



Global Entrepreneurship Monitor



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 2000

ROLF STERNBERG

CLAUS OTTEN

CHRISTINE TAMÁSY

Universität zu Köln

Köln, Dezember 2000

© Copyright Rolf Sternberg, Claus Otten, Christine Tamásy, Universität zu Köln

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

Internet: <http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigeo/index.html>

Diese Studie wurde mit Förderung des BMBF und der DtA erstellt. Weder das BMBF noch die DtA haben das Ergebnis der Studie beeinflusst; die Verfasser tragen allein die Verantwortung.

Projektleitung: Prof. Dr. Rolf Sternberg
Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut
Universität zu Köln

Titelseite und Abbildungen: Stephan Pohl, Köln

Druck: Buch- und Offsetdruck Schumacher, Köln

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	4
1. Das Wichtigste in Kürze	5
Zentrale Ergebnisse des Länderberichts Deutschland 2000	5
Zentrale Ergebnisse des Global Reports 2000	7
2. Warum sind Gründungen volkswirtschaftlich wichtig?	8
3. Was ist der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)?	9
Das GEM-Modell	10
Die Daten	11
Die Methoden und der Aufbau dieses Länderberichts	12
4. In welchem Umfang variiert das Niveau der Entrepreneurship- Aktivitäten?	14
Private Investitionen in Gründungen	15
Aktivitäten in Entrepreneurship nach Alter und Geschlecht.....	16
Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum	17
5. Welche Gründungschancen und Gründungspotentiale existieren?	18
6. Wie wirken die gründungsrelevanten Rahmenbedingungen in Deutschland?	21
Positive Faktoren.....	22
Finanzierung	22
Staatliche Förderprogramme und politische Rahmenbedingungen	24
Negative Faktoren	27
Bildung und Ausbildung.....	27
Kulturelle und soziale Normen	29
7. Welche Unterschiede bestehen zwischen Deutschlands Regionen?	31
Regionale Unterschiede bei der Gründungsquote	31
Regionale Unterschiede im Gründungsklima (Chancen und Potentiale)	33
8. Was ist politisch zu tun?	38
9. Perspektiven des Global Entrepreneurship Monitor	39
Bisherige Publikationen zu GEM	40
Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2000: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	41

Vorwort

Das Gründungsgeschehen liefert wichtige Indikatoren für die Regenerationsfähigkeit und den Strukturwandel der deutschen Wirtschaft. Daten über die Entwicklung der Anzahl von Gründungen oder die Rahmenbedingungen bei Vorbereitung und Vollzug der Gründung junger Unternehmen stellen daher wertvolle Basisinformationen für die Wirtschaftspolitik dar. Diesem Informationsbedarf steht nach wie vor eine unzureichende Informationsbasis gegenüber. Zwar kann dem statistischen Jahrbuch die Anzahl der Enten oder Gänse in Hamburg oder Schleswig-Holstein entnommen werden, nicht jedoch die Anzahl der Existenzgründungen.

Der Entwicklungsstand des Gründungsgeschehens in der Bundesrepublik Deutschland kann in Zeiten der Globalisierung und der New Economy nicht allein im Rahmen einer Betrachtung des eigenen Nabels ermittelt werden. Für eine aussagekräftige Analyse ist vielmehr ein internationaler Vergleich vonnöten, für den es bislang jedoch keine zuverlässige empirische Basis gab. Die dafür oft herangezogene Selbständigenquote ist, wenn überhaupt, nur mit grossen Einschränkungen international kompatibel. Sie wurde nicht für solche Vergleiche konzipiert und wird methodisch sehr unterschiedlich ermittelt. Die Anzahl der Selbständigen wird lediglich statisch-summarisch abgebildet - unabhängig vom Gründungsjahr(zehnt) und ohne jede Information über die aktuelle Anzahl von start-ups.

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) stößt in diese informatorischen Lücken. Die von GEM alljährlich generierte start-up-Quote gibt bevölkerungsrepräsentativ über die aktuelle Anzahl der start-ups Auskunft und besitzt damit im Unterschied zur Selbständigenquote dynamischen Charakter. Erstmals können aussagekräftige internationale Vergleiche des Gründungsgeschehens sowie dessen Rahmenbedingungen gemacht werden. Und das mit Methoden der empirischen Primärforschung, die von einem international anerkannten wissenschaftlichen Konsortium unter Führung des Babson Kollege, Boston, und der London Business School definiert und überwacht werden. In der Bundesrepublik Deutschland bereichert Prof. Dr. Sternberg von der Universität Köln die internationalen Analysen mit Daten und Fakten zum nationalen Gründungsgeschehen und dessen Infrastruktur.

Im Jahr 2000 wird nun der zweite GEM-Länderbericht vorgelegt. Nachdem sich im Jahr 1999 zehn Länder an GEM beteiligt hatten, ist die Anzahl der untersuchten Länder bereits im Jahr 2000 auf 21 angestiegen. Den Initiatoren ist damit eine Verfestigung und Weiterentwicklung ihres methodischen Ansatzes gelungen. Die große internationale

Nachfrage nach diesem neuen empirischen Instrument zeigt, welche Bedeutung dem Gründungsgeschehen weltweit beigemessen wird und wie drängend die Probleme der Informationsbeschaffung auch in anderen Ländern sind.

Umso interessanter ist der Blick auf die Ergebnisse der GEM-Länderberichtes im Jahr 2000. Daß die Gründungsdynamik in Deutschland ebenso wie die Qualifizierungsmöglichkeiten nach wie vor hinter den USA hinterherhinken, kann nicht überraschen. Eine neue Kultur - und das gilt gerade auch für die Kultur der Selbständigkeit - kann sich nicht in kurzer Zeit entwickeln. Daß die Autoren trotz der kurzen Zeitspanne, in der das Thema Entrepreneurship bislang auf der politischen Agenda weit oben steht, bereits eine zunehmende Bereitschaft zur Selbständigkeit vermelden können, kann durchaus mit einer gewissen Zufriedenheit über die richtige Richtung der eingeleiteten Maßnahmen zur Kenntnis genommen werden.

Zu berücksichtigen ist die durchaus differenzierte Bewertung der Situation in Deutschland. Geht es beispielsweise um die Förderangebote bei der Finanzierung junger Unternehmen, werden die besten Noten erteilt. Die Förderbanken des Bundes und der Länder in Deutschland leisten hierzu einen wichtigen Beitrag. Die Deutsche Ausgleichsbank ist als Gründer- und Mittelstandsbank mit ihrem Produktspektrum ebenso wie die tbG gut positioniert. Zu den von GEM identifizierten Schwachpunkten zählt hingegen die Qualifizierungsseite. An deutschen Schulen und Hochschulen waren Wirtschaft und Selbständigkeit lange Zeit kein Thema. Die DtA hat dieses Manko erkannt und bereits vor einigen Jahren eine Stiftungsinitiative für Entrepreneurship-Lehrstühle gestartet, der inzwischen zahlreiche andere namhafte Unternehmen gefolgt sind. Ein von der Arbeitsgemeinschaft Schule-Wirtschaft im Auftrag der DtA entwickelter Ordner mit Schulmaterialien gibt darüber hinaus Lehrern von weiterführenden Schulen in ganz Deutschland die Basis, Wirtschaftsthemen kompetent in ihren Unterricht einzubringen.

Wenngleich die GEM-Ergebnisse für das Jahr 2000 keinen Grund zur Selbstzufriedenheit geben - die Anfänge für eine neue Kultur der Selbständigkeit sind auch in Deutschland gemacht. Allerdings muß der eingeschlagene Weg konsequent weitergegangen werden. Erst dann können wir die Früchte unserer Arbeit ernten. GEM wird uns dabei auch in den nächsten Jahren den Spiegel vor die Augen halten und hoffentlich ein sich weiter positiv entwickelndes Bild vermitteln können.

Dr. Michael Bornmann
Vorstand der Deutschen Ausgleichsbank

1. DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

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 Ergebnisse werden zunächst mit explizitem Bezug auf Deutschland (gemäß vorliegendem Länderbericht) und anschließend aus internationaler Sicht des GEM-Konsortiums (entsprechend des im November 2000 vorgelegten Global Reports) zusammengefaßt.

Die meisten Resultate des Länderberichtes Deutschland 2000 basieren in diesem Jahr auf mehr als 7.000 Telefonbefragungen von Bürgern, auf 75 Experteninterviews sowie der Nutzung zahlreicher Sekundärstatistiken. Damit ist der Erhebungsaufwand in Deutschland wesentlich höher als in allen anderen 20 GEM-Ländern, was durch die großzügige Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und der Deutschen Ausgleichsbank möglich wurde.

Das GEM-Modell und die verwendete Methodik haben sich insgesamt bewährt, so daß gegenüber 1999 nur marginale Modifikationen erforderlich waren. Das Erhebungsdesign wurde weiter verfeinert und die Stichproben der Bevölkerungsbefragung drastisch vergrößert, was in Deutschland als erstem GEM-Land auch interregionale Vergleiche ermöglicht.

Zentrale Ergebnisse des Länderberichts Deutschland 2000

- In Deutschland versuchte im Sommer 2000 einer von 25 Erwachsenen ein Unternehmen zu gründen und gilt somit als nascent entrepreneur. Damit belegt Deutschland Rang 8 unter den 21 GEM-Ländern), deutlich

hinter Ländern wie die USA und Kanada, aber klar vor Frankreich oder Japan. Verglichen mit 1999 hat sich Deutschlands relative Position verbessert (damals Rang 6 unter den damals zehn GEM-Ländern, heute Rang 3 unter denselben zehn Ländern).

- Ebenfalls verbessert hat sich gegenüber 1999 die relative Position Deutschlands beim Anteil derjenigen Personen, die finanzielle Mittel für eine Gründung Anderer zur Verfügung stellen. Mit einem Anteil von 3,94 % liegt Deutschland auf Rang 5 und wird damit unter den bereits 1999 an GEM beteiligten Staaten nur von den USA übertroffen. 1999 lag der Prozentanteil privater Investoren („family, friends, fools“) zwar höher (4,39 %), zwei der damals besser platzierten GEM-Länder (Frankreich und Israel) hat Deutschland nun aber hinter sich gelassen.
- In Deutschland, wie in allen GEM-Ländern, sind Frauen seltener in Gründungen involviert als Männer. Auf 2,44 Gründer kommt hierzulande eine Gründerin, was Rang 11 entspricht. Zwar verbessert Deutschland sich damit gegenüber 1999, als es diesbezüglich den letzten Rang der zehn Länder belegte. Weiterhin bestehen aber bzgl. der Auslastung des weiblichen Gründerpotentials beträchtliche Unterschiede gegenüber gründungsstarken GEM-Ländern wie z.B. Kanada, den USA oder Australien, in denen der Frauenanteil signifikant höher ist.
- Gemäß der GEM zugrundeliegenden Hypothesen sind die Ursachen unterschiedlicher Gründungsquoten insbesondere in der zwischen Ländern differierenden Perception der Gründungschancen und der Gründungsmotivation zu suchen. Hier zeigt sich für Deutschland ein uneinheitliches Bild. Positiv ist anzumerken, daß sowohl Unternehmensgründer generell als auch solche mit offensichtlich großem Erfolg in weiten Teilen der Gesellschaft respektiert sind (jeweils etwa 80 %), womit Deutschland international einen Mittelplatz belegt. Andererseits ist nur in zwei ostasiatischen Ländern die Angst vor einem Scheitern mit einer Gründung noch weiter verbreitet als in Deutschland, wo dies fast die Hälfte der Befragten von einer Gründung abhalten würde. Die Gründungschancen, auch dies ein Schwachpunkt Deutschlands (Rang 14), werden nur von circa 30 % der Erwachsenen als positiv eingeschätzt.
- Gründungseinstellungen der Bevölkerung werden von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflusst.

Komparative Stärken besitzt Deutschland diesbezüglich bei der Finanzierung sowie den staatlichen Förderprogrammen und politischen Rahmenbedingungen. Gegenüber 1999 hat sich Deutschlands relative Position bei den Facetten der Gründungsfinanzierung beträchtlich verbessert. Beim Angebot an Eigen- und Fremdkapital für Gründer belegt Deutschland einen hervorragenden zweiten Platz unter den 21 Staaten. Auch das Angebot an Risikokapital und die Verfügbarkeit privater Investoren werden mittlerweile überdurchschnittlich positiv bewertet (Rang 7). Die Existenz und die Qualität staatlicher Förderprogramme als Indiz für den hohen Stellenwert des Themas „Gründungen“ in der Politik werden, wie schon 1999, verglichen mit den meisten anderen Staaten sehr positiv bewertet (Rang 3).

- Zwei im Länderbericht Deutschland näher behandelte Schwachpunkte sind die Bildungs- und Ausbildungssituation sowie die sozialen und kulturellen Werte und Normen (jeweils Rang 14). Bei beiden gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ist der Zusammenhang zur Gründungsquote sehr stark und bei beiden belegte Deutschland auch 1999 bereits hintere Rangplätze. Allerdings hat sich der Abstand zum Durchschnittswert aller GEM-Länder verringert, was als vorsichtiger Trend zum Besseren gedeutet werden darf, denn zwei der bereits 1999 berücksichtigten GEM-Länder hat Deutschland nun überflügelt (Frankreich, Japan). Zu betonen ist zudem, daß ein Teil der politischen Rahmenbedingungen auch weiterhin als sehr negativ bewertet wird: beim sogenannten „Policy Regulation Index“ belegt Deutschland nur Rang 17. Kritisiert wird insbesondere die gründungshemmende Steuergesetzgebung sowie eine als allzu stark empfundene staatliche Regulierung, wobei zwischen der Wahrnehmung und der tatsächlichen Existenz zu unterscheiden ist. In jedem Fall beeinflußt die - eher negative - Wahrnehmung solcher Gründungshindernisse aber die Gründungsneigung.
- Regionale Unterschiede der Gründungsneigung und des Gründungsklimas sind in Deutschland für den Sommer 2000 empirisch nachweisbar. Die Gründungsaktivitäten, wie sie im GEM definiert werden, unterscheiden sich vor allem zwischen West- und Ostdeutschland, zwischen den Bundesländern sowie zwischen ausgewählten Raumordnungsregionen. Dabei weisen Westdeutschland, die Bundesländer Bayern und Hessen sowie die Raumordnungsregionen Mün-

chen und Rhein-Main besonders günstige Werte auf. Die Unterschiede in den Gründungsquoten lassen sich zumindest partiell auf das differierende Gründungsklima (z.B. Beurteilung der Gründungschancen, Image von erfolgreichen bzw. gescheiterten Gründern, Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis) zurückführen. Ostdeutschland als Ganzes sowie Raumordnungsregionen ohne dominierende Agglomerationen haben hier derzeit Nachteile. Die Resultate zu den regionalen Unterschieden weichen von jenen anderen Studien zum Gründungsgeschehen ab, was vorwiegend mit einer anderen Definition von Gründungsaktivitäten bzw. mit der Aktualität der in GEM erhobenen Daten zu erklären ist.

- Nach Ansicht der Verfasser kann Deutschland mittel- bis langfristig insbesondere durch Maßnahmenbündel in vier Politikfeldern die Gründungsquote erhöhen. Daß dies volkswirtschaftlich sinnvoll ist, hat GEM durch den Nachweis eines statistisch starken Zusammenhangs zwischen Gründungsquote und Wirtschaftswachstum in den 21 GEM-Staaten belegt. Erstens sind Maßnahmen zu begrüßen, die die Zahl und den Anteil der Gründerinnen erhöhen, denn hier liegt das größte unausgeschöpfte Potential. Diese ehrgeizige Ziel erfordert aber mehr als nur reine Gründungsförderpolitik. Zweitens sollte der Vermittlung ökonomischer Grundkenntnisse und gründungsbezogener Fähigkeiten in der Primar- und Sekundarstufe des deutschen Bildungssystems größere Beachtung geschenkt werden. Langfristig erfolgt so ein Schritt in Richtung einer „Kultur der Selbständigkeit“, mit dem ein grundlegender Wandel der sozialen und kulturellen Normen eingeleitet würde. Selbständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative können am effektivsten bei Heranwachsenden vermittelt werden, also beim Eintritt in das Bildungssystem. Für einen Teil der Bevölkerung vermögen auch die Hochschulen einen wichtigen Beitrag zu leisten. Aufgrund noch immer bestehender systemimmanenter Schwachstellen (z.B. bei der Rolle von Hochschulen und Universitäten für Forschung und Lehre im Bereich Entrepreneurship) sollten aber kurzfristig keine spektakulären Erfolge erwartet werden, was auch für Gründungslehrstühle gilt. Drittens kann sich die Politik der negativen Wahrnehmung tatsächlicher oder nur vermeintlicher bürokratischer und fiskalischer Hemmnisse und Regulierungen nicht verschließen. Dort wo diese Hemmnisse grün-

dungsspezifisch sind oder wirken, ist auf einen Abbau hinzuwirken.

Viertens sollten regional unterschiedliche Gründungsklimate besser als bisher genutzt und beeinflusst werden. Die erkennbaren Unterschiede in den Gründungsquoten der deutschen Regionen haben ihre Ursachen zumindest teilweise in Differenzen der regionalen Gründungsklimate. Volkswirtschaftlich kann es sinnvoll sein, räumliche Gründungscluster zu fördern, von denen positive Ausstrahlungseffekte zu erwarten sind. Die Politik des Bundes, der Länder und größerer Agglomerationen sollte entsprechend abgestimmt sein. Seitens des Bundes ergriffene Maßnahmen der jüngeren Vergangenheit, die regional differenzierend Gründungsförderung nach dem Motto „Stärken stärken“ betreiben, sind zu begrüßen und zu verstetigen.

Zentrale Ergebnisse des Global Reports 2000

Während die bisherigen Resultate explizit auf Deutschland bezogen sind, lassen sich für die 21 GEM-Länder insgesamt folgende zentrale Ergebnisse für das Jahr 2000 formulieren (vgl. Reynolds et al. 2000):

- Das Niveau der Gründungsaktivitäten differiert beträchtlich zwischen den 21 Ländern. Während in Brasilien zum Zeitpunkt der Erhebungen (Sommer 2000) eine von acht erwachsenen Personen dabei ist, ein Unternehmen zu gründen, liegen die entsprechenden Werte in den USA bei 1:10, in Australien bei 1:12, in Deutschland und Großbritannien bei 1:25, in Finnland und Schweden bei 1:50 und in Irland und Japan bei 1:100. Ähnlich große Länderunterschiede bestehen beim Anteil der Erwachsenen, die sich in jungen Unternehmen (jünger als 42 Monate) engagieren; die Spanne reicht von 8,97 % in Südkorea über 1,36 % in Deutschland bis zu 0,30% in Irland.
- Zwischen Entrepreneurship und volkswirtschaftlichem Wachstum besteht ein nachweisbarer Zusammenhang. Unter vergleichbaren Ländern werden statistisch hochsignifikante Korrelationskoeffizienten bis zu 0,7 erreicht. Alle Länder mit starken Gründungsaktivitäten kennzeichnet ein überdurchschnittliches volkswirtschaftliches Wachstum. Umgekehrt haben nur wenige

stark wachsende Staaten geringe Gründungsaktivitäten.

- Die meisten Unternehmen werden von Männern gegründet und geführt, insbesondere solchen zwischen 25 und 34 Jahren. Über alle Länder betrachtet sind Männer doppelt so häufig in Gründungen involviert wie Frauen. Die Relation männliche zu weibliche Gründer variiert von 5:1 in Finnland bis zu weniger als 2:1 in Brasilien, wenn als Gründer/Innen jene 18-64-Jährigen gelten, die sich in werdenden oder jungen Unternehmen engagieren.
- Bildung spielt eine wesentliche Rolle für das Niveau der Gründungsaktivitäten. Der Anteil der Erwachsenen mit mindestens Hochschulreife erklärt allein etwa 40 % der Unterschiede der Gründungsaktivitäten zwischen den GEM-Ländern. Die Vermittlung ausreichender und angemessener Ausbildung (auch) in gründungsrelevanten Aspekten zählt nach Ansicht der meisten Experten aller Länder zu den wesentlichen politischen Forderungen auf dem Weg zu einer „entrepreneurial society“.
- Politische Maßnahmen zur Förderung von Gründungsaktivitäten sollten nicht auf den Gründungssektor per se beschränkt bleiben. Auch allgemeinere Merkmale des ökonomischen Systems der Länder spielen eine wichtige Rolle. Staaten mit überdurchschnittlichen Gründungsaktivitäten sind beispielsweise gekennzeichnet durch relativ geringe Unternehmens- und Personensteuern, durch flexible Arbeitsmärkte sowie durch niedrige Lohnnebenkosten.
- Das Image von Gründern und Gründungen in der Gesellschaft differiert zwischen den Ländern erheblich. Insbesondere die Angst, mit einer Gründung zu scheitern sowie das gesellschaftliche Ansehen von Gründern sind hier zu nennen. Die Ausprägungen dieser und anderer Variablen bezeichnen signifikante Unterschiede bezüglich sozialer und kultureller Werte bzw. Normen und trennen Staaten mit hohem von solchen mit geringen Gründungsaktivitäten.

2. WARUM SIND GRÜNDUNGEN VOLKSWIRTSCHAFTLICH WICHTIG?

Während der 1990er Jahre hat sich in Deutschland die Rolle neuer Unternehmen in der Volkswirtschaft erheblich verändert. Die relative Bedeutung neuer Unternehmen für den technologischen Wandel hat zugenommen. Auf dem Kapitalmarkt, insbesondere für Beteiligungskapital, haben nachhaltige Strukturveränderungen stattgefunden. Schließlich war eine gewachsene Turbulenz der Unternehmensentwicklung insbesondere in Ostdeutschland unübersehbar. Dennoch stellen vor kurzer Zeit gegründete, zumeist sehr kleine Unternehmen auch in Deutschland noch immer ein Segment der gesamten Wirtschaft dar, über dessen volkswirtschaftliche Bedeutung wenig bekannt ist. Obwohl viele Politiker dieses Thema zu Recht mit der Vermutung entdeckt haben, Jungunternehmen seien bislang allzusehr vernachlässigt worden, können sie sich nicht auf allgemein anerkannte und verlässliche Daten stützen, die einen internationalen Vergleich erlauben. Bereits der Mangel einer amtlichen Gründungsstatistik steht dem in Deutschland entgegen.

Nicht nur in der Empirie, sondern auch in der Theorie bestehen Lücken. Die traditionellen Wachstumstheorien behandeln den Gründungssektor bestenfalls am Rande, im Mittelpunkt stehen stets Großunternehmen sowie die von ihnen dominierten Wirtschaftszweige. In Zeiten einer starken, insbesondere von multinationalen Konzernen geprägten Globalisierung wird diese Argumentation scheinbar noch unterstützt. Auch die neueren Wachstumstheorien eines Paul Krugman oder Paul Romer betonen nicht explizit die volkswirtschaftliche Rolle von Unternehmensgründungen, obgleich sie gegenüber den traditionellen Wachstumstheorien zahlreiche Vorteile besitzen, wie z.B. die Endogenisierung des technischen Fortschritts. Sieht man von Schumpeters Plädoyer für die schöpferische Kraft der kreativen Zerstörung durch neue Unternehmen und Unternehmer ab, kann sich die Politik noch immer zu wenig auf theoretische oder empirische Kenntnisse berufen, wenn sie die explizite und selektive Förderung von Gründungen rechtfertigen will.

