

IAB-Kurzbericht

Aktuelle Analysen und Kommentare aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

In aller Kürze

■ Unternehmensgründungen fördern den strukturellen Wandel und das Wirtschaftswachstum in einer Region. Deshalb wird – auch mit öffentlichen Mitteln – versucht, die Gründungsraten zu erhöhen.

■ In aktuellen Bevölkerungsbefragungen wird der Gründungsprozess in unterschiedlichen Realisierungsphasen erfasst – von der Gründungsabsicht bis zur tatsächlichen Gründung.

■ Ihre Auswertung zeigt, dass sowohl die gründungswilligen Personen – also das Potenzial – als auch die jungen Unternehmen räumlich nicht gleich verteilt sind. Die regionale Ungleichheit verstärkt sich deutlich im Laufe des Gründungsprozesses.

■ Niedrige Gründungsraten können einerseits auf zu wenige potenzielle Gründer zurückgeführt werden. Andererseits gelingt es in einigen Regionen schlechter als in anderen, die Gründungsabsicht tatsächlich zu verwirklichen.

■ Daraus ergeben sich zwei Ansatzpunkte für politisches Handeln: Es gilt, das Potenzial zu erhöhen und die Umsetzung zu erleichtern.

■ Die Zahl potenzieller Gründer wird sich nur langfristig erhöhen lassen, indem insbesondere in Bildung investiert wird.

■ Kurzfristig kann man die Zahl der Unternehmensgründungen erhöhen, indem man bürokratische Hemmnisse aus dem Weg räumt.

Regionaler Vergleich

An manchen Orten fällt das Gründen leichter

von Udo Brixy, Rolf Sternberg und Heiko Stüber

Unternehmensgründungen sind für die wirtschaftliche Dynamik und die Erneuerung der regionalen Wissensbasis von großer Bedeutung. In den Regionen Deutschlands variieren die Gründungsraten stark. Hier wird untersucht, worauf die Unterschiede zurückzuführen sind. Die regionale Verteilung potenzieller und tatsächlicher Gründer liefert erste Anhaltspunkte – auch für Wege, wie die Zahl von Gründungen in Regionen mit niedrigen Raten erhöht werden können.

■ Gründungen sind wichtig für die regionale Wirtschaft

Unternehmensgründungen befördern den wirtschaftsstrukturellen Wandel und verhelfen Innovationen zum Durchbruch. Sie sorgen für Konkurrenz und stimulieren innovative Prozesse, auch in den bereits bestehenden Betrieben. Damit haben sie für die wirtschaftliche Dynamik von Regionen eine hohe Bedeutung.

Deshalb existieren auch vielfältige Programme zur finanziellen Förderung und Unterstützung während der Gründungsphase. Vielerorts wurden z.B. Gründerzentren geschaffen, und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) finanziert eine größere

Anzahl von Lehrstühlen an Universitäten, um angehenden Akademikern notwendige Kenntnisse für die Unternehmensgründung zu vermitteln. Bereits seit mehr als 10 Jahren werden Gründungen auch von der EU, dem Bund und den Ländern explizit mit regionalen Förderprogrammen unterstützt. Auf diese Weise soll die wirtschaftliche Entwicklung benachteiligter Regionen forciert werden. Daher stellt sich die naheliegende Frage, in wie weit es gelingt, die regionalen Potenziale an gründungswilligen Personen zu aktivieren.

i

Die untersuchten Gründertypen

Potenzielle Gründer: Personen, die innerhalb der nächsten drei Jahren ein Unternehmen gründen wollen.

Werdende Gründer: Personen, die aktiv in eine Unternehmensgründung involviert sind, aber sie zum Zeitpunkt der Befragungen formal noch nicht durchgeführt haben.

Jungunternehmer: Personen, die während der vergangenen 3½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben.

Die großen regionalen Unterschiede bei Unternehmensgründungen sind bereits lange bekannt und die Gründe dafür werden in der Wissenschaft intensiv diskutiert. Als gesichert gilt, dass vor allem das Ausmaß innovatorischer Aktivitäten, der Ausbildungsstand der Bevölkerung und eine „unternehmerische Tradition“ der Regionen einen Einfluss auf die Gründungsintensität haben.

