

## **9 ZUSAMMENFASSUNG FÜR DEUTSCHLAND UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR DIE POLITIK UND DIE WISSENSCHAFT**

### **9.1 Zusammenfassung aus Sicht Deutschlands**

Die wesentlichen Ergebnisse gemäß der Reihenfolge der im Text behandelten Aspekte werden zunächst für Deutschland und anschließend für die GEM-Länder insgesamt präsentiert. Bei den Resultaten wie bei den Empfehlungen kann es neben signifikanten Unterschieden zwischen Deutschland und den anderen Ländern natürlich auch Parallelen geben.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland, wie es sich auf Grundlage sekundärstatistischer Quellen darstellt, weist aktuell folgende Merkmale auf. Die Zahl der Selbständigen in Deutschland steigt seit den 1980er Jahren wieder kontinuierlich, nachdem sie viele Dekaden über gesunken war. 1997 waren 3,2 Mio. Einwohner in Deutschland selbständig (ohne Landwirtschaft). Parallel dazu stieg auch die Selbständigenquote, also der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen. Sie betrug 1997 9,2%, womit Deutschland einen Mittelplatz innerhalb der Industrieländer einnimmt, deutlich vor den USA oder Frankreich, aber klar hinter Portugal, Italien oder Spanien. Zur absoluten Zahl der Unternehmensgründungen existieren aufgrund einer fehlenden amtlichen Gründungsstatistik keine generell anerkannten Zahlen. Unter mehreren konkurrierenden Konzepten haben insbesondere die auf den Gewerbebeanmeldungen basierenden Schätzungen des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IFM) und die Analysen des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) auf Grundlage der Creditreform-Daten die weiteste Verbreitung gefunden. Das IFM ermittelt während der 1990er Jahre einen recht stabilen Wert von ca. 500 Tsd. Unternehmensgründungen jährlich, das ZEW geht von einer leicht gesunkenen Zahl von ca. 200 Tsd. Gründungen/anno aus. Die Sektoralstruktur der Unternehmensgründungen ist in Deutschland während der vergangenen Dekade weitgehend unverändert geblieben mit einer leicht zunehmenden Dominanz unternehmens- und haushaltsorientierter Dienstleistungen. Die Fluktuationsquote als Summe aus Gründungs- und Liquidationsquote bewegt sich in Deutschland seit Anfang der 1990er Jahre um ca. 30% und damit auf dem Niveau erheblich gründungsstärkerer Länder wie USA und Kanada, wobei die Gründungs- die Liquidationsquote jeweils um 2,5 bis 4 Prozentpunkte überstieg. Auch die Gründungs- und die Liquidationsquoten differieren zwischen den Sektoren. Insbesondere kleinbetrieblich geprägte Wirtschaftszweige weisen hohe Gründungs- und hohe Liquidationsquoten auf; beide Quoten korrelieren zudem positiv und stark.

Die GEM-Befragung der Bevölkerung in Deutschland hat gezeigt, daß die Gründungsquote, definiert als die Zahl der Anfang 1999 aktiv in eine Gründung involvierten Befragten älter als 14 Jahre in Prozent aller Gleichaltrigen, mit 2,18 % international gesehen gering ist.