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) als langfristig angelegtes, regelmäßig Resultate publizierendes

Forschungskonsortium möchte hier Abhilfe schaffen. Ein Ziel ist die Quantifizierung des Beitrages des Gründungssektors zum volkswirtschaftlichen Wachstum. Bereits der erste Länderbericht Deutschland im Rahmen von GEM aus dem Jahr 1999 (verfügbar als Buch- sowie als Kurzfassung, vgl. Angaben im Anhang) hat für die damals beteiligten zehn Nationen gezeigt, daß sich Gründungsaktivitäten eindeutig positiv auf Beschäftigung und Wirtschaftswachstum auswirken. Die drei Staaten mit den höchsten Gründungsquoten hatten im betrachteten Zeitraum auch den höchsten BIP-Zuwachs und die geringsten Arbeitslosenquoten zu verzeichnen. Die Gründungsquote erklärte circa ein Drittel der Länderunterschiede beim Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts - ein beachtlicher Wert angesichts der lange Zeit währenden Mißachtung des Gründungssektors für wirtschaftliches Wachstum. Gemäß vorliegendem Länderbericht Deutschland 2000 erklären die Gründungsquoten knapp die Hälfte der Varianz der Bruttoinlandsprodukte der 21 beteiligten Staaten.

Hat Schumpeters Unternehmer- und Gründerbild heute noch seine Berechtigung? Der durch Innovationen forcierte Strukturwandel ist für Deutschland wie für alle Industrieländer eine Notwendigkeit. Hochlohnländer können nur durch humankapitalintensive Produkte und Dienstleistungen ihre Wettbewerbsposition gegenüber nachrückenden Schwellenländern aufrechterhalten. Permanente Innovationen im Dienstleistungsbereich und in der Industrie bleiben daher unerläßlich. Ob dabei Klein- oder Großunternehmen wichtiger sind, ist ein alter und nicht entschiedener Streit in der Wissenschaft. Kleinstunternehmen haben sicher Flexibilitätsvorteile und gelangen möglicherweise schneller zu neuem Wissen. Aber nur, wenn es nicht allzu aufwendig ist, denn hohe Kosten langwieriger Forschung sind überwiegend von Großunternehmen finanzierbar. Klarer ist die Situation bei der Beschäftigung. Spätestens seit David Birchs aufsehenerregender Arbeit über die US-Wirtschaft ist auch empirisch belegt, daß heute nur kleine Unternehmen Nettobeschäftigungszuwächse erzielen, große dagegen tendenziell Beschäftigung abbauen.

Die Wirtschaftspolitik in Deutschland hat mittlerweile Gründungen entdeckt und seitens des Bundes und aller Länder durch zahlreiche Maßnahmen zur spürbaren Verbesserung des Gründungsklimas beigetragen. Es besteht aber die Gefahr der zu hohen Erwartungen. Kurzfristig

werden keine Effekte dieser Maßnahmen für Wirtschaftswachstum, Beschäftigung oder Strukturwandel eintreten. Eine Wirtschaftspolitik im Sinne einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ braucht einen langen Atem; die spektakuläre Ansiedlung eines Großunternehmens mit mehreren Tausend Arbeitsplätzen bleibt die Ausnahme. Auch tragen Gründungen nicht immer zum Strukturwandel bei. Zudem gehen die Beschäftigungseffekte oft nicht über die Person des Gründers hinaus. Denn neue Unternehmen schließen entweder bald wieder oder wachsen nie (oder wollen nicht wachsen). Von den gut drei Millionen Selbständigen in Deutschland hatte 1997 die Hälfte keine Beschäftigte - und dieser Anteil wächst, da er relativ hoch unter den stark zunehmenden Dienstleistungsgründungen ist. Knapp 70 % der Gründungen bieten in Deutschland keinen einzigen Arbeitsplatz für Arbeitnehmer und gut 15 % der Gründungen scheiden innerhalb des ersten Jahres wieder aus. Die restlichen Gründungen schaffen drei Arbeitsplätze im Jahr der Geschäftsaufnahme. Es gibt daher derzeit keine seriöse Alternative zur Gründungsförderung. Jede dynamische Volks- und Regionalwirtschaft braucht die permanente Erneuerung seiner Unternehmenssubstanz, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gerade technologieorientierte Gründungen sind relativ wachstumsstark und beschäftigungsintensiv und verdienen deshalb die Aufmerksamkeit einer der Devise „Stärken stärken“ verpflichteten Gründungsförderung.

3. WAS IST DER GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)?

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) wurde 1997 als eine gemeinsame Forschungsinitiative vom Babson College/Boston und der London Business School ins Leben gerufen. Wesentliches Ziel war und ist es, im Rahmen eines internationalen Teams von Gründungsforschern Daten zum komplexen Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum zu erheben und zu analysieren, und zwar als langfristiges Projekt, das jährlich Ergebnisse veröffentlicht. Das Länderteam Deutschland arbeitet am Wirtschafts- und Sozialgeographischen Institut der Universität zu Köln.

Nachdem im Pilotjahr 1999 zehn Länder (u.a. Deutschland) zu GEM gehörten, haben sich 2000 bereits 21 Staaten beteiligt: Argentinien, Australien, Belgien, Brasilien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Irland, Israel, Italien, Japan, Kanada, Norwegen, Schweden, Singapur, Spanien, Südkorea und die USA. Gegenüber dem vergangenen Jahr wurde die Zahl der Befragungen in jedem Land mindestens verdoppelt, wobei in Deutschland eine größere Stichprobe als in allen anderen GEM-Ländern realisiert werden konnte. In jedem Land wurden drei wesentliche Datenquellen genutzt: (a) Telefonbefragungen der erwachsenen Bevölkerung; (b) schriftliche und mündliche Befragungen von Gründungsexperten sowie (c) diverse standardisierte Sekundärdaten. Weltweit sind Informationen von mehr als 42.000 Bürgern und nahezu 800 Experten im Datensatz enthalten.

Drei empirisch bislang unbeantwortete Fragen stehen im Mittelpunkt von GEM:

- 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?

Das GEM-Modell

Das Besondere am Global Entrepreneurship Monitor sind die regelmäßigen und in allen Ländern nach einheitlichen Richtlinien durchgeführten Erhebungen von Daten zum aktuellen Gründungsgeschehen, deren Ergebnisse anschließend zeitnah publiziert werden. Diese umfassenden Daten benötigen einen allgemeinen Bezugsrahmen, um den Zusammenhang zwischen volkswirtschaftlichem Wachstum und Gründungsaktivitäten erklären zu können. Das GEM-Modell bildet die von den Gründungsaktivitäten ausgehenden Wirkungen (insbesondere auf das volkswirtschaftliche Wachstum), die die Gründungsaktivitäten steuernden Determinanten sowie deren Wechselwirkungen ab. Das GEM-Modell, 1999 erstmals empirisch getestet, hat sich im wesentlichen bewährt, so daß es in 2000 ohne wesentliche Modifikationen erneut verwendet werden kann. Dadurch wird, zumindest für die ursprünglichen zehn GEM-Länder, die Grundlage für eine intertemporale Vergleichbarkeit geschaffen, die auch in den künftigen Jahren bei dann weiter zunehmenden Teilnehmerzahlen anzustreben ist.

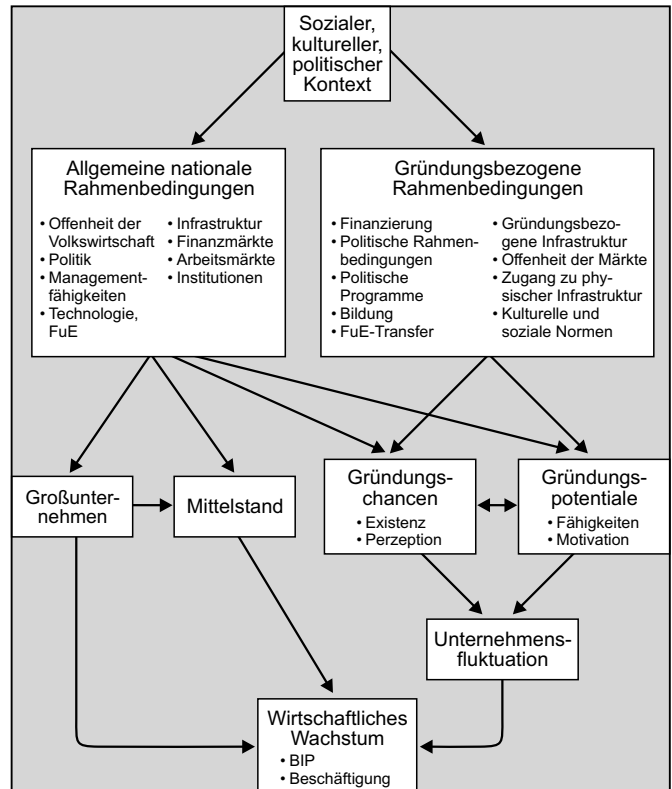
Das GEM-Modell berücksichtigt sowohl eher traditionelle Erklärungsansätze des Gründungsgeschehens (etwa bei den „allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen“ und dem „sozialen, kulturellen und politischen Kontext“) als auch neuere Konzepte, die den Einfluß gründungsspezifischer Rahmenbedingungen, die Gründungschancen, die Gründungspotentiale und das Gründungsgeschehen betonen (vgl. Abb. 3.1).

Damit besteht das GEM-Modell aus verschiedenen 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.

Der soziale, kulturelle und politische Kontext umfaßt eine große Zahl an Faktoren, die sowohl die allgemeinen als auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen. Ohne eine komplette Berücksichtigung aller denkbarer Einflußgrößen auch nur anstreben zu wollen, ist im GEM-Modell eine Vielzahl von Faktoren enthalten, die z.B. die demographische Struktur, den Bildungsstand und die Bildungsinvestitionen, soziale und

kulturelle Normen sowie die Einstellungen zu wirtschaftlicher Unabhängigkeit und gegenüber Unternehmern beschreiben.

Abb. 3.1: Das GEM-Modell: Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship-Sektor und Wirtschaftswachstum



Die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen haben einen Einfluß sowohl auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen als auch auf die Existenz und die Perzeption der Gründungschancen sowie die Gründungspotentiale. Zu dieser Variablengruppe gehören z.B. die Qualität und Quantität der Forschungseinrichtungen sowie 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 Entrepreneurship 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.

Die Unternehmensfluktuation 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 dem Gründungspotential gesteuert und beeinflussen ihrerseits direkt das nationale Wachstum von Bruttoinlandsprodukt und Beschäftigung.

Die Daten

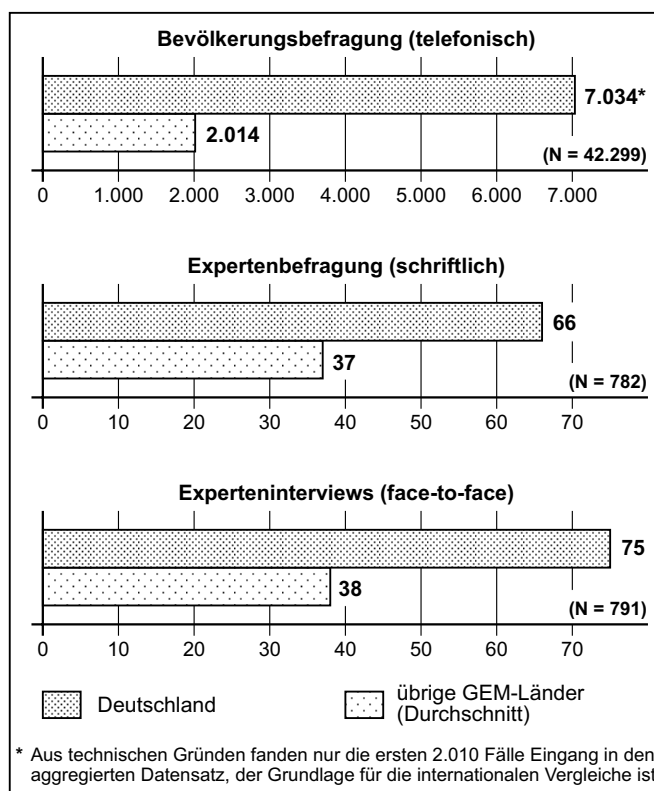
Derzeit existiert kein anderes Projekt der international vergleichenden Entrepreneurship-Forschung, das bezüglich Quantität, Qualität und Aktualität der Daten mit GEM konkurrieren kann. Der komparative Vorteil von GEM liegt in den großen und gegenüber 1999 noch gewachsenen Stichproben von Ländern und Befragten innerhalb dieser Länder, in denen exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an ausgewählte Experten gerichtet wurden. Zusätzlich fanden einschlägige Sekundärstatistiken etwa zu volkswirtschaftlichen Kennziffern der Staaten aus Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen und insbesondere der OECD Berücksichtigung.

Die nachfolgend geschilderten drei Primärerhebungen je Land wurden in ähnlicher Weise zwar auch in 1999 durchgeführt, der Umfang der Stichprobe ist in 2000 aber signifikant größer. Die Zahl der Telefoninterviews der Bevölkerung pro Land wurde verdoppelt (von 1.000 auf in der Regel 2.000 pro Land), die Zahl der Experten-

interviews und der schriftlichen Expertenbefragungen (je ca. 38 pro Land) blieb zwar pro Staat im wesentlichen konstant, durch die Verdoppelung der Teilnehmerstaaten hat sich aber auch die empirische Basis in 2000 insgesamt gegenüber 1999 drastisch vergrößert.

In Deutschland war es möglich, nicht nur deutlich mehr als in 1999, sondern auch signifikant mehr als in den anderen Ländern zu erheben. In Deutschland wurden 7.034 Bürger telefonisch (je 2.000 in den übrigen Ländern) und 75 Experten im Rahmen von face-to-face-Interviews befragt (38 im Mittel der übrigen Länder). 66 (dieser 75) Experten haben sich an der anschließenden schriftlichen Befragung beteiligt (im Mittel 37 in den übrigen Ländern, vgl. Abb. 3.2). Dieser in Deutschland besonders hohe Erhebungsaufwand steigert die Repräsentativität der Aussagen beträchtlich und ermöglicht insbesondere interregionale Vergleiche des Gründungsgeschehens innerhalb Deutschlands.

Abb. 3.2: Stichprobenumfänge der Bevölkerungs- und Expertenbefragungen im Rahmen von GEM 2000



Die telefonischen Bürgerbefragungen wurden im Auftrag der Leiter der jeweiligen GEM-Länderteams von interna-

tional renommierten Marktforschungsinstituten durchgeführt. In Deutschland erledigte im Jahr 2000 TNS (Taylor Nelson Sofres) Emnid diese Arbeit, bevor der Datensatz anschließend an das internationale bzw. das nationale Koordinationsteam zur Auswertung weitergeleitet wurde. In jedem der beteiligten Länder wurde eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung gezogen, der Mittelwert des Stichprobenumfangs lag bei gut 2.000 Personen pro Land. Diese Interviews sind von besonderer Bedeutung, da sie es ermöglichen, eine Maßzahl für die Bedeutung aktueller Gründungsaktivitäten zu berechnen. Die Daten zu den Gründungsaktivitäten in den 21 GEM-Ländern basieren im vorliegenden Bericht also vorwiegend auf dieser im Frühsommer 2000 durchgeführten Erhebung. Zusätzlich enthält dieser Datensatz Informationen über die Gründungseinstellung der Befragten (z.B. Image sehr erfolgreicher Gründer, Beurteilung der Gründungschancen), was zugleich Aussagen zum nationalen bzw. regionalen Gründungsklima und damit eine Erklärung der Gründungsaktivitäten ermöglicht.

Zur Beantwortung der Frage, welche Faktoren ein Land „entrepreneurial“ machen und somit Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, greift GEM neben der Bevölkerungsbefragung auf Experteninterviews und eine schriftliche Befragung derselben Experten pro Land zurück. Da die Auswahl der Experten die Resultate nicht unerheblich beeinflusst, wurde auf diesen Arbeitsschritt viel Sorgfalt verwendet. In Deutschland, ebenso wie in den anderen Ländern, verteilen sich die ausgewählten Experten nahezu gleichmäßig auf neun Bereiche, die den eingangs erwähnten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen des GEM-Modells (vgl. Abb. 3.1) entsprechen: Finanzierung, politische Rahmenbedingungen und Programme, Bildung, FuE-Transfer, gründungsbezogene Infrastruktur, Offenheit der Märkte, Zugang zu physischer Infrastruktur, kulturelle und soziale Normen. Über alle 21 Länder betrachtet ist etwa ein Viertel der Experten selbst Gründer.

In durchschnittlich 38 face-to-face Interviews pro Land (75 in Deutschland) wurden die Experten u.a. gebeten, zentrale Aspekte und Probleme zu benennen und zu bewerten, die für Gründungsaktivitäten im betreffenden Land wesentlich sind. In der schriftlichen Befragung sollten die Experten jede der neun Facetten der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für ihr jeweiliges Land bewerten sowie die Gründungschancen, -fähigkeiten und

-motivation innerhalb des nationalen Gründungssektors beurteilen. Hinter jeder der neun Rahmenbedingungen stehen etwa sechs Einzelfragen oder Statements mit einer Fünferskala der Zustimmungintensität (von 1 = vollkommene Ablehnung bis 5 = vollkommene Zustimmung), deren Antworten dann je Rahmenbedingung zu in der Regel einem Index (z.B. dem GEM-Index der kulturellen und sozialen Normen) zusammengefaßt wurden. Zusätzlich wurden den Experten jene zehn Fragen gestellt, die auch die Bürger in den Telefoninterviews erhielten. Damit wird ein Vergleich der Einschätzungen zwischen Bürgern und Experten möglich, der Rückschlüsse auf - auch politisch relevante - Bewertungsdifferenzen zuläßt. Dieses Vorhaben ist auch deshalb sinnvoll, weil Experten in GEM 1999 in allen Ländern und bei fast allen Rahmenbedingungen deutlich positiver urteilten als der repräsentative Querschnitt der Bevölkerung. Gründungsexperten nehmen das Gründungsgeschehen also anders wahr als die übrige Bevölkerung desselben Landes. Da unter den Gründungsexperten politische Entscheidungsträger in nicht zu unterschätzender Zahl vertreten sind, ist dies eine politisch relevante Aussage.

Die Methode und der Aufbau dieses Länderberichts

Der Global Entrepreneurship Monitor geht bewußt von einer weiten, in allen Ländern verwendeten Definition von Entrepreneurship aus: „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“. Neben dieser generellen Begriffserklärung werden in GEM 2000 mehrere alternative Indikatoren zur Beschreibung des Gründungsgeschehens verwendet, die partiell bereits 1999 existierten, teilweise aber auch in diesem Jahr neu entwickelt wurden. In Kapitel 4 werden diese Definitionen erläutert.

Die nachfolgenden Ausführungen geben die wesentlichen Resultate zu den Hauptfragen von GEM wieder, soweit sie sich auf Deutschland beziehen. Der Aufbau orientiert sich am in Abb. 3.1 skizzierten Modell und den verfügbaren Daten. Zunächst erfolgt die Darstellung der Gründungsaktivitäten auf Basis der Bürgerbefragung vom Sommer 2000. Die Gründungsaktivitäten werden

mittels alternativer Indikatoren der Gründungshäufigkeit sowie differenziert nach dem Alter und Geschlecht der Befragten, den beiden wichtigsten demographischen Determinanten der Gründungsentscheidung, diskutiert. Ergänzend finden die Rolle des informellen Beteiligungsmarktes (private Finanzierung von Gründungen) sowie die Beschäftigungswirkungen angemessene Berücksichtigung. Der Fokus liegt hier auf dem Vergleich Deutschlands mit den übrigen GEM-Staaten, während der intertemporale Vergleich der Situation zwischen 1999 und 2000 nur gelegentlich aufgegriffen wird.

Im anschließenden Kapitel stehen die Gründungschancen (Existenz, Perzeption) und die Gründungspotentiale (Gründungsmotivation, -fähigkeiten) im Mittelpunkt. Auch hier basieren die Aussagen primär auf den Bevölkerungserhebungen, aber den bisweilen erheblichen Unterschieden zwischen den Aussagen der Bevölkerung und den Experten innerhalb desselben und zwischen verschiedenen Ländern wird gleichfalls die notwendige Aufmerksamkeit gewidmet. Auch in diesem Kapitel wird hauptsächlich auf Grundlage eines internationalen Querschnittsvergleichs und weniger eines intertemporalen Längsschnitts argumentiert.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen gemäß GEM-Modell über die Gründungschancen und die Gründungspotentiale das Gründungsgeschehen. Grundlage der Ausführungen sind hier die Interviews und die Befragungen der Experten. Analog zum Länderbericht 1999 werden die Bewertungen der Situation in Deutschland dem Aggregat der Bewertungen in den übrigen 20 Ländern gegenübergestellt. Die detailliertere Analyse beschränkt sich auf fünf der insgesamt neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (drei der neun Rahmenbedingungen werden jeweils durch zwei Indizes abgebildet), bei denen Deutschland im internationalen Vergleich relativ positive bzw. relativ negative Bewertungen erzielt.

Das Kapitel zu den regionalen Unterschieden stellt eine Neuerung nicht nur gegenüber dem Bericht des letzten Jahres dar, sondern auch gegenüber den Berichten anderer Länder in 2000. Es sei explizit darauf hingewiesen, daß dieses Kapitel auf einem Datensatz von 7.034 Fällen basiert, während die zum Zwecke des internationalen Vergleichs verwendeten Bevölkerungsdaten der Kapitel

4 und 5 für Deutschland lediglich 2.010 Fälle (wie im Mittel der übrigen Länder auch) umfassen. Dies erklärt die marginalen Unterschiede zwischen den Werten für Deutschland bei einigen Variablen.

Die beiden abschließenden Kapitel geben Handlungsempfehlungen an politische Entscheidungsträger und skizzieren die Zukunftsperspektiven des Global Entrepreneurship Monitor. GEM versteht sich nicht in erster Linie als Projekt der Grundlagenforschung, sondern als ein Vorhaben der angewandten Forschung, das auf Basis hochaktueller Daten des internationalen Gründungsgeschehens länderspezifische Ratschläge an die Politik formulieren möchte. Selbstverständlich kann der Global Entrepreneurship Monitor nationale und regionale Gründungsaktivitäten nicht dermaßen vollständig abdecken, wie dies eine amtliche Gründungsstatistik im Prinzip könnte. Da es erstens eine solche aber in Deutschland noch nicht gibt und sie zweitens immer weniger aktuell als die Daten einer Primärerhebung wäre, füllt GEM eine Lücke in der Erfassung von Gründungsaktivitäten im internationalen und intertemporalen Vergleich.