Die Forschung konnte zeigen, dass durchaus viele Menschen sich prinzipiell vorstellen könnten ein Unternehmen zu gründen; ja sogar eine selbständige Existenz einer abhängigen Beschäftigung vorziehen würden. Weitaus weniger allerdings denken ernsthaft über eine Gründung nach. Noch weniger schließlich setzen diese Idee auch in die Tat um. Dieser Prozess, von der Idee bis zur tatsächlichen Grün-

dung, gerät erst in jüngerer Zeit zunehmend in den Fokus der Wissenschaft. Ausschlaggebend dafür ist – wie so häufig in der empirischen Forschung – dass geeignete Daten vorhanden sind.

■ Potenzial- und Realisierungsthese

Auf der Personenebene gibt es prinzipiell zwei Möglichkeiten zu erklären, warum regionale Unterschiede der Gründungsintensität bestehen: Erstens kann es daran liegen, dass das Potenzial an gründungswilligen Personen räumlich ungleich verteilt ist, sodass die Gründungsrate einfach diese Verteilung widerspiegelt. Regionen mit einem höheren Potenzial an Gründern weisen dann auch eine höhere Gründungsrate auf („Potenzialthese“).

Hierfür spricht, dass z.B. hoch qualifizierte Personen häufiger ein Unternehmen gründen, als geringer qualifizierte. Als besonders gründungsfreudig gelten Ingenieure und Naturwissenschaftler. Deshalb ist zu erwarten, dass an den einschlägigen Hochschulstandorten verstärkt gegründet wird. Eine weitere Begründung sind Vorbild- bzw. Nachahmungseffekte. Potenzielle Gründer kennen viel häufiger jemanden persönlich, der sich bereits selbständig gemacht hat, als Personen, die keine Unternehmensgründung beabsichtigen. Weil der Anteil Selbständiger regional sehr unterschiedlich ist, wird auch die Wahrscheinlichkeit jemanden näher zu kennen, entsprechend variieren.

Aber natürlich wird nicht jede Person, die vorhat zu gründen, dies auch in die Tat umsetzen. Daher formulieren wir als weitere These, dass die Umsetzung von Gründungsideen in einigen Regionen besser von statten geht als in anderen („Realisierungsthese“). Manche Regionen könnten durch eine bessere Ausschöpfung des Potenzials höhere Gründungsraten erreichen.

Erklären lassen sich solche Diskrepanzen z.B. dadurch, dass vorhandene Strukturen auch die weitere Entwicklung beeinflussen, sogenannte regionale „lock-in“ Effekte und Pfadabhängigkeiten. In vorwiegend großbetrieblich strukturierten Regionen ist tendenziell die Kultur der Selbständigkeit weniger ausgeprägt als in Regionen mit einem traditionell hohen Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen. Denn aus kleinen und mittelgroßen Unternehmen heraus wird relativ häufiger gegründet als aus Großunternehmen. Solche regionalkulturellen Gegebenheiten können dazu führen, dass das Gründungspotenzial weniger ausgeschöpft wird als in Regionen mit einem positiven Umfeld für neugegründete Firmen.

i

Global Entrepreneurship Monitor

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das 1998 ins Leben gerufen wurde. Ziel ist es, Gründungsaktivitäten international und intertemporal zu analysieren. Der Fokus liegt auf dem Vergleich verschiedener Phasen des Gründungsgeschehens. Hierzu erheben die Länderteams jährlich Daten der erwachsenen Bevölkerung (18 bis 64 Jahre) zu Gründungsaktivitäten. In den letzten Jahren waren jährlich mehr als 40 Länder am GEM beteiligt. Auf der offiziellen Internetseite (www.gemconsortium.org) werden alle Länderberichte und die international vergleichenden Gesamtberichte zum Herunterladen angeboten. Einen Überblick methodischer Details bieten Reynolds et al. (2005).

