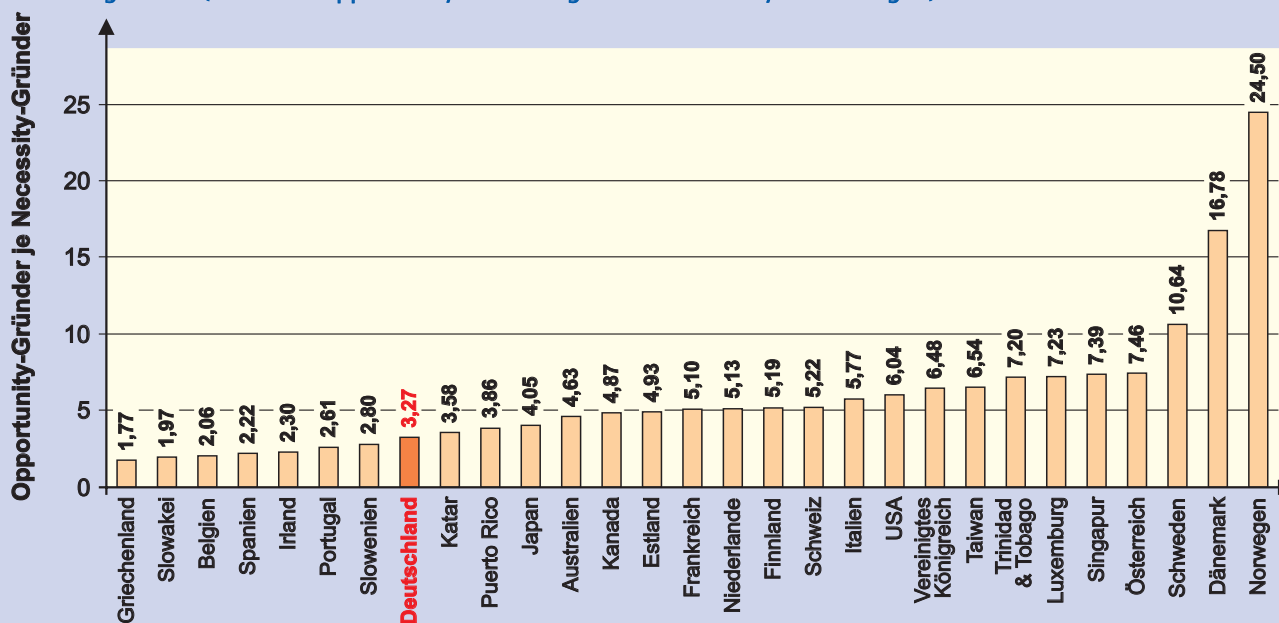
Dies wird deutlich bei Betrachtung des Quotienten beider Quoten. Er beträgt 3,27, womit Deutschland einen Platz im letzten Drittel belegt, etwa auf dem Niveau

Sloweniens und Japans. Die günstigen Werte skandinavischer Länder sind auffällig. Einige bei der TEA-Quote insgesamt deutlich vor Deutschland platzierte Länder (z.B. die Slowakei, Portugal, Griechenland) liegen hier hinter Deutschland.

Deutschlands Position ist sicher für ein hoch entwickeltes Industrieland nicht zufriedenstellend und hat sich seit dem Vorjahr noch leicht verschlechtert. Zuvor war der Quotient drei Jahre in Folge angestiegen. Es wäre volkswirtschaftlich effektiver, wenn es mehr Gründungen gäbe, die wegen des Erkennens einer Marktchance entstanden sind, da solche Gründungen im Aggregat höhere Wachstums- und Überlebenschancen haben.

Insgesamt liegt der Anteil der Opportunity-Gründer an allen Gründern in Deutschland bei 76%. Diesbezüglich lassen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen Männern und Frauen feststellen.

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Anzahl der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2014

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die Entwicklung der TEA-Quote nach Gründungsmotiv in Deutschland

Die zuvor gezeigte Abbildung adressierte den Quotienten aus der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote aus statischer Perspektive und im Vergleich der innovationsbasierten Länder im Jahre 2014. Die unten stehende Abbildung vergleicht diesen Quotienten für Deutschland über die Zeit und setzt ihn zur TEA-Quote insgesamt in Beziehung.

Es zeigt sich erstens, dass der hohe Vorjahreswert von 4,11 (der höchste seit 2002) nicht gehalten werden konnte. Der Quotient liegt bei 3,27, ein durchschnittlicher Wert seit Beginn der GEM-Erhebungen. Damit ist die positive Entwicklung Deutschlands bei diesem durchaus aussagekräftigen Indikator zunächst gestoppt, denn seit 2009 war der Wert fast in jedem Jahr angestiegen. Zweitens zeigt die Abbildung, dass es in Deutschland keinen klaren Zusammenhang zwischen dem (mit der TEA-Quote erfassten) Gründungsniveau insgesamt und dem Wert des Quotien-

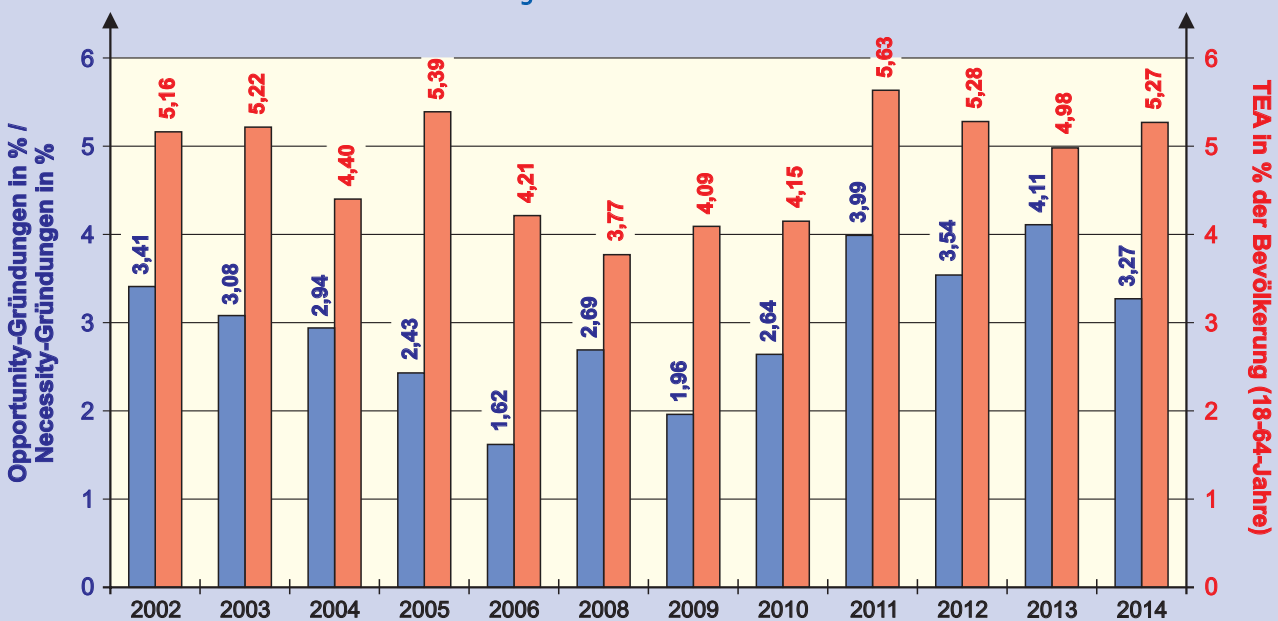
ten der beiden Gründungsmotive gibt. Dazu passen die Werte des Jahres 2014: Obwohl die TEA-Quote gegenüber dem Vorjahr leicht anstieg (gegen den Trend der Vorjahre) und die TEA-Quote mehr durch Opportunity- als durch Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen bestimmt wurde, sank der Quotient beider Gründungsmotive. Es wird zu beobachten sein, wie sich beide Werte in den Folgejahren entwickeln. Momentan ist es zu früh, dies als negatives Signal zu bewerten.

Seit einigen Jahren erlauben die GEM-Daten eine noch detailliertere Analyse der Gründungsmotive, die über die teils zu einfache Zweigliederung in Opportunity-Gründer und Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen hinausgeht.

Jene Personen, die in der jüngeren Vergangenheit ein Unternehmen gegründet haben oder dafür bereits konkrete Schritte unternommen haben und als Gründungs-

motiv das Erkennen einer Marktchance für ihre Produktidee angeben, werden um eine Präzisierung ihres Gründungsmotivs gebeten. Im Jahr 2014 nennen 66% (Vorjahr 38%) die „größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben“ als wichtigstes Gründungsmotiv, 23% (21%) die „Erhöhung des bisherigen Einkommens“ und 9% (24%) die „Sicherung des bisherigen Einkommens“. Diese Zahlen sind, bei aller Vorsicht, Ausdruck der momentan guten Wirtschafts- und Arbeitsmarktsituation in Deutschland und eher positiv zu deuten. Die Bedeutung eines höheren oder gleichbleibenden Einkommens sollte im Lichte jüngerer Analysen mit Mikrozensus-Daten interpretiert werden. Fritsch et al. (2015) zeigen einerseits, dass es für Selbständige mit eigenen Mitarbeitern sehr wahrscheinlich ist, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen. Andererseits ist es für alle Solo-Selbstständigen zusammen genommen weniger wahrscheinlich, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen.

TEA-Quote und Relation der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2002 - 2014



Linke Achse: Quotient der Anzahl der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Rechte Achse: 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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2014

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten Ländern

Das Entstehen und die Umsetzung von Gründungsideen werden auf der individuellen Ebene stark von der grundsätzlichen Einstellung der Person gegenüber unternehmerischer Selbstständigkeit beeinflusst. Die Angst zu scheitern, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten (vgl. zu Letzteren S. 17) sind wichtige im GEM berücksichtigte Determinanten der Gründungsentscheidung.

