

IAB-Kurzbericht

15/2009

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

In aller Kürze

- In Deutschland gaben 2008 rund 1,95 Mio. Menschen an, eine Gründung zu planen oder in den letzten dreieinhalb Jahren realisiert zu haben. Dies entspricht einem Anteil von 3,8 Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung und ist damit eines der niedrigsten Gründungsniveaus aller 43 an der Untersuchung beteiligten Staaten.
- Im Vergleich zu anderen Ländern ist die Bevölkerung hierzulande eher risikoscheu. Die Angst mit einem Unternehmen zu scheitern, hält viele von einer Gründung ab. Zudem glauben viele, nicht über die nötigen Fähigkeiten zu verfügen.
- Der Anteil von Gründern, die aus Mangel an Alternativen gründen, ist in Deutschland sehr hoch. Auf nur 2,7 Gründer mit klassisch-unternehmerischen Motiven kommt ein Gründer „aus Not“.
- Die gründungsbezogene Aus- oder Weiterbildung – innerhalb und außerhalb der Schule – wird vergleichsweise vernachlässigt. Dabei ist eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dieser Erwerbsform sinnvoll, denn die Entscheidung zur Selbstständigkeit fällt in der Regel bereits in jungen Jahren.
- Wichtige Rahmenbedingungen für Gründungen bekommen von den befragten Experten allerdings gute Noten. Insbesondere die Förderinfrastruktur, die physische Infrastruktur sowie der Schutz des geistigen Eigentums wurden positiv bewertet.

Unternehmensgründungen im internationalen Vergleich

Deutschland – eine Gründungswüste?

von Udo Brix, Christian Hundt, Rolf Sternberg und Heiko Stüber

Zur Wahrung des hohen Lebensstandards ist Deutschland auf ständige Innovationen und deren Kommerzialisierung angewiesen. Personen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und ein Unternehmen zu gründen („Entrepreneure“), stärken durch die Gründung nicht nur den Wettbewerb und schaffen Arbeitsplätze. Sie spielen auch bei der Entwicklung neuer Produkte eine wichtige Rolle.

Aussagekräftige statistische Quellen zur Anzahl und Art von Unternehmensgründungen liegen für Deutschland nicht vor. Dies ist eine der Motivationen, warum sich das IAB und die Leibniz Universität Hannover am „Global Entrepreneurship Monitor“ (kurz: GEM, vgl. auch Infokasten auf Seite 7) beteiligen.

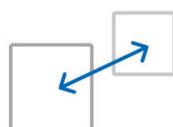
Im Rahmen des GEM wurden 2008 in 43 Ländern nahezu 127.000 Interviews durchgeführt. Allein in Deutschland wurden mehr

als 4.700 Personen befragt, ob sie gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen oder in jüngerer Zeit gegründet haben. Zusätzlich wurden Interviews mit Experten über Rahmenbedingungen für junge Unternehmen geführt. Neben dem Vergleich der deutschen Ergebnisse mit denen anderer Länder wird die Situation in Deutschland ausführlicher mit der in den Niederlanden verglichen, um Näheres über die Hintergründe verschieden hoher Gründungsaktivitäten zu erfahren.

■ Gründungen in Deutschland im internationalen Vergleich

Gründerzahlen

Nach den jüngsten GEM-Ergebnissen konnten Mitte 2008 rund 1,95 Mio. Menschen in Deutschland als „Gründer“ bezeichnet werden. Das entspricht hochgerechnet einem Anteil von 3,8 Prozent der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Dieser Wert setzt sich zusammen aus 1,4 Prozent



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie



Die Länder im „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM)

Dem Ländervergleich des GEM lag 2008 eine neu gestaltete Vergleichskulisse zugrunde. Sie orientiert sich an einer Klassifizierung des „Global Competitiveness Report“ (Porter, Sachs und McArthur 2002), der die Volkswirtschaften in drei Gruppen unterteilt.

Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der verstärkten 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) steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienz-basierte 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 Gruppe, ist nach Ansicht

