



Universität zu Köln
Wirtschafts- und Sozial-
geographisches Institut



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2002

Rolf Sternberg · Heiko Bergmann

Sonderthema:
Vergleich deutscher Regionen



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 2002

ROLF STERNBERG
HEIKO BERGMANN

Universität zu Köln

Köln, Februar 2003

© Copyright Rolf Sternberg, Heiko Bergmann
Universität zu Köln

Kontaktadressen:

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

Heiko Bergmann, heiko.bergmann@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.wiso.uni-koeln.de/wigeo/index.html>

Diese Studie wurde mit Förderung der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) und Ernst & Young erstellt. Weder die DtA noch Ernst & Young 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:	Ernst & Young
Abbildungen:	Stephan Pohl, Köln
Druck:	cede Druck GmbH, Köln

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort Deutschen Ausgleichsbank (DtA)	4
Vorwort Ernst & Young AG	5
1 Das Wichtigste in Kürze	6
2 GEM-Deutschland geht ins fünfte Jahr	8
2.1 Zwischenfazit nach vier GEM-Länderberichten in Deutschland	8
2.2 Sponsoren	9
2.3 Perspektiven	9
3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2002	11
3.1 Definitionen und Abgrenzungen	11
3.2 Gründungsaktivitäten: Umfang, geschlechter- und altersspezifische Beteiligung und Motive	11
3.3 Gründungseinstellungen und -potenziale	17
3.4 Der Vergleich mit den Vorjahren	20
4 Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland	23
4.1 Überblick über alle Rahmenbedingungen	23
4.2 Einzelbetrachtung wichtiger Rahmenbedingungen	25
Finanzierung	25
Politik, Regulierungen und Steuern	27
Öffentliche Förderinfrastruktur	28
Gründungsbezogene Ausbildung	29
Wissens- und Technologietransfer	31
Werte und Normen	31
4.3 Die Unterstützung für Gründungen von Frauen	32
4.4 Der Zusammenhang von Rahmenbedingungen und Gründungsaktivität	34
5 Sonderthema: Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland - der interregionale Vergleich für die Jahre 2000-2002	35
5.1 Gründungsaktivitäten	35
5.2 Gründungseinstellungen und -potenziale	38
6 Gründungspolitik in Zeiten konjunktureller und struktureller Krisen - Lehren aus dem Global Entrepreneurship Monitor	42
Anhang	45

Vorwort Deutsche Ausgleichsbank (DtA)

Deutschland bei der Förderinfrastruktur weiter mit an der Spitze

Das Gründungsgeschehen ist ein wichtiger Indikator für Dynamik und Regeneration einer Volkswirtschaft. Gründungen schaffen nicht nur neue Arbeitsplätze, sie führen auch dazu, dass sich notwendiger Strukturwandel vollzieht sowie Innovationen eingeführt werden. Daher ist es ein wichtiges Anliegen, statistische Kennzahlen über neu entstehende Unternehmen und Informationen über die Rahmenbedingungen von Gründungen als Grundlage für wirtschaftspolitische Entscheidungen zur Verfügung zu stellen. Und nicht nur vor dem Hintergrund der Globalisierung ist für eine aussagekräftige Analyse ein internationaler Vergleich unabdingbar.

Seit 1998 hat im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ein internationales Forschungsteam diese Aufgabe übernommen. Da es keine internationale Gründungsstatistik gibt, ist GEM die einzige Quelle für eine Gegenüberstellung von Gründungsquoten in verschiedenen Ländern. Mit dem Länderbericht Deutschland hat Prof. Dr. Sternberg von der Universität Köln nun zum vierten Mal eine fundierte Analyse vorgelegt, die nicht nur einen internationalen Vergleich mit 36 weiteren Ländern ermöglicht, sondern zusätzlich Aussagen zu regionalen Unterschieden innerhalb Deutschlands zur Verfügung stellt.

Eines der wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung ist sicher, dass der Anteil der Personen, die aktuell mit einer Unternehmensgründung befasst sind, gegenüber dem Jahr 2001 zurück gegangen ist. Vor dem Hintergrund der konjunkturellen Lage überrascht dies nicht und entspricht der Entwicklung in den anderen beteiligten Ländern. Damit liegt Deutschland weiterhin im Mittelfeld der europäischen Staaten. Eine höhere Quote auch im europäischen Vergleich ist für die Volkswirtschaft in Deutschland ein wichtiges Ziel und auch ein Focus der Mittelstandsoffensive der Bundesregierung.

Für eine Steigerung der Gründungszahlen in Deutschland sind die Rahmenbedingungen eine bedeutsame Einflussgröße. Leider hat sich die Verfügbarkeit von Eigen-, Fremd- und Beteiligungskapital gegenüber den GEM-Ergebnissen von 2001 verschlechtert. Dies gilt zwar erfreulicher Weise nicht für die öffentliche Förderinfrastruktur in Deutschland, die im internationalen Vergleich weiterhin einen Spitzenplatz einnimmt. Trotzdem sind die Signale aus dem Bereich Gründungskapital für die Förderbanken des Bundes natürlich ein weiterer Ansporn, ihre Leistungen den sich ändernden Erfordernissen des Marktes anzupassen, z.B. durch die Auflage des DtA-Mikro-Darlehens, das neue Finanzierungsformen auch bei Kleinstkrediten bietet. Eine bedeutende Rolle spielt auch die Bündelung der Förderprogramme von DtA und KfW zu einem noch wirkungsvolleren Förderangebot durch die Schaffung der neuen Mittelstandsbank. Durch diese Förderinitiative von KfW und DtA erhält nicht nur die finanzielle Gründungsförderung mehr Durchschlagskraft. Durch die Weiterentwicklung von Beratungsangeboten sowie durch die Fortsetzung der Initiativen in Schule und Hochschule - etwa durch die Initiativen von DtA und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit zur Etablierung von Entrepreneurship-Lehrstühlen - wird auch die Qualifizierung von Gründerinnen und Gründern weiter voran getrieben und damit die Qualität und die Überlebensaussicht der Gründungsvorhaben verbessert.

Erfreulich ist, dass sich nach den Ergebnissen der diesjährigen Studie die Gründungseinstellungen in Deutschland im Zeitvergleich leicht verbessert haben. Initiativen zur kulturellen Verankerung von Selbstständigkeit in der deutschen Bevölkerung tragen also erste Früchte. Um die Dynamik unserer Volkswirtschaft durch Gründungen weiter positiv zu beeinflussen, müssen die begonnenen Aktivitäten mit Entschlossenheit weiter verfolgt werden.



Dr. Peter Fleischer
Vorstandssprecher, Deutsche Ausgleichsbank

Vorwort Ernst & Young AG

Gründungsgeschehen in Deutschland leidet unter der Kapitalmarkt-Krise Probleme der Risikokapitalgeber bedrohen Gründungen

Unser Land braucht mehr Bürger, die den Weg in die Selbstständigkeit gehen. Existenzgründer sind eine wichtige Antriebskraft für eine positive Wirtschaftsentwicklung und für den notwendigen Strukturwandel. Gerade wachstumsstarke Zukunftsbranchen sind auf das Know-How und Engagement von Existenzgründern angewiesen.

Tatsache ist, dass immer mehr Arbeitsplätze in Großunternehmen wegfallen und die öffentlichen Arbeitgeber einen massiven Arbeitsplatzabbau betreiben müssen. Trotz Internet-Blase und dem in Verruf geratenen Begriff "Start up": Entrepreneurship ist heute wichtiger denn je! Ein Existenzgründungsschub in den kommenden Jahren kann nachhaltig zum Rückgang der Arbeitslosenzahlen und zu einer positiven Wirtschaftsentwicklung beitragen. Dazu gehört auch die nachhaltige Verankerung der Bedeutung des Unternehmertums im öffentlichen Bewusstsein.

Angesichts der anhaltenden Krise an den Kapitalmärkten stehen Gründer und Kapitalgeber in Deutschland allerdings vor großen Herausforderungen. Risikokapitalgeber stellen in einigen Bereichen - vor allem in forschungsintensiven und technologieorientierten Wachstumsindustrien - die wichtigste Geldquelle für Unternehmensgründer dar. Statistische Erhebungen von Ernst & Young haben gezeigt, dass die Risikokapital-Gesellschaften ihre Investitionen in den vergangenen Jahren massiv gesenkt haben.

In Deutschland sind die Investitionen im Jahr 2002 drastisch eingebrochen. Zum Vergleich: Im Jahr 2000 wurde in Deutschland 3 Milliarden Euro in Risikokapital investiert; im Jahr 2001 waren es noch 1,8 Milliarden Euro. Für das Jahr 2002 erwarten wir einen Betrag von ca. 500 Millionen Euro. Damit sanken die Investitionen innerhalb von zwei Jahren um ca. 85 Prozent.

Die Chancen für Unternehmen, erstmals an Risikokapital zu gelangen, sind damit drastisch geschwunden. Wer heute eine VC-Gesellschaft zum Einstieg bewegen möchte, braucht sehr gute Argumente. Solange die Unsicherheiten an den Aktienmärkten anhalten, schrecken Kapitalgeber vor Neuinvestitionen zurück. So lange die VC-Geber keine echten Ausstiegsmöglichkeiten sehen, halten sie sich mit größeren Investitionen zurück. Während in den Boom-Jahren selbst wenig aussichtsreiche Geschäftsideen zum Teil im Übermaß gefördert wurden, ist die Situation heute genau entgegengesetzt: Auch Gründer mit hervorragenden Ideen haben es schwer, Risikokapitalgeber zu überzeugen.

Eine der Boom-Branchen der vergangenen Jahre war die Biotechnologie. Deutschland rühmte sich zu Recht, in diesem Bereich das dynamischste Gründungsgeschehen in Europa zu haben. Staatliche Finanzhilfen und Wettbewerbe erwiesen sich als Initialzündung für die Branche. Nun steht der Biotechnologie-Standort Deutschland vor einer Marktbereinigung. Die Versäumnisse und Übertreibungen aus der Boom-Phase rächen sich heute. Einigen der damals gegründeten Firmen droht das Aus, weil sie nicht mehr in der Lage sind, die nötigen Gelder zu erhalten, um ihre Produkte und Technologien weiterzuentwickeln. Nirgendwo beunruhigt die Finanzierungskrise dermaßen wie in dieser für die Zukunft Deutschlands als Innovations- und Technologiestandort so wichtigen Branche.

Gerade in der aktuellen schwierigen wirtschaftlichen Situation braucht Deutschland eine Stärkung des Unternehmertums. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sind aufgerufen, zu verhindern, dass die Probleme am Kapitalmarkt sich zu strukturellen Problemen weiterentwickeln, die zu einer deutlichen Schwächung des deutschen Gründungsgeschehens führen können.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Müller', is positioned above the printed name.

Alfred Müller
Mitglied des Vorstandes, Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

1 Das Wichtigste in Kürze

Der Länderbericht Deutschland 2002 zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im internationalen, regionalen und zeitlichen Vergleich. Die verfügbaren Daten sind einzigartig bzgl. Quantität, Qualität, Aktualität und Komparabilität. Sie erlauben u.a. Aussagen zu folgenden Fragen:

- Worin unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen anderer Staaten und Staaten-
gruppen?
- In welchen Bundesländern und Regionen innerhalb Deutschlands werden besonders viele neue Unternehmen gegründet?
- Hat sich das Niveau der Gründungsaktivitäten während der vergangenen Jahre verändert?
- Welche Ursachen gibt es für die internationalen, regionalen und zeitlichen Unterschiede?

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, werden zwei Faktorengruppen untersucht: Die Einstellung der Bevölkerung zu Unternehmensgründungen, einschließlich der Motivation der Gründer, und die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Als Datenbasis dienen gut 15.000 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Personen und 49 Experteninterviews, durchgeführt jeweils im Frühsommer 2002. Die regionalen Unterschiede innerhalb Deutschlands werden erstmals im Rahmen eines Sonderthemas untersucht. Dazu greift die Studie auf einen aggregierten Datensatz zurück, der Interviews mit gut 22.000 Erwachsenen aus den Jahren 2000-2002 enthält.

Die Analyse der **Gründungsaktivitäten in Deutschland** ergibt für 2002 insbesondere folgende Ergebnisse:

- Deutschland liegt bei den Gründungsquoten im Mittelfeld der europäischen Staaten und weltweit im unteren Drittel. Ähnliches gilt für den Anteil der Gründungen mit großem Marktpotenzial. Der Anteil der Nascent Entrepreneurs, d.h. der Personen, die aktuell versuchen, ein Unternehmen zu gründen, liegt bei 3,5 % aller Erwachsenen.
- Frauen generell und Personen über 35 Jahre sind unter Gründenden unterrepräsentiert.
- In Deutschland gründen mehr Personen, um eine Geschäftsidee umzusetzen, als aus Mangel an Erwerbsalternativen. Im Vergleich zu anderen Ländern sind solche Notgründungen aber relativ häufig.

- Dass Frauen weniger Unternehmen gründen als Männer, hat mehrere Ursachen: Frauen stehen Gründungen pessimistischer gegenüber, sie haben ein geringeres Vertrauen in ihre Gründungsfähigkeiten und sie erhalten weniger Unterstützung bei ihrem Vorhaben.

Einstellungen und Motive liefern wichtige Erklärungen für den Umfang der Gründungsaktivitäten:

- Die Deutschen sind pessimistischer bzgl. der Gründungschancen und ängstlicher bzgl. des möglichen Scheiterns als die Einwohner der vergleichbaren europäischen Länder.
- Besonders gravierend ist der Abstand bei der Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten.
- Bei allen Einstellungsvariablen weisen Frauen ungünstigere Werte auf als Männer.

Der **zeitliche Vergleich** kommt zu folgenden Resultaten:

- Die Gründungsaktivitäten haben in Deutschland gegenüber 2001 stark abgenommen. Allerdings war der Rückgang weniger stark als im Mittel der anderen großen Industrieländer. In allen Industrieländern werden die Gründungsaktivitäten von der gesamtwirtschaftlichen Lage beeinflusst.
- Der Rückgang ist bei den Nascent Entrepreneurs (werdende Gründer) in Deutschland eher auf das Gründungsverhalten der Männer als auf jenes der Frauen zurückzuführen.
- Gründungen mit dem Motiv, eine Geschäftsidee umzusetzen, sind gegenüber 2001 erheblich stärker zurückgegangen als Gründungen wegen des Mangels an besseren Erwerbsalternativen („Notgründungen“).
- Bei den Gründungseinstellungen (Chancen, Angst zu scheitern, Einschätzung der Gründungsfähigkeiten) sind im Vergleich zu den Vorjahren leichte Verbesserungen zu konstatieren. Sie verändern Deutschlands Position im internationalen Vergleich aber nicht wesentlich.

Die **gründungsbezogenen Rahmenbedingungen** in Deutschland zeigen Licht und Schatten:

- Bei der öffentlichen Förderinfrastruktur, der physischen Infrastruktur (Verkehr, Büro- und Gewerbeflächen, Telekommunikation) und dem Schutz geistigen Eigentums (Patentschutz etc.) gibt es kaum Mängel und im internationalen Vergleich steht Deutschland gut da.

- Die größten Defizite bestehen bei der Vermittlung gründungsbezogener Kenntnisse durch Schulen und Hochschulen sowie bei Regulierungen und Steuern.
- Im Vergleich zum Vorjahr schätzen die befragten Experten die Rahmenbedingungen in Deutschland meist kritischer ein.
- Die größten Veränderungen haben sich bei der Finanzierung ergeben: Der Zugang zu Eigen- und Fremdkapital aber auch zu Beteiligungskapital (VC) wird 2002 schwieriger eingeschätzt als 2001.
- Bei der Unterstützung für Gründungen von Frauen belegt Deutschland im internationalen Vergleich nur einen hinteren Platz. Kritisiert wird insbesondere, dass es keine ausreichenden Möglichkeiten der Kinderbetreuung gibt, die Frauen den Schritt in die Selbstständigkeit oft möglich machen würden.

Die **regionalen Unterschiede bei Gründungsaktivität und -einstellung** innerhalb Deutschlands sind gravierend:

- Zwischen Ost- und Westdeutschland, zwischen einzelnen Bundesländern sowie zwischen mehreren der größeren Raumordnungsregionen bestehen signifikante Unterschiede im Niveau der Gründungsaktivitäten.
- Die Quote der Total Entrepreneurial Activity (TEA, Summe aus Nascent Entrepreneurs und sehr jungen Unternehmen) ist am höchsten in Westdeutschland bzw. in den Bundesländern Hamburg, Bayern, Niedersachsen und Hessen bzw. in den Raumordnungsregionen Mittelfranken, Köln, München und Hamburg.
- Großstädtische Regionen verzeichnen auch bei auf die Einwohnerzahl bezogenen Indikatoren signifikant höhere Gründungsquoten als die übrigen Regionen.
- Die Gründungseinstellungen differieren im regionalen Vergleich beträchtlich zugunsten Westdeutschlands und einzelner westdeutscher Bundesländer und Raumordnungsregionen.
- Die Unterschiede bei den Einstellungsvariablen zwischen West- und Ostdeutschland sind in der jüngsten Zeit nur teilweise stabil: Bei dem Vertrauen in die eigene Gründungsfähigkeit sind sie gewachsen, bei der Einschätzung der Gründungschancen haben sich beide Teile Deutschlands angenähert (die Anteile der Optimisten haben im Westen stärker abgenommen als im Osten).
- Die Unterschiede zwischen west- und ostdeutschen Regionen sind eher auf die Einstellungsunterschiede bei Männern als bei Frauen zurückzuführen.

Die GEM-Daten belegen, dass Länder, die in der Vergangenheit hohe Gründungsquoten aufwiesen, weniger unter den aktuellen Wachstumsschwächen leiden als Staaten mit wenigen Gründern. Ähnliches lässt sich für die Regionen in Deutschland zeigen. Für die westdeutschen Regionen liefert GEM aber auch empirische Belege für die umgekehrte Argumentation. Zuvor wirtschaftlich erfolgreiche Regionen weisen später ein höheres Niveau an Gründungsaktivitäten auf als schwächere Regionen. Der zusammengefasste GEM-Datensatz der Jahre 2000 bis 2002 weist auf hohe Gründungsaktivitäten in den Regionen hin, die in den Jahren zuvor stärker gewachsen sind als andere. Der Zusammenhang von Gründungsaktivitäten und Wirtschaftswachstum ist also interdependent und durch zeitliche Verzögerungen gekennzeichnet.

Es gibt daher auch weiterhin gute volks- und regionalwirtschaftliche Argumente für eine Unterstützung von jungen Unternehmen und potenziellen Gründern durch die Politik. Der **Gründungsförderpolitik** empfiehlt das GEM-Team Deutschland insbesondere Folgendes:

- Die Politik sollte gerade in Zeiten der ökonomischen Krise Gründungen als Teil antizyklischer Strategien fördern, allerdings mit partiell anderen Instrumenten als in Zeiten starken Wirtschaftswachstums.
- Die Gründungsförderpolitik kann und sollte durch Schaffung verlässlicher Rahmenbedingungen dazu beitragen, dass sich die vergleichsweise ungünstigen Gründungseinstellungen der Deutschen (Angst vor dem Scheitern, Gründungschancen) zukünftig positiver entwickeln.
- Es sollte sichergestellt werden, dass gute Gründungsprojekte in ausreichendem Maße mit Kapital versorgt werden. Hierbei sollte man auch Klein- und Nebenerwerbsgründungen nicht vernachlässigen.
- Die Vereinfachung des Steuersystems, der Abbau von Regulierungen sowie die Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten an Schulen und Hochschulen sind Bereiche, die nach wie vor ganz oben auf der politischen Agenda stehen sollten. Der „small-business-act“, vom Bundeskabinett Mitte Januar 2003 verabschiedet, weist deshalb mit seinen Maßnahmen zugunsten von Existenzgründungen in die richtige Richtung.
- Eine Gründungsförderpolitik sollte den regionalen Bedürfnissen und Potenzialen angepasst werden.
- Die Umsetzung vieler Vorschläge der Hartz-Kommission kann zur Zunahme von Gründungsaktivitäten führen.

2 GEM-Deutschland geht ins fünfte Jahr

- ➔ GEM 2002: Vergleich der Gründungsaktivitäten in 37 Staaten
- ➔ Wichtige Neuerungen im aktuellen Länderbericht Deutschland
- ➔ GEM-Projekt mit günstigen Perspektiven für 2003

2.1 Zwischenfazit nach vier GEM-Länderberichten in Deutschland

Im Jahr 1997 wurde auf Initiative des Babson College (Boston/USA) sowie der London Business School der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ins Leben gerufen, zunächst als lose Verbindung von interessierten Gründungsforschern. GEM hat es sich zum Ziel gesetzt, Antworten auf die folgenden drei Forschungsfragen zu geben:

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

Das deutsche GEM-Team gehörte bereits im Jahr 1998, das Pilotcharakter besaß, zu den damals beteiligten sechs Staaten. Seit 1999 erscheint in Deutschland jährlich ein Länderbericht mit dem Ziel, die Gründungsaktivitäten zu beschreiben und zu erklären. Stand zunächst primär der internationale Vergleich - Deutschland im Unterschied zu anderen GEM-Ländern oder Ländergruppen - im Mittelpunkt der Analysen, sind mittlerweile zusätzlich intertemporale Vergleiche möglich und sinnvoll. Dies ist in jüngster Zeit besonders deshalb von Relevanz, weil infolge des Aufstiegs der so genannten New Economy die Gründungsaktivitäten wie auch die Aufmerksamkeit der Medien zunächst zunahm, nach dem Zusammenbruch dieses Teils der Volkswirtschaft jedoch auch wieder zurückgingen. Die dafür notwendige zeitnahe empirische Erfassung von Gründungsaktivitäten ist aber von Analysen, die auf amtlichen oder halbamtlichen Befragungen fußen, nicht zu leisten, da sie stets mit

Daten arbeiten müssen, die einige Jahre alt sind. Außerdem berücksichtigen diese Daten aufgrund ihres sekundärstatistischen Charakters keine Einstellungsvariablen, denn sie werden nicht für den Zweck der Gründungsforschung erhoben. Solche Datenquellen, unter denen die Gründungszahlen auf Basis der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) sowie des Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) ohne Zweifel die aussagekräftigsten sind, vermögen das Gründungsgeschehen zwar sehr umfassend abzubilden. Der Vorteil der jährlichen Erhebungen und Publikationen im Rahmen von GEM liegt dagegen in der hohen Aktualität der Daten, ihrer internationalen und - zugleich - intertemporalen Vergleichbarkeit sowie in dem Befragungscharakter, der die Erhebung von Einstellungs- und anderen personenbezogenen Variablen erlaubt. Die Daten werden seit 1998 im Sommer jedes Untersuchungsjahres mit nahezu identischen Fragebögen in allen GEM-Ländern nach einheitlichen Qualitätskriterien erhoben und wenige Monate später ausgewertet und publiziert.

Ein ambitioniertes und mittlerweile sehr großes Projekt wie GEM profitiert von dem Austausch und vom gemeinsamen Lernen der Mitglieder der mittlerweile stark gewachsenen Familie der GEM-Länder (vgl. dazu den Anhang 5). Regelmäßige Verfeinerungen des Basiskonzeptes sind daher folgerichtig. Solche Verbesserungen betrafen bislang das Erhebungsinstrumentarium (z.B. Umfang, Form und Inhalte der Experten- und der Bevölkerungsbefragungen), aber beispielsweise auch die Definition von Gründungsaktivitäten. Bei allen Änderungen wird stets beachtet, dass ein Kern an Fragen und Themen unverändert bleibt, um die internationale und zeitliche Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Dem aufmerksamen Leser früherer Länderberichte und Global Reports, die die Koordinatoren des internationalen Konsortiums parallel jährlich veröffentlichen, wird nicht entgangen sein, dass sich die Werte einzelner Gründungsquoten der selben Jahre gelegentlich unterschieden. Dies ist auf leicht modifizierte Definitionen zurückzuführen, die ex-post auch für frühere Jahre berücksichtigt und in späteren Länderberichten in korrigierter Version publiziert werden. Es sei deshalb empfohlen, stets den aktuellsten Länderbericht und die dortigen Quoten zu verwenden.

Der vorliegende Länderbericht Deutschland für das Jahr 2002 wartet neben Bewährtem insbesondere mit fünf Neuerungen auf. Im Rahmen eines „Sonderthemas“ wird erstmals ein umfassender Vergleich deutscher Regionen vorgenommen. Durch die Nutzung eines zusammengefassten Datensatzes der Jahre 2000 bis 2002 liegen ca. 22.000 Fälle für 18-64-Jährige (allein gut 11.000 für das Jahr 2002) vor, so dass alternative Gründungsquoten sowie Informationen zur Gründungseinstellung für den Vergleich zwischen West- und Ostdeutschland, zwischen Bundesländern sowie zwischen größeren Raumordnungsregionen möglich sind.

Zweitens werden sowohl für die Gründungsaktivitäten auf Basis der Bevölkerungsbefragungen als auch für die Beurteilung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch die Experten umfassendere intertemporale Vergleiche vorgenommen. Der GEM-Datensatz ermöglicht somit sowohl einen Querschnittvergleich Deutschlands mit anderen Ländern zu einem sehr aktuellen Zeitpunkt als auch einen zeitlichen Vergleich für Deutschland allein (z.B.: Wie hat sich die Bewertung einzelner Rahmenbedingungen Deutschlands seit 2000 verändert?) sowie Deutschlands mit anderen Ländern (z.B.: Ist die Gründungsquote in Deutschland stärker oder weniger stark gesunken als in anderen GEM-Ländern?).