Deutschland erhebt die GEM-Daten seit 1999 (mit Ausnahme von 2007) jährlich. Da einige Fragen erst später in den Fragebogen integriert wurden, nutzen wir die gepoolten (zusammengefassten) Daten von 2002 bis 2006. Der Datensatz umfasst Angaben von 33.293 Personen. Im Bundesdurchschnitt wurden insgesamt 6,3 pro 10.000 aller 18- bis 64-jährigen Personen interviewt.

Für den interregionalen Vergleich wird die Bundesrepublik in 33 Regionen (siehe Abb. 2-4) unterteilt, die auf den 97 Raumordnungsregionen aufbauen. In ein paar Fällen (z.B. Köln und Hamburg) entspricht die Region der Raumordnungsregion. In den einzelnen Regionen wurden in diesem Zeitraum mindestens 5,6 und maximal 7,2 pro 10.000 18- bis 64-jährige Personen interviewt.

Es ist offensichtlich, dass sich die zwei Thesen nicht gegenseitig ausschließen, sondern beide einen unabhängigen Beitrag zur Erklärung der regionalen Unterschiede leisten können. Ein Ziel ist es daher aufzuzeigen, welche Bedeutung beiden Thesen für einzelne Regionen zukommt. Dies liefert Hinweise für den Einsatz solcher politischen Ansätze, mit denen die Anzahl von Gründungen erhöht werden kann.

Die Fragen, die es zu beantworten gilt, lauten daher: Wie groß sind die regionalen Potenziale an Gründerinnen und Gründern? Wo gelingt es besonders gut bzw. schlecht, dieses Potenzial auszuschöpfen? Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Größe des Potenzials und dem Anteil derjenigen, die die Gründungsabsicht wirklich umsetzen? Sind also z.B. in Regionen mit einem hohen Potenzial auch die Bedingungen besser um eine Gründung zu realisieren? Für letzteres würde z.B. Erfahrungswissen der beteiligten Institutionen sprechen. Dort wo bereits viele Personen gegründet haben, konnten sich die Behörden auf die häufig sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Gründer einstellen und bieten attraktive Hilfestellungen an.

Auch das Scheitern Anderer hält Gründer keineswegs von ihrem Vorhaben ab. Brixy und Grotz (2007) konnten sogar zeigen, dass in Regionen, in denen die Überlebensdauern der jungen Betriebe unterdurchschnittlich sind, besonders viele neue Betriebe gegründet werden. Zu solchen Regionen mit einem hohen Umschlag junger Unternehmen zählen vor allem wirtschaftlich erfolgreiche Regionen, wie z.B. der Großraum München.

Um die Wirkung der beiden Thesen zu untersuchen, werden Daten von mehr als 33.000 Personen genutzt, die im Rahmen des deutschen Teils des „Global Entrepreneurship Monitor“-Projekts erhoben wurden („GEM“: siehe Infokasten auf Seite 2).

Mit diesen Angaben können drei Gründertypen identifiziert werden: Personen, die in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen gründen wollen („potenzielle Gründer“) und solche, die gerade aktiv in eine Gründung involviert sind („werdende Gründer“); außerdem liegen Angaben zu Personen vor, die während der letzten 3½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben („Jungunternehmer“ oder auch „junge Unternehmer“, s. auch Infokasten auf Seite 1).

Alle drei Größen können in Relation zur regionalen Bevölkerung betrachtet werden, z.B. als Anteile in Prozent aller Einwohner. Mit diesen Anteilen ist es möglich, Aussagen über den Einfluss der beiden Thesen zu treffen. Die Differenz zwischen potenziellen

und tatsächlichen Gründern in einer Region (Realisierungsrate) ist ein Maß für die Ausschöpfung des regionalen Reservoirs an potenziellen Gründungen.

■ Die Phasen im Gründungsprozess

Bei den weiteren Analysen stehen die drei Unternehmertypen für die unterschiedlichen Stadien, in denen sich der Gründungsprozess befinden kann.



Abbildung 1 zeigt den zeitlichen Ablauf des Gründungsprozesses und die Zuordnung der drei Typen zu den einzelnen Phasen. Die Idee der Unternehmensgründung wird von links nach rechts konkreter, was mit einem Rückgang der Anzahl der in den Prozess involvierten Personen einhergeht.