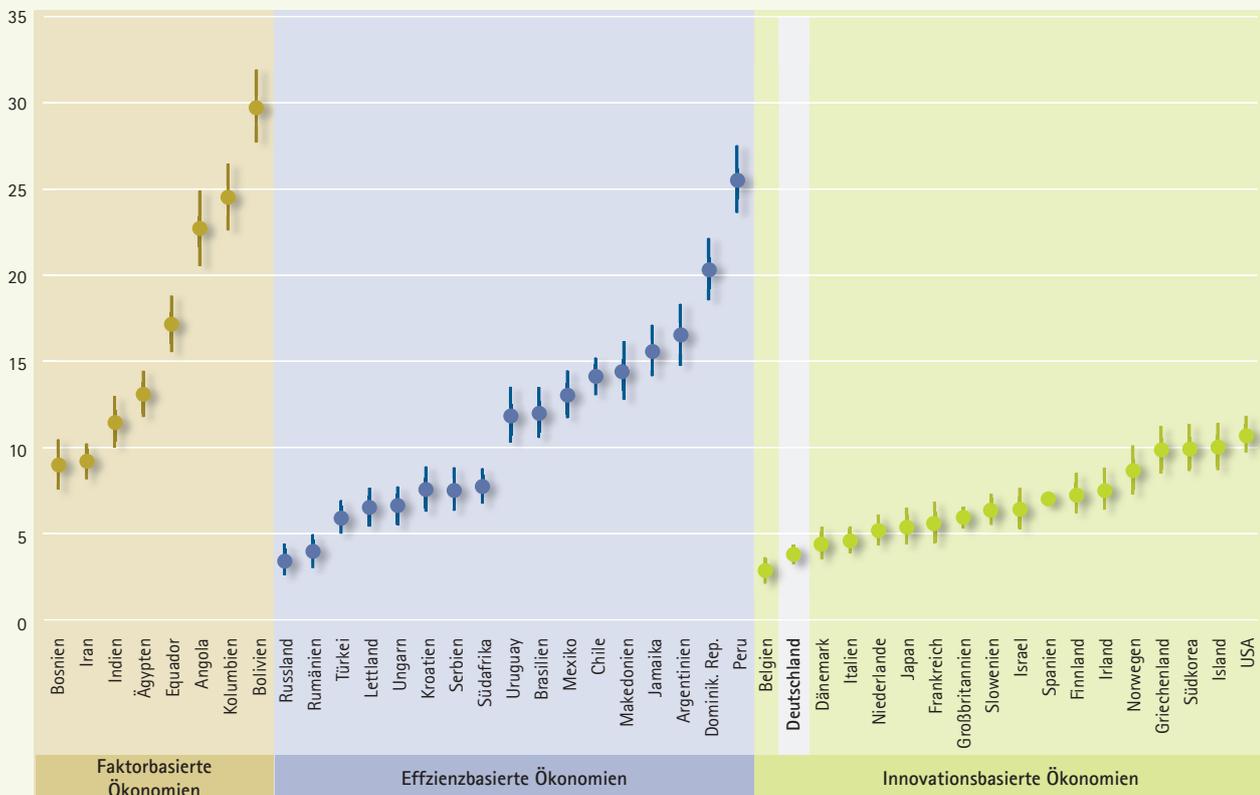
von Porter et al. (2002) der schwierigste. Wichtige Merkmale innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch von privater Seite. Des Weiteren gewinnen soziale Lernprozesse an Bedeutung und begünstigen die Entstehung innovativer Cluster. Die Hierarchien innerhalb solcher Cluster sowie in den Unternehmen gestalten sich deutlich flacher als die Produktions- und Arbeitsorganisation in den Ländern der ersten beiden Gruppen. Junge Unternehmen spielen eine entscheidende Rolle, weil sie neuen Dienstleistungen und Technologien Spielraum bieten und neue volkswirtschaftliche Entwicklungspfade eröffnen können.

Deutschland gehört zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den insgesamt 43 am GEM 2008 beteiligten Ländern werden 18 zu diesen hochentwickelten Ökonomien gezählt. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenz für den Vergleich mit Deutschland.

Abbildung 1

Total Early-Stage Entrepreneurship 2008 im Ländervergleich

Personen, die während der letzten 3 1/2 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen. Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Ländern sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen γ -Wert haben). Hier gilt das z. B. für Bosnien und Ägypten, Russland und die Türkei etc.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008.

© IAB

sogenannten „werdenden“ Gründern, die gerade dabei sind, ein eigenes Unternehmen zu gründen, und 2,4 Prozent, die in den vergangenen dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben und nun Inhaber oder Geschäftsführer dieses Unternehmens sind. Diese Rate ist ein Maß für die aktuelle Gründungstätigkeit und wird im englischsprachigen Raum als „Total Early-Stage Entrepreneurship Activity“ (TEA) bezeichnet.

Damit hat Deutschland eines der niedrigsten Gründungsniveaus aller 43 am GEM 2008 beteiligten Staaten (vgl. **Abbildung 1**). Zwar weisen die entwickelten Volkswirtschaften generell ein niedrigeres Gründungsniveau auf als wirtschaftlich weniger entwickelte Länder (faktorbasierte und effizienzbasierte Ökonomien, vgl. **Infokasten links**), aber auch innerhalb der für Deutschland geeigneten Vergleichsgruppe – den 18 hochentwickelten „innovationsbasierten Ökonomien“ – nimmt Deutschland den vorletzten Platz ein und unterscheidet sich statistisch signifikant von 13 Ländern, die klar vor der Bundesrepublik positioniert sind.

Mit der niedrigen Gründungsneigung des Jahres 2008 setzt sich eine Tendenz fort, die bereits kurz nach dem Beginn des letzten wirtschaftlichen Aufschwungs einsetzte: Die TEA ist seit 2005 um 1,6 Prozentpunkte von 5,4 Prozent auf 3,8 Prozent gesunken (vgl. **Abbildung 2**). Diese Entwicklung korrespondiert mit einer zunächst verhaltenen, ab Mitte 2007 dann verstärkt einsetzenden Erholung auf dem Arbeitsmarkt.

