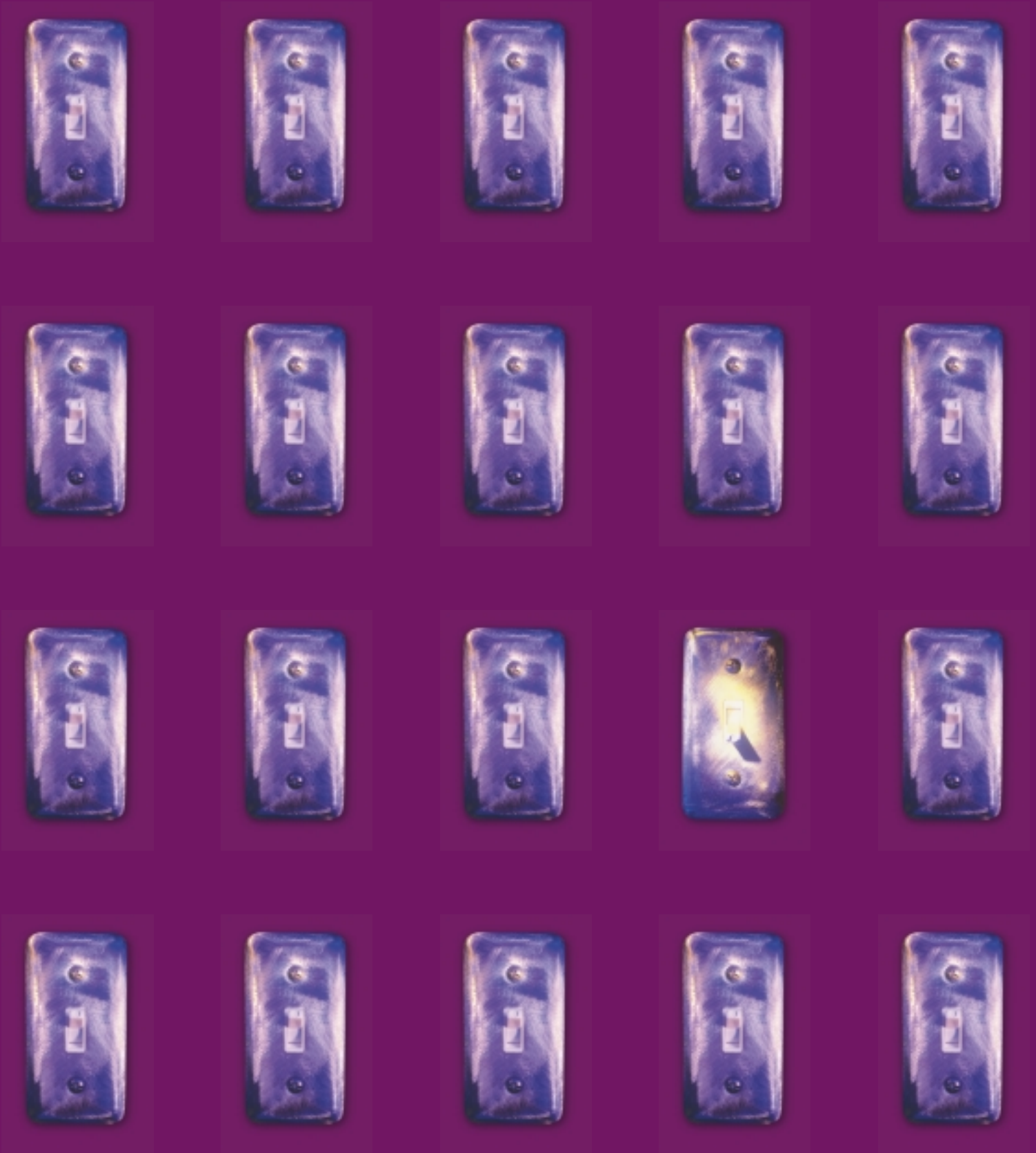




Global Entrepreneurship Monitor

Länderbericht Deutschland 1999 – Kurzfassung



Wirtschafts- und
Sozialgeographisches Institut
Universität zu Köln

Sponsored by

Apax Partners & Co

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 1999

- Kurzfassung -

ROLF STERNBERG

CLAUS OTTEN

CHRISTINE TAMÁSY

Universität zu Köln

Köln, März 2000

Für weitere Details zum GEM-Länderbericht Deutschland 1999 siehe
<http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigeo/veroeff/gem/gem.htm>

© Copyright Rolf Sternberg, Claus Otten, Christine Tamásy, Universität zu Köln
Abbildungen und DTP der vorliegenden Kurzfassung: Dipl.-Ing. (FH) Stephan Pohl

Kontaktadressen:

Rolf Sternberg, sternberg@wiso.uni-koeln.de

Claus Otten, otten@wiso.uni-koeln.de

Christine Tamásy, tamasy@wiso.uni-koeln.de

Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln

Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln

Telefon: 0221-470-2372

Fax: 0221-470-5009

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
1. Einführung	4
2. Zusammenfassung der Ergebnisse für Deutschland.....	5
3. Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	6
Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum - Das GEM-Modell	6
Datenbasis	7
4. Gründungsaktivitäten in Deutschland	8
Anzahl und Arten von Gründungen	8
Gründungsaktivitäten nach Alter und Geschlecht	9
Private Investitionen in Gründungen	10
Beschäftigungswirkungen der Gründungsaktivitäten	10
5. Gründungschancen und Gründungspotentiale	11
Die Perzeption der Gründungschancen	12
Gründungspotentiale der Bevölkerung	14
Gründungsfähigkeiten	14
Gründungsmotivation	16
Image unternehmerischer Aktivitäten	17
6. Gründungsrelevante Rahmenbedingungen in Deutschland	18
Positive Faktoren	18
Wissens-, Technologie- und Forschungstransfer	18
Politische Rahmenbedingungen und Programme	19
Neutrale Faktoren	20
Finanzierung	20
Gründungsorientierte Infrastruktur	21
Negative Faktoren	22
Bildung und Ausbildung	22
Kulturelle und soziale Normen	23
7. Handlungsempfehlungen für die Politik	24
8. Fazit und Ausblick	26
Informationen zur Buchversion des GEM-Länderberichts	
Deutschland 1999	28

VORWORT

Der vorliegende und gleichzeitig erste Länderbericht Deutschland im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) leistet einen wesentlichen Beitrag zum Thema Unternehmensförderung in Deutschland. Als Analyseansatz diente die Frage, welche Motive die Existenzgründer in den für diese Studie herangezogenen zehn Ländern dazu veranlaßt haben, sich selbständig zu machen. Die dargestellten wirtschaftspolitischen Konzepte und Anregungen basieren auf den entsprechenden Antworten der Befragten.

Daß ein direkter Zusammenhang zwischen dem Auf und Ab der Konjunktur und einer lebhaften bzw. schleppenden Unternehmertätigkeit besteht, gilt schon lange als gesichert. GEM ist es nun gelungen, diesen Zusammenhang durch eine quantitative Analyse konkret nachzuweisen und zu bewerten. Ob es in einem Land zu vielen Firmenneugründungen kommt oder nicht, hängt im wesentlichen von vier Faktoren ab:

1. Werden unternehmerische Chancen wahrgenommen?
2. Wie steht es in der Bevölkerung mit der Bereitschaft, sich selbständig zu machen, und sich die fachlich notwendige Qualifikation anzueignen?
3. Verfügt das betreffende Land über eine gut entwickelte unternehmenspolitische Infrastruktur?
4. Sind Unternehmer in der Bevölkerung angesehen?

In der Rangliste der zur Analyse herangezogenen Länder rangiert Deutschland auf einem der letzten Plätze - weit hinter den führenden Ländern USA, Kanada und Israel, aber innerhalb Europas auch hinter Großbritannien und Italien. Das Unternehmertum wird in Deutschland im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern zwar stärker gefördert, aber die unternehmenspolitische Infrastruktur läßt in vielerlei Hinsicht zu wünschen übrig. Jetzt ist die deutsche Regierung am Zug, die aufgerufen ist, einen mutigen wirtschaftspolitischen Kurs einzuschlagen, der sich an den vier vorgenannten Faktoren orientiert.

Eine niedrigere Besteuerung von Kapitalerträgen und Aktienoptionen könnte eine Signalwirkung auf den Unternehmertegeist in der Bevölkerung entfalten, weil dadurch die Botschaft vermittelt wird, daß sich harte Arbeit und Risikobereitschaft auf alle Fälle auszahlen. An den Schulen sollte außerdem das Fach Wirtschaft verbindlich unterrichtet werden, um potentiellen Unternehmern von morgen durch die entsprechende Qualifikation die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit zu er-

leichtern. Besonders an Hochschulen müssen Gründungspotentiale durch eine geeignete Lehre ausgeschöpft werden.

Das vielleicht aufschlußreichste Ergebnis der vorliegenden Studie ist jedoch, daß das Ziel, Firmenneugründungen im angestrebten Umfang anzuregen bzw. zu verwirklichen, nur auf der Basis einer geeigneten unternehmenspolitischen Infrastruktur erfüllt werden kann. Zu einer solchen Infrastruktur gehören Kapital (d. h. Sponsoren, Risikokapital für Existenzgründungen, Börsenplätze, Banken und staatlich geförderte Spezialkredite sowie die dafür nötigen Institutionen) und Technologieregionen, die die Kräfte von Denkfabriken, Unternehmen und Bildungseinrichtungen bündeln. In dieser Hinsicht besteht in Deutschland im Vergleich zu den USA noch erheblicher Nachholbedarf.

Schließlich belegt die vorliegende Studie auch, daß Deutschland zu den Ländern gehört, in denen Unternehmertum am wenigsten geachtet wird. So ist das Ansehen von erfolgreichen Unternehmern - die ihren Erfolg auch öffentlich zeigen - in keinem der analysierten Länder mit Ausnahme von Japan geringer. Dies ist ein ernstzunehmendes Manko, denn ein Unternehmer wird nur dann dazu ermutigt, eine Neugründung zu wagen, wenn er auf gesamtgesellschaftliches Verständnis, soziales Ansehen und die damit zusammenhängende öffentliche Unterstützung hoffen kann.

Die Entrepreneurship Aktivitäten in Deutschland haben in den letzten Jahren mit der Gründung und dem Erfolg des Neuen Marktes und der international beispielhaften Förderaktivitäten der Kreditanstalt für Wiederaufbau, der Technologie Beteiligungsgesellschaft, der Deutschen Ausgleichsbank und mehreren Förderprogrammen auf Länder-Ebene, wie z.B. der Bayernkapital, sicherlich stark zugenommen. Ohne kluge und mutige Maßnahmen von Seiten der Regierung laufen wir jedoch Gefahr, im Wettlauf mit den Vereinigten Staaten weiter an Boden zu verlieren. Werden die genannten Maßnahmen jedoch getroffen, sollten wir in der Lage sein, zu den USA aufzuschließen und uns auch in Zukunft am Weltmarkt zu behaupten.

Dr. Martin Halusa
Apax Partners & Co. GmbH

1. EINFÜHRUNG

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein einzigartiges, international vergleichendes Projekt der Gründungsforschung. Erstmals wird versucht, auf Basis umfangreicher Erhebungen bei einem repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung und der Gründungsexperten von zehn Industrieländern die Existenzgründungsaktivitäten zu quantifizieren und zugleich die jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen zu bewerten. Diese mehr als 10.000 Befragungen sind zeitlich und inhaltlich exakt aufeinander abgestimmt und ermöglichen so einen methodisch sauberen Ländervergleich. Dies ist deshalb besonders wichtig, weil internationale Vergleiche ansonsten aufgrund der eben nicht vergleichbaren und oft sehr alten Daten nicht seriös möglich sind.

GEM wurde 1997 als gemeinsames Forschungsprojekt unter der Führung des Babson College/USA und der London Business School initiiert. Zentrales Ziel ist es, mit Hilfe eines internationalen und interdisziplinären Teams von Gründungsforschern den Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum im Rahmen von Längs- und Querschnittvergleichen empirisch zu untersuchen. Im Rahmen des GEM-Projekts wird "Entrepreneurship" definiert als "any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organisation, or the expansion of an existing business, by an individual, a team of individuals or an established business".

Das Projekt ist langfristig angelegt und sieht jährliche Berichte vor, um auch Veränderungen der nationalen Gründungssektoren erfassen zu können. Das Jahr 1999, Referenzjahr des vorliegenden Berichts, hatte Pilotfunktion und verglich zehn Industriestaaten. Neben den G7-Staaten Kanada, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan, Großbritannien und den USA gehörten dazu Finnland, Israel und Dänemark. In den kommenden Jahren soll das internationale Forschungskonsortium schrittweise um weitere Staaten erweitert werden (2000 voraussichtlich 16 Länder). Für jedes Berichtsjahr erscheint ein Global Report¹, der die wesentlichen Resultate länderübergreifend vorstellt, sowie je ein Country Report für jedes der beteiligten Länder. Der Länderbericht Deutschland 1999 ist in zwei Varianten verfügbar: einer ausführlichen Buchversion (230 S., siehe Information am Ende dieses

Bandes sowie <http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigeo/veroeff/gem/gem.htm>) und der vorliegenden Kurzfassung.

Das Hauptziel von GEM, die Erklärung des Zusammenhangs zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum, erfordert die Beantwortung dreier bislang nicht gelöster Fragen:

- Wie stark variiert das Niveau der Gründungsaktivitäten zwischen den Ländern?
- Beeinflusst das Niveau der Entrepreneurship-Aktivitäten die Wachstumsrate der Volkswirtschaft und den Wohlstand eines Landes?
- Was macht ein Land 'entrepreneurial'? Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten?

Die zentralen Ergebnisse des GEM Projekts in 1999 sind:

- Die Gründungsintensitäten unterscheiden sich im Jahre 1999 zwischen den zehn analysierten Ländern erheblich. Die Spannweite reicht von einer Gründung je 67 Erwachsenen (Gründungsquote 1,4% in Finnland) bis zu einer Gründung je 12 Erwachsenen in den USA (8,4%). Dabei ist die Gründungsquote als Maßzahl der Gründungsbemühungen wie folgt definiert: Eine Person gilt als in ein Start-up involviert, wenn sie zugleich alleiniger oder anteiliger Inhaber des Unternehmens ist, während der vergangenen zwölf Monate aktiv an der Gründung dieses Unternehmens beteiligt war und während der vergangenen drei Monate keine Vollzeitbeschäftigten auf der Lohn- oder Gehaltsliste hatte.
- Die zehn Länder können hinsichtlich der Gründungsaktivitäten in drei Klassen eingeteilt werden: in die Kategorie mit hohem Niveau (mittlere Gründungsquote von 6,9%) gehören Kanada, Israel und USA, in die Kategorie mit mittlerem Niveau Italien und Großbritannien (3,4%) und in die Kategorie mit niedrigem Niveau Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich und Japan (1,8%).
- Das Niveau der Gründungsaktivitäten zeigt während der jüngeren Vergangenheit einen positiven Zusammenhang zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts und zur Erwerbstätigenquote. Die Unterschiede in den Gründungsquoten erklären ca. ein Drittel der Varianz des volkswirtschaftlichen Wachstums.
- In den Ländern mit hoher Gründungsquote (USA, Kanada und Israel) sind unternehmerische Aktivitäten ein

integraler und allseits akzeptierter Bestandteil des beruflichen und persönlichen Alltags der Bevölkerung. In der anderen Gruppe haben Entrepreneurship-Aktivitäten während der jüngeren Vergangenheit zwar z.T. zugenommen (Italien, UK), aber das Unternehmertum bleibt ein struktureller und kultureller Sonderweg. In den Ländern der letzten Gruppe bedarf es grundsätzlicher und nachhaltiger Veränderungen von Mentalität und Einstellung (Unternehmergeist, Wirtschaftsgeist) in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Gesellschaft, um den quantitativen Sprung vorwärts zu machen, der nötig wäre, um in den Club der genannten "entrepreneurial economies" zu gelangen.

2. ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE FÜR DEUTSCHLAND

- Deutschland belegt bei der Gründungsquote nach der vorgenannten Definition nur einen Platz im hinteren Mittelfeld unter den zehn GEM-Ländern. Die in Deutschland in eine Gründung involvierten Personen tun dies überwiegend ohne Wissen und/oder Unterstützung eines Arbeitgebers. Demgegenüber haben Gründungen parallel zur abhängigen Beschäftigung in allen anderen analysierten Ländern ein höheres Gewicht.
- Relativ groß ist in Deutschland der Anteil der Menschen, die während der vergangenen drei Jahre finanzielle Mittel für eine Unternehmensgründung anderer Personen zur Verfügung gestellt haben (4,4%, Rang 4).
- In keinem anderen der untersuchten Länder ist der Anteil der Frauen an den in eine Gründung Involvierten geringer als in Deutschland: Auf 100 Erwachsene kommen in Deutschland 3,6 Gründer, aber nur 0,5 Gründerinnen (Relation 7,2:1). In den USA ist das Verhältnis 1,3:1.
- Die sich bietenden Gründungschancen werden von der deutschen Bevölkerung eher als ungünstig wahrgenommen. Nur 14% der Befragten glauben, daß sich derzeit günstige Chancen für eine Unternehmensgründung bieten. Dies ist, nach Japan, der niedrigste Wert aller GEM-Länder. Die deutschen Experten beantworten die gleiche Frage wesentlich positiver, ein Phänomen in fast allen Ländern. Die Diskrepanz zwischen den eher gute Gründungschancen prognostizierenden Experten und den eher pessimistischen Einschätzungen der Bevöl-

kerung ist aber nur in Japan und Frankreich noch größer als in Deutschland.