Deutschland belegt nur Platz 6 unter zehn Ländern, deutlich hinter den USA, Kanada oder Israel, den gründungsaktivsten der untersuchten Staaten. Gemäß der Schätzungen auf Grundlage der GEM-Erhebungen waren Anfang 1999 ca. 1,38 Mio. Einwohner in Deutschland aktiv in einer Gründung involviert. Während unter allen Ländern der Anteil der autonomen Gründungen (ohne Kenntnis und Unterstützung eines Arbeitgebers) bei ca. 75% liegt, ist dieser in Deutschland beträchtlich größer. Arbeitgeberunterstützte Gründungen, die parallel zur abhängigen Beschäftigung betrieben werden, sind in Deutschland relativ selten. Die Differenzierung der in Gründungen Involvierten nach Geschlecht und Alter zeigt signifikante Unterschiede zwischen den Ländern. Während in allen Ländern Männer deutlich höhere Gründungsquoten aufweisen als Frauen, ist diese Differenz zwischen den Geschlechtern in keinem anderen Land größer als in Deutschland (Relation 7,2:1; 3,6% der erwachsenen Männer, 0,5% der erwachsenen Frauen). Kein anderes durch GEM berücksichtigtes Land hat eine geringere Gründungsquote unter über 18jährigen Frauen als Deutschland. Anstrengungen zur Erhöhung der Gründungsquote in Deutschland müssen also auch auf einen höheren Anteil der Gründerinnen abzielen. Bezogen auf die Altersstruktur ist in Deutschland, wie in allen anderen GEM-Ländern, die Gruppe der 25 bis 44-Jährigen am aktivsten. Private Investitionen in Unternehmensgründungen anderer Personen sind in Deutschland weiter verbreitet als angenommen. 4,4% der über 14-Jährigen haben während der vergangenen drei Jahre derartige Mittel zur Verfügung gestellt, womit Deutschland einen 4. Rang (knapp hinter Frankreich) belegt, also besser positioniert ist als bei der Gründungsquote. Unter diesen informellen Investoren i.w.S. sind Haushalte mit hohem Einkommen, männliche Erwachsene sowie Personen mit höherem Bildungsstand überrepräsentiert. Sie stellen einen erheblichen Teil des informellen Beteiligungsmarktes, der im übrigen auch in Deutschland das Volumen des formalen Beteiligungsmarktes klar übersteigt.

Die Beschäftigungseffekte von Gründungen stehen letztendlich hinter der überwiegenden Zahl der politischen Programme und Hoffnungen, die mit dieser Zielgruppe verbunden sind. Im Rahmen von GEM wurden Unternehmensgründungen selbst nicht analysiert. Gleichwohl deuten die Schätzungen daraufhin, daß in 1999 ca. 251 Tsd. Neugründungen etwa 226 Tsd. neue Arbeitsplätze in Deutschland (ohne Gründer) schaffen werden. Damit würden auch in Deutschland mehr Arbeitsplätze durch die Expansion bestehender Unternehmen als durch die Gründung neuer Unternehmen geschaffen werden. Erfreulich ist aus deutscher Sicht, daß die in Gründungen involvierten Erwachsenen die Zahl der im eigenen Unternehmen zukünftig Beschäftigten relativ optimistisch einschätzen: 16,2% der Gründer erwarten fünf Jahre nach Gründung wenigstens 20 Beschäftigte, womit Deutschland an vierter Stelle und klar vor ansonsten sehr gründungsstarken Ländern wie den USA und Israel liegt. Die Hoffnung auf sehr wachstumsstarke Gründungen, die sogenannten Gazellen á la SAP, scheint also zumindest nach Selbsteinschätzung der Gründer nicht völlig unrealistisch. Es sei betont, daß die Wirkungen der Gründungen auf dem Arbeitsmarkt ganz wesentlich von der Entwicklung der

Unternehmen nach der eigentlichen Gründung abhängen, wobei ein ausreichend langer (in jedem Fall mehrjähriger) Zeitraum zugrunde zu legen ist. Der Gründungsakt allein schafft nur wenige Arbeitsplätze, weshalb die Politik nicht nur die Gründungschancen, sondern auch das Wachstum junger Unternehmen unterstützen sollte.