Die drei Unternehmertypen – potenzielle, werdende und tatsächliche Gründer – unterscheiden sich erheblich von einer Kontrollgruppe aus Personen, die in keiner Weise in Gründungen involviert sind oder bereits Unternehmer sind.¹ Potenzielle, werdende und junge Unternehmer verfügen über eine bessere Ausbildung und sind jünger. Männer planen häufiger selbständig zu werden und sind tatsächlich auch mit deutlicher höherer Wahrscheinlichkeit Jungunternehmer.

Dies trifft bereits für diejenigen zu, die wir zu den potenziellen Gründern zählen. Daher kann man sagen, dass die Selektion bereits ganz zu Beginn des Gründungsprozesses erfolgt. Gering Qualifizierte sowie Ältere und Frauen ziehen Selbständigkeit häufig von vornherein gar nicht in Betracht. Gründer sind bevorzugt in wirtschaftlich florierenden Regionen ansässig. Signifikante Ost-West-Unterschiede (zwischen wirtschaftlich vergleichbaren Regionen) ließen sich aber nicht nachweisen.

¹ Näheres dazu in: Brixy, Sternberg, Stüber 2008

Auch zwischen den drei Gründertypen existieren deutliche Diskrepanzen. Besonders ausgeprägt sind sie zwischen potenziellen und werdenden Gründern auf der einen Seite und jungen Unternehmern auf der anderen Seite: Letztere sind älter (aber noch immer vergleichsweise jung) und verfügen häufiger über ein monatliches Haushaltseinkommen von mehr als 3.000 Euro netto. Vor allem potenzielle Gründer verdienen dagegen weniger als vergleichbare Personen, die nicht zu gründen beabsichtigen. Es liegt daher nahe, in dem Wunsch nach einem höheren Einkommen auch einen Auslöser des Strebens nach Selbstständigkeit zu sehen.

Regionale Unterschiede - Die Gründungsraten zwischen 2000 und 2006

Wie die Karten 1 bis 3 zeigen, sind sowohl das Potenzial an Gründern als auch die tatsächlichen Gründungen weit davon entfernt, gleichmäßig über die Regionen verteilt zu sein. Die Rate der potenziellen Gründer liegt zwischen 4,0 Prozent und 10,6 Prozent, die der werdenden Gründer zwischen 1,7 Prozent und 5,0 Prozent und die der jungen Unternehmer zwischen 0,7 Prozent und 4,2 Prozent (siehe Tabelle 1, Seite 7).

Die regionalen Unterschiede nehmen mit jedem Schritt des Gründungsprozesses zu. Die regionale Variation der Verteilung von jungen Unternehmern ist rund 50 Prozent größer als die der potenziellen Gründer (vgl. Variationskoeffizient, d.h. die Standardabweichung in Prozent des Mittelwerts in den Karten 1 bis 3).

Das ist ein bemerkenswertes Resultat, welches die „Realisierungshypothese“ bestätigt. Denn es existieren große regionale Unterschiede in der Ausschöpfung des Gründerpotenzials. Offensichtlich lassen sich gründungswillige Personen in einigen Regionen häufiger von ihrem Vorhaben abbringen als in anderen. Folgerichtig ist der statistische Zusammenhang auf Ebene der 33 Regionen zwischen der Rate junger Unternehmer und der Rate potenzieller Gründer sowie der Rate werdender Gründer auch nicht besonders groß (Korrelationskoeffizienten von $r=0,46$ bzw. $r=0,35$).