4. IN WELCHEM UMFANG VARIERT DAS NIVEAU DER ENTREPRENEURSHIP-AKTIVITÄTEN?

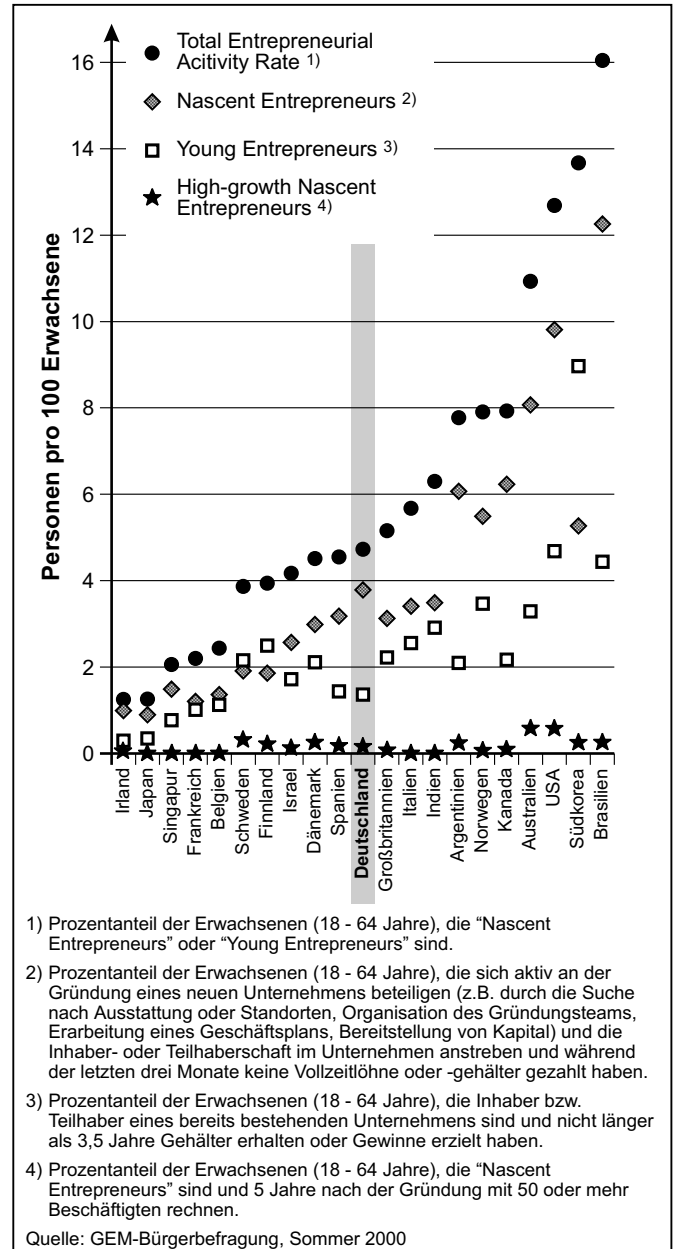
Die erste zentrale Forschungsfrage des GEM-Projekts ist, wie stark das Niveau der Entrepreneurship-Aktivitäten zwischen den Ländern variiert. Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen steht die Situation in Deutschland, die mit den Ergebnissen der anderen beteiligten 21 GEM-Länder verglichen wird. Darüber hinaus werden wichtige Veränderungen gegenüber dem Pilotjahr 1999 aufgezeigt.

Ein geeignetes Maß zur Erfassung der Aktivitäten in Entrepreneurship ist die aktive Beteiligung an der Gründung eines Unternehmens. Datenbasis der im Rahmen von GEM ermittelten „Gründungsquoten“ sind repräsentative Befragungen von circa 2000 erwachsenen Personen in jedem Land. Jede Person wurde befragt, ob sie gegenwärtig in Gründungsaktivitäten involviert ist und die drei folgenden Kriterien erfüllt: 1) während der vergangenen zwölf Monate wurde die Gründung eines Unternehmens aktiv unterstützt (z.B. ein Geschäftsplan erarbeitet bzw. ein Gründungsteam organisiert), 2) die alleinige Inhaber- bzw. Teilhaberschaft am Unternehmen wird angestrebt und 3) das gegründete Unternehmen hat für mindestens drei Monate keine Vollzeitbeschäftigten auf der Lohn- und Gehaltsliste gehabt. Falls alle drei Kriterien erfüllt sind, werden die Befragten als „nascent entrepreneurs“ bezeichnet, d.h. als werdende Gründer.

Darüber hinaus interessiert im Rahmen von GEM der Anteil erwachsener Personen, die in einer Volkswirtschaft in junge Unternehmen involviert sind („young entrepreneurs“). In diesem Fall sind die Befragten Inhaber bzw. Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens, wobei die Inhaber nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter erhalten oder Gewinne erzielt haben dürfen. Junge Unternehmen sind somit bereits operativ tätig. Aus dem Anteil der Nascent entrepreneurs und der Zahl der in junge Unternehmen Involvierten läßt sich die „Total Entrepreneurial Activity Rate“ (TEA) berechnen. Die verschiedenen Gründungsquoten sind in Abb. 4.1 vergleichend dargestellt. Ein Blick auf die 95 %-Konfidenzintervalle der 21 TEA-Werte zeigt, daß drei Ländergruppen sich statistisch signifikant bzgl. dieser Gründungsquote unterscheiden: Brasilien, Korea, USA und

Australien bilden die Gruppe der gründungsstarken, Irland, Japan, Singapur, Frankreich und Belgien die der gründungsschwachen Staaten und Deutschland gehört in die mittlere Gruppe.

Abb. 4.1: Alternative Gründungsquoten im internationalen Vergleich



Die vier Gründungsquoten illustrieren die erheblichen Unterschiede zwischen den beteiligten 21 Staaten. In Brasilien versucht einer von acht Erwachsenen zum Zeitpunkt der Befragung ein Unternehmen zu gründen und ist somit als nascent entrepreneur zu bezeichnen. Gleiches gilt für einen von zehn in den USA, einen von zwölf in

Australien, einen von 25 in Deutschland und Großbritannien, einen von 50 in Finnland und Schweden sowie einen von 100 in Irland und Japan. Die durchschnittliche Gründungsquote lautet 4,10 %. Beschränkt man die Analyse auf die zehn Industrieländer, die bereits an der GEM-Pilotphase im Jahr 1999 teilnahmen, reduziert sich die Gründungsquote (nascent entrepreneurs) auf im Mittel 3,58 % und blieb damit gegenüber dem Vorjahr konstant. Allerdings haben sich in der Rangfolge der zehn Länder einige Veränderungen ergeben. So hat sich Deutschlands Position um drei Rangplätze verbessert (von Rang 6 auf Rang 3 unter den zehn GEM-Ländern des Jahres 1999). Was ein Land entrepreneurial macht und welche Faktoren in den Ländern die Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, wird in den Kapiteln 5 und 6 analysiert.

Betrachtet man in allen 21 GEM-Ländern ausschließlich diejenigen nascent entrepreneurs, die fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit mit 50 oder mehr Beschäftigten rechnen („stark wachsende Gründungen“, auch als Gazellen bezeichnet), liegt Deutschland auf Rang 10 und schneidet mit einem Anteil von 0,15 % an allen nascent entrepreneurs im internationalen Vergleich etwas besser ab als bei der Gründungsquote. An der Spitze der GEM-Länder stehen Australien und die USA mit 0,60 % bzw. 0,56 %. In Belgien, Frankreich, Indien, Italien, Japan und Singapur erwartet dagegen keiner der Befragten für sein neu gegründetes Unternehmen in den nächsten fünf Jahren ein solches Beschäftigtenwachstum. In allen Ländern liegt der Anteil der in sogenannten „Gazellen“ involvierten Personen mehr oder weniger deutlich unter einem Prozent. Medienwirksame Beispiele, wie das 1972 von fünf ehemaligen IBM-Mitarbeitern gegründete Unternehmen SAP, in dem heute alleine am Standort Walldorf/Wiesloch über 5.000 Beschäftigte tätig sind, werden somit nicht nur in Deutschland eher die Ausnahme von der Regel bleiben.

Erhebliche Unterschiede bestehen zwischen den Volkswirtschaften ebenfalls hinsichtlich des Anteils erwachsener Personen, der in Unternehmen involviert ist, die nicht älter als 3,5 Jahre sind (young entrepreneurs). Während sich in Südkorea 9,00 % der erwachsenen Bevölkerung in jungen Unternehmen engagieren, tun dies in Japan und Irland weniger als 0,50 %. Deutschland liegt mit 1,36 % auf Rang 16 und verdankt seinen mittleren Rangplatz bei der Total Entrepreneurial Activity Rate somit im

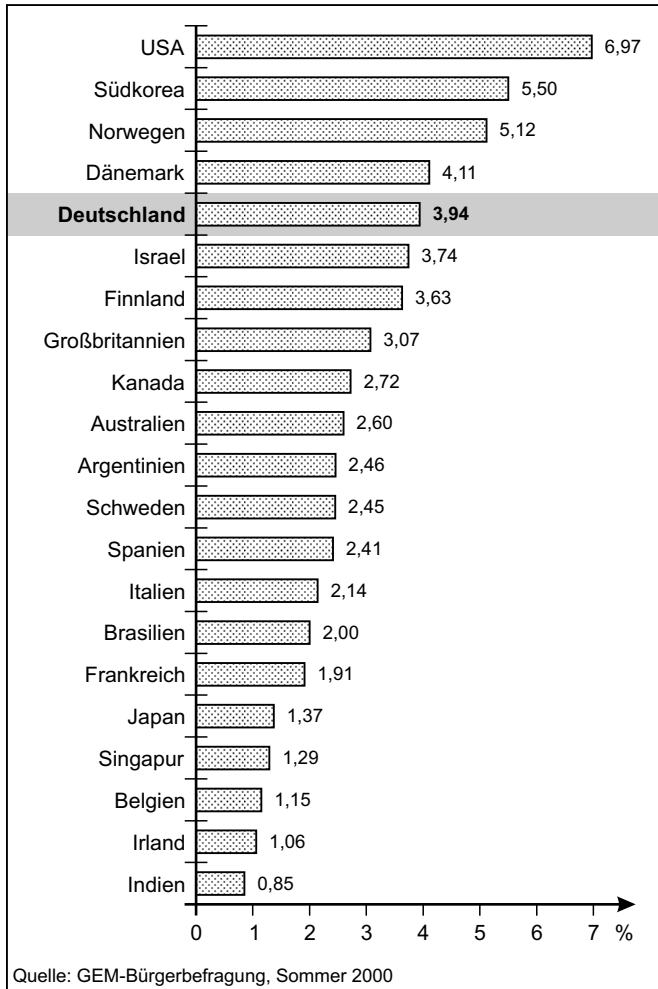
wesentlichen den nascent entrepreneurs. Der Korrelationskoeffizient für die Relation nascent entrepreneurs/junge Unternehmen lautet 0,6 und ist statistisch hochsignifikant.

Private Investitionen in Gründungen

Ein weiteres, eher indirektes Maß zur Erfassung der Aktivitäten in Entrepreneurship sind die finanziellen Mittel, die private Personen („family, friends and fools“) in Gründungen investieren. Die Analysen im Rahmen von GEM zeigen für das Jahr 2000 (vgl. Abb. 4.2), daß in Deutschland 3,94 % (1999: 4,39 %) der befragten Personen während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. Der Kauf von öffentlich gehandelten Unternehmensanteilen und offene Investmentfonds sind hierbei nicht eingeschlossen. Damit liegt Deutschland im Jahr 2000 hinter den USA, Südkorea, Norwegen und Dänemark im internationalem Vergleich auf Rang 5 (1999: Rang 4 hinter Israel, den USA und Frankreich). Das Schlußlicht bildet Indien mit weniger als einem Prozent. Über alle Länder betrachtet korreliert der Anteil privater Investoren positiv mit der Total Entrepreneurial Activity Rate; der Korrelationskoeffizient beträgt 0,5 und ist statistisch signifikant.

Neben der Anzahl der privaten Investoren ist insbesondere auch das Volumen des von ihnen investierten Kapitals von Interesse. In die folgende Analyse geht die umfangreiche Bevölkerungsstichprobe (N = 7.034) ein. Demnach werden in Deutschland durchschnittlich circa 75.000 DM jährlich pro privatem Investor zur Verfügung gestellt. Auf Basis des genannten Anteils an Personen in der Stichprobe von GEM läßt sich für Deutschland eine Gesamtzahl von circa 2,6 Mio. erwachsenen Privatinvestoren schätzen. Dabei unterstützen 46,5 % dieser Investoren Unternehmen, die von Familienangehörigen (z.B. Ehepartner, Geschwister) gegründet werden, gefolgt von Fremden mit einer guten Geschäftsidee (22,8 %) und Freunden bzw. Nachbarn (20,8 %). Relativ selten zählen Arbeitskollegen zu den Empfängern der finanziellen Mittel. Die detaillierte Bewertung der Finanzierung als gründungsbezogene Rahmenbedingung erfolgt in Kapitel 6.

Abb. 4.2: Private Investoren im internationalen Vergleich

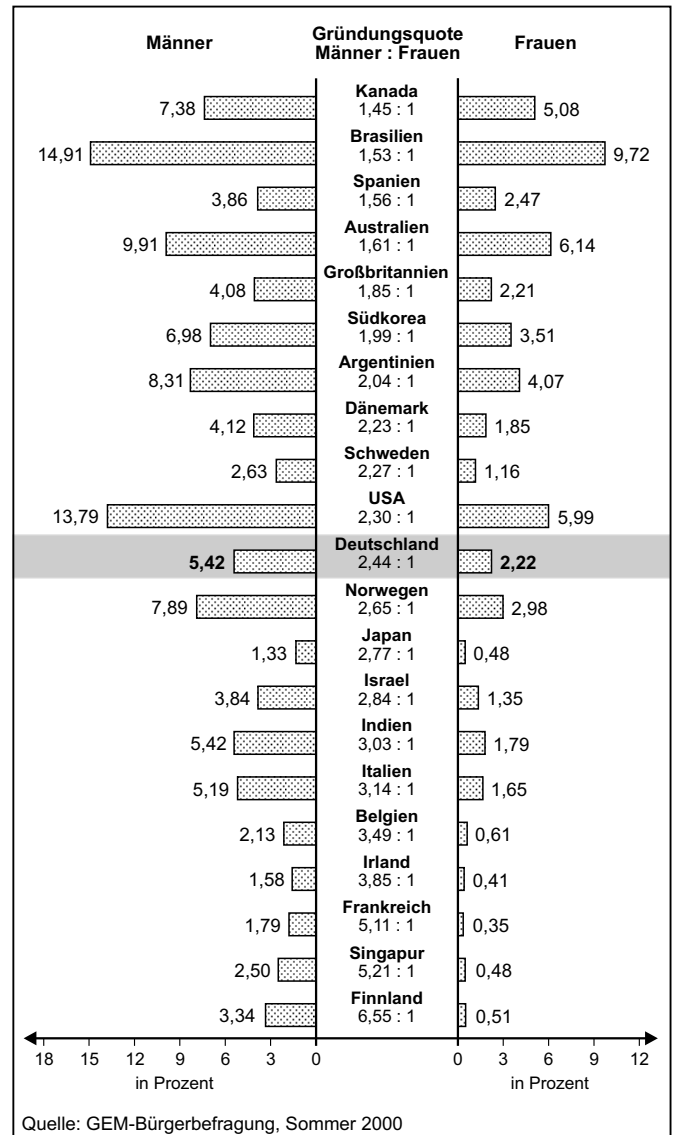


Aktivitäten in Entrepreneurship nach Alter und Geschlecht

Das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship weist in Abhängigkeit vom Alter und Geschlecht deutliche Unterschiede in den 21 GEM-Ländern auf. In allen Ländern ist der Anteil der Männer, die als nascent entrepreneurs zu bezeichnen sind, deutlich höher als jener der Frauen. Das Niveau der geschlechterspezifischen Differenzen unterscheidet sich dabei allerdings erheblich (vgl. Abb. 4.3). Während in Kanada auf eine Gründerin 1,45 Gründer kommen, ist das entsprechende Verhältnis in Finnland 1 zu 6,55. Die Relation Frauen/Männer beträgt in Deutschland 1:2,44. Dieser Sachverhalt ist positiv zu beurteilen, da die im Rahmen von GEM erhobenen Daten einen positiven und statistisch hochsignifikanten Zusammenhang

(0,7) zwischen der Relation Frauen/Männer und der Gründungsquote (hier: nascent entrepreneurs) belegen. Je größer der Anteil der Frauen, die sich in Entrepreneurship engagieren, um so höher ist die nationale Gründungsquote.

Abb. 4.3: Nascent entrepreneurs (18 - 64 Jahre) nach Geschlecht im internationalen Vergleich



Ein ähnliches Bild zeichnet die Analyse der Gründungsquoten in der Gruppe der 25 bis 44-Jährigen, die in allen GEM-Ländern am aktivsten in Entrepreneurship engagiert ist. In Deutschland sind in dieser Altersgruppe etwas mehr weibliche Gründer aktiv bei einer Relation Frauen/Männer von 1:1,94. Die Analyse der Total Entrepreneurial Activity Rate nach dem Geschlecht zeichnet ein ähnliches Bild wie die der „nascent entre-

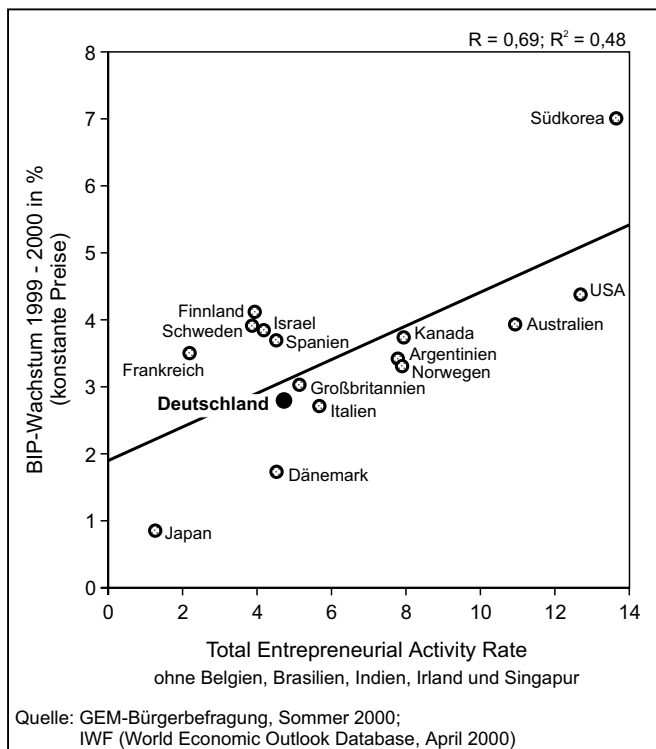
preneurs“. Die Relation weibliche zu männliche Gründer variiert von 1:5,02 in Finnland bis zu weniger als 1:1,94 in Brasilien, das hier die Spitzenposition einnimmt.

Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum

Die zweite zentrale Forschungsfrage des GEM-Projekts ist, in welchem Umfang das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship die Wachstumsrate der Volkswirtschaft und den Wohlstand eines Landes beeinflusst. Hierbei zeigt sich für Länder mit ähnlicher ökonomischer Struktur, die nicht von hohen Importen/Exporten oder einem starken Agrarsektor dominiert werden (Belgien, Brasilien, Indien, Irland und Singapur wurden von dieser Analyse ausgeschlossen), daß ein positiver Zusammenhang zum volkswirtschaftlichen Wachstum besteht. Die Beziehung zwischen der Total Entrepreneurial Activity Rate und der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts wird in Abb. 4.4 graphisch dargestellt. Der Korrelationskoeffizient liegt bei 0,7 und ist statistisch hochsignifikant. Die Unterschiede beim Niveau der Gründungsaktivitäten

erklären circa die Hälfte der Varianz des volkswirtschaftlichen Wachstums. Alle Länder mit einem hohen Niveau der Gründungsaktivitäten sind durch ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Nur wenige relativ schnell wachsende Länder haben niedrige Gründungsquoten (z.B. Schweden).

Abb. 4.4: Entrepreneurship-Aktivitäten und Wirtschaftswachstum



5. WELCHE GRÜNDUNGSSCHANCEN UND GRÜNDUNGSPOTENTIALE EXISTIEREN?

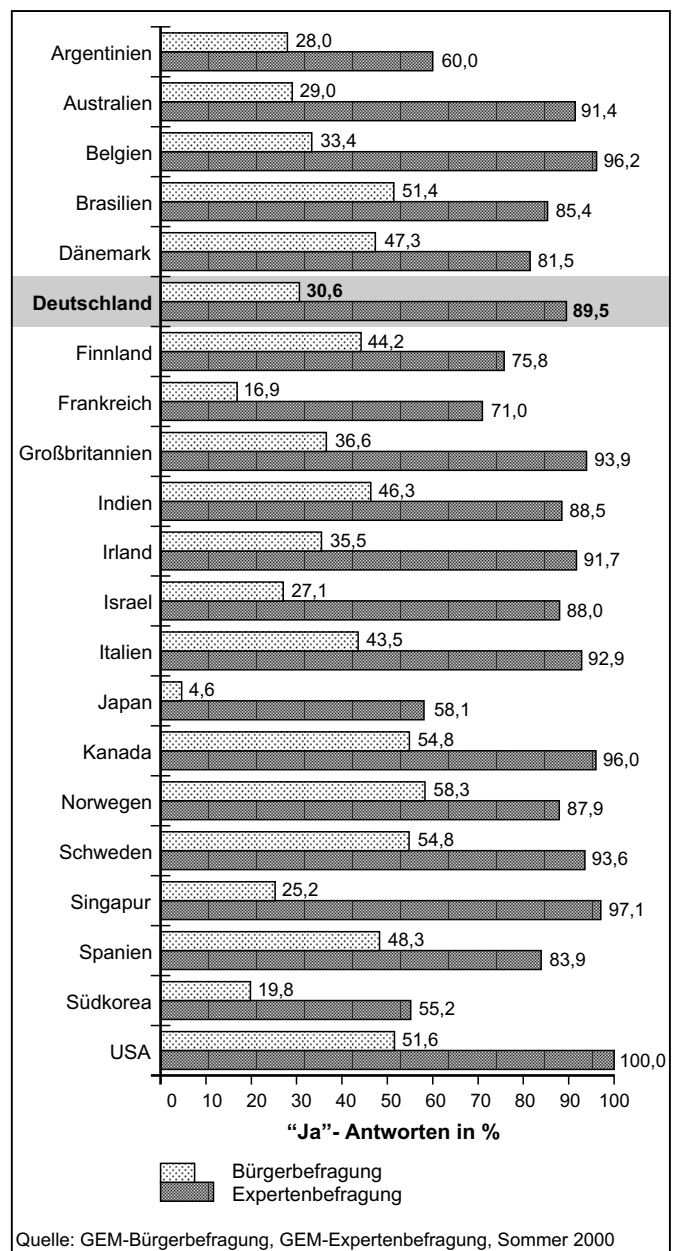
Im Mittelpunkt der folgenden zwei Kapitel steht die dritte zentrale Forschungsfrage des GEM-Projekts: Was macht ein Land entrepreneurial? Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten? Laut GEM-Modell wird das Gründungsgeschehen direkt von den Gründungschancen (Perzeption, Existenz) und den Gründungspotentialen (Fähigkeiten, Motivation) beeinflusst. Die allgemeinen nationalen und gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship indirekt über die Gründungschancen und -potentiale.