In Deutschland würden 46% der Befragten aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen. Dieser Wert lag vor einigen Jahren noch deutlich höher, was eine positive Entwicklung ist. Umgekehrt: Für 54% der Deutschen (62% der Männer, aber nur 45% der Frauen) wäre dies kein

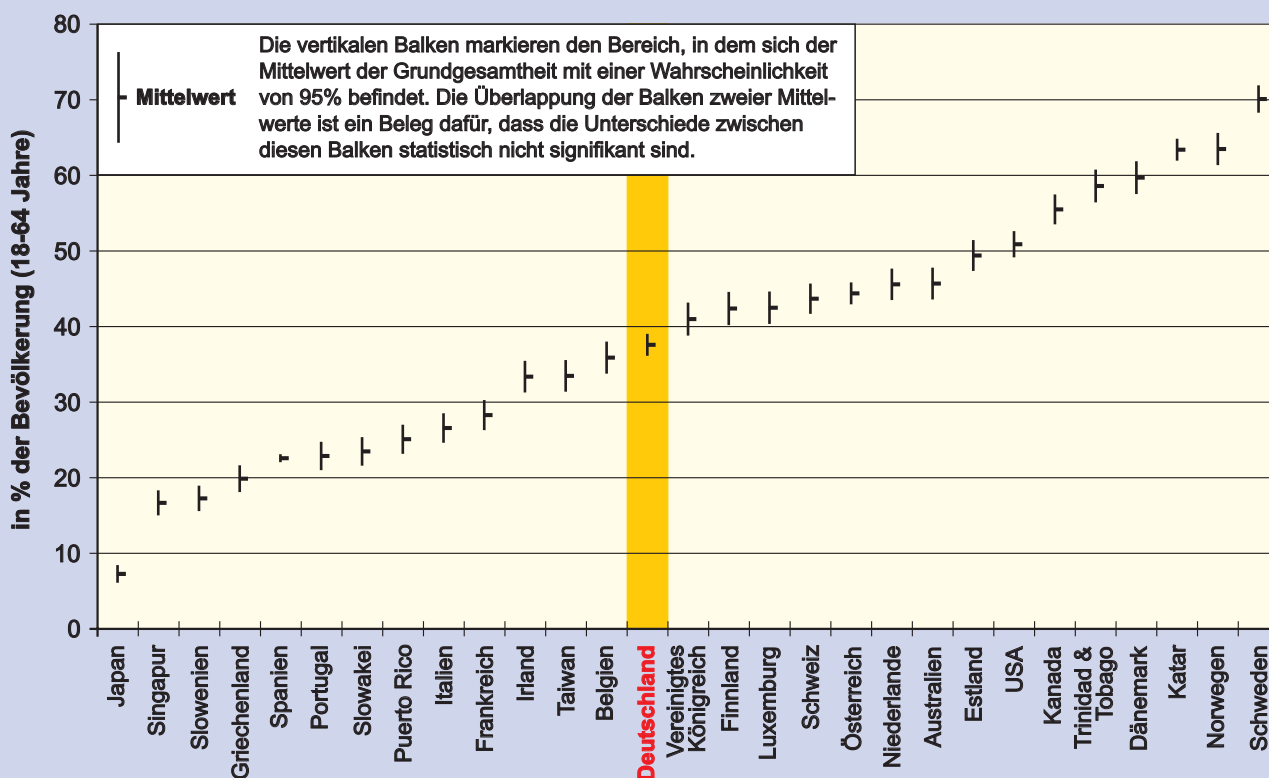
Grund, von einer Gründung abzusehen. Deutschland belegt damit Platz 22 in der Rangliste der 29 innovationsbasierten Staaten, die von Trinidad & Tobago (22%) mit der am wenigsten ängstlichen Bevölkerung angeführt wird.

Die Sorge um die negativen Folgen eines Scheiterns mit einer Gründung kann dann trotzdem zum Schritt in die Selbstständigkeit führen, wenn die Person die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, als sehr günstig wahrnimmt. Diese Wahrnehmung ist in Deutschland in den letzten Jahren tendenziell optimistischer geworden. Im Jahre 2014 sehen knapp 38% der Befragten gute Gründungschancen (vgl. Abbildung). Dies bedeutet Platz 16 unter den innovationsbasierten GEM-Ländern, denn auch in vielen der Referenzländer ist die Einschätzung jüngst

optimistischer geworden. Bezieht man die vorgenannte Frage nach der Angst vor dem Scheitern nur auf jene 18-64-Jährige, die gute Gründungschancen sehen, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die die Angst vor dem Scheitern nicht vom Gründen abhalten würde, von 54% auf 60%.

Die diesbezüglichen Unterschiede zwischen Männern und Frauen sind allerdings erheblich (anders als in den letzten Jahren): 42% der Männer, aber nur 33% der Frauen nehmen in Deutschland die Gründungschancen als positiv wahr.

Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014



Prozentanteil derjenigen, die folgende Frage bejahen: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2014

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Individuelle Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten Ländern

Soll der Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit erfolgreich sein, benötigt ein Gründer bestimmte Fähigkeiten und Eigenschaften. Und er/sie braucht die Überzeugung, diese Eigenschaften auch zu besitzen. Für die Gründungsentscheidung ist ausschlaggebend, wie der potentielle Gründer seine Fähigkeiten einschätzt – nicht, ob er sie korrekt einschätzt. 36,4% der 18-64-Jährigen in Deutschland meinen, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen (Rang 20 unter den 29 Referenzstaaten, vgl. Abb.).

Für die drei behandelten Variablen der Gründungseinstellung und -fähigkeit (S. 16 und 17) ergeben sich also eher ungünstige Werte für Deutschland verglichen mit den anderen innovationsbasierten Ländern, auch wenn sich die Werte zuletzt teils verbessert haben. Der Rückstand auf

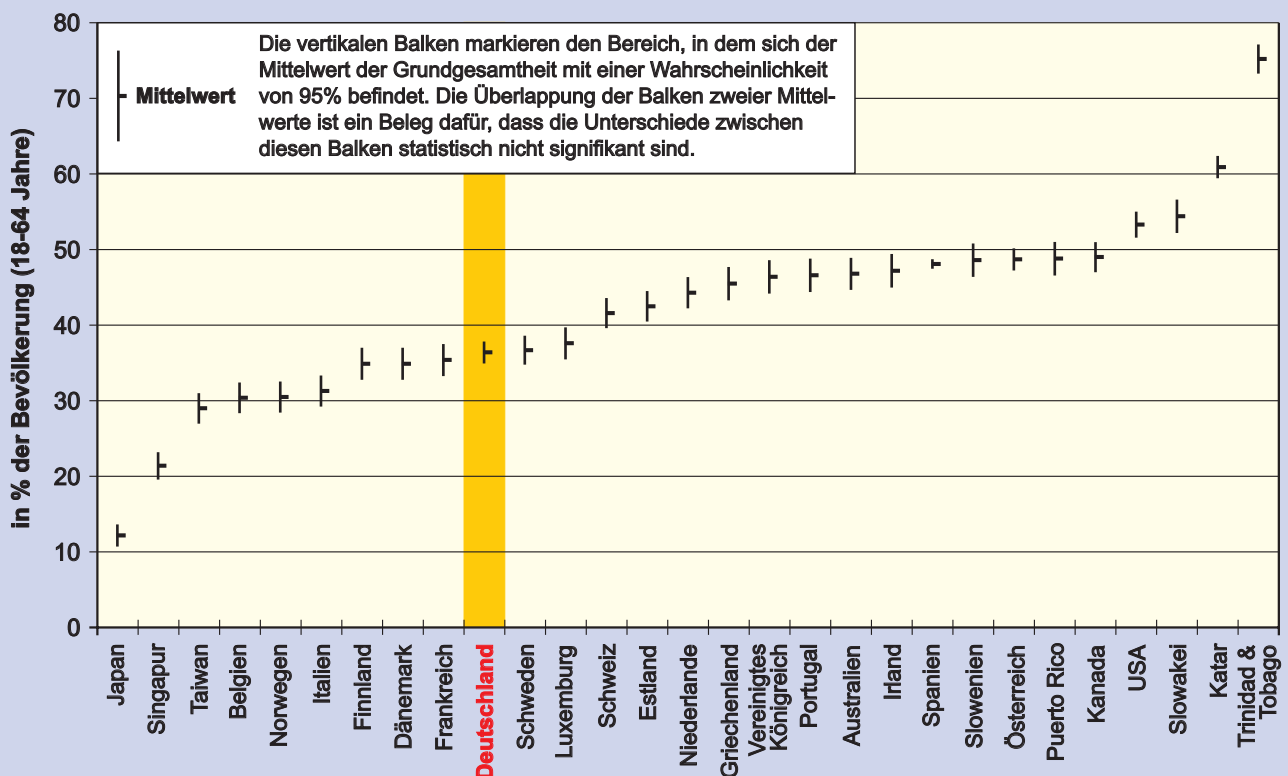
Staaten wie den USA oder dem Vereinigten Königreich ist erheblich und zeitlich stabil. Er könnte als Reflex auf entsprechende – eher positive – Erfahrungen mit eigenen Gründungsaktivitäten in den genannten Ländern in der Vergangenheit gedeutet werden, die dort häufiger sind als in Deutschland. Ein weiterer Grund mag sein, dass in Deutschland nur 24% der Befragten einen anderen Gründer kennen. In Schweden (38%) oder in Österreich (35%) sind es signifikant mehr.