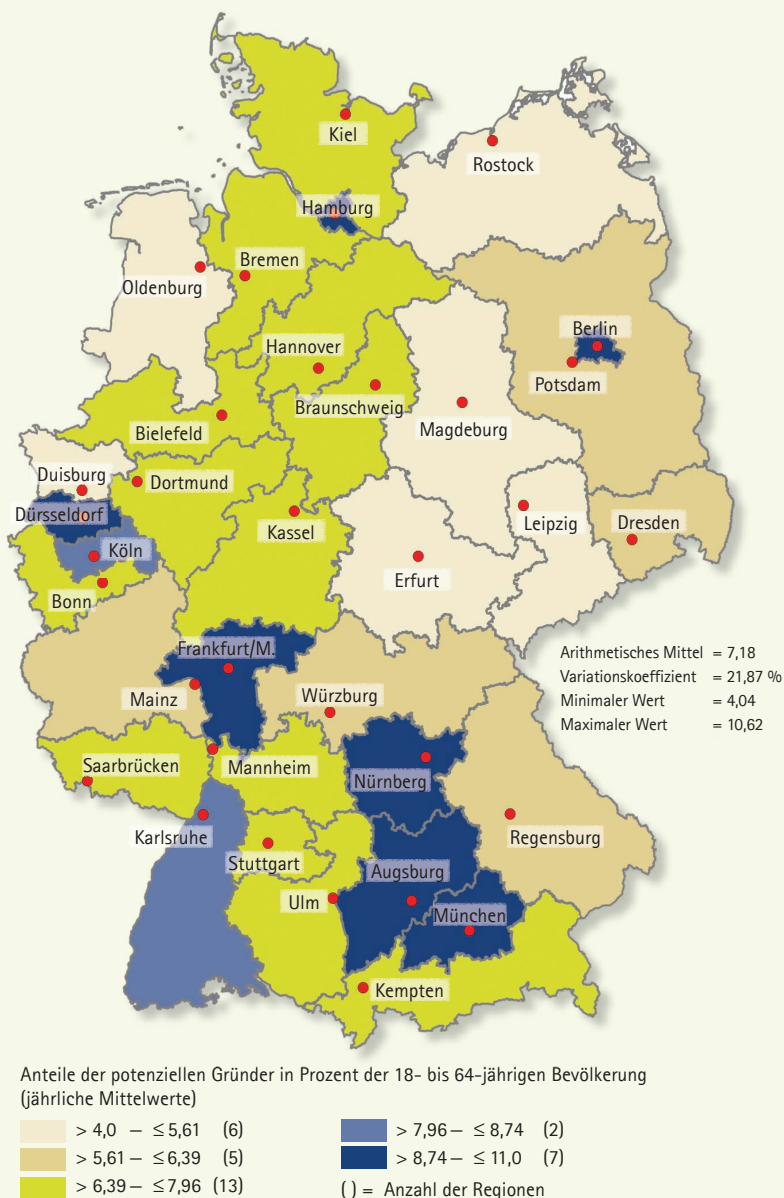
Da der statistische Zusammenhang aber signifikant und positiv ist, existiert dennoch auch eine Tendenz dahingehend, dass in Regionen mit vielen potenziellen Gründern auch mehr Unternehmen gegründet werden. Dies wiederum stützt die „Potentialthese“.

Die Karten verdeutlichen, dass vor allem in süd-deutschen Regionen die Gründungsneigung größer ist, während ost- und norddeutsche Regionen tendenziell schlechter abschneiden. Einige Verdichtungsräume zeichnen sich durch hohe Raten auf (Rheinschiene, Frankfurt/M., München). Allerdings fällt auch auf, dass in dem bei weitem größten deutschen Verdichtungsraum – dem Ruhrgebiet – nach wie vor wenig unternehmerische Aktivität entfaltet wird. Hier liegt es nahe, auch einen Mangel an Vorbildern sowie nicht optimal funktionierende Institutionen verantwortlich zu machen.

Für letzteres spricht auch folgendes Beispiel: Die Region Dortmund, zu der in dieser Abgrenzung weite Teile des südlichen Ruhrgebiets zählen, liegt bei der

Karte 1

Potenzielle Gründer in 33 deutschen Regionen, Raten 2002 bis 2006



Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006

©IAB

Rate potenzieller Gründer noch im Mittelfeld, während sie bei den tatsächlich erfolgten Gründungen – der Rate der Jungunternehmer – zur untersten Klasse gehört. Interessant ist auch ein Vergleich von West- und Ostachsen. Beide benachbarten Regionen haben nahezu gleiche Raten an potenziellen Gründern aber eine sehr große Differenz bei der Rate der Jungunternehmer. Während es im westlichen Sachsen sehr gut gelingt, das Potenzial an Unternehmern auszuschöpfen, gelingt dies im östlichen Landesteil nur sehr unzureichend.