Neue Unternehmen werden von Personen nur dann gegründet, wenn Gründungschancen als solche erkannt werden. Daher wurde im Rahmen des GEM-Projekts ermittelt, ob die befragten Bürger und Experten glauben, daß sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben. Abb. 5.1 stellt den Anteil der positiven Antworten graphisch dar. Die Unterschiede zwischen den 21 GEM-Ländern sind dabei erheblich. So glauben in Deutschland 30,6 % der Bürger, daß sich in den kommenden sechs Monaten in ihrer Region gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben werden. Deutschland belegt damit im internationalen Vergleich Rang 14, deutlich hinter Norwegen, Kanada, Schweden, den USA und Brasilien. Den letzten Platz nimmt mit klarem Abstand Japan ein, wo nur 4,64 % der Bürger die Frage nach den Gründungschancen bejahen. Die Korrelation zwischen der Bewertung der Gründungschancen durch die Bürger und der Total Entrepreneurial Activity Rate ist außerordentlich stark (0,9) und statistisch hochsignifikant. Allerdings ist hierbei zu beachten, daß die Perzeption der Gründungschancen und deren Existenz in der Realität voneinander abweichen können. Daher ist ein Vergleich der Antworten der Bürger mit denen der Experten aufschlußreich, da die Experten das Vorhandensein tatsächlicher Gründungschancen sicherlich besser als die Bürger beurteilen können.

In Deutschland, wie in allen anderen 21 GEM-Ländern, sehen deutlich mehr Experten (89,5 %) als Bürger, daß sich in den nächsten sechs Monaten gute Möglichkeiten

für eine Unternehmensgründung ergeben werden. Die deutsche Bevölkerung scheint die tatsächlichen Gründungschancen somit deutlich zu unterschätzen. Abweichungen zwischen den Bewertungen der Bürger und Experten treten im internationalen Vergleich vor allem in Singapur, Belgien, Australien und Israel auf. Hier scheinen bei der Bevölkerung die größten Defizite hinsichtlich der Perzeption von Gründungschancen zu bestehen.

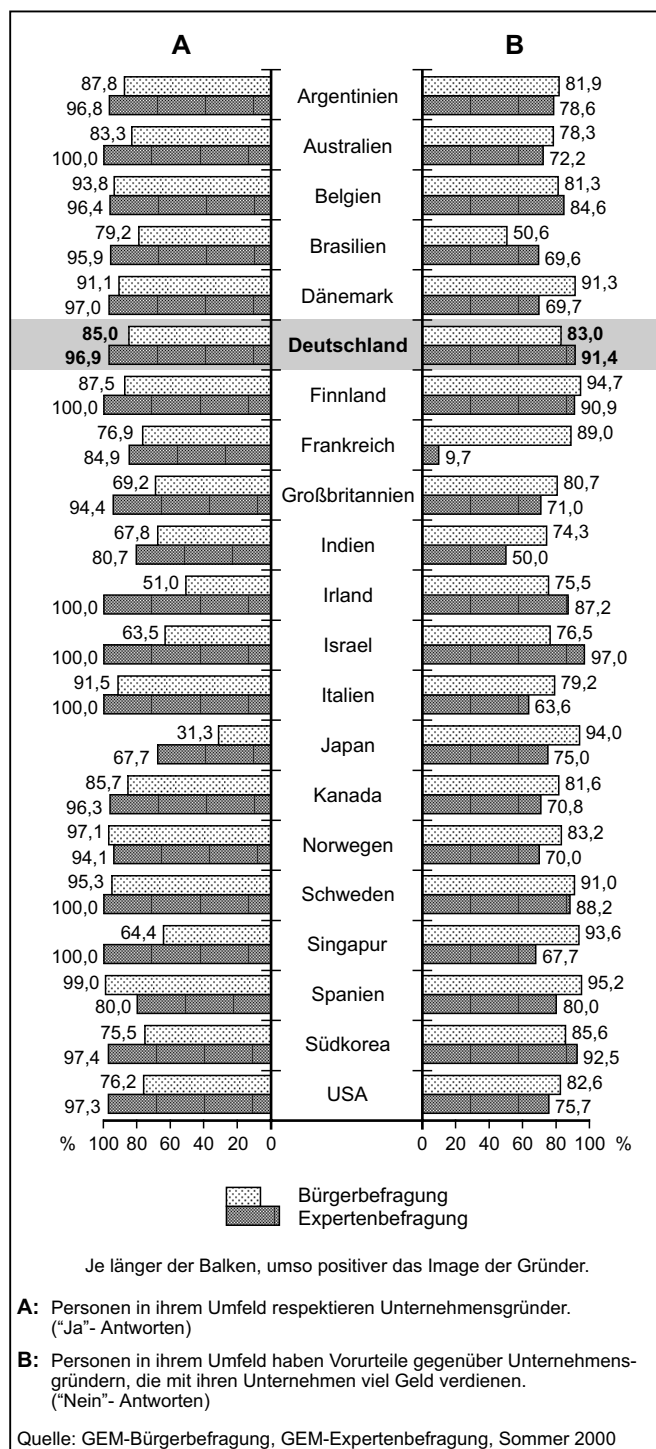
Abb. 5.1: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben“



Eine Analyse der Ausprägung ausgewählter demographischer Merkmale der deutschen Bevölkerung mit einer positiven Perzeption der Gründungschancen ergibt folgendes Bild (N = 7.034). Der Anteil Männer, die in ihrer Region in den kommenden sechs Monaten gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung sehen, ist in Deutschland deutlich höher als jener der Frauen (36,1 % vs. 24,1 %). Dagegen übt das Alter auf die Beurteilung der Chancen für den Schritt in die Selbständigkeit keinen Einfluß aus.

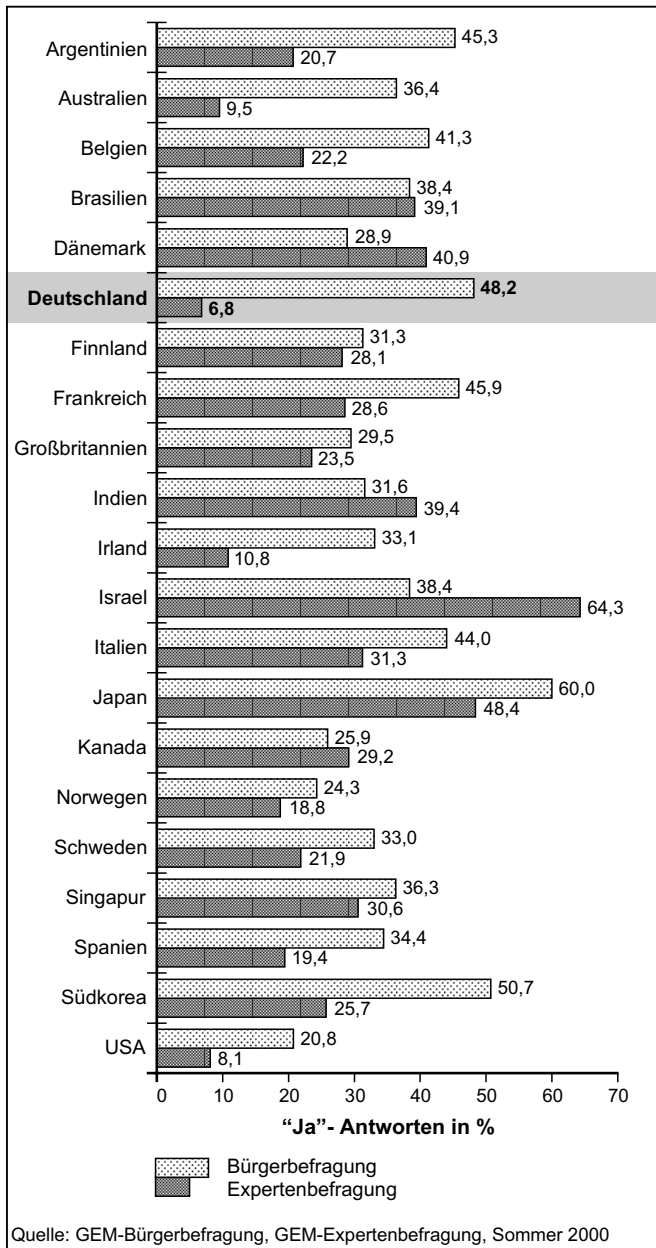
Die Motivation, ein Unternehmen zu gründen, und damit die Realisierung der Gründungschancen wird stark vom Image der Aktivitäten in Entrepreneurship beeinflusst. Die Akzeptanz erfolgreicher und gescheiterter Unternehmer ist ein wesentliches Kennzeichen einer „Kultur der Selbständigkeit“. In Deutschland ist beispielsweise die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung und Experten der Meinung, daß Personen in Ihrem Umfeld Unternehmensgründer akzeptieren und mehrheitlich keine Vorbehalte gegenüber erfolgreichen Unternehmern bestehen (vgl. Abb. 5.2). Damit liegt Deutschland im Mittelfeld aller GEM-Länder, bei positiver Entwicklungstendenz. Die Bewertungen der Bürger haben sich gegenüber dem Vorjahr um etwa zehn Prozentpunkte erhöht. 1999 waren 73,3 % der befragten Bürger der Meinung, das Personen in ihrem Umfeld Unternehmensgründer akzeptieren; 70,0 % sahen keine Vorbehalte gegenüber erfolgreichen Unternehmensgründern. Abweichungen zwischen den Bewertungen der Bürger treten innerhalb eines Landes vor allem in Japan auf, wo der Respekt gegenüber Gründern am geringsten ist. Gleichzeitig bestehen gegenüber Unternehmern, die mit ihrer Gründung viel Geld verdienen, kaum Vorbehalte. Zumindest gegenüber besonders erfolgreichen Gründern scheinen somit in Japan keine Ressentiments zu bestehen. Über alle GEM-Länder gilt: Je weniger Vorbehalte seitens der Bürger gegenüber erfolgreichen Unternehmern bestehen, um so höher ist die Total Entrepreneurial Activity Rate. Der Korrelationskoeffizient beträgt -0,6 und ist statistisch hochsignifikant.

Abb. 5.2: Image der Aktivitäten in Entrepreneurship im internationalen Vergleich



Neben dem Image der Aktivitäten in Entrepreneurship beeinflusst auch die Furcht vor etwaigen Mißerfolgen, ob Personen wahrgenommene Gründungschancen realisieren.

Abb. 5.3: „Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“



Daher wurde im Rahmen von GEM zusätzlich ermittelt, ob die Angst zu Scheitern die befragten Bürger und Experten davon abhalten würde, ein Unternehmen zu gründen. Auch hier bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den 21 GEM-Ländern. So hält die Angst zu Scheitern in Deutschland 48,2 % der befragten Bürger von einer Unternehmensgründung ab (vgl. Abb. 5.3). Damit liegt Deutschland im internationalen Vergleich auf Rang 3; nur in Japan und Südkorea ist die Angst zu Scheitern größer. Gleichzeitig sind die Experten in Deutschland so risikofreudig wie in keinem anderen Land (Rang 1 noch

vor den USA und Australien). Zumindest bei der deutschen Bevölkerung scheinen jedoch Vorbehalte gegenüber gescheiterten Unternehmern zu bestehen. Unternehmer, die in Deutschland einen Mißerfolg erlitten haben, bekommen vielfach keine zweite Chance und werden sozial bzw. ökonomisch diskriminiert. Ein statistischer Zusammenhang zwischen der Angst zu Scheitern seitens der Bürger und Experten und der Total Entrepreneurial Activity Rate besteht allerdings nicht.

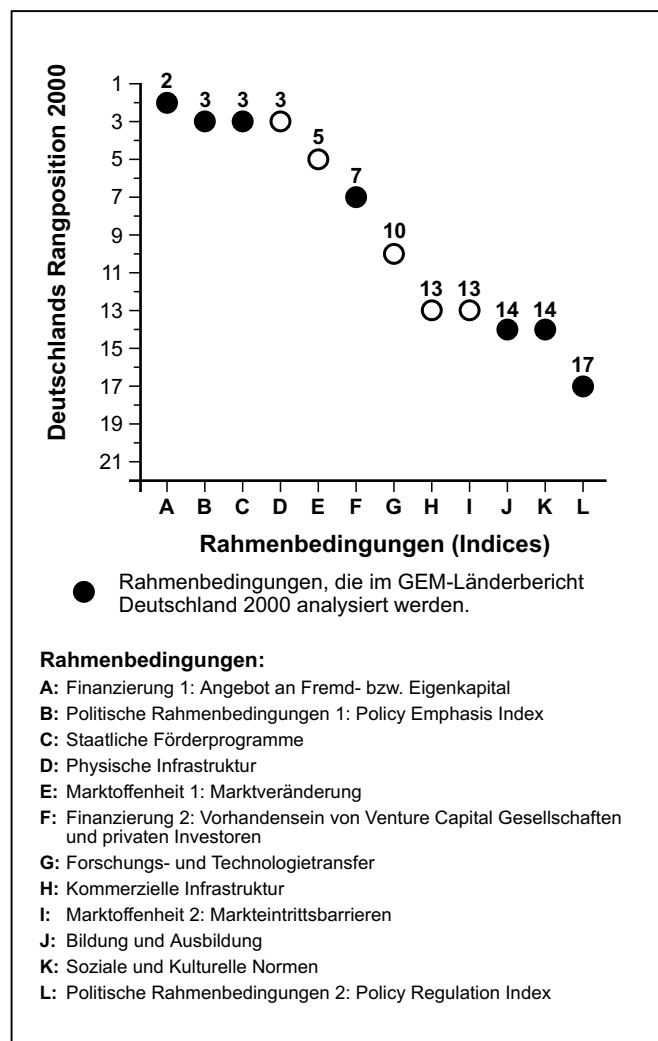
Auf Grundlage des Datensatzes der deutschen Bevölkerungsbefragung (N = 7.034) lassen sich im Hinblick auf das Image erfolgreicher Unternehmer und die Angst zu Scheitern in Abhängigkeit von der demographischen Struktur keine signifikanten Unterschiede im Sample beobachten.

6. WIE WIRKEN DIE GRÜNDUNGS-RELEVANTEN RAHMENBEDINGUNGEN IN DEUTSCHLAND?

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Entrepreneurship in Deutschland werden innerhalb des beschriebenen GEM- Modells (vgl. Abb. 3.1) in neun Facetten systematisiert. Entscheidend für die Ausprägung einer Facette sind die qualitativen Informationen von 75 im Bundesgebiet befragten Gründungsexperten sowie deren Einschätzung innerhalb einer standardisierten schriftlichen Befragung. In diesem Kapitel wird die Einteilung in positive oder negative Rahmenbedingungen über die relative Position, also den Rangplatz Deutschlands im Vergleich mit den anderen zwanzig Nationen bestimmt. Dieser Rangplatz errechnet sich jeweils aus der Abweichung von Deutschlands Indexwerten innerhalb der einzelnen Facetten vom Durchschnittswert aller Länder. Genauere Aussagen hinsichtlich einzelner Fragestellungen innerhalb der jeweiligen Facetten lassen sich mit Hilfe der quantitativen Daten der schriftlichen Erhebung bei den Experten treffen. Sie ermöglichen einen detaillierteren Vergleich der einzelnen Länder untereinander und werden ergänzt durch die qualitativen Informationen aus den geführten Interviews.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind in Deutschland sehr unterschiedlich ausgeprägt. Dabei liegen die relativen Stärken Deutschlands bei der Finanzierung, den staatlichen Programmen und politischen Rahmenbedingungen sowie bei der Ausstattung des Landes mit physischer Infrastruktur. Die Beurteilung der politischen Rahmenbedingungen durch die Experten ist allerdings ambivalent. Während ein Teilaspekt, das politische Bewußtsein für die Thematik, als positiver Faktor identifiziert wird, fällt zugleich die relativ schlechte Platzierung Deutschlands bezüglich der konkreten Umsetzung des durchaus vorhandenen politischen Bewußtseins, z.B. die Gestaltung der Steuergesetzgebung, gründungsbezogener Regulierungen und der Flexibilität der Administration, auf (vgl. Abb. 6.1: Rangplatz 17 beim Policy Regulation Index). Dennoch sind die staatlichen Programme und politischen Rahmenbedingungen in Deutschland in der Summe zu den positiven Rahmenbedingungen zu zählen.

Abb. 6.1: Die Rangplätze Deutschlands im Jahre 2000 bei Indizes gründungsbezogener Rahmenbedingungen



Überwiegend neutral in ihrer Wirkung auf die Entwicklung und Entstehung von neuen und wachsenden Unternehmen werden die Facetten des Wissens- und Technologietransfers, die Marktoffenheit und die kommerzielle Infrastruktur eingeschätzt. Unter Marktoffenheit im volkswirtschaftlichen Sinne werden dabei die Veränderungsgeschwindigkeit der Marktgegebenheiten sowie die Höhe der Markteintrittsbarrieren verstanden. Kommerzielle Infrastruktur hingegen beinhaltet das Angebot an unternehmensbezogenen Dienstleistungen wie Rechts-, Unternehmens- und Steuerberatung für neue und wachsende Unternehmen in der Bundesrepublik. Bei diesen Faktoren belegt Deutschland mittlere Plätze im Feld der analysierten Nationen und besitzt daher weder komparative Nachteile noch Vorteile gegenüber anderen

Ländern. Die neutral wirkenden Faktoren werden aus diesem Grund innerhalb dieses Berichtes nicht detailliert analysiert.

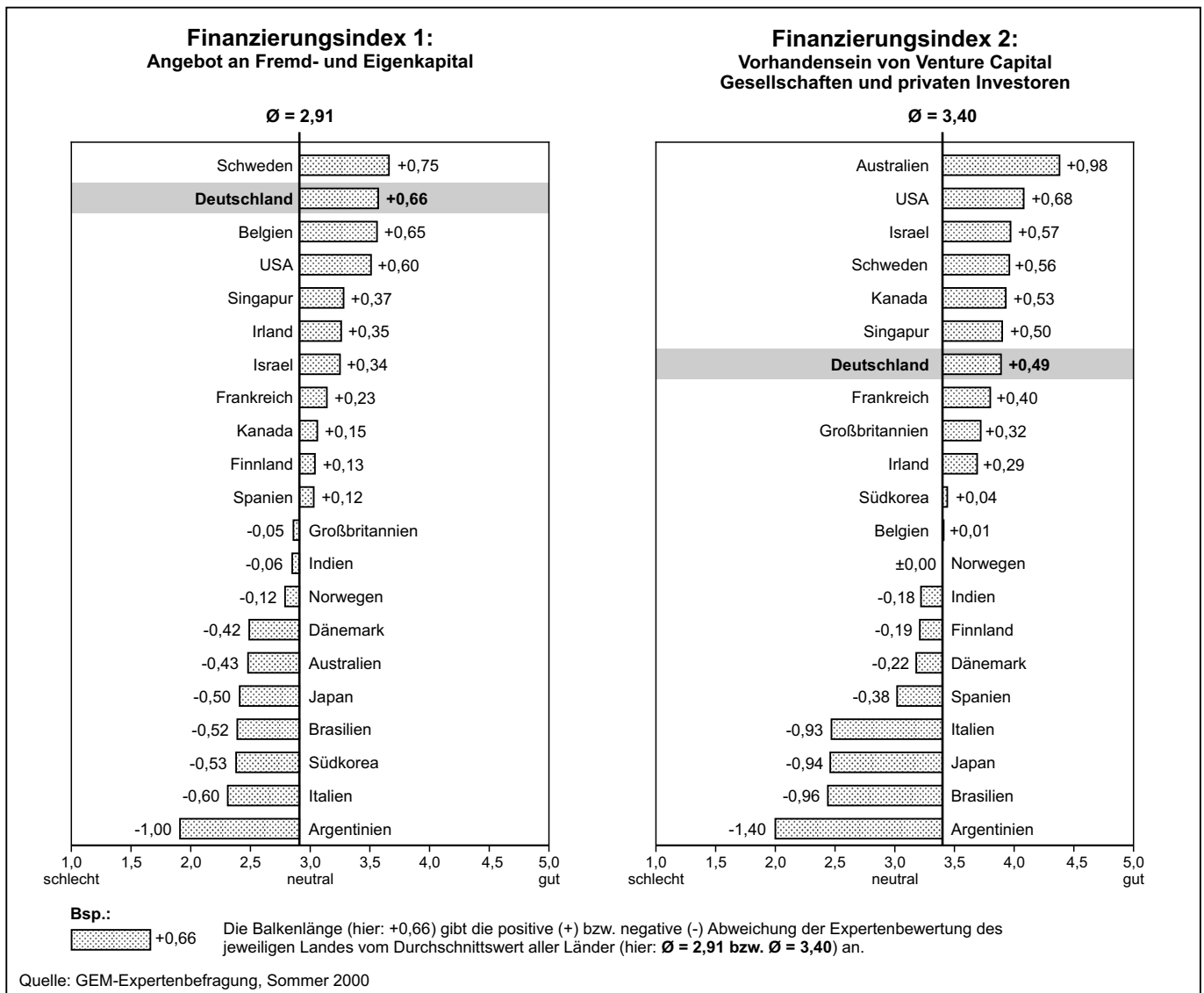
Zu den negativen Faktoren in Relation zu den anderen Nationen zählen die Bildungs- und Ausbildungssituation an Schulen und Hochschulen, soweit sie unternehmerische Fähigkeiten vermitteln, sowie die kulturellen und sozialen Normen. Beide Facetten der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen gehörten bereits 1999 zu den negativ wirksamen Faktoren.

Positive Faktoren

Finanzierung

Die Finanzierung von Unternehmensgründungen und neuen, wachsenden Unternehmen kann in Deutschland zu den relativ gut ausgeprägten Rahmenbedingungen gezählt werden. Deutschland belegt bei der Experten-Einschätzung des Vorhandenseins von Fremd- und Eigenkapital zur Finanzierung von Unternehmensgründungen den zweiten Platz (vgl. Abb. 6.2: Finanzierungsindex 1).

Abb. 6.2: Die Einschätzung der Gründungsfinanzierung im internationalen Vergleich - Die GEM Finanzierungsindizes



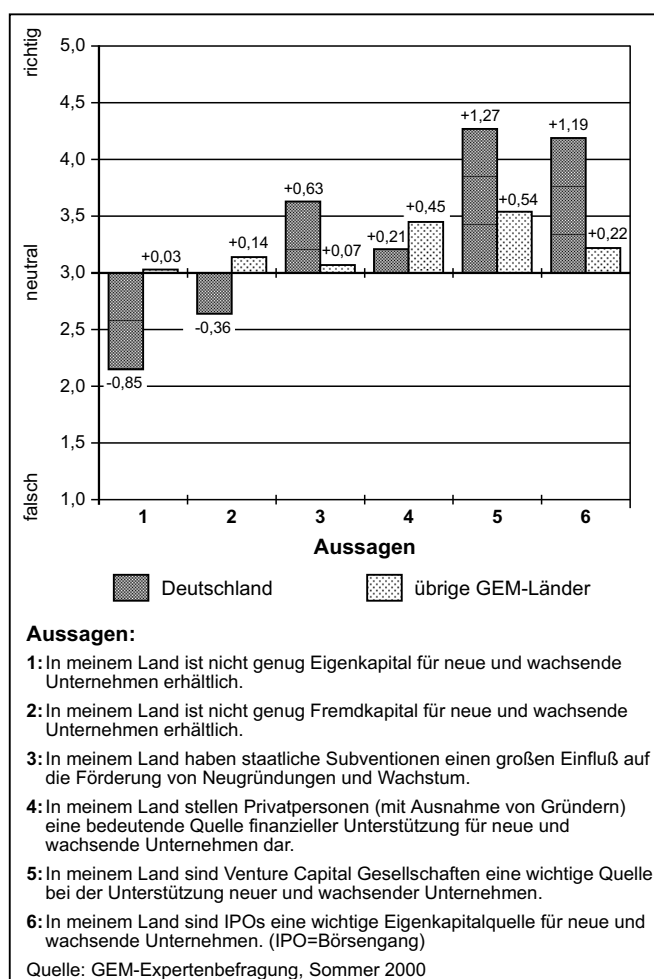
Dies ist gleichzeitig Deutschlands bester Rangplatz bei den verschiedenen Facetten. Nur in Schweden wird das Kapitalangebot noch besser eingeschätzt. Bei der Beurteilung der Finanzierung neuer Unternehmen seitens Venture Capital Gesellschaften, Business Angels und IPOs (Initial Public Offerings, vgl. Aussage 6 in Abb. 6.3) rangiert Deutschland immerhin noch auf Platz sieben im oberen Mittelfeld. Hier werden Länder mit einem älteren, meist auch größeren und effektiveren Venture Capital Markt noch eindeutig besser bewertet (vgl. Abb. 6.2, Finanzierungsindex 2).