Angesichts der großen Bedeutung der Variable Gründungsfähigkeit für die tatsächliche Gründungsentscheidung lohnt ein Blick auf die Veränderung der Werte in Deutschland. Seit 2009 war der Prozentanteil der seine Gründungsfähigkeit positiv einschätzenden Deutschen bis 2011 gesunken und verharrt seitdem bei gut 33% der Befragten. Die Referenzwerte

der Jahre 2003-2010 lagen ausnahmslos zwischen 40 und 50%. Die Differenzen zwischen den Geschlechtern liegen 2014 bezüglich der Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten bei 7 Prozentpunkten (zugunsten der Männer).

Offen bleibt, ob das gesunkene Zutrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten Indiz für einen tatsächlichen Rückgang der Gründungsfähigkeiten ist – oder nur für eine pessimistischere Eigenwahrnehmung der (eventuell unveränderten) Gründungsfähigkeiten. Auch hier gilt: die Wahrnehmung bestimmt das Handeln, weshalb es zugunsten einer steigenden Gründungsquote hilfreich wäre, potentiellen Gründern mehr Gründungsfähigkeiten zu vermitteln.

Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2014



Prozentanteil derjenigen, die folgende Frage bejahen: „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2014

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

6 Was wird gegründet?

TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten innovationsbasierten Ländern

Rohstoffarme, exportstarke und vom demographischen Wandel benachteiligte Volkswirtschaften wie die deutsche besitzen ihre komparative Stärken im internationalen Wettbewerb bei wissens- und technologieintensiven Produkten und Dienstleistungen. Anzahl, Qualität und Merkmale der Unternehmensgründungen in diesem Sektor sind daher auch für die Wirtschaftspolitik von Interesse.

Zwei Aspekte dieser Wissensintensität der über die TEA-Quote erfassten Gründungen werden in der Abbildung dargestellt. Diese zeigt für zehn ausgewählte, mit Deutschland gut vergleichbare innovationsbasierte GEM-Länder den Anteil der TEA-Gründungen, die dem Mediumtech- oder Hightech-Sektor zuzuordnen sind. Erstens bewegt sich Deutschland bei der TEA-Quote für die Technologieintensität im Mittelfeld der

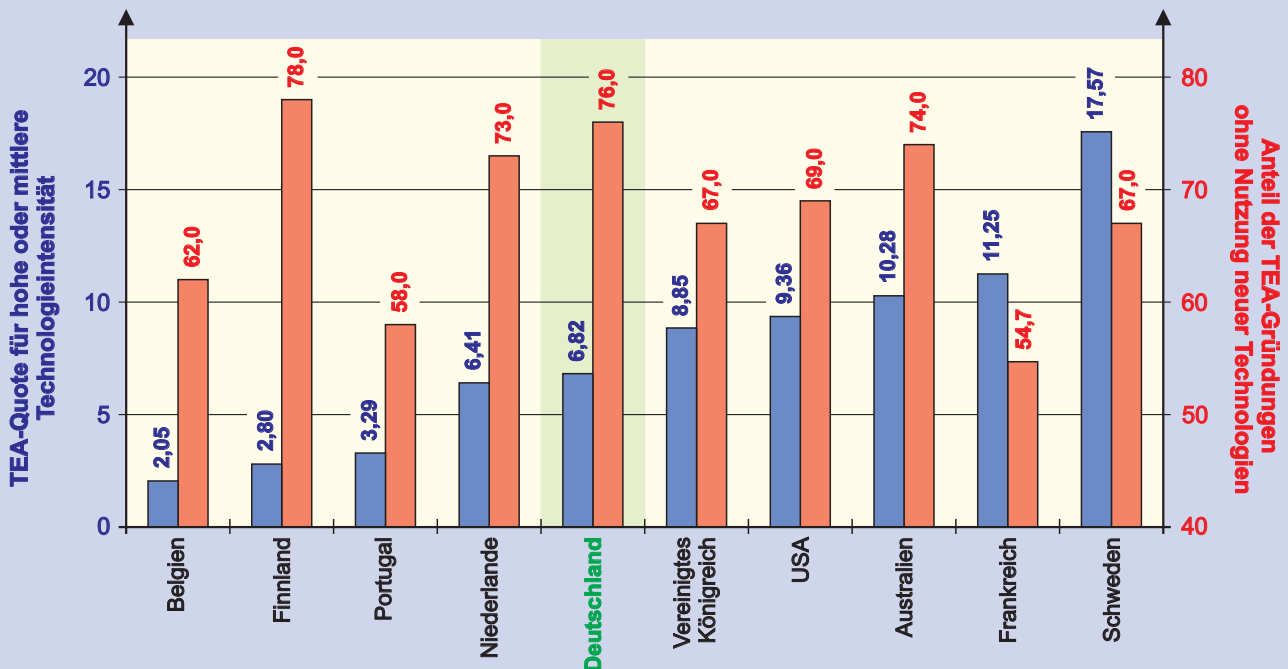
zehn Länder, die die meisten der wichtigen innovationsbasierten Volkswirtschaften repräsentieren. Die Unterschiede zu den USA, Schweden, Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Australien sind zum Nachteil Deutschlands statistisch signifikant groß. Dasselbe gilt zugunsten Deutschlands für die Unterschiede zu Belgien, Portugal und Finnland. Bei der so gemessenen Technologieintensität der Gründungen in Deutschland besteht also sicher noch Spielraum nach oben.

Zweitens zeigt die Abbildung, wie hoch der Anteil der TEA-Gründer in der Bevölkerung ist, die meinen, KEINE neuen (d.h. max. fünf Jahre alten) Technologien zur Herstellung des/der angebotenen Produkts/e zu nutzen. Mehr als drei Viertel der Gründer setzt nach eigener Einschätzung keine neuen Technologien ein. Der

entsprechende Wert ist in sechs der neun Referenzländer statistisch signifikant niedriger, darunter auch in allen fünf zuvor genannten Ländern mit einer deutlich höheren TEA-Quote für Hightech- oder Mediumtech Gründungen gemäß der OECD-Definition.

Die Daten beider Achsen basieren auf den diesbezüglichen Erwartungen der tatsächlichen bzw. potentiellen Gründer. Erfragt werden im GEM seit vielen Jahren Merkmale des Produkts der Gründung, die anschließend Rückschlüsse auf die Technologieintensität und eine Zuordnung der in der Innovationsindikatorik üblichen Kategorien („low-tech“, „medium-tech“, „high-tech“) der OECD erlauben.

TEA-Gründungsquoten nach Technologieintensität für ausgewählte innovationsbasierte GEM-Länder 2014



Linke Achse: Prozentanteil aller 18-64 Jährigen, die TEA-Gründer sind und deren Produkt oder Dienstleistung gemäß OECD-Klassifizierung einer Hightech- oder Mediumtech-Branche zugeordnet wird.

Rechte Achse: Prozentanteil aller TEA-Gründer, die meinen, die Technologien oder Verfahren, die für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung benötigt werden, seien seit mehr als fünf Jahren erhältlich.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2014

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

Exportstarke Gründungen in ausgewählten innovationsbasierten Ländern

Volkswirtschaftlich interessant sind besonders jene Gründungen, die mittelfristig nicht nur überleben, sondern auch wachsen. Die Exportstärke wird oft als ein Indiz für Wachstumspotentiale, auch von Gründungen, interpretiert. Die Abbildung zeigt die TEA-Gründungsquote (Bezug: 18-64-Jährige) für jene Gründer, die aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland haben bzw. dies erwarten. Die Abbildung beschränkt sich bewusst auf dieselben zehn innovationsbasierten Länder wie die vorhergehende Darstellung der Technologieintensität (S. 18) und zeigt die ungewichteten Dreijahresmittelwerte der Jahre 2012-2014. Da die Fallzahlen in den drei Jahren für die meisten Länder nicht wesentlich verschieden sind, gibt es keine erwähnenswerten Verzerrungen durch den Verzicht auf jahresgewichtete Mittelwerte.

Die TEA-Quote liegt in Deutschland im Mittel der letzten drei Jahre bei 0,53% und damit statistisch signifikant unter dem Wert von vier der neun Referenzländer. Letztere umfassen nicht nur kleinere Länder wie Belgien oder die Niederlande, sondern auch die USA oder das Vereinigte Königreich.

Ein hoher Exportanteil kann auf international wettbewerbsfähige technologieintensive Produkte hinweisen. Er kann aber auch oder stattdessen Indiz für das spezifische Exportverhalten des unter Umständen hohen Anteils der Gründer mit Migrationshintergrund sein. In der Tat zeigen die Daten, dass Gründer mit Migrationshintergrund vergleichsweise viele Kunden im Ausland haben – was nichts mit der Technologieintensität der Produkte zu tun haben muss. Gründungen durch Migranten weisen üblicherweise intensive Exportbeziehungen zu genau einem Land auf, nämlich dem Land der Herkunft des Gründers oder dessen Eltern. Zudem ist beim internationalen Vergleich zu beachten, dass für Länder mit einem relativ großen Binnenmarkt (USA, aber auch Deutschland) die Bedeutung der

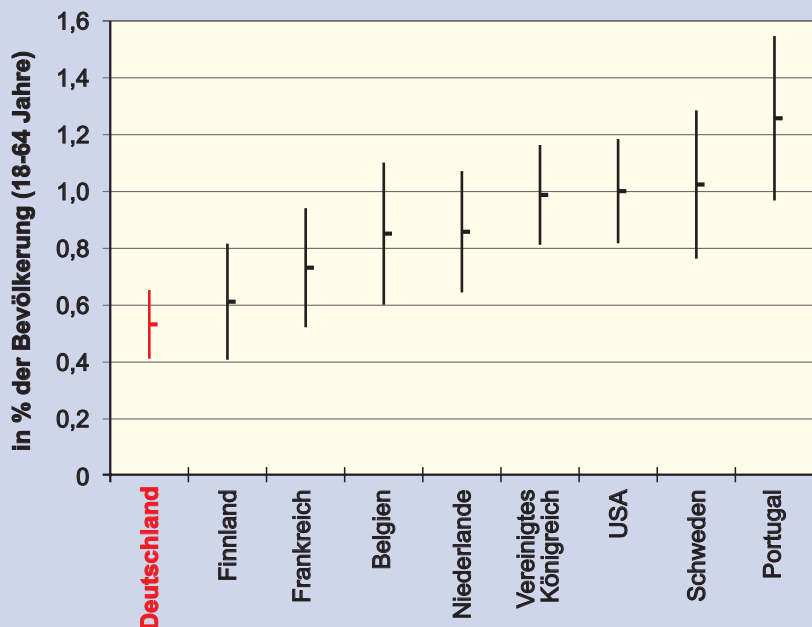
Exporte eine andere ist als für relativ kleine Volkswirtschaften, deren Gründer stärker auf den Export setzen müssen, wenn ihre Gründung wachsen soll.