Drittens haben die Autoren die Darstellung dahingehend verfeinert, dass Deutschland nicht primär mit einzelnen anderen GEM-Ländern oder dem Mittelwert aller GEM-Länder, sondern insbesondere mit dem Mittelwert der Gruppe europäischer Länder verglichen wird, die Deutschland bzgl. geographischer und sozioökonomischer Merkmale weitaus ähnlicher sind als andere Großregionen, die nur noch als Ganzes dargestellt werden. So werden Nachteile verringert, die infolge der zunehmenden Zahl der GEM-Länder in punkto Heterogenität bei manchen Themen erwachsen können.

Viertens liegt ein Schwerpunkt der Analyse der Gründungsaktivitäten auf den so genannten „Nascent Entrepreneurs“, also „werdenden“ Gründern und Gründerinnen. Diese Gründungsquote, die sich auf faktisch noch nicht bestehende Gründungen bezieht, existiert nur im GEM und hat den Vorteil, dass sie sehr aktuell jene Faktoren abbildet, die derzeit die Gründungsentscheidungen der Deutschen beeinflussen. Die anderen beiden seit 2000 verfügbaren Gründungsquoten sind die ‘Young

Entrepreneurs’ (Gründer schon bestehender, aber noch sehr junger Gründungen) sowie die „Total Entrepreneurial Activity“ als Summe von Nascent und Young Entrepreneurs.

Fünftens und letztens enthält dieser Bericht verstärkt einige Informationen über Charakteristika der Unternehmen, die die Befragten gegründet haben bzw. zu gründen beabsichtigen. Insbesondere werden potenziell wachstumsstarke Gründungen analysiert.

2.2 Sponsoren

Der Global Entrepreneurship Monitor erfordert in allen beteiligten Ländern einen erheblichen Einsatz von Personal, Kapital und Zeit. Insbesondere die umfassenden Befragungen von Bürgern und Experten sind sehr kostenintensiv. Das deutsche GEM-Länderteam hat in 2002, wie auch in den beiden Jahren zuvor, signifikant mehr Befragungen zu den Gründungsaktivitäten durchgeführt als dies vom internationalen GEM-Konsortium vorgesehen ist. Statt der obligatorischen 2000 Personen wurden in Deutschland mehr als 15.000 Personen telefonisch interviewt - und damit soviel wie ansonsten nur noch in Großbritannien. Ohne das große Engagement der Deutschen Ausgleichsbank und Ernst & Young Deutschland, die seit 2000 das deutsche GEM-Team unterstützen, wäre dies nicht möglich gewesen. Die Mitglieder des Länderteams bedanken sich ganz ausdrücklich für die gute und ergebnisorientierte Zusammenarbeit.

2.3 Perspektiven

Insgesamt hat sich das methodische und organisatorische Konzept von GEM (vgl. Anhang 1) bewährt. Anders ist die Popularität von GEM in vielen Ländern, die nicht unerhebliche Mittel aufbringen müssen, um offizielles GEM-Mitglied zu werden, kaum zu erklären. Die Zahl der GEM-Länder stieg gegenüber dem Vorjahr um acht Staaten; die nunmehr 37 GEM-Länder repräsentieren 62% der Weltbevölkerung. Insbesondere die europäische Landkarte weist nur noch wenige weiße Flecken auf, da mittlerweile 12 EU-Staaten GEM-Länder sind (vgl. Abb. 2.1).

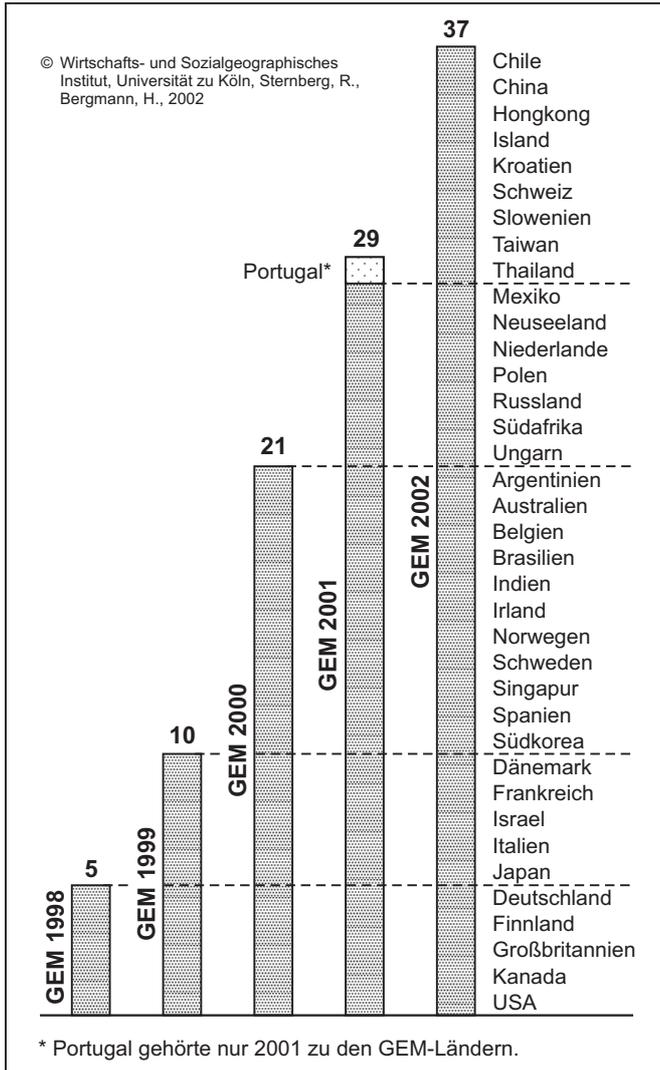


Abb. 2.1: Die Anzahl der GEM-Länder 1998-2002

Die Deutsche Ausgleichsbank sowie Ernst & Young werden GEM-Deutschland auch in 2003 so unterstützen, dass eine über den international vorgeschriebenen Umfang hinausgehende Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung gezogen werden kann. Jährliche wechselnde Sonderthemen sollen zukünftig zur Regel werden, 2003 voraussichtlich zum Thema „Gründungen von Frauen“. Im vorliegenden Bericht wird das Schwerpunktthema „Vergleich deutscher Regionen“ behandelt, was nur auf-

grund der hohen Fallzahlen in Deutschland möglich ist. Für interregionale Vergleiche ist es sehr hilfreich, dass der Leiter des GEM-Teams Deutschland gemeinsam mit Prof. Wagner (Universität Lüneburg) einen Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM) als Äquivalent zu GEM auf regionaler Ebene aufgebaut hat. Dieses von der deutschen Forschungsgemeinschaft seit 2000 und bis 2004 geförderte Projekt verspricht zahlreiche Synergieeffekte, die GEM zugute kommen werden.

Auch auf internationaler Ebene hat sich der Global Entrepreneurship Monitor etabliert. Anlässlich des jährlichen Koordinationstreffens sämtlicher GEM-Länder, das Mitte Januar 2003 am Babson College in Boston (USA) stattfand, wurde beschlossen, die Konzeption, die Methoden und die Organisationsstruktur in wesentlichen Elementen auch in 2003 beizubehalten, da sich diese bewährt haben. Die GEM Global Reports sollen auch in Zukunft jährlich erscheinen, deren Struktur wird möglicherweise aber variieren. Schwerpunktthemen, erstmals im kürzlich publizierten GEM Global Report 2002 wie auch im vorliegenden Länderbericht enthalten, sollen aufgrund der positiven Resonanz beibehalten werden. Beispielsweise präsentieren GEM-Forscher auf Einladung der Vereinten Nationen die Resultate der Schwerpunktthemen des Global Reports „Frauen und Entrepreneurship“, „Wissens- und Technologietransfer“ sowie „Venture Capital“, Ende April 2003 in New York mit dem Ziel, die Erkenntnisse in Projekte und Programme der UN einfließen zu lassen. Die GEM Daten werden auch in immer stärkerem Maße für wissenschaftliche Publikationen genutzt.

Im GEM-Projekt kann es mittelfristig aufgrund der zunehmenden Zahl der Länder und der damit verbundenen Heterogenität sinnvoll sein, moderate Änderungen und Ergänzungen vorzunehmen. So ist derzeit an eine vertragliche Absicherung des GEM-Konsortiums unter Beteiligung der Ländertteams, der London Business School und des Babson College sowie der Sponsoren gedacht.

3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2002

3.1 Definitionen und Abgrenzungen

Der Umfang der Gründungsaktivitäten wird im Rahmen von GEM durch alternative Maßzahlen beziffert. Von besonderer Bedeutung ist dabei eine GEM-spezifische Gründungsquote, der Anteil der so genannten „**Nascent Entrepreneurs**“ an den Erwachsenen. Diese Quote bezeichnet den Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit), b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne und -gehälter gezahlt haben. Mittels des Anteils der Nascent Entrepreneurs ist es möglich, die im Sommer 2002 in eine Gründung involvierten Erwachsenen zu erfassen und mithin ein höchst aktuelles Bild der Gründungsaktivitäten zu zeichnen.

Als „**Young Entrepreneurs**“ werden Personen zwischen 18 und 64 Jahren bezeichnet, die a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und b) nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben. Hiermit werden also bereits bestehende, aber sehr junge Unternehmen erfasst. Die „**Total Entrepreneurial Activity**“ (TEA) schließlich stellt die Gesamtheit beider vorgenannten Personengruppen dar, wobei jede Person nur einmal gezählt wird, falls sie sowohl nascent als auch young entrepreneur ist.

Bei allen Gründern werden zusätzlich die Motive der Gründungsaktivität ermittelt. Gibt die Person an, sich hauptsächlich aufgrund der Ausnutzung einer Geschäftsidee selbstständig gemacht zu haben bzw. machen zu wollen („**Opportunity Entrepreneurship**“) hat das andere wirtschaftliche Implikationen als wenn die Pläne zur Selbstständigkeit Resultat fehlender besserer Erwerbsalternativen sind („Notgründungen“ oder „**Necessity Entrepreneurship**“).

Die Quoten für Deutschland werden zumeist den Mittelwerten anderer Ländergruppen gegenübergestellt, wobei bei der Interpretation der Vergleich mit Ländern West-, Süd- und Nordeuropas besonders betont wird, da diese relativ ähnliche sozioökonomische, kulturelle und geographische Rahmenbedingungen aufweisen. Die Zuordnung der GEM-Länder zu den Ländergruppen zeigt Abb. 3.1.

3.2 Gründungsaktivitäten: Umfang, geschlechter- und altersspezifische Beteiligung und Motive

- ➔ Deutschland bei den Gründungsquoten im Mittelfeld der europäischen Staaten und weltweit im unteren Drittel
- ➔ Relativ wenige Gründungen mit großem Marktpotenzial
- ➔ Frauen und Personen über 35 Jahre sind unter Gründern unterrepräsentiert
- ➔ Notgründungen sind relativ häufig

Der Anteil der Nascent Entrepreneurs unter allen befragten 18-64-Jährigen liegt in Deutschland im Jahre 2002 bei 3,51% (Rang 23 unter 37 Ländern) und damit knapp über dem Mittelwert der Referenzgruppe der 14 west-, süd- und nordeuropäischen Länder und deutlich über den osteuropäischen Reformstaaten. Abb. 3.1 zeigt erhebliche Unterschiede zwischen den besonders gründungsstarken Ländern Lateinamerikas sowie den asiatischen Schwellenländern einerseits und den osteuropäischen sowie insbesondere den gründungsschwachen asiatischen Industrieländern andererseits. Ganz beträchtlich sind die Differenzen zwischen dem gründungsstärksten und dem gründungsschwächsten aller GEM-Länder (Verhältnis 13,4:1), aber auch zwischen den betreffenden Ländergruppen, bei denen die asiatischen Schwellenländer einen um den Faktor 3,5 höheren Wert aufweisen als die asiatischen Industrieländer. Es existiert ein negativer Zusammenhang zwischen der Gründungsneigung und dem ökonomischen Entwicklungsstand des betreffenden Landes: Staaten mit einem hohen ökonomischen Entwicklungsstand sind überwiegend durch mittlere oder geringe Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Innerhalb der vergleichbaren europäischen Länder liegt Deutschland deutlich vor Ländern wie Großbritannien, Frank-

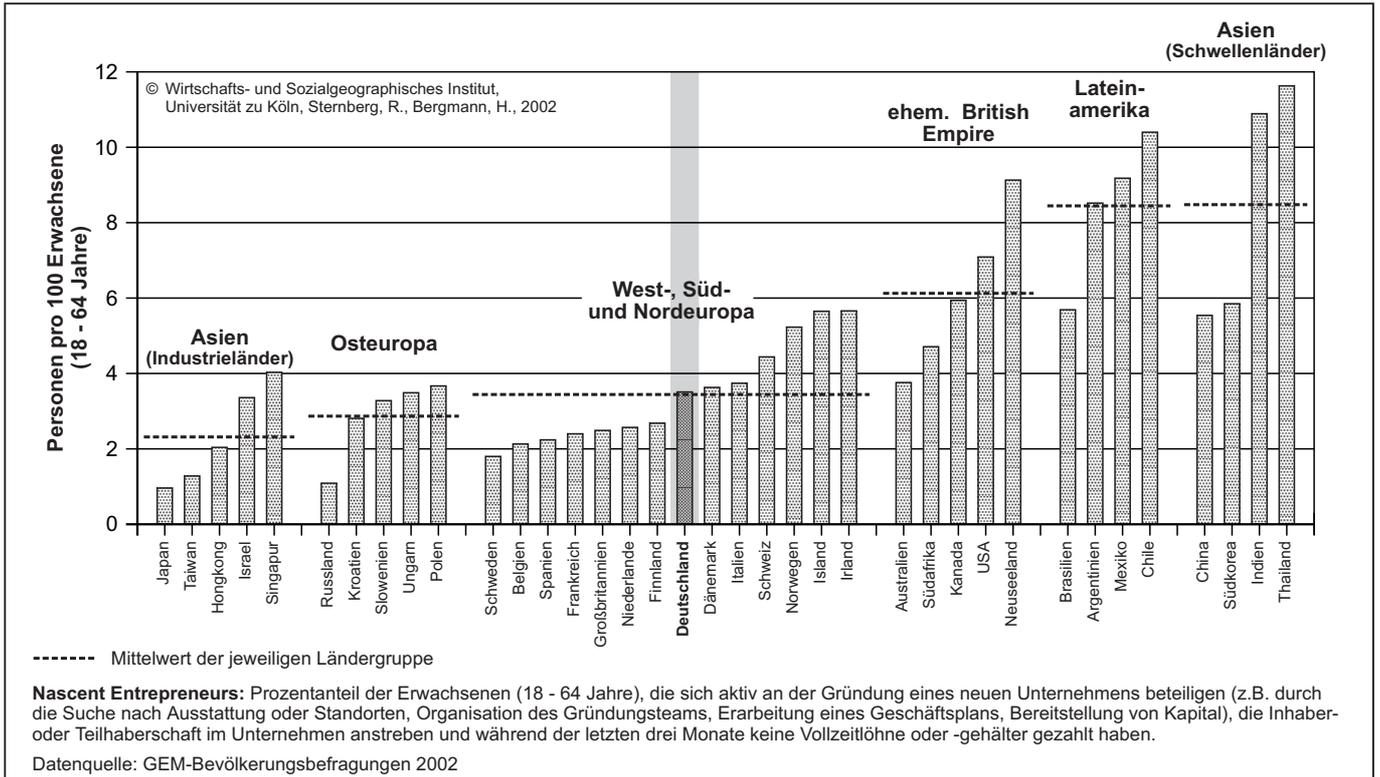


Abb. 3.1: „Nascent Entrepreneurs“ 2002 im internationalen Vergleich

reich und den Niederlanden, aber ebenso klar hinter insbesondere den skandinavischen Staaten.

Bei gemeinsamer Betrachtung der drei Gründungsquoten fällt die schwache Position Deutschlands bei den Young Entrepreneurs auf (Rang 26 weltweit, vgl. Abb. 3.2). Innerhalb West-, Süd- und Nordeuropas haben nur Frankreich und Belgien einen geringeren Anteil an Unternehmensin- oder -teilhabern, die während der vergangenen 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben. Dieses ernüchternde Resultat schlägt natürlich auch auf die TEA-Quote durch, bei der Deutschland Rang 24 einnimmt und mit einer Quote von 5,16% unter dem Mittelwert der europäischen Referenzgruppe liegt. Die vergleichsweise günstige Positionierung bei den aktuellen Gründungsaktivitäten lässt für die nähere Zukunft erwarten, dass Deutschland unter sonst gleichen Bedingungen den Rückstand gegenüber anderen europäischen Ländern bei den Gründungsaktivitäten insgesamt wenigstens partiell wird verringern können.

Während der vergangenen Jahre lieferte GEM zwei stabile geschlechterspezifische Aussagen: der Anteil der Frauen unter den Gründenden ist in Deutschland ver-

gleichsweise gering und über alle GEM-Länder korreliert der Umfang der Gründungsaktivitäten insgesamt positiv mit dem Anteil der Gründerinnen im jeweiligen Land. Abb. 3.3 belegt, dass die erstgenannte Aussage auch 2002 gilt, allerdings in abgeschwächter Form. Bei den 18-64-jährigen Frauen liegt der Anteil der Nascent Entrepreneurs noch immer deutlich unter dem betreffenden Anteil in allen GEM-Ländern (2,27% bzw. 3,36%), der Mittelwert der west-, süd- und nordeuropäischen Länder ist allerdings noch niedriger. Bei den Männern ist der Anteil der Nascent Entrepreneurs von einer Ausnahme abgesehen in jedem der 37 GEM-Länder höher als unter Frauen, allerdings unterscheiden sich die Relationen von Land zu Land stark: Während in Deutschland Männer gut doppelt so häufig in eine Gründung involviert sind wie Frauen, ist dies z.B. in Japan viermal und in Frankreich 3,5 mal so häufig und in Thailand sind als einzigem GEM-Land Frauen unter den Nascents häufiger vertreten als Männer. Die zweite genannte Aussage bestätigt sich ebenfalls für 2002: die insgesamt gründungsstarken Staaten und Staatengruppen haben vergleichsweise hohe Anteile an Frauen bei den in einer Gründung Involvierten. Der statistische Zusammenhang zwischen beiden Variablen ist hoch signifikant und po-

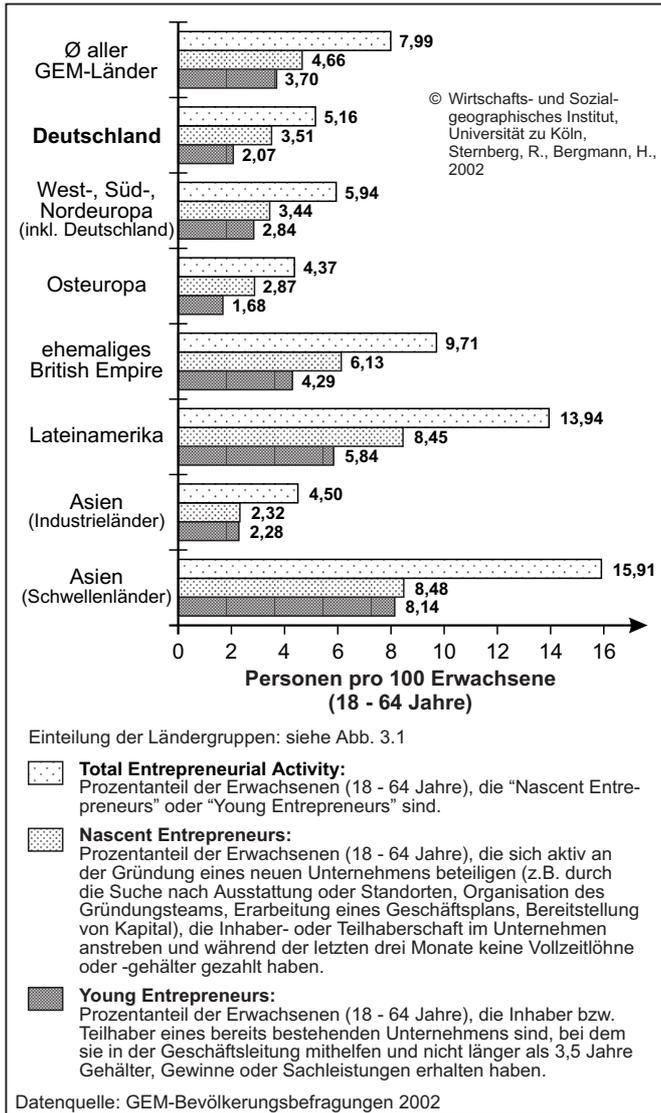


Abb. 3.2: Alternative Gründungsquoten 2002 im internationalen Vergleich

sitiv. Allein schon deshalb muss die stärkere Beteiligung von Frauen in Deutschland ein Ziel entsprechender Maßnahmen zur Unterstützung selbstständiger Erwerbstätigkeit werden bzw. bleiben.

Ebenfalls zu den stabilen Aussagen von GEM gehört die unterschiedliche Gründungsaktivität in den Altersgruppen. Die 18-34-Jährigen gründen bedeutend häufiger als die nächstfolgende Gruppe der 35-54-Jährigen. In Deutschland ist dieser Unterschied allerdings besonders stark ausgeprägt: In der jüngeren Gruppe beträgt der Anteil der Nascents 5,19%, womit Deutschland beträchtlich über dem Mittelwert der europäischen Referenzregionen liegt (nur Italien, Irland und Norwegen

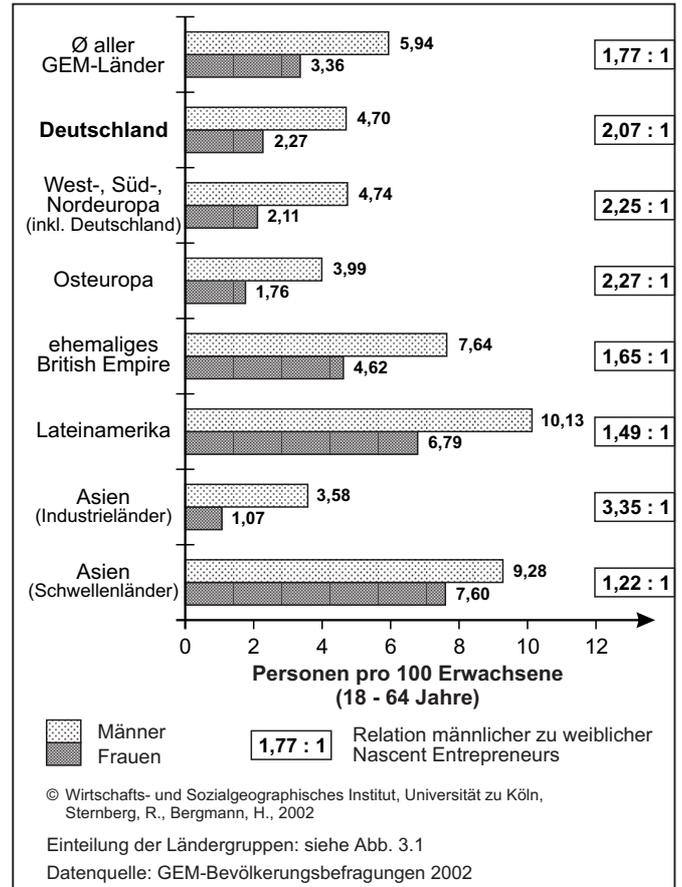


Abb. 3.3: „Nascent Entrepreneurs“ 2002 nach Geschlecht im internationalen Vergleich

haben einen höheren Anteil an jüngeren Nascents) und selbst gründungsstarke Länder wie Australien oder Korea überflügelt. Andererseits sind Angehörige der mittleren Jahrgänge in Deutschland derzeit besonders gründungssavers. Sollten Gründungsaktivitäten auch in Zukunft besonders bei jüngeren Jahrgängen stark verbreitet sein, könnten sich daraus für Deutschland besondere Herausforderungen ergeben, wenn gerade die heute jüngeren, aktuell einer Gründung zugeneigten Jahrgänge aufgrund absehbaren demographischen Entwicklungen merklich ausdünnen werden. Die absolute Zahl an Gründungen würde sich unter sonst gleichen Bedingungen verringern, allerdings nicht notwendigerweise die Gründungsquote.