Allerdings diagnostizieren die deutschen Experten eine wesentliche Verbesserung der Situation in den letzten Jahren. Diese positive Veränderung bezieht sich fast ausschließlich auf den speziellen Bereich der Finanzierung von Internet-Start-ups und technologieorientierten, kapitalintensiven Unternehmensgründungen. Eine Vielzahl von Venture Capital Gesellschaften hat sich in den letzten Jahren in Deutschland verstärkt bemüht, dieses lukrative Segment zu bedienen. Gleichzeitig beginnen immer mehr Privatpersonen, die Finanzierung von Unternehmensgründungen als lohnende Investition zu betrachten (siehe auch Kapitel 4). Hier hat offensichtlich eine Verbesserung des Finanzierungsklimas zugunsten der Unterstützung neuer Unternehmen stattgefunden. Die Popularität der Neuemissionen am Neuen Markt hat dazu sicherlich genauso beigetragen wie die Aktivitäten von Verbänden wie z.B. dem B.A.N.D. (Business Angels Network Deutschland). Die Statements 4 und 5 in Abb. 6.3 verdeutlichen diesen Trend, denn die entsprechenden Werte waren 1999 erheblich ungünstiger. Mit einer positiven Abweichung von 1,27 beim Statement über die Bedeutung von Venture Capital für die Finanzierung von neuen und wachsenden Unternehmen in Deutschland messen Experten den Venture Capital Gesellschaften einen überdurchschnittlich hohen Stellenwert bei. Die Einbindung von Privatpersonen in einen informellen Markt für Beteiligungskapital wird zwar noch als bedeutsame Quelle (+ 0,21 Abweichung bei Aussage 4 in Abb. 6.3) zur finanziellen Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen wahrgenommen, hier sind allerdings die Beurteilungen der Experten in anderen Ländern günstiger.

Auf der anderen Seite beklagt circa ein Drittel der Experten, daß der traditionelle Bankensektor immer noch zu risikoavers, bürokratisch und inflexibel neuen Unterneh-

men insbesondere aus dem Bereich der sogenannten „New Economy“ gegenübertritt. Hier wird auf eine Finanzierungslücke für Projekte mit einem Finanzierungsbedarf von unter 500 TDM abgestellt. Zusammen mit der insgesamt in Deutschland als niedrig empfundenen Eigenkapitalausstattung der potentiellen Gründer erweist sich diese Situation als problematisch, da ein wesentlicher Teil der Neugründungen in diesem Bereich des Finanzierungsspektrums anzusiedeln ist. Die deutsche Ausgleichsbank versucht, mit ihrem Startgeld-Programm diese Lücke zu schließen.

Abb.6.3: Die Einschätzung der Gründungsfinanzierung in Deutschland im Detail



Insgesamt wird von den Experten eine zweigleisige Entwicklung in den letzten zwei Jahren festgestellt. Diejenigen Gründungskonzepte mit einem hohen Kapitalbedarf und einem in Aussicht gestellten Börsengang in näherer Zukunft konnten sich im vergangenen Jahr nicht über ausreichende Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzie-

rung beklagen. Dieser Trend wird trotz der Konsolidierungsphase am Neuen Markt in näherer Zukunft anhalten. Die traditionelleren Konzepte, etwa mit klassischer Fremdkapitalfinanzierung und geringerem bzw. fehlendem internationalen Expansionspotential, werden hingegen oftmals durch eine restriktive Finanzierungspolitik der Banken an ihrer Realisation gehindert.

Trotzdem läßt sich insgesamt ein positives Bild für Deutschland hinsichtlich der Finanzierungsmöglichkeiten zeichnen. Ausreichende Mittel an Fremd- und Eigenkapital stehen offenbar zur Verfügung (vgl. Aussage 1 und 2 in Abb. 6.3). Nach Einschätzung der Experten fehlt es allerdings an effizienten Verteilungsmechanismen und an einer stärkeren Einbindung des informellen Venture Capital Marktes in Deutschland. An der insgesamt positiven Auswirkung der gründungsbezogenen Rahmenbedingung Finanzierung haben zudem die staatlichen Förderprogramme einen nicht unerheblichen Anteil. In diesem Zusammenhang sind allerdings nicht nur die Programme zur monetären Unterstützung von Unternehmensgründungen gemeint, sondern auch beratende und sensibilisierende Initiativen sowie konkretere Hilfestellungen.

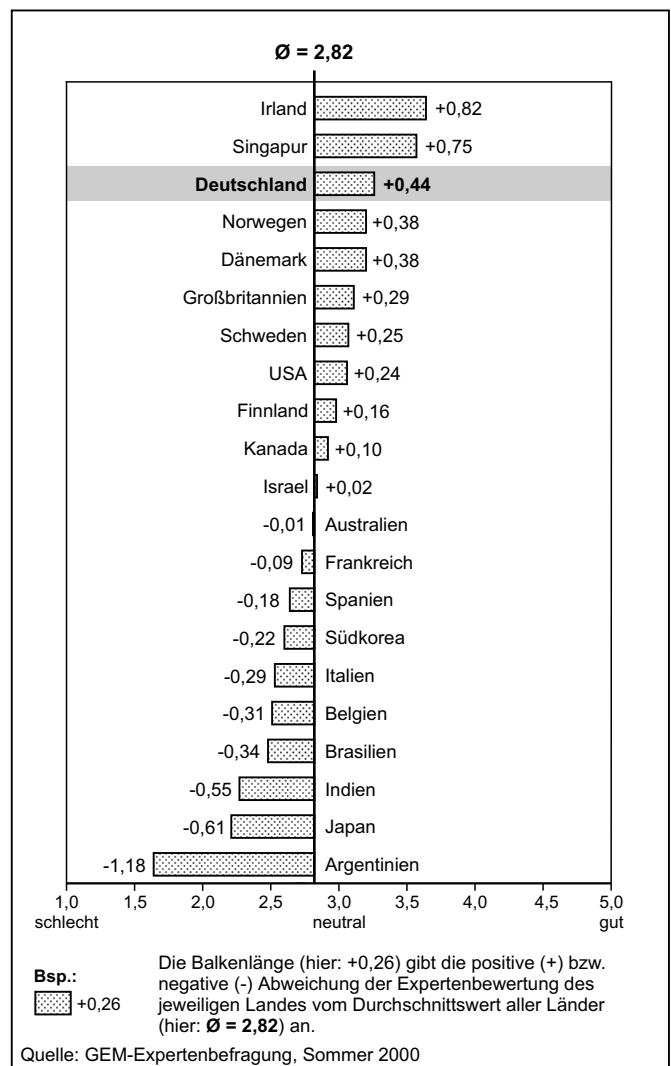
Staatliche Förderprogramme und politische Rahmenbedingungen

Hinsichtlich der angesprochenen Förderprogramme der einzelnen staatlichen Institutionen schätzen die Experten die Situation in Deutschland als überdurchschnittlich günstig ein (vgl. auch Aussage 3 in Abb. 6.3). Insgesamt belegt Deutschland bei dieser gründungsbezogenen Rahmenbedingung im Vergleich mit den anderen beteiligten Ländern einen guten dritten Platz, wie Abb. 6.4 illustriert. Nur in Irland und Singapur werden die staatlichen Initiativen zur Förderung von Unternehmensgründungen besser eingeschätzt.

In Verbindung mit dem überdurchschnittlich vorhandenen Bewußtsein für das Themengebiet in der Politik (vgl. Indexwert für politische Rahmenbedingungen 1 in Abb. 6.1) existiert mittlerweile eine Vielzahl von Programmen und Initiativen von staatlicher Seite auf allen Regierungsebenen in der Bundesrepublik. Hinsichtlich des Vorhandenseins einer zentralen Anlaufstelle für potentielle Unternehmensgründer innerhalb einer Behörde erhält

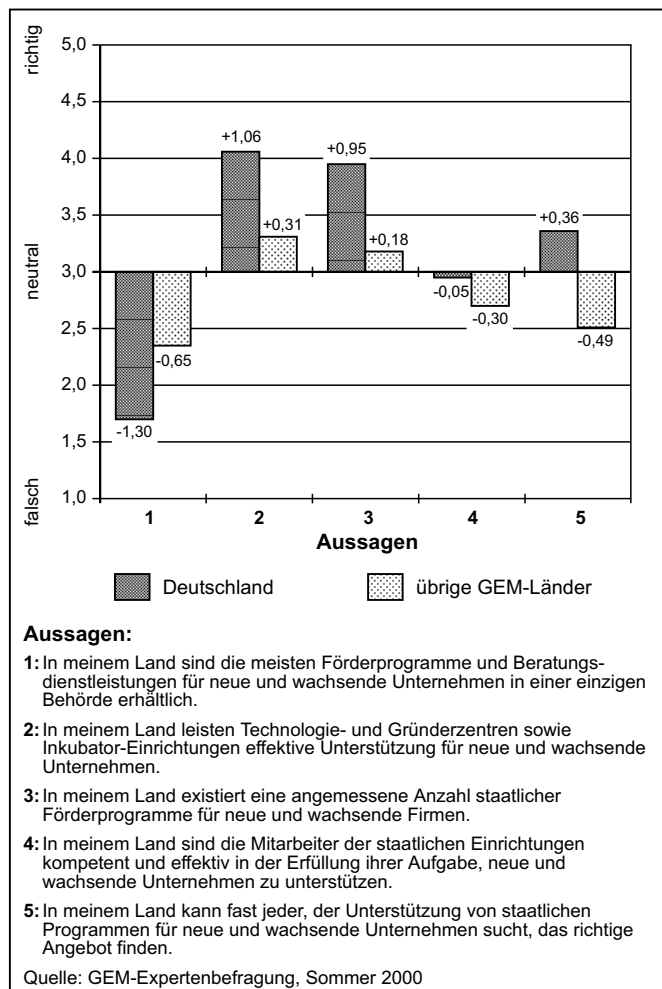
Deutschland jedoch von den Experten eine schlechtere Beurteilung als die anderen GEM-Länder im Durchschnitt (vgl. Aussage 1 in Abb. 6.5). Die Forderung nach Straffung und Konsolidierung der Angebotsstruktur könnte aus diesem Sachverhalt abgeleitet werden. Abb. 6.5 gibt einen genaueren Einblick in die Einschätzungen der Befragten im Vergleich zum Durchschnitt der restlichen GEM-Länder.

Abb. 6.4: Die Einschätzung der staatlichen Förderprogramme im internationalen Vergleich: Der GEM Index für staatliche Förderprogramme



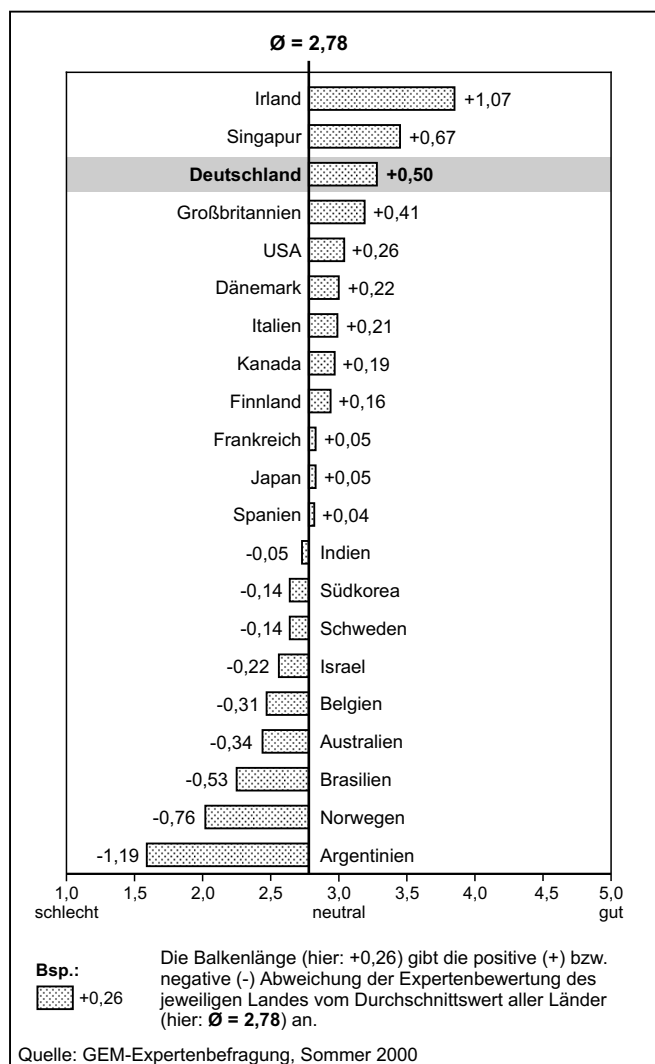
Bei allen anderen Aussagen jedoch erzielt Deutschland eine bessere Bewertung als die restlichen zwanzig teilnehmenden Nationen. Insbesondere Technologie- und Gründerzentren und Inkubatoreinrichtungen (vgl. Aussage 2 in Abb. 6.5) wird eine effektive Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen zugeschrieben.

Abb. 6.5: Die Einschätzung der staatlichen Förderprogramme im Detail



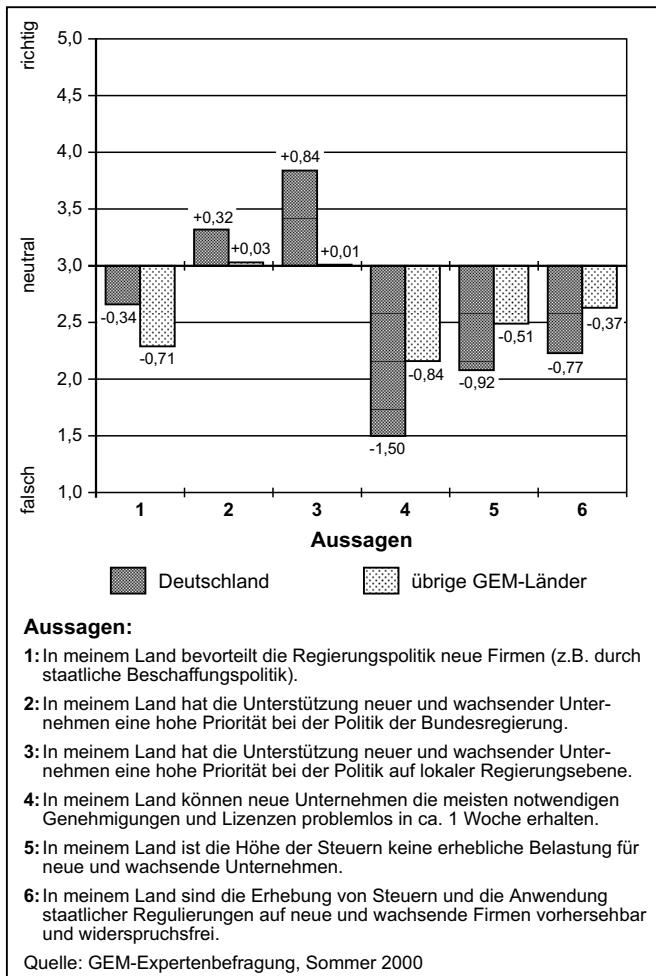
Die Anzahl der staatlichen Förderprogramme wird in Deutschland zwar als angemessen wahrgenommen und positiver gesehen als im Durchschnitt der anderen Nationen (vgl. Aussage 3 in Abb. 6.5), dennoch bemängeln die Experten die oftmals mangelnde Transparenz aufgrund der großen Vielfalt der unterschiedlichsten Programme. Diese mangelnde Transparenz wird noch verstärkt durch kompetitives Verhalten der einzelnen staatlichen Institutionen, die Förderprogramme bereitstellen. Weitere Kritik wird im Zusammenhang mit der Distribution der Programme über das Hausbankensystem und eine damit einhergehende Ineffizienz geübt. Darüber hinaus empfinden viele Experten die Programme als zu sehr auf den High-Tech Sektor ausgerichtet und wünschen sich insgesamt eine Straffung und teilweise eine regionale Bündelung des Angebotes.

Abb. 6.6: Die Einschätzung der politischen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich - Der GEM Policy Emphasis Index



Fast alle der als Entrepreneure unternehmerisch tätigen Experten empfinden die Vorgehensweise bei der Beantragung und Abwicklung von Förderprogrammen als zu bürokratisch. Hier wird auch auf eine heterogene Qualität der Mitarbeiter bei staatlichen Anlaufstellen hingewiesen. Dies wird in der eher unterdurchschnittlichen Bewertung der Kompetenz dieser Mitarbeiter in den staatlichen Einrichtungen innerhalb der schriftlichen Befragung deutlich (vgl. Aussage 4 in Abb. 6.5). Trotzdem kann in Deutschland fast jeder Unternehmensgründer oder jedes wachsende Unternehmen, das die Unterstützung von staatlicher Seite wünscht und benötigt, das richtige Angebot finden (vgl. Aussage 5 in Abb. 6.5).

Abb. 6.7: Die Einschätzung der politischen Rahmenbedingungen im Detail



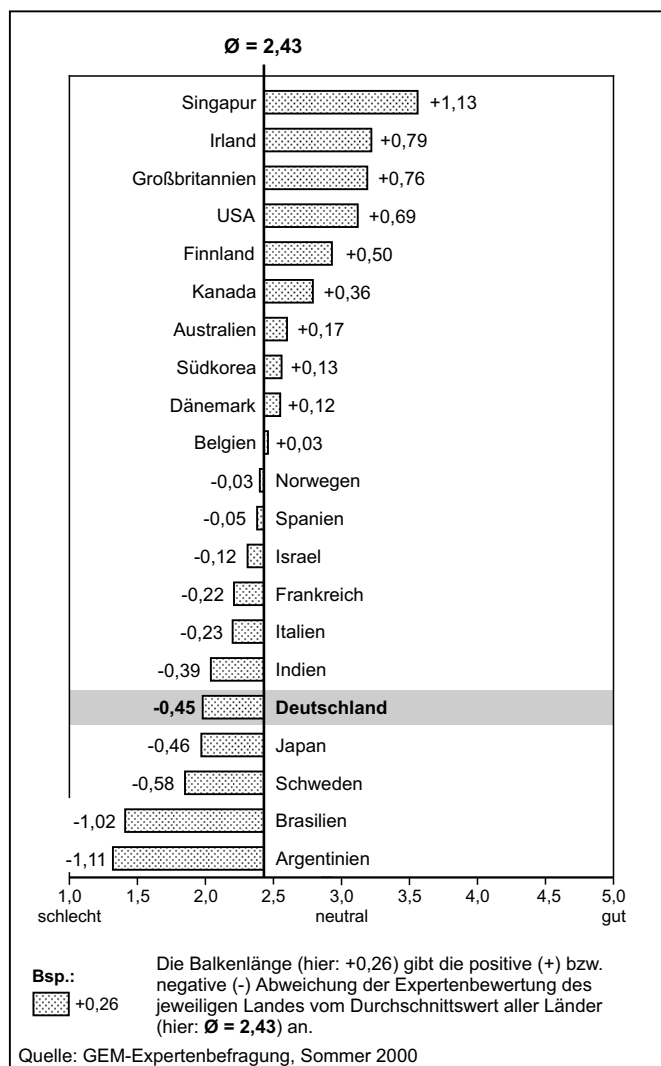
Insgesamt werden die staatlichen Förderprogramme von den Experten als positiv für die Entwicklung der unternehmerischen Tätigkeit in Deutschland wahrgenommen. Diese staatlichen Förderprogramme sind durch ein präzises politisches Bewußtsein auf allen Regierungsebenen und ein verstärktes politisches Engagement für neue und wachsende Unternehmen gestaltet worden. Eine Vielzahl politischer Initiativen hat das Klima für Unternehmensgründungen in den letzten Jahren wesentlich verbessert. Beim Policy Emphasis Index belegt Deutschland einen guten dritten Platz, nur in Irland und Singapur ist das Bewußtsein gegenüber dem Thema Entrepreneurship noch besser ausgeprägt (vgl. Abb. 6.6). Die Aussagen 2 und 3 in Abb. 6.7 verdeutlichen den eben erläuterten Zusammenhang bezüglich der politischen Rahmenbedingungen in Deutschland. Die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen auf Bundesebene, aber vor allem auf lokaler Ebene, genießt in der Bundes-

republik eine sehr viel höhere Priorität als in den anderen beteiligten Nationen. Auch die staatliche Bevorzugung neuer Firmen, z.B. durch staatliche Beschaffungspolitik, beurteilen die deutschen Experten besser als in den anderen GEM Nationen (Aussage 1 in Abb. 6.7)

Beim Index der konkreten Umsetzung gründungsfördernder Politik, dem Policy Regulation Index, belegt Deutschland einen schlechten 17. Platz, wenn auch die staatlichen Förderprogramme und politischen Rahmenbedingungen in der Summe Deutschland positiv beurteilt werden. Nur Japan, Brasilien, Schweden und Argentinien belegen im internationalen Vergleich noch schlechtere Positionen (vgl. Abb. 6.8). So verwundert es keineswegs, daß 78,3 % der Experten eine gründungsfeindliche Steuergesetzgebung und ein Übermaß an staatlicher Regulation bemängeln, wenn sie Kritikpunkte an den politischen Rahmenbedingungen nennen sollen. Weitere Punkte (bei immerhin noch 40,2 % der Experten) sind die bürokratische Administration und eine „Beamtenmentalität“ in Behörden, die vor allem von jungen Entrepreneuren in Unternehmen der „New Economy“ kritisiert werden. Insgesamt fehlt es an konkreten Anreizmechanismen und realen Privilegien für neue und wachsende Unternehmen. In Einzelfällen werden weiterhin Aspekte des Arbeitsrechtes, insbesondere die Ausgestaltung des 630 DM Gesetzes kritisiert. Aus den genannten Gründen könnte die Forderung nach einem stärkeren Abbau der bürokratischen Hemmnisse für Entrepreneurere innerhalb staatlicher Institutionen, nach einer Sensibilisierung der zuständigen Personen für die Thematik, aber auch nach grundlegenden gesetzlichen Novellierungen zum Vorteil neuer und wachsender Unternehmen abgeleitet werden.

Den Tatbestand eines deutlichen Mangels in der tatsächlichen Konkretisierung politischen Bewußtseins zeigen auch die Aussagen 4 bis 6 in Abb. 6.7 auf. Vor allem die Steuergesetzgebung (Aussage 5) und die Konsistenz und Vorhersehbarkeit staatlicher Regulierungen (Aussage 6) für neue und wachsende Unternehmen werden von den deutschen Experten sehr viel schlechter beurteilt als in den restlichen GEM-Ländern. Diese Punkte werden in den Interviews von der großen Mehrheit der Experten bemängelt und als wichtigste Kritikpunkte genannt.