Auch wenn die Exportintensität der Gründungen also bisweilen als Indiz für deren internationale Konkurrenzfähigkeit interpretiert wird (die Werte korrelieren z.B. in der Tat stark positiv mit anderen Merkmalen wachstumsorientierter Gründungen wie z.B. der Beschäftigtenzahl), muss doch davor gewarnt werden, andere Einflussgrößen auf die Exportintensität mit abweichenden Ursachen zu ignorieren.

Erfreulich ist der Anstieg der deutschen TEA-Quote der Gründer mit mindestens

50%-Exportanteil seit 2012 von 0,18% über 0,45% (2013) auf 0,96% (2014). Damit liegt die Quote Deutschlands immerhin auf Platz 6 dieser zehn Staaten (2012 war es der letzte Platz).

TEA-Gründungsquoten für jene Gründer, die jetzt oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland haben, in ausgewählten innovationsbasierten GEM-Ländern



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Prozentanteil derjenigen 18-64-jährigen Gründer (TEA), die meinen, aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland zu haben, an allen 18-64-Jährigen (ungewichteter Mittelwert der Prozentanteile der drei Jahre 2012-2014).

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012-2014

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

7 In welchem Kontext wird gegründet?

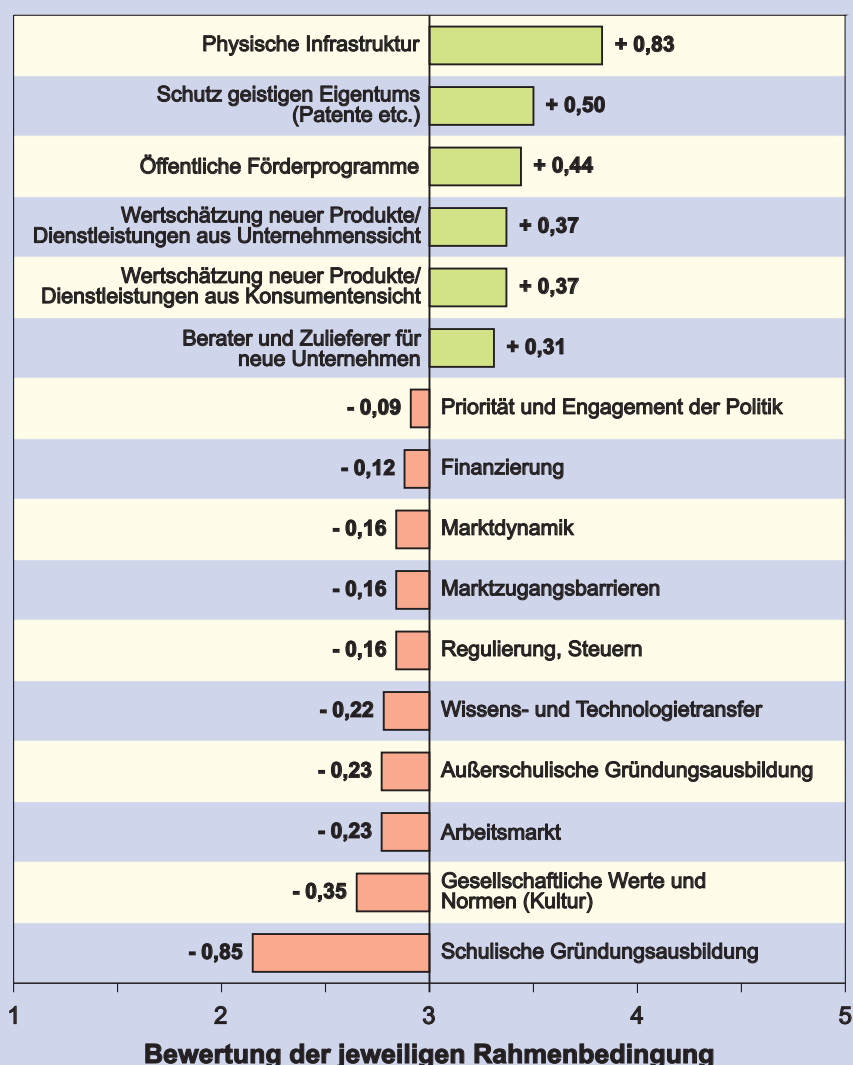
Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Die erheblichen globalen Unterschiede des Gründungsgeschehens sind zu einem wesentlichen Teil Konsequenz differierender länderspezifischer Rahmenbedingungen. Umfeldfaktoren wie das Steuersystem oder die Finanzierungsbedingungen haben einen großen Einfluss auf die Entstehung von Gründungsideen und -vorhaben, deren

Umsetzung sowie den langfristigen Erfolg der neuen Unternehmen. Das GEM-Modell greift diesen Zusammenhang auf und unterscheidet 16 gründungsbezogene Rahmenbedingungen. Die Datenbasis bildet eine standardisierte und international vergleichbare Befragung von mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr.

In Deutschland bewerteten im Jahr 2014 40 Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert (für weitere methodische Details vgl. Seite 26).

Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2014



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2014

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

Traditionell können sechs Rahmenbedingungen als Stärken des Gründungsstandortes Deutschland bezeichnet werden. Die Expertenurteile des Jahres 2014 bestätigen diese. Die physische Infrastruktur (Indexwert von 3,83), der Schutz geistigen Eigentums (3,50), die öffentlichen Förderprogramme (3,44), die Wertschätzung von Innovationen aus Unternehmer- (3,37) und Konsumentensicht (3,37) sowie die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern (3,31) werden von den befragten Experten als Standortvorteile identifiziert. Weniger erfreulich sind die Expertenurteile für die übrigen zehn Rahmenbedingungen. Insbesondere wird Deutschland traditionell eine eher gering entwickelte Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit attestiert, die sich ungünstig auf die Gründungsneigung und -intention der Bevölkerung auswirkt. So werden die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum (2,65) von den befragten Experten negativ beurteilt. Hinzu kommt, dass die als Schwäche identifizierte schulische (2,15) und - im geringeren Maß - außerschulische Gründungsausbildung (2,77) wenig Hoffnung auf eine Verbesserung der Einstellungen jüngerer Menschen hinsichtlich Unternehmertum macht. Weitere von den Experten als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifizierte Rahmenbedingungen sind das Arbeitskräfteangebot für neue und wachsende Unternehmen (2,77), die Effizienz des Wissens- und Technologietransfers (2,78) sowie die Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen (2,84).

Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen

Für die Entstehung von Gründungsideen und -vorhaben sowie deren erfolgreiche Umsetzung sind nicht alle bisher thematisierten Rahmenbedingungen gleich wichtig. Um die zuvor genannten Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland vor diesem Hintergrund besser einschätzen zu können und gleichzeitig eine Priorisierung von Handlungsempfehlungen zu ermöglichen, bedarf es der Identifizierung von Schlüsselfaktoren. Zu diesem Zweck bewerten die Gründungsexperten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Dabei wird über die Hälfte der 16 Rahmenbedingungen von über zwei Drittel der befragten Experten als wichtig bzw. sehr wichtig erachtet (vgl. Spalte A in Abbildung). Die Erkenntnis, dass zu diesen Schlüsselfaktoren mit den gesellschaftlichen Werten und Normen, der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung, den Arbeitsmarktbedingungen, dem Wissens- und Technologietransfer sowie den Steuerbestimmungen und Regulierungen bezeichnenderweise eine Reihe der zuvor als Schwächen identifizierten Rahmenbedingungen zählen, unterstreicht den dringenden politischen Handlungsbedarf hinsichtlich einer Aufwertung dieser Bereiche.

Zusätzlich zur Bewertung der Relevanz verschiedener Rahmenbedingungen, werden die Gründungsexperten nach den wichtigsten Gründungshemmnissen sowie jenen Faktoren gefragt, die Unternehmensgründungen in Deutschland besonders begünstigen. Die entsprechenden Expertenurteile manifestieren den Verdacht, dass die wenig entwickelte Gründungskultur in Deutschland ein Ernst zunehmendes Problem darstellt. Die Hälfte der befragten Experten bewertet die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum als besonders hinderlich für das Gründungsgeschehen. Darüber hinaus hemmen laut Experten die Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen und die Finanzierungsbedingungen die Entfaltung neuer unternehmerischer

Aktivitäten. Zudem sei die mangelnde Priorisierung von Unternehmensgründungen seitens politischer Entscheidungsträger ein Grund für die geringe Gründungsdynamik in Deutschland (vgl. Spalte B in Abbildung). Trotz der Kritik am Engagement der Politik, schätzen die befragten Experten wie in den

Vorjahren die Ausgestaltung der öffentlichen Förderinfrastruktur als besonders wirksames gründungspolitisches Instrument. Mehr als 40% der Experten sind der Meinung, dass diese Unternehmensgründungen in Deutschland besonders begünstige (vgl. Spalte C in Abbildung).

Gründungshemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit in Deutschland 2014

Rahmenbedingungen	Bewertung	A	B	C
Physische Infrastruktur	(+ 0,83)			
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	(+ 0,50)			
Öffentliche Förderprogramme	(+ 0,44)			41%
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht	(+ 0,37)	×		
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht	(+ 0,37)	×		
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	(+ 0,31)			
Priorität und Engagement der Politik	(- 0,09)		40%	
Finanzierung	(- 0,12)		40%	
Marktdynamik	(- 0,16)	×		
Marktzugangsbarrieren	(- 0,16)	×		
Regulierung, Steuern	(- 0,16)		40%	
Wissens- und Technologietransfer	(- 0,22)	×		
Außerschulische Gründungsausbildung	(- 0,23)	×		
Arbeitsmarkt	(- 0,23)	×		
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	(- 0,35)	×	50%	
Schulische Gründungsausbildung	(- 0,85)	×		

A Wichtigkeit der Rahmenbedingung: Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als besonders wichtig angesehen.

B Schwerwiegendste Gründungshemmnisse: Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **negative** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten besonders erschwert.

C Gunstfaktoren: Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **positive** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung neue unternehmerischer Aktivitäten besonders unterstützt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2014

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

Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Die international standardisierte Datenerhebung im Rahmen der Expertenbefragung des GEM ermöglicht die Einordnung der Beurteilung des Gründungsstandortes Deutschland in einen länderübergreifenden Kontext und erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen (für methodische Details vgl. Seite 26). Über die Hälfte der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wird in Deutschland besser bewertet als in den 28 Vergleichsländern. Insbesondere setzt die von den Experten diagnostizierte Stärke der öffentlichen Förderinfrastruktur auch im internationalen Vergleich Maßstäbe. In der Mehrheit der Vergleichsländer – darunter beispielsweise die Vereinigten

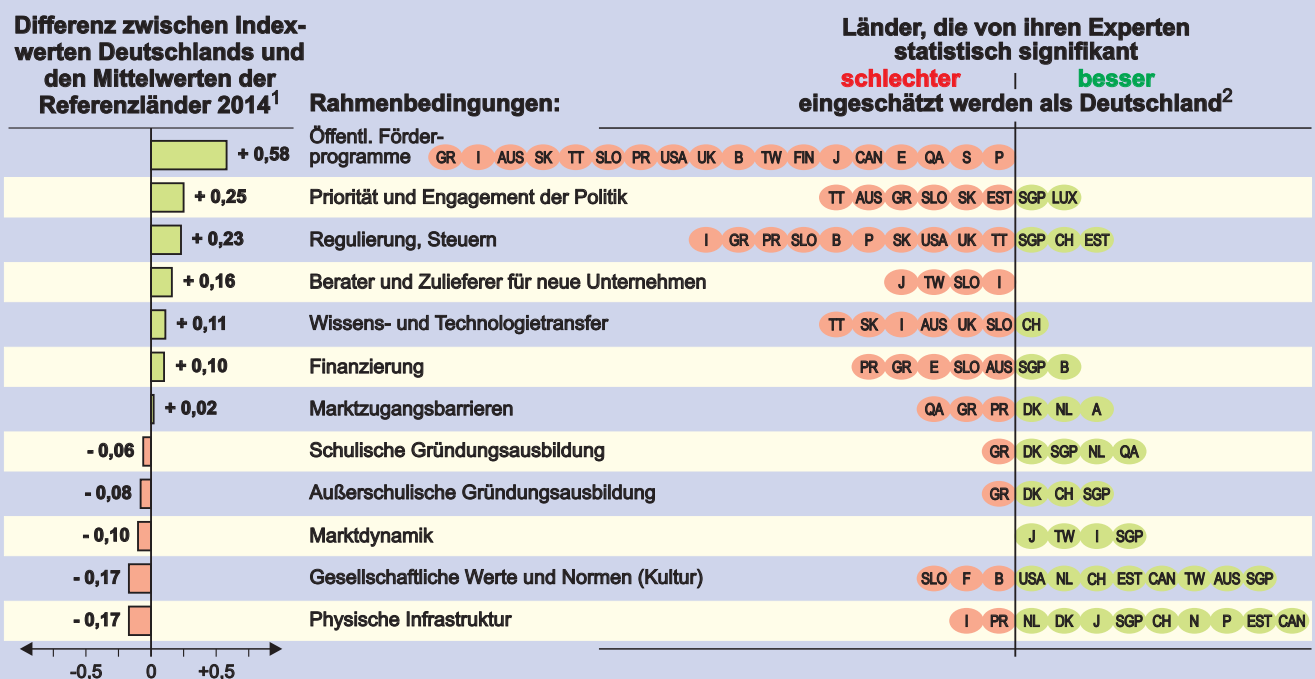
Staaten, Schweden, Belgien oder Finnland – wird die gründungsbezogene Förderinfrastruktur signifikant schlechter bewertet. Auch die als Stärke identifizierte Existenz von kompetenten Beratern und Zulieferern schneidet im internationalen Vergleich positiv ab.

Hingegen erweist sich die physische Infrastruktur als eine absolute Stärke des Gründungsstandorts Deutschland im länderübergreifenden Kontext eher als relative Schwäche. In einer Reihe von Vergleichsländern erhält die physische Infrastruktur statistisch signifikant bessere Expertenvoten, darunter in manchen Nachbarländern wie den Niederlanden, der Schweiz und Dänemark.

Einige der unterdurchschnittlichen Bewertungen von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden durch den internationalen Vergleich relativiert, wie beispielsweise der Wissens- und Technologietransfer, der nur in der Schweiz statistisch signifikant positiver beurteilt wird.

Ein bedenklicher Befund ist, dass der Gründungsstandort Deutschland bei seinen größten absoluten Schwächen auch im internationalen Vergleich zurückliegt. Dies betrifft insbesondere die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum. Dabei wird unter anderem den Nachbarstaaten Niederlande und Schweiz traditionell eine besser entwickelte Gründungskultur attestiert.

Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der 28 Referenzländer 2014



1 Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Werte in der Abbildung geben für jede Rahmenbedingung die Differenz der Indexwerte Deutschlands zum Mittel der Referenzländer 2014 an.

2 Bei der relativen Positionierung der Referenzländer hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen verglichen mit der Beurteilung in Deutschland wird ein Signifikanzniveau von 5% zugrunde gelegt.

A Österreich	GR Griechenland	QA Katar
AUS Australien	IRL Irland	S Schweden
B Belgien	I Italien	SGP Singapur
CAN Kanada	J Japan	SK Slowakei
CH Schweiz	LUX Luxemburg	SLO Slowenien
DK Dänemark	N Norwegen	TT Trinidad & Tobago
E Spanien	NL Niederlande	TW Taiwan
EST Estland	P Portugal	UK Vereinigtes Königreich
F Frankreich	PR Puerto Rico	USA USA
FIN Finnland		

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2014

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die Gründungsausbildung im Detail

Der Erfolg einer Unternehmensgründung wird maßgeblich von den gründungsbezogenen Fähigkeiten und dem unternehmerischen Know-how der gründenden Person beeinflusst. Eine fundierte Gründungsausbildung, die praxisrelevantes Wissen vermittelt, wirkt sich folglich positiv auf das Gründungsgeschehen in einem Land aus. Von dieser profitieren Gründungspersonen nicht erst während des konkreten Gründungsprozesses, sondern bereits bei der Identifizierung von Gründungschancen und der Abwägung von Risiken. Darüber hinaus ist anzunehmen, dass durch eine ausreichend umfangreiche Gründungsausbildung langfristig eine Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit in einem Land entstehen kann. Die Konfrontation mit dem Thema Gründung fördert unternehmerisches Denken in der Bevölkerung und führt dazu, dass mehr Menschen eine Selbstständigkeit für eine attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung halten.