Die Potentiale und Chancen im deutschen Gründungssektor wurden ausführlich auf Grundlage der GEM-Befragungen von Bevölkerung und Experten analysiert. Die Perzeption der sich bietenden Gründungschancen ist in der deutschen Bevölkerung eher negativ. Nur 14% der Erwachsenen glauben, daß sich derzeit günstige Chancen für eine Unternehmensgründung bieten, abgesehen vom in vielerlei Hinsicht einen Sonderfall darstellenden Japan ist dies der niedrigste Wert aller GEM-Länder. Die Experten beantworten die gleiche Frage wesentlich positiver, was grundsätzlich in fast allen Ländern der Fall. Die Diskrepanz zwischen den eher gute Gründungschancen sehenden Experten und den eher pessimistischen Einschätzungen der Bevölkerung ist aber nur in Japan und Frankreich noch größer als in Deutschland. Ob eine Person wahrgenommene Gründungschancen tatsächlich zu nutzen versucht und damit ggf. reüssiert, hängt auch von den individuellen Fähigkeiten und der Gründungsmotivation ab. Die Gründungsfähigkeit ist in Deutschland etwas besser als im Durchschnitt der anderen GEM-Länder ausgeprägt. Nur 10% der Erwachsenen haben als alleiniger oder Mitinhaber bereits Erfahrungen mit einem Unternehmen und daher 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 für Deutschland) einen höheren Wert als die Indizes für Gründungschancen und -fähigkeit. Gleichwohl ist der Vorsprung von Ländern wie den USA, Kanada oder Israel bei der Gründungsquote in erster Linie auf die höhere Motivation der Bevölkerung, und weniger auf die besseren Fähigkeiten oder die besseren 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 persönliche Sanktionierung gescheiterter Gründer sind für Deutschland charakteristisch. Immerhin sind knapp drei Viertel der erwachsenen Bevölkerung der Ansicht, die Gründung eines Unternehmens sei eine angesehene Tätigkeit, womit Deutschland im Mittelfeld der GEM-Länder liegt.

Sehr breiten Raum im vorliegenden Bericht nehmen die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ein, Faktoren also, die die individuelle Gründungsentscheidung zu beeinflussen in der Lage sind. Sieben Faktoren wurden näher analysiert, von denen vier einen starken Zusammenhang zur Gründungsquote aufweisen. Nach Ansicht der befragten Experten sind die komparativen Stärken Deutschlands in der Qualität und Quantität der gründungsfördernden politischen Programme (Rang 1) und dem Wissens- und Technologietransfer (Rang 3) zu suchen. Eher durchschnittliche Bewertungen erhält Deutschland bei der Finanzierungssitua-

tion (Beteiligungskapital etc.), einem in der politischen Debatte besonders heftig diskutierten Faktor, und der gründungsorientierten Infrastruktur. Eindeutige Schwachstellen liegen bei den sozialen und kulturellen Normen (Rang 6) sowie bei der Bildung, soweit sie unternehmerische Fähigkeiten vermittelt. Während der deutsche Bildungssektor aus vielerlei Gründen ansonsten international mit Recht gelobt wird, erzielt er im Zusammenhang mit Gründungsaktivitäten die deutlich schlechteste Bewertung aller GEM-Länder.

## **9.2 Handlungsempfehlungen für die Politik und die Wissenschaft**

Die GEM-Analysen erlauben eine Vielzahl von Empfehlungen für Aktivitäten zugunsten von Entrepreneurship in den untersuchten Ländern. Diese Empfehlungen werden zunächst generell, also für die Gesamtheit der zehn GEM-Länder, und anschließend spezifisch für Deutschland formuliert.

Der GEM-Global Report (vgl. Reynolds/Hay/Camp 1999) nennt zehn Ratschläge an die politisch Verantwortlichen der zehn GEM-Länder:

- Die politische Unterstützung von Entrepreneurship sollte ein integraler Bestandteil jeglicher Politik zur Wohlstandsmehrung der Bevölkerung sein.
- Staatliche Programme der Gründungsförderung haben einen stärkeren und direkteren Einfluß auf das Gründungsgeschehen als Programme zur Verbesserung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.
- Damit diese staatlichen Gründungsförderprogramme effizient wirken, müssen sie wohl dosiert und gut koordiniert eingesetzt werden, um von der anvisierten Zielgruppe im gewünschten Maße wahrgenommen und genutzt zu werden.
- 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.
- 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.
- Die langfristige Erhöhung der Gründungsaktivitäten erfordert substantielle Anstrengungen des gesamten Bildungssektors, besonders aber der Fachhochschulen und Universitäten.
- Die Entwicklung von Fähigkeiten zur Unternehmensgründung sollte in spezielle Aus- und Weiterbildungsprogramme auf allen Ebenen des Bildungssystems als Lernziel aufgenommen werden.
- Unabhängig von der Ebene des Bildungssystems sollte die individuelle Fähigkeit des Erkennens und Ausnutzens von Gründungschancen gefördert werden.