Abb. 6.8: Die Einschätzung der politischen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich - Der GEM Policy Regulation Index



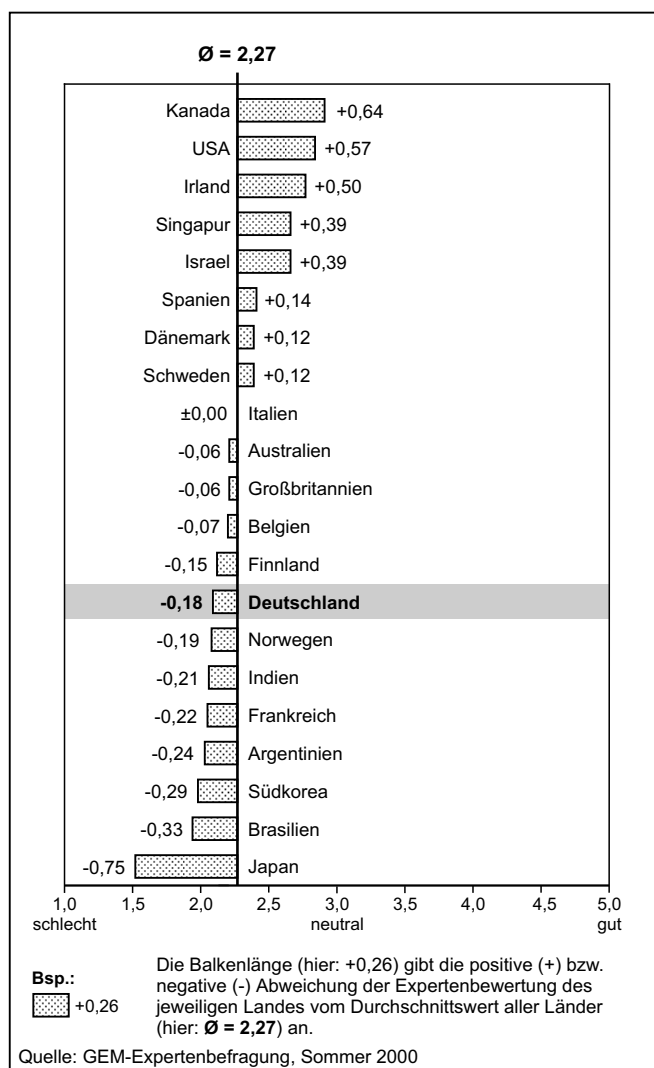
Negative Faktoren

Bildung und Ausbildung

Komparative Nachteile Deutschlands bestehen im Bereich der Bildung und Ausbildung, so die Vermittlung gründungsrelevanter Kenntnisse betroffen ist. Nach Meinung der Experten stellt die Bildungssituation als gründungsbezogene Rahmenbedingung in Deutschland den wichtigsten Problembereich dar. So belegt Deutschland nur den 14. Rangplatz unter den GEM-Nationen, wenn es um die Einschätzung der Bildungs- und Ausbildungssituation geht (vgl. Abb. 6.9). Hier sind die nordamerikanischen Länder wiederum führend, die auch sehr

hohe Gründungsquoten aufweisen. Deutschland weist jedoch in diesem Jahr mit -0,21 Abweichung vom Mittelwert der zehn in 1999 beteiligten GEM-Nationen eine geringere Distanz zu den anderen Ländern auf als noch im vorigen Jahr mit -0,47. Hier scheinen die zahlreichen Maßnahmen gegriffen zu haben, die von Bundes- und Landesseite ergriffen wurden, um die Situation zu verbessern. In Anlehnung an die USA wurden eine Vielzahl von Lehrstühlen und Professuren für Entrepreneurship eingerichtet, die allerdings immer noch darunter leiden, einen zu kleinen Bewerberpool in Deutschland zur Besetzung derselben vorzufinden.

Abb. 6.9: Die Einschätzung der Bildungs- und Ausbildungssituation im internationalen Vergleich - Der GEM Index für Bildung und Ausbildung

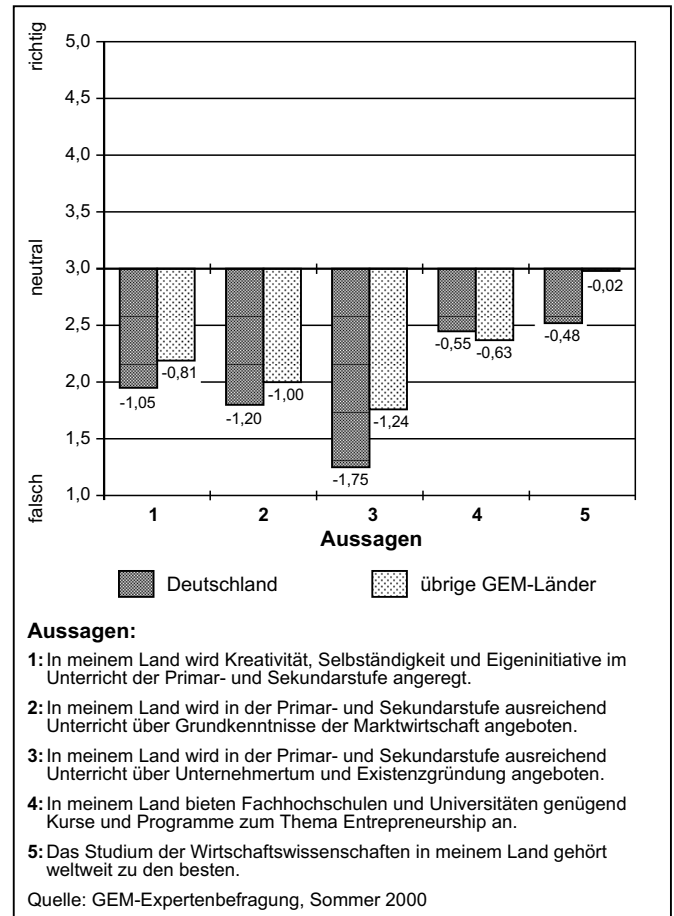


Zahlreiche politische Initiativen zielen auf die Verbesserung des hochschulischen Umfeldes zur Aktivierung hö-

herer Gründungsraten aus diesen Bildungsinstitutionen. Als ein Beispiel sei an dieser Stelle das EXIST-Programm des BMBF genannt. Positive Veränderungen sind spürbar. War Deutschland im letzten Jahr in allen Aussagen dieser Facette von seinen Experten unterdurchschnittlich im Vergleich zu den anderen Ländern beurteilt worden, so wurde in diesem Jahr zumindest das Angebot der Fachhochschulen und Universitäten an Kursen zum Thema Entrepreneurship besser bewertet als der Durchschnitt der anderen 20 GEM-Länder (vgl. Aussage 4 in Abb. 6.10). Dieser Sachverhalt trifft auch dann zu, wenn die Bewertungen für Deutschland ausschließlich mit denjenigen Ländern verglichen werden, die schon im Jahre 1999 in die Analyse eingingen. Alle anderen Aussagen in Abb. 6.10 weisen Deutschland jedoch weiterhin als Entwicklungsland im Bereich der Bildung und Ausbildung von potentiellen Unternehmensgründern aus. Insbesondere das deutsche Schulsystem der Primar- und Sekundarstufe regt nach Meinung der Experten kaum zur Kreativität, Selbständigkeit und Eigeninitiative an oder vermittelt im Unterricht erforderliche Kenntnisse der Marktwirtschaft (Aussagen 1 und 2 in Abb. 6.10). Schlechter stellt sich die Situation Deutschlands bei der Vermittlung von Kenntnissen im Bereich der Unternehmens- oder Existenzgründung dar (Aussage 3 in Abb. 6.10). Der Abstand der deutschen Bewertung zur durchschnittlichen Bewertung aller GEM-Länder ist bei dieser konkreten Aussage mit 0,51 am größten von allen 60 im Fragebogen der schriftlichen Erhebung erfaßten Statements. In den Interviews nennen 50,1 % der Experten die mangelnde Sensibilisierung für das Thema Entrepreneurship in den deutschen Schulen und den relativ schlechten Kenntnisstand der Schulabgänger bei ökonomischen Sachverhalten als Hauptkritikpunkt. Eine Verbesserung dieser Situation sollte in den nächsten Jahren hohe Priorität auf der politischen Agenda genießen, um zu den anderen GEM-Nationen aufschließen zu können.

An Fachhochschulen und Universitäten stellen immerhin 25,6 % der Experten eine positive Entwicklung in den letzten drei bis vier Jahren fest. Damit ist vor allem eine gestiegene Bereitschaft der Studierenden, aber auch der Lehrenden gemeint, das Thema Entrepreneurship aufzugreifen und zu diskutieren. In Zusammenhang mit hochschulischer Ausbildung werden von den deutschen Experten vor allem eine mangelnde Interdisziplinarität in der Ausrichtung der Studiengänge und eine fehlende

Abb. 6.10: Die Einschätzung der Bildungssituation im Detail



praktische Qualifikation des Lehrpersonals in bezug auf Themen der Unternehmensgründung und -führung kritisiert. Weitere wesentliche Kritikpunkte sind die Bürokratisierung des Hochschulbetriebes und fehlende Anreize für das Lehrpersonal, das Thema zu unterrichten und eine Vorbildfunktion für Studierende in diesem Zusammenhang wahrzunehmen. Immer noch wird von vielen Experten die fehlende Marktorientierung des deutschen Hochschulsystems negativ hervorgehoben. Das hohe fachspezifische Ausbildungsniveau deutscher Hochschulen bleibt davon unberührt. Im Falle der technischen und naturwissenschaftlichen Studiengänge wird von 30,6 % der Experten eine Vernetzung mit wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildungsinhalten vermißt. Innerhalb der letztgenannten Studiengänge kann Deutschland nach Meinung der Experten nicht mit dem Durchschnitt der anderen GEM-Nationen mithalten (vgl. Aussage 5 in Abb. 6.10).

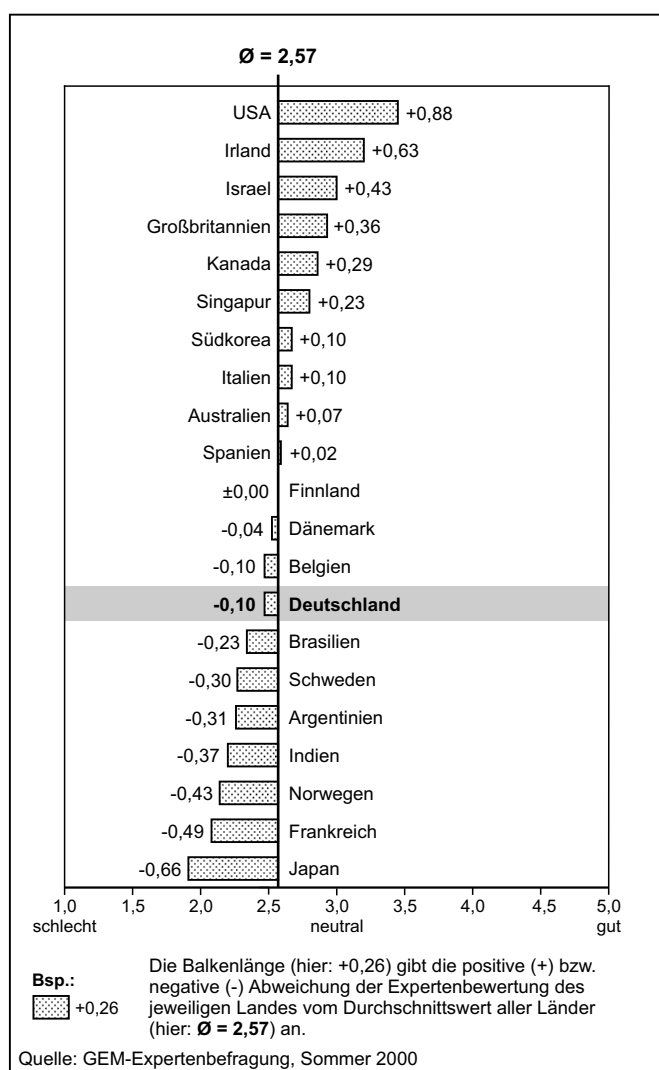
Insgesamt stellt die Facette der gründungsrelevanten Bil-

dung und Ausbildung eine negativ wirksame Rahmenbedingung dar, woran sich kurz- oder mittelfristig schwer etwas ändern läßt. Auf lange Sicht stellt die quantitative und qualitative Erhöhung politischen Engagements auf diesem Gebiet jedoch eine Möglichkeit dar, Deutschlands Position im Vergleich zu den anderen GEM-Nationen zu verbessern.

Kulturelle und soziale Normen

Kulturelle und soziale Normen spielen eine wichtige Rolle bei der Erklärung unterschiedlicher Gründungsquoten, allerdings sind sie von der Politik nur sehr schwer und, wenn überhaupt, nur langfristig zu beeinflussen.

Abb. 6.11: Die Einschätzung der kulturellen und sozialen Normen im internationalen Vergleich - Der GEM Index für kulturelle und soziale Normen

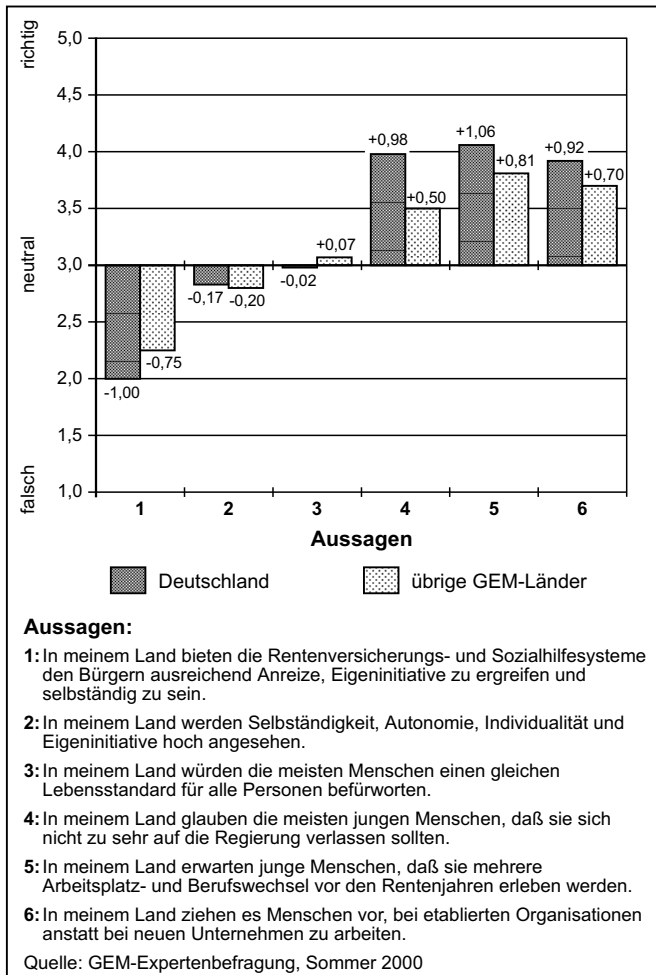


War die gründungsbezogene Rahmenbedingung der kulturellen und sozialen Normen im letzten Erhebungsjahr schon unter den negativen Faktoren zu finden, so belegt Deutschland auch in diesem Jahr nur Rangplatz 14. Schlußlicht in diesem Untersuchungszusammenhang ist Japan mit der schlechtesten Einschätzung (vgl. Abb. 6.11).

Die Meinung der Experten zeichnet auch in diesem Jahr ein negatives Bild bezüglich der Auswirkungen von kulturellen und sozialen Normen auf die Intensität von Gründungsaktivitäten. So bieten die Rentenversicherungs- und Sozialhilfesysteme den Bürgern nach Meinung der Experten weiterhin nur sehr wenig Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein (vgl. Aussage 1 in Abb. 6.12). Im Vergleich zu 1999 sind aber Selbständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative schon besser angesehen. Waren es im vergangenen Jahr noch -0,52 Punkte Abweichung von einer neutralen Bewertung der Experten, so sind es in diesem Jahr nur noch -0,17 Punkte, eine Verbesserung des Klimas scheint erste Auswirkungen zu zeigen. Mit dem jetzigen Wert liegt Deutschland etwas besser als die anderen Länder und hat insofern keinen komparativen Nachteil in dieser Frage im Vergleich mit den anderen GEM-Nationen (vgl. Aussage 2 in Abb. 6.12). Die in GEM 1999 schon festgestellte Tendenz hat sich in 2000 verstärkt, daß sich junge Menschen in der Bundesrepublik nicht mehr allzusehr auf die jeweiligen Regierungen verlassen (vgl. Aussage 4 in Abb. 6.12). In diesem Punkt sind Deutschlands Jugendliche nach Meinung der Experten weit weniger staats- und regierungsgläubig als in den anderen GEM-Nationen. Die Jugend erwartet in Zukunft auch weiterhin mehrere Arbeits- und Berufsplatzwechsel in ihrer Erwerbszeit (vgl. Aussage 5 in Abb. 6.12) und ist nach Meinung der Experten offener und flexibler für eine selbständige Erwerbstätigkeit in ihrem Leben als noch vor einigen Jahren. Nicht zuletzt durch eine Vielzahl von Initiativen, durch eine ausführlichere Berichterstattung in den Massenmedien und durch mittlerweile vorhandene positive Rollenmodelle hat sich das Klima und die Akzeptanz für Unternehmensgründungen in der Gesellschaft verbessert, vor allem bei ihren jüngeren Mitgliedern. Zwar ist die Präferenz, bei etablierten Organisationen anstelle von neuen Unternehmen zu arbeiten, in Deutschland noch immer geringfügig höher als beim Durchschnitt der GEM-Länder (vgl. Aussage 6 in Abb. 6.12), sie ist aber im Vergleich zu 1999 gesunken. Man

könnte daraus ableiten, daß ein erster Bewußtseinswandel, vor allem bei der Jugend, stattgefunden hat, der in Zukunft zu mehr selbständiger Erwerbstätigkeit führen könnte.

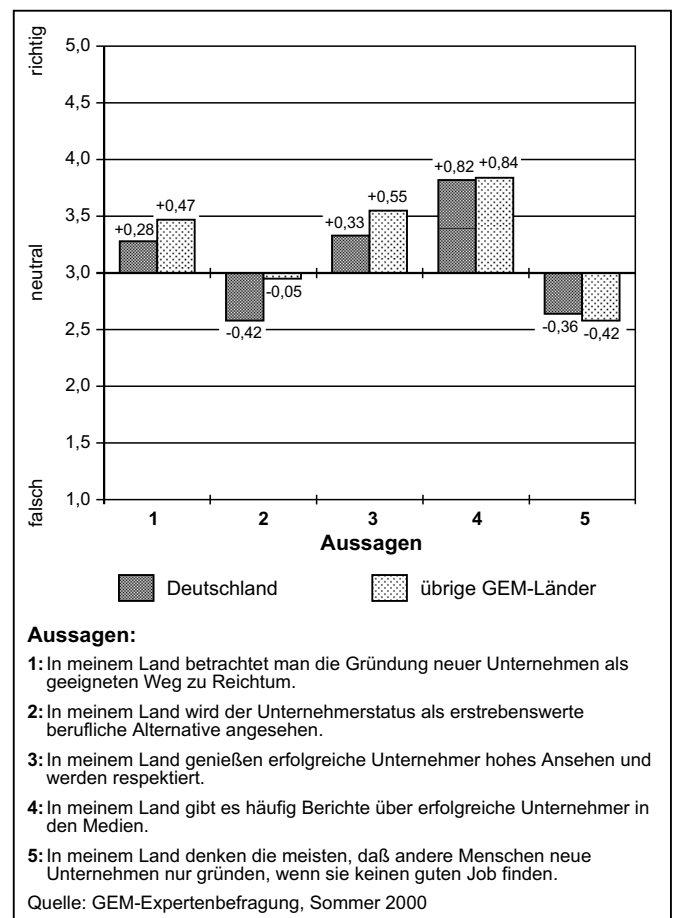
Abb. 6.12: Die Einschätzung der kulturellen und sozialen Normen im Detail



Die Mehrzahl der Experten bewertet die kulturellen und sozialen Normen in der Bundesrepublik weiterhin als hinderlich für die Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten. Schuld daran ist das immer noch präsen- te Mentalitätsproblem in der Gesellschaft, das eine starke Sicherheitsorientierung und eine hohe Risikoaversion beinhaltet. 67,4 % der Experten sehen dieses Problem. Gleichzeitig wird das Bild des Unternehmers in weiten Teilen der Bevölkerung verzerrt und negativ wahrgenommen. Gerade aber bei jüngeren Bevölkerungsschichten ist dies jedoch nur noch abgeschwächt der Fall, hier herrscht ein realistischeres Bild von Unternehmensgründern vor. Begründet wird diese Beobachtung mit der

verstärkten Medienpräsenz positiver Rollenmodelle und einer gestiegenen Intensität der Berichterstattung speziell für Unternehmen der „New Economy“ mit Fokus auf die High-Tech Unternehmen. 8,50 % der Experten sehen weiterhin Unterschiede im Image des Unternehmers zwischen den alten und den neuen Bundesländern, wobei das Image im Osten negativer ausfällt als im Westen der Bundesrepublik. Besonders offensichtlich ist dies beim Negativimage des überdurchschnittlich viel Geld verdienenden Gründers in der Bundesrepublik. Nicht jede Gründung ist allerdings derart erfolgreich. Für die Person des Gründers ist entscheidend, ob ihm persönlich daraus Nachteile im Ansehen in seinem Umfeld für die Zukunft erwachsen. Auch hier betonen die Experten in den Interviews, daß die soziale Stigmatisierung gescheiterter Unternehmensgründer nach wie vor ein Hauptproblem in Deutschland darstellt.

Abb. 6.13: Die Einschätzung der Unternehmensgründungskultur im Detail



Die qualitativen Aussagen der Experten spiegeln sich in ihrer schriftlichen Einschätzung der Unternehmensgründungskultur in Deutschland wider (Aussagen 1 bis 5 in Abb. 6.13). In allen Aussagen zur Gründungskultur ist Deutschland ungünstiger positioniert als der Durchschnitt der übrigen GEM-Länder, mit Ausnahme von Gründungen aus dem Mangel an besseren beruflichen Alternativen (Aussage 5 in Abb. 6.13). Insbesondere das Statement bezüglich des Unternehmerstatus in Deutschland als erstrebenswerte berufliche Alternative beantworteten die Experten wesentlich pessimistischer als der Durchschnitt der restlichen Befragten in den anderen GEM-Nationen (vgl. Aussage 2 in Abb. 6.13).

7. WELCHE UNTERSCHIEDE BESTEHEN ZWISCHEN DEUTSCHLANDS REGIONEN?

Bereits in der Langfassung des letztjährigen GEM-Länderberichtes zu Deutschland ist auf die Bedeutung der Regionen auch für das nationale Gründungsgeschehen hingewiesen worden (vgl. Sternberg 2000). Aufgrund der für interregionale Vergleiche zu geringen Befragungsumfänge waren diesbezügliche quantitative Aussagen in 1999 jedoch noch nicht möglich. Mit dem drastisch erhöhten Erhebungsaufwand ist dies in 2000 anders. Empirisch abgesicherte Aussagen zumindest zum Vergleich Ost- vs. Westdeutschland, für Bundesländer sowie zu ausgewählten Großstadregionen sind für einige Variablen möglich.