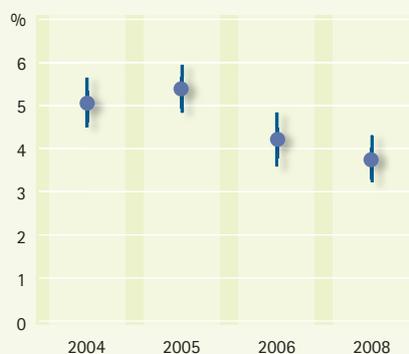
Eine Ursache ist sicherlich, dass viele Menschen vor allem die Risiken sehen, die mit einer Gründung verbunden sind. In der Befragung äußert jeder Zweite, dass die Angst, mit einem Unternehmen auch scheitern zu können, ihn generell von der Gründung eines eigenen Unternehmens abhalten würde (vgl. **Abbildung 3**). Es liegt nahe, hier einen Zusammenhang zu der Einschätzung der eigenen Fähigkeiten zu sehen. Nur rund jeder Dritte gibt an, er verfüge über das erforderliche Wissen und Können, um ein Unternehmen zu gründen. Noch geringer ist der Anteil derjenigen, die angeben, zumindest einmal an einer gründungsbezogenen Aus- oder Weiterbildung teilgenommen zu haben (20%).

Der Unterschied der Gründungsaktivitäten zwischen den Geschlechtern ist über viele Jahre stabil. Männer haben in allen am GEM beteiligten Ländern eine höhere Gründungsneigung als Frauen, sind risikofreudiger und häufiger der Meinung, sie würden über ausreichendes Wissen verfügen. In den letzten Jahren lag der Anteil der Gründerinnen in Deutsch-

Abbildung 2

Entwicklung der Gründungsaktivitäten (TEA) in Deutschland 2004 bis 2008

Personen, die während der letzten 3½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen
Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Jahren sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen γ -Wert haben).

Für das Jahr 2007 liegen keine Daten vor, da Deutschland nicht an der GEM-Befragung teilgenommen hat.

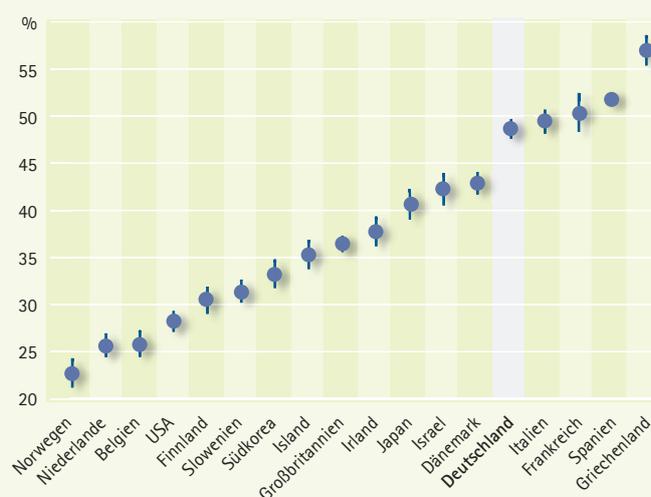
Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2004 bis 2006, 2008.

© IAB

Abbildung 3

Die Angst zu scheitern

Personen, die folgende Frage mit „Ja“ beantwortet haben:
„Würde Sie die Angst zu scheitern davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen?“
Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Ländern sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen γ -Wert haben); hier z. B. Deutschland und Dänemark.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2004 bis 2006, 2008.

© IAB

land bei etwa einem Drittel. Es ist deshalb erstaunlich, dass 2008 knapp die Hälfte (45%) der Gründungsaktivitäten von Frauen getragen wurde. Damit hatte die Bundesrepublik 2008 das ausgewogenste Verhältnis von Gründerinnen zu Gründern unter allen 43 GEM-Ländern. Inwieweit dies eine wirkliche Trendwende darstellt, wird sich erst in den kommenden Jahren zeigen. Tatsächlich gründen Frauen eigene Unternehmen in Deutschland nicht häufiger als Frauen vieler anderer europäischer Länder (vgl. **Abbildung 4**). Ihre Neigung ein Unternehmen zu gründen, lag 2008 etwa im Mittel der letzten Jahre, während die der Männer stark gesunken ist (vgl. **Abbildung 5**).

Weitere Analysen haben zweierlei gezeigt: Zum einen ziehen viele Frauen eine Selbstständigkeit generell seltener in Erwägung als Männer, zum anderen entwickelt sich die Präferenz für eine Selbstständigkeit bereits sehr frühzeitig. Eine verstärkte gründungsbezogene Ausbildung in Schulen ist deshalb ein geeigneter Weg, jungen Erwachsenen Alternativen zur abhängigen Beschäftigung aufzuzeigen.

Gründungsmotive

Der zum Zeitpunkt der Befragung noch anhaltende Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt könnte dazu ge-

führt haben, dass potenzielle Gründer eine abhängige Beschäftigung vorgezogen haben. Dies müsste sich in den Motivlagen widerspiegeln, die der Gründung zugrunde liegen.