- Die Fähigkeit einer Gesellschaft, sich mit steigenden Einkommensdisparitäten als Folge zunehmender Gründungsaktivitäten zu arrangieren, ist ein charakteristisches Merkmal einer Kultur der Selbständigkeit und daher zu fördern.
- Politiker aller Couleur und Meinungsführer auf allen Gebieten spielen eine zentrale Rolle bei der Entwicklung einer neuen Kultur der Selbständigkeit innerhalb der Gesellschaft.

Mehrere dieser für die GEM-Länder insgesamt gültigen Empfehlungen sind auch für Deutschland sinnvoll. Trotzdem sollen im folgenden die auf Deutschland gemünzten Ratschläge an die verschiedenen Akteure im Gründungssektor explizit vorgestellt werden, denn Deutschland hat spezifische Stärken und Schwächen bei den einzelnen Determinanten des Gründungsgeschehens, auf die die Politik zu reagieren hat. Kurz vor Beginn der GEM-Analysen hat das RWI (vgl. Frick u.a. 1998) eine Vielzahl von politischen Empfehlungen in Richtung einer neuen Kultur der Selbständigkeit in Deutschland formuliert, die sich auf die Veränderung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (Steuerrecht, Altersvorsorge, Bildungswesen, Verwaltung/Bürokratie, Frauenförderung), Mobilisierung der intermediären Institutionen (Kammern, Gründerzentren, Technologietransferstellen, Kapitalgesellschaften, lokal zentralisierte Gründungsnetzwerke) beziehen. Auf diese auch von den GEM-Forschern vorwiegend als adäquat eingeschätzten Empfehlungen wird hiermit explizit hingewiesen, ohne sie aber darzustellen, da sie nicht aus den empirischen Ergebnissen des GEM-Projektes ableitbar sind.

Es liegt nahe, sich zunächst und am ausführlichsten mit der Politik selbst zu beschäftigen, denn diese hat in Deutschland eine Vielzahl von Programmen aufgelegt, deren explizites Ziel die Unterstützung von Gründungen ist. Die Zusammenfassung der Ergebnisse hat gezeigt, daß die Qualität dieser Programme insgesamt von den deutschen Experten so positiv eingeschätzt wird wie in keinem anderen der zehn Länder. Offensichtlich liegt in der Qualität der Gründungsförderprogramme also in der Tat ein komparativer Vorteil Deutschlands. Die Politik sollte der Devise "Stärken stärken" folgen und versuchen, diesen Vorteil der hohen Qualität zu halten, aber zugleich vorhandene Schwachstellen zu verringern. Glaubt man den Experten, dann ist insbesondere eine stärkere Konzentration der Programme und Maßnahmen auf weniger Institutionen und Personen ("Angebot aus einer Hand") anzustreben, wofür die lokale bzw. regionale Ebene prädestiniert scheint. Auch eine gemäßigte Reduzierung der Zahl der Programme könnte sich als hilfreich erweisen. Generell sollte die bundesrepublikanische 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"). Letztere möchten insbesondere helfen - und zwar jenen Personen, die gründen wollen und bei der Umsetzung