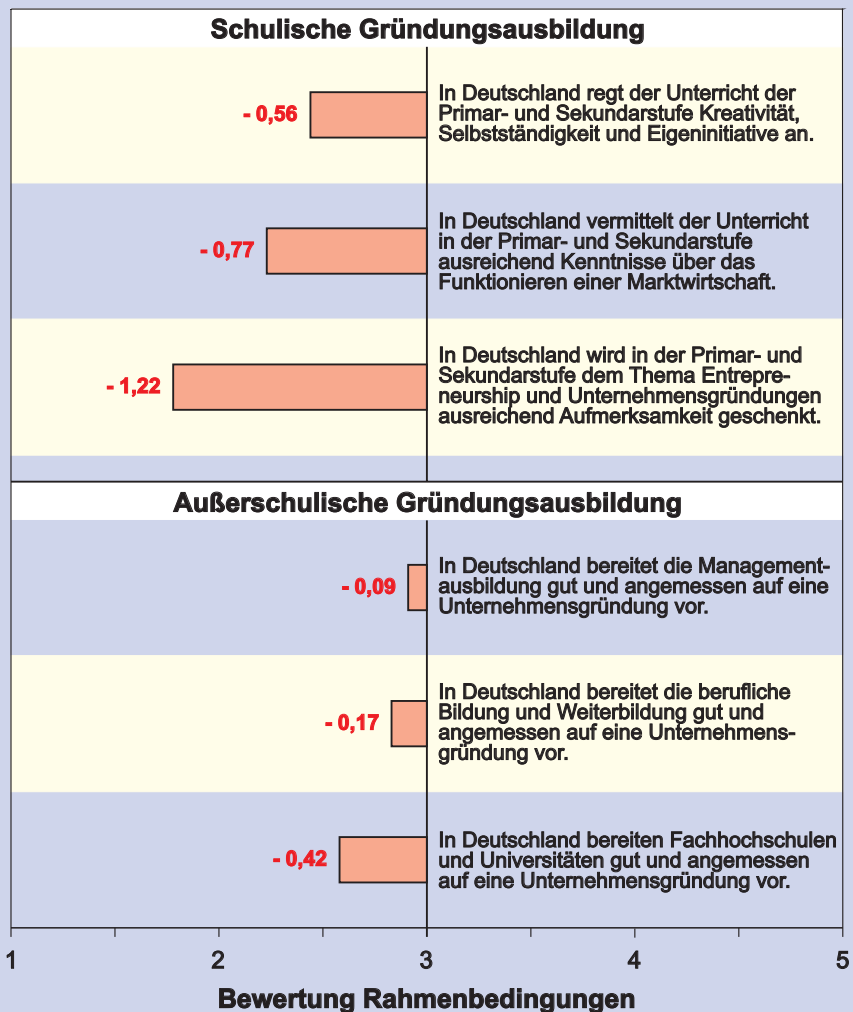
Traditionell gehört die schulische und – im geringeren Maß – die außerschulische Gründungsausbildung zu den größten absoluten und relativen Schwachpunkten des Gründungsstandortes Deutschland. Um die relativen Stärken und Schwächen der Gründungsausbildung in Deutschland zu identifizieren und entsprechende Handlungsempfehlungen zu formulieren, lohnt sich eine differenzierte Betrachtung der Expertenurteile zu den vorgelegten Einzelaussagen.

Hinsichtlich der außerschulischen Gründungsausbildung wird im Rahmen der Expertenbefragung des GEM evaluiert, inwieweit unterschiedliche Bildungsangebote gut und angemessen auf eine Unternehmensgründung vorbereiten. Es fällt auf, dass insbesondere die Gründungsvorbereitung an Fachhochschulen und Universitäten ein negatives Expertenurteil erhält (Indexwert 2,58). Die Gründungsvorbereitung in der Managementausbildung (2,91) und – im geringeren Maß – in der beruflichen Bildung und Weiterbildung (2,83) werden positiver, aber dennoch

unterdurchschnittlich bewertet. Die Bewertungen der Einzelaussagen zur schulischen Gründungsausbildung fallen allesamt erheblich schlechter aus als jene zur außerschulischen Gründungsausbildung. Besonders negativ bewerten die Experten die Frage, ob in der Primar- und Sekundarstufe dem Thema Entrepreneurship und Unternehmensgründung ausreichend Aufmerksamkeit geschenkt wird (1,78). Dabei ist allerdings fraglich, wie sinnvoll eine Verankerung expliziter Gründungsausbildung in schulische Lehrpläne wäre, ins-

besondere vor dem Hintergrund knapper Lehrkapazitäten. Nachdenklicher sollten die Expertenurteile zu den anderen beiden Einzelaussagen zur schulischen Gründungsausbildung machen. Dabei kritisieren die befragten Experten zum einen, dass der Unterricht nicht ausreichend zu Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative anregt (2,44), und zum anderen, dass der Unterricht zu wenig Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft vermittele (2,23).

Die Einschätzung der Gründungsausbildung im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu den Rahmenbedingungen schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2014

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

Die Finanzierungsbedingungen im Detail

Eine Unternehmensgründung geht in der Regel mit erheblichen finanziellen Aufwendungen einher. Ausgaben für Betriebsmittel, Mieten oder Personal müssen häufig bereits getätigt werden, bevor erste Einnahmen generiert werden. Da die meisten Gründungspersonen jedoch nicht über ausreichend Eigenkapital verfügen, sind sie zur Deckung ihrer Kosten auf externe Finanzierungsquellen angewiesen. Die Existenz und der Zugang zu Kapitalgebern haben folglich erheblichen Einfluss auf die Realisierungswahrscheinlichkeit individueller Geschäftsideen und prägen

auf übergeordneter Ebene das Gründungs-geschehen eines Landes insgesamt.

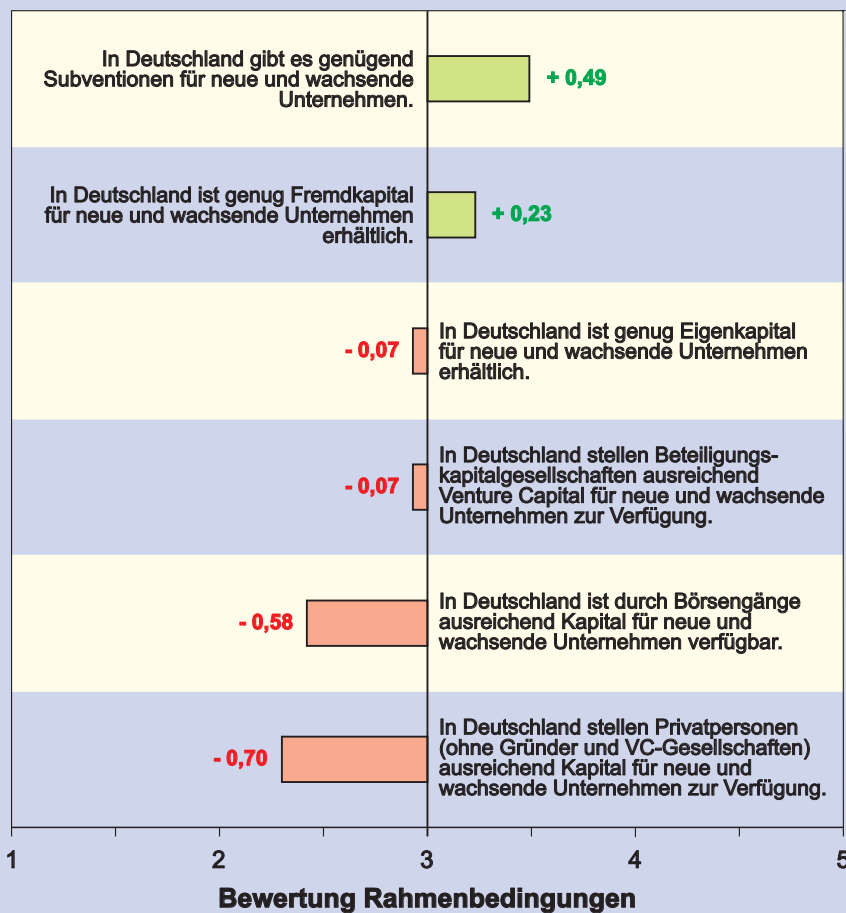
Wie zuvor gezeigt, erachten die befragten Experten die Finanzierungsbedingungen als ein wesentliches Gründungshemmnis in Deutschland. Vor diesem Hintergrund lohnt sich eine genauere Betrachtung der Expertenurteile zu verschiedenen Finanzierungsformen und -quellen.

Die befragten Experten beurteilen die Verfügbarkeit von Eigenkapital in Deutschland lediglich als durchschnittlich (Indexwert 2,93). Diese Erkenntnis unterstreicht, wie

wichtig die Verfügbarkeit von ausreichend Fremdkapital für den Gründungsstandort Deutschland ist. Gründungen von Kleinunternehmen mit relativ geringem Finanzierungsbedarf sind dabei insbesondere auf die Kreditvergabe durch Banken angewiesen. Erfreulicherweise fällt das Expertenvotum diesbezüglich eher positiv aus (3,23). Während von diesem erfreulichen Befund insbesondere die Dynamik von Kleinunternehmensgründungen profitieren dürfte, sind technologieintensive Gründungen mit einem wesentlich größeren Kapitalbedarf zusätzlich auf die Existenz von Wagniskapitalgebern angewiesen. Bei dieser Finanzierungsform von Existenzgründungen attestieren die befragten Experten dem Gründungsstandort Deutschland jedoch erhebliche Schwächen. Dies gilt insbesondere für die Bereitstellung von Venture Capital durch Business Angels (2,30) und den Zugang zu Börsenkapital (2,42) sowie – im geringeren Maß – für das Engagement von Beteiligungsgesellschaften (2,93). Für den Wissens- und Innovationsstandort Deutschland ist dieser Befund unbefriedigend, denn es ist davon auszugehen, dass der Mangel an Wagniskapital die Gründung und die erfolgreiche Entwicklung von innovativen und potentiell wachstumsstarken Unternehmen erheblich hemmt.

Weil Investitionen in neue Unternehmen riskant sind, halten sich Banken oder Wagniskapitalgeber bei der Finanzierung von Gründungsvorhaben häufig zurück. Diese Finanzierungslücke kann der Staat über die finanzielle Subventionierung und Förderung von Unternehmensgründungen aktiv verkleinern. Diesbezüglich ist der Gründungsstandort Deutschland laut Expertenvotum besser aufgestellt als bei der Fremd- und Wagniskapitalverfügbarkeit. Der relativ niedrige Indexwert von 3,49 zeigt jedoch auch, dass bei der Verfügbarkeit von öffentlichen Fördermitteln Aufwertungspotentiale existieren.