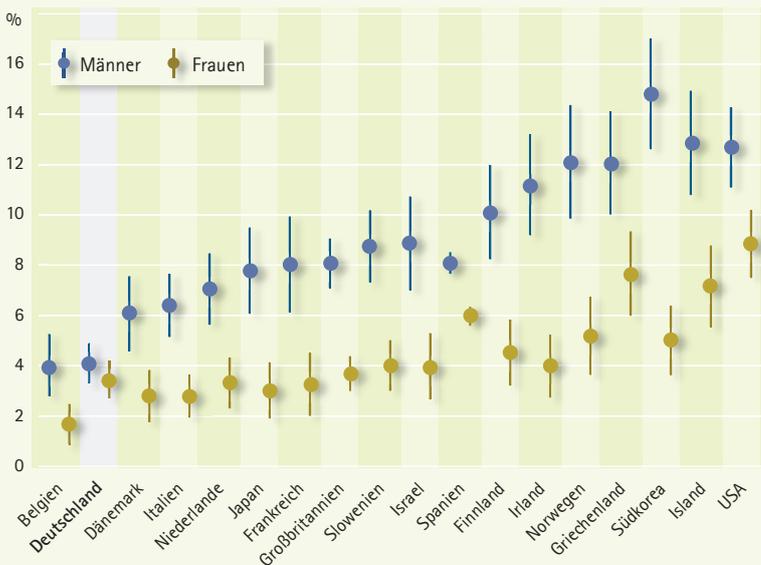
Hier kann zwischen zwei Motivgruppen unterschieden werden. Einerseits können mit einer Gründung primär „klassische“ unternehmerische Ziele verfolgt werden wie Gewinnstreben, Wunsch nach eigener Verantwortung und Selbstverwirklichung. Andererseits kann die Gründung aus Mangel an Alternativen der Einkommensgenerierung erfolgen („getriebene“ Gründer oder Gründer „aus Not“). Obwohl diese Zuordnung im Einzelfall nicht immer eindeutig ist – die Motivstruktur unterliegt während des Gründungsprozesses einem Wandel – hat sie sich für den internationalen Vergleich bewährt.

Für Deutschland war bislang ein vergleichsweise hoher Anteil „getriebener“ Gründer typisch. Hierzulande kamen 2008 auf einen Gründer „aus Not“ nur 2,7 „klassische“ Gründer. Damit ist der Anteil „getriebener“ Gründer nach wie vor einer der höchsten unter allen Vergleichsländern. Im Mittel liegt das Verhältnis bei 7,1 zu 1, nur in Südkorea und Griechenland ist der Anteil der Gründer „aus Not“ noch höher als in Deutschland (vgl. **Abbildung 6**).

Abbildung 4

Gründungsraten (TEA) 2008 im internationalen Vergleich nach Geschlecht

Männer und Frauen, die während der letzten 3 1/2 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen (Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent)



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Ländern sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen γ -Wert haben). Hier gilt das z. B. nicht für die Frauen in Norwegen und Spanien, obwohl ihre Mittelwerte weit auseinanderliegen.

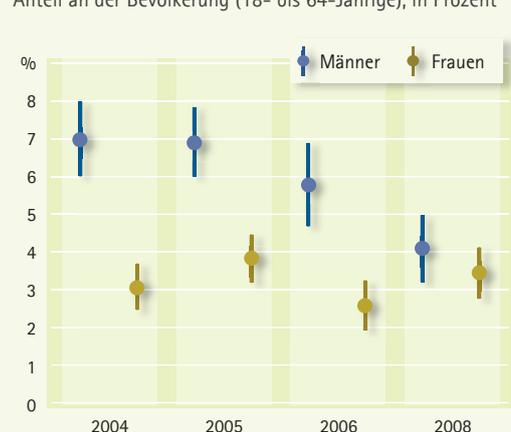
Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008.

© IAB

Abbildung 5

Entwicklung der Gründungsraten (TEA) in Deutschland 2004 bis 2008 nach Geschlecht

Männer und Frauen, die während der letzten 3 1/2 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen (Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent)



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Jahren sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen γ -Wert haben). Damit gibt es z. B. bei den Frauen in allen Jahren keine signifikanten Unterschiede.

Für das Jahr 2007 liegen keine Daten vor, da Deutschland nicht an der GEM-Befragung teilgenommen hat.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2004 bis 2006 und 2008.

© IAB

Aus **Abbildung 7** wird deutlich, dass der Rückgang der Gründungsneigung seit 2005 zunächst auf die Gründer mit „klassischer“ Motivation zurückzuführen war. Dies ist ein Beleg für die These, dass weniger Unternehmen gegründet werden, wenn die Attraktivität abhängiger Beschäftigung zunimmt. Erst seitdem Firmen verstärkt geringer qualifizierte Personen einstellen – was durch die deutlich gesunkene Arbeitslosigkeit im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2007 und der ersten Jahreshälfte 2008 belegt wird – sinkt auch die Zahl der „getriebenen“ Gründer nachdrücklich.