ihres Wunsches durch Hemmnisse beeinträchtigt werden. Solche Programme zielen insbesondere darauf ab, tatsächliche oder von den potentiellen Gründern vermutete Gründungshemmnisse zu beseitigen, die Kosten der Gründung zu verringern und die Überlebenswahrscheinlichkeit zu erhöhen. Anreizorientierte Instrumente dagegen versuchen, die Motivation von Gründern und potentiellen Finanziers zu erhöhen. Solche ökonomischen oder sozialen Anreize können sich in Steuererleichterungen, Preisen und Ehrungen usw. äußern. Die GEM-Analysen haben gezeigt, daß die Länder mit besonders hohen Gründungsquoten eher Anreizinstrumente einsetzen, also die Motivation der Bevölkerung steigern wollen. In Deutschland dagegen dominieren unterstützende Maßnahmen. Ergänzende Maßnahmen anreizorientierter Gründungsförderpolitik würden das von den Experten schon jetzt positiv bewertete politische Instrumentarium qualitativ noch weiter verbessern. In jedem Fall aber hat GEM gezeigt, daß auch in Deutschland die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen einen stärkeren Einfluß auf Gründungsaktivitäten (und damit den Wohlstand der Volkswirtschaft) haben als die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen allgemein. Die Politik sollte also Gründungen durch die Verbesserung der gründungsspezifischen Rahmenbedingungen explizit unterstützen und sich nicht nur einer an den allgemeinen Rahmenbedingungen orientierten Strategie befleißigen.

Die zweite eindeutige Stärke Deutschlands unter den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ist der Wissens- und Technologietransfer von Forschungseinrichtungen in Jungunternehmen. Gründer haben in Deutschland erstens relativ wenig Probleme, an neues Wissen zu gelangen und können zweitens auf ein international hervorragendes Angebot an Know how an Universitäten und Fachhochschulen zurückgreifen, das seit Jahren in vielen strategisch wichtigen Technologiebereichen zu den weltweit besten gehört. Auch das allgemein hohe Bildungsniveau (allerdings nicht bezogen auf gründungsrelevantes Wissen!) ist ein Vorteil Deutschlands gegenüber den meisten übrigen GEM-Ländern. Zwar muß Deutschland bei Gründungen direkt aus den Hochschulen heraus aufholen, zumindest gegenüber den Ländern mit den höchsten Gründungsquoten. Ein solcher Technologietransfer "über Köpfe" ist noch immer die effizienteste Form des Wissenstransfers. Allerdings scheint sich hier in jüngster Zeit in den Reihen der Politik und Teilen der Wirtschaft gleichfalls einiges zu tun, wie die zahlreichen Programme des Bundes und vieler Länder zur Förderung universitärer Unternehmensgründungen belegen.

Diese Initiativen sind dringend nötig, denn der Bildungssektor stellt die zentrale Schwachstelle Deutschlands unter allen Faktoren dar, die die Gründungsaktivitäten beeinflussen. Keine andere der neun analysierten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen erhält von den deutschen Experten eine schlechtere Note als die Bildung. Zugleich wird dieser Sektor in keinem der anderen GEM-Länder negativer bewertet als in Deutschland. Die Kritik bezieht sich auf den gesamten Bildungssektor, nicht nur auf den Hochschulbereich. Bereits in der Primarstufe sollten Kreativität und Eigeninitiative viel stärker als bisher gefördert und gefordert

werden. In der Sekundarstufe hat die Vermittlung wirtschaftlicher und unternehmerischer Basiskenntnisse noch immer ein zu geringes Gewicht. An den Universitäten und - hier besonders - den Fachhochschulen schließlich ist viel stärker als in der Vergangenheit darauf hinzuwirken, daß die Absolventen die selbständige Erwerbstätigkeit als mindestens gleichberechtigte Alternative kennenlernen und die dafür notwendige Fähigkeiten, sofern in Bildungseinrichtungen vermittelbar, erwerben können. Nicht nur ihre Praxisorientierung spricht dafür, daß die Fachhochschulen dafür besser geeignet sind als die qua Auftrag der wissenschaftlichen Forschung (und Lehre) verpflichteten Universitäten. Es ist deshalb jede Initiative zu begrüßen, die das Image der Fachhochschulen verbessert. Dadurch könnte wenigstens mittelfristig erreicht werden, daß die große Zahl der Studierenden der Betriebswirtschaftslehre, die insbesondere aus Imagegründen an Universitäten ihre Abschlüsse zu machen versuchen, ohne an wissenschaftlicher Ausbildung per se interessiert zu sein, sich an jene Bildungseinrichtungen wenden, die ihren Bedürfnissen (nach praxisorientierter Ausbildung, auch zur Selbständigkeit) und ihren Fähigkeiten (nicht-wissenschaftliche Tätigkeit) weit besser entsprechen.