- Die Ursachen für die niedrige Gründungsquote in Deutschland sind laut GEM-Modell in der Ausprägung der gründungsbezogenen nationalen Rahmenbedingungen (z.B. Bildung), der Gründungsfähigkeiten und der Gründungsmotivation der Bevölkerung sowie der Perception der Gründungschancen zu suchen.
- Ob eine Person erkannte Gründungschancen tatsächlich zu nutzen versucht und damit ggf. reüssiert, hängt auch von den individuellen Fähigkeiten und von der Gründungsmotivation ab. Die Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung sind in Deutschland nach Ansicht der Experten etwas besser ausgeprägt als im Durchschnitt der anderen GEM-Länder. Allerdings verfügen lediglich zehn Prozent der Erwachsenen über Erfahrungen als Allein- oder Mitinhaber eines Unternehmens und haben daher mit großer Wahrscheinlichkeit entsprechende Fähigkeiten entwickelt. Die Gründungsmotivation wird in Deutschland, wie in allen Ländern, von den Experten als hoch eingestuft. In Deutschland erzielt der entsprechende Motivationsindex (Rang 4) einen höheren Wert als die Indizes der Gründungschancen und der Gründungsfähigkeit. Gleichwohl ist der Vorsprung bei der Gründungsquote von Ländern wie USA, Kanada oder Israel in erster Linie auf die höhere Motivation der Bevölkerung und weniger auf die besseren Fähigkeiten oder Gründungschancen zurückzuführen.
- Die Gründungsneigung wird auch vom gesellschaftlichen Ansehen der Gründer beeinflusst. Dieses ist in Deutschland eher ein negatives: Sowohl die Mißgunst gegenüber besonders erfolgreichen Gründern als auch die Stigmatisierung gescheiterter Gründer sind in Deutschland relativ stark ausgeprägt. Immerhin sind knapp drei Viertel der deutschen Bevölkerung der Ansicht, die Gründung eines Unternehmens sei eine angesehene Tätigkeit, womit Deutschland im Mittelfeld der GEM-Länder liegt. Allerdings hat sich das Gründungs- und Unternehmertum in Deutschland verbessert, und die Bevölkerung achtet Unternehmensgründer mittlerweile mehr als noch vor einigen Jahren.
- Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind in Deutschland sehr unterschiedlich ausgeprägt. Verglichen mit den anderen GEM-Ländern liegen die komparativen Stärken Deutschlands in der Qualität und Quantität der Gründungsförderprogramme (Rang 1) und dem Wissens- und Technologietransfer (Rang 3).

Eher durchschnittliche Bewertungen erhält Deutschland bei der Gründungsfinanzierung (privates Beteiligungskapital etc.), einem in der politischen Debatte allerdings besonders heftig diskutierten Faktor, und der gründungsorientierten Infrastruktur (z.B. Gründungsberatung). Eindeutige Schwachstellen liegen bei den sozialen und kulturellen Normen (Rang 6) sowie bei der Bildung, soweit sie unternehmerische Fähigkeiten vermittelt. Während der deutsche Bildungssektor ansonsten in vielerlei Hinsicht international gelobt wird, erzielt er im Zusammenhang mit Gründungsaktivitäten die deutlich schlechteste Bewertung aller GEM-Länder. Auch bei den allgemeinen politischen Rahmenbedingungen (Steuern, Regulierungen) erhält Deutschland die schlechtesten Noten aller untersuchten Länder.

3. DER GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

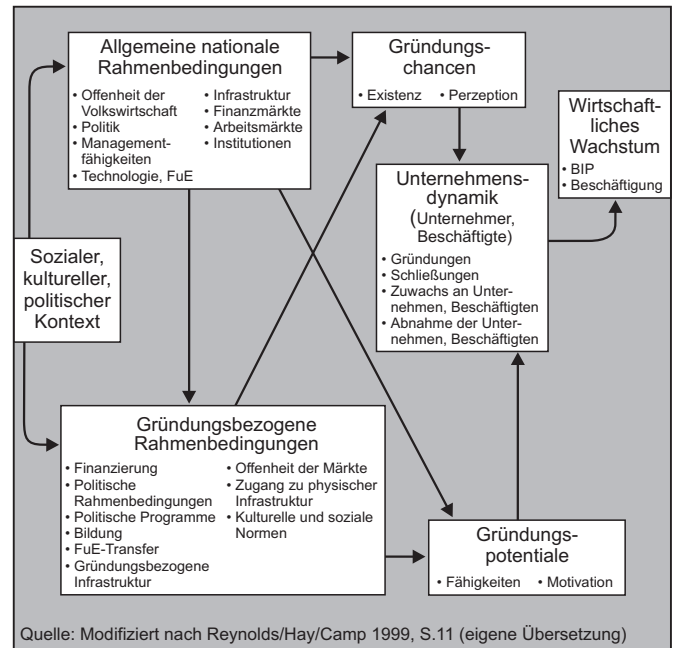
Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum - Das GEM-Modell

Um den Zusammenhang zwischen volkswirtschaftlichem Wachstum und unternehmerischen Aktivitäten erklären zu können, bedarf es eines theoretischen Bezugsrahmens, der die Einflußgrößen und ihre Wechselwirkungen untereinander abbildet.

An diesem Punkt setzt das GEM-Modell an. Aus traditionellen Modellen werden die Einflußfaktoren "Allgemeine nationale Rahmenbedingungen" sowie "Sozialer, kultureller und politischer Kontext" übernommen. Zusätzlich werden aber gründungsbezogene Rahmenbedingungen, die Gründungschancen, die Gründungspotentiale und das Gründungsgeschehen in das Modell integriert (vgl. Abb. 1).

Damit besteht das GEM-Modell aus sechs zueinander in Beziehung stehenden Variablengruppen, die in ihrer Gesamtheit das ökonomische Wachstum eines Landes beeinflussen können. Sie enthalten nicht allein ökonomische Faktoren, sondern berücksichtigen explizit auch soziologische oder psychologische Determinanten der Gründungsneigung oder -fähigkeit.

Abb. 1: Das GEM-Modell: Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship-Sektor und Wirtschaftswachstum



Soziale, kulturelle und politische Rahmenbedingungen umfassen eine große Zahl an Faktoren, die sowohl die allgemeinen als auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen. Ohne eine komplette Berücksichtigung aller denkbarer Faktoren auch nur anstreben zu wollen, ist im GEM-Modell eine Vielzahl von Determinanten enthalten, die z.B. die demographische Struktur, Bildungsstand und Bildungsinvestitionen, soziale und kulturelle Normen und die Einstellungen zu Unabhängigkeit und gegenüber Unternehmern abdecken.

Die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen haben einen Einfluß sowohl auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen als auch auf die Gründungschancen. Zu dieser Variablengruppe gehören z.B. die Ausstattung mit technologischer und Forschungsinfrastruktur (z.B. Qualität und Quantität der Forschungseinrichtungen) und die Struktur der Finanzmärkte.

Für das Thema ‚Entrepreneurship‘ wichtiger sind die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Hier werden unter anderem die Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln für neue Unternehmen, politische Programme zur Unterstützung von Gründungen, die Leistungsfähigkeit des Wissenstransfers oder der Stellenwert von Entrepre-

neurship im nationalen Bildungssystem berücksichtigt.

Die Gründungschancen oder -gelegenheiten betreffen die Existenz und die Wahrnehmung von Chancen, welche die Märkte potentiellen oder tatsächlichen Unternehmern bieten. Diese Chancen werden in ihrem Umfang sowohl von den allgemeinen als auch von den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflusst und vermögen ihrerseits, die Unternehmensdynamik und das Gründungsgeschehen maßgeblich zu steuern.

Die Gründungspotentiale ergeben sich aus der Motivation der Individuen, ein Unternehmen zu gründen, und den unternehmerischen Fähigkeiten dieser Personen. Auch diese Variablengruppe wird von beiden Arten der Rahmenbedingungen beeinflusst und trägt ihrerseits zur Veränderung des Gründungsgeschehens bei.

Das Gründungsgeschehen oder die Unternehmensdynamik schließlich ist das Resultat von vier Stromgrößen, nämlich der Gründung und dem Wachstum neuer Unternehmen sowie dem Schrumpfen und Verschwinden bestehender Unternehmen. Die Variablen des Gründungsgeschehens werden im GEM-Modell von den Gründungschancen und der Gründungskapazität gesteuert und sie beeinflussen ihrerseits direkt das nationale Wachstum von Bruttoinlandsprodukt und Beschäftigung.

Datenbasis

Die Besonderheit des GEM-Projektes liegt in den umfassenden und repräsentativen Daten, die einen aktuellen internationalen Vergleich der Gründungsaktivitäten erlauben. Neben einschlägigen sekundärstatistischen Daten etwa zu volkswirtschaftlichen Kennziffern der Staaten aus Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen und insbesondere der OECD wurden im Frühjahr 1999 in jedem Land zwei Erhebungen durchgeführt: eine telefonische Befragung der Bevölkerung und Experteninterviews. Die telefonischen Bürgerbefragungen im Rahmen von GEM lagen in den Händen international renommierter Marktforschungsinstitute (Emnid in Deutschland), und zwar mit inhaltlicher Rücksprache mit den nationalen Koordinatoren. In jedem der beteiligten Länder wurde eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung gezogen, der Stichprobenumfang lag bei garantierten 1.000

Personen pro Land. Von besonderer Bedeutung bei diesen Interviews war die Chance, eine Maßzahl für die Bedeutung aktueller Gründungsaktivitäten zu bekommen, was für Deutschland allein aufgrund der Probleme mit sekundärstatistischen Datenquellen nur bedingt und für einen internationalen Vergleich bis dato kaum möglich war. Daten zu den Gründungsaktivitäten in den zehn GEM-Ländern basieren also vorwiegend auf dieser Erhebung.

Zur Beantwortung der Frage, welche Faktoren ein Land "entrepreneurial" machen und somit Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, greift GEM auf Experteninterviews und eine schriftliche Befragung derselben insgesamt 37 Experten zurück. Die Experten wurden, ebenso wie in den anderen Ländern, zu annähernd gleichen Teilen aus folgenden Bereichen ausgewählt, die den eingangs erwähnten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen des GEM-Modells (vgl. Abb. 1) entsprechen: Finanzierung, politische Rahmenbedingungen und Programme, Bildung, FuE-Transfer, gründungsbezogene Infrastruktur, Offenheit der Märkte, Zugang zu physischer Infrastruktur, kulturelle und soziale Normen. Die Antworten der befragten Experten vermitteln vertiefte Kenntnisse über den Gründungssektor in den beteiligten Nationen.

Im Interview wurden die Experten u.a. gebeten, zentrale Aspekte und Probleme zu benennen und zu bewerten, die für Gründungsaktivitäten im betreffenden Land wesentlich sind. Die Experten bewerteten jede Facette der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für ihr jeweiliges Land und beurteilten die Gründungschancen, -fähigkeiten und -motivation innerhalb des nationalen Gründungssektors. Hinter jeder der neun Rahmenbedingungen stehen fünf oder sechs Einzelfragen mit einer Fünferskala der Zustimmungintensität, deren Antworten dann je Rahmenbedingung zu einem Index (z.B. dem GEM-Index des F&E-Transfers) zusammengefaßt wurden.

4. GRÜNDUNGSAKTIVITÄTEN IN DEUTSCHLAND

Eine der wesentlichen Forschungsfragen des GEM-Projekts betrifft das Niveau der Entrepreneurship-Aktivitäten in den analysierten Ländern. Neben der unterschiedlichen Art der Gründung wird nach Alter und Geschlecht der Gründerperson differenziert, die etwaige Finanzierung anderer Gründungen durch die befragte Person behandelt und es werden die erwarteten Beschäftigungseffekte der Gründung thematisiert.

Im Mittelpunkt dieses Länderberichts steht die Situation in Deutschland. Sie wird verglichen mit den Ergebnissen der anderen neun an GEM beteiligten Länder. Die Analyse der wesentlichen Merkmale der Bevölkerungstichprobe in Deutschland zeigt, daß bezüglich der Geschlechter- und der Altersverteilung, den nach allen Studien zu Unternehmens- und Existenzgründungen in Deutschland wichtigsten demographischen Einflußfaktoren der Gründungsneigung, keine signifikanten Differenzen zwischen Stichprobe und Grundgesamtheit bestehen. Auf die Gruppe der 25 bis 44-jährigen Frauen (bzw. Männer), erfahrungsgemäß die gründungsintensivsten Jahrgänge, entfallen in der Stichprobe 20,0% (bzw. 15,4%) aller Befragten im Unterschied zu 19,9% (21,3%) in der Grundgesamtheit. Die Geschlechterverteilung insgesamt unterscheidet sich zwischen Stichprobe (Männeranteil 47,6%) und Grundgesamtheit (49,4%) nur marginal.

Anzahl und Arten von Gründungen

Empirisch läßt sich Entrepreneurship immer nur näherungsweise fassen. Eine unbestritten gute Annäherung ist die Erfassung von Gründungsaktivitäten. Im Rahmen von GEM kommt der empirischen Erfassung von Gründungsaktivitäten deshalb eine ganz zentrale Rolle zu.

Die Gründungsaktivität als wichtigstes Element von Entrepreneurship wird innerhalb von GEM wie folgt definiert: Die befragte Person wird dann als in eine Gründung ("start-up") involviert bezeichnet, wenn alle der folgenden drei Kriterien erfüllt sind:

- der/die Befragte ist alleinige/r oder anteilige/r InhaberIn des Unternehmens/Geschäfts und hat eine leitende

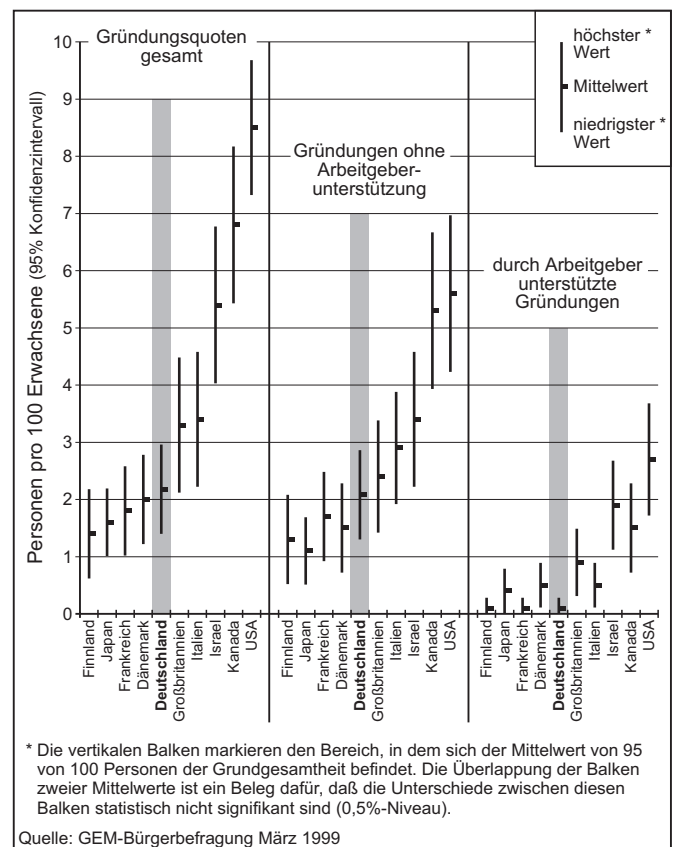
Funktion inne;

- der/die Befragte hat während der vergangenen zwölf Monate die Gründung dieses Unternehmens aktiv unterstützt;
- das gegründete Unternehmen hat für mindestens drei Monate keine Vollzeitbeschäftigte (inkl. Befragte) auf der Lohn- oder Gehaltsliste gehabt.

Das erste Kriterium ist unmittelbar einsichtig, denn die (Mit-)Inhaberschaft ist ein direktes Indiz für die Involviertheit in eine Gründung. Mit dem zweiten Kriterium soll erreicht werden, daß Personen ohne unmittelbare Beteiligung an der Gründung ausgeschlossen werden. Das dritte Kriterium schließlich dient dazu, wirklich nur Start-ups zu berücksichtigen, also keine bereits operativ tätigen Unternehmen im juristischen Sinne.

Die so definierte Gründungsquote, graphisch aufbereitet in Abb. 2, gibt an, wie viele der ca. 1.000 in jedem der zehn Länder Befragten sämtliche der oben genannten Kriterien erfüllen.