Die Einschätzung der Finanzierungsbedingungen im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zur Rahmenbedingung Finanzierung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2014

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

8 Wichtigste Befunde und politische Implikationen

Als Industrienation ist Deutschland zur langfristigen Wahrung seines hohen Lebensstandards auf die ständige Erneuerung der wirtschaftlichen Basis durch die Kommerzialisierung neuartiger Produkte und die Anwendung innovativer Produktionsverfahren und Organisationsformen angewiesen. Hierfür leisten zwar auch etablierte Unternehmen wichtige Impulse, wirklich radikale Neuerungen gehen aber in der Regel von Neugründungen aus. Diese forcieren über den Wettbewerb untereinander und mit etablierten Unternehmen langfristig den strukturellen Wandel, bewirken Produktivitätssteigerungen und tragen so zur Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes bei.

Vor diesem Hintergrund sind die GEM-Befunde seit vielen Jahren wenig befriedigend, denn sie attestieren Deutschland eine im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Gründungsdynamik. Dieses Ergebnis sollte allerdings nicht losgelöst von den hiesigen Arbeitsmarktbedingungen interpretiert werden. So ist eine wesentliche – wenn auch bei weitem nicht einzige – Erklärung die vergleichsweise entspannte Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Angesichts der guten Berufsperspektiven erscheint vielen Menschen in Deutschland eine berufliche Selbstständigkeit als wenig erstrebenswerte Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Dies sollte allerdings keinesfalls zur Vernachlässigung der politischen Anstrengungen zugunsten einer stärkeren Gründungsdynamik in Deutschland führen. Die GründerInnen von heute sind die Arbeitgeber von morgen und können den Arbeitsmarkt bei zukünftigen Konjunkturkrisen maßgeblich stützen.

Als eine der Hauptursachen für das verhaltene Gründungsgeschehen in Deutschland kann die vergleichsweise wenig entwickelte Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit genannt werden. Die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum erweisen sich seit Jahren als wesentliche absolute und relative Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland und werden von den

befragten Experten als schwerwiegendstes Gründungshemmnis identifiziert. Weil Kultur nur sehr langfristig beeinflussbar ist, bedarf es langfristig ausgerichteter politischer und gesellschaftlicher Anstrengungen. Einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung einer echten Gründungskultur kann beispielsweise eine fundierte Gründungsausbildung leisten. Genau diese erweist sich jedoch seit Jahren als einer der größten Schwachpunkte des Gründungsstandortes Deutschland. Zu empfehlen ist ein gezielter Ausbau der Vermittlung von praxisrelevantem Gründungswissen in allgemeinbildenden Schulen und Hochschulen. Zum einen würde dies einzelnen Gründungspersonen bei der Identifikation und Umsetzung von Gründungsideen helfen. Zum anderen würde die Konfrontation mit dem Thema Gründung unternehmerisches Denken bei Jüngeren fördern und dazu führen, dass zukünftig mehr Menschen als bisher unternehmerische Selbstständigkeit für eine attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung halten. Wünschenswert, vor dem Hintergrund knapper Lehrkapazitäten aber sicherlich schwierig umzusetzen, wäre eine Verankerung expliziter Gründungsausbildung in schulische Lehrpläne. Zumindest sollte aber darüber nachgedacht werden, Kreativität, Selbstständigkeit, Eigeninitiative und ökonomisches Denken stärker als bisher bei jungen Menschen zu fördern. Diese Kompetenzen sind nicht nur für eine Unternehmensgründung wichtig, sondern stellen darüber hinaus unerlässliche Merkmale der Erwerbsbevölkerung in einer wissens- und innovationsgetriebenen Volkswirtschaft wie der deutschen dar.

Nicht alle Unternehmensgründungen sind volkswirtschaftlich gleich effektiv. Ein wichtiger Indikator diesbezüglich ist die Motivation, aus der eine Existenzgründung vollzogen wird. Dabei wird klassisch motivierten Unternehmensgründungen, deren Entstehung auf der Identifikation einer Marktchance basiert, eine größere Wachstums- und Überlebenswahrscheinlichkeit unterstellt, als jenen Unternehmen, die aus einem Mangel an Erwerbsalternativen entstehen. Für den Gründungsstandort

Deutschland ist es daher unbefriedigend, dass im internationalen Vergleich trotz des vergleichsweise robusten Arbeitsmarkts, relativ viele Unternehmen aus der Not heraus gegründet werden. Bei der Bewertung dieses Befundes ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass eine Necessity-Gründung für viele Menschen ein wichtiger Schritt zurück ins Erwerbsleben ist. Gerade in Deutschland hat sich die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus als sozialpolitisch wirkungsvolles Instrument erwiesen.

Ein weiterer Faktor für die volkswirtschaftliche Wirksamkeit von Gründungen ist die Wissens- und Technologieintensität der von den neuen Unternehmen angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Auch bei diesem Indikator besteht für Deutschland Spielraum nach oben, denn trotz der relativ leistungsfähigen Forschungslandschaft sind Hightech- oder Mediumtechgründungen im internationalen Vergleich eher selten. Eine Ursache hierfür dürften die Finanzierungsbedingungen am Gründungsstandort Deutschland sein, die laut Expertenbefragung ein wesentliches Gründungshemmnis darstellen. Dies gilt vor allem für die unzureichende Verfügbarkeit von Venture Capital durch Business Angels und Beteiligungskapitalgesellschaften sowie den schwierigen Zugang zu Börsenkapital. Diese Finanzierungsformen sind jedoch gerade für wissens- und technologieintensive Unternehmensgründungen mit hohem Kapitalbedarf von Belang.

Die Befunde zur Fragestellung "Wer gründet?" erlauben Rückschlüsse auf mögliches Potential zur Erhöhung der Gründungsaktivitäten in Deutschland insgesamt. Die Erkenntnis, dass Frauen nach wie vor viel seltener gründen als Männer zeigt, dass es Sinn macht, einzelne Fördermaßnahmen noch stärker als bisher auf das Gründersegment der Frauen zu fokussieren. Die Gründungsneigung von Frauen ließe sich darüber hinaus aufwerten, wenn der Staat die generellen Rahmenbedingungen zur Vereinbarkeit von Berufs- und Familienleben verbessern würde.

Anhang 1: GEM 2014 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

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

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahre alt) gezogen. Diese Daten helfen dabei zu ermitteln, wie viele Personen aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2014 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 73 Volkswirtschaften (da die Daten aus drei Ländern nicht der geforderten Qualität entsprechen, beziehen sich die folgenden Ausführungen nur auf 70 GEM-Länder 2014). Insgesamt wurden so knapp 195.000 Personen befragt. Nur in Ländern, in denen eine repräsentative Stichprobe über Telefonate nicht gewährleistet wäre, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland fand die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen

Primärbefragung vom 26. Mai bis zum 17. Juli 2014 statt. Die Befragung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das uz-Bonn. Insgesamt wurden 37.975 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 4.311 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 11,4%. 1.733 der 4.311 Interviews (40%) wurden über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

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

- zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

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

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

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

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

Expertenbefragung

Die Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM um eine Befragung von Gründungsexperten ergänzt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche ein Land ‚entrepreneurial‘ machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Demnach werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2014 in 70 Ländern rund 2.700 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 40 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen

Regionen die versandten Expertenfragebögen. Dabei bewerteten die befragten Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels ermittelt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein (vgl. Seite 20).

Es ist plausibel anzunehmen, dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) (vgl. Seite 21).

Darüber hinaus wurden die Gründungsexperten gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei schwerwiegendsten Gründungshemmnisse sowie die drei einflussreichsten Gunstfaktoren zu identifizieren (vgl. Seite 21).

Die international standardisierte Expertenbefragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen (vgl. Seite 22). Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischem Mittel der übrigen Länder. Als Referenzstaaten fungieren dabei die anderen 28 im Jahr 2014 an der Expertenbefragung des GEM beteiligten innovationsbasierten Volkswirtschaften. Zwecks Beurteilung der Positionierung des Gründungsstandortes Deutschlands im internationalen Kontext wird darüber hinaus dargestellt, welche Länder jeweils statistisch signifikant besser bzw. schlechter von den Experten beurteilt werden. Dabei wird ein Signifikanzniveau von 95% zugrunde gelegt.

Kategorisierung für den Ländervergleich

Die 70 im Jahre 2014 im GEM berücksichtigten Länder werden gemäß der Kategorisierung des „Global Competitive-ness Report 2014/2015“ (vgl. Schwab/Sala-i-Martin 2014) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002), in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer „innovationsbasierten Volkswirtschaft“, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 70 im GEM im Jahre 2014 berücksichtigten Ländern zählen außer Deutschland 28 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die

Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report (vgl. Singer et al. 2015):

Faktorbasierte Ökonomien (10): Angola, Bolivien, Botswana, Burkina Faso, Indien, Iran, Kamerun, Philippinen, Uganda, Vietnam

Effizienzbasierte Ökonomien (31): Argentinien, Barbados, Belize, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Georgien, Guatemala, Indonesien, Jamaika, Kasachstan, Kolumbien, Kosovo, Kroatien, Litauen, Malaysia, Mexiko, Panama, Peru, Polen, Rumänien, Russland, Südafrika, Suriname, Thailand, Ungarn, Uruguay

Innovationsbasierte Ökonomien (29): Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Japan, Kanada, Katar, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Puerto Rico, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowakei, Slowenien, Spanien, Taiwan, Trinidad und Tobago, USA, Vereinigtes Königreich

Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist nur eine von mehreren Datenquellen in Deutschland, die zur Quantifizierung von Gründungsaktivitäten herangezogen werden können. Diese lassen sich grob in prozessproduzierte und stichprobenbasierte Datensätze unterscheiden (vgl. Hagen et al. 2012). Erstere nutzen Informationen öffentlich vorgeschriebener Meldeprozesse (bspw. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, Unternehmensregister) oder basieren auf Recherchen für die kommerzielle Nutzung (bspw. das Mannheimer Unternehmenspanel). Prozessproduzierte Datensätze haben zwar den Vorteil, dass sie als Vollerhebungen hohe Fallzahlen aufweisen, der Informationsgehalt für jeden einzelnen Fall ist aber im Vergleich zu eigens zu Forschungszwecken erhobenen Daten häufig gering (vgl. Hagen et al. 2012).