Die Politik sollte nur dann gründungsunterstützende Maßnahmen mit klarer Zielgruppenfokussierung kreieren, wenn sie die Beweggründe kennt, die ein Individuum für oder gegen eine Gründung votieren lässt. Beim GEM besitzt deshalb die Frage eine hohe Priorität, ob

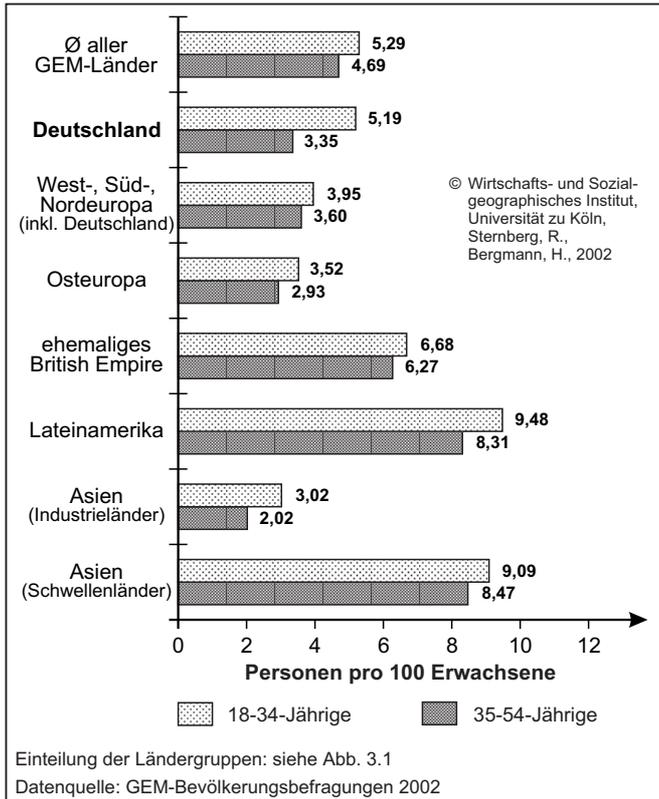


Abb. 3.4: „Nascent Entrepreneurs“ 2002 nach Alter im internationalen Vergleich

Personen eher aus der Not heraus gründen (Necessity Entrepreneurship) oder weil sie eine günstige Gelegenheit sehen, eine Geschäftsidee umzusetzen (Opportunity Entrepreneurship). In der Regel sind die betriebswirtschaftlichen Perspektiven von letztgenannten Gründungen besser. Angesichts aktueller ökonomischer Krisen in nicht wenigen der GEM-Länder mag das erste Resultat bezogen auf die TEA-Quote zunächst überraschen: in allen GEM-Ländern sind Notgründungen wesentlich seltener als Gründungen zum Zwecke der Umsetzung einer Geschäftsidee. In Deutschland ist diese Quote 3,4 mal so hoch wie jene der „Notgründungen“ (vgl. Abb. 3.5). Bei relativer Betrachtung allerdings ist „Necessity Entrepreneurship“ in Deutschland stark verbreitet: der Anteil von 1,15% an allen Erwachsenen liegt wesentlich über dem Durchschnitt der west-, süd- und nordeuropäischen Länder, von denen nur Irland einen noch höheren Anteil als Deutschland aufweist. Deutschland liegt mit diesem Wert etwa auf dem Niveau der osteuropäischen Staaten, die ansonsten durch erheblich geringere Gründungsquoten insgesamt und durch ungünstigere ökonomische Rahmenbedingungen gekennzeichnet sind. Positiv gewendet bedeutet dies: Ökonomische Not führt in Deutschland

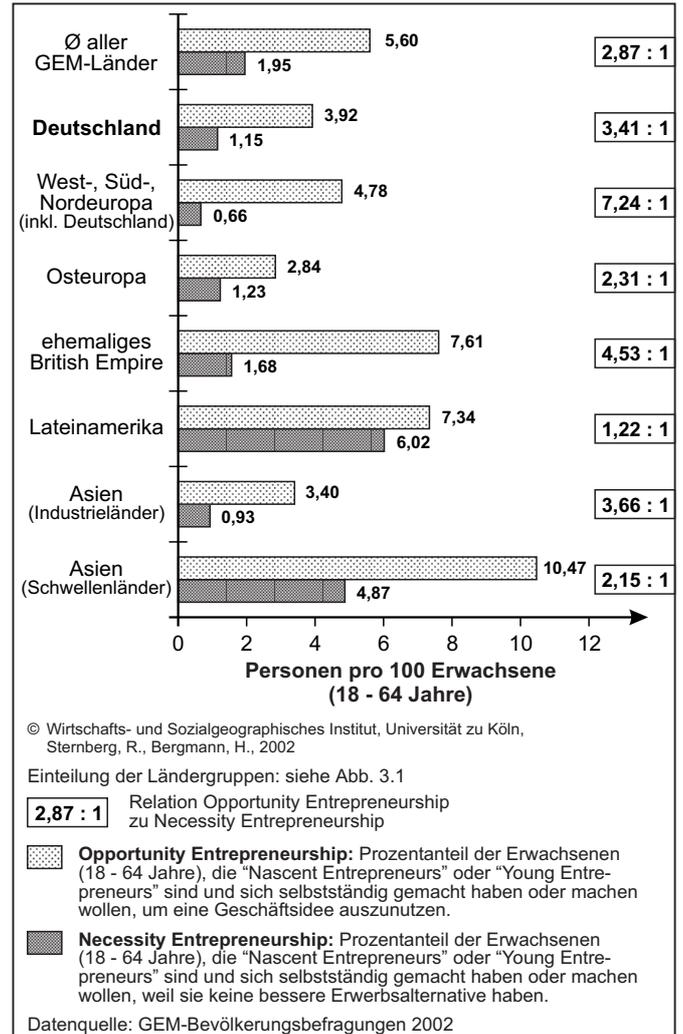


Abb. 3.5 „Total Entrepreneurial Activity“ 2002 nach Gründungsmotiven im internationalen Vergleich

vergleichsweise häufig zu einer Gründung - und damit seltener zu anderen oft von öffentlichen Haushalten finanzierten Formen des Lebensunterhaltes. Da die meisten dieser Gründungen allerdings durch geringere Überlebensquoten gekennzeichnet sind, relativiert sich diese positive Deutung zumindest aus volkswirtschaftlicher Sicht.

Da das Geschlecht einen nicht unerheblichen Einfluss auf die Gründungsquote hat, wäre es nun interessant zu wissen, ob die Gründungsmotive ein geschlechterspezifisches Muster aufweisen. Für die eben genutzte TEA-Quote zeigt sich, dass Deutschland unter den 14 Referenzstaaten in Europa den zweithöchsten Wert der Notgründungen durch Frauen aufweist (nur in Irland ist der Anteil der 'Necessity'-Gründungen unter Frauen noch

höher). Betrachtet man nur die Nascent Entrepreneurs und nur die deutsche Stichprobe, so fällt auf, dass im Sommer 2002 unter Männern der Anteil der Gründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee um mehr als zehn Prozentpunkte höher liegt als unter Frauen (vgl. Abb. 3.6), bei denen entsprechend Notgründungen häufiger sind. Ausgehend von der Prämisse, dass Frauen „Not“ (präziser: „keine bessere Erwerbsalternative“ laut Fragebogentext) ähnlich interpretieren wie Männer, bedeutet dies, dass Frauen nicht nur seltener gründen, sondern auch ungleich häufiger unter ungünstigeren ökonomischen und damit sozialen Rahmenbedingungen - ein weiterer Grund für frauenspezifische Maßnahmen der Gründungsförderung vgl. Kap. 4.3.

Die Analyse in diesem Kapitel hat bislang deutlich gemacht, dass Deutschland bei allen Gründungsquoten im unteren bis mittleren Bereich der GEM-Länder liegt und auch innerhalb der Referenzgruppe der west-, süd- und nordeuropäischen Staaten nur durchschnittlich abschnidet. Zudem sind Gründungen aus der Not vergleichsweise häufig, das Motiv der Umsetzung einer Geschäftsidee dementsprechend relativ selten. Nun ließe sich argumentieren, dass in Deutschland zwar vergleichsweise wenige Erwachsene gründen, dass die Gründungen aber ein besonders hohes Markt- und damit Wachstumspotenzial besitzen. Im Sinne dieser Argumentation ließe sich schlussfolgern, dass es nicht auf die Anzahl der Gründungen per se ankommt, sondern vielmehr auf die Anzahl der 'guten' Gründungen (bzw. Gründerinnen und Gründer), die eine höhere Überlebensquote und ein stärkeres Wachstum aufweisen und damit auch regional- und volkswirtschaftlich eher die erhofften Impulse auszulösen vermögen. GEM 2002 liefert erstmals ausführliche Informationen über einige Merkmale der von den Befragten gegründeten bzw. konkret geplanten Unternehmen.

In den entsprechenden Fragen wurden folgende Einschätzungen der Gründer erfragt:

- die Bekanntheit bzw. Neuheit der Produkte oder Dienstleistungen bei den potenziellen Kunden,
- die Anzahl der anderen Unternehmen, die den potenziellen Kunden das gleiche Produkt oder die gleiche Dienstleistung anbieten
- die Verfügbarkeit der für die Herstellung des Produktes/der Dienstleistung erforderlichen Technologien oder Verfahren ein Jahr vor der Befragung.

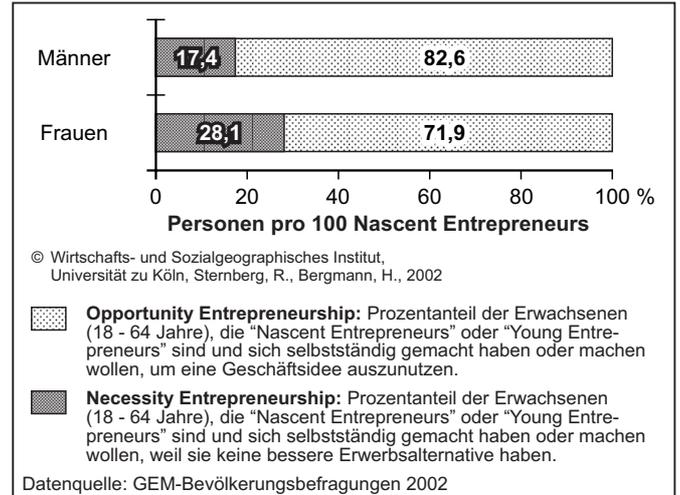


Abb. 3.6: „Nascent Entrepreneurs“ 2002 nach Gründungsmotiven und Geschlecht in Deutschland

Mittels Kombination dieser Merkmale, die insbesondere die Wettbewerbssituation auf dem betreffenden Markt zu beschreiben versuchen, wurden Variablen berechnet, die die Marktchancen des jeweiligen Produktes/der Dienstleistung beschreiben. In einer einfachen Annäherung an die Abschätzung dieses Marktexpansionspotenzials kann zwischen Gründungen unterschieden werden,

- die kein erkennbares Marktexpansionspotenzial,
- die ein gewisses Marktexpansionspotenzial und
- die ein signifikant großes Marktexpansionspotenzial besitzen.

Falls der Gründer der Ansicht ist, sein Produkt sei bei potenziellen Kunden unbekannt, es gäbe keinen Wettbewerb und die notwendige Technologie/Verfahren ist jünger als ein Jahr, dann erscheint es plausibel anzunehmen, dass mit dieser Gründung ein neuer Markt geschaffen werden könnte und somit ein Marktexpansionspotenzial besteht. Umgekehrt, und dies gilt weltweit für sieben von zehn Gründern, lassen sich für Gründungen, deren potenzielle Kunden das Produkt bereits kennen, die auf Märkten mit beträchtlichem Wettbewerb agieren und deren erforderliche Technologien bereits seit mehr als einem Jahr bekannt sind, kaum große Expansionsmöglichkeiten entdecken. Da es sich bei GEM um eine Erfassung jeglicher selbstständiger unternehmerischer Aktivitäten handelt, überrascht es nicht, dass weltweit nur etwa ein Prozent aller Gründungen einen neuen Markt zu kreieren in der Lage ist und nur bei sieben Prozent von einer Marktexpansion ausgegangen werden

kann. Erwartungsgemäß ist unter allen GEM-Ländern bei den Gründungen mit hohem Marktexpansionspotenzial der Anteil der „Opportunity“-Gründer (ca. 80%) signifikant höher als jener der Gründungen aus der Not (ca. 20%).

Die Positionierung Deutschlands erschließt sich aus Abb. 3.7, die die Häufigkeit von Gründungen mit signifikantem und solchen ohne jeglichem Marktexpansionspotenzial gegenüberstellt (die oben genannte mittlere Kategorie ist nicht dargestellt). Die eingangs dieses Abschnitts formulierte Hoffnung, Deutschland könne trotz absolut weniger Gründungen über vergleichsweise viele potenziell wachstumsstarke Gründungen verfügen, bestätigt sich nicht. Zwar liegt Deutschland beim Anteil der Gründungen ohne erkennbares Marktexpansionspotenzial in etwa auf dem Mittelwert der europäischen Referenzregionen (aber deutlich schlechter als die Staaten des ehemaligen British Empire und der asiatischen Schwellenländer). Bei den wenigen Gründungen mit hohen Wachstumspotenzialen ist Deutschland allerdings weit vom Mittelwert der west-, süd- und nordeuropäischen Staaten entfernt.

Zum Abschluss dieses Kapitels folgen noch einige Bemerkungen zu geplanten Gründungen während der kommenden drei Jahre. Bekanntlich schwankt die Gründungsneigung bei den Erwachsenen der jeweiligen Staaten ebenso wie die tatsächliche Gründungsaktivität sowohl kurz- als auch mittel- und langfristig. Dafür können neben persönlichen Gründen (die aber im internationalen Vergleich keine Erklärung bieten) veränderte konjunkturelle, strukturelle und soziale Rahmenbedingungen verantwortlich sein. Es ist folglich durchaus denkbar, dass die Gründungsaktivitäten in Deutschland zwar im Sommer 2002 vergleichsweise gering sind, dass aber ein größerer Teil der Bevölkerung mittelfristig eine Gründung in Erwägung zieht, als dies in der Gegenwart der Fall ist. Abb. 3.8 offenbart erhebliche Unterschiede zwischen den Ländergruppen. Demnächst können insbesondere die aktuell sehr gründungsstarken Länder Lateinamerikas und die Schwellenländer Asiens auch während der nächsten drei Jahre mit überdurchschnittlich hohen Gründungsquoten rechnen. Im Wesentlichen zeigt sich das gleiche Bild wie in der Abb. 3.1. Setzen die Befragten also ihre Pläne um, dann wird sich die Reihenfolge der Ländergruppen in den nächsten drei Jahren nicht wesentlich verändern, abgesehen von den etwas höheren Grün-

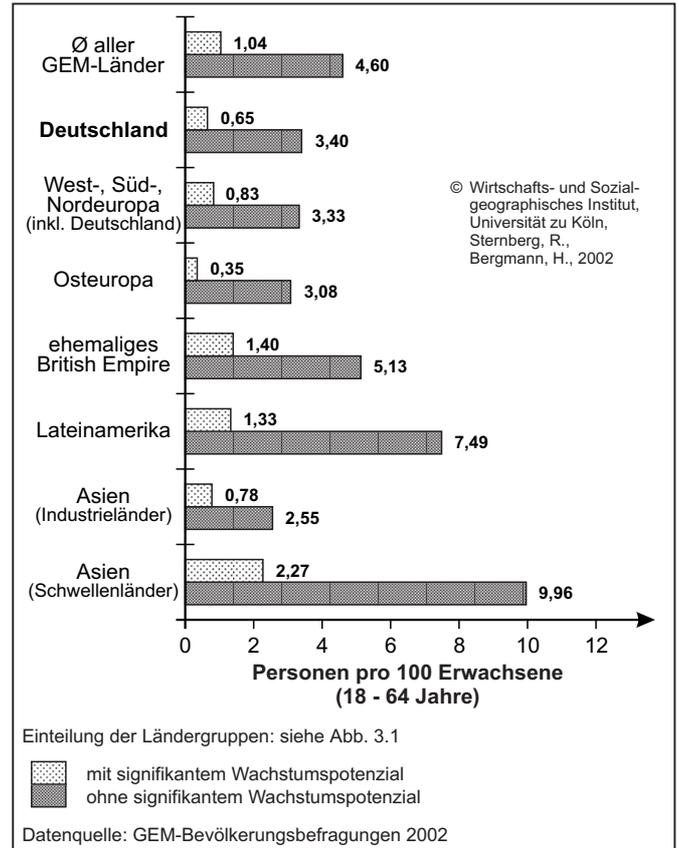


Abb. 3.7: Wachstumsstarke Gründungen 2002 im internationalen Vergleich

dungsaktivitäten in den asiatischen Industrieländern. Innerhalb der 14 Länder West-, Süd- und Nordeuropas belegt Deutschland mit 7,39% Rang 9 und liegt unterhalb des Mittelwertes dieser Ländergruppe, klar hinter beispielsweise den skandinavischen Ländern, aber vor Frankreich und Großbritannien. Innerhalb Deutschlands zeigen sich statistisch signifikante Unterschiede zwischen Männern (von denen 9,9% mittelfristig eine Gründung in Erwägung ziehen) und Frauen (4,9%), aber auch zwischen den Altersgruppen. Von den 18-24-Jährigen ziehen 12,2% mittelfristig eine Gründung in Erwägung, von den 35-44-Jährigen hingegen lediglich 7,8%. Die Quote nimmt zwischen 18 und 64 Jahren mit zunehmendem Alter kontinuierlich ab. Beide Befunde deuten nicht darauf hin, dass sich das für Deutschland ermittelte geschlechts- und altersspezifische Muster der tatsächlichen Gründungsaktivitäten des Jahres 2002 mittelfristig verändern wird.

Da diese Aussage der Befragten nicht unerheblich von der Einschätzung der aktuellen Rahmenbedingungen und persönlichen Chancen und Möglichkeiten abhängt, über-

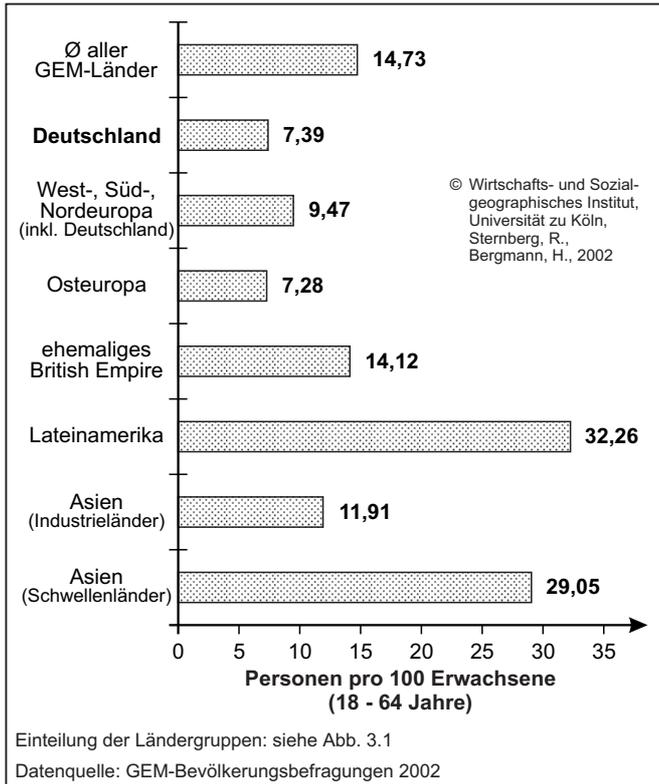


Abb. 3.8: Geplante Gründung im Laufe der kommenden drei Jahre

rasch dieses Resultat nicht, das zudem eine Bestätigung der bisherigen Ausführungen in diesem Kapitel darstellt. Bei einer Veränderung der Rahmenbedingungen und der dadurch beeinflussten individuellen Gründungseinstellungen können sich Gründungspläne aber auch rasch wieder verändern.

3.3 Gründungseinstellungen und -potenziale

Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, wird von einer Vielzahl personen- und umfeldbezogener Determinanten gesteuert. GEM versucht, einzelne dieser Einflussfaktoren in einer Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung empirisch zu erfassen. In der Vergangenheit haben sich insbesondere die mit dem Scheitern einer möglichen Unternehmensgründung verbundenen Ängste sowie die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld der Befragten als einflussreiche Faktoren erwiesen. Selbst wenn beide Variablen bei einem potenziellen Gründer positive Ausprä-

gungen aufweisen, kann eine Gründung dann unterbleiben, wenn die Person meint, sie verfüge nicht über die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen für eine Gründung. Auf diese Determinanten der Gründungsentscheidung stützt sich die folgende Analyse der Wahrnehmung der Gründungschancen und der Gründungspotenziale. Geschlechter- und/oder altersspezifische Differenzen sind wahrscheinlich und werden deshalb zusätzlich geprüft.

Zu den markantesten Resultaten des letztjährigen Länderberichtes Deutschland zählt die Beobachtung, dass in keinem anderen der damals 29 GEM-Länder die Angst zu scheitern die Erwachsenen häufiger davon abhalten würde, ein Unternehmen zu gründen, als in Deutschland. Dieser Befund bestätigt sich auch für 2002, denn keines der auch in 2001 beteiligten Staaten weist einen höheren Anteil an „Ja“-Antworten bei der entsprechenden Frage auf als Deutschland mit 49%. Dieser Wert liegt weit von jenem vergleichbarer europäischer Länder entfernt (vgl. Abb. 3.9). Es sei betont, dass nur danach gefragt wurde, ob die Angst zu scheitern eine Person davon abhalten würde zu gründen. Es darf nicht im Umkehrschluss argumentiert werden, dass eine Person ohne diese Angst in jedem Fall gründen würde. Selbstverständlich sind auch ohne diese Angst Gründe dafür denkbar, dass eine Gründung unterbleibt.

Zu den Ursachen dieses nun bereits über mehrere Jahre sehr stabilen Befundes geben die GEM-Daten keinen direkten Hinweise. Denkbar ist, dass die langfristigen ökonomischen und sozialen Konsequenzen für einen mit einer Gründung Gescheiterten in Deutschland gravierender sind als in anderen Ländern - und/oder als gravierender wahrgenommen und/oder als gravierender befürchtet werden. Sollte diese Deutung korrekt sein, hätten die Änderungen im deutschen Insolvenzrecht und bei der Entschuldung privater Haushalte die durchaus auch beabsichtigen positiven Effekte auf die Gründungsneigung bislang nicht in ausreichendem Maße erzeugt.

Ist die beobachtete Angst zu scheitern geschlechtsspezifisch? Haben Jüngere mehr Angst als Ältere? Für Deutschland zeigt sich, dass die beschriebene Angst in der Altersgruppe der 18-64-Jährigen 54,4% aller Frauen, aber 'nur' 43,2% aller Männer an einer Gründung hindert. Frauen sind also beträchtlich häufiger von dieser Angst betroffen, was zwei mögliche Deutungen zulässt.

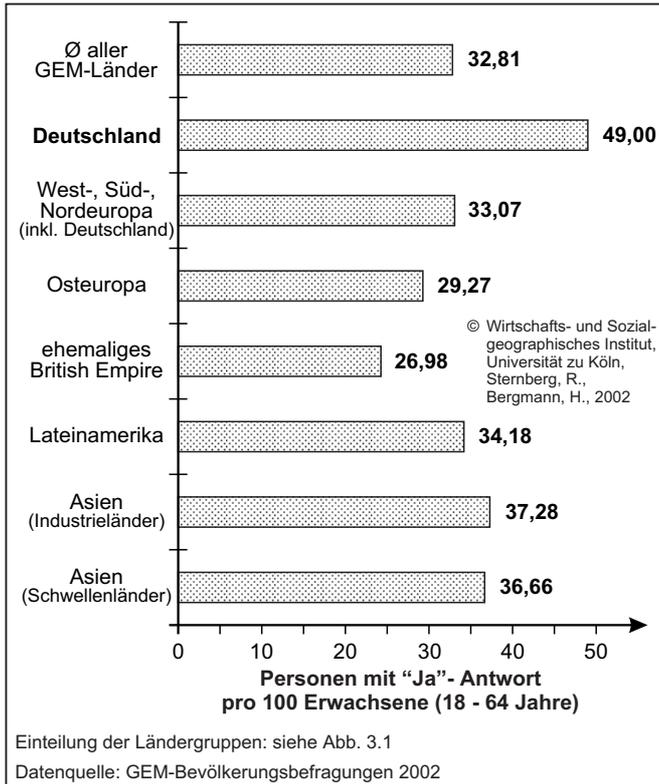


Abb. 3.9: „Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“

Entweder schätzen Frauen im Vergleich zu Männern die wirklichen Folgen eines Scheiterns negativer ein als sie tatsächlich sind und/oder Frauen reagieren - bei ähnlicher Wahrnehmung der Folgen - wesentlich häufiger mit einem Unterlassen der Gründung, d.h. ein und dieselben Befürchtungen führen bei Männern und Frauen zu verschiedenen Handlungen. Ebenfalls existent, in ihrem Ausmaß aber weniger gravierend sind die altersabhängigen Unterschiede. Die Angst ist relativ gering bei den sehr Jungen (18-24-Jährige) und den Älteren (55-64-Jährigen, jeweils 44,7%). Am häufigsten hindert die Angst vor dem Scheitern die mittleren Jahrgänge der 35-44-Jährigen am Gründen (52,7%).

Selbst wenn eine Person keine Angst vor dem Scheitern einer Gründung hat, wird sie erst dann gründen, wenn in der persönlichen Wahrnehmung in der nächsten Zukunft gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung bestehen. Nur 20,5% der Befragten äußern sich positiv zu dem besagten Statement, womit Deutschland weit hinter dem Mittelwert der Referenzgruppe europäischer Länder zurückbleibt (nur Frankreich und Belgien haben ungünstigere Werte) und lediglich Rang 26 unter den 37 GEM-

Ländern belegt (vgl. Abb. 3.10). Gründungsexperten bewerten die Chancen wesentlich positiver als die Bevölkerung - und zwar in allen Ländern. Ausgehend von der Prämisse, dass Gründungsexperten die tatsächlichen Chancen realistischer einschätzen können, darf davon ausgegangen werden, dass die Gründungschancen besser sind als vom Durchschnitt der Bevölkerung wahrgenommen. In Deutschland ist der Unterschied zwischen Experten- und Bevölkerungsmeinung besonders groß. Hier zeigt sich eine interessante Parallele zum Befund, den das Social Monitoring des Datenreports 2002 des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung, des Statistischen Bundesamtes und des Zentrums für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA) kürzlich veröffentlichte. Demnach klafft in Deutschland stärker als in anderen EU-Ländern eine Lücke zwischen dem objektiven Lebensbedingungen wie Einkommen und Lebensstandard und dem subjektiven Wohlbefinden zuungunsten des Letzteren. Offensichtlich neigen Deutsche stärker als andere Europäer dazu, ihre Lebenssituation pessimistischer einzuschätzen als sie in der Realität ist. Dies mag auch für die Gründungschancen zutreffen - und würde erklären, warum die Gründungsaktivitäten vergleichsweise gering sind.