Abb. 2: Gründungsquoten in Deutschland und anderen GEM-Ländern



Die Abbildung unterscheidet drei Gruppen von Personen, die in Gründungen involviert sind, die o.g. Kriterien also erfüllen. Zum einen jene, die ihre Gründung als Teil ihrer regulären abhängigen Beschäftigung und in der Regel mit Wissen und Unterstützung ihres Arbeitgebers umzusetzen versuchen (sog. Intrapreneurs, vgl. rechter Teil der Abbildung). Davon sind die unabhängigen Gründungen zu unterscheiden, deren Gründer parallel keiner abhängigen Beschäftigung nachgehen oder vom Arbeitgeber nicht explizit unterstützt werden (mittlerer Teil der Abb. 2). Der linke Teil der Abbildung stellt die Summe beider Gründungsarten dar, d.h. die "Gründungsquote".

Die Analyse des Vergleichs der Gründungsquoten insgesamt offenbart erhebliche Unterschiede zwischen den zehn Staaten. Während in den USA 8,5% der Befragten die drei Kriterien erfüllen, gilt dies in Finnland nur für 1,4%. Die Relation beträgt ca. 6:1 innerhalb von ‚nur‘ zehn Ländern, die allesamt hochentwickelte Industriestaaten darstellen. Deutschland liegt bei diesem Indikator mit einem Wert von 2,2% auf Platz 6. Die USA, Kanada und Israel bilden ein eindeutiges Spitzentrio, gefolgt von einer mittleren Gruppe mit Italien und Großbritannien. In der dritten Gruppe befinden sich insbesondere Frankreich und Japan, deutlich hinter Deutschland.

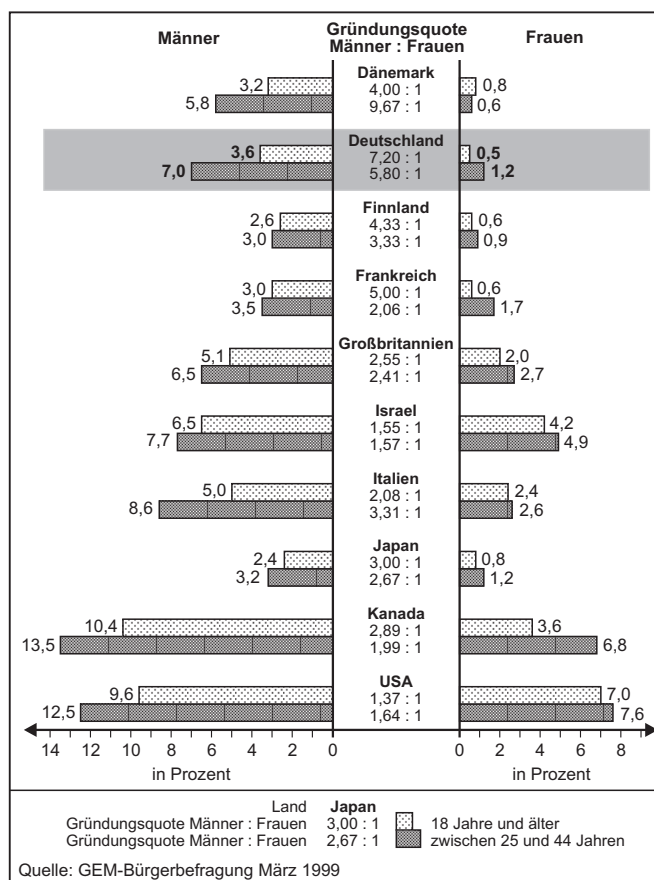
Deutschland verdankt seinen mittleren Rangplatz bei der Gesamt-Gründungsquote im wesentlichen den unabhängigen Gründungen; bei diesen beiden Indikatoren nimmt Deutschland Platz 6 ein. Bei den arbeitgeberunterstützten Gründungen liegt Deutschland dagegen gemeinsam mit Frankreich dem letzten Platz: ganze 0,1% der Befragten (oder 4,6% der in eine Gründung Involvierten) erfährt bei der Gründung Unterstützung durch seinen Arbeitgeber, gründet also als Teil seiner normalen Erwerbstätigkeit. Es bleibt hervorzuheben, daß die Gründungsquote über alle zehn Länder positiv mit dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts und der Erwerbstätigenquote korreliert, was als vorläufiger Hinweis auf die Relevanz von Entrepreneurship für nationalen Wohlstand gelten kann.

Gründungsaktivitäten nach Alter und Geschlecht

Das Alter und das Geschlecht als Elemente der personenorientierten Ansätze der Erklärung von Gründungsneigung und -inzidenz gehören nach allen empirischen

Studien zu den wichtigsten Bestimmungsfaktoren. Gründungsaktivitäten konzentrieren sich auf die Übergangsphase der ca. 25-40-Jährigen. In allen GEM-Ländern ist der Anteil der Männer, die im oben definierten Sinn in eine Gründung involviert sind, höher als jener der Frauen (vgl. Abb. 3). Das Niveau der geschlechtsspezifischen Differenzen differiert allerdings signifikant. Während in den USA eine Gründerin auf 1,37 Gründer kommt, ist das entsprechende Verhältnis in Deutschland 1:7,20. Generell belegen die GEM-Daten einen klaren statistischen Zusammenhang zwischen der Relation Männer/Frauen und der Gründungsquote: Je höher der Anteil der Frauen an den Gründerpersonen ist, um so höher ist die nationale Gründungsquote. Die Staaten mit relativ niedrigen Gründungsquoten können diese mit einiger Wahrscheinlichkeit dann erhöhen, wenn es ihnen gelingt, den Anteil der Frauen unter den Gründerpersonen zu steigern.

Abb. 3: Gründungsquoten in Deutschland und anderen GEM-Ländern nach Alter und Geschlecht



Die Situation in Deutschland ist innerhalb der GEM-Länder eine besonders ungünstige. Kein anderes Land hat

eine geringere Gründungsquote bei den über 18-jährigen Frauen (0,5%). Selbst Länder mit insgesamt sehr niedriger Gründungsquote wie Japan oder Finnland schneiden diesbezüglich besser ab als Deutschland. Unter dem Blickwinkel der Nutzung unausgeschöpfter Potentiale ist in Deutschland zu fordern, daß die Maßnahmen der Gründungsförderung stärker und expliziter auf die Zielgruppe der Gründerinnen auszurichten sind.

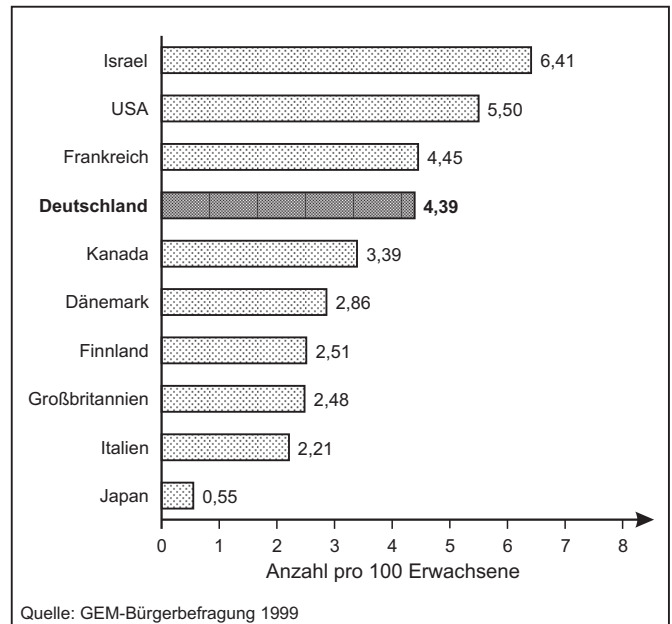
Private Investitionen in Gründungen

Ein eher indirekter Indikator für Entrepreneurship-Aktivitäten eines Landes sind die finanziellen Mittel, die Privatpersonen in Gründungen investieren. Im Gegensatz zum formellen Kapitalmarkt, dessen Akteure wie Banken und Venture-Capital-Gesellschaften klar identifizierbar, bekannt und organisiert sind, ist der informelle Kapitalmarkt wenig transparent. Das Spezifische am informellen Kapitalbeteiligungsmarkt sind die Privatinvestoren, die als Individuen eigenes risikotragendes Kapital direkt in Unternehmen (Gründungen oder etablierte) investieren. Auch infolge des unter diesen sogenannten "Business Angels" (informelle Investoren) weit verbreiteten Wunsches nach Anonymität in der Öffentlichkeit sind halbwegs verlässliche Informationen über die Anzahl solcher Privatinvestoren in den hier betrachteten Ländern selten. Dies gilt explizit auch für Deutschland. Das GEM-Projekt kann auf Basis der Bevölkerungsbefragung einen kleinen Beitrag zur Schließung dieser empirischen Wissens- und Forschungslücke leisten. Die Befragungen in Deutschland zeigen, daß 4,39% der über 14-Jährigen in Deutschland während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen (vgl. Abb. 4). Mit diesem Prozentwert liegt Deutschland zwar wieder, wie auch bei der Gründungsquote, deutlich hinter Israel (6,41) und den USA (5,50), belegt aber nur knapp hinter Frankreich den vierten Rang und steht damit deutlich vor den übrigen GEM-Staaten.

Unter Verwendung des genannten Anteils der Personen in der GEM-Stichprobe, die Gründungen finanziell unterstützen, läßt sich eine Gesamtzahl von ca. 2,8 Mio. Privatinvestoren abschätzen, die in Deutschland während der vergangenen drei Jahre entsprechende Mittel investiert haben. Wichtiger als die Anzahl der Business Angels ist sicher das Volumen des von ihnen in Gründungen

investierten Kapitals. Die GEM-Befragungen in Deutschland im Jahre 1999 erlauben noch keine seriöse Quantifizierung des durch informelle Investoren in Gründungen eingebrachten Kapitals. Nach der geplanten signifikanten Vergrößerung des Stichprobenumfangs der Bevölkerungsbefragung in 2000 wird dies voraussichtlich möglich sein. Abschließend sei betont, daß über alle GEM-Länder betrachtet, der Anteil der informellen Investoren hoch und positiv mit dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts korreliert, was als ein weiteres indirektes Indiz für den Einfluß von Entrepreneurship-Aktivitäten auf wirtschaftliches Wachstum gewertet werden kann.

Abb. 4: Bereitstellung finanzieller Mittel für eine Unternehmensgründung in Prozent der Bevölkerung ab 14 Jahren



Beschäftigungswirkungen der Gründungsaktivitäten

Entrepreneurship kann auf zwei Arten Beschäftigung schaffen: durch Netto-Beschäftigungseffekte neuer Unternehmen und durch das Wachstum bestehender Unternehmen.

Zunächst zu den Beschäftigungseffekten von Gründungen und damit zu einem politisch hochaktuellen Thema, denn auch in Deutschland steht die derzeit starke Beachtung von Gründungen in Politik und Wissenschaft in en-

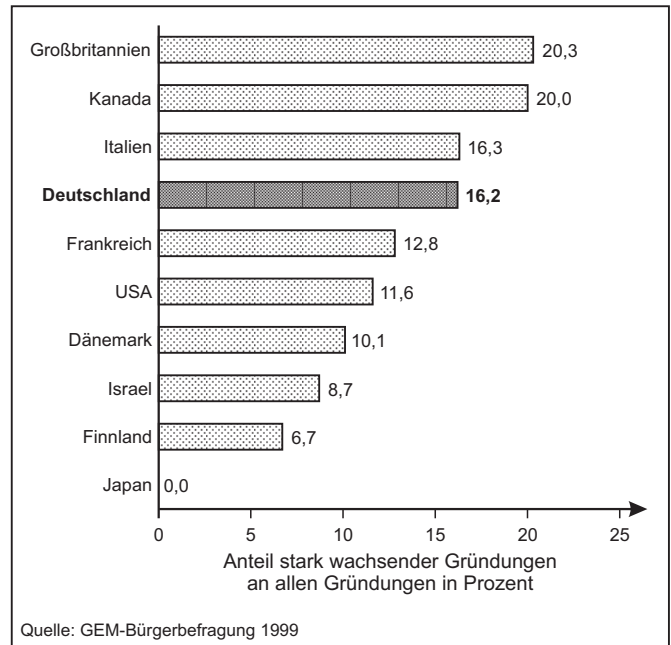
gem Zusammenhang mit den erhofften Beschäftigungswirkungen. Aus der Analyse der in Gründungen Involvierten wissen wir, daß diese Population Anfang 1999 in Deutschland geschätzt knapp 1,4 Mio. Personen umfaßt – und damit etwa genauso viele Personen wie in Großbritannien. Ausgehend von der für die USA belegten Tatsache, daß im Mittel 2,2 Erwachsene an einer Gründung beteiligt sind, reduziert sich die Zahl der tatsächlich in Gründung befindlichen Unternehmen Anfang 1999 in Deutschland auf ca. 627 Tsd. Ebenfalls basierend auf den im Länderbericht USA dokumentierten Erfahrungen kann davon ausgegangen werden, daß ca. 40% dieser Gründungsversuche innerhalb eines Jahres tatsächlich zu einem geschäftsaktiven Unternehmen führen. In Deutschland wären dies ca. 251 Tsd. Gründungen. Des weiteren ist davon auszugehen, daß 70% der Neugründungen in Deutschland keinen Arbeitnehmer beschäftigen und von den übrigen Gründungen ca. drei Arbeitsplätze (bei Einbezug auch der kleingewerblichen Gründungen) bei der Gründung geschaffen werden. Dies würde bedeuten, daß die durch die GEM-Befragungen Anfang 1999 erfaßten Gründungen im selben Jahr näherungsweise 226 Tsd. Arbeitsplätze (ohne Gründer selbst) schaffen würden.

Die Beschäftigungseffekte von Gründungen - hier lediglich als Bruttowirkungen ohne Verdrängungseffekte quantifiziert - sind also auch in Deutschland durchaus merklich, allerdings geringer als in weiten Teilen insbesondere der politischen Öffentlichkeit angenommen wird. Es sei explizit betont, daß für die Beschäftigungswirkungen die mittel- und langfristige post-entry Performance, also die Entwicklung nach der eigentlichen Gründung, entscheidend ist.

Die GEM-Daten zeigen einen klaren und positiven Zusammenhang zwischen Gründungsquote und dem Anteil stark wachsender Unternehmen (sog. "Gazellen"): Länder mit hohen Gründungsquoten weisen ebenfalls hohe Anteile der nach Ansicht der Gründer zukünftig stark wachsenden Gründungen auf und vice versa. Die Resultate zeigt Abb. 5, wobei die Gazellen fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mindestens 20 Beschäftigte haben. Etwa 16% der Befragten erwarten für ihre Gründung ein solches Beschäftigtenwachstum. Auf dieser Grundlage liegt Deutschland zusammen mit Italien zwar deutlich hinter Kanada und Großbritannien. Es schneidet aber, zumindest gemäß der Wachstumserwartungen dieser Gründer, gegenüber den anderen GEM-

Ländern besser ab als bei der Gründungsquote.

Abb. 5: Stark wachsende Gründungen in Deutschland und anderen GEM-Ländern (Prognose der Gründer)



Es spricht daher einiges dafür, daß wenigstens in Deutschland die Netto-Beschäftigungseffekte durch Expansion bestehender (junger) Unternehmen größer sind als jene neugegründeter Unternehmen.

5. GRÜNDUNGSSCHANCEN UND GRÜNDUNGSPOTENTIALE

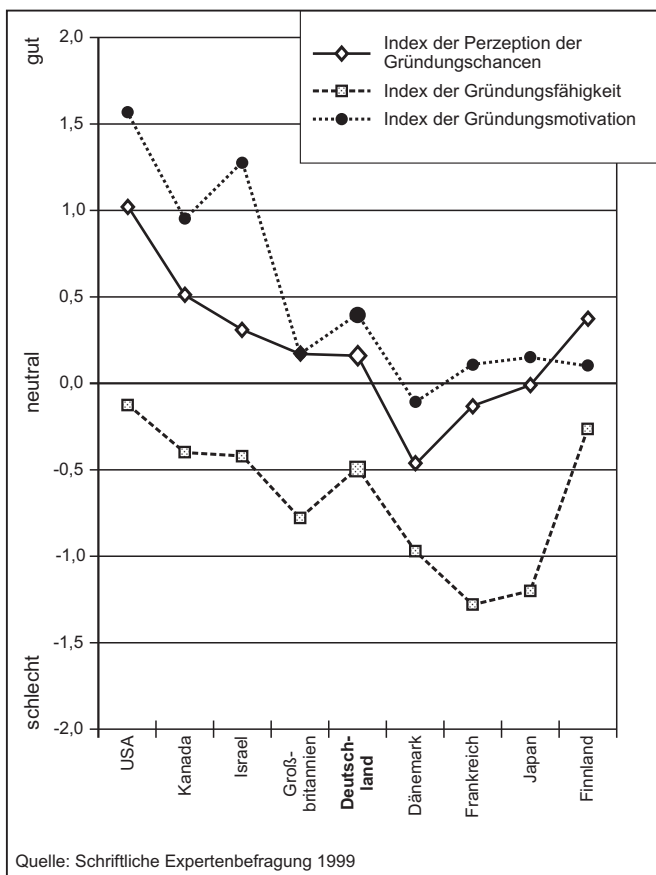
Zu den zentralen Themen des GEM-Projekts gehört die Frage, welche Merkmale Länder mit einem ausgeprägten Entrepreneurship-Sektor kennzeichnen. Die Gründungschancen (Perzeption, Existenz) sowie die Gründungspotentiale (Fähigkeiten, Motivation) beeinflussen gemäß dem GEM-Modell das Gründungsgeschehen direkt. Die beiden Formen der nationalen Rahmenbedingungen hingegen, die allgemeinen sowie die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, wirken indirekt über die Gründungschancen und -potentiale (vgl. Abb. 1).