Stichprobenbasierte Datensätze sind bewusst zu Forschungszwecken erhobene Datensätze, zu denen unter anderem der GEM gehört. Weitere in Deutschland verfügbare stichprobenbasierte Datensätze sind der KfW-Gründungsmonitor, das KfW/ZEW-Gründungspanel, der Mikrozensus, das sozio-ökonomische Panel (SOEP) und das Flash Eurobarometer. Während der Informationsgehalt bzgl. jedes einzelnen Merkmalsträgers dem Forschungszweck entsprechend hoch ist, sind die Stichprobenumfänge aus Kostengründen zumeist relativ klein (vgl. Hagen et al. 2012).

Neben der Erhebungsform lassen sich die in Deutschland verfügbaren Datenquellen nach Erhebungseinheit differenzieren. So

ist die Untersuchungseinheit bei prozessorientierten Datensätzen in der Regel das Unternehmen bzw. die Gründung, während im GEM, wie auch in anderen stichprobenbasierten Datensätzen (mit Ausnahme des KfW/ZEW-Gründungspanels), die Gründungsperson im Fokus des Interesses liegt (vgl. Hagen et al. 2012).

Der GEM besitzt im Vergleich zu den beschriebenen Datensätzen einige Alleinstellungsmerkmale. Zum einen ist die international und intertemporal standardisierte und identische Bevölkerungsbefragung zu nennen, die es erlaubt, für verschiedene Länder unterschiedlichen Entwicklungsstandes und aller Kontinente Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Zum zweiten erfasst der GEM zusätzlich zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen. Da der GEM nicht nur Gründungseinstellungen und -motivationen von Gründungspersonen, sondern auch von einer repräsentativen Stichprobe der Gesamtbevölkerung erfasst, lassen sich Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder ziehen. Die einzige Datenquelle, die ebenfalls Informationen zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen über mehrere Länder – allerdings nur in Europa und in größeren als jährlichen Erhebungsintervallen – beinhaltet, ist das Flash-Eurobarometer der Europäischen Kommission (vgl. Europäische Kommission 2013). Eine weitere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Möglichkeit, Unternehmensgründungen als Prozess abzubilden. So existieren im GEM Maßzahlen für verschiedene Phasen des Gründungsprozesses, z.B. für die Vorgründungs-, die Gründungs- und die Nachgründungsphase.

Zitierte Literatur

- Bosma, N.; Coduras, A.; Litovsky, Y.; Seaman, J.** (2012): GEM manual: a report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. www.gemconsortium.org.
- Bosma, N.; Sternberg, R.** (2014): Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities. In: *Regional Studies* 48(6), 1016-1033, DOI: 10.1080/00343404.2014.904041.
- Europäische Kommission** (2013): Entrepreneurship in the EU and beyond. Flash Eurobarometer 354 Report.
- Fritsch, M.; Kritikos, A. S.; Sorgner, A.** (2015): Verdienen Selbständige tatsächlich weniger als Angestellte? DIW Wochenbericht Nr. 7.2015, 134-140.
- Hagen, T.; Metzger, G.; Ullrich, K.** (2012): KfW-Gründungsmonitor 2012. Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Hundt, C.; Sternberg, R.** (2014): How did the economic crisis influence new firm creation? In: *Journal of Economics and Statistics (= Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik)* 234(6), 722-756.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P. K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): *Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003. In: *Small Business Economics* 24, 205-231.
- Schwab, K.; Sala-i-Martin, X.** (2014): The Global Competitiveness Report 2014-2015. Genf: World Economic Forum.
- Singer, S.; Amorós, J.E.; Arreola, D.M.** (2015): Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, Monterrey: Tecnológico de Monterrey, London: London Business School.
- World Economic Forum** (2015): Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development. Genf: World Economic Forum.

GEM-Publikationen

GEM-Länderberichte Deutschland

Jedes GEM-Mitgliedsland publiziert die neuesten GEM-Ergebnisse einmal jährlich in einem länderspezifischen Bericht. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen stets nach dem Global Report (siehe mittlere Spalte). Deutschland ist seit dem Start des GEM im Jahr 1999 Mitglied dieses weltweit größten Gründungsforschungsverbundes. Das deutsche GEM-Länderteam hat seitdem jährlich einen GEM-Länderbericht publiziert (außer 2007). Die bibliographischen Angaben der jüngsten Länderberichte zu den Berichtsjahren 2011, 2012 und 2013 lauten:

Brixy, U.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2011. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U. (2013): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2012. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U. (2014): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2013. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sämtliche deutschen Länderberichte seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html

GEM Global Reports

Im Januar jeden Jahres erscheint ein Global Report zum GEM, der von einem jährlich wechselnden internationalen Forscherteam geschrieben und von der Global Entrepreneurship Research Association (GERA) herausgegeben wird. Im Unterschied zu den Länderberichten, die die Spezifika der einzelnen Länder in den Mittelpunkt stellen, gibt der Global Report einen Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Die bibliographischen Angaben zu den jüngsten drei Global Reports lauten:

Xavier, S.R., Kelley, D., Herrington, M., Vorderwülbecke, A. (2013): Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Amorós, E., Bosma, N. (2014): Global Entrepreneurship Monitor. 2013 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Singer, S.; Amorós, J.E.; Arreola, D.M. (2015): Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, Monterrey: Tecnológico de Monterrey, London: London Business School.

Sämtliche Global Reports seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: www.gemconsortium.org

Artikel in SSCI gerankten Zeitschriften

Ein wichtiges Ziel des GEM-Projekts ist die Verbreitung der auf GEM-Daten basierenden Forschungsergebnisse in internationalen wissenschaftlichen Zeitschriften mit professionellem Reviewprozess und hoher Reputation in der Entrepreneurship-Community.

Auf der Website des GEM-Konsortiums (www.gemconsortium.org) findet sich eine laufend aktualisierte Liste von Publikationen in im SSCI gerankten Zeitschriften, sofern die Beiträge auf GEM-Daten basieren. Diese Liste enthält aktuell (Stand 20.3.2015) 125 Artikel. Exemplarisch genannt seien fünf Artikel der letzten drei Jahre:

Aidis, R.; Estrin, S.; Mickiewicz, T.M. (2012): Size matters: entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics* 39 (1), 119-139.

Autio, E.; Pathak, S.; Wennberg, K. (2013): Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. *Journal of International Business Studies* 44, 334-362.

Bosma, N.; Sternberg, R. (2014): Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities. *Regional Studies* 48 (6), 1016-1033. DOI: 10.1080/00343404.2014.904041.

Lamotte, O.; Colovic, A. (2013): Do demographics influence aggregate entrepreneurship? *Applied Economic Letters* 20 (13).

Nissan, E.; Castaño, M.; Carrasco, I. (2012): Drivers of non-profit activity: A cross country analysis. *Small Business Economics* 38 (3), 303-320.

Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2014

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
Faktorbasierte Länder			Russland	2.001	36
Angola	2.028	33	Südafrika	3.350	38
Bolivien	2.590	61	Surinam	2.006	36
Botswana	2.146	36	Thailand	2.059	36
Burkina Faso	2.850	37	Ungarn	2.003	36
Indien	3.360	72	Uruguay	1.616	36
Iran	3.352	36			
Kamerun	2.087	41	Innovationsbasierte Länder		
Philippinen	2.000	36	Australien	1.823	38
Uganda	2.112	36	Belgien	2.004	29
Vietnam	2.000	36	Dänemark	2.008	37
			Deutschland	4.311	40
Effizienzbasierte Länder			Estland	2.036	40
Argentinien	2.095	47	Finnland	2.005	36
Barbados	2.000	22	Frankreich	1.567	33
Belize	2.084	37	Griechenland	2.000	36
Bosnien-Herzegowina	2.015	36	Irland	2.000	40
Brasilien	10.000	105	Italien	2.000	36
Chile	5.375	36	Japan	2.006	36
China	3.647	37	Kanada	2.037	38
Costa Rica	2.057	37	Katar	4.269	36
Ekuador	1.834	38	Luxemburg	2.074	36
El Salvador	2.014	31	Niederlande	1.838	42
Georgien	1.648	36	Norwegen	2.000	38
Guatemala	2.158	36	Österreich	4.554	39
Indonesien	5.520	36	Portugal	2.005	35
Jamaika	2.637	36	Puerto Rico	1.995	36
Kasachstan	2.099	36	Schweden	1.889	43
Kolumbien	3.691	38	Schweiz	1.895	36
Kosovo	2.000	36	Singapur	2.004	36
Kroatien	2.000	39	Slowakei	2.000	38
Litauen	2.000	36	Slowenien	2.004	36
Malaysia	1.999	36	Spanien	25.000	36
Mexiko	2.587	41	Taiwan	2.000	36
Panama	2.005	36	Trinidad & Tobago	1.769	36
Peru	2.078	36	USA	2.840	47
Polen	2.001	37	Vereinigtes Königreich	1.572	42
Rumänien	1.998	36	Insgesamt	194.479	2.706

Leibniz Universität Hannover
Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
Schneiderberg 50
30167 Hannover
Telefon: +49-511-762-4496
Telefax: +49-511-762-3051

<http://www.wigeo.uni-hannover.de>
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Regensburger Straße 104
90478 Nürnberg
Telefon: +49-911-179-3254
Telefax: +49-911-179-3297

<http://www.iab.de>
E-Mail: udo.brixy@iab.de