Rahmenbedingungen für Gründer

Günstige Rahmenbedingungen sind eine wichtige Voraussetzung für die Gründung von Unternehmen. Zu ihrer Einschätzung wurden Interviews mit 62 Gründungsexperten geführt. Sie bewerteten 40 Aussagen zu verschiedenen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen richtig). Aus den Antworten lassen sich die Rahmenbedingungen für Gründungen beschreiben. Diese betreffen einerseits Faktoren, die bei der konkreten Umsetzung einer Geschäftsidee relevant sind (z. B. Finanzierung, öffentliche Förderinfrastruktur), andererseits Faktoren, die in allgemeiner Weise auf die Gründungsbereitschaft und die Wahrnehmung der Selbstständigkeit einwirken (z. B. gesellschaftliche Werte und Normen, gründungsbezogene (Aus-)Bildung).

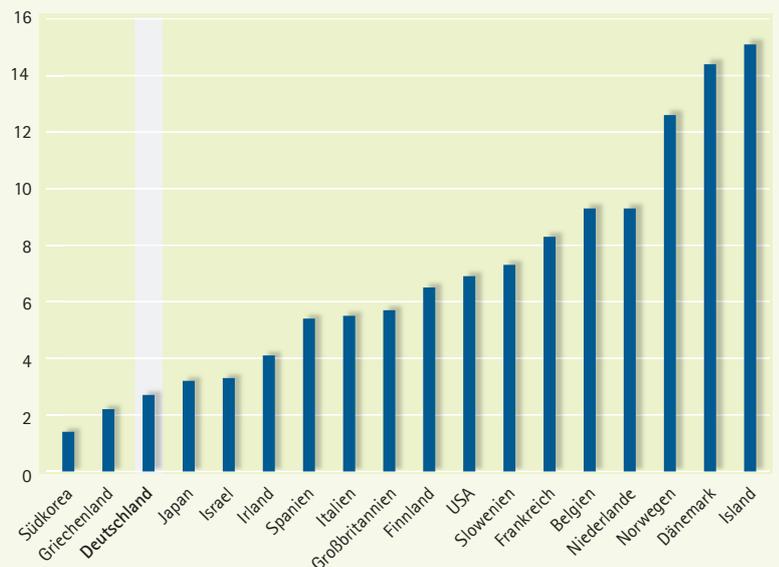
Deutschland hat traditionelle Stärken, die es auch im Jahr 2008 unter Beweis stellen konnte (vgl. **Abbildung 8**, Seite 6). Die besten Bewertungen erhalten – wie schon in den vergangenen Jahren – die physische Infrastruktur (4,0), die öffentliche Förderinfrastruktur (3,5), der Schutz geistigen Eigentums (3,4) und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (3,3). Mit diesen Ergebnissen steht Deutschland auch im internationalen Vergleich gut da.¹

Ein Vergleich mit den Vorjahren (vgl. **Tabelle 1**, Seite 6) zeigt jedoch, dass es Deutschland nicht gelang, diese Stärken zu halten oder gar auszubauen. Der Index für die physische Infrastruktur (Straßen, Ver- und Entsorgung, Telekommunikation) beispielsweise fällt kontinuierlich seit 2004. Auch die Indizes für den Schutz geistigen Eigentums und für die Verfügbarkeit und Qualität unternehmensbezogener Dienstleistungen wurden im Vergleich zur letzten Befragung 2006 schlechter bewertet. Bei drei Rahmenbedingungen belegte Deutschland den jeweils vorletzten Platz: Bei der gründungsbezogenen Ausbildung in der Schule, bei der Unterstützung für

Abbildung 6

Verhältnis von „klassischen“ zu „getriebenen“ Gründern 2008

Anzahl der „klassischen“ Gründer, die auf einen „getriebenen“ Gründer* entfallen



*„Klassische“ Gründer geben an, eine Geschäftsidee ausnutzen zu wollen, während „getriebene“ Gründer keine bessere Erwerbsalternative für sich sehen.

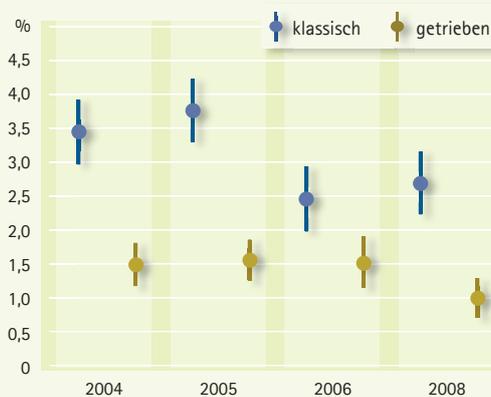
Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008.

© IAB

Abbildung 7

Motivlagen der Gründer in Deutschland 2004 bis 2008

Anteil der „klassischen“ und der „getriebenen“ Gründer* an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige), in Prozent



* „Klassische“ Gründer geben an, eine Geschäftsidee ausnutzen zu wollen, während „getriebene“ Gründer keine bessere Erwerbsalternative für sich sehen.