Bei Gründungschancen ist zu differenzieren in tatsächlich vorhandene Chancen und die Perzeption derselben. Diese Perzeption wiederum kann sich unterscheiden zwi-

schen jener der Bevölkerung allgemein und jener der Gründungsexperten. Für beide Stichproben liegen im GEM-Projekt empirisch gestützte Aussagen zur Perzeption der Gründungschancen vor. Das Gründungspotential läßt sich gleichfalls differenzieren, und zwar in die Fähigkeit zur Gründung und die Motivation zur Gründung. Beide Faktoren zusammen bestimmen die Anzahl der potentiellen Gründer, definiert als jenen Bevölkerungsteil, der die notwendigen Fähigkeiten und die notwendige Motivation besitzt, ein Unternehmen zu gründen.

Die meisten dieser Indizes liegen für neun GEM-Länder² vor und bilden den Kern der nachfolgenden Darstellung der Gründungschancen und -potentiale in Deutschland. Der Deutschland-Wert der drei Indizes wird verglichen mit jenem der anderen acht Länder, inhaltlich interpretiert und anschließend in seinem Zusammenhang zur Gründungsquote bewertet. Einen ersten Überblick über die Ausprägung der drei erwähnten Indizes in Deutschland und den restlichen GEM-Ländern gibt Abb. 6.

Abb. 6: Die GEM-Indizes zu Gründungschancen, Gründungsfähigkeiten und Gründungsmotivation im internationalen Vergleich



Deutschland belegt bei der Gründungsmotivation den vierten, bei der Perzeption der Gründungschancen den sechsten und bei den Gründungsfähigkeiten den fünften Rang unter den neun GEM-Ländern. Die Mittelwerte der Länder differieren zwischen den Indizes beträchtlich. Die Gründungsfähigkeiten werden in allen Ländern relativ negativ beurteilt, die Werte liegen fast ausnahmslos unter den Werten der anderen beiden Indizes. Deutschland erhält bei Berücksichtigung der Indexwerte (Minimum -2, Maximum +2) anstelle der Ränge relativ positive Urteile bei der Gründungsmotivation sowie - etwas schwächer - der Perzeption der Gründungschancen.

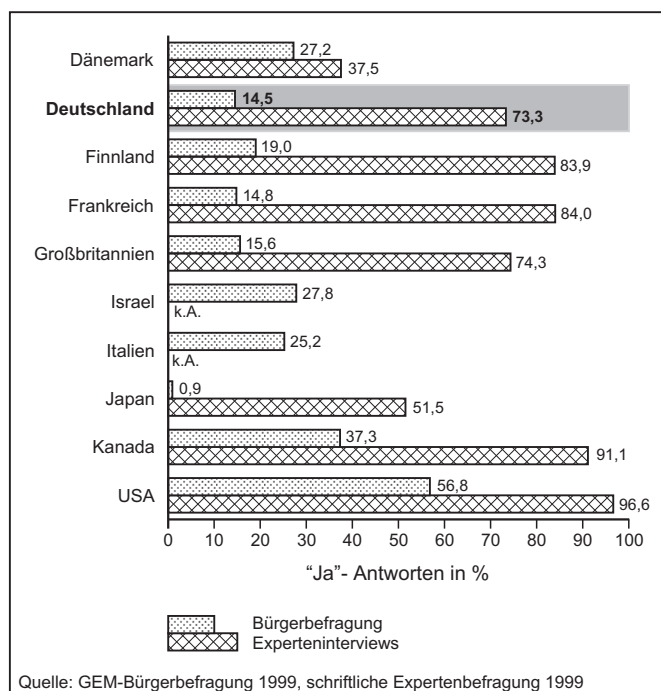
Die Perzeption der Gründungschancen

Die entsprechende Frage im GEM-Projekt, gerichtet an Experten wie auch an die Bevölkerung allgemein, lautet: "Glauben Sie, daß sich innerhalb der nächsten sechs Monate in Ihrem Umfeld gute Gelegenheiten ergeben werden, ein Unternehmen zu gründen?" Den Anteil der mit "Ja" antwortenden Personen in Deutschland und den anderen GEM-Ländern zeigt Abb. 7. Nur 14,5% der deutschen Bürger sehen aktuell gute Chancen ein Unternehmen zu gründen. Abgesehen von Japan weist kein Land einen niedrigeren Wert bei diesem Element der Gründungschancen auf. In den USA ist der Anteil der positiven Antworten 3,5mal so hoch wie in Deutschland!

Der Vergleich mit den Expertenantworten ist aufschlußreich. In Deutschland, wie in allen anderen sieben Ländern mit entsprechenden Daten, bewerten die Experten die Gründungschancen beträchtlich positiver als die Bevölkerung. In Deutschland liegt der Wert etwa um das Fünffache höher. Daraus darf zunächst geschlossen werden, daß die deutsche Bevölkerung die tatsächlich vorhandenen Chancen wesentlich ungünstiger wahrnimmt als sie sind. Selbst wenn möglicherweise unter den Experten eine zu positive Sicht dominiert, rechtfertigt der große Abstand zwischen beiden Perzeptionen diese Deutung. Sowohl die Experten als auch die Bevölkerung der beiden nordamerikanischen Länder sehen die Gründungschancen so positiv wie keine der entsprechenden Populationen der anderen Länder (USA jeweils vor Kanada). Am Ende der Skala steht in beiden Fällen Japan. Auch Deutschlands Rangplätze sind nahezu identisch. Die Experten schätzen folglich zwar das Niveau der Gründungs-

chancen in Deutschland - wie in den anderen Ländern auch - höher ein als die Bevölkerung. Bei relativer Betrachtung scheinen die Gründungschancen in Deutschland aber tatsächlich geringer zu sein als in den anderen Ländern mit Ausnahme Japans.

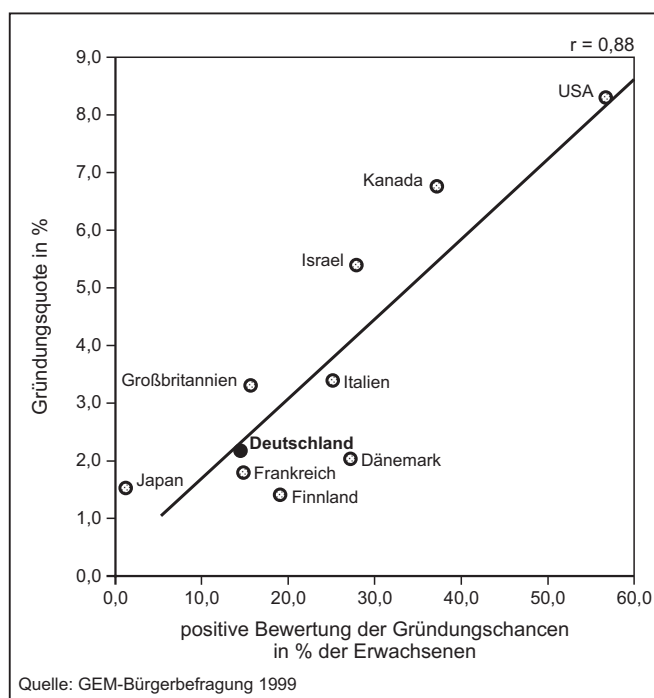
Abb. 7: Antworten auf die Frage "Glauben Sie, daß sich in Ihrem Umfeld während der kommenden sechs Monate gute Möglichkeiten ergeben werden, um ein Unternehmen zu gründen"?



Aus dem Vergleich ausgewählter demographischer Merkmale der in eine Gründung involvierten Personen in Deutschland und jenem Teil der Bevölkerung, der die Gründungschancen positiv sieht - beide Populationen weisen einige Ähnlichkeiten auf -, dürfte bereits auf einen gewissen Zusammenhang geschlossen werden. Dieser wird durch Abb. 8 statistisch eindeutig bestätigt. Deutschland belegt bei beiden Merkmalen den vorletzten Rang.

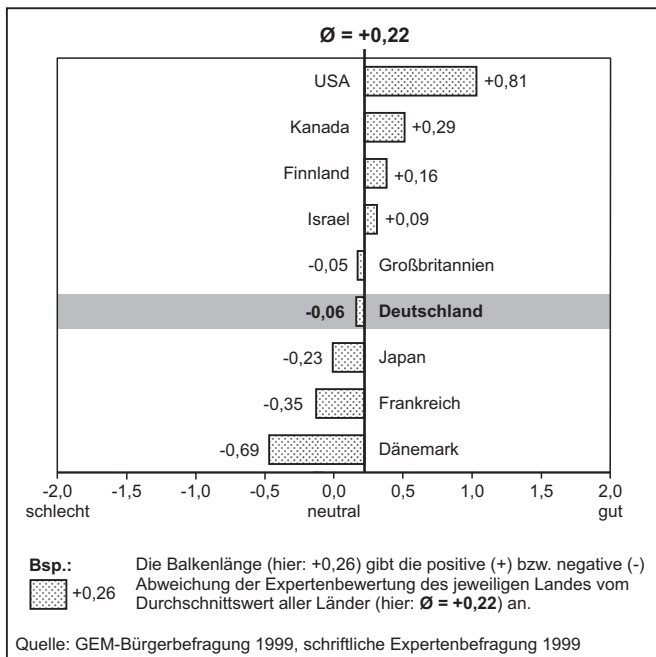
Aus der Befragung der Experten lassen sich weitergehende Schlüsse zur Perzeption der Gründungschancen ziehen. Den Experten wurden fünf Statements zur Perzeption der Gründungschancen in der deutschen Bevölkerung vorgelegt, zu denen sie jeweils mittels einer Fünferskala (von vollkommener Zustimmung mit Wert = +2 bis zur vollkommener Ablehnung = -2) Stellung nehmen sollten. Ein

Abb. 8: Korrelation zwischen der Bürgerbewertung der Gründungschancen und der tatsächlichen Gründungsquote in den GEM-Ländern



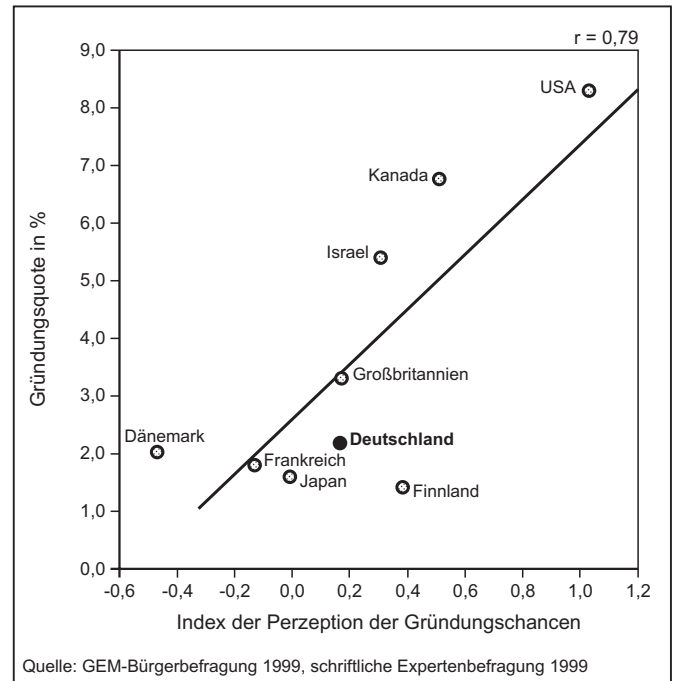
Beispiel: "In Deutschland haben sich die Chancen für neue Firmen in den letzten fünf Jahren verdoppelt". Auf dieser Grundlage wurde der GEM-Index der Perzeption der Gründungschancen errechnet, dessen Ausprägungen in den GEM-Ländern Abb. 9 zeigt. Dargestellt ist die Abweichung vom Mittelwert aller Experten der neun Länder. Dieser Mittelwert liegt bei +0,22. Deutschlands Wert liegt um 0,06 Indexpunkte unter dem Mittelwert, aber noch knapp im positiven Bereich. Die deutschen Experten bewerten die Gründungschancen im umfassenderen Sinne - hier mehr als nur durch ein Statement (wie in Abb. 7) getestet - knapp positiv, damit aber schlechter als die Experten aus fünf anderen Ländern. Lediglich in Dänemark, Frankreich und Japan werden die Gründungschancen von den dortigen Experten noch schlechter beurteilt.

Abb. 9: Die Perzeption der Gründungschancen in Deutschland und den anderen GEM-Ländern - Der GEM Opportunity Perception Index



Ein statistisch signifikanter Zusammenhang existiert zwischen dem GEM Opportunity Perception Index und der Gründungsquote (vgl. Abb. 10). Damit ist auf Grundlage der Daten der neun Länder ein enger Zusammenhang zwischen der Perzeption der Gründungschancen durch Experten und - in etwas abgeschwächter Form - durch die Bevölkerung wahrscheinlich. Deutschland fügt sich gut in diesen Zusammenhang ein, denn unter den analysierten Ländern belegt es sowohl bei der Gründungsquote als auch bei der Perzeption der Chancen hintere Ränge. Verglichen mit den anderen Ländern scheint die deutsche Bevölkerung die Chancen auch relativ schlechter einzuschätzen als die Experten desselben Landes.

Abb. 10: Korrelation zwischen der Perzeption der Gründungschancen durch Experten und der Gründungsquote in Deutschland und den anderen GEM-Ländern



Gründungspotentiale der Bevölkerung

Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Individuum vorhandene Chancen erkennt, hängt natürlich auch von den Fähigkeiten der Person ab. Die Verfügbarkeit von Gründungschancen allein - genauer: die Perzeption dieser Chancen - ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Umsetzung einer Gründungsidee in eine tatsächliche Gründung. Ein Land benötigt auch eine genügend große Zahl an Personen, welche die notwendigen Fähigkeiten und die entsprechenden Motivationen zur Umsetzung der Ideen besitzen.

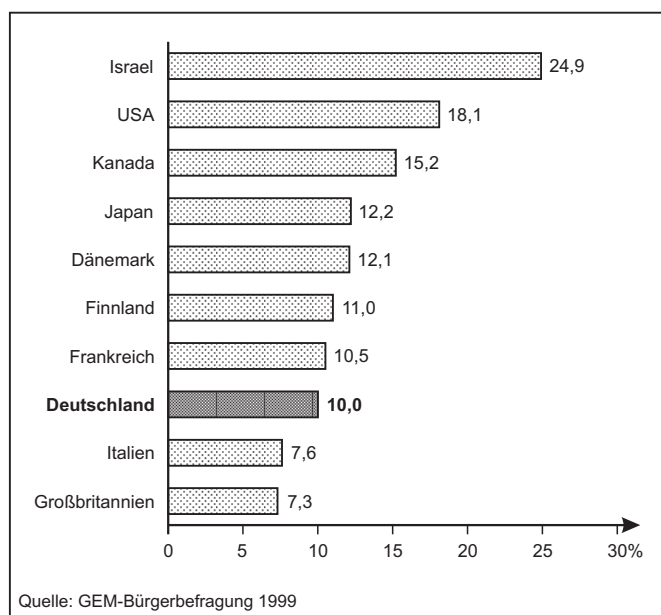
Gründungsfähigkeiten

Die Fähigkeiten potentieller bzw. tatsächlicher Gründer haben selbstverständlich Einfluß auf die Wahrscheinlichkeit, mit der aus einem potentiellen Gründer ein tatsächlicher Gründer wird bzw. mit der eine Gründung erfolgreich ist. Persönlichkeitsfaktoren, Einstellungen und Veranlagung als wesentliche Elemente des Humankapitals

bestimmen mit darüber, ob eine Person gründet sowie über den späteren Erfolg einer Gründung.

Im Rahmen der GEM-Erhebungen wurde versucht, die Gründungsfähigkeiten der deutschen Bevölkerung durch verschiedene Fragen zu ermitteln. Ein erster Weg basiert auf der plausiblen Annahme, daß aus dem Anteil derjenigen Personen, die ein Unternehmen (mit)besitzen und dort leitende Aufgaben erfüllen, auf entsprechende Unternehmererfahrungen geschlossen werden kann. Exakt zehn Prozent der Bevölkerung in Deutschland verfügen über derartige Erfahrungen aus aktueller Selbständigkeit. Der Vergleich mit den anderen Ländern (vgl. Abb. 11) sieht Deutschland auf einem Mittelplatz bei insgesamt nur vergleichsweise geringen Differenzen innerhalb der GEM-Staaten. Ähnlich wie bei vielen anderen Indikatoren des Gründungsgeschehens lautet die Reihenfolge der ersten drei Länder USA vor Kanada und Israel.