Die deutlichen regionalen Diskrepanzen der Realisierungsrate sind insofern überraschend, als die Fördermöglichkeiten für Gründungen innerhalb Deutschlands eigentlich überall auf ähnlich hohem Niveau liegen. Dies gilt erst recht für Regionen wie Ost- und Westsachsen, die aneinander grenzen und sich zudem im gleichen Bundesland befinden. Die „harten“ Standortfaktoren sollten sehr ähnlich sein. Daher ist anzunehmen, dass sogenannte „weiche“ Faktoren eine große Rolle spielen, wenn die Umsetzung der Gründungsidee zum gegründeten Unternehmen in der Nachbarregion so viel seltener gelingt.

Zu solchen „weichen“ Faktoren zählen z.B. Lebensqualität, Kultur und Klima. Auch die Existenz einschlägiger „regionaler Cluster“, die je nach Vor-

handensein und Ausrichtung zu verstärkten Gründungsaktivitäten führen können, hat einen Einfluss auf die regionalen Gründungsquoten.

Insbesondere die geringe Zahl von Gründungswilligen in Verbund mit einer schlechten Realisierungsquote – wie sie unter anderem im Ruhrgebiet zu finden ist – spricht für das Fehlen gründungsfördernder Cluster. Grabher sprach bereits 1993 vom Wirken „negativer Netze“ im Ruhrgebiet und meinte damit Allianzen zwischen Politik und Wirtschaft, die stark auf Großbetriebe ausgerichtet sind und zu einer regelrechten Verkümmern „dispositiver“ Unternehmensfunktionen führen. Forschung und Entwicklung

Die Autoren

Dr. Udo Brixy

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Regionale Arbeitsmärkte“ des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

udo.brixy@iab.de

Prof. Dr. Rolf Sternberg

ist Lehrstuhlinhaber am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.

sternberg@wigeo.uni-hannover.de

Heiko Stüber

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.

stueber@wigeo.uni-hannover.de

Karte 2

Werdende Gründer in 33 deutschen Regionen, Raten 2002 bis 2006



Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006

©IAB

sowie Marketing spielen dort in vielen Betrieben nur eine geringe Rolle. Daher fehlen auch Mitarbeiter, die über die nötigen Fähigkeiten für eine Unternehmensgründung verfügen.

■ Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse dieser Makroanalyse zeigen, dass Evidenz für beide Thesen vorliegt – für die Potenzial- wie für die Realisierungsthese. Daher sollten politische Maßnahmen darauf abzielen einerseits das Potenzial an Gründern zu erhöhen und andererseits die Realisierungschancen der potenziellen Gründer zu verbessern.

Die Steigerung der Realisierungsquote ist wahrscheinlich der leichtere und schnellere Weg. Hier können durch Beseitigung bürokratischer Hemmnisse – z.B. durch eine Bündelung entsprechender Kompetenzen – unter Umständen bereits kurzfristig Erfolge erzielt werden.

Langfristig muss jedoch in Bildung investiert werden um die Zahl potenzieller Gründer zu erhöhen. Dies gilt besonders für High-Tech-Gründungen, die – wie verschiedene Studien zeigen – wichtig sind für die Erneuerung der regionalen Wissensbasis.

Die ungleiche Verteilung von Gründungen führt außerdem dazu, dass bereits existierende regionale Ungleichheiten verstärkt werden. Denn es lässt sich zeigen, dass selbst unter Kontrolle wichtiger Variablen auf der individuellen Ebene die Wahrscheinlichkeit einer tatsächlichen Firmengründung in ökonomisch erfolgreichen Regionen höher ist als in weniger erfolgreichen.

Karte 3

Jungunternehmer in 33 deutschen Regionen, Raten 2002 bis 2006



Literatur

Brixy, U.; Sternberg, R.; Stüber, H. (2008): The Process of Becoming an Entrepreneur. IAB-Discussion Paper 32/2008.