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert (Punkt) der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet (95%-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Jahren sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Balken nicht überlappen (d. h., wenn sie keinen gemeinsamen y-Wert haben).

Für das Jahr 2007 liegen keine Daten vor, da Deutschland nicht an der GEM-Befragung teilgenommen hat.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2004 bis 2006 und 2008.

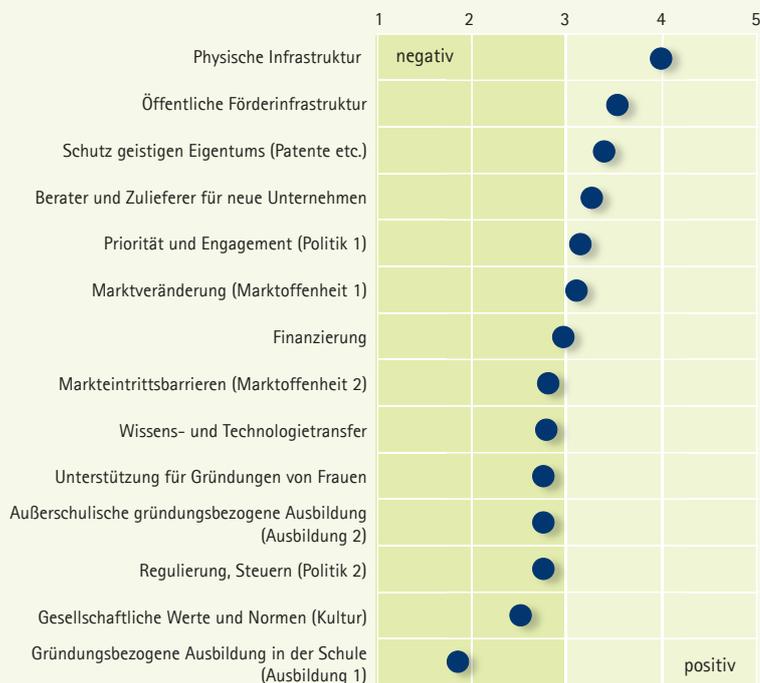
© IAB

¹ Auf den internationalen Vergleich wird ausführlicher im GEM-Länderbericht 2008 eingegangen (Brixy et al. 2009).

Abbildung 8

Wie bewerten Experten die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen 2008 in Deutschland?

Bewertungsskala von 1 (sehr schlecht) bis 5 (sehr gut)



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

Quelle: GEM-Expertenbefragung 2008.

© IAB

Gründungen durch Frauen und bei den gesellschaftlichen Werten und Normen. Letzteres steht ein wenig im Gegensatz zu dem Ergebnis, dass Unternehmer in der Gesellschaft ein hohes Ansehen genießen.

Unternehmensgründungen in der Krise

Da die GEM-Befragungen bereits im Frühsommer 2008 durchgeführt wurden, sind auf ihrer Grundlage keine Aussagen über die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Unternehmensgründungen möglich.

Die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit steigende Arbeitslosigkeit – wenn auch durch staatliche Subventionsmaßnahmen zeitlich verzögert –, wird Beschäftigte aller Qualifikationsniveaus freisetzen. Ein Teil von ihnen wird, parallel zur Suche nach einer neuen abhängigen Beschäftigung, die unternehmerische Selbstständigkeit notgedrungen ernsthaft in Erwägung ziehen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre in Deutschland zeigen, dass dies zu einem Anstieg der Gründungszahlen führt.

In der aktuellen Krise legen die Banken jedoch bei Kreditanfragen von Gründern ein restriktiveres Verhalten an den Tag. In Deutschland und vielen anderen GEM-Ländern ist dies bereits zu beobachten. Daher ist eine öffentliche Förderung jetzt besonders wichtig – das gilt vor allem für innovative Gründungen, die häufig einen erhöhten Kapitalbedarf haben. Da die Finanzierung traditionell zu den wichtigsten Hemmnissen einer Gründung gehört, dürfte ansonsten die Zahl potenzieller Gründungen als auch jene realer Gründungsvorhaben negativ beeinflusst werden.

Gründungen sind gerade auch während einer Krise wichtig. Seit Schumpeters Aussagen zu volkswirtschaftlichen Wachstumszyklen ist bekannt, dass zuvor (also in Zeiten ökonomischer Prosperität) entwickelte Inventionen sich erst in anschließenden Rezessionen als Innovationen durchsetzen können. Neue Unternehmungen sind die maßgeblichen Träger dieser Innovationsprozesse, denn die bis dato etablierten Großunternehmen können (und/oder wollen) sich weniger rasch und flexibel an die radikal veränderten Rahmenbedingungen anpassen.