Die Bildungspolitik allein ist aber dann überfordert, wenn soziale und kulturelle Normen und Werte ein Hemmnis für Gründungsaktivitäten darstellen. Und damit ist der zweite wichtige Schwachpunkt Deutschlands bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen angesprochen. Zwar ist die Gründung eines Unternehmens eine gesellschaftlich durchaus angesehene Tätigkeit. Auch die Motivation, dies tatsächlich zu tun, ist hierzulande höher als oft vermutet. Sie wäre aber sicher noch weitaus höher, wenn gescheiterte Gründer einerseits und besonders erfolgreiche Gründer (die dies auch nach außen zeigen) andererseits nicht dermaßen sozial diskriminiert würden, wie dies die Befragungen belegen. Hinzu kommt, daß die Fähigkeit, sich bietende Gründungschancen zu erkennen, in Deutschlands Bevölkerung offensichtlich weniger ausgeprägt ist als in den anderen GEM-Ländern. Dieser Aspekt kann indirekt durch bildungspolitische Maßnahmen beeinflußt werden, was in noch stärkerem Maße für die Gründungsbefähigung gilt, die in Deutschland ebenfalls relativ schlecht ist.

Soziale Normen dagegen entwickeln sich über Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte und ändern sich entsprechend langsam. Die Politik hat dazu in der jüngeren Vergangenheit gute Initiativen entwickelt, die zu einer Klimaverbesserung gegenüber der Zeit vor 30 Jahren beigetragen haben. Die weitverbreitete Risikoaversion in der arbeitenden Bevölkerung (Priorität der vermeintlich sicheren abhängigen Beschäftigung bei Großunternehmen oder dem Staat) und die begrenzte Popularität von persönlicher Eigenständigkeit, Unabhängigkeit (z.B. auch vom Staat) und Kreativität sind aber durch Politik kaum und kurzfristig gar nicht veränderbar. Dabei ist Wert darauf zu legen, daß nicht Selbständigkeit per se - die Selbständigenquote Deutschlands insgesamt liegt eher im Durchschnitt der Länder und z.B. höher als in den USA -, sondern der Entrepreneurship-Gedanke mit dem Anstreben eines stark wachsenden Unter-

nehmens, in dem der Gründer seine eigenen Ideen umsetzt, populärer werden. Es ist zu hoffen, daß durch die zunehmende Zahl an Gründungen ausreichend Vorbilder entstehen, die wachsenden Teilen der Bevölkerung die Machbarkeit ökonomischer Selbständigkeit vorleben. Die Gründung eines Unternehmens wie auch ggf. dessen Schließung muß einfach eine Selbstverständlichkeit werden, eine ganz gewöhnliche Alternative zur abhängigen Erwerbstätigkeit - also "no big deal", wie dies in den USA, Kanada und Israel, den drei Ländern mit den höchsten Gründungsquoten der GEM-Länder der Fall ist. Allerdings ist nicht nur das Verhalten potentieller Gründer von sozialen Normen geprägt. Auch Finanzierungsinstitutionen oder staatliche Einrichtungen können z.B. durch ihre Attitüde gegenüber einmal gescheiterten Gründern einiges zur langfristigen Veränderung von Normen und zur kurzfristigen Verbesserung des Gründungsklimas beitragen. Existenzgründer verdienen zumeist eine zweite Chance, die ihnen durch die Novelle des Insolvenzrechts (z.B. die Restschuldbefreiung) seit 1.1. 1999 eher gegeben wird.