Brixy, U.; Grotz, R. (2007): Regional Patterns and Determinants of the Success of New Firms in Western Germany. Entrepreneurship and Regional Development Vol. 19, No. 4, S. 293-312.

Grabher, G. (1993) (ed.): The embedded firm - On the socioeconomics of industrial networks. London, Routledge.

Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; Bono, N.D.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N. (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. Small Business Economics, 24: 205-231.

Anteile der Jungunternehmer in Prozent der 18- bis 64-jährigen Bevölkerung (jährliche Mittelwerte)

> 0,50 – ≤ 1,58 (4) > 2,72 – ≤ 3,10 (3)
 > 1,58 – ≤ 1,96 (5) > 3,10 – ≤ 4,50 (4)
 > 1,96 – ≤ 2,72 (17) () = Anzahl der Regionen

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006

©IAB

Tabelle 1

Potenzielle Gründer, werdende Gründer und Jungunternehmer in 33 deutschen Regionen
 Anteile in Prozent der 18- bis 64-jährigen Bevölkerung; 2002 bis 2006

Region	Potenzielle Gründer	Werdende Gründer	Jungunternehmer
Augsburg	8,94	4,94	2,18
Berlin	9,33	4,42	2,47
Bielefeld	6,51	2,06	2,67
Bonn	7,93	4,00	3,46
Braunschweig	7,77	2,45	2,74
Bremen	6,58	3,01	2,47
Dortmund	7,01	2,13	1,55
Dresden	6,08	2,47	0,73
Duisburg	5,46	1,73	2,14
Düsseldorf	10,26	3,67	1,72
Erfurt	5,46	2,49	2,29
Frankfurt/Main	9,19	2,99	4,02
Hamburg	10,62	5,02	4,19
Hannover	7,61	2,59	2,85
Karlsruhe	7,98	2,33	2,35
Kassel	7,34	2,89	1,95
Kempten	6,82	3,49	2,02
Kiel	6,76	2,41	1,73
Köln	8,32	3,98	2,41
Leipzig	5,15	2,39	2,90
Magdeburg	5,45	1,88	1,47
Mainz	5,89	2,62	2,26
Mannheim	7,57	3,48	1,69
München	8,92	3,36	3,58
Nürnberg	9,50	4,06	2,34
Oldenburg	4,04	2,01	2,24
Potsdam	6,34	2,72	2,64
Regensburg	6,28	2,76	2,62
Rostock	5,46	2,34	0,82
Saarbrücken	6,54	2,61	2,23
Stuttgart	6,80	2,92	2,08
Ulm	7,10	2,54	2,68
Würzburg	5,81	3,11	1,67
Minimum	4,04	1,73	0,73
Maximum	10,62	5,02	4,19
Varianz	2,45	0,71	0,58
Standardabweichung	1,57	0,84	0,76
Arithmetisches Mittel	7,18	2,97	2,34
Variationskoeffizient	21,87	28,28	32,48

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006



Mehr zu diesem Thema in dem aktuellen
IAB-Discussion Paper 32/2008 (kostenloser Download unter
<http://iab.de/de/publikationen/discussionpaper.aspx>).

Von den Autoren dieses Kurzberichts ist zeitgleich der ausführliche, englischsprachige Beitrag „From Potential to Real Entrepreneurship“ erschienen.

Abstract: Not everyone who plans to set up a firm succeeds in doing so. This paper focuses on the phase before a firm is founded, the pre-nascent stage of the entrepreneurship process. Based upon cross-sectional data from the German section of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), the specific aim of this paper is to shed some light on the selection that takes place during the entrepreneurial process and to explain empirically demographic and cognitive characteristics and differences between latent nascent entrepreneurs, nascent entrepreneurs and young entrepreneurs. The results clearly reveal that there are both significant differences between and common determinants of the three phases of the entrepreneurial process. Education, the readiness to take risks, and role models are very important determinants during all phases. However, the regional environment and the age of the entrepreneur have quite a differentiating impact during the entrepreneurial process.