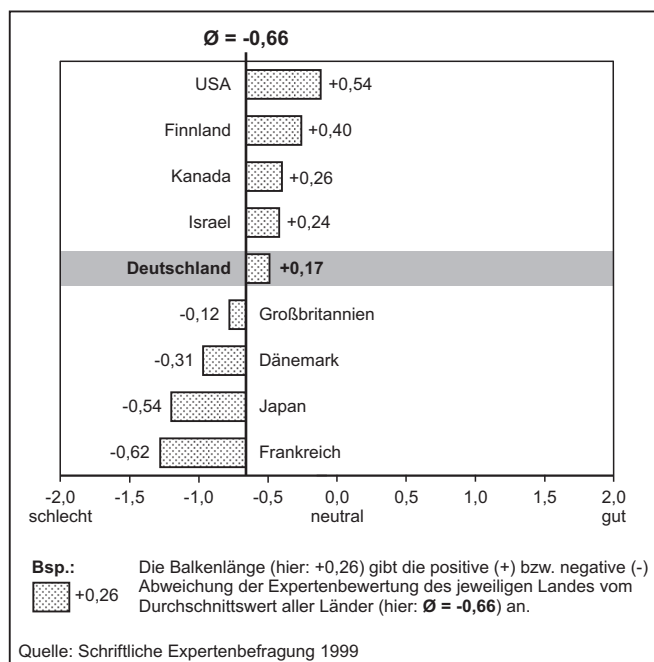
Abb. 11: Allein- oder Mitinhaber eines Unternehmens in Prozent der erwachsenen Bevölkerung



Detaillierte Erkenntnisse lassen sich aus der Fremdeinschätzung der Gründungsexperten ablesen. Deren Bewertung der Gründungsfähigkeiten basiert auf der Stellungnahme zu fünf Statements (exemplarisch: "In Deutschland können viele Menschen schnell reagieren, wenn sich eine gute Gelegenheit zum Aufbau eines neuen Unternehmens bietet?"), die dann in den GEM Entrepreneurial Skills Index eingeflossen sind. Die Methodik und graphische Darstellung dieses Indizes entsprechen dem In-

dex der Gründungschancen. Wie Abb. 12 zeigt, weicht der Indexwert Deutschlands (-0,49) um 0,17 Indexpunkte vom Mittelwert der neun Länder nach oben ab, der bei -0,66 liegt. Die Experten bewerten die Gründungsfähigkeit der Deutschen also auf einer Skala von -2 bis +2 als leicht negativ, damit aber besser als die anderen Länderexperten die Gründungsfähigkeiten der eigenen Bevölkerung im Durchschnitt einschätzen. Vergleicht man die Indizes der Perzeption der Gründungschancen (Experten) und der Gründungsfähigkeiten, lassen sich zwei Schlußfolgerungen ziehen. Gemessen an der Bewertungsskala (+2 bis -2) schneidet die deutsche Bevölkerung nach Ansicht der Experten bei der Perzeption der Gründungschancen (Index: +0,16 vgl. Abb. 6) besser ab als bei den Gründungsfähigkeiten (Index: -0,49). Unter Berücksichtigung der jeweiligen Durchschnittswerte aller neun Länder hingegen steht sich Deutschland im internationalen Vergleich besser bei der Bewertung der Gründungsfähigkeiten.

Abb. 12: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in Deutschland und den anderen GEM-Ländern - Der GEM Entrepreneurial Skills Index

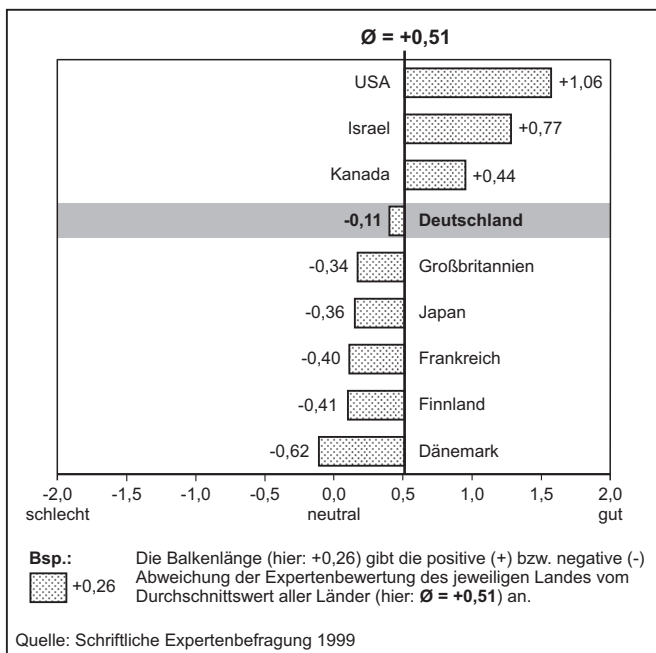


Inwiefern diese Resultate auf ein ausreichend großes Potential an Gründungsfähigkeiten schließen lassen, ist z.Zt. noch schwer zu beantworten, nicht nur deshalb, weil dieses Potential auch von den anschließend zu behandelnden Motivationen abhängt.

Gründungsmotivation

Das GEM-Projekt untersucht dieses Thema empirisch mittels des GEM-Index der Gründungsmotivation. Dieser Index basiert, analog zu den beiden vorgestellten Indizes, auf den Stellungnahmen der Experten zu fünf Statements, welche die Gründungsmotivation der Bevölkerung im jeweiligen Land beschreiben. Exemplarisch: "In Deutschland wird der Unternehmerstatus als erstrebenswerte Karriereoption angesehen". Die meisten der Statements basieren auf der Hypothese, daß die Motivation der Bevölkerung von der Wertschätzung des Unternehmertums in der Gesellschaft abhängt. Abb. 13 zeigt die Resultate für Deutschland und die anderen GEM-Länder.

Abb. 13: Die Einschätzung der Gründungsmotivation in Deutschland und den anderen GEM-Ländern - Der GEM Entrepreneurial Motivation Index



Extrem groß ist hier der Vorsprung der USA, Israels und Kanadas. Deutschland befindet sich auch bei diesem Index im Mittelfeld der neun analysierten Länder, wobei der Wert leicht negativ vom Mittelwert aller Experten aller Länder abweicht. Relativ betrachtet ist unter den drei deutschen Indexwerten jener der Motivation der höchste. Verglichen mit den anderen Ländern schneidet Deutschland beim Motivationsindex am besten ab (Rang 4, dagegen Rang 5 beim Index der Fähigkeiten und Rang 6 beim Index der Chancenperzeption, vgl. Abb. 6). Wenigstens nach Ansicht der Experten und der darauf basierenden

Ränge dürfte also die ungenügende Motivation der deutschen Bevölkerung nicht das drängendste Problem darstellen.

Vergleicht man aber die drei bislang empirisch ermittelten Indizes (und nicht die Ränge der einzelnen Länder) zur Beeinflussung der Gründungsquote (Indizes der Perception der Gründungschancen, der Gründungsfähigkeiten und der Gründungsmotivation), dann ist offensichtlich, daß sich die USA, Kanada und Israel als Länder mit hoher Gründungsquote insbesondere deshalb von den anderen unterscheiden, weil die Bevölkerung stark motiviert ist. Von den drei bisher behandelten Indizes weist der Motivationsindex den stärksten Zusammenhang mit der Gründungsquote auf (vgl. Abb. 14). Die Abbildung verdeutlicht sehr gut die mit zunehmendem Wert des Motivationsindex steigende Gründungsquote. Desgleichen illustriert sie anschaulich den großen Abstand zwischen den USA, Kanada und Israel bei beiden Indikatoren und den übrigen Ländern, die bei der Gründungsmotivation von Deutschland angeführt werden.

Abb. 14: Korrelation zwischen der Einschätzung der Gründungsmotivation durch Experten und der Gründungsquote

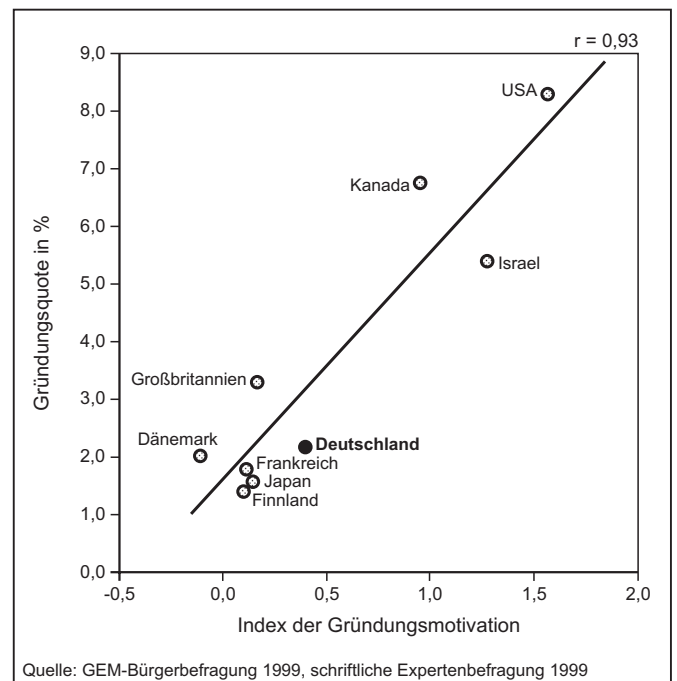


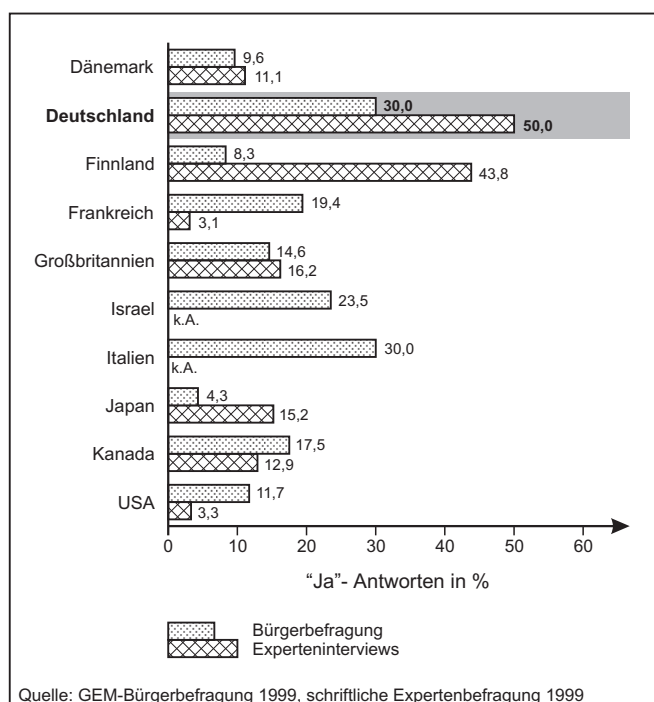
Image unternehmerischer Aktivitäten

Die Frage der Ursachen der zwischen den GEM-Ländern zum Teil stark differierenden Gründungsmotivation führt zum Image des Unternehmensgründers bzw. allgemeiner des Unternehmers in der Gesellschaft. In der öffentlichen Debatte in Deutschland wird bisweilen argumentiert, das Image des Unternehmers sei zu negativ, weshalb die Gründungsquoten hinter Ländern zurückblieben, in denen Unternehmer in der Gesellschaft höheres Ansehen genießen. Im Rahmen der Expertenbefragung und der Bürgerinterviews wurden diesem Aspekt zusammen vier Fragen gewidmet, deren Antworten nicht nur eine Positionierung Deutschlands innerhalb der GEM-Länder, sondern - bei drei der vier Fragen - auch einen Vergleich der Einschätzung der Bevölkerung und der Experten innerhalb Deutschlands erlauben. Knapp drei Viertel der Deutschen sind der Ansicht, daß die Gründung eines Unternehmens eine angesehene Tätigkeit ist. Damit stehen die Deutschen im Mittelfeld der recht homogenen Gruppe der Länder, an deren Spitze erneut die USA und Kanada stehen. Die weiteren Fragen zum Komplex des Gründer- und Unternehmerimages beleuchten einen besonderen Aspekt, nämlich das Image von sehr erfolgreichen bzw. mit ihrem Unternehmen gescheiterten Gründern in der breiten Bevölkerung. Hier bestätigt sich erstmals das Negative-Image des viel Geld verdienenden Gründers in der deutschen Gesellschaft. In Deutschland meinen 30% der befragten Bürger, daß es entsprechende Vorbehalte gegenüber Gründern gebe, die mit ihrem Unternehmen sehr viel Geld verdienen. In keinem anderen GEM-Land ist dieser Anteil höher. Der gleichen Ansicht sind im übrigen auch die deutschen Gründungsexperten, von denen sogar die Hälfte von entsprechendem Ressentiments ausgeht (vgl. Abb. 15). Zwar scheint es in Deutschland kein allgemeines Imageproblem von Gründern, Gründungen und Selbständigen zu geben. Falls diese aber sehr erfolgreich sind und dies auch zeigen, ist das Image schlechter als in allen anderen GEM-Ländern.

Nicht jede Gründung ist erfolgreich. Für die Person des Gründers ist allerdings entscheidend, ob ihm persönlich infolge des Scheiterns der Gründung beim Ansehen in der Gesellschaft (und insbesondere bei Banken, Freunden, Geschäftspartnern) für die Zukunft Nachteile erwachsen. Ein Drittel der Deutschen bejaht diese Frage; nur die erfolglosen Gründer in Frankreich und - überraschend -

in Israel werden schlechter angesehen. USA und Kanada als Länder mit sehr hohen Gründungsquoten liegen hier im Mittelfeld. Im Gegensatz zu den USA scheinen Gründer hierzulande nach einem Mißerfolg aufgrund mentaler Barrieren sowohl beim Gründer selbst als auch bei potentiellen Geldgebern oft keine zweite Chance für eine Gründung zu erhalten, denn geschäftliche Mißerfolge werden als persönliches Scheitern interpretiert und sozial sowie ökonomisch sanktioniert.

Abb.15: Vorbehalte gegenüber erfolgreichen Unternehmensgründern



6. GRÜNDUNGSRELEVANTE RAHMENBEDINGUNGEN IN DEUTSCHLAND

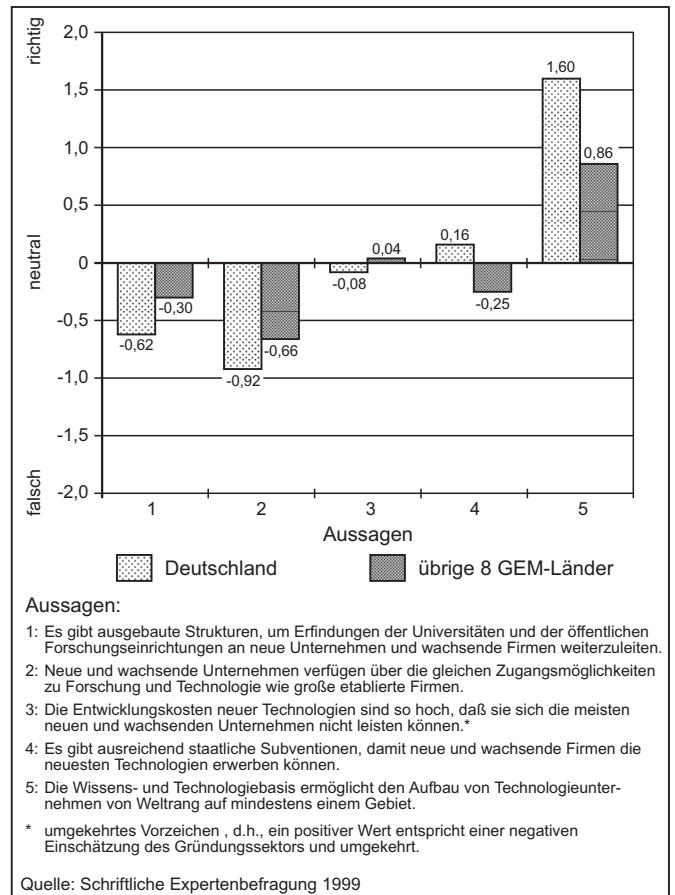
Bezogen auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Entrepreneurship liegen die relativen Stärken Deutschlands beim FuE-Transfer sowie bei den politischen Rahmenbedingungen und Programmen. Dagegen erweisen sich die Finanzierung und gründungsbezogene Infrastruktur als überwiegend neutral. Als negative Faktoren in bezug auf Entrepreneurship fallen die Bildung sowie die kulturellen und sozialen Normen auf.