Gründer sind räumlich gewöhnlich sehr immobil, d.h. sie gründen ihr Unternehmen zumeist in jener Region, in der sie zuvor auch gelebt und gearbeitet haben. Die Gründung innerhalb der bekannten Region gewährleistet die Nutzung bestehender privater und beruflicher Netzwerke, die für jede Gründung in der Anfangsphase überlebensnotwendig sind. Das regionale Umfeld ist also einerseits für die Entstehung und möglicherweise auch für die weitere Entwicklung der Gründung von Relevanz. Zugleich unterscheiden sich Regionen aber untereinander - und zwar auch, so eine These des deutschen GEM-Teams, in der Gründungsneigung und -einstellung ihrer Bewohner.

Regionale Unterschiede bei der Gründungsquote

Im Rahmen des internationalen Vergleichs der GEM-Länder findet eine Vielzahl alternativer Indikatoren der Gründungshäufigkeit Verwendung (vgl. auch Kapitel 4). Nur ein Teil dieser Variablen steht auch für den interregionalen Vergleich innerhalb Deutschlands zur Verfügung. Hierzu gehört - im Unterschied zur bisherigen Betrachtung - die Zahl der über 14 Jahre alten Personen je 100 Einwohner dieser Altersgruppe, die

- sich aktiv an einer Gründung beteiligen und
- als Allein- oder Miteigentümer am künftigen Unternehmen partizipieren werden und

- während der vergangenen drei Monate noch keine Löhne oder Gehälter für Vollzeitbeschäftigte gezahlt haben.

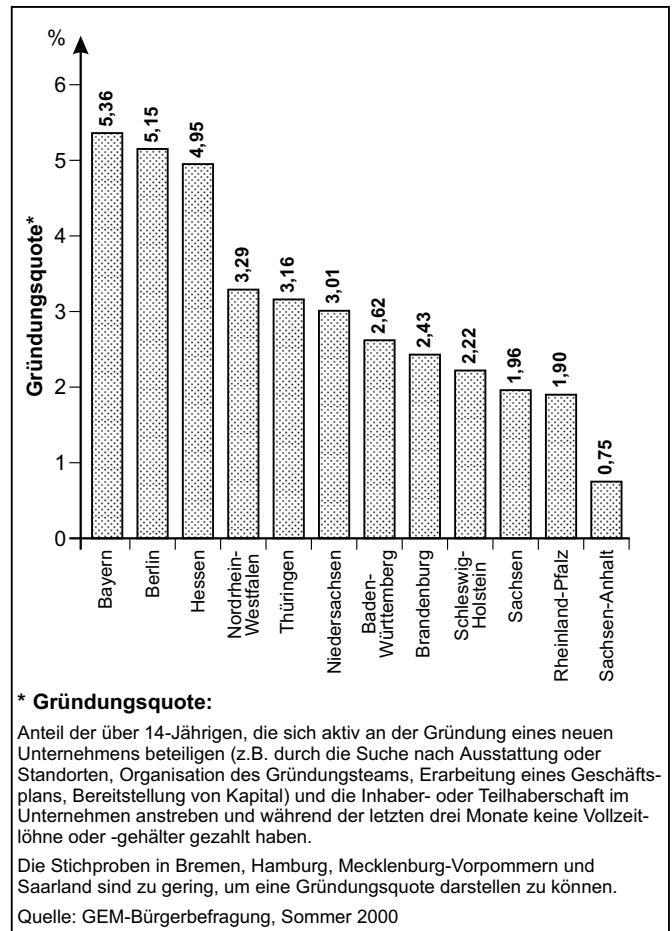
Die so definierte Gründungsquote - sie weicht leicht von der auf „nascent entrepreneurs“ bezogenen Gründungsquote der Abb. 4.1 ab - ist ein aktueller Indikator für das Gründungsgeschehen im Sommer 2000 und erlaubt Aussagen für Teilräume Deutschlands.

In einem ersten Schritt geht es um die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland. In den alten Bundesländern sind im Durchschnitt 3,58 % der Befragten mit der Gründung eines Unternehmens im definierten Sinne beschäftigt, in den neuen Bundesländern mit 2,35 % statistisch signifikant weniger, denn die 95 %-Konfidenzintervalle beider Mittelwerte überschneiden sich nicht. Der sich ergebende bundesdeutsche Durchschnittswert von 3,34 % ist statistisch besser abgesichert als der für den internationalen Vergleich sich ergebende, leicht höhere Wert von 3,79 % aus Kapitel 4, da er auf einer deutlich größeren Stichprobe basiert (7.034 Fälle versus 2.012 Fälle). Während insbesondere in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung die Gründungsquoten in Ostdeutschland deutlich über jenen in Westdeutschland lagen, haben sie sich seitdem angeglichen, wie entsprechende Sekundäranalysen zeigen. Die Ursachen können vielfältig sein. Ein Teil dürfte in der unterschiedlichen Perception der Gründungschancen und den differierenden Gründungsmotivationen zwischen beiden Teilen Deutschlands zu suchen sein, wie sie im nachfolgenden Kapitel erörtert werden. Offenbar spiegelt sich in den unterschiedlichen Gründungsquoten die seit der Boomphase im Anschluß an die Wiedervereinigung etwas ernüchterte Einschätzung der ökonomischen Lage in Ostdeutschland wider.

Von den West-Ost-Differenzen bei den Gründungsquoten generell sind jene zu unterscheiden, die sich auf stark wachsende Gründungen beziehen. Wie jüngste Untersuchungen des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) zeigen, ist für zwischen 1990 und 1993 gegründete Unternehmen in Ostdeutschland die Wahrscheinlichkeit zu solchen „Gazellen“ zu gehören größer als in Westdeutschland. Im Rahmen von GEM werden keine groß angelegten Unternehmensbefragungen durchgeführt, sondern lediglich Prognosen

werdender Unternehmer bezüglich der zukünftigen Beschäftigungsentwicklung erhoben (vgl. dazu Kapitel 4).

Abb. 7.1: Gründungsquoten in ausgewählten Bundesländern



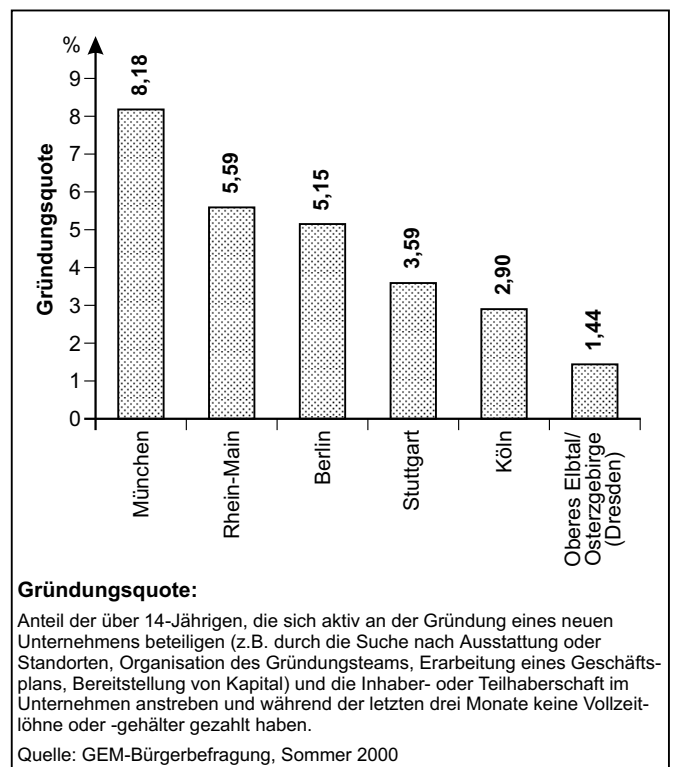
Räumlich differenzierte Aussagen zu interregionalen Unterschieden der Gründungsquoten sind auf Ebene der Bundesländer erwarten. In der Tat zeigt Abb. 7.1, daß die Differenzen erheblich sind: in Bayern als Bundesland mit dem höchsten Anteil der in Gründung Involvierten liegt der Prozentwert mehr als sieben mal so hoch wie in Sachsen-Anhalt, dem Bundesland mit dem geringsten Wert. Von den ostdeutschen Bundesländern vermag keines einen über dem Bundesdurchschnitt (3,34%) liegenden Prozentsatz zu erreichen. Aber auch innerhalb der westdeutschen sowie innerhalb der ostdeutschen Bundesländer existieren Unterschiede. In Thüringen, dem bei diesem Indikator besten ostdeutschen Bundesland, ist der Anteil der im Sommer 2000 in Gründungen Involvierten mehr als viermal so hoch wie in Sachsen-Anhalt. Im

Westen ragen neben dem Stadtstaat Berlin erwartungsgemäß Bayern und Hessen heraus, während, durchaus überraschend, Baden-Württemberg einen nicht nur unter dem westdeutschen, sondern auch unter dem Bundesdurchschnitt liegenden Anteil aufweist, der noch unter jenem von Thüringen liegt. Insgesamt betrachtet sind die Unterschiede in der Gründungsquote zwischen den Bundesländern aber geringer als zwischen West- und Ostdeutschland: die Konfidenzintervalle sind überwiegend nicht überschneidungsfrei, obgleich zwischen Bayern und Berlin einerseits und Sachsen-Anhalt andererseits signifikante Differenzen existieren.

Auch Bundesländer, zumal wenn es sich um Flächenländer handelt, sind alles andere als homogene Räume. Es lohnt deshalb ein Blick auf Unterschiede im Gründungsverhalten in kleinräumigeren Einheiten. Als flächendeckendes System bieten sich hier die 97 deutschen Raumordnungsregionen an, die ein wissenschaftlich anerkanntes räumliches Raster für bundesweit vergleichende Regionalanalysen darstellen. Sie berücksichtigen funktionalräumliche Verflechtungen insbesondere zwischen Stadt und Umland und sind zur Analyse des regionalen Gründungsgeschehens daher besser geeignet als die zu großen Bundesländer und die zu kleinen Stadt- und Landkreise. Für sechs großstädtisch geprägte Raumordnungsregionen, die bei absoluter wie relativer Betrachtung zu den gründungsstärkeren Regionen in Deutschland zählen und deren Auswahl aufgrund relativ großer Fallzahlen in den GEM-Telefoninterviews im Sommer 2000 gerechtfertigt ist, zeigt Abb. 7.2 den Prozentanteil der in Gründungen Involvierten. Sehr deutlich wird, daß Gründungen in den ausgewählten Regionen, gemessen am Bundesdurchschnitt, überdurchschnittlich häufig sind (Ausnahme Oberes Elbtal/Osterzgebirge, also die Region um Dresden sowie Köln), wenn der Bundesdurchschnitt von 3,34 % zugrunde gelegt wird. Dies bestätigt, daß großstädtisch geprägte Regionen höhere Gründungsquoten aufweisen als ländlich oder kleinstädtisch dominierte Raumordnungsregionen. Innerhalb der ausgewählten Regionen existieren aber gleichfalls beträchtliche Differenzen. Die ungünstige Position der einzigen untersuchten ostdeutschen Region überrascht nach den zuvor erläuterten Erkenntnissen nicht mehr. Münchens Rolle als Gründer- und High-Tech Region Nr. 1 in Deutschland wird auch nach diesem sehr aktuellen Indikator der Gründungshäufigkeit eindrucksvoll bestätigt. Zugleich zeigt sich, daß München inner-

halb des unter den Bundesländern bereits sehr prominenten Bayern noch einmal eine herausragende Position einnimmt. Insgesamt betrachtet sind die Differenzen bei den Gründungsquoten zwischen den ausgewählten sieben Raumordnungsregionen größer als zwischen den Bundesländern, aber geringer als zwischen West- und Ostdeutschland.

Abb. 7.2: Gründungsquoten in ausgewählten Raumordnungsregionen



Regionale Unterschiede im Gründungsklima (Chancen und Potentiale)

Welche Ursachen haben die Unterschiede in den Gründungshäufigkeiten, die im Sommer 2000 zwischen den Teilräumen Deutschlands beobachtet wurden? Dem GEM-Modell (Abb. 3.1) folgend, wird das Gründungsgeschehen maßgeblich von der Beurteilung der Gründungschancen durch die Bevölkerung (Existenz, Perzeption) sowie den vorhandenen Gründungspotentialen (Gründungsfähigkeiten und Motivation der Bevölkerung) beeinflusst. Wenn innerhalb einer Region relativ viele Erwachsene z.B. Ressentiments gegenüber sehr er-

folgreichen Gründern besitzen oder die Gründung eines Unternehmens nicht als angesehene Tätigkeit einschätzen, wird dies in dieser Region zu eher unterdurchschnittlichen Gründungshäufigkeiten führen, so die Hypothese.

Fünf binäre Variablen zur Kennzeichnung regionaler Gründungsklimate finden Verwendung, von denen einige bereits in Kapitel 5 für Deutschland als Ganzes (im internationalen Vergleich) benutzt wurden. Jede Variable gibt die Zustimmung oder Ablehnung zu einem Statement wieder, so daß bei jeder Variable der eine Wert als Indiz für ein günstiges und der andere Wert als Indiz für ein ungünstige Gründungsklima interpretiert werden kann (bei aggregierter Betrachtung aller Befragten einer Region). Die Zusammenhänge zwischen den fünf Indikatoren des Gründungsklimas und der Gründungsquote („nascent entrepreneurs“) sind in vier der fünf Koeffizienten statistisch signifikant, bei drei dieser vier Variablen (Angst vor dem Scheitern, Bewertung der Gründungschancen sowie Respekt vor Gründern) sogar hochsignifikant. Lediglich die Antworten auf die Frage zum Lebensstandard weisen in Deutschland keinen statistischen Zusammenhang zur Gründungsquote auf. Diese Variable wird aufgrund der ihr im gesamten GEM-Konsortium und -Modell zukommenden Bedeutung trotzdem in die Analyse einbezogen.

Die Stellungnahmen zur Aussage „Die Angst zu Scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“ erlaubt Hinweise auf das gesellschaftliche Ansehen von Personen, die mit ihrer Gründung gescheitert sind. Ist der Anteil der Nein-Antworten hoch, kann dies als gründungsfördernd interpretiert werden. Ebenso signalisieren Ja-Antworten zu den Statements „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben“ sowie „Personen in Ihrem Umfeld respektieren Unternehmensgründer“ eine positive Einstellung zu Gründungen und Gründern. Die verbleibenden beiden Statements deuten hingegen eher auf ein gründungshemmendes Klima, wenn die Befragten einer Region ihnen überdurchschnittlich häufig zustimmen: „Personen in Ihrem Umfeld haben Vorbehalte gegenüber Unternehmensgründern, die mit Ihrer Unternehmensgründung viel Geld verdienen“ und „In Deutschland würden es die meisten Personen bevorzugen, wenn jeder einen ähnlichen Lebensstandard hätte“ (da ein höherer Gründeranteil eher mit wachsenden inter-

personellen Einkommensdisparitäten einhergehe - so die Argumentation im GEM-Konsortium).

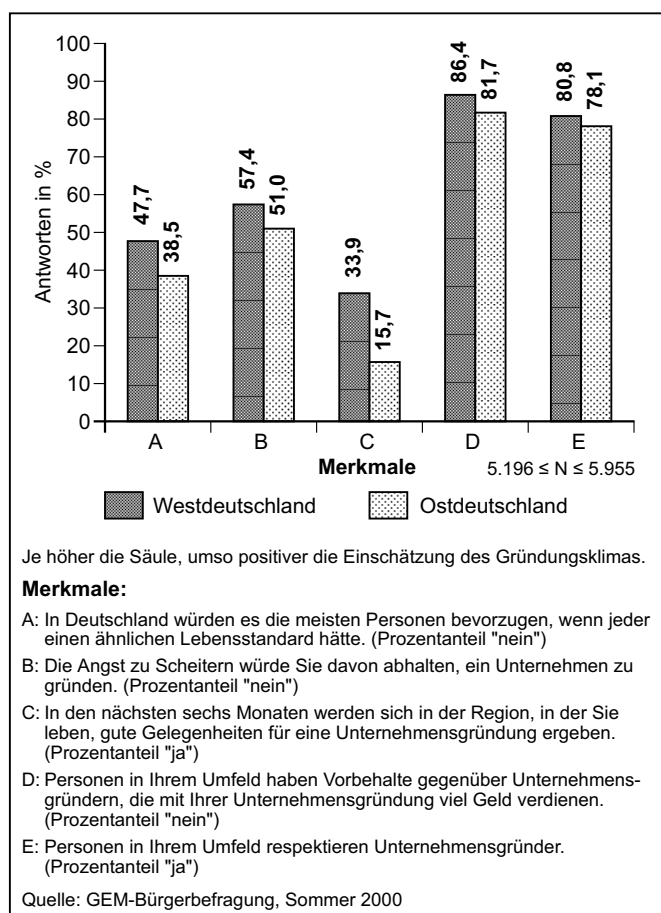
Insgesamt zeigt sich, daß die betrachteten Variablen, die als Hinweis auf regionale Gründungsklimata gedeutet werden können, statistisch signifikante Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland, zwischen den Bundesländern sowie zwischen ausgewählten großstädtischen Raumordnungsregionen aufweisen. Die Stärke des Zusammenhangs differiert allerdings zwischen den drei gewählten räumlichen Maßstabsebenen sowie zwischen den fünf Klimavariablen. Ohne hier auf alle Variablen im einzelnen eingehen zu können, ist offensichtlich, daß die statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den Raumeinheiten am größten bei der Einschätzung der Gründungsgelegenheit (die aufgrund der Art der Fragestellung direkte Rückschlüsse auf die Region erlaubt) sind, bei der sich für alle drei Maßstabsebenen ein statistisch hochsignifikanter Zusammenhang ergibt. Etwas schwächer, aber ebenfalls statistisch signifikant bei allen drei räumlichen Maßstabsebenen, ist die Einstellung zu gleichem Lebensstandard in der Bevölkerung. Bei den übrigen drei Indikatoren des Gründungsklimas sind die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland sowie zwischen den Bundesländern ebenfalls statistisch signifikant, nicht aber jene zwischen den ausgewählten sechs Raumordnungsregionen.

Die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland sind, wie bereits bei der Gründungsquote, auch hier gravierend. In Ostdeutschland werden die Gründungschancen beträchtlich ungünstiger eingeschätzt und die Furcht vor einem Scheitern einer eigenen Gründung sowie die Vorbehalte gegenüber sehr erfolgreichen Gründern sind weitaus verbreiteter als in den alten Bundesländern. Abb. 7.3 zeigt zudem, daß der Anteil der Befragten, die gründungsfördernde Einstellungen und Aktivitäten aufweisen, bei allen fünf Variablen in Westdeutschland höher ist als in Ostdeutschland.

Der GEM-Länderbericht Deutschland 1999 hatte bezüglich der Bewertung der Gründungsmotivationen und Gründungschancen sowie ähnlicher Variablen eine interessante Erkenntnis gebracht: In Deutschland wie in allen anderen damaligen GEM-Ländern bewerteten die Gründungsexperten die entsprechenden Rahmenbedingungen im jeweiligen Land erheblich positiver als die restliche Bevölkerung im selben Land. Während Kapi-

tel 5 auf den internationalen Vergleich im Jahre 2000 abheben, sei im vorliegenden Kapitel geprüft, ob sich, wie bereits für die Bevölkerung insgesamt gezeigt, auch zwischen den west- und ostdeutschen Experten Unterschiede nachweisen lassen. Die Antwort kann deshalb interessant sein, weil sich politische Maßnahmen zur Förderung von Gründungen naturgemäß eher an den Wahrnehmungen politischer Entscheidungsträger (im Experten datensatz sicher überrepräsentiert) als an denjenigen der breiten Bevölkerung orientieren. Da aus letzterer aber Gründer gewonnen werden sollen, bergen größere Unterschiede in der Bewertung zwischen Experten und der restlichen Bevölkerung die Gefahr der Entwicklung von Förderstrategien, die zumindest partiell an den Interessen und Motiven der Zielgruppe vorbeigehen. Etwaige Ost-West-Unterschiede hätten in dieser Hinsicht eine besondere Relevanz.

Abb. 7.3: Das Gründungsklima in West- und Ostdeutschland (Bewertung der Bevölkerung)



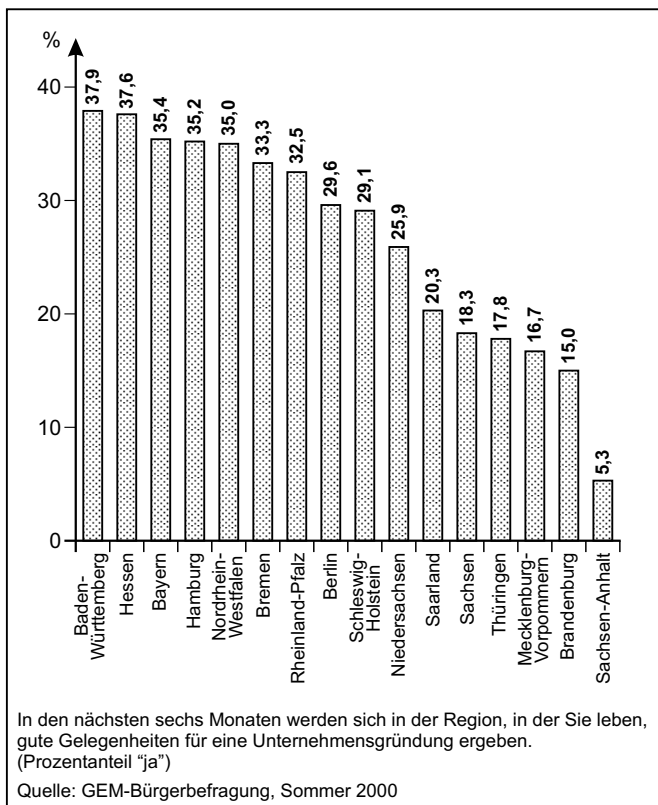
Der Vergleich der Expertenantworten (Ost vs. West) sowie der Expertenantworten mit den Resultaten der

Bevölkerungsbefragung zeigt im wesentlichen drei Ergebnisse: Erstens sind die Gründungsexperten offensichtlich nicht repräsentativ für die Gesamtbevölkerung. Dies gilt sowohl für den Westen als auch für den Osten. Innerhalb beider Landesteile bewerten die Experten jede der fünf Variablen günstiger als die restliche Bevölkerung. Besonders groß sind die Unterschiede bei der Bewertung der künftigen Gründungschancen: Während knapp 90% der Experten diese als positiv wahrnehmen, gilt dies nur für weniger als 30% der restlichen deutschen Bevölkerung. Zweitens fallen im innerdeutschen Vergleich signifikante Unterschiede der Resultate der Expertenbefragung und der Bevölkerungsbefragung auf: die Experten aus Westdeutschland bewerten das Gründungsklima insgesamt zwar positiv, aber ungünstiger als ihre ostdeutschen Pendanten. Dies gilt für jede einzelne der fünf in Abb. 7.3 aufgeführten Variablen. Allerdings sind die Differenzen zwischen Ost- und Westdeutschland bei den Experten geringer als bei der übrigen Bevölkerung. Sie liegen von einer Ausnahme abgesehen bei weniger als zehn Prozentpunkten. Drittens sind die Unterschiede zwischen west- und ostdeutschen Experten am größten bei der Einschätzung zukünftiger Gründungschancen. Auch dies ist ein Unterschied zur Bevölkerungsbefragung, wo im Osten weniger günstige Perspektiven gesehen werden als im Westen. Die Mittelwerte dieser Variable weichen zwischen West- und Ostdeutschland so stark ab wie bei keiner anderen Variable des Gründungsklimas.