Tabelle 1

Entwicklung der Rahmenbedingungen in Deutschland 2004 bis 2008

Rahmenbedingung	2004	2006	2008	Differenz 2004–2008
Physische Infrastruktur	4,28	4,06	3,99	-0,29
Öffentliche Förderinfrastruktur	3,47	3,41	3,53	0,06
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	3,65	3,58	3,39	-0,26
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	3,15	3,38	3,26	0,11
Priorität und Engagement (Politik 1)	2,95	2,97	3,14	0,19
Marktveränderung (Marktoffenheit 1)	2,74	2,77	3,1	0,36
Finanzierung	2,59	2,77	2,96	0,37
Markteintrittsbarrieren (Marktoffenheit 2)	2,76	2,7	2,8	0,04
Wissens- und Technologietransfer	2,81	2,6	2,78	-0,03
Unterstützung für Gründungen von Frauen	2,84	2,6	2,75	-0,09
Außerschulische gründungsbezogene Ausbildung (Ausbildung 2)	2,64	2,5	2,75	0,11
Regulierung, Steuern (Politik 2)	2,15	2,36	2,75	0,60
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	2,66	2,38	2,51	-0,15
Gründungsbezogene Ausbildung in der Schule (Ausbildung 1)	1,86	1,84	1,85	-0,01

Für das Jahr 2007 liegen keine Daten vor, da Deutschland nicht an der GEM-Befragung teilgenommen hat.

Quelle: GEM-Expertenbefragung 2004 bis 2006 und 2008.

© IAB

■ Deutschland und die Niederlande im Vergleich

Die Besonderheit des GEM liegt in der Möglichkeit des internationalen Vergleichs. So können die deutschen Ergebnisse in einen Kontext gestellt werden, der es erlaubt, die Größenordnung der verschiedenen Anteile einzuordnen.

Ein bloßer Zahlenvergleich und „Benchmarking“ allein sagt jedoch nichts über die Hintergründe aus, die diese Unterschiede bedingen. Deshalb wurde im deutschen GEM-Länderbericht 2008 erstmals eng mit einem GEM-Team eines anderen Landes zusammengearbeitet. Dadurch konnten die institutionellen, kulturellen und sozialen Gegebenheiten der beiden Länder in ihren Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen näher beleuchtet werden. Die Wahl fiel auf die Niederlande, die als Nachbarland eine vergleichsweise geringe kulturelle Distanz zu Deutschland haben, aber dennoch in mancher Beziehung „unternehmerischer“ sind.

Das Gründungsgeschehen der beiden Länder

Deutlich mehr Niederländer planen, ein Unternehmen zu gründen oder haben dies in letzter Zeit bereits getan. Die entsprechende Rate (TEA) liegt in den Niederlanden bei 5,2 Prozent, in Deutschland nur bei 3,8 Prozent (vgl. Tabelle 2).

Zwar ist das Ansehen, das Unternehmer genießen, in Deutschland höher, Niederländer sehen aber in nächster Zeit eher günstige Gelegenheiten für Gründungen und nehmen Selbstständigkeit viel häufiger als eine Karriereoption wahr. Die Risikobereitschaft der Niederländer sticht hervor. Kein anderes GEM-Land – mit Ausnahme von Norwegen – hat eine so risikofreudige Bevölkerung. Nur jeder Vierte gibt an, die Angst zu scheitern würde ihn von einer Gründung abhalten (vgl. Abbildung 3, Seite 3).

Deutliche Unterschiede existieren bei den Motiven, mit denen der Wunsch nach Selbstständigkeit begründet wird. Die so genannten Unternehmer „aus Not“, die in Deutschland relativ häufig sind, bilden in den Niederlanden eine Ausnahmeerscheinung. Mehr als neun Unternehmer mit „klassischer“ Motivation (Gewinnstreben, Eigenverantwortung etc.) kommen dort auf einen „getriebenen“ Gründer. In Deutschland beträgt dieses Verhältnis lediglich 2,7 zu 1 (vgl. Abbildung 6, Seite 5). Die in Deutschland erheblich höhere Arbeitslosigkeit kann diese Unterschiede zum Teil erklären.

In den Niederlanden besteht allerdings bei der Relation „klassisch“/„getrieben“ ein großer Unterschied

zwischen Unternehmern (13,3:1) und Unternehmerinnen (5,3:1). Niederländische Frauen gründen mehr als doppelt so häufig ein Unternehmen, weil sie keine andere Möglichkeit zur Beschäftigung sehen. Dies spiegelt sich in der unterschiedlichen Betroffenheit von Arbeitslosigkeit wider. Nur 3,6 Prozent

Tabelle 2

Vergleich der Gründungen zwischen den Niederlanden und Deutschland 2008

Anteil an der Bevölkerung (18- bis 64-Jährige) in Prozent

	Niederlande	Deutschland	
Die Gründung eines neuen Unternehmens wird von den meisten Menschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen	84,6	55,8	*
Erfolgreiche Gründer genießen Respekt und hohes Ansehen	68,8	79,5	*
In den Medien wird oft über erfolgreiche neue Unternehmen berichtet	61,6	50,5	*
In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben	39,1	23,9	*
Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen	37,8	35,1	
Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen	25,7	48,7	*
Sie kennen jemanden persönlich, der in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat	35,0	31,1	*
TEA-Gründer ^{a)} mit „klassischen“ Motiven ^{b)}	4,3	2,7	*
TEA-Gründer „aus Not“	0,5	1,0	*
TEA-Gründer ohne Zuordnung	0,4	0,1	*

* = signifikanter Unterschied (90%-Niveau)

^{a)} TEA = „Total Early-Stage Entrepreneurship Activity“ (aktuelle Gründungstätigkeit)

^{b)} „Klassische“ Gründer geben an, eine Geschäftsidee ausnutzen zu wollen, während Gründer „aus Not“ („getriebene“) keine bessere Erwerbsalternative für sich sehen.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008.