Positive Faktoren

Wissens-, Technologie- und Forschungstransfer

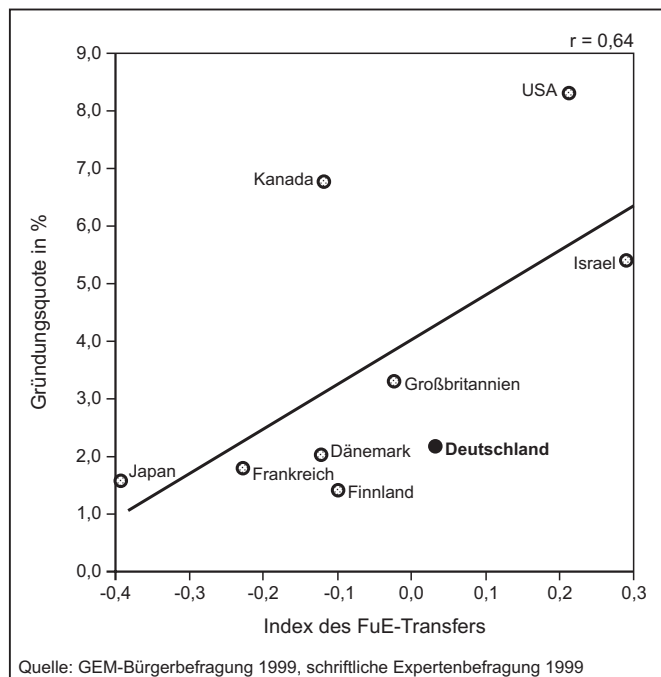
Der FuE-Transfer zählt in Deutschland zu den relativ gut ausgeprägten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Im Hinblick auf die technologische Wettbewerbsfähigkeit liegen die Vorteile Deutschlands weniger bei der "Spitzentechnik" als bei der "höherwertigen Technik", um die Terminologie des Bundesministeriums für Bildung und Technologie (BMBF) aus dem aktuellen Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands zu benutzen. Dieser bescheinigt dem Land eine gute technologische Substanz, einen hohen Bildungsstand der Bevölkerung und eine hervorragende Ingenieur- und Facharbeiterausbildung. Auch nach Meinung der im Rahmen von GEM befragten Experten steht Deutschland an der Spitze der beteiligten Länder, was die Qualität der wissenschaftlich-technologischen Basis anbelangt (Abb. 16, Facette 5). Dabei werden allerdings jungen und wachsenden Unternehmen mehrheitlich nicht die gleichen Chancen beim Zugang zu neuem technologischen Wissen eingeräumt wie etablierten Unternehmen (Facette 2). Die starken Technologiebereiche sind in Deutschland traditionell eine Domäne der Großunternehmen und Großforschungseinrichtungen, auch wenn seit den 1980er Jahren eine große Zahl an Instrumenten zur Förderung des Technologietransfers speziell in kleinere Unternehmen existiert.

Abb.16 Facetten des Wissens-, Technologie- und Forschungstrfers in Deutschland und anderen GEM-Ländern



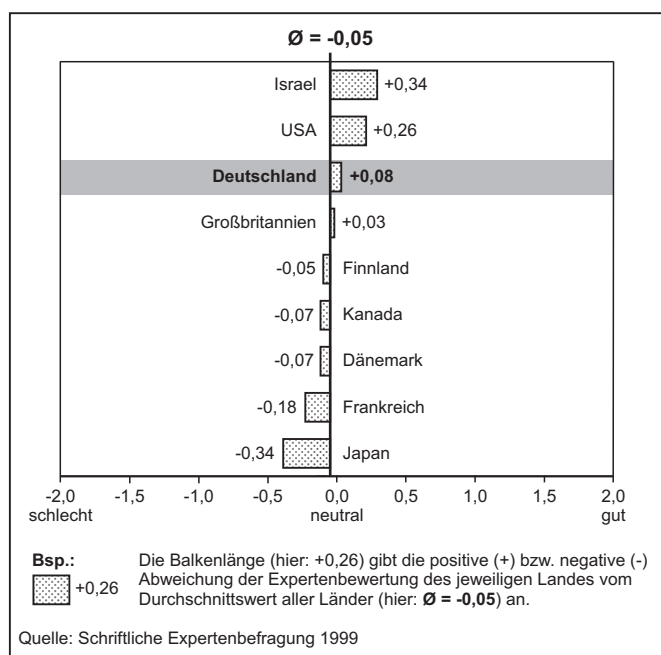
Die Entwicklungskosten neuer Technologien sind nach Meinung der Experten keine Schwachstelle des deutschen Transfersystems (Facette 3), zumal etwaige Kostenprobleme zumindest teilweise durch Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand kompensiert werden können (Facette 4). Allerdings werden die deutschen Transferstrukturen schlechter bewertet als im Durchschnitt der anderen GEM-Länder (Facette 1). Insgesamt zeigt sich über alle beteiligten Nationen ein interessantes Ergebnis: je besser in einem Land der Technologie-, Wissens- und Forschungstransfer zugunsten junger, wachsender Unternehmen funktioniert, um so höher ist die Gründungsquote. Dies verdeutlicht die Betrachtung des Zusammenhangs zwischen FuE-Transfer-Index und regionaler Gründungsquote (vgl. Abb. 17).

Abb.17: Korrelation zwischen der Experteinschätzung des Wissenstransfers und der Gründungsquote



Im internationalen Vergleich belegt Deutschland hinter Israel und den USA den dritten Rang, knapp vor Großbritannien und deutlich vor Japan, das mit einem Abstand den letzten Platz belegt (vgl. Abb. 18).

Abb.18: Die Einschätzung des Wissens-, Technologie- und Forschungstransfers in Deutschland - Der GEM R&D Transfer Index



Politische Rahmenbedingungen und Programme

In Deutschland wurde in der jüngeren Vergangenheit eine Vielzahl politischer Maßnahmen ergriffen, um Gründungsaktivitäten zu fördern. Das erheblich verbesserte politische Klima für Gründungen läßt sich an weiteren Indizien ablesen. Unternehmensgründer werden vereinzelt in der Politik hoffähig, wie das Beispiel des vor der letzten Bundestagswahl vorübergehend als Wirtschaftsminister gehandelten Compunet-Gründers Jost Stollmann zeigt. Ein anderes Indiz ist die zunehmende Zahl an Preisen, Ehrungen etc. für innovative Unternehmer, an deren publikumswirksamer Inszenierung sich die Politik gern beteiligt. Andererseits lenkt das seit Jahren auf der politischen Tagesordnung stehende Thema der Massenarbeitslosigkeit den Blick auf Großunternehmen und deren Beschäftigungsabbau.

In bezug auf die politischen Rahmenbedingungen wird in keinem der anderen GEM-Länder der Förderung neuer und wachsender Unternehmen eine höhere Priorität seitens der Politik eingeräumt als in Deutschland (vgl. Abb. 19, Facette 2). Allerdings bevorzugt die staatliche Beschaffungspolitik in Deutschland neue Firmen ebenso wenig wie in den anderen Nationen (Facette 1). Bezüglich der für die Beschaffung von Genehmigungen und Lizenzen notwendigen Dauer bestätigt sich das gängige Selbst- und Fremdbild des Standortes Deutschland, der im internationalen Vergleich deutlich am schlechtesten beurteilt wird (Facette 3). Gleiches gilt für die Vorhersehbarkeit von Steueränderungen und hinsichtlich der Belastung durch externe Unternehmensteuern (Facetten 4, 5).

Dagegen werden die politischen Programme in Deutschland überwiegend positiv beurteilt (vgl. Abb. 20). Speziell die Technologie- und Gründerzentren haben nach Meinung der Experten einen wichtigen Beitrag zur Entstehung oder zum Wachstum mehrerer Unternehmen geleistet (Facette 2). Auch ein Überangebot an Gründungsförderprogrammen besteht in Deutschland scheinbar nicht. Die für die Verteilung der Fördermittel zuständigen Mitarbeiter agieren nach Meinung der Experten kompetent und effektiv und die (potentiellen) Gründer haben in aller Regel die Möglichkeit, die für sie adäquaten Förderprogramme zu finden (Facetten 3 bis 5). Überwiegend negativ fällt dagegen die Bewertung der "Förderung aus einer Hand" aus (Facette 1). Die Forderung nach einer

Abb.19: Facetten politischer Rahmenbedingungen in Deutschland und anderen GEM-Ländern

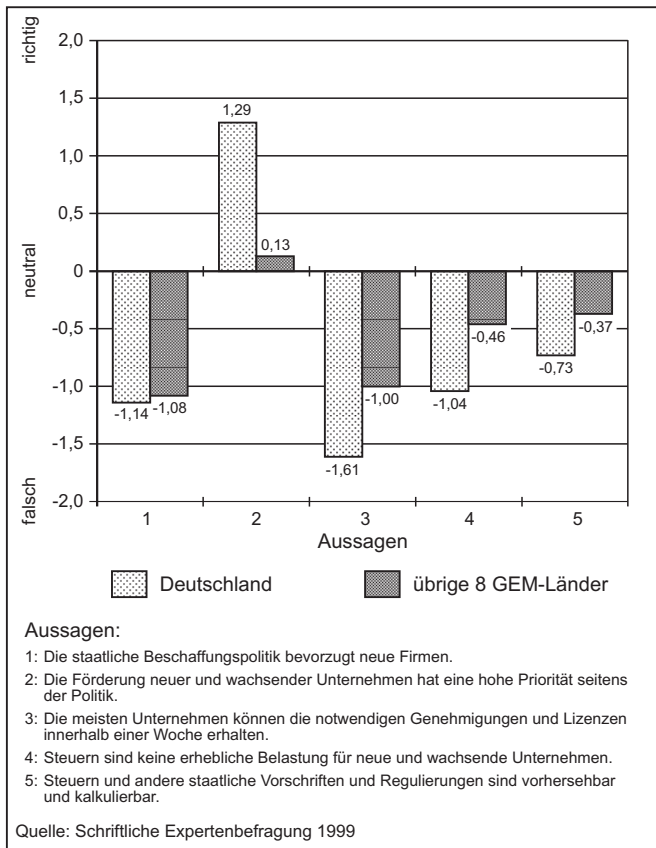
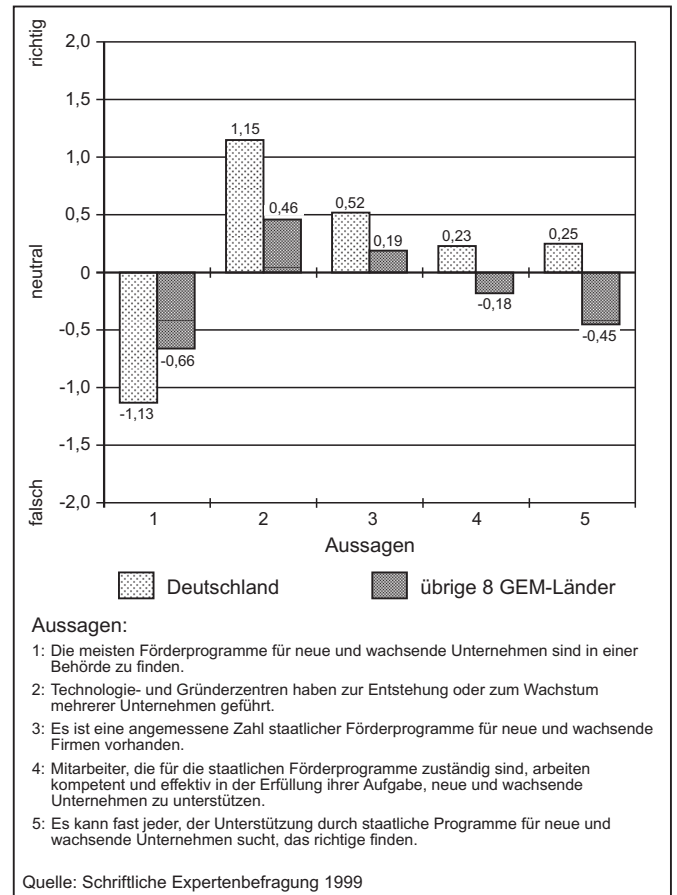


Abb.20: Facetten öffentlicher Förderprogramme in Deutschland und anderen GEM-Ländern



bzw. wenigen Anlaufstellen für staatliche Förderprogramme kann hieraus abgeleitet werden. Die hohe Zahl der Programme birgt die Gefahr der Intransparenz zu Lasten der Gründungswilligen und Gründer.

Die im Rahmen von GEM gewonnenen Ergebnisse zeigen nur einen geringen, wenn auch positiven Zusammenhang zwischen der Gründungsquote und den politischen Rahmenbedingungen; die Beziehung zur Qualität der Programme ist sogar negativ.

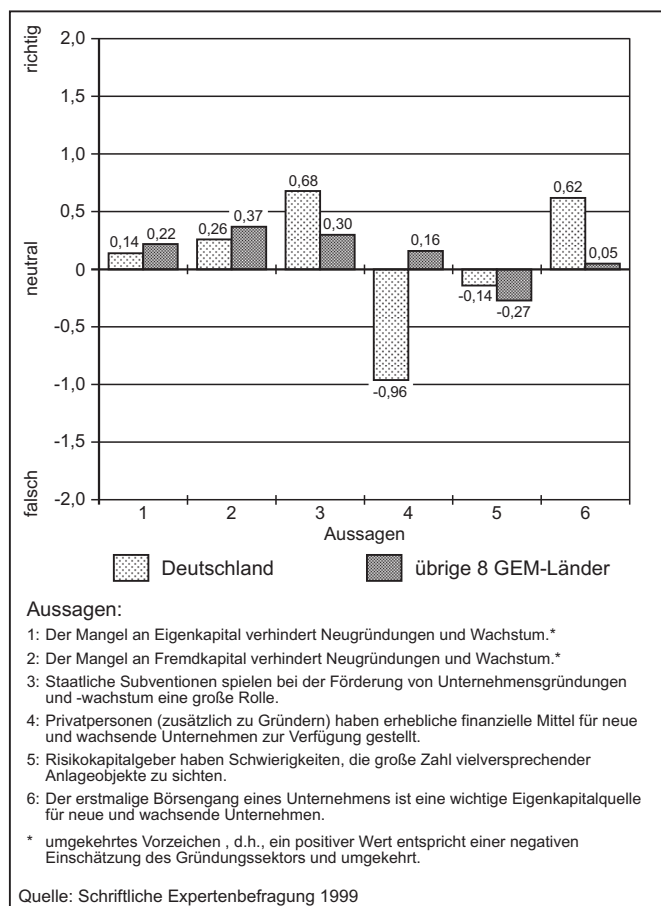
Neutrale Faktoren

Finanzierung

In Deutschland besteht nach Meinung der Experten generell weder ein Mangel noch ein Überangebot an Eigenkapital (vgl. Abb. 21, Facetten 1, 2). Allerdings ist die Beteiligungsfinanzierung insbesondere im Vergleich zu den USA unterrepräsentiert (Facette 4). Allein knapp drei Viertel des privaten Venture Capitals weltweit (1996: 47 Mrd. US-\$) stammen aus den USA, ganze 8,9 Mrd. aus Europa. Hinsichtlich der Sichtung vielversprechender Anlageobjekte durch die Risikokapitalgeber bestehen dabei keine gravierenden Differenzen zwischen dem Urteil der deutschen Experten und denjenigen der anderen beteiligten Länder (Facette 5). Vergleichsweise positiv wird in Deutschland der erstmalige Börsengang eines Unternehmens bewertet (Facette 6). Davon können auch relativ

junge Unternehmen profitieren, wie die hohe Zahl an Börseneinführungen seit 1997 zeigt. Beispielsweise sind am erst im März 1997 eingerichteten "Neuen Markt" bereits 201 Unternehmen notiert (Stand: 31.12.1999).

Abb.21: Die Einschätzung der Gründungsfinanzierung in Deutschland und anderen GEM-Ländern



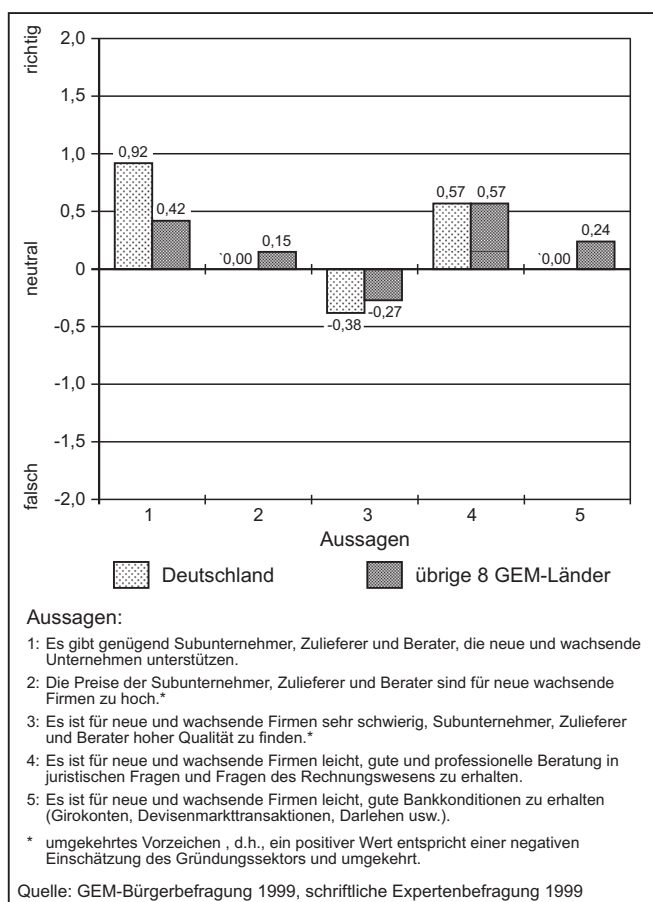
Beim Fremdkapital bestehen in Deutschland nach Meinung der Experten größere Defizite als beim Eigenkapital. Beim internationalen Vergleich ist dabei zu berücksichtigen, daß das in Deutschland vorherrschende Universalbankensystem die Fremdfinanzierung prinzipiell begünstigt. Auch bei den Business Angels hat Deutschland im internationalen Vergleich noch einen erheblichen Nachholbedarf. Dagegen entspricht die Bedeutung, die staatlichen Subventionen für die Förderung von Unternehmensgründungen und -wachstum zukommt, in Deutschland in etwa dem internationalen Trend (Facette 3). Allerdings wird bei den öffentlichen Mitteln der bisweilen hohe zeitliche Aufwand für die Beantragung und die lange Dauer bis zur Bereitstellung bemängelt. Insgesamt ist der Finanzsektor im internationalen Vergleich

weder ein komparativer Vorteil noch ein Nachteil Deutschlands.