Die Gliederung Deutschlands in nur zwei Teilräume mag als zu grob erscheinen, um interregionale Unterschiede der Gründungsklimas zu zeigen. Die Analyse auf Ebene der Bundesländer zeigt zwar, daß Differenzen zwischen Bundesländern bestehen. Diese folgen aber weitgehend dem bekannten Muster, daß westdeutsche Länder eher positive, über dem Bundesdurchschnitt liegende und ostdeutsche Länder eher unterdurchschnittliche Werte des Gründungsklimas aufweisen. Die Differenzen zwischen den westdeutschen sowie zwischen den ostdeutschen Ländern sind dagegen eher gering. Abb. 7.4 zeigt dies am Beispiel der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten, einer Variable, die klare Rückschlüsse auf die Gründungswahrscheinlichkeit erlaubt. Wenn ein relativ großer Teil der Bevölkerung eines Bundeslandes die Gründungsgelegenheiten als positiv einschätzt, wird - unter sonst gleichen Bedingungen - auch die Gründungsquote relativ hoch sein. Die sehr günstigen Werte für

Bayern und Hessen korrespondieren gut mit den zuvor beschriebenen hohen Gründungsquoten in diesen Ländern. Die Unterschiede zu den meisten anderen westdeutschen Ländern sind aber gering. Dagegen belegen die fünf ostdeutschen Länder die fünf letzten Plätze, und zwar mit vorwiegend beträchtlichem Abstand zu den westdeutschen Regionen. In jedem ostdeutschen Bundesland liegt der Prozentsatz der gute Gründungsgelegenheiten sehende Teil der Bevölkerung unterhalb desjenigen der Bundesrepublik insgesamt (30,1%).

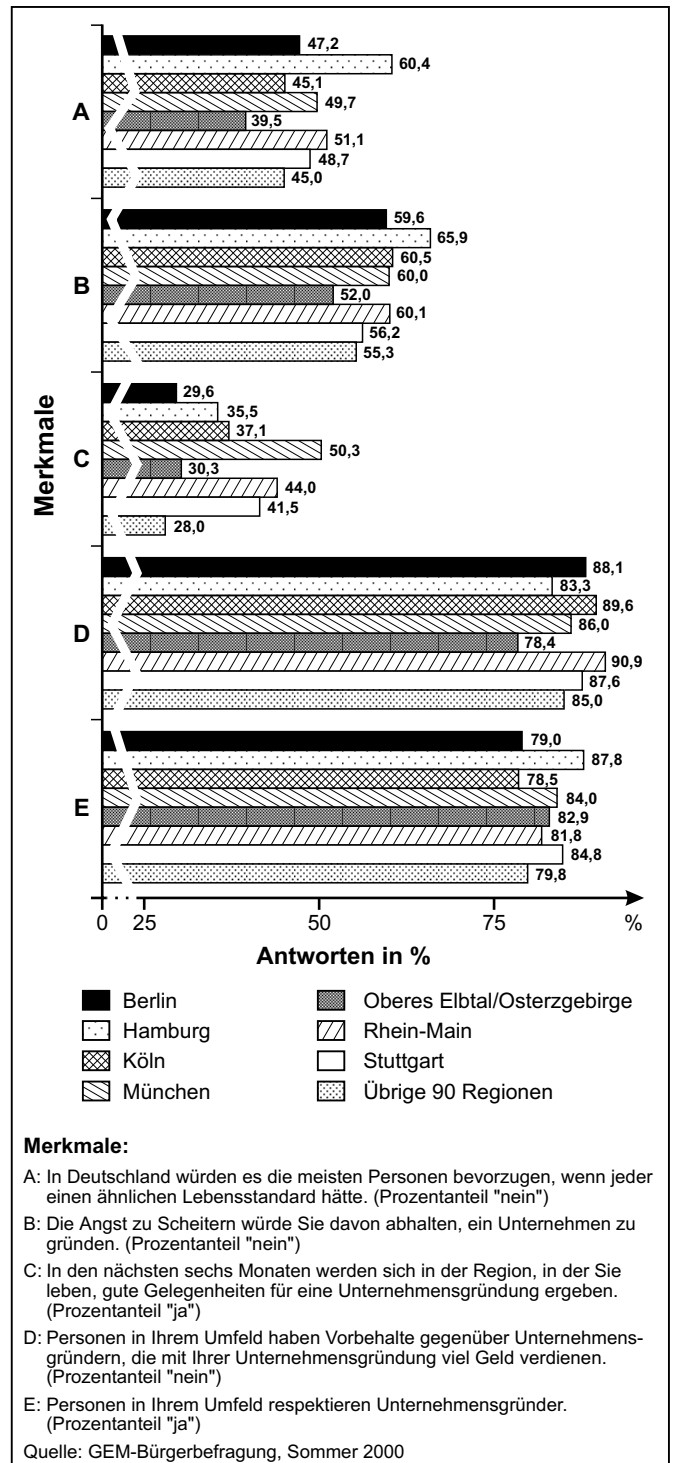
Abb. 7.4: Die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in den Bundesländern (Bewertung der Bevölkerung)



Aus den eingangs dieses Kapitels genannten Gründen sind Unterschiede im Gründungsklima insbesondere auf kleinräumiger Maßstabsebene unterhalb der Bundesländer von Interesse. Innerhalb solcher Regionen können sich spezifische Klimate entwickeln und in solchen Maßstäben denken die meisten Gründer, wenn sie private und berufliche Netzwerke aufbauen und nutzen, um ihre Gründungs idee umzusetzen. Für die sieben bereits analysierten großstädtisch geprägten Raumordnungs-

regionen zeigt Abb. 7.5 die Werte der bereits zuvor behandelten Variablen.

Abb. 7.5: Das Gründungsklima in ausgewählten Raumordnungsregionen



Ganz offensichtlich weisen diese Verdichtungsräume bei den meisten Variablen über dem Bundesdurchschnitt liegende Anteile der gründungsunterstützenden Merkmalsausprägungen auf. Bei ausnahmslos allen Variablen gilt dies für München, Stuttgart und Rhein-Main. Großstädtisch geprägte Raumordnungsregionen besitzen demnach ein deutlich günstigeres Gründungsklima als die übrigen Regionen. Die Ausnahme bildet hier die Raumordnungsregion Oberes Elbtal/Osterzgebirge mit Dresden als Zentrum, die insbesondere bei den Vorbehalten gegenüber sehr erfolgreichen Gründern und der Erwartung eines ähnlichen Lebensstandards für die Gesamtbevölkerung durch für das Gründungsgeschehen ungünstige Rahmenbedingungen gekennzeichnet ist. Die Werte für Berlin weichen nur wenig von jenen Dresdens ab.

Vorbehaltlich späterer Analysen mit diesem Datensatz scheinen ältere Hinweise aus der unmittelbaren Nachwendezeit bezüglich signifikanter Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland hinsichtlich der Gründungseinstellung der Bevölkerung auch im Jahr 2000 noch ihre Gültigkeit zu besitzen. Allerdings darf hieraus nicht allgemein und dauerhaft auf eine geringere Gründungsaktivität in Ostdeutschland geschlossen werden, denn Einstellungen können sich ändern. Anzeichen dafür gibt es, denn schon heute unterscheiden sich etwa die Wachstumsdeterminanten von Gründungen (inklusive solcher regionaler Natur) zwischen Ost- und Westdeutschland nicht mehr im Grundsatz, sondern lediglich graduell. Ostdeutsche Gründungen erzielen im Durchschnitt höhere Überlebens- und Wachstumsraten als ihre westdeutschen Pendanten.

Kapitel 7 hat gezeigt, daß Gründungshäufigkeiten innerhalb Deutschlands regional variieren. Die Resultate des Global Entrepreneurship Monitor liefern Hinweise, daß das regionale Umfeld des potentiellen Gründers wichtiger ist als bislang vermutet, da sich darin z.B. regional-spezifische Einstellungen manifestieren, die die Gründungswahrscheinlichkeit in den betreffenden Regionen beeinflussen. Im weiteren Verlauf von GEM wird angestrebt, intertemporale sowie interregionale länderübergreifende Vergleiche auf Basis derselben Fragebögen durchzuführen, wodurch der Erklärungsgehalt signifikant wachsen wird. Es geht also um die Frage, ob Länder mit wenigen, aber großen Ballungen von Gründungen („räumliche Gründungscluster“) volkswirtschaftlich stär-

ker von Gründungen profitieren als Länder, in denen Gründungen eher räumlich dispers verteilt sind. Das Kölner GEM-Team geht dieser Frage in einem parallelen, von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekt („Regionaler Entrepreneurship Monitor“, REM) nach. Erhebliche Synergien zwischen GEM und REM sind wahrscheinlich. Die Erfahrungen in Deutschland werden mit den Erkenntnissen einiger anderer GEM-Teams, die sich ebenfalls mit interregionalen Fragen beschäftigen, ausgetauscht (z.B. USA, Großbritannien, Brasilien, Spanien). Auch dieses Netzwerk innerhalb der GEM-Teams verspricht wertvolle Synergieeffekte.

8. WAS IST POLITISCH ZU TUN?

Die Analysen im Rahmen von GEM 1999 und 2000 ermöglichen eine Vielzahl von Empfehlungen, um das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship zu erhöhen. Das Niveau des Gründungsgeschehens spiegelt sowohl die vorhandenen Chancen wider, ein Unternehmen zu gründen, als auch die Fähigkeiten der Bevölkerung, diese zu nutzen. Die allgemeinen nationalen und gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen indirekt das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship in einer Volkswirtschaft und sind ihrerseits in einen sozialen, kulturellen und politischen Kontext eingebettet.

Die Entwicklung einer Volkswirtschaft wird in erheblichem Maße durch die Aktivitäten in Entrepreneurship beeinflusst. Alle GEM-Länder mit einem hohen Niveau an Gründungsaktivitäten sind durch ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Nur wenige relativ schnell wachsende Länder haben niedrige Gründungsquoten zu verzeichnen. Deutschland belegt hinsichtlich des Niveaus der Aktivitäten in Entrepreneurship unter den 21 GEM-Ländern einen Platz im Mittelfeld mit einer Total Entrepreneurial Activity Rate von 4,70 %. Die sich bietenden Gründungschancen werden bislang von einem zu geringen Teil der deutschen Bevölkerung wahrgenommen und realisiert. Die staatlichen Bemühungen zur Förderung des wirtschaftlichen Wachstums sollten daher in Deutschland die verschiedenen Aspekte von Entrepreneurship als integralen Bestandteil beinhalten. Dabei sollte die Politik vor allem auf eine verbesserte Wahrnehmung und Realisierung von Gründungschancen zielen. Die Kommunikation erfolgreicher Selbständigkeit erscheint hier als ein erfolgversprechender Weg. Darüber hinaus sind in jedem Fall mentale Barrieren gegenüber dem Scheitern in der deutschen Bevölkerung zu reduzieren. Unternehmer, die einen Mißerfolg erlitten haben, sollten eine zweite oder dritte Chance erhalten und nicht sozial bzw. ökonomisch geahndet werden. Die Akzeptanz erfolgreicher und gescheiterter Unternehmer ist ein wesentliches Kennzeichen einer „Kultur der Selbständigkeit“. Insbesondere die Wahrnehmung von Gründungschancen und das Image der Aktivitäten in Entrepreneurship sind für den in Deutschland notwendigen kulturellen Wandel wichtige Einflußgrößen, die zumindest in mittel- bis langfristiger Perspektive auch politisch steuerbar sind.

Deutschland belegt im internationalen Vergleich bezüglich der aktiven privaten Investoren eine der führenden Positionen (Rang 5). Im Jahr 2000 haben schätzungsweise 2,6 Mio. Personen finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt, um von Anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. Hierbei haben die Analysen im Rahmen von GEM gezeigt, daß das Engagement privater Investoren auf das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship einen positiven Einfluß hat. Die Politik sollte daher verstärkt Anreize setzen, um Privatpersonen zur Investition zu motivieren, speziell in die Vorgründungsphase eines Unternehmens. Das Potential des informellen Beteiligungsmarkts ist bislang in Deutschland sicherlich noch nicht voll ausgeschöpft.

Relativ schnell ließe sich das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship erhöhen, wenn es gelänge, stärker als bisher Frauen für den Schritt in die Selbständigkeit zu motivieren. So kommen in Deutschland auf eine Gründerin 2,44 Gründer; der Abstand zu den führenden „entrepreneurial economies“ ist erheblich. Maßnahmen der Gründungsförderung sind daher verstärkt auf die Zielgruppe der weiblichen Bevölkerung auszurichten. Darüber hinaus könnte das unternehmerische Potential besser als bisher genutzt werden, wenn es gelänge, verstärkt Personen außerhalb der sehr gründungsaktiven Altersgruppe der 25 bis 44-Jährigen in die Aktivitäten in Entrepreneurship zu integrieren.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind in Deutschland sehr unterschiedlich ausgeprägt. Im internationalen Vergleich liegen die Stärken Deutschlands bei der Finanzierung, den staatlichen Programmen zur Förderung von Entrepreneurship und der physischen Infrastruktur. Eindeutige Schwachstellen sind die politischen Rahmenbedingungen, soweit sie staatliche Regulierungen, die Steuergesetzgebung etc. betreffen, die sozialen und kulturellen Normen sowie die Bildung und Ausbildung unternehmerischer Fähigkeiten. Ganz oben auf der politischen Agenda nach Meinung der Autoren sollte die Vermittlung ökonomischer Grundkenntnisse und speziell das Thema Entrepreneurship in der deutschen Primar- und Sekundarstufe stehen. Auf diese Weise kann ein grundlegender Wandel der sozialen und kulturellen Normen eingeleitet werden, der Selbständigkeit, Autonomie, Individualismus und Eigeninitiative bereits bei Eintritt in das Bildungssystem fördert - wesentliche Kennzeichen

einer „Kultur der Selbständigkeit“. Auch die Hochschulen können im Bereich Bildung und Ausbildung einen wichtigen Beitrag leisten. Allerdings fehlt bislang vielfach das entsprechende Personal (Professuren für Entrepreneurship bleiben unbesetzt) und auch die Qualität der hochschulischen Unternehmergebung wird von den deutschen Experten bemängelt. Hier ist die Bildungspolitik gefordert, in Deutschland entsprechende Akzente zu setzen und die Rahmenbedingungen für das Lernen zum Thema Entrepreneurship zu verbessern. Gleichzeitig ist eine Veränderung der politischen Rahmenbedingungen zu empfehlen. Bürokratische Hemmnisse für Entrepreneure sind zu reduzieren und auch die Steuerpolitik sollte den besonderen Bedürfnissen dieser Klientel gerecht werden. Zudem sind die staatlichen Regulierungen hinsichtlich ihrer Notwendigkeit zu überprüfen.

Die regionale Analyse des Gründungsgeschehens in Deutschland hat deutliche Unterschiede zwischen West und Ost, den Bundesländern und ausgewählten Raumordnungsregionen ergeben. Positiv heben sich im Rahmen von GEM der Westen Deutschlands und speziell die Länder Bayern und Hessen hervor, ebenso wie die Raumordnungsregionen München und Rhein-Main. Die Unterschiede lassen sich zumindest partiell mit dem unterschiedlichen Gründungsklima (z.B. der Wahrnehmung von Gründungschancen durch die dort lebende Bevölkerung) in den Regionen begründen. Politische Maßnahmen der Gründungsförderung sollten sich daher an den jeweiligen Stärken bzw. Schwächen der Regionen ausrichten. Das unternehmerische Potential könnte deutlich besser genutzt werden, wenn Ostdeutschland und speziell die dortigen Agglomerationsräume (z.B. Dresden) in stärkerem Umfang als bisher am deutschen Gründungsgeschehen beteiligt würden.

9. PERSPEKTIVEN DES GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Das Jahr 2000 war für GEM ein Meilenstein in Richtung auf ein international renommiertes Forschungskonsortium, das sich die international vergleichende Analyse des Gründungsgeschehens zur Aufgabe gemacht hat. Das bereits in 1999 angewendete GEM-Modell zum Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum hat sich bewährt. Durch die signifikante Zunahme der Länder und die ebensolche Vergrößerung der Bevölkerungsstichproben haben die Analysen an Quantität und Qualität, aber auch an Repräsentativität gewonnen. Der internationale Vergleich ist nun wesentlich aussagekräftiger, zudem sind erstmals - nämlich für die zehn ursprünglichen GEM-Länder - auch intertemporale Vergleiche möglich. Es zeichnet sich ab, daß in 2001 die Zahl der beteiligten Staaten erneut wachsen wird. Dies hat auch mit dem erheblich gestiegenen Interesse der Medien und der Politik, neben der Wissenschaft, an GEM zu tun. Die Pressekonferenz anlässlich der Vorstellung des Global Reports 2000 in New York am 13. November 2000 hat dies ebenso gezeigt wie die mittlerweile obligatorischen Pressekonferenzen in den einzelnen GEM-Ländern anlässlich der Vorstellung der Länderberichte.

Vieles von dem Gesagten gilt auch für Deutschland. Das Kölner GEM-Team, nunmehr im dritten Jahr zusammenarbeitend, hat sich konsolidiert und von den Erfahrungen der Vergangenheit profitiert. So konnte relativ zeitnah zu den Erhebungen im Sommer 2000 vorliegender Länderbericht erscheinen. Im Unterschied zum Länderbericht 1999 sind diesmal erstmals interregionale Vergleiche des Gründungsgeschehens und der beeinflussenden Determinanten möglich, da - dank der großzügigen finanziellen Unterstützung durch das BMBF und die Deutsche Ausgleichsbank - sowohl Bevölkerungs- als auch Expertenbefragung erheblich ausgedehnt werden konnten. Dieser Weg soll auch im kommenden Jahr fortgesetzt werden. Manches Indiz spricht dafür, daß es gelingen wird, auch im kommenden Jahr einen qualitativ und quantitativ ähnlichen Datensatz aufzubauen, der in konkurrenzloser Aktualität und Repräsentativität das Gründungsgeschehen in Deutschland abbilden wird.

Bisherige Publikationen zu GEM

GEM 1999:

Global Report:

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

Länderbericht Deutschland:

Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma.

Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Zusätzlich existieren Länderberichte zu den meisten der übrigen neun GEM-Staaten (Details bei den GEM-Koordinatoren verfügbar).

GEM 2000:

Global Report:

Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership (auch verfügbar unter www.entreworld.org/GEM2000).

Länderbericht Deutschland:

Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).

Zusätzlich werden die Länderberichte der meisten übrigen 20 GEM-Staaten in Kürze erscheinen (Details bei den GEM-Koordinatoren erhältlich).

Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2000: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
GEM Projekt-Direktoren	Babson College Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership London Business School	William D. Bygrave Michael Camp Michael Hay	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Ernst&Young
GEM Projekt-Koordinator	Babson College and London Business School	Paul D. Reynolds	The Laing Family Charitable Settlement
GEM Koordinationsteam	Babson College London Business School	William D. Bygrave Paul D. Reynolds Paul D. Reynolds Michael Hay Andreas Rauch Paloma Lopez-Garcia	
Länderteams			
Argentinien	Center for Entrepreneurship IAE Business School	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florencia Rico Guillermo Atares	IAE Business School Telefonica de Argentina
Australien	University Australia Swinburne University of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth Debbie Kellie	Pacific Access Pty Ltd & Department of Communication, Information Technology and Arts
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School	Sophie Manigart Bart Clarysse Hans Crijns Wouter De Maeseneire Nicolas Bearelle Ans Heirman Nathalie Moray	Vlaamse Gemeenschap & Vlerick Leuven Gent Management School
Brasilien	IBQP-PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná PUC-PR & Pontificia Universidade Católica do Paraná	Ramiro Wahrhaftig Lúcio Renato de Frage Bruschi Marcos Mueller Schlemm Simara M. S. Silveira Greco Mel Tavares Roderjan	Secretaria de Estado da Ciência e Tecnologia/ Paraná Tecnologia

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
Dänemark	University of Southern Denmark	Mick Hancock Kim Klyver Torben Bager Jan Warhuus	Danish Agency for Trade and Industry
Deutschland	Universität zu Köln	Rolf Sternberg Claus Otten Christine Tamásy	Bundesministerium für Bildung und Forschung, Deutsche Ausgleichsbank
Finnland	Helsinki University of Technology	Erkko Autio Pia Arenius	National Technology Agency Tekes Finnish Ministry of Trade and Industry Culminatum Oy
Frankreich	Centre des Entrepreneurs EM Lyon	Gilles Chopin Isabelle Servais	Caisse des Dépôts et Consignations Programme PME
Großbritannien	London Business School	Michael Hay Kostas Tsorbatzoglou	UK Department of Trade & Industry
Großbritannien, Sektion Schottland	University of Strathclyde	Jonathan Levie Laura Steele	Hunter Centre for Entrepreneurship
Großbritannien, Sektion Wales	University of Glamorgan & University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
Indien	Indian Institute of Management Bangalore	Seshadri DVR Mithileshwar Jha Srinivas Prakhya Mukesh Sood	N S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Irland	University College, Dublin	Paula Fitzsimons Colm O’Gorman Frank Roche	Ryan Academy of Entrepreneurship
Israel	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yoash Avrahami	The Ministry of Industry and Trade, Department of Economics and Planning, Small Business Authority of Israel, R.A. Manpower Planning Authority, The Ministry of Labor and Social Affairs, The Miriam and Georg Faktor Entrepreneurial Center, Faculty of Management, Tel-Aviv University

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
Italien	Babson College	Maria Minniti Patrizia Venturelli Dario Tuorto	W. Calvin Center for Entrepreneurial Leadership, Babson College
Japan	Keio University	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	
Kanada	York University & École des Hautes Études Commerciales de Montréal	Rein Peterson Nathaly Riverin Alex Gavriline Carol Chan Yasmin Griffith Agustina Cochello	Anne & Max Tanenbaum Chair in Family Enterprise, Dean's Office, Schulich School of Business, York University, École des Hautes Études Commerciales de Montréal
Norwegen	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Lars Øystein Widding Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen Jan Oddvar Sørnes Bjørn Willy Åmo	Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND), Bodø Graduate School of Business
Schweden	ESBRI-Entrepreneur- ship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Frédéric Delmar Helene Thorgrimsson	ESBRI Foundation
Singapur	National University of Singapore	Maw-Der Foo Poh-Kam Wong Ruey-Lin Hsiao Kink-Ting Lee Finna Wong Wendy Ng	National Science and Technology Board, Singapore
Spanien	Instituto de Empresa	Joan Amat Manuel Bermejo Thibaut Durand Joseph Ganitsky Alvaro Sancho	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Südkorea	Soongsil University	Yun-Jae Park Heon Deok Yoon Young-Soo Kim	Brain Korea 21 Project for Developing Teaching and Research Programs for Entrepreneurial Small Business
USA	Babson College	Andrew Zacharakis William D. Bygrave Dean Shepherd Carl Hedberg Jonathon Ablett	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