Bezeichnenderweise sind auch bei der Frage nach guten Gründungsmöglichkeiten klare Unterschiede nach Geschlecht und Altersgruppe zu konstatieren. In Deutschland schätzen Frauen und jüngere sowie ältere Personen (18-24-Jährige sowie 55-64-Jährige) die Gründungschancen schlechter ein als Männer bzw. die mittleren Jahrgänge (35-44-Jährige). Nur 15,9% der Frauen (Männer 24,7%) und 12,5% der 18-24-Jährigen (aber 26,8% der 35-44-Jährigen) sehen gute Gründungsgelegenheiten während der sechs Monate nach der Befragung. Ein Vergleich dieses Resultats mit der Angst-Variable zeigt, dass in Deutschland jüngere Erwachsene zwar weniger Angst vor dem Scheitern haben als die mittleren Jahrgänge, aber andererseits die Gründungschancen als weniger günstig einschätzen als die Referenzgruppe der 35-44-Jährigen. Ob die in den Altersgruppen unterschiedliche Einschätzung der Gründungsfähigkeiten eine Ursache für diesen Befund sein kann, analysiert u.a. der folgende Abschnitt.

Selbst wenn eine Person gute Gründungschancen in der näheren Zukunft sieht und zugleich die Angst vor dem Scheitern sie nicht von einer Gründung abhalten würde,

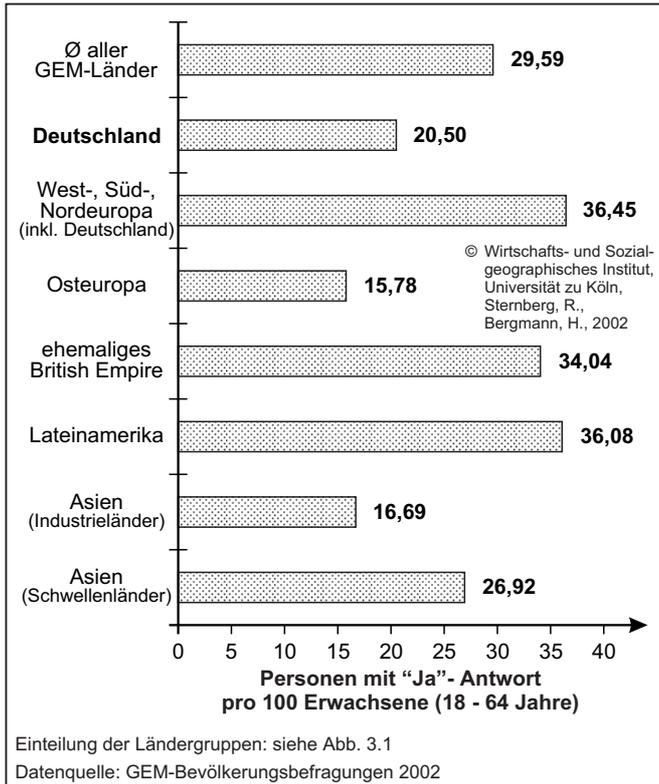


Abb. 3.10: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben“

wird nur dann gegründet, falls die Person in der Eigenwahrnehmung über das Wissen, die Fähigkeiten und die Erfahrung verfügt, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen. Nur 35,2% der befragten Deutschen meinen, entsprechende Eigenschaften zu besitzen, womit Deutschland weltweit den 28. und innerhalb der 14 west-, süd- und nordeuropäischen Länder den vorletzten Rang belegt. Selbst wenn zugestanden werden muss, dass die Kluft zwischen Selbsteinschätzung und tatsächlichen Fähigkeiten der Befragten in den untersuchten Ländern- und Ländergruppen durchaus variieren dürfte, bleibt festzuhalten, dass das gründungsbezogene Selbstbewusstsein in Deutschland steigerungsfähig und -bedürftig ist.

Bei keiner der drei Einstellungs- und Potenzialvariablen sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen derart gravierend wie bei der Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeiten: 44,3% der Männer, aber nur 25,8% der Frauen meinen, diese Fähigkeiten zu besitzen. Unter der Annahme, dass Frauen und Männer ihre Fähig-

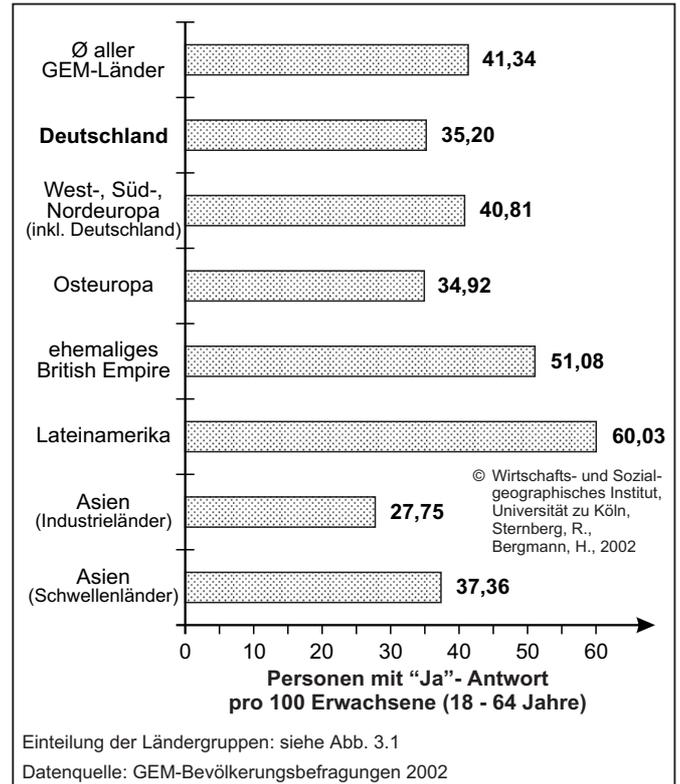


Abb. 3.11: „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen“

keiten in gleichem Maße richtig einschätzen können, bedeutet dies in der Tat einen erheblichen Nachholbedarf beim Erwerb von Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen bei Frauen. Zudem korreliert die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in nicht unerheblichem Maße und positiv mit der Angst vor dem Scheitern, d.h., je geringer das Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten, umso höher die Angst vor dem Scheitern. Eher gering sind hingegen die altersbedingten Unterschiede bei der Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeiten.

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, dass Deutschland bei den drei analysierten Einstellungs- und Potenzialvariablen eine im internationalen Vergleich wenig günstige Position belegt. Wie stark ist der Einfluss dieser Variablen auf die tatsächliche Gründungsaktivität? Auf Ebene der GEM-Staaten zeigt sich, dass die Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeiten in einem positiven und statistisch signifikanten Zusammenhang zur TEA-Quote steht: GEM-Staaten mit einem hohen Anteil an von ihren Gründungsfähigkeiten überzeugten Einwohnern haben eine signifikant höhere TEA-Quote als

die übrigen Länder. Für die Frage nach den Gründungsgelegenheiten ist der Einfluss ebenfalls wie erwartet positiv, aber nicht statistisch signifikant. Dagegen lässt sich kein unmittelbarer statistischer Zusammenhang zwischen der Angst zu scheitern und der Gründungsquote feststellen. Dennoch kann davon ausgegangen werden, dass die Angst vor dem Scheitern das Gründungsverhalten negativ beeinflusst.

3.4 Der Vergleich mit den Vorjahren

- ➔ Gründungsaktivitäten gegenüber 2001 stark zurückgegangen
- ➔ Stärkerer Rückgang bei den Männern
- ➔ Notgründungen gewinnen an Bedeutung

Mit jedem zusätzlichen GEM-Jahr steigt die Aussagekraft eines intertemporalen Vergleichs. Das deutsche GEM-Team, das seit dem Start von GEM im Jahre 1998 Mitglied ist, verfügt für einige Variablen mittlerweile über Daten aus fünf aufeinanderfolgenden Jahren. Im Unterschied zum letztjährigen Bericht wird zunächst die Nascent-Quote für fünf sehr wichtige Nationen im Vierjahresvergleich dargestellt. Anschließend stehen die - teils dramatischen - Veränderungen zwischen 2001 und 2002 im Mittelpunkt, bevor abschließend die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in Deutschland Gegenstand der Analyse ist.

Zu Beginn des dritten Kapitels wurde konstatiert, dass Deutschland im Sommer 2002 nach den verwendeten Gründungsquoten nur einen Platz im Mittelfeld der 37 GEM-Länder belegt. Ähnliches gilt für die Positionierung innerhalb der Referenzgruppe der west-, süd- und nordeuropäischen Länder. Differenziert nach den beiden Typen von Gründungen, Nascent Entrepreneurs vs. Young Entrepreneurs, schnitt Deutschland bei den Erstgenannten etwas besser ab. Es stellt sich die Frage, ob Deutschland seine Position im Vergleich zu anderen Ländern relativ verbessern konnte. Ein Vergleich über einen möglichst langen, hier vierjährigen Zeitraum ist nur für maximal zehn Länder möglich. Deutschland wird nur vier dieser Staaten gegenübergestellt, nämlich den traditionell sehr gründungsstarken USA, dem bekanntlich eher gründungsschwachen Japan und Großbritannien und Frankreich als größeren GEM-Ländern in Europa.

Diese fünf führenden Industrieländer zeigen ein sehr charakteristisches und weitgehend einheitliches Bild, was die Veränderung des Anteils der werdenden Gründer angeht. Weitgehend unabhängig vom Ausgangsniveau der Gründungsaktivität ist in allen Ländern die Nascent-Quote bis 2000 (USA, Japan) bzw. 2001 (Deutschland, Frankreich, Großbritannien) angestiegen, um dann bis 2002 drastisch abzufallen. Drei der fünf Länder fielen sogar unter den Wert des Basisjahres 1999 zurück. In Deutschland war dieser Rückgang aber erheblich moderater als besonders in Frankreich (ein Minus von mehr als vier Prozentpunkten!), Japan (- 3,5) und Großbritannien (-2,5). Es gibt also einen unverkennbaren Rückgang der Gründungsaktivitäten in Deutschland gegenüber dem Jahr 2001 - wie dies auch auf Sekundärdaten basierende Quellen für Deutschland (z.B. das ZEW-Gründungspanel) für die Vorjahre gezeigt haben, er ist aber im Vierjahreszeitraum betrachtet weniger gravierend als in den anderen vier führenden Industrienationen der Welt.

Wie beschrieben, zählen in Deutschland im Jahr 2002 auch relativ betrachtet wenig Frauen zu den Nascents. Diesbezüglich hat sich in den vergangenen Jahren wenig verändert. Der Anteil der weiblichen Nascents ist in Deutschland zwar im internationalen Vergleich gering, hat sich zwischen 2000 und 2002 aber einigermaßen stabil bei ca. 2,2% gehalten, ist also zumindest nicht gesunken, wie dies bei dem Anteil der Nascents unter den Männern in Deutschland der Fall war. Dieser lag 2001 noch bei 6,3%, ein Jahr später bei lediglich 4,7%. Der Rückgang Deutschlands bei dem Anteil der Nascents ist also ausschließlich auf einen Rückgang bei den männlichen Personen zurückzuführen (vgl. dazu auch Abb. 6.2 im letztjährigen GEM-Länderbericht).

Auch die TEA-Quote verringerte sich in 2002 mit Ausnahme von Indien, Argentinien und Israel in allen bereits in 2001 beteiligten Ländern stark gegenüber dem Vorjahr (vgl. Abb. 3.12). Dabei ist zu beachten, dass die USA zwar im Vergleich zu 2001 ihr Niveau einigermaßen halten konnten, aber bereits von 2000 auf 2001 einen starken Einbruch der TEA-Quote zu verzeichnen hatten. In vielen Ländern ist der Rückgang zwischen 2001 und 2002 statistisch signifikant, so auch in Deutschland. Ein Blick auf die TEA-Quoten und die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukt im Durchschnitt der Jahre 1999-2000 sowie 2000-2001 zeigt, dass sich beide rückläufig entwickelten. Der plausible kausale Zusammenhang zwi-

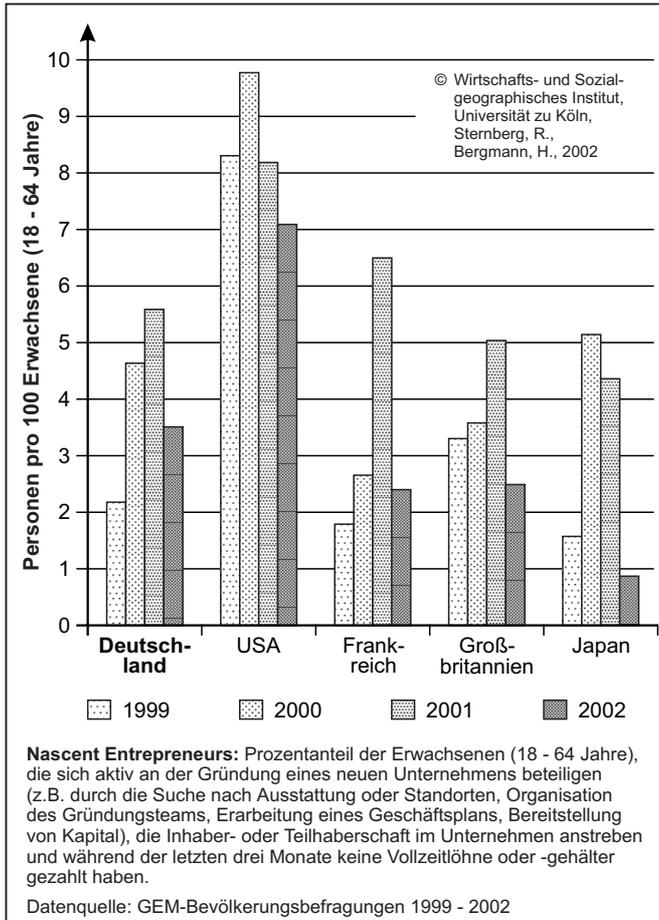


Abb. 3.12: Entwicklung des Anteils der „Nascent Entrepreneurs“ 1999-2002 in ausgewählten Ländern

sehen allgemeiner Wirtschaftsentwicklung und den Gründungsaktivitäten lässt sich also auch statistisch zeigen.

Deutschland musste beim Anteil der Young Entrepreneurs deutlich stärkere - absolut wie relativ - Einbußen gegenüber 2001 hinnehmen als bei den Nascents. Die TEA-Quote, die den Summenindex beider vorher genannten Quoten darstellt, liegt für Deutschland um 2,83 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Da die Nascent-Quote die aktuellen Gründungsaktivitäten besser wiedergibt als die Quote der Gründungen während der vergangenen 3,5 Jahre und daher eher als Frühindikator zukünftiger tatsächlicher Gründungen interpretiert werden darf, gibt dieses Resultat aus deutscher Sicht durchaus Anlass zu verhaltenem Optimismus. Letzterer verfliegt allerdings bei Betrachtung der beiden anderen in Abb. 3.13 dargestellten Quoten, die die Verteilung nach Gründungsmotiven darstellt. Neben den USA hat nur in

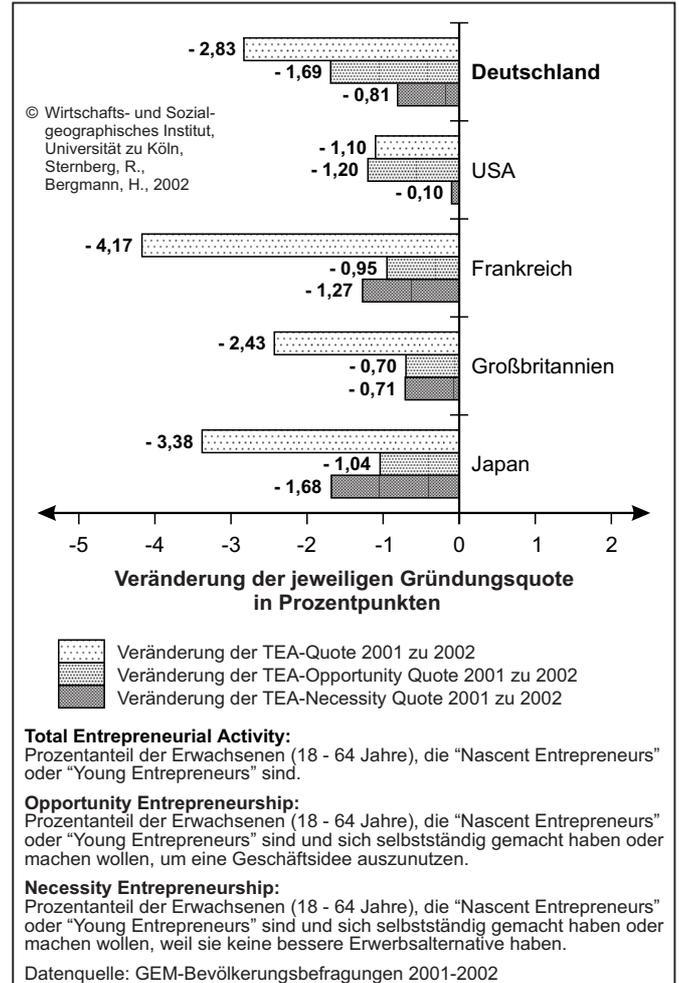


Abb. 3.13: Vergleich der Total Entrepreneurial Activity 2001 und 2002 in ausgewählten Ländern und nach Gründungsmotiven

Deutschland der Anteil der Gründungen aufgrund des Umsetzens einer Geschäftsidee relativ und absolut stärker abgenommen als diejenige der Gründungen aufgrund fehlender besserer Erwerbsalternativen. Mit anderen Worten: Obgleich in Deutschland die erstgenannten Gründungen sowieso relativ (verglichen mit anderen Ländern) seltener sind, hat deren Anteil an der TEA überproportional abgenommen (- 1,69%, so stark wie in keinem anderen der fünf Staaten). Ganz offensichtlich reagieren die erwachsenen Deutschen weitaus stärker auf (tatsächlich oder vermeintlich) verschlechterte Rahmenbedingungen für Gründungen als die Bürger in anderen hochentwickelten Industrieländern, indem sie entsprechende Gründungen ungleich seltener vornehmen. Gründungen aus der Not heraus sind in Deutschland zwar auch seltener als im Vorjahr, der Rückgang dieser Quote bewegt sich aber Mittelfeld der anderen vier Staaten.

Wenn es also Veränderungen in den ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen seit 2001 gegeben hat, die zur Verringerung der Gründungsaktivitäten insgesamt geführt haben, dann haben diese die Umsetzung eigener Geschäftsideen stärker beeinflusst als die Neigung, sich aus Mangel an attraktiven Erwerbsalternativen selbstständig zu machen. Mit dieser Aussage ist der gedankliche Schritt zur Frage der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten im Zeitablauf nicht weit.

Für die Frage nach der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten existieren für Deutschland mittlerweile Daten für fünf Jahre. Der Vergleich der zeitlichen Entwicklung der Gründungsquoten (vgl. Abb. 3.12) mit jener der Einschätzung der Gründungsgelegenheit (vgl. Abb. 3.13) zeigt frappierende Parallelen, die Indiz für den Einfluss von Einstellungsvariablen auf die Gründungsaktivität sind. In Deutschland, wie auch in den meisten anderen der etablierten GEM-Länder, nahm der Anteil der Personen, die in den kommenden sechs Monaten gute Gründungschancen sehen, bis 2000 zu und seitdem z.T. drastisch ab. Im Jahre 2002 bejahen noch 20,5% der befragten Erwachsenen das entsprechende Statement, deutlich weniger als in den beiden Vorjahren, aber mehr als 1998 und 1999. Männer schätzen in jedem einzelnen Jahr die Gelegenheiten erheblich optimistischer ein als Frauen. Allerdings sind die geschlechtsspezifischen Unterschiede bzgl. dieser Einschätzung seit 2000 größer als Ende der 90er Jahre. Die Abbildung 3.14 ist, zusammen mit den Abbildungen zu den Gründungsaktivitäten, ein weiterer Beleg für den Zusammenhang zwischen Geschlechterzugehörigkeit, der Beurteilung von Gründungsgelegenheiten und Gründungsaktivitäten. Diese Aussage lässt sich im Übrigen übertragen auf die Frage, ob die Angst vor dem Scheitern ein Grund wäre, die Gründung zu unterlassen. Wie beschrieben, belegt Deutschland insgesamt bei dieser Frage unter allen bereits 2001 beteiligten GEM-Ländern sowohl in 2001 als auch in 2002 den letzten Platz! Zwar hat sich der Anteil der 'Ängstlichen' leicht um 4 Prozentpunkte auf 48,9%

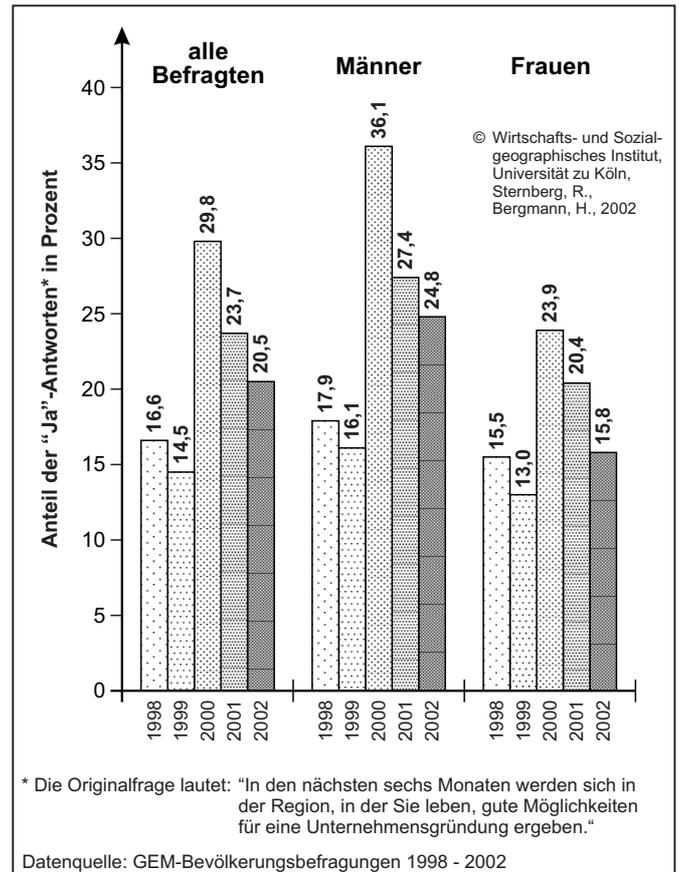


Abb. 3.14: Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in Deutschland 1998 bis 2002 nach Geschlecht

verringert, an der international schlechten Positionierung ändert dies aber nichts. Schon beinahe klassisch zu nennen ist der Befund, dass besagte Angst unter Frauen (54,4% bejahen im Sommer 2002 das besagte Statement) signifikant weiter verbreitet ist als unter Männern (43,1%). Allerdings sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen diesbezüglich kleiner als im Vorjahr. Ob daraus ein Trend werden kann, wird der kommende GEM-Länderbericht zeigen. Die Gründungsfähigkeiten haben in Deutschland nach Selbsteinschätzung der Befragten leicht zugenommen (von 31,9% in 2001 auf 35,2% in 2002).

4 Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland

4.1 Überblick über alle Rahmenbedingungen

- ➔ Rahmenbedingungen: Licht und Schatten in Deutschland
- ➔ Zumeist Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr
- ➔ USA und Kanada häufig auf den vorderen Plätzen

Eine wichtige Rolle beim Schritt in die Selbstständigkeit kommt den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu. Hiermit sind Faktoren gemeint, die beeinflussen, wie leicht oder beschwerlich sich die Gründung eines Unternehmens in einem Land vollziehen lässt, also beispielsweise die politisch-administrativen Regelungen, die Verfügbarkeit von Kapital, die Qualität der Beratungsinfrastruktur und die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen und Hochschulen.

In diesem Kapitel werden die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland vergleichend dargestellt. Die Angaben beruhen im Wesentlichen auf der schriftlichen und persönlichen Befragung von Gründungsexperten aus unterschiedlichen Bereichen (Unternehmen, Wissenschaft, Verwaltung/Politik), die in vergleichbarer Form in fast allen GEM-Ländern durchgeführt wurden. Lediglich in Italien, Polen und Russland gab es keine Expertenbefragungen. In Deutschland wurden im Jahr 2002 insgesamt 49 Experten befragt. Alle Experten haben einen achtseitigen Fragebogen zu den verschiedenen Rahmenbedingungen erhalten. Aus den Antworten auf jeweils drei bis fünf Fragen wurden die in Abb. 4.1. aufgeführten Indizes berechnet.

Die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland zeigen Licht und Schatten. Die mit Abstand beste Bewertung erhält der Bereich der physischen Infrastruktur, also die Verfügbarkeit von Büro- und Gewerbeflächen sowie die Qualität von Verkehrs- und Telekommunikationseinrichtungen. Ebenfalls noch recht gut bewertet werden der Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.), die öffentliche Förderinfrastruktur und die allgemeinen Finanzierungsrahmenbedingungen (Fremd- und Eigenkapital). Alle anderen Rahmenbedingungen werden in ihrer Qualität lediglich als durchschnittlich bis

schlecht eingeschätzt. Deutschland belegt mit diesen Einstufungen meist Plätze im Mittelfeld der 34 untersuchten Länder. Die Reihenfolge der Einstufung der Rahmenbedingungen entspricht nicht genau der Reihenfolge der Rangplätze im internationalen Vergleich, was darauf hindeutet, dass manche Rahmenbedingungen in allen Ländern besser oder schlechter als andere eingeschätzt werden. Die Qualität der physischen Infrastruktur wird z.B. in den meisten Industrieländern als sehr gut eingestuft. Die Abstände zwischen den führenden Ländern sind hier relativ gering, weshalb der elfte Rangplatz Deutschlands durchaus als gut bezeichnet werden kann.