Gründungsorientierte Infrastruktur

Die Experten bewerten die gründungsorientierte Infrastruktur in Deutschland neutral bis leicht positiv. Am günstigsten wird die Verfügbarkeit von Subunternehmern, Zulieferern und Beratern beurteilt, die neue und wachsende Unternehmen unterstützen (vgl. Abb. 22, Facette 1). Deren Preise und die Qualität der Leistungen werden dabei als angemessen erachtet (Facetten 2, 3). Auch die Bewertung der professionellen Beratung bei juristischen Fragen und Fragen des Rechnungswesens fällt positiv aus, ebenso wie in den anderen GEM-Ländern (Facette 4, einzige Ausnahme ist Japan). Im Bankensektor existiert in Deutschland nach Meinung der Experten weder eine Bevorzugung noch eine Benachteiligung von Gründungen (Facette 5). Allerdings ist es für die Gründer bisweilen

Abb.22: Facetten der gründungsorientierten Infrastruktur in Deutschland und anderen GEM-Ländern



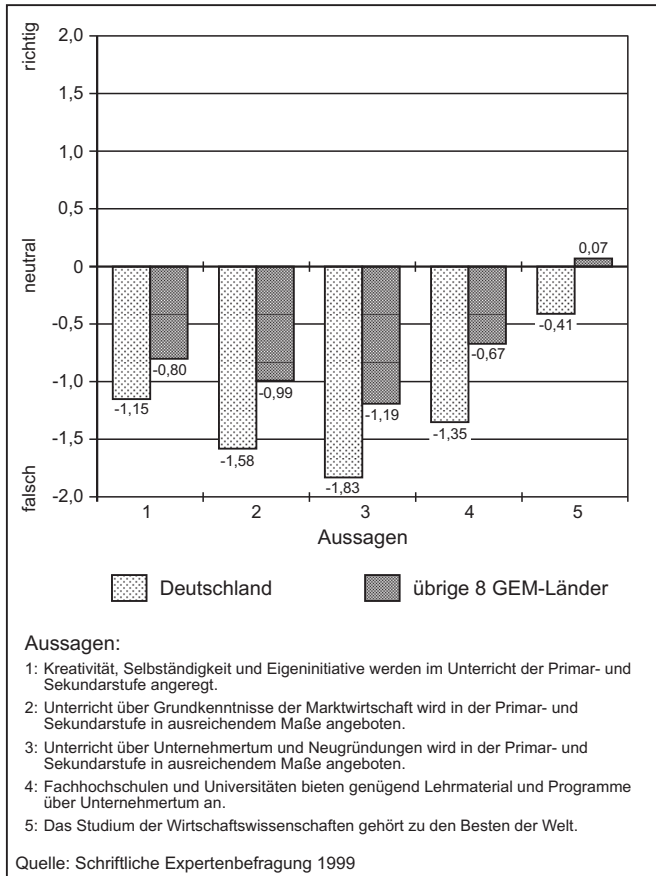
sehr schwierig, sich im "Dschungel" potentiell verfügbarer Beratungs- bzw. Betreuungseinrichtungen zurechtzufinden. Insgesamt ist aber auch die gründungsorientierte Infrastruktur derzeit kein komparativer Vorteil oder Nachteil Deutschlands im Vergleich zu den anderen GEM-Ländern.

Negative Faktoren

Bildung und Ausbildung

Nach Meinung der Experten stellt die Bildungssituation in Deutschland den wichtigsten Problembereich unter den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen dar. In der Aus- und Weiterbildung an Schulen, Hochschulen und in der Privatwirtschaft werden das Thema Entrepreneurship und die hierfür erforderlichen Voraussetzungen bislang kaum beachtet (vgl. Abb. 23, Facetten 1 bis 4). Lediglich die Ausbildung zum Handwerksmeister steht nach Mei-

Abb.23: Facetten der Bildungssituation in Deutschland und anderen GEM-Ländern

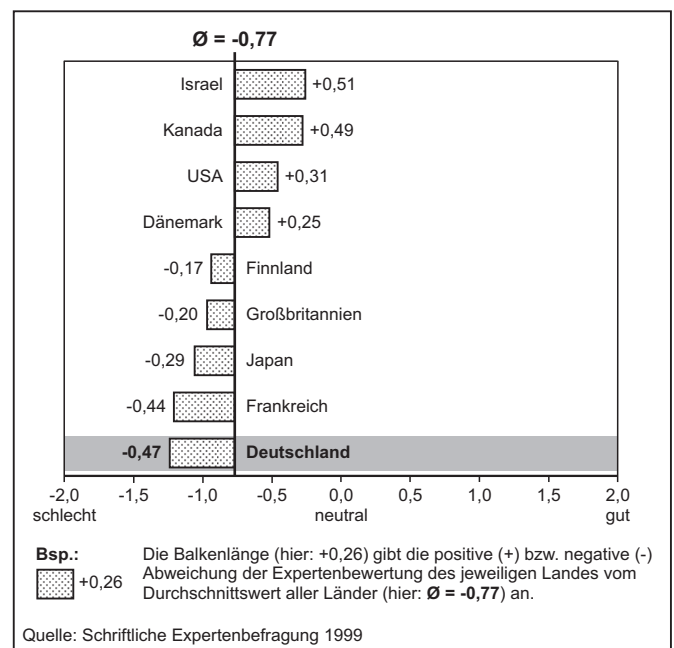


nung der Experten in Deutschland unter dem Leitbild des selbständigen Unternehmers, trotz einiger Kritik an der zu starken staatlichen Regulierung in diesem Bereich.

Angeregt durch politische und privatwirtschaftliche Initiativen sind gegenwärtig im Bereich der Hochschulen mehr als 20 Gründungslehrstühle und –professuren eingerichtet bzw. geplant (Stand: Dezember 1999). Der Klimawechsel in Politik und Wirtschaft zugunsten von Entrepreneurship ist unverkennbar und erfaßt, in Anlehnung an das Vorbild USA, inzwischen auch das deutsche Bildungssystem. Angesichts der ebenfalls deutlich schlechter als in den anderen GEM-Ländern eingeschätzten Niveaus des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums (Facette 5) besteht in diesem Bereich jedoch für die Zukunft noch ein deutlicher Handlungsbedarf.

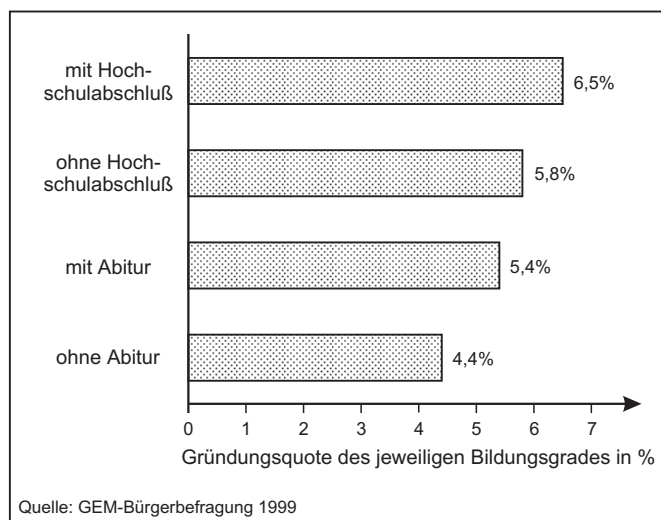
Insgesamt belegt Deutschland beim zusammenfassenden Index der Bildungssituation lediglich den letzten Rang (vgl. Abb. 24). Gleichzeitig ist der Zusammenhang zwischen der Gründungsquote und dem Index der Perzeption der Bildungssituation durch die Experten durchaus beachtlich; etwa 50 % der Varianz der Gründungsquote wird statistisch durch die unterschiedliche Bewertung der Bildungssituation erklärt. Abschließend ist anzumerken, daß die Gründungsquote auch vom Bildungsstand der

Abb.24: Die Einschätzung der Bildungssituation in Deutschland - Der GEM Entrepreneurship Education Index



Bevölkerung beeinflusst wird. Je höher der formale Bildungsabschluß ist, desto mehr Personen wagen den Schritt in die Selbständigkeit (vgl. Abb. 25).

Abb.25: Zusammenhang zwischen Bildungsgrad und Gründungsquote der 25-44-Jährigen in acht GEM Ländern

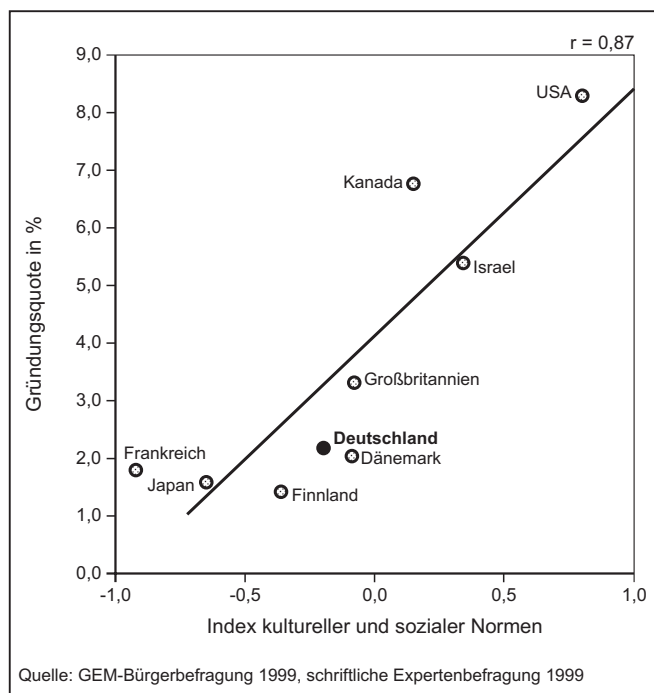


Kulturelle und soziale Normen

Die kulturellen und sozialen Werte weisen im internationalen Vergleich von allen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen den stärksten positiven Zusammenhang mit der Gründungsquote auf (vgl. Abb. 26). Sie sind in der Regel langfristig entstanden und durch die Politik nur schwer zu beeinflussen. Beispielsweise lassen sich die gravierenden Unterschiede in der Gründungsquote zwischen den USA, Kanada und Israel gegenüber den restlichen GEM-Ländern auch auf die unterschiedliche historische Entwicklung zurückführen. Die Bevölkerung in den USA, Kanada und Israel setzt sich vorwiegend aus Zuwanderern zusammen, die Eigenverantwortlichkeit als selbstverständlich betrachten und die mehrere auch kurzfristige Wechsel von Arbeitsplatz und Arbeitsinhalten als normal akzeptieren. In Deutschland wie in der Mehrzahl der westeuropäischen Länder (zzgl. Japan) hingegen ist das Vertrauen auf und die Erwartung in den Staat auch als Träger des sozialen Risikos ungleich größer. Kleiner hingegen ist die Akzeptanz von beruflicher Unsicherheit und instabilen Lebensläufen. Vom positiven Image des seinen Erfolg auch nach außen zeigenden Entrepreneurs,

etwa in den USA und Israel, ist man in Deutschland noch weit entfernt.

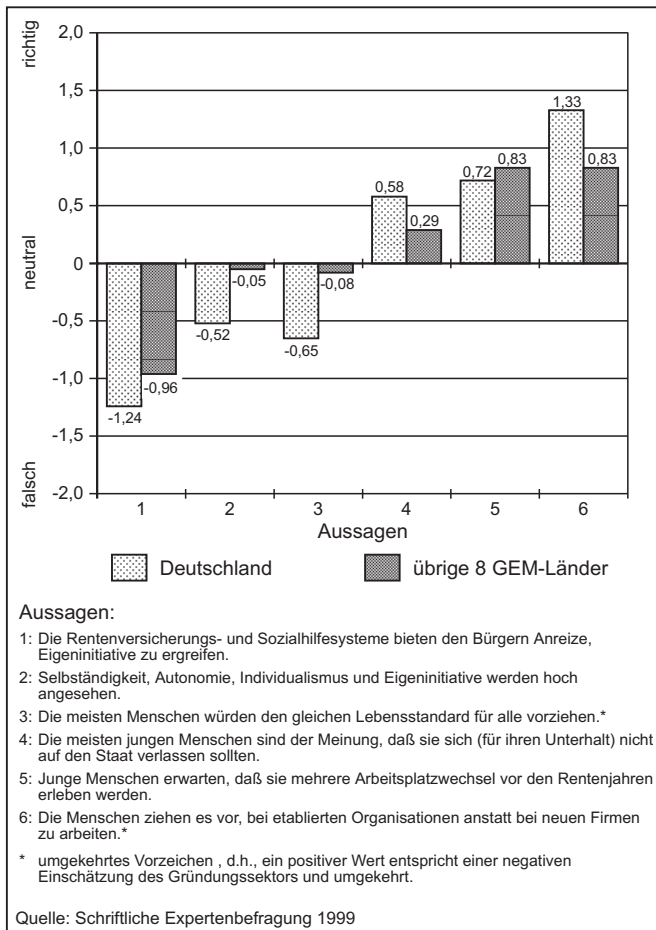
Abb.26: Korrelation zwischen der Experteneinschätzung kultureller und sozialer Werte und der Gründungsquote



Die Meinung der Experten ergibt hinsichtlich der kulturellen und sozialen Normen ein für Deutschland negatives Bild (vgl. Abb. 27). Das staatliche Sozialsystem gibt relativ wenige Anreize zur Selbständigkeit (Facette 1). Eigeninitiative, Autonomie, Individualismus sowie persönliche Initiative werden relativ gering eingeschätzt (Facette 2). Die Bevölkerung präferiert noch immer vergleichsweise stark die Beschäftigung bei etablierten Unternehmen und Organisationen (Facette 6) und hofft, während der Berufstätigkeit nur wenige Arbeitsplatzwechsel vollziehen zu müssen (Facette 5). Zwei Aspekte allerdings geben Anlaß zur Hoffnung auf eine Veränderung der Situation in der Zukunft: die meisten jüngeren Leute vertrauen nach Ansicht der Experten nicht allzusehr auf die Regierung, sondern konsequenterweise eher auf Eigeninitiative (Facette 4). Gleichzeitig meinen vergleichsweise viele Deutsche, daß nicht jeder denselben Lebensstandard haben sollte, was bei zunehmenden Gründungsaktivitäten noch weniger der Fall wäre (Facette 3). Insgesamt belegt Deutschland damit den sechsten Rang unter den GEM-Ländern, deutlich hinter den bei der Gründungs-

quote führenden Staaten USA, Israel und Kanada (vgl. Abb. 26).

Abb.27: Facetten sozialer und kultureller Werte in Deutschland und anderen GEM-Ländern



7. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR DIE POLITIK

Die Analysen im Rahmen von GEM ermöglichen eine Vielzahl von Empfehlungen für Aktivitäten zugunsten von Entrepreneurship. Für alle untersuchten Länder gelten die im GEM Global Report 1999 formulierten Ratschläge an die politisch Verantwortlichen:

1. Die Förderung unternehmerischer Selbständigkeit und die Erhöhung der unternehmerischen Dynamik eines Landes sollte integraler Bestandteil der staatlichen Bemühungen zur Stärkung des Wirtschaftswachstums sein.

2. Staatliche Maßnahmen und Programme der Gründungsförderung haben einen stärkeren und direkteren Einfluß auf das Gründungsgeschehen als Programme zur Verbesserung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.
3. Die Effektivität von Regierungsprogrammen hängt davon ab, ob die Programme sorgfältig koordiniert werden, um von der anvisierten Zielgruppe im gewünschten Maße wahrgenommen und genutzt zu werden.
4. Gründungsaktivitäten der Bevölkerung können insbesondere dann angeregt werden, wenn es mittels staatlicher Programme gelingt, Altersjahrgänge außerhalb der besonders gründungsaktiven Gruppe der 25 bis 44-Jährigen für die Selbständigkeit zu sensibilisieren.
5. In den meisten GEM-Ländern kann die Gründungsquote am schnellsten und stärksten erhöht werden, wenn es gelingt, Frauen erfolgreicher als bisher in den Gründungsprozeß zu integrieren.
6. Die langfristige Erhöhung der Gründungsaktivitäten erfordert substantielle Anstrengungen des gesamten Bildungssektors, besonders aber der Fachhochschulen und Universitäten.
7. Die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse sollten in allen Bildungsbereichen als Lernziel aufgenommen werden.
8. In allen Bildungsbereichen sollte die individuelle Fähigkeit des Erkennens und Ausnutzens von Gründungschancen schwerpunktmäßig gefördert werden.
9. Die Fähigkeit einer Gesellschaft, steigende Einkommensdisparitäten als Folge zunehmender Gründungsaktivitäten zu akzeptieren, ist ein charakteristisches Merkmal einer Kultur der Selbständigkeit und daher zu fördern.
10. Politiker und Meinungsführer auf allen Gebieten spielen eine zentrale Rolle bei der Entwicklung einer neuen Kultur der Selbständigkeit innerhalb der Gesellschaft.