Die Finanzierung von Unternehmensgründungen ist in Deutschland zwar eine der am heftigsten diskutierten Elemente der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Sie stellt aber weder eine komparative Stärke noch eine 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 Überlebenschance beitragen können (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 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 genannten und sehr deutlich führenden Nationen unterscheidet sich Deutschland insbesondere durch die geringe Beteiligung von Frauen an den Gründungen. Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen durch Frauen sind deshalb zu begrüßen. Hierbei sollte explizit angestrebt werden, daß sich Gründerinnen nicht wie bisher auf spezifische Branchen konzentrieren, die oft hohe Schließungsquoten und geringe Wachstumsaussichten kennzeichnen. Wenn Risikoaversion nicht geschlechtsneutral ist, wofür einige Argumente sprechen, dann ist in Erziehung und Ausbildung darauf hinzuwirken, daß Mädchen und Frauen zu Selbstbewußtsein und zur Nutzung ihrer tatsächlichen (und nicht primär der vermeintlichen) Fähigkeiten animiert werden. Dies würde die Gründungsneigung und -befähigung des weiblichen Teils der Bevölkerung erhöhen. In jedem Fall schlummert hier ein extrem unterausgeschöpftes Gründerpotential, das die Referenzstaaten bislang wesentlich besser genutzt haben. Die Förderung von Gründerinnen wird damit zu einem Element einer Förderpolitik, deren Ziel es sein muß, möglichst viele Gründungswillige und Gründungsfähige zu aktivieren.

Ein ganzes Kapitel des Länderberichtes Deutschland hat sich mit regionalen Unterschieden der Gründungsaktivitäten beschäftigt. Dies geschah insbesondere aufgrund folgender Argumentation. 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 kurzfristige 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 Umfeldes. 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.

Abschließend seien aus Sicht der Wissenschaft noch wenige Bemerkungen zur Rolle der wissenschaftlichen Forschung erlaubt. Entrepreneurship-Forschung hat in Deutschland lange Zeit ein Schattendasein gefristet. Alle Aufmerksamkeit der Forschung und der Lehre insbesondere in der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre, aber auch in benachbarten Disziplinen, die sich mit ökonomischen Inhalten beschäftigen, galt den Großunternehmen. Bis heute dominieren etwa in Theorien des sektoralen Strukturwandels oder des innovationsbasierten Wachstums Aussagen und Argumente, die im wesentlichen an großbetrieblichen Strukturen orientiert sind. Hier besteht eine große Diskrepanz zwischen den seit wenigen Jahren von der Politik geforderten "Neuen Kultur der Selbständigkeit" einerseits und dem Engagement der Wissenschaft in Forschung und Lehre andererseits. Das sehr negative Urteil der GEM-Experten zum deutschen Bildungssystem - explizit an Universitäten und Hochschulen - bezieht sich exakt auf diesen Aspekt. Studierende, die von ihren Hochschullehrern und aus Lehrbüchern nichts zu Entrepreneurship erfahren, fehlt ein wesentlicher Bestandteil der Gründungsfähigkeiten.

Allerdings bewegt sich in jüngster Vergangenheit etwas. Die erwähnten Gründungslehrstühle zielen in die richtige Richtung, auch wenn die Resonanz auf die Ausschreibungen - nicht ganz unerwartet - eher dürftig ist. Da jahrzehntelang keine Gründungsforscher ausgebildet wurden, mangelt es natürlich bei kurzfristiger Ausschreibung von mehr als 20 Gründungslehrstühlen an ausreichend qualifizierten Kandidaten, die sowohl die praktischen Gründungsfähigkeiten vermitteln als auch die Gründungsforschung kompetent vertreten können. Hier ist eine sinnvolle Arbeitsteilung zwischen den Fachhochschulen und den Universitäten empfehlenswert - und zwar sowohl bei den Professuren als auch bei den Studierenden. Dies braucht einige Jahre. Ein Schritt in die richtige Richtung ist auch die Bewilligung des DFG-Schwerpunktprogramms "Interdisziplinäre Gründungsforschung" (1997-2002), in dessen Rahmen zumindest mittelfristig von Wissenschaftlern verschiedener Disziplinen (neben Betriebswirtschaftslehre insbesondere Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsgeographie, Soziologie, Psychologie) zu Gründungsprozessen geforscht werden kann und so - als Nebeneffekt - die Basis für eine kritische Masse an Nachwuchswissenschaftlern gelegt werden kann.