Die USA und Kanada belegen bei den meisten untersuchten Rahmenbedingungen den vordersten Platz. Aber auch die asiatischen „Tigerstaaten“ Taiwan, Singapur und Hongkong bieten gute Möglichkeiten für Unternehmensgründer. In Europa sind es Irland, Finnland und die Niederlande, in denen Gründer meist bessere Rahmenbedingungen vorfinden als in Deutschland. Generell lässt sich feststellen, dass Industrieländer besser abschneiden als Entwicklungs- oder Schwellenländer. Eine Ausnahme von dieser Regel bildet Japan, das traditionell durch eine Fokussierung auf Großunternehmen gekennzeichnet ist und keine förderlichen Bedingungen für Entrepreneurship bietet. Aufgrund der Wirtschaftskrise und struktureller Probleme schneiden auch die lateinamerikanischen Staaten Argentinien und Brasilien schlecht ab. Eine detaillierte Auflistung der Rangplätze aller Länder bei den Rahmenbedingungen findet sich im Anhang 3.

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Einschätzung der befragten Experten in Deutschland 2002 in fast allen Bereichen leicht bis deutlich verschlechtert. Auch in den meisten anderen 23 GEM Ländern, in denen in beiden Jahren gründungsbezogene Rahmenbedingungen untersucht wurden, urteilen die Experten im Jahr 2002 kritischer als im Vorjahr. Diese Verschlechterung spiegelt weltweit eine gewisse Ernüchterung im Gründungssektor wider. Nach der „New-Economy“-Euphorie Ende der 90er Jahre hat das Interesse an Entrepreneurship in den vergangenen Jahren wieder nachgelassen, was sich auch in etwas ungünstigeren Rahmenbedingungen niederschlägt. Kleine Veränderungen der Indexwerte der Rahmenbedingungen sollten nicht überbewertet werden. In Deutschland gibt es allerdings Bereiche, in denen die Bewertung der Gründungsexperten deutlich niedriger als im Vorjahr ausgefallen ist. Zu nennen ist hier vor allem der

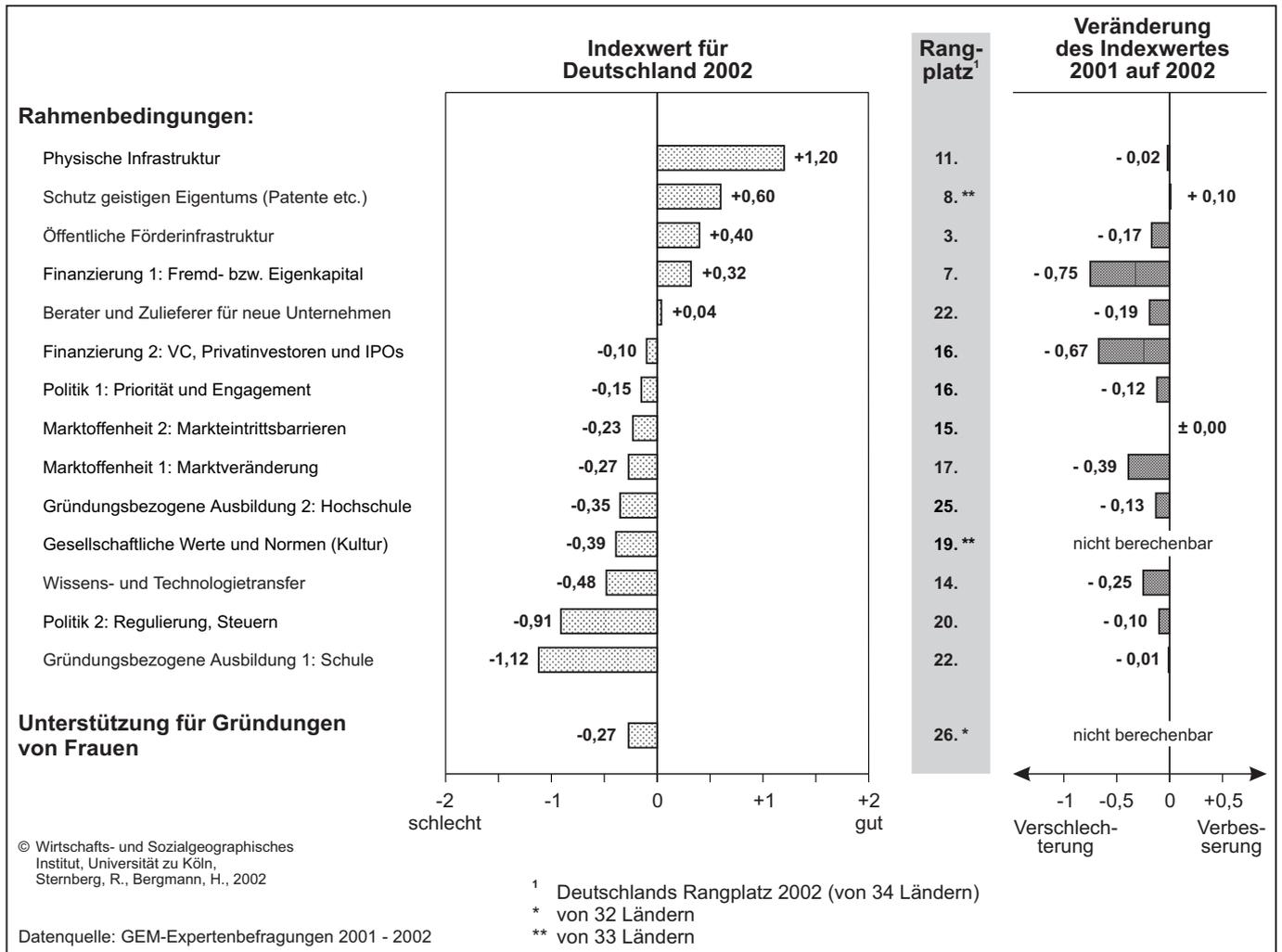


Abb. 4.1: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland in statischer und dynamischer Betrachtung

Bereich „Finanzierung“. Beide Finanzierungsindizes haben sich um jeweils mehr als zwei Drittel Punkte verschlechtert, was bei einer Bewertungsskala von 1 bis 5 Punkte beträchtlich ist. Auf die Gründe für diesen Rückgang geht Kapitel 4.2 ein.

Ebenfalls rückläufig ist die Einschätzung für den Bereich der Marktveränderung (Marktoffenheit 1). Nachdem sich in den vergangenen Jahren in Branchen wie der Informations- und Kommunikationstechnik grundlegende Veränderungen vollzogen haben, hat das Tempo der Marktveränderung zuletzt wieder nachgelassen. Der Wettbewerb vollzieht sich stärker auf etablierten Märkten, was den Markteintritt neuer Unternehmen erschwert.

Im Folgenden werden die Rahmenbedingungen „Finanzierung“, „Politik“, „öffentliche Förderinfrastruktur“, „gründungsbezogene Ausbildung“, „Wissens- und Tech-

nologietransfer“ sowie „Werte und Normen“ näher untersucht. Aus Platzgründen können die Bereiche „Marktoffenheit“, „Berater und Zulieferer“, der „Schutz geistigen Eigentums“ (Patente etc.) sowie die „physische Infrastruktur“ hier nicht weiter erläutert werden, allerdings werden diese auch nur selten als besonders problematisch eingestuft. Bei den näher erläuterten Rahmenbedingungen handelt es sich um Bereiche, die für sehr wichtig gehalten werden und bei denen Handlungsbedarf besteht. Hierdurch soll nicht der Eindruck erweckt werden, dass der Standort Deutschland generell keine guten Bedingungen für Gründer bietet. Die Gründungsförderung, die physische Infrastruktur und der Patentschutz sind in vielerlei Hinsicht erfreulich.

Als Neuerung untersucht GEM 2002 gesondert die Unterstützung für Gründungen von Frauen. Die Ergebnisse werden im Kapitel 4.3 dargestellt.

4.2 Einzelbetrachtung wichtiger Rahmenbedingungen

Finanzierung

- ➔ Im internationalen Vergleich recht gut
- ➔ Aber: Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr
- ➔ Zögerliche Kreditvergabe und Flaute bei VC

Eine wichtige Rahmenbedingung für Gründer in einem Land ist, ob in ausreichendem Maße Kapital für Gründungsvorhaben zur Verfügung steht. Die Finanzierung eines neuen Unternehmens kann hierbei in verschiedener Form und aus unterschiedlichen Quellen erfolgen. Beim weitaus größten Teil neuer Unternehmen in Deutschland kommt die Finanzierung über eigenes Kapital des Gründers in Verbindung mit Fremdkapital von Kreditinstituten zustande. Demgegenüber spielt die Finanzierung über Beteiligungskapital (Venture Capital), Privatinvestoren oder so genannten Business Angels nur bei einer vergleichsweise kleinen Anzahl von Unternehmen eine Rolle. Bei diesen handelt es sich aber oft um innovative Unternehmen mit besonderen Wachstumsmöglichkeiten. Daher werden in diesem Kapitel auch die zuletzt genannten Finanzierungsformen als Teil der Finanzierungsrahmenbedingungen untersucht.

Im Rahmen des GEM Projektes werden die verschiedenen Finanzierungsarten in der Form von zwei Indizes berücksichtigt. Der Finanzierungsindex 1 spiegelt die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital sowie von finanziellen staatlichen Hilfeleistungen wider. Bei der Mehrzahl der neuen Unternehmen in Dienstleistungen, Handel, Handwerk und Verarbeitendem Gewerbe sind dies die wesentlichen Finanzierungsarten. Der Finanzierungsindex 2 berücksichtigt die Finanzierungsformen, die zwar nur für eine Minderheit von hochinnovativen Unternehmen relevant sind, hier aber oft entscheidenden Einfluss auf Gründung und Erfolg haben. Konkret wird nach der Bedeutung von Wagniskapitalgesellschaften, privaten Investoren und Börsengängen gefragt.

Deutschland hat bei den Finanzierungsmöglichkeiten in den vergangenen Jahren recht gut abgeschnitten. In diesem Jahr fällt das Urteil der befragten Gründungsexperten allerdings deutlich kritischer aus. Bei beiden Finanzierungsindizes ist die Bewertung um mehr als zwei Drittel Punkte gefallen (vgl. Abb. 4.1). Die Finan-

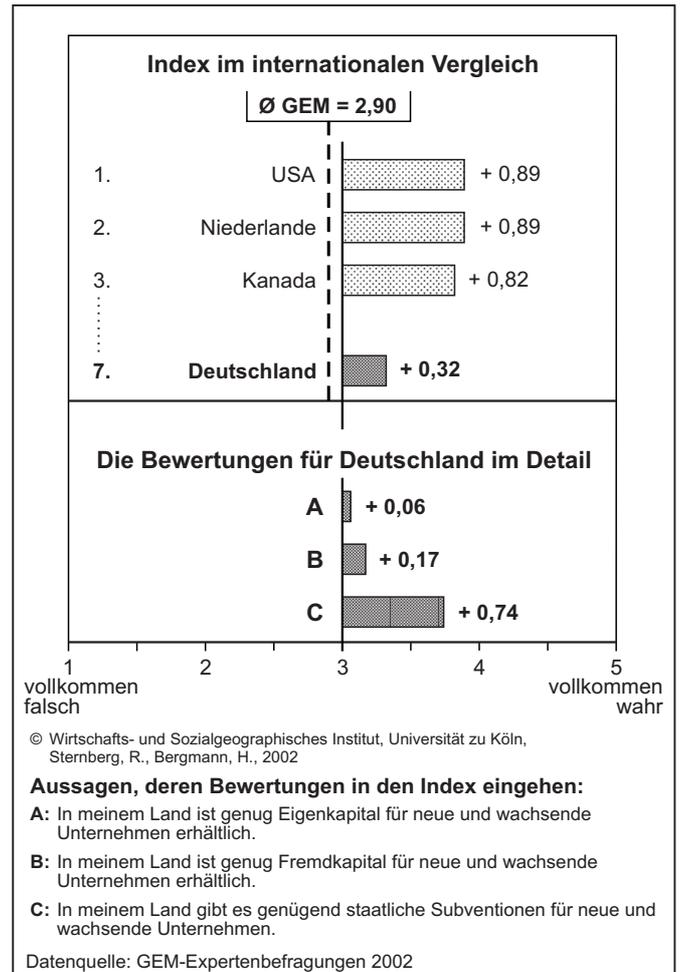


Abb. 4.2: Finanzierungsindex 1 (Eigen- und Fremdkapital) in Deutschland und im internationalen Vergleich

zierung ist damit der Bereich, bei dem sich die Bedingungen für Gründer in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr am deutlichsten verschlechtert haben. Insgesamt sind die finanziellen Rahmenbedingungen in einem wohlhabenden Land wie der Bundesrepublik nach wie vor besser als in der Mehrzahl der untersuchten GEM-Länder. Zudem ist zu berücksichtigen, dass sich die Finanzierungsbedingungen weltweit leicht verschlechtert haben. Allerdings hat Deutschland im internationalen Vergleich auch relativ an Boden verloren. Andere Länder wie die USA, Kanada und die Niederlande scheinen die derzeitige Krise besser zu meistern.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland beim Finanzierungsindex 1 in der Einschätzung der Experten den 7. Rang von 34 Ländern (vgl. Abb. 4.2). Im vergangenen Jahr hatte Deutschland hier noch auf dem zweiten Platz gelegen, was bedeutet, dass es von fünf Ländern

überholt wurde. Die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital wird somit als nur teilweise ausreichend eingeschätzt. Die durchschnittliche Einschätzung der befragten Experten bewegt sich nur knapp über dem Mittelwert von 3. Die Mehrzahl der interviewten Experten hält Banken und Sparkassen für derzeit zu restriktiv bei der Kreditvergabe. Viele sehen eine Verschlechterung gegenüber den Vorjahren. Außerdem wird kritisiert, dass sich die privaten Banken weitgehend aus der Gründungsfinanzierung zurückgezogen haben und das Geschäft den Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken überlassen.

Bei der Frage nach den Ursachen für die derzeit zurückhaltende Kreditvergabe gibt es unterschiedliche Standpunkte. Gründungsexperten aus Banken verweisen auf die schlechte Ertragslage, die geringen Margen im Kreditgeschäft, das erhöhte Ausfallrisiko in der derzeitigen konjunkturellen Situation und die neuen Anforderungen, die sich aus Basel II ergeben. Andere Gründungsexperten befürchten allerdings, dass Unternehmensgründer in Deutschland zur Zeit nicht in ausreichendem Maße mit Kapital versorgt werden und auch gute Gründungsprojekte keine Finanzierung erhalten. Ohne an dieser Stelle Schwarzmalerei betreiben zu wollen, sollten diese Befürchtungen ernst genommen werden, und es sollte versucht werden, das alte Niveau der Kreditvergabe an Unternehmensgründungen wiederzuerlangen. Es ist zu begrüßen, dass die Bundesregierung die problematische Finanzierungssituation von Gründungen und KMU erkannt hat. Durch die Einrichtung einer Mittelstandsbank sollen kleine Unternehmen zukünftig besseren Zugang zu Kapital erhalten. Wie erfolgreich dies ist, kann hier allerdings noch nicht bewertet werden.

Als Problembereich kann weiterhin die Finanzierung von kleineren Gründungsprojekten angesehen werden. Für Kreditinstitute sind diese oft nicht lukrativ, da der Bewertungsaufwand im Vergleich zu den erzielbaren Erträgen hoch ist. Man sollte daher verstärkt über alternative Formen der Vergabe von Kleinstkrediten nachdenken, erfolgversprechende Ansätze und Ideen werden im Ausland und z.T. auch schon in Deutschland umgesetzt. Als Hemmschuh erweist sich allerdings das Kreditwesengesetz, das nur Banken die Vergabe von Krediten an Unternehmensgründer erlaubt.

Der zweite, oben angesprochene Finanzierungsindex betrifft Beteiligungskapital (Venture Capital), Privat-

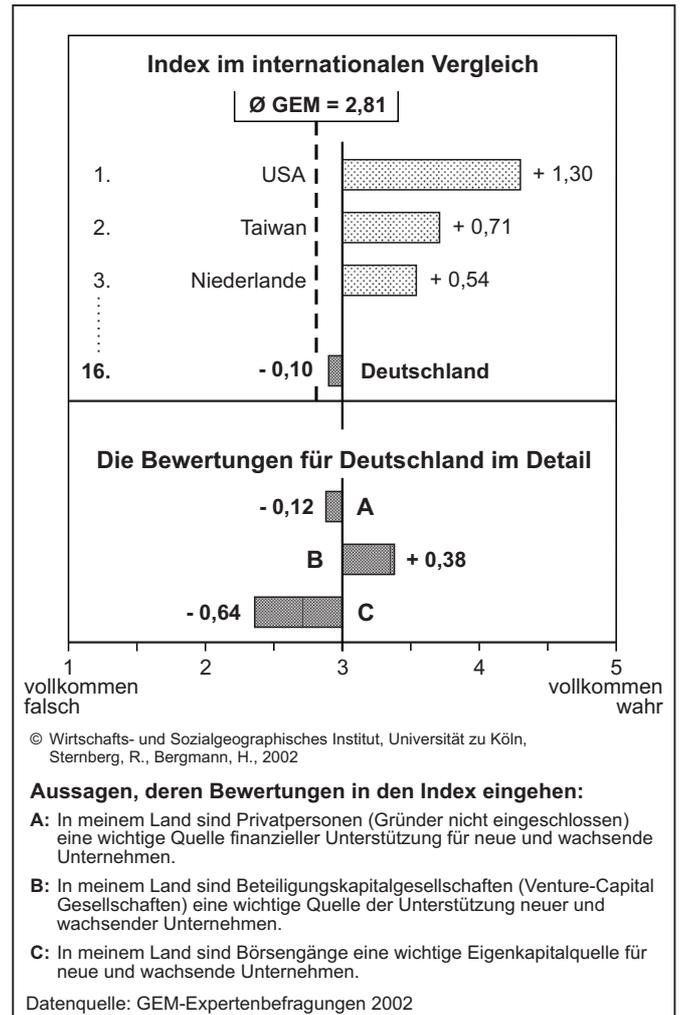


Abb. 4.3: Finanzierungsindex 2 (VC, Privatinvestoren und IPOs) in Deutschland und im internationalen Vergleich

investoren und Börsengänge als Eigenkapitalquelle für neue und wachsende Unternehmen. Auch in diesem Bereich fällt die Einschätzung der befragten Experten deutlich kritischer aus als im Jahr zuvor. In Deutschland gibt es derzeit kaum Börsengänge, und dementsprechend zurückhaltend schätzen die befragten Experten deren Bedeutung für die Finanzierung neuer und wachsender Unternehmen ein (vgl. Abb. 4.3). Beteiligungskapitalgesellschaften haben ihr Engagement im Vergleich zu den Vorjahren reduziert. Für sehr gute Geschäftsideen ist auch heute noch Kapital erhältlich, allerdings müssen Unternehmen hierfür mehr Aufwand betreiben. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich der Fokus der VC-Gesellschaften verschoben hat. Sie investieren derzeit vor allem in reifere Unternehmen und oft auch in eher traditionelle Branchen. Sehr junge Unternehmen haben dage-

gen Probleme, Investoren zu finden. Im technologieorientierten Bereich wird vor allem der IuK-Bereich weitgehend gemieden. Bei der Bio-, Medizin- und Nanotechnologie gibt es bessere Möglichkeiten einer VC-Finanzierung.

Die Lage im Markt für Beteiligungskapital wird sich erst wieder verbessern, wenn sich auch die „Exit-Möglichkeiten“ verbessern, also Börsengänge auch wieder Geld in die Kassen der VC-Firmen spülen. Die Diskussion über die Besteuerung von Beteiligungsfonds hat zu einer Verunsicherung der Branche geführt.

Politik, Regulierungen und Steuern

- ➔ Einstellung der Politik zufrieden stellend
- ➔ Regulierungen sind oft hinderlich
- ➔ Steuersystem wirkt abschreckend

Die Rahmenbedingungen für Gründer in einem Land werden maßgeblich von der Politik beeinflusst. GEM untersucht zwei Bereiche politischen Handelns. Zum einen wird gefragt, welche Priorität Politiker dem Thema Entrepreneurship beimessen und inwieweit sie in ihren Entscheidungen Gründungen und kleine Unternehmen berücksichtigen. Weiterhin wird untersucht, ob staatliche Regulierungen und das Steuersystem, welche ja das Ergebnis politischen Handelns sind, förderlich für Unternehmensgründungen ausgestaltet sind.

Ähnlich wie in den vergangenen Jahren fällt das Urteil der befragten Experten deutlich zweigeteilt aus. Die Einstellung der Politik wird als weitgehend positiv beurteilt, wobei die Länder- und Kommunalpolitik besser abschneiden als die Bundespolitik. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland beim Index für das Engagement und die Priorität der Politik einen Platz im Mittelfeld (vgl. Abb. 4.1). Aus Platzgründen kann hierauf nicht weiter eingegangen werden.

Kritisiert wird allerdings, dass es nach wie vor zu viele staatliche Regelungen gibt, die unternehmerische Aktivitäten behindern. In der Praxis, wie die Gründungsexperten sie wahrnehmen, sieht es also oft anders aus, als sie von der Politik dargestellt wird. Im Bereich des Ordnungsrechts, des Gewerberechts und der Bauordnung

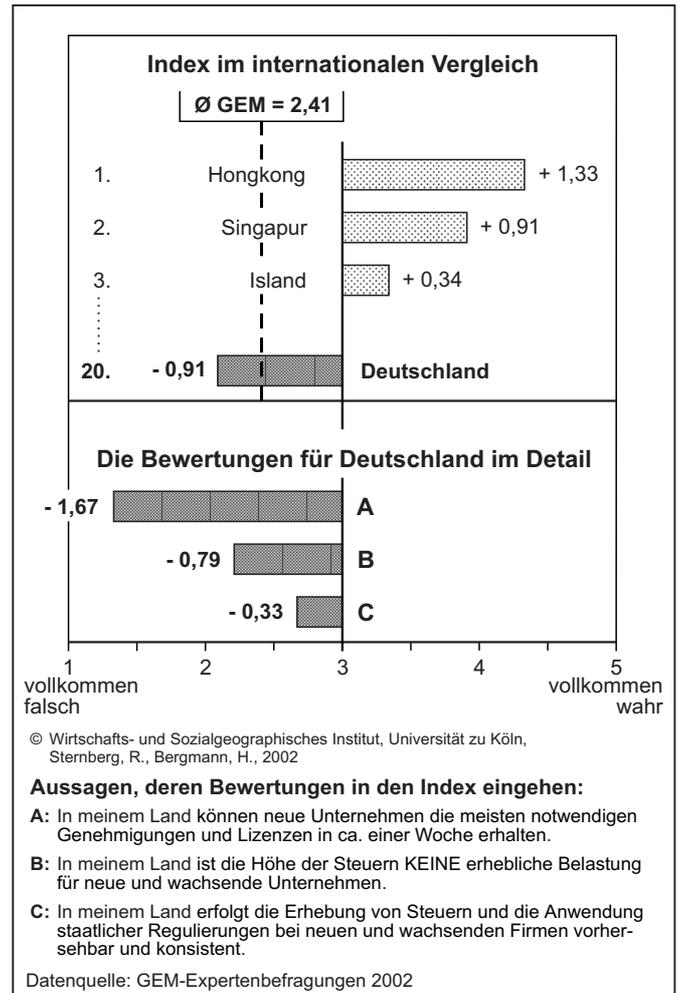


Abb. 4.4: Index der politischen Rahmenbedingungen 2: Regulierung, Steuern in Deutschland und im internationalen Vergleich

gibt es eine Vielzahl von Vorschriften, die es zu beachten gilt. Auch wenn einzelne Regelungen sicherlich kein Hemmnis sind, haben viele Gründer den Eindruck, dass Vorschriften und Antragsverfahren in der Summe eine Behinderung darstellen und sie von der eigentlichen Geschäftstätigkeit ablenken. Dementsprechend glaubt auch kaum einer der befragten Experten, dass es in Deutschland möglich ist, innerhalb von einer Woche die notwendigen Genehmigungen für ein neues Unternehmen zu erhalten (vgl. Abb. 4.4). Allerdings erhalten die meisten anderen Länder bei dieser Variablen ebenfalls sehr schlechte Bewertungen. Auch das komplizierte deutsche Steuersystem schreckt viele Existenzgründer ab. Im Bereich des Steuerrechts haben sich in den vergangenen Jahren zu häufig und zu kurzfristig Änderungen ergeben, die es Unternehmern beinahe unmöglich machen, den Überblick zu behalten. Die Unübersichtlichkeit des deut-

ständig auf ihre Notwendigkeit hin zu überprüfen. Auch Programme der Gründungsförderung sollten im Hinblick auf ihre Zielerreichung und Effizienz untersucht werden. Bei der Evaluierung der Gründungsförderung sollte man allerdings bedenken, dass Unternehmensgründungen neben ihren unmittelbaren Beschäftigungseffekten auch langfristig positive Effekte erzeugen, da sie auf neuen Ideen basieren, den Strukturwandel fördern und dazu beitragen, dass sich die Selbstständigenkultur in Deutschland entwickelt. All diese Effekte lassen sich nur schwer messen. Bei der Debatte über die Kürzung öffentlicher Ausgaben sollte beachtet werden, dass nach wie vor der weitaus größte Teil staatlicher Beihilfeleistungen an etablierte Branchen wie die Landwirtschaft und den Bergbau fließt. Die Förderung neuer Unternehmen, die häufig in aussichtsreichen Branchen tätig sind, erscheint hier weitaus sinnvoller.

Gründungsbezogene Ausbildung

- ➔ Vermittlung gründungsbezogener Kenntnisse dürftig
- ➔ Schulen sollten Kreativität und Selbstständigkeit fördern
- ➔ Entrepreneurship-Lehrstühle gut, erreichen aber nicht alle Studierenden

Trotz des schlechten Abschneidens bei der PISA-Studie kann das allgemeine Ausbildungsniveau in Deutschland verglichen mit anderen GEM-Ländern noch als recht gut bewertet werden. Das berufsbezogene duale Ausbildungssystem ist eindeutig eine Stärke Deutschlands, und auch die deutschen Hochschulen bringen fachlich hochqualifizierte Absolventen hervor.