Die nationenübergreifenden Empfehlungen sind prinzipiell auch für Deutschland gültig. Darüber hinaus sind selbstverständlich die spezifisch deutschen Stärken und Schwächen bei den einzelnen Determinanten des Gründungsgeschehens zu berücksichtigen. Es liegt nahe, sich zunächst mit der Politik selbst zu beschäftigen, die in Deutschland eine Vielzahl von Programmen aufgelegt hat, deren explizites Ziel die Unterstützung von Gründungen

ist. Hierbei ist insbesondere eine stärkere Konzentration der Programme und Maßnahmen auf Institutionen und Personen ("Angebot aus einer Hand") anzustreben. Generell sollte die deutsche Politik der Effizienzsteigerung des derzeitigen Fördersystems Vorrang vor dem quantitativen Ausbau geben.

Die politische Unterstützung von Gründungen läßt sich prinzipiell gliedern in anreiz- und in unterstützungsorientierte Instrumente ("incentive pull" vs. "support push"). Anreizorientierte Instrumente versuchen, die Motivation von Gründern und potentiellen Finanziers zu erhöhen (z.B. durch Steuererleichterungen, Preise und Ehrungen). Dagegen zielen unterstützungsorientierte Instrumente auf die Beseitigung von Gründungshemmnissen, die Verringerung der Kosten der Gründung und auf die Erhöhung der Überlebens- bzw. Erfolgchancen. Die GEM-Analysen haben gezeigt, daß die Länder mit besonders hohen Gründungsquoten vor allem Anreizinstrumente favorisieren. In Deutschland dagegen dominieren unterstützende Maßnahmen. Ergänzende Maßnahmen der anreizorientierten Förderpolitik könnten somit die Effizienz des Mitteleinsatzes erhöhen. In jedem Fall haben die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z.B. Bildung, soziale Normen und Werte, Wissenstransfer) einen stärkeren Einfluß auf Gründungsaktivitäten und damit den Wohlstand der Volkswirtschaft als die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen allgemein. Dieser Sachverhalt ist seitens der Politik zu berücksichtigen.

Die Stärke Deutschlands unter den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ist vor allem der Wissens- und Technologietransfer. Gründer haben in Deutschland erstens relativ wenig Probleme, an neues Wissen zu gelangen, und können zweitens auf ein international wettbewerbsfähiges Angebot an Know-how zurückgreifen. Auch das allgemein hohe Bildungsniveau ist ein Vorteil Deutschlands gegenüber den meisten übrigen GEM-Ländern. Allerdings ist der Bildungssektor gleichzeitig in bezug auf gründungsrelevantes Wissen die zentrale Schwachstelle Deutschlands. Bereits in der Primarstufe sollten Kreativität und Eigeninitiative viel stärker als bisher im Mittelpunkt stehen. Zudem hat die Vermittlung wirtschaftlicher und unternehmerischer Basiskenntnisse in der Sekundarstufe ein zu geringes Gewicht. An den Hochschulen schließlich ist viel stärker als in der Vergangenheit darauf hinzuwirken, daß die Absolventen die selbständige Erwerbstätigkeit als Alternative zur abhängigen

Beschäftigung nutzen. Hierfür sind die Fachhochschulen nicht zuletzt aufgrund ihrer Praxisorientierung besser geeignet als die qua Auftrag der wissenschaftlichen Forschung und Lehre verpflichteten Universitäten.

Ein weiteres wichtiges Hemmnis stellen in Deutschland die kulturellen und sozialen Normen dar. Zu diesem Bereich zählt zunächst das teilweise negative Image erfolgreicher und vor allem gescheiterter Unternehmer. Hinzu kommt, daß die Fähigkeit, sich bietende Gründungschancen zu erkennen und umzusetzen, in Deutschlands Bevölkerung offensichtlich weniger ausgeprägt ist als in den anderen GEM-Ländern. Dieser Aspekt kann indirekt durch bildungspolitische Maßnahmen beeinflußt werden.

Soziale Normen entwickeln sich über Jahrzehnte und ändern sich entsprechend langsam. Die Politik hat auf der Bundes- und der Länderebene wie auch in einzelnen Regionen in der jüngeren Vergangenheit Initiativen entwickelt, die zu einer Klimaverbesserung beigetragen haben. Die Risikoaversion in der Bevölkerung und die begrenzte Popularität von persönlicher Eigenständigkeit, Unabhängigkeit (z.B. auch vom Staat) und Kreativität sind aber durch Politik kaum und kurzfristig gar nicht zu beeinflussen. Dabei ist Wert darauf zu legen, daß die Gründung eines Unternehmens und auch dessen Schließung als eine Selbstverständlichkeit angesehen werden ("no big deal"), wie dies in den USA und Kanada der Fall ist, den beiden Ländern mit den höchsten Gründungsquoten. Allerdings ist nicht nur das Verhalten potentieller Gründer von sozialen Normen geprägt. Auch Finanziers und der Staat können z.B. durch ihr Verhalten gegenüber einmal gescheiterten Gründern zur langfristigen Veränderung von Normen und zur Verbesserung des Gründungsklimas beitragen. Existenzgründer verdienen zumeist "eine zweite Chance", die ihnen beispielsweise durch die Novelle des Insolvenzrechts (z.B. die Restschuldbefreiung) seit Januar 1999 eher gegeben wird.

Die Finanzierung von Gründungen ist in Deutschland zwar eines der am heftigsten diskutierten Elemente der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, stellt aber im internationalen Vergleich keine komparative Stärke oder Schwäche dar. Aus den Bemerkungen der Experten lassen sich insbesondere Forderungen nach Maßnahmen zur Finanzierung junger innovativer Unternehmen ableiten, die sowohl zur Stimulierung des Gründungsgeschehens als auch zum Wachstum und zur Erhöhung der Überle-

benschancen beitragen können, wie z.B. risikotragendes Kapital für Unternehmen während der Entwicklungsphase, in der noch kein präsentierbares Produkt existiert. Auch sollte der Gesetzgeber die Voraussetzungen für bislang fehlende Pensionsfonds schaffen, die ähnlich wie in den USA Venture Capital bereitstellen könnten.

Der Anteil der erwachsenen Bevölkerung, die in Deutschland Anfang 1999 in einer Gründung involviert war, ist geringer als im Durchschnitt der übrigen neun GEM-Länder. Von den drei führenden Nationen unterscheidet sich Deutschland insbesondere durch die geringe Beteiligung von Frauen an den Aktivitäten in Entrepreneurship. Maßnahmen zur Förderung von Gründungen durch Frauen sind deshalb eine erfolgversprechende Strategie zur Erhöhung der Gründungsquote.

Für die erfolgreiche Umsetzung einer Gründungsförderpolitik ist die regionale Ebene von erheblicher Relevanz. Erstens vollziehen sich Gründungsentscheidungsprozesse insbesondere auf der regionalen oder gar der lokalen Ebene. Dies unterscheidet sie etwa von der Standortwahl für Zweigbetriebe von Großunternehmen, die in der Regel einen globalen Suchraum nutzen. Das persönliche und berufliche Netzwerk, in das ein potentieller Gründer eingebunden ist, beeinflusst ganz erheblich dessen Gründungsentscheidung. Dieses Netzwerk ist primär regional und weniger national geprägt. Die gründungsunterstützende Qualität der bundesdeutschen Regionen differiert nicht unerheblich. Zwar sind die extremen Unterschiede, wie sie diesbezüglich zwischen den Regionen z.B. in den USA existieren - das Silicon Valley ist eben nicht repräsentativ für die USA! -, in Deutschland nicht zu beobachten. Gleichwohl differieren Gründungsklimata wie auch gründungsbezogene Rahmenbedingungen zwischen den deutschen Regionen erheblich. Eine Ursache ist sicher auch die föderale Struktur, die allein auf Länderebene 16 verschiedene Gründungsförderpolitiken hat entstehen lassen. Die Initiierung innovativer Milieus in einer Region auch durch Gründungsaktivitäten ist zwar schwierig und langwierig, sollte aber trotzdem angestrebt werden. Aus allseits bekannten historischen Gründen unterscheiden sich zudem die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zwischen West- und Ostdeutschland noch immer erheblich. Aus bundesrepublikanischer Sicht muß es darauf ankommen, die komparativen Stärken der Regionen und deren endogene Potentiale zu berücksichtigen und aus der Diversität

und den räumlichen Disparitäten Nutzen zu ziehen. Der Netzwerkgedanke hat unbedingt eine regionale Dimension. Face-to-face-Kontakte bleiben auch in Zeiten sich kurzfristig erneuernder Informations- und Kommunikationstechnologien bei der Vermittlung von "tacit knowledge" - also nicht kodifiziertem, personengebundenem Wissen - maßgeblich, ja gewinnen sogar an Wert. Die Notwendigkeit von face-to-face-Kontakten aber erfordert räumliche Nähe, wie sie z.B. in Gründungsclustern zu finden ist. Diese regionale Dimension ist auch durch politische Initiativen innerhalb von Regionen selbst zu betonen und zu nutzen. Nationale Gründungsförderprogramme wie "Exist" oder "Innoregio" zielen daher in die richtige Richtung.

Zweitens, und auch deshalb sind "Exist" und "Innoregio" nicht nur von regionaler, sondern auch von nationaler Bedeutung, hat die interregionale Verteilung der Gründungsaktivitäten und die interregional unterschiedliche Ausprägung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen einen Einfluß auf das nationale Gründungsniveau. Die räumliche Ballung von Unternehmensgründungen ist zugleich Ursache und Wirkung eines gründungsfreundlichen regionalen Umfelds. Die räumliche Nähe (z.B. zu Kunden oder Wissensgebern) ist für Gründer zumeist noch wichtiger als für andere Unternehmer in einem innovativen regionalen Milieu. Der nationale Gründungssektor in Deutschland profitiert von einer räumlichen Konzentration der Gründungen in einigen Regionen. Deren Standorte können im Zeitablauf wechseln - wichtig ist, daß zu jeder Zeit einige (nicht nur einer) solcher Gründungscluster bestehen.

8. FAZIT UND AUSBLICK

Die vorliegende Kurzfassung des Länderberichts Deutschland faßt die zentralen Resultate des GEM-Projekts im Jahr 1999 zusammen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß dieses erste Untersuchungsjahr Pilotcharakter für den Global Entrepreneurship Monitor besitzt. In seinen Grundelementen haben sich das GEM-Modell, die Methodik und die Empirie als erfolgreich erwiesen. Die postulierten Zusammenhänge zwischen gründungsspezifischen Rahmenbedingungen, Gründungschancen und Gründungspotentialen, dem Gründungsgeschehen sowie

schließlich dem volkswirtschaftlichen Wachstum sind empirisch abgesichert. Allerdings muß und wird die statistische Validität des Modells in den kommenden Jahren dadurch erhöht werden, daß mehr Länder berücksichtigt (wahrscheinlich 16 im Jahr 2000), die Stichproben der befragten Bevölkerung (mindestens 2000 pro Land im Jahr 2000) und der Experten umfangreicher werden und ausreichend lange Datenreihen entstehen.

Die positive Resonanz der Medien auf den im Sommer 1999 erschienenen Global Report und die ersten Länderberichte eröffnen dem Global Entrepreneurship Monitor eine längerfristige Perspektive, die notwendig ist, um die Veränderungen des Gründungssektors innerhalb einzelner und zwischen verschiedenen Staaten nachzeichnen zu können. Die Aufmerksamkeit, die der Global Entrepreneurship Monitor bereits in seinem ersten Jahr in Wissenschaft, Politik und Wirtschaft erzielt hat, ist ein Indiz für die gestiegene Bedeutung, die Entrepreneurship im allgemeinen und Gründungen im besonderen mittlerweile in allen Industriestaaten beigemessen wird. Während Entrepreneurship etwa in den USA in der Gesellschaft schon immer fest verankert war und so zu den Antriebskräften der ökonomischen Entwicklung zählte, ist dies für Deutschland eine neue Erfahrung. Es wird darauf ankommen, diesen Klimawechsel hierzulande zu nutzen, um Gründungen und den Entrepreneurship-Gedanken tatsächlich zu dem werden zu lassen, was sich die Politik davon erhofft: Impulsgeber für nationalen und regionalen Strukturwandel, Hoffnungsträger des Arbeitsmarkts und Nutznießer der reichhaltigen Wissensressourcen an deutschen Bildungs- und Forschungseinrichtungen. So erfreulich die gewachsene Aufmerksamkeit für Gründungen und Entrepreneurship in Deutschland ist, so groß ist die Gefahr der Enttäuschung, wenn sich sichtbare Erfolge nicht kurzfristig einstellen. Ein solcher Wandel braucht in jedem Fall Zeit. Derartige Veränderungen kontinuierlich nachzuzeichnen, die relative Position Deutschlands im internationalen Vergleich zu verfolgen und dadurch von anderen Ländern zu lernen, wird in Zukunft ein Ziel des deutschen Teams im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors sein.

Endnoten

¹ Informationen zum Global Report 1999 finden sich unter www.entreworld.org

² In Italien wurde keine schriftliche Expertenbefragung durchgeführt; einige wenige Fragen (etwa zu den Gründungschancen) sind zudem in Israel nicht gestellt worden.

Primärquelle zu Abbildung 1

Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City (auch verfügbar unter www.entreworld.org).

Alle im vorliegenden Bericht enthaltenen Abbildungen sind mit freundlicher Genehmigung des Verlags edition sigma der **Langfassung** des GEM-Länderberichts 1999 entnommen.

Sternberg, Rolf: Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma. ISBN 3-89404-475-6

Details:

<http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigeo/veroeff/gem/gem.htm>

Bestellungen: www.edition-sigma.de

Informationen zur Buchversion des GEM-Länderberichts Deutschland 1999

Rolf Sternberg

Entrepreneurship in Deutschland

Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich

Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor



edition
sigma

Berlin: edition sigma 2000
230 Seiten, Kartoniert
ISBN: 3-89404-475-6
DM 29,80

Informationen über Verlag und Autor:

edition sigma

Karl-Marx-Str. 17, 12043 Berlin

Tel.: 030-623 23 63

Fax: 030-623 93 93

E-Mail: Verlag@edition-sigma.de

Internet: <http://www.edition-sigma.de>

Prof. Dr. Rolf Sternberg

Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut

Albertus Magnus Platz, 50923 Köln

Telefon: 0221-470-2372

Fax: 0221-470-5009

E-Mail: sternberg@wiso.uni-koeln.de

Aus dem Inhalt

1. Einführung und Zusammenfassung

Einführung

Zusammenfassung

2. Zur generellen Bedeutung des Gründungsgeschehens in Deutschland

3. Der Global Entrepreneurship Monitor

Was ist und was will GEM?

Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum -

Das GEM-Modell

Analysestrategien, Forschungsdesign und Datengrundlage

4. Gründungsaktivitäten in Deutschland - die GEM-Bürgerbefragung

Methodik

Anzahl und Typen der Gründungen

Gründungsaktivitäten nach Alter und Geschlecht

Private Investitionen in Gründungen als Teil des informellen Beteiligungsmarktes

Beschäftigungseffekte der Gründungsaktivitäten

5. Der Gründungssektor in Deutschland: Chancen und Potentiale

Methodik und Überblick

Die Perzeption der Gründungschancen

Gründungspotentiale der erwachsenen Bevölkerung

Fähigkeiten potentieller Gründer

Motivation potentieller Gründer

Das Image von Unternehmern und Gründern in der Gesellschaft

6. Bewertung der wichtigsten Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland

Methodik und Überblick

Positive Rahmenbedingungen

Neutrale Rahmenbedingungen

Negative Rahmenbedingungen

7. Entrepreneurship im internationalen Vergleich: Bestimmungsfaktoren und Zusammenhang zur volkswirtschaftlichen Prosperität

8. Regionale Unterschiede innerhalb Deutschlands

Zum Zusammenhang zwischen Regionalstruktur, regionalen Gründungsclustern und nationalem Gründungsniveau

Zur empirischen Evidenz in Deutschlands Regionen

Die GEM-Daten zum regionalen Gründungsgeschehen in Deutschland 1999

Schlußfolgerungen

9. Zusammenfassung für Deutschland und Handlungsempfehlungen für die Politik und die Wissenschaft

Zusammenfassung aus Sicht Deutschlands

Handlungsempfehlungen für die Politik und die Wissenschaft