© IAB

i Was ist der „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 im Vergleich verschiedener Phasen des Gründungsgeschehens. Hierzu erheben die Länderteams jährlich Daten der erwachsenen Bevölkerung (18-64 Jahre) zu Gründungsaktivitäten. Um gründungsbezogene Rahmenbedingungen zu erfassen, werden schriftliche Expertenbefragungen durchgeführt. In den letzten Jahren waren jährlich mehr als 40 Länder am GEM beteiligt. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie je ein Länderbericht Deutschland vor.

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).



Dieser Kurzbericht ist eine Zusammenfassung des deutschen Länderberichts 2008 (kostenloser Download auf der Internetseite des IAB: http://doku.iab.de/grauepap/2009/gem_laenderbericht_2008.pdf oder bei der Leibniz Universität Hannover unter <http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2008.html>).

Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. (Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C. Sternberg, R.; Stüber, H.)



der niederländischen Männer suchen eine Arbeit, dagegen 5,8 Prozent der Frauen. Obgleich das Arbeitslosigkeitsproblem in Deutschland erheblich größer ist, ist diese Relation hierzulande ausgewogener: Es starten sogar relativ mehr Männer ein Unternehmen mangels Alternative (2,3:1) als Frauen (3,4:1).

■ Fazit

In Deutschland wird nach wie vor nur relativ selten gegründet. Dafür sind zum einen kulturelle Ursachen verantwortlich, zum anderen aber auch eine wenig kohärente Entrepreneurship-Politik. Das Ziel durch Gründungen den Wettbewerb zu stärken und innovativen Ideen zum Durchbruch zu verhelfen, tritt vielfach hinter rein quantitativen Zielen zurück. Dies wird durch die Vielzahl der politischen Ebenen (Bund, Länder, Kommunen und Bundesagentur für Arbeit), die sich auf diesem Gebiet engagieren, noch erschwert.

Auf der anderen Seite hat sich in den letzten Jahren bereits vieles in die richtige Richtung bewegt. So wurden z. B. mit Hilfe der KfW Bankengruppe an

vielen Universitäten Lehrstühle eingerichtet, die den Studierenden die nötigen Kenntnisse für eine Unternehmensgründung und -führung vermitteln sollen. Darüber hinaus wäre es sinnvoll, auch die Schulen mit einzubeziehen. In den Niederlanden wird bereits frühzeitig darauf Wert gelegt, dass Kinder die Selbstständigkeit als mögliche Erwerbsform spielerisch entdecken.

Die Auswirkung der aktuellen Krise auf die Unternehmensgründung wird man erst bei den nächsten Erhebungen definitiv feststellen können. Sicher ist jedoch ein erhöhter Förderungsbedarf zu erwarten, weil mehr Personen eine Gründung in Betracht ziehen werden und gleichzeitig die Verfügbarkeit von Krediten (und anderen Finanzierungsformen) durch die Krise reduziert wurde. Maßnahmen der „Konjunkturpakete“ sollten sich daher nicht nur auf existierende Unternehmen beschränken, sondern auch neue Unternehmen fördern. Dies würde auch den notwendigen strukturellen Wandel unterstützen.

Literatur

Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C. Sternberg, R.; Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

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. (Hrsg.): The Global Competitiveness Report 2001–2002. New York: Oxford University Press, S. 16–25.

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, S. 205–231.

Die Autoren

Dr. Udo Brixy

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Regionale Arbeitsmärkte“ des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).
udo.brixy@iab.de

Christian Hundt

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.
hundt@wigeo.uni-hannover.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 und Stipendiat des Graduiertenprogramms des IAB und des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Erlangen-Nürnberg.
heiko.stueber@iab.de

Impressum: IAB-Kurzbericht Nr. 15, Juni 2009 ■ Redaktion: Elfriede Sonntag ■ Graphik & Gestaltung: Monika Pickel ■ Technische Herstellung: pms offsetdruck gmbh, Wendelstein ■ Rechte: Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des IAB gestattet ■ Bezugsmöglichkeit: IAB-Bestellservice, c/o W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co.KG, Auf dem Esch 4, 33619 Bielefeld; Tel. 0180-100-2707; Fax: 0180-100-2708; e-Mail: iab-bestellservice@wbv.de ■ IAB im Internet: <http://www.iab.de>. Dort finden Sie u.a. diesen Kurzbericht zum kostenlosen Download ■ Anfragen: iab.anfragen@iab.de oder Tel. 0911/179-0 ■ ISSN 0942-167X