Das GEM Projekt untersucht allerdings weniger das Niveau der fachlichen Ausbildung, sondern vielmehr die Qualität der gründungsbezogenen Ausbildung an Schulen und Hochschulen. Hier fällt das Urteil leider ganz anders aus als bei der fachlichen Ausbildung: Die Vermittlung gründungsbezogener Kenntnisse und Fähigkeiten ist nach wie vor ein Problembereich Deutschlands. GEM geht zum einen der Frage nach, ob in der Primar- und Sekundarstufe Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative gefördert werden und ob den Themen Marktwirtschaft und Entrepreneurship ausreichende Aufmerksamkeit geschenkt wird. Zum anderen wird die

Qualität der gründungsbezogenen Ausbildung an Fachhochschulen und Universitäten untersucht. Bei beiden Indikatoren geben die befragten Experten Deutschland keine gute Note. Unter allen Rahmenbedingungen bekommt der Index für die schulische Vermittlung wirtschafts- und gründungsbezogener Themen sogar die schlechteste Benotung. Auch in anderen Ländern sieht es allerdings nicht viel besser aus: selbst die führenden Länder Kanada, USA und Neuseeland bekommen keine positive Bewertung (vgl. Abb. 4.6). Dies zeigt, dass Wirtschafts- und Gründungsthemen im Schulunterricht allgemein stiefmütterlich behandelt werden.

Wenn hier von der Vermittlung gründungsbezogener Kenntnisse an Schulen gesprochen wird, sind damit natürlich nicht Fächer wie Buchhaltung oder Marketing gemeint. An Schulen kann und sollte vielmehr ein grundlegendes Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge und ein realistisches Bild der Bedeutung von Gründern und Unternehmern vermittelt werden. Zudem sollte versucht werden Charakterzüge zu fördern, die für eine selbstständige Tätigkeit hilfreich sind, also Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative. Diese Merkmale sind im Berufsleben allgemein von Bedeutung und kommen damit nicht nur potenziellen Selbstständigen zugute. Der Schritt in die Selbstständigkeit sollte als gleichwertige Alternative zu anderen Erwerbsformen dargestellt werden. Dies könnte z.B. im Rahmen einer allgemeinen Berufswahlorientierung geschehen. Da viele Schüler beim Verlassen der Schule nicht genau wissen, welchen Beruf sie ergreifen sollen, wäre eine solche Unterrichtseinheit auch generell sinnvoll.

Die Empfehlungen, die sich aus der GEM Untersuchung ergeben, ähneln denen, die man aus der PISA-Studie ableiten kann. Auch die PISA-Studie zeigt, dass Kreativität und die Fähigkeit, gelerntes Wissen anwenden zu können, gefördert werden sollten. Um schwächeren Schülern eine bessere Unterstützung bieten zu können, wird derzeit auch über die Einführung von Ganztagschulen nachgedacht. Diese bieten auch die Möglichkeit zu einem verstärkten selbstständigen und eigenverantwortlichen Arbeiten im Rahmen von Projekten, wodurch eine gute Voraussetzung für eine spätere Selbstständigkeit geschaffen würde. Zudem wären Ganztagschulen auch unter dem Aspekt der Gleichberechtigung wünschenswert, da es bisher meist die Frauen sind, die zugunsten der Kinderbetreuung auf eine Erwerbstätigkeit

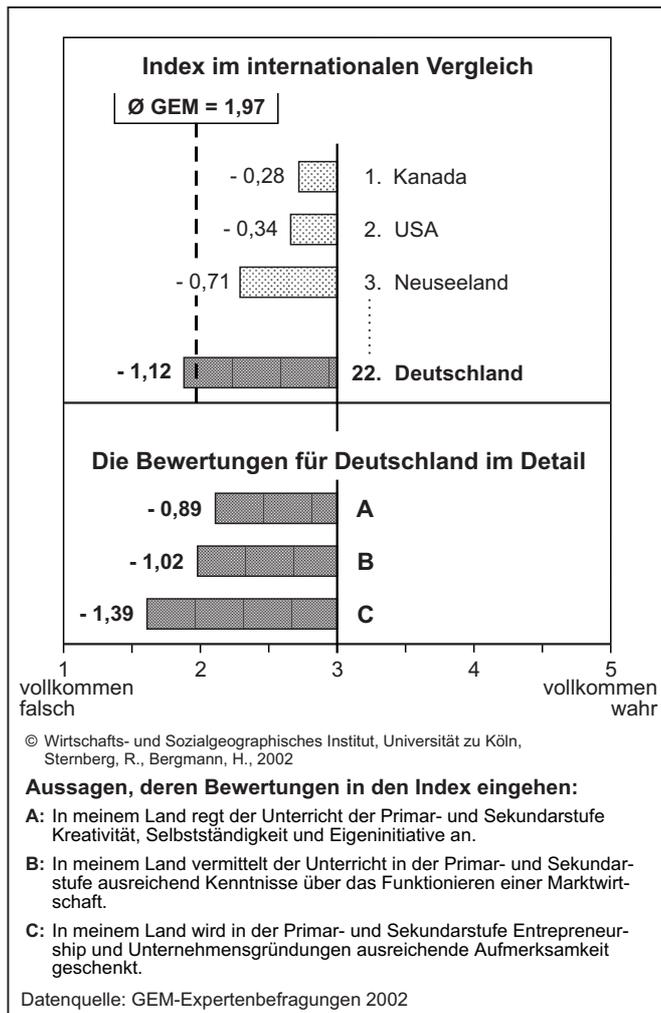


Abb. 4.6: Index der gründungsbezogenen Ausbildung 1 (Schule) in Deutschland und im internationalen Vergleich

verzichten. Auf die Unterstützung der Gründungen von Frauen geht Kapitel 4.3. noch einmal separat ein.

Die Vermittlung von Entrepreneurship-Inhalten kann natürlich nur dann erfolgreich sein, wenn Lehrer dieses Thema auch glaubhaft vermitteln können. Problematisch ist hierbei, dass Lehrer ihre Ausbildung ausschließlich im Schul- bzw. Universitätsumfeld erworben haben und nur wenig oder keine Erfahrungen in Unternehmen gesammelt haben. Hierdurch herrscht nach wie vor oft ein falsches Bild von Gründern und Unternehmern vor. Eine Veränderung des Schulunterrichts setzt daher auch eine Umgestaltung der Lehrerausbildung voraus. Auch in der Lehrerausbildung sollten Elemente wie Projektarbeit und Kreativitätstraining stärker vermittelt werden. Zudem sollte man verstärkt Praxiselemente einbauen und darüber nachdenken, neben der Ausbildung an Schulen auch

Praktika in anderen Bereichen zu fördern oder sogar zu fordern.

Die Vermittlung gründungsbezogener Inhalte an Fachhochschulen und Universitäten hat sich in den letzten Jahren verbessert, vor allem durch die Einrichtung zahlreicher Gründungsprofessuren. Der entsprechende Indexwert ist deutlich höher als jener für die schulische Ausbildung (vgl. Abb. 4.1). Allerdings erreicht die gründungsbezogene Ausbildung an Hochschulen bei weitem noch nicht alle Studierenden. Die bestehenden Entrepreneurship-Lehrstühle leisten zwar sicherlich gute Arbeit, es wäre allerdings wünschenswert, wenn das Thema Selbstständigkeit Teil des Curriculums aller Studiengänge an deutschen Hochschulen wäre. In fast allen Fachrichtungen bietet sich die Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit, und dies sollte auch allen Studierenden aufgezeigt werden. Zudem sollte Studierenden die Möglichkeit gegeben werden, ein grundlegendes kaufmännisches Handwerkszeug zu erlernen. Dies heißt nicht, dass sich Studierenden bereits unmittelbar nach dem Studium selbstständig machen sollten. Vielfach ist es sinnvoll, zunächst ein gewisses Maß an Branchenkenntnis in einer angestellten Tätigkeit zu erwerben. Der spätere Schritt in die Selbstständigkeit wird allerdings sicher leichter vonstatten gehen, wenn bereits während des Studiums auf diese Alternative hingewiesen wurde und Grundkenntnisse vermittelt wurden.

Für die glaubhafte Vermittlung von Entrepreneurship-Inhalten durch Hochschullehrer gilt das gleiche wie bei Lehrern: Auch Hochschullehrer, die Veranstaltungen zu Gründungsthemen geben, sollten ihr Wissen nicht nur aus Lehrbüchern haben, sondern auch über eigene praktische Erfahrungen aus Unternehmen verfügen. Vielfach ist es sicherlich auch sinnvoll, Gründer oder Unternehmer für einzelne Veranstaltungen an die Hochschule zu holen, da diese am besten als Rollenvorbilder für Studierende fungieren können.

Die berufliche Ausbildung hat in Deutschland zwar ein hohes Niveau. Allerdings wird auch hier wenig Wert auf die Vermittlung von gründungsbezogenen Kenntnissen gelegt. Dies ist natürlich insoweit verständlich, als Ausbildungsbetriebe ihre Auszubildenden oft selbst behalten wollen. Andererseits würde eine stärkere Betonung von Entrepreneurship in der Berufsausbildung mittelfristig auch bei diesen Personen die Gründungsbereitschaft erhöhen.

Wissens- und Technologietransfer

- Deutschland belegt Platz im oberen Mittelfeld
- Wissenschaftler scheuen oft das Risiko der Selbstständigkeit
- Mehr Flexibilität bei der personellen Fluktuation gefordert

Beim Wissens- und Technologietransfer belegt Deutschland einen Platz im oberen Mittelfeld der untersuchten Länder (vgl. Abb. 4.1). Nach Einschätzung von Gründungsexperten funktioniert der Transfer neuen Wissens und neuer Technologien zwar recht gut, ließe sich allerdings noch weiter verbessern.

Eine wichtige Form des Wissenstransfers ist die Gründung von Unternehmen durch Wissenschaftler, die in der Forschung arbeiten. Im Prinzip ist dies die effizienteste Form des Wissenstransfers, da Wissen zu einem großen Teil implizit ist und nicht allein in der Form von schriftlichen Dokumenten oder Patenten übertragen werden kann. Der direkten Ausgründung von Wissenschaftlern aus Forschungseinrichtungen stehen allerdings zwei Dinge im Weg: Zum einen haben viele Forscher einen naturwissenschaftlichen oder technischen Hintergrund und verfügen daher nicht über die für eine Unternehmensgründung notwendigen kaufmännischen Kenntnisse. Zum anderen scheuen viele Wissenschaftler das Risiko einer selbstständigen Tätigkeit. Gerade Professoren wollen sich oft nicht komplett aus der Wissenschaft zurückziehen. Hier sollten flexible Regelungen gefunden werden, die Nebentätigkeiten fördern und den personellen Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft erlauben.

Neben der personellen Fluktuation kann der Wissens- und Technologietransfer auch über den Verkauf von Patenten oder Forschungsergebnissen erfolgen. Als eine wichtige Änderung ist die Abschaffung des Hochschullehrerprivilegs zu nennen. Hierdurch liegen die Rechte einer Erfindung von Hochschullehrern jetzt eindeutig bei den Hochschulen. Ziel dieser Neuregelung ist es, die Verwertung von Patenten zu fördern. Hochschulen sind durch die Neuregelung gefordert, Einrichtungen zu schaffen, die sich aktiv und strategisch um diese Aufgabe kümmern. Erfahrungen aus den USA zeigen, dass hiervon sowohl der Wissenstransfer als auch die Hochschule profitieren können.

Werte und Normen

- Gründungsklima hat sich verbessert
- Aber: Sicherheitsdenken herrscht vor
- Deutsche Mentalität nicht förderlich für Gründungen

Die gründungsbezogenen Werte und Normen der Bevölkerung gehören nach wie vor zu einem Schwachpunkt des Gründungsstandorts Deutschland. In Kapitel 3 wurden bereits einige Ergebnisse der Bevölkerungsbefragung dargestellt, die die zurückhaltende Einstellung der Deutschen zum Thema Gründungen belegen. Auch die Gründungsexperten halten die in Deutschland vorherrschenden Werte und Normen für eher hinderlich beim Schritt in die Selbstständigkeit. Das Gründungsklima hat sich zwar im vergangenen Jahrzehnt deutlich verbessert, allerdings hat dies nicht zu einem grundlegenden kulturellen Wandel geführt. Viele Menschen scheuen nach wie vor das Risiko einer Unternehmensgründung und bevorzugen stattdessen eine abhängige Beschäftigung. In anderen Ländern, insbesondere in den USA und Kanada, aber auch in Hongkong und Taiwan, genießen Unternehmer ein höheres Ansehen als in Deutschland, und man betrachtet die Gründung eines Unternehmens in stärkerem Maße als geeigneten Weg, den sozialen Aufstieg zu schaffen. In Deutschland werden Unternehmensgründer zwar auch weitgehend positiv betrachtet, allerdings gibt es immer auch Neider, wenn Unternehmer sehr erfolgreich sind.

Die im internationalen Vergleich nur mäßige Gründungsquote in Deutschland ist sicherlich zu einem bedeutenden Teil mentalitätsbedingt. Eine Reihe von Experten argumentiert sogar, dass das deutsche Sicherheitsdenken und weitere kulturelle Merkmale die größten Hemmnisse bei der Entwicklung des Gründungssektors darstellen. Die gründungsbezogenen Werte und Normen wurden bereits in den GEM Berichten der vergangenen Jahren ausführlich diskutiert. Da sich die Einschätzung der Experten nicht grundlegend geändert hat, wird dieses Thema hier nicht weiter vertieft.

4.3 Die Unterstützung für Gründungen von Frauen

- ➔ Bedingungen für Gründungen von Frauen ungünstig
- ➔ Vereinbarkeit von Gründung und Familie nicht gegeben
- ➔ Skandinavien als Vorbild in Europa

Die Gründungsquote von Frauen (hier und im Folgenden: TEA-Quote) liegt in Deutschland - wie auch in allen anderen GEM-Ländern - unter der von Männern. Auf einen männlichen Gründer kommen hierzulande nur etwa 0,50 weibliche Gründer. International gibt es eine erhebliche Spannweite beim Verhältnis von männlichen zu weiblichen Gründern: In Japan gibt es pro Gründer nur 0,21 Gründerinnen, in Thailand ist das Verhältnis mit 0,98 beinahe ausgeglichen. Die Gründungszurückhaltung von Frauen lässt sich nicht allein anhand der niedrigeren Erwerbsquote von Frauen im Vergleich zu Männern erklären. In Deutschland sind etwa 43% aller Erwerbstätigen weiblich, bei den Gründungen liegt der Anteil mit etwa 32% deutlich niedriger.

Eine Ursache für die Gründungszurückhaltung von Frauen könnte sein, dass die vorne beschriebenen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen bei Männern und Frauen unterschiedlich wirken. Nach Ansicht einiger Gründungsexperten stoßen Frauen z.B. bei der Kreditvergabe auf größere Hemmnisse als Männer, wodurch Frauen häufiger von einer Gründung abgehalten werden. Ob dies tatsächlich so ist, kann hier nicht abschließend geklärt werden. Es ist auch unwahrscheinlich, dass sich die geringen Gründungsquoten von Frauen allein durch diese geschlechtsspezifischen Unterschiede bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen erklären lassen. Vielmehr kann man davon ausgehen, dass es neben den bereits untersuchten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (im engeren Sinne) weitere institutionelle und kulturelle Faktoren gibt, die speziell das Gründungsgeschehen von Frauen beeinflussen.

Im Jahr 2002 wurde der Fragenblock „Unterstützung für Gründungen von Frauen“ neu in den Expertenfragebogen aufgenommen. Anhand dieses Fragenblocks werden die Chancen und Möglichkeiten speziell für Gründungen von Frauen untersucht. Zudem soll versucht werden, die erheblichen Unterschiede beim Anteil weiblicher Grün-

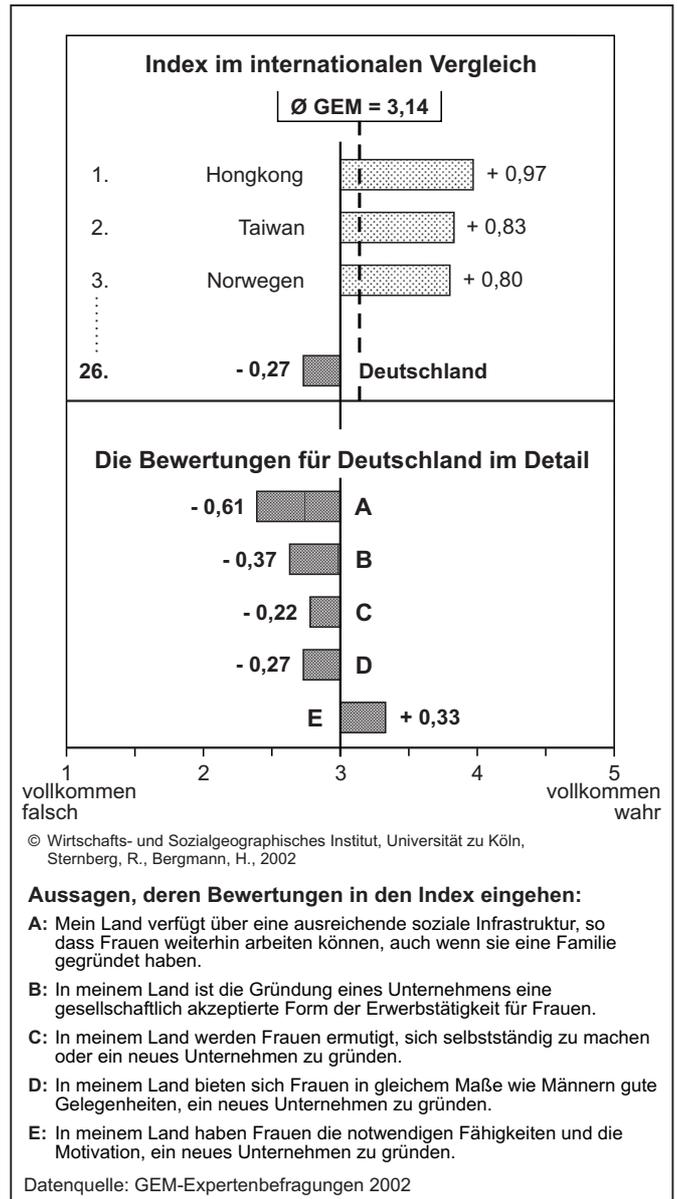


Abb. 4.7: Unterstützung für Gründungen von Frauen (Index) in Deutschland und im internationalen Vergleich

der in den GEM-Ländern zu erklären. Die Fragen im neuen Fragenblock beziehen sich auf die soziale Infrastruktur für Frauen, die Familie und Selbstständigkeit miteinander vereinbaren wollen. Zudem werden gesellschaftliche Normen in Bezug auf Gründungen durch Frauen sowie Gründungschancen und -möglichkeiten von Frauen hinterfragt.

In der Einschätzung der Experten bieten sich Frauen in keinem der untersuchten Länder die gleichen Chancen und Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung wie

Männern. Allerdings gibt es - wie auch schon bei den Rahmenbedingungen - erhebliche internationale Unterschiede. Deutschland belegt in Bezug auf die Unterstützung der Gründungen von Frauen nur den 26. Platz von 32 Ländern. Die beste Einschätzung erhalten die asiatischen Länder Hongkong und Taiwan. Thailand - wo der Anteil der weiblichen Gründer höher als in allen anderen Ländern ist - wird ebenfalls positiv eingeschätzt. Auch die meisten europäischen Länder schneiden besser als Deutschland ab, insbesondere alle skandinavischen Länder bieten Frauen eine gute Unterstützung, wenn sie sich selbstständig machen wollen.

In Deutschland wird insbesondere bemängelt, dass es keine ausreichende soziale Infrastruktur gibt, die Kinderbetreuung und Unternehmensgründung für Frauen miteinander in Einklang bringt. Es ist natürlich keineswegs so, dass nur Frauen für Haushaltsführung und Kinderbetreuung zuständig sein sollten. Faktisch entspricht dies allerdings der Realität in den meisten deutschen Familien, so dass fehlende Betreuungsmöglichkeiten vor allem das Erwerbsverhalten von Frauen beeinflussen. Da es meist Frauen sind, die für Kinderbetreuung und Haushalt ihre Berufstätigkeit aufgeben oder unterbrechen, können sie zudem weniger Berufs- und Branchenkenntnisse erwerben, die für den Schritt in die Selbstständigkeit notwendig sind. Die Einführung von Ganztagschulen könnte dazu beitragen, die Erwerbs- und Gründungschancen von Frauen zu verbessern. In Kapitel 4.2 wurde bereits darauf hingewiesen, dass Ganztagschulen auch bildungspolitisch sinnvoll sein können.

Außerdem gibt es kulturelle Faktoren, die nicht unbedingt förderlich für Unternehmensgründungen von Frauen in Deutschland sind. Die Mehrheit der Experten glaubt eher nicht, dass die Gründung eines Unternehmens eine gesellschaftlich akzeptierte Form der Erwerbstätigkeit für Frauen ist. Zudem werden Frauen zu wenig ermutigt, sich selbstständig zu machen. Die Berichterstattung über Unternehmensgründungen in den Medien hat in den vergangenen Jahren zwar zugenommen, allerdings ist das Bild des typischen Unternehmensgründers nach wie vor männlich dominiert. Hier gilt es, eine realistischere Perspektive zu vermitteln. Immerhin ein Drittel aller Unternehmen wird ja auch heute schon von Frauen gegründet. Als einziger Indikator eher positiv beurteilt werden die Fähigkeiten und die Motivation von Frauen für eine Unternehmensgründung (vgl. Abb 4.7).

Männliche und weibliche Gründungsexperten bewerten die Möglichkeiten für Frauen, in Deutschland ein Unternehmen zu gründen, sehr unterschiedlich. Expertinnen, die die Lage von Gründerinnen möglicherweise besser einschätzen können als Männer, bewerten die Bedingungen deutlich negativer.

Das schlechte Abschneiden Deutschlands bedeutet nicht, dass die Rahmenbedingungen für Gründerinnen allgemein schlechter als in den meisten anderen untersuchten Ländern sind. Die wesentlichen Rahmenbedingungen wurden in den vorangegangenen Abschnitten diskutiert, und bei den allermeisten ist nicht ersichtlich, warum diese einen anderen Einfluss auf Gründungen von Frauen als auf Gründungen von Männern haben sollten. Das Angebot an Büro- und Gewerbeflächen, die Steuergesetzgebung und andere wichtige Rahmenbedingungen wirken sicherlich geschlechtsneutral. Lediglich für den Bereich der Finanzierung gibt es einzelne Gründungsexperten und -expertinnen, die eine Benachteiligung von Frauen bei der Kreditvergabe ausmachen. Deutschland schneidet allerdings hier bei den betrachteten Faktoren schlecht ab, die speziell bei Gründungen von Frauen relevant sind.

Neben den angesprochenen Punkten ist die geringe Gründungsneigung von Frauen auch auf deren zurückhaltende Einstellung zur Selbstständigkeit zurückzuführen, die bereits in Kapitel 3.3 diskutiert wurde. Es sind also nicht nur Rahmenbedingungen und das Umfeld, sondern auch die Frauen selbst, die sich ändern müssen. Frauen müssen in stärkerem Maße auf ihre eigenen Gründungsfähigkeiten vertrauen und häufiger den Mut für den Schritt in die Selbstständigkeit aufbringen. Nur dann kann sich die Gründungsneigung von Frauen und Männern angleichen.

Da es eine Vielzahl von Aspekten zu Gründungen von Frauen gibt, die hier nicht angesprochen werden konnten, ist geplant, dieses Thema im GEM-Bericht des nächsten Jahres ausführlicher in der Form eines „Special Topics“ zu behandeln.

4.4 Der Zusammenhang von Rahmenbedingungen und Gründungsaktivität

- ➔ Rahmenbedingungen in Industrieländern besser als in Entwicklungsländern
- ➔ Für G7-Staaten existiert ein statistischer Einfluss von Rahmenbedingungen auf Gründungsquote
- ➔ Gute Bedingungen für Gründungen begünstigen Gründungsaktivitäten

Die Untersuchung von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen geschieht unter der Annahme, dass diese einen Einfluss auf das Niveau der Gründungsaktivitäten in einem Land haben. Ein erster Blick auf die GEM-Ergebnisse lässt allerdings keinen direkten Zusammenhang erkennen. Es scheint vielmehr so zu sein, dass Länder mit ungünstigen Rahmenbedingungen über eine Vielzahl von Gründungen verfügen. Dies liegt im Wesentlichen an der hohen Gründungsquote in Entwicklungs- und Schwellenländern. In diesen Ländern gibt es viele Gründungen, da die Landwirtschaft noch eine höhere Bedeutung als in Industrieländern hat und zudem aufgrund fehlender Erwerbsalternativen Menschen oft keine andere Wahl haben, als sich selbstständig zu machen. Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden allerdings in Industrieländern deutlich besser eingeschätzt als in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern. Das Niveau der Gründungsaktivitäten in einem Land wird also nicht nur durch gründungsbezogene Rahmenbedingungen, sondern auch durch weitere Faktoren bestimmt, wie z.B. dem Stand der wirtschaftlichen Entwicklung (vgl. GEM-Modell in Anhang 1). Dies macht es schwierig, den Einfluss der in den vorangegangenen Kapiteln dargestellten Faktoren auf das Gründungsniveau zu berechnen.

Eine gesonderte Betrachtung der sieben wichtigsten Industrienationen (G7), also Ländern, die wirtschaftlich etwa gleich entwickelt sind, zeigt allerdings den vermuteten Zusammenhang von Rahmenbedingungen und Gründungen: In den USA und Kanada werden die Rahmenbedingungen in den meisten Fällen als sehr gut eingeschätzt, und auch die Gründungsquote liegt sehr hoch. Die europäischen Länder Großbritannien, Frankreich, Italien und Deutschland belegen bei den Rahmenbedingungen meist Plätze im Mittelfeld, und auch das Niveau der Gründungsaktivitäten ist im internationalen Vergleich durchschnittlich. Japan ist das Land mit einer der

geringsten Gründungsquoten weltweit. Dies liegt sicher auch an den dort ungünstigen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen.

Das Niveau der Gründungsaktivitäten in einem Land wird auch wesentlich durch kulturelle Faktoren bestimmt. Die wirtschaftlichen Strukturen eines Landes sind von der Mentalität der Einwohner abhängig. Die Betonung von Freiheit und Selbstständigkeit in der amerikanischen Kultur schlägt sich auch in guten Rahmenbedingungen für Gründer nieder. Ein Land wie Japan, das stärker durch Kollektivismus gekennzeichnet ist, bietet dagegen eher für Großunternehmen gute Bedingungen. Man kann somit von einem wechselseitigen Zusammenhang von Rahmenbedingungen und Gründungsaktivität ausgehen: Gute Rahmenbedingungen fördern Gründungsaktivitäten und umgekehrt werden Länder, deren Einwohner großen Wert auf Selbstständigkeit und Eigeninitiative legen, auch gute Rahmenbedingungen für Gründer entwickeln.

Die Schaffung förderlicher gründungsbezogener Rahmenbedingungen hat einen positiven Einfluss auf Gründungsaktivitäten. Jeder Erwerbstätige muss sich entscheiden, ob er eine angestellte oder eine selbstständige Tätigkeit vorzieht. Durch eine Verbesserung der Möglichkeiten für Gründer wird die Entscheidung eher zugunsten der Selbstständigkeit ausfallen. Natürlich kommt es durch eine Verbesserung einzelner Rahmenbedingungen nicht zu einem sprunghaften Anstieg von Unternehmensgründungen. Der Zusammenhang ist eher mittelfristiger Natur. Gründer, die aufgrund guter Rahmenbedingungen positive Erfahrungen mit dem Schritt in die Selbstständigkeit gemacht haben, werden direkt oder indirekt auch andere Leute dazu ermutigen, sich selbstständig zu machen. Auf diese Weise können Rahmenbedingungen auch zu einer Veränderung der Einstellung zur Selbstständigkeit und damit zu einem kulturellen Wandel beitragen.

5 **Sonderthema: Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland - der interregionale Vergleich für die Jahre 2000-2002**

Sonderthema dieses Länderberichtes ist der interregionale Vergleich der Gründungsaktivitäten und -einstellungen innerhalb Deutschlands. Dieses Thema scheint aus mehreren Gründen relevant, auch wenn das primäre Ziel von GEM der internationale Vergleich zwischen Ländern ist und bleibt. Es ist keine grundsätzlich neue Erkenntnis, dass nicht nur zwischen Staaten, sondern auch zwischen Regionen desselben Landes zum Teil signifikante Unterschiede bei den Gründungsaktivitäten und -einstellungen bestehen. Für Deutschland zeigen etwa die Vorarbeiten zum deutschen Gründungsatlas seitens der Universität Bonn und der TU Bergakademie Freiberg im Rahmen des DFG-Schwerpunktprogramms "Interdisziplinäre Gründungsforschung" beträchtliche Differenzen zwischen Ost- und Westdeutschland, einzelnen Bundesländern innerhalb Westdeutschlands sowie zwischen Raumordnungsregionen. Diese Daten basieren auf der amtlichen Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, wie sie das Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg auswertet, weshalb sie vergleichsweise vollständig im Rahmen der bekannten Defizite dieser Datenquelle sind. So sind nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst und die Aggregation von Betrieben zu Unternehmen ist nicht möglich. Im Vergleich zum GEM-Datensatz schwerwiegender ist, dass selbst Mitarbeiter des IAB, die über den besten Zugang zu den Daten verfügen, entsprechende Analysen erst deutlich nach dem Bezugsjahr veröffentlichen (können), wie jüngste Publikationen mit Daten bis 1997 zeigen. Hier besitzen die GEM-Daten unbestreitbare Vorteile, sofern diese Umfragedaten ausreichende Fallzahlen aufweisen, um regionale Aussagen zu ermöglichen.

Für den vorliegenden Länderbericht wurden erstmals die Daten der Bevölkerungsbefragung der drei Jahre 2000-2002 aggregiert, so dass für die relevante Altersgruppe der 18-64-Jährigen 22.137 Fälle zur Verfügung stehen, mehr als in jeder anderen Untersuchung zu regionalisierten Gründungsaktivitäten auf der Grundlage von aus Befragungen gewonnenen Individualdaten. Alle folgenden Aussagen beziehen sich auf diese Stichprobe und auf die Gesamtheit der Jahre 2000 bis 2002.

Dem Gliederungsprinzip in Kapitel 3 folgend, werden zunächst die Gründungsaktivitäten im interregionalen Vergleich beschrieben und anschließend, als ein Schritt zur Erklärung, die Gründungseinstellungen regional ausgewertet. Die regionale Analyse erfolgt im Wesentlichen auf drei verschiedenen räumlichen Maßstabsebenen: Ost- vs. Westdeutschland, 16 Bundesländer und ausgewählte der insgesamt 97 Raumordnungsregionen, die Deutschland flächendeckend abbilden.

5.1 **Gründungsaktivitäten**

- ➔ Signifikante Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland
- ➔ Mittelfranken, Köln, München und Hamburg an der Spitze der Regionen
- ➔ Großstädtische Regionen mit signifikant höheren Quoten

Zunächst werden die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland untersucht. Alle amtlichen und halbamtlichen Sekundärdatenquellen zeigen, dass die Zahl der Gründungen in Ostdeutschland zu Beginn der 90er Jahre erheblich stärker anstieg als in Westdeutschland. Gegen Ende der letzten Dekade hatten sich die rein quantitativen Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland allerdings weitgehend nivelliert, d.h., der wendebedingte Nachholbedarf des Ostens schien befriedigt. Mit Hilfe der GEM-Daten ist es möglich, die jüngsten drei Jahre zu erfassen. Demnach liegen sowohl die Quoten der Nascent Entrepreneurs als auch jene der Young Entrepreneurs in den alten Bundesländern beträchtlich über jenen der neuen Bundesländern (vgl. Abb. 5.1). Der Unterschied zugunsten des Westens ist bei den Nascents weitaus größer. Der Prozentanteil liegt um mehr als ein Drittel über jenem im Osten. Da die Nascent Entrepreneurs als Frühindikatoren für zukünftige Gründungen interpretiert werden dürfen, bedeutet dies, dass auch in der näheren Zukunft in Ostdeutschland weniger gegründet werden wird als in Westdeutschland. Aufgrund der großen Fallzahlen kann für die Unterscheidung zwischen West- und Ostdeutschland auch eine dynamische Betrachtung über den Dreijahreszeitraum vorgenommen werden. Die Nascent-Quote lag im Westen (6,7% in 2000, 5,9% in 2001 und 5,5% in 2002) in jedem einzelnen der drei Jahre über jener im Osten (4,8% bzw. 4,7% bzw. 3,8%) und die Differenz zwischen der Quote der

alten und jener der neuen Bundesländer hat sich jüngst erheblich vergrößert. Im Westen erfolgte der starke Rückgang zwischen 2000 und 2001, im Osten dagegen erst ein Jahr später.

Die Suche nach Ursachen erfolgt in Kapitel 5.2 mittels einiger Einstellungsvariablen. Auf unterschiedliche Anteile von Männern und Frauen in beiden Stichproben sind die Ursachen nicht zurückzuführen, denn in beiden Teilen Deutschlands wurden nach Alters- und Geschlechterkriterien repräsentative Stichproben gezogen. Gleichwohl wäre es denkbar, dass innerhalb der Gruppe der Männer bzw. der Frauen Differenzen der Gründungsaktivität zwischen West- und Ostdeutschland existieren. Die Daten zeigen, dass unter den Männern im Westen 5,4% Nascents sind, im Osten dagegen nur 3,8%. Bei den Frauen lauten die entsprechenden Werte 2,4% und 1,6%. Von einem signifikanten geschlechterbezogenen Unterschied zwischen beiden Teilen Deutschlands darf diesbezüglich also nicht gesprochen werden, denn für beide Geschlechter gilt: im Westen sind etwa 2,3 mal so viele Erwachsene in einer Gründung engagiert wie im Osten.

Angesichts der zwischen West- und Ostdeutschland stark differierenden ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen (z.B. Umfang der Arbeitslosigkeit) scheint es besonders interessant, ob die Motive der Gründung sich zwischen beiden Teilen Deutschlands unterscheiden. Plausibel wäre, dass „Notgründungen“ im Osten absolut oder relativ häufiger sind als im Westen, möglicherweise sogar absolut häufiger als die Gründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee. Diese Hypothese bestätigt sich für das Jahr 2002 sehr deutlich: Die TEA-Quote der „Notgründungen“ ist mit 1,17% (Westen) und 1,04% (Osten) fast gleich, während sich die Werte der „Opportunity“-Gründungen drastisch zuungunsten des Ostens unterscheiden: In den neuen Ländern gründen nur 2,70% der Erwachsenen, weil sie eine Geschäftsidee umsetzen wollen, in den alten Bundesländern dagegen 4,24%.

Die Unterscheidung nach Ost- und Westdeutschland und das Verwenden von Mittelwerten liefert nur erste und grobe Hinweise auf interregionale Unterschiede. So ist es durchaus denkbar, dass einzelne ostdeutsche Länder weitaus höhere Gründungsaktivitäten aufweisen als einige schwächere westdeutsche Länder. Der Bundesländervergleich der TEA-Quote (vgl. Abb. 5.2) zeigt allerdings,

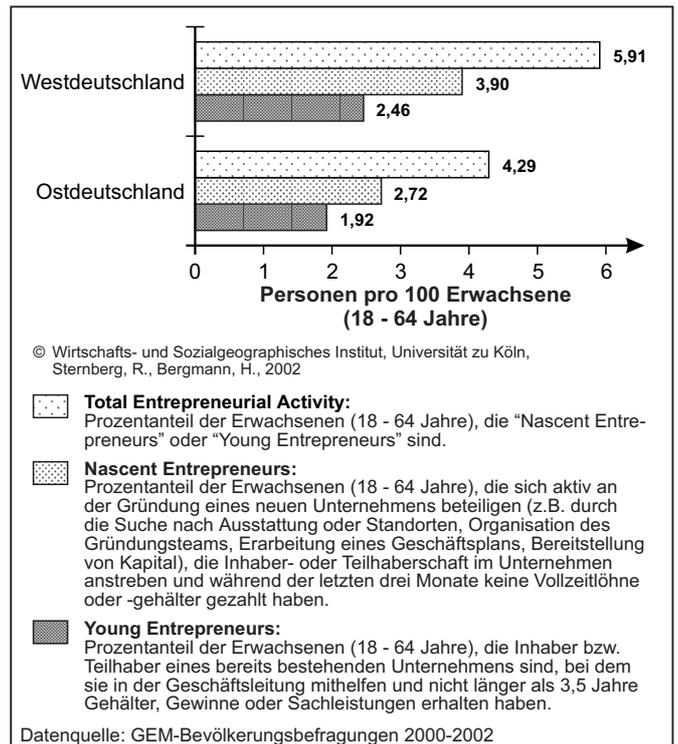


Abb. 5.1: Alternative Gründungsquoten 2000-2002 im West-Ost-Vergleich

dass beide Teile Deutschlands bzgl. dieser Gründungsquote erstaunlich homogen sind: Vier der fünf ostdeutschen Länder belegen die letzten vier Rangplätze und nur Brandenburg kann mit dem Saarland, Schleswig-Holstein und Rheinland-Pfalz zumindest drei westliche Bundesländer hinter sich lassen. Dies erlaubt die Schlussfolgerung, dass es in der Tat gravierende Unterschiede zwischen dem Westen insgesamt und dem Osten insgesamt beim Niveau der Gründungsaktivitäten gibt. Gemessen an der Standardabweichung vom Mittelwert West- bzw. Ostdeutschlands sind sich die alten Bundesländer ähnlicher als es die neuen Bundesländer sind (jeweils ohne Berlin). Anzumerken ist, dass aufgrund der geringen Stichproben des Saarlandes und Bremens die Ergebnisse für diese Länder nur sehr vorsichtig interpretiert werden sollten.

Da Gründungsaktivitäten bekanntlich in großstädtischen Agglomerationen häufiger sind, belegen die Stadtstaaten Hamburg, Bremen und Berlin vergleichsweise gute Plätze. Bei den Flächenländern finden sich bei der TEA-Quote der Jahre 2000-2002 Bayern, Niedersachsen und Hessen in dieser Reihenfolge auf den ersten drei Rangplätzen, hinter denen zum nächsten Flächenland Baden-

Württemberg bereits eine überraschend große Lücke klafft. Während es also für Ost- und Westdeutschland durchaus einen positiven Zusammenhang zwischen dem Umfang aktueller Gründungsaktivitäten und der Ausprägung von Indikatoren der ökonomischen Wettbewerbsfähigkeit gibt (z.B. Bruttoinlandsprodukt je Einwohner, Arbeitslosenquote), scheint dieser deutlich schwächer, wenn die westdeutschen Bundesländer allein analysiert werden. Niedersachsen ist erheblich gründungsaktiver als dies makroökonomische Kennziffern erwarten lassen, Baden-Württemberg hingegen weist geringere Gründungsaktivitäten auf als ex-ante vermutet.

Aus zahlreichen empirischen Studien zum Prozess der Gründungsentstehung und-entscheidung ist bekannt, dass dieser Prozess auf der Individualebene stark von persönlichen und regionalen Umfeldfaktoren gesteuert wird. Bekanntlich wählen die allermeisten Gründer ihren Unternehmensstandort dort, wo sie zuvor auch gelebt und gearbeitet haben, was für die große Bedeutung intraregionaler Einflussfaktoren spricht. Es ist daher folgerichtig anzunehmen, dass auch die Gegenüberstellung ganzer Bundesländer noch zu grob ist, die für die individuelle Gründungsentscheidung ausschlaggebenden Umfeldfaktoren empirisch zu erfassen. Ein (potenzieller) Gründer denkt in kleineren Einheiten wie Städten und ihrem Umland, wenn er sein regionales Umfeld auf die Eignung für eine Gründung abklopft. Bei einer empirischen Analyse mit GEM-Daten muss andererseits berücksichtigt werden, dass die Raumeinheit nicht zu klein gewählt werden darf, um ausreichende Stichprobengrößen zu gewährleisten. Ein passabler Kompromiss zwischen beiden Ansprüchen, stellt die Ebene der 97 Raumordnungsregionen des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung dar, die Deutschland flächendeckend abbilden. In der Regel sind dabei eine größere Stadt und ihr suburbanes, bisweilen auch ländliches Umland zu einer Raumordnungsregion zusammengefasst.

Für die Raumordnungsregionen, die wenigstens 300 Befragte in der Stichprobe haben, zeigt Abb. 5.3 die TEA-Quote des Zeitraums 2000 bis 2002. Diese 20 Raumordnungsregionen, mit mindestens 900.000 Einwohnern (1999) haben in der Mehrzahl eine TEA-Quote, die über dem Mittelwert aller 97 Raumordnungsregionen liegt (5,58%), was die These belegt, dass Gründungen in urban geprägten Räumen häufiger sind als in ländlichen Regionen. Innerhalb dieser eher großstädtischen Regio-

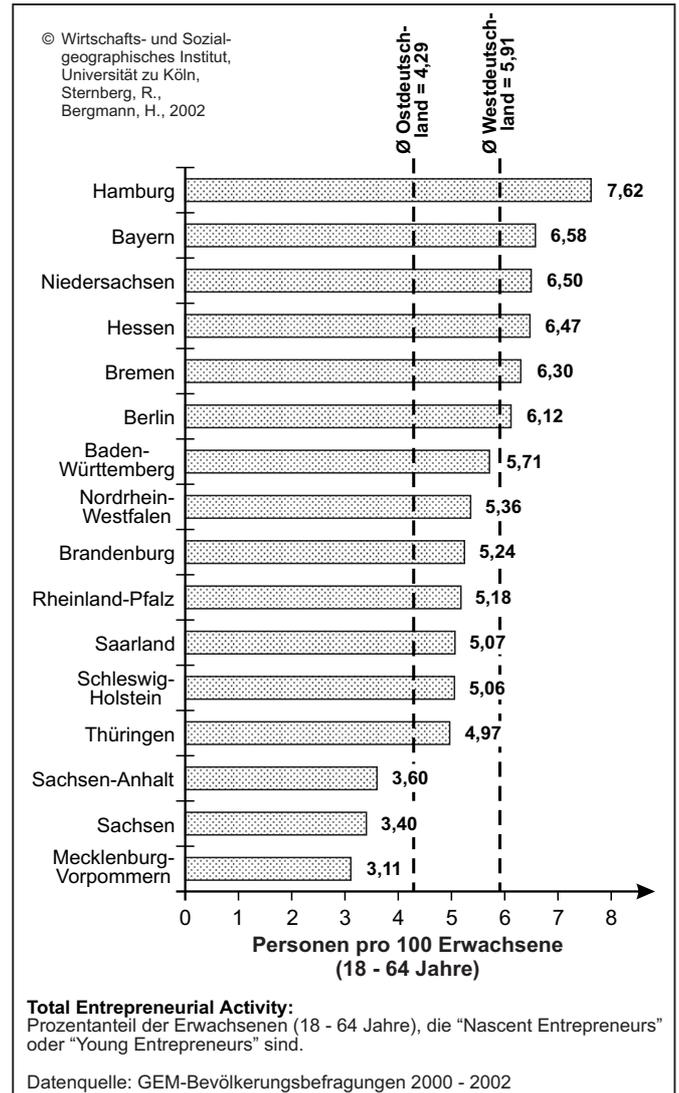


Abb. 5.2: Total Entrepreneurial Activity 2000-2002 im Bundesländervergleich

nen fällt erstens auf, dass auch bei dieser relativ feinen regionalen Untergliederung ostdeutsche Raumeinheiten durch geringe Gründungsaktivitäten gekennzeichnet sind: Die beiden ostdeutschen Regionen Chemnitz-Erzgebirge und Magdeburg belegen nur die Ränge 12 bzw. 19, können allerdings einige westdeutsche Städte hinter sich lassen. Zweitens bestätigt das Ranking vorwiegend die prominente Position von Metropolen, wie die Plätze 2, 3 und 4 von Köln, München und Hamburg zeigen. Andererseits stehen mehrere Raumordnungsregionen mit nur mittelgroßen urbanen Zentren wie Emscher-Lippe, Bochum/Hagen sowie Münster am Ende der Skala. Von dieser Regel gibt es im Wesentlichen nur drei Abweichungen: die Gründungsaktivitäten sind im besagten Zeitraum besonders stark in Mittelfranken, der Raumord-

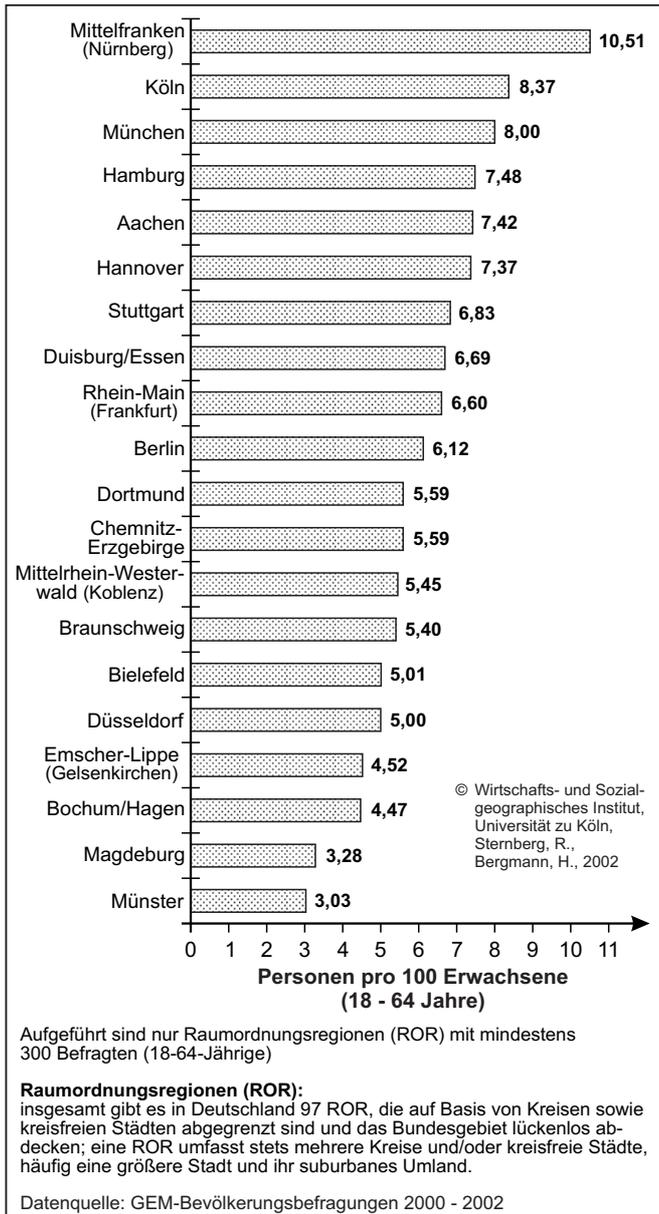


Abb. 5.3: Total Entrepreneurial Activity 2000-2002 in ausgewählten größeren Raumordnungsregionen

nungsregion um Nürnberg, und sie sind, verglichen mit anderen bevölkerungsreichen Raumordnungsregionen, eher gering im Rhein-Main-Gebiet (Rang 9), in Berlin (10) und Düsseldorf (16).

Die Resultate bestätigen, dass es auch zwischen zahlreichen Raumordnungsregionen statistisch signifikante Differenzen bei aktuellen Gründungsaktivitäten gibt, was für regional differenzierte Gründungsförderpolitiken spricht. Erklärungen für diese Unterschiede lassen sich erstens aus makroökonomischen Umfeldvariablen sowie

zweitens aus Einstellungsvariablen ableiten. Bzgl. der ersteren Faktorengruppe ist aus anderen aktuellen empirischen Studien mit älteren Gründungsdaten des IAB bekannt, dass die Arbeitslosenquote, der durchschnittliche Jahreslohn im Verarbeitenden Gewerbe, die Beschäftigtenentwicklung und sowie die Bevölkerungsdichte positiv und die mittlere Betriebsgröße negativ mit dem Niveau der Gründungsaktivitäten auf Ebene der Raumordnungsregionen korreliert. Diese Determinanten dürften dabei sehr unterschiedliche Bedeutung für die beiden Arten der Gründungsmotive besitzen, mit denen GEM arbeitet („Opportunity“- vs. „Notgründungen“). Auf die einstellungsbezogenen Erklärungen geht das nachfolgende Kapitel ein.

5.2 Gründungseinstellungen und -potenziale

- ➔ Gründungseinstellungen im Westen positiver
- ➔ Unterschiede bei den Einstellungsvariablen zwischen West- und Ostdeutschland zum Teil verringert
- ➔ Große Unterschiede zwischen west- und ostdeutschen Männern
- ➔ In Westdeutschland klares Süd-Nord-Gefälle bei den Gründungseinstellungen

Neben siedlungsstrukturellen Ursachen kann das regionale Muster der Gründungsaktivitäten in Deutschland, das erhebliche Disparitäten aufweist, auch andere Ursachen haben. Dem Konzept des internationalen Vergleichs aus Kapitel 3 folgend, werden primär die Gründungseinstellungen und ein Teil der Variablen der Gründungspotenziale berücksichtigt. Wie in Kapitel 5.1, erfolgt die Analyse zunächst für Ost-West-Unterschiede, bevor anschließend die Ebene der Bundesländer und der Raumordnungsregionen untersucht wird. Die erkenntnisleitende Hypothese lautet, dass in Raumeinheiten, in denen die Angst vor dem Scheitern für viele Erwachsene eine Ursache für das Unterlassen einer Gründung darstellt bzw. in denen die Gründungsgelegenheiten als nicht gut bewertet werden, die Gründungsaktivitäten eher selten sind. Es wird also erwartet, dass das räumliche Muster der Gründungsaktivitäten, wie es im vorangegangenen Kapitel geschildert wurde, demjenigen der Einstellungsvariablen ähnelt. Die Gegenüberstellung der neuen und der alten Bundesländer bestätigt diese Hypo-

these (vgl. Abb. 5.4). In Westdeutschland besitzen nach eigener Einschätzung 35,6% „das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen“, aber nur 28,6% in Ostdeutschland. Der Unterschied bei der Angst vor dem Scheitern differiert um fast acht Prozentpunkte zugunsten der alten Bundesländer und ist statistisch hochsignifikant. Noch ungleich größer sind die Unterschiede zwischen beiden Teilen Deutschlands bei den Antworten auf die Frage nach guten Gründungsgelegenheiten während der sechs Monate nach der Befragung: Der Anteil der „Ja“-Antworten ist im Westen mit 26% beinahe doppelt so hoch wie im Osten!

Interessant ist die Frage, ob die für den Zeitraum 2000-2002 konstatierten Ost-West-Unterschiede bei den Gründungseinstellungen erstens zeitlich stabil sind und ob sie zweitens auf signifikante Unterschiede zwischen Männern und Frauen in beiden Teilen Deutschlands zurückzuführen sein könnten. Bei dynamischer Betrachtung wurde für ganz Deutschland bereits in Kapitel 3.3 festgestellt, dass sich die Angst vor dem Scheitern gegenüber 2001 verringert hat und die Gründungsfähigkeiten positiver eingeschätzt werden als im Vorjahr, wohingegen die Gründungsgelegenheiten seit 2000 pessimistischer beurteilt werden als im jeweiligen Vorjahr. Während der Rückgang bei der Angst vor dem Scheitern in beiden Teilen Deutschlands etwa im gleichen Umfang zu beobachten ist, unterscheiden sich die alten und die neuen Länder sichtlich bei den beiden anderen Einstellungsvariablen. Für die positive Entwicklung beim Vertrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten ist mehrheitlich der Westen verantwortlich: Dort stieg der Wert um 3,8 Prozentpunkte, im Osten dagegen nur um einen Prozentpunkt. Die schon zuvor großen Unterschiede zugunsten des Westens haben sich im vergangenen Jahr also noch vergrößert. Anders dagegen die Entwicklung der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten: Im Westen reduzierte sich der Anteil der Optimisten um beträchtliche 8,5 Prozentpunkte, im Osten dagegen nur um 3,2 Prozentpunkte. Im Fazit heißt das, dass die Erwachsenen im Westen ihren Vorsprung beim Vertrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten gegenüber dem Osten noch ausbauen konnten, wohingegen die westliche Bevölkerung bei der Einschätzung der Gründungschancen einen Teil ihres Vorsprungs gegenüber dem Osten eingebüßt hat.

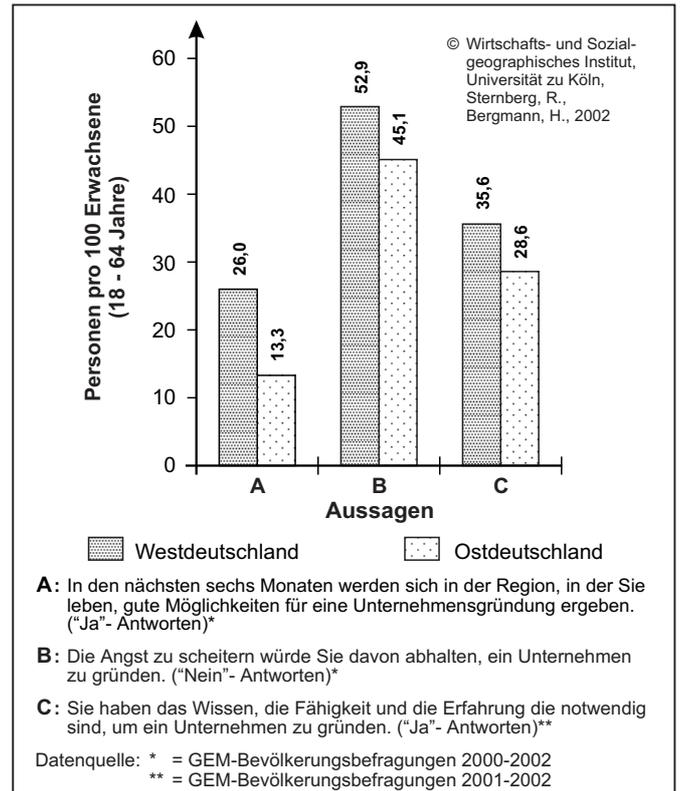


Abb. 5.4: Merkmale der Gründungseinstellung in West- und Ostdeutschland 2000-2002

Zwischen Männern und Frauen bestehen in Deutschland insgesamt, wie in Kapitel 3.2 gezeigt, signifikante Unterschiede bei den drei Einstellungs- bzw. Potenzialvariablen: Männer schätzen die Gründungsgelegenheiten und ihre eigenen Gründungsfähigkeiten positiver ein und für sie ist die Angst vor dem Scheitern seltener ein Grund für das Unterlassen einer Gründung. Das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten differiert im Westen um 8,7 Prozentpunkte zwischen Männern und Frauen, im Osten dagegen nur um 5,8%. Relativ betrachtet sind also ostdeutsche Frauen selbstbewusster als westdeutsche Frauen und die westdeutschen Männern selbstbewusster als die ostdeutschen Männer - jeweils im Vergleich zum anderen Geschlecht. Am stärksten sind die diesbezüglichen Differenzen bei der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten. Existiert bei den Frauen zwischen West- und Ostdeutschland eine Differenz von 9,9 Prozentpunkten, was gute Gründungsgelegenheiten anbelangt, so beträgt dieser Unterschied bei den Männern sogar 15,5 Prozentpunkte.

Die Betrachtung der Bundesländer zeigt, dass die Gründungsfähigkeiten in jedem ostdeutschen Bundesland schlechter eingeschätzt wird als in den westlichen Bundesländern: Die fünf neuen Länder belegen die letzten fünf Ränge mit Prozentwerten zwischen 25,6% und 30,8%, also sämtlich unter dem bundesdeutschen Mittelwert von 23,2%. Innerhalb der westdeutschen Länder sind relativ geringe Unterschiede bei diesem Indikator festzustellen. Am stärksten von ihren eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt sind die Niedersachsen (38,3%) und die Bayern (36,4%), am wenigsten verfügen die Schleswig-Holsteiner (25,6%) und die Sachsen (27,8%) über diesbezügliches Selbstbewusstsein. Auch bei den anderen beiden Einstellungsvariablen zeigen sich signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen ostdeutschen und den einzelnen westdeutschen Ländern zugunsten der Letzteren. Im Mittel der Bundesländer leben die mutigsten Deutschen (Maßstab: Angst vor dem Scheitern) in Hamburg (für 60,9% wäre dies kein Grund, nicht zu gründen) und Schleswig-Holstein (55,1%), die ängstlichsten hingegen in Sachsen (42,8%) und Mecklenburg-Vorpommern (42,9%). Gemessen an der Einschätzung der Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten wohnen die optimistischsten Deutschen in Hamburg (30,9% sehen gute Gründungschancen) und Baden-Württemberg (30,2%), während die Bewohner Brandenburgs (11,6%) und insbesondere Sachsen-Anhalts (9,4%) die Gründungschancen besonders pessimistisch einschätzen. Brandenburg belegt bei jeder der drei Variablen einen der drei letzten Rangplätze, während keines der Bundesländer bei jeder der drei Variablen auf einem der ersten drei Plätze landet.

Da die Stichprobenumfänge bei den Einstellungsfragen auch Berechnungen für jede der 97 Raumordnungsregionen möglich machen, werden die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten und die Angst zu scheitern als Karten dargestellt. Ohne die zum Teil geringen Unterschiede zwischen einzelnen Raumordnungsregionen überbetonen zu wollen, zeigt die Karte doch auffällige Differenzen zwischen mehreren dieser Regionen und damit innerhalb von Bundesländern sowie innerhalb von West- bzw. Ostdeutschland. Bei prinzipiell eher positiven Werten in großstädtisch geprägten Raumordnungsregionen fallen in der Abb. 5.5 besonders die dunklen Schraffuren um München (2. Platz unter allen 97 Regionen), im Zentrum Württembergs, im Großraum Frankfurt-Darmstadt/Rhein-Main, in Köln und im Münster-

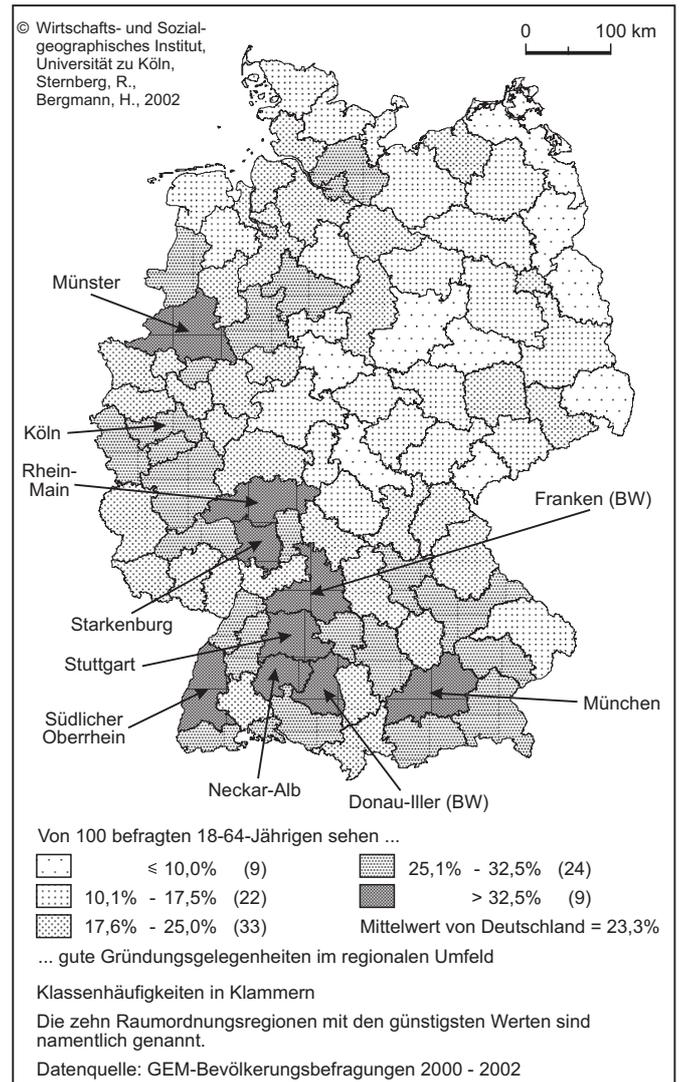


Abb. 5.5: Die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten im regionalen Umfeld 2000-2002 nach Raumordnungsregionen

land auf. „Pessimistische“ Inseln gibt es in Westdeutschland nur wenige (Süd-niedersachsen, Teile des Bayerischen Waldes). In Ostdeutschland dagegen erreichen nur Leipzig und Dresden in Sachsen, Berlin sowie das Mittlere Mecklenburg (um Rostock) Werte, die wenigstens in die Nähe des bundesrepublikanischen Mittelwertes gelangen. Innerhalb Westdeutschlands ist zudem ein Süd-Nord-Gefälle offensichtlich, was die positive Einschätzung der Gründungschancen anbelangt.

Ähnlich klare Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland zeigt auch die Karte zur „Angst“-Variable. Innerhalb Ostdeutschlands gibt es nur drei eher „angstfreie“ Inseln - und diese sind in zwei Fällen identisch mit jenen Raumordnungsregionen, die auch bei der Variable

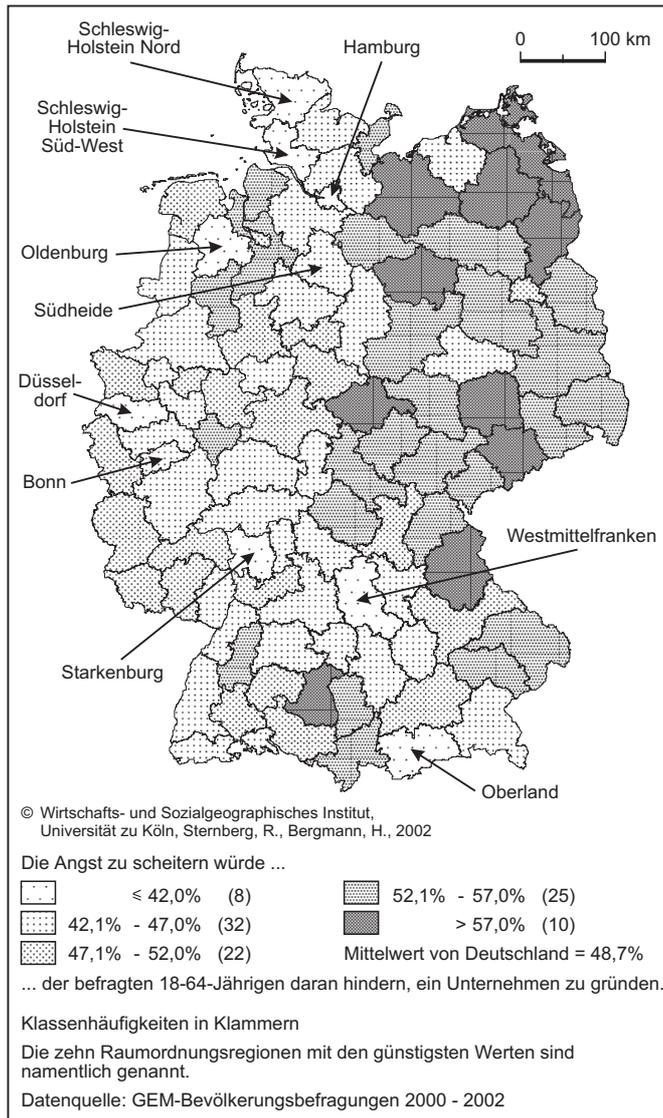


Abb. 5.6: Angst vor dem Scheitern als Ursache für das Ausbleiben von Gründungen 2000-2002 nach Raumordnungsregionen

„gute Gründungsgelegenheiten“ innerhalb Ostdeutschlands positiv dastehen: Berlin und das Mittlere Mecklenburg mit Rostock. Dagegen schneiden die beiden durch die Großstädte Leipzig und Dresden geprägten Raumordnungsregionen Sachsens, die noch vergleichsweise günstige Werte bei den „guten Möglichkeiten“ hatten, bei der Angst-Variable extrem schlecht ab. Im Westen sind die Unterschiede zwischen den Regionen bei dieser Variable ausgeprägter als bei der Variable zu den Gründungschancen. Das erwartete Muster zugunsten groß-

städtisch dominierter Raumordnungsregionen lässt sich nicht erkennen.

Insgesamt bestätigt sich für beide Einstellungsvariablen zumindest für die in Kapitel 5.1 ausgewählten größeren Raumordnungsregionen die eingangs formulierte Hypothese: Regionen mit eher positiven Ausprägungen der Einstellungsvariablen sind durch überdurchschnittliche Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Auf Individual-ebene ist dieser Zusammenhang jeweils statistisch hochsignifikant. Von den von ihren Gründungsfähigkeiten Überzeugten gehören 7,3% zu den werdenden Gründern, was für den Rest der Befragten lediglich in 2,9% der Fälle gilt. 8,7% der Erwachsenen, die gute Gründungschancen sehen, gehören zu den Nascents, aber nur 0,9% derjenigen, die dies nicht so sehen. Schließlich sind unter den Erwachsenen, die die Angst vor dem Scheitern nicht an der Gründung hindern würde, tatsächlich 5,7% Nascent Entrepreneurs, bei den übrigen Erwachsenen dagegen nur 1,8%. Folglich ist in Raumordnungsregionen, in denen die erwachsene Bevölkerung die Gründungsgelegenheiten positiver einschätzt, sich von der Angst zu scheitern seltener von einer Gründung abbringen lässt und der Anteil der von den eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugten Personen hoch ist, der Anteil der werdenden Gründer höher.

Es muss einer Gründungsförderungspolitik also darauf ankommen, die entsprechenden Einstellungen der regionalen Bevölkerung positiv zu beeinflussen. Durch eine Verbesserung gründungsbezogener Einstellungen wird es zumindest mittelfristig auch zu einer Erhöhung von Gründungsaktivitäten kommen.

6 Gründungspolitik in Zeiten konjunktureller und struktureller Krisen - Lehren aus dem Global Entrepreneurship Monitor

- ➔ Die Politik sollte der aktuellen Gründungsmüdigkeit antizyklisch entgegenwirken
- ➔ Gründungsstarke Länder leiden weniger unter derzeitiger Wachstumsschwäche
- ➔ In wirtschaftlich stärkeren Regionen gibt es mehr Unternehmensgründungen
- ➔ Verbesserung der Einstellung der Bevölkerung als Fokus der Gründungsförderpolitik
- ➔ Gründungsbezogene Rahmenbedingungen beeinflussen die Einstellung der Bevölkerung und sollten verbessert werden

Unternehmensgründungen genießen nach wie vor eine hohe Aufmerksamkeit in Deutschland. In den vergangenen Jahren haben sich Rahmenbedingungen und Einstellungen zur Selbstständigkeit hierzulande positiv entwickelt. Derzeit ist allerdings eine deutliche Ernüchterung festzustellen. Die schlechten Konjunkturaussichten (im Jahr 2002 war das wirtschaftliche Wachstum in fast allen GEM-Ländern rückläufig) und andere Faktoren halten viele Menschen davon ab, zu gründen. Generell wird ein potenzieller Gründer nur dann Arbeit und Geld in eine Gründungsidee investieren, wenn er oder sie gute wirtschaftliche Möglichkeiten für sein Unternehmen sieht. Doch viele junge und mittelständische Unternehmen stecken zur Zeit in einer schwierigen Situation.

Die Politik sollte daher gerade jetzt beherzt eingreifen und die Bedingungen für Gründungen und unternehmerische Tätigkeiten verbessern. Dadurch kann sie dazu beitragen, dass vermehrt Unternehmen gegründet werden, wodurch mittelfristig auch positive Effekte auf das wirtschaftliche Wachstum zu erwarten sind. Aus diesem Grund ist der „small-business-act“ des Bundeswirtschafts- und -arbeitsministers Clement in seiner am 15. Januar 2003 vom Kabinett verabschiedeten Form ein richtiges Signal. Länder, die in der Vergangenheit eine hohe Gründungsquote hatten, leiden derzeit weniger unter einer Wachstumsschwäche als Länder mit wenigen Gründungen. Wie Abb. 6.1 zeigt, besteht ein positiver statistischer Zusammenhang zwischen der TEA-Quote der GEM Länder in den Jahren 2000 bzw. 2001 und dem Wirtschaftswachstum zwei Jahre danach. Auch für deut-

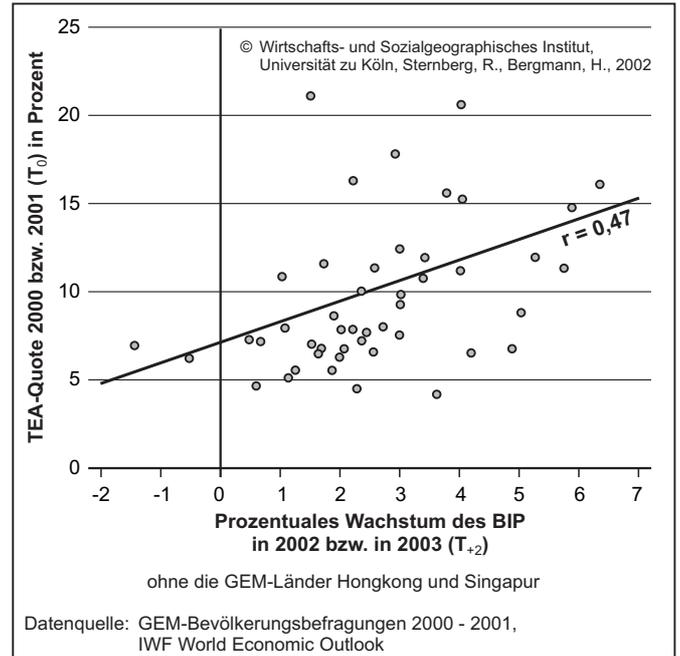


Abb. 6.1: Der statistische Einfluss von Gründungsaktivitäten auf das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts.

sche Regionen zeigen Untersuchungen z.B. des ZEW, dass „entrepreneurial capital“ und dessen politische Förderung den wirtschaftlichen Erfolg von Ländern, Regionen und Branchen erhöht. Umgekehrt gilt allerdings auch, dass zuvor wirtschaftlich erfolgreiche Regionen später ein höheres Niveau an Gründungsaktivitäten aufweisen als schwächere Regionen. Der zusammengefasste GEM-Datensatz der Jahre 2000 bis 2002 weist auf hohe Gründungsaktivitäten vor allem in den Regionen hin, die in den Jahren zuvor stärker gewachsen sind als andere. Der Zusammenhang von Gründungsaktivitäten und Wirtschaftswachstum ist also interdependent und durch zeitliche Verzögerungen gekennzeichnet.

Eine Erhöhung der Gründungsquote in Deutschland würde damit nicht kurzfristig zu einem sprunghaften Anstieg des Wirtschaftswachstums führen. Gründungen sind kein Allheilmittel für alle wirtschaftlichen Probleme. Mittelfristig können sie aber dazu beitragen, dass Ideen und Innovationen umgesetzt und Wohlstand und Beschäftigung geschaffen werden, der Wettbewerb gestärkt wird und Menschen mit den unterschiedlichsten Voraussetzungen ihre Potenziale besser ausschöpfen können.

So häufig wie in fast keinem anderen GEM-Land hält in Deutschland die Angst zu scheitern Personen von einer Gründung ab. Die Politik kann das nicht ignorieren. Die

Angst vor dem Scheitern hat viele Ursachen, mindestens zwei sind aber offensichtlich und können wenigstens partiell von der Politik bekämpft werden. Betriebswirtschaftliches Scheitern einer Gründung darf nicht zwangsläufig und dauerhaft zum finanziellen Ruin des Gründers führen. Das neue Insolvenzrecht hat hier einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung getan, weitere sollten folgen. Zweitens sollte das Scheitern eines Gründers mit seinem Unternehmen nicht allein als persönliches Scheitern wahrgenommen werden - weder vom Gründer selbst noch von seinem Umfeld. Die Politik kann dazu beitragen, dass Scheitern auch als Chance begriffen wird. Die dabei gesammelten Erfahrungen und Lerneffekte führen im Falle eines zweiten Versuchs mit höherer Wahrscheinlichkeit zu einer erfolgreichen Gründung. Zudem hat unternehmerische Selbstständigkeit auch einen Eigenwert, der unabhängig von betriebswirtschaftlichem Wachstum existiert: die Verfolgung eines selbst gesetzten Ziels mit allen Motivationsvorteilen, die bei einer abhängigen Beschäftigung nicht oder nur in geringerem Maße gegeben sind. Dieses in Deutschland im internationalen Vergleich wenig verbreitete Bewusstsein zu schaffen, wäre eine lohnende Aufgabe einer langfristig orientierten Gründungsförderpolitik.

Die Grundlage für eine gründungsfreundliche Kultur wird bereits in Schule und Ausbildung gelegt. Bei der Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten und Kenntnisse schneidet das deutsche Bildungssystem im internationalen Vergleich allerdings nicht gut ab. Es lassen sich interessante Parallelen herstellen zwischen den Ergebnissen der GEM-Untersuchung und den Empfehlungen der PISA-Studie: Kreativität und die Fähigkeit, erworbenes Wissen anwenden zu können, sollten gefördert werden. Ganztagschulen würden verstärkt die Möglichkeit bieten, Selbstständigkeit und Eigenverantwortung im Rahmen von Projektarbeiten zu fördern. Zudem sollte auf allen Ebenen des Bildungssystems ein realistisches Bild von Gründern und Unternehmern vermittelt und gezeigt werden, dass der Schritt in die Selbstständigkeit eine gleichwertige Alternative zu anderen Formen der Erwerbstätigkeit darstellt.

Der Rückgang bei den Gründungszahlen ist zum Teil auf verschlechterte Rahmenbedingungen zurückzuführen. Insbesondere die Bedingungen der Unternehmensfinanzierung sind derzeit schwieriger als in den Vorjahren. Die geringen Margen im Kreditgeschäft und weitere Fak-

toren haben dazu geführt, dass Kreditinstitute sehr zögerlich bei der Vergabe von Krediten an Unternehmensgründer sind. Es ist zu begrüßen, dass die Politik die schwierige Lage vieler Gründer und mittelständischer Unternehmen erkannt hat und versucht, mit der Einrichtung einer Mittelstandsbank gegenzusteuern. Sie sollte aber noch weitere Schritte ergreifen, um sicherzustellen, dass gute Gründungsprojekte mit ausreichend Kapital versorgt werden. Neben technologieorientierten Gründungen sind auch Kleinstgründungen generell nicht zu vernachlässigen. Sie können ebenfalls zur Schaffung von Arbeitsplätzen und der Entstehung einer „Kultur der Selbstständigkeit“ beitragen.

Die administrativen und steuerlichen Rahmenbedingungen für eine Unternehmensgründung lassen sich in Deutschland noch weiter verbessern. Bürokratische Hemmnisse sind zwar nicht derart hinderlich, wie es häufig dargestellt wird. Manche bürokratische Hemmnisse existieren nur in der Wahrnehmung potenzieller Gründer oder einschlägiger Interessenvertreter, nicht aber in der Realität. Nichtsdestotrotz wirken administrative Regelungen und bürokratische Auflagen abschreckend auf eine Reihe potenzieller Gründer. Einfachere administrative und besonders steuerrechtliche Regelungen könnten ein deutliches Signal setzen, dass die Politik gewillt ist, Unternehmensgründer zu entlasten. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch die Vorhersehbarkeit und Planbarkeit politischer Entscheidungen. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist anfangs oft mit Verlusten verbunden und rechnet sich erst nach einigen Jahren. Die Politik sollte daher Gründern glaubhaft vermitteln, dass sie auch in einigen Jahren noch gute Möglichkeiten für eine unternehmerische Tätigkeit in Deutschland vorfinden. Debatten über zukünftige Steuererhöhungen sind hingegen wenig förderlich.

Es sollte auch weiterhin zu den Zielen der Wirtschafts-, Bildungs- und Forschungspolitik gehören, durch direkte Unterstützung und/oder verbesserte Rahmenbedingungen die Entstehung neuer Unternehmen zu fördern. Dies gilt auch vor dem Hintergrund leerer öffentlicher Kassen. Natürlich sollten auch Programme der Gründungsförderung beständig auf ihre Zielerreichung und Effizienz geprüft werden. Bei der Evaluierung der Gründungsförderung ist allerdings zu bedenken, dass Unternehmensgründungen neben ihren unmittelbaren Beschäftigungseffekten auch langfristig positive Effekte haben.

Subventionen fließen heute nach wie vor zum größten Teil in etablierte Branchen. Die Förderung neuer Unternehmen ist sinnvoller, da hierdurch oft neue, aussichtsreiche Märkte erschlossen werden.

Es sei betont, dass GEM nur die Art und Anzahl von Gründungen erfasst, nicht deren wirtschaftlichen Erfolg. Politische Maßnahmen sollten beides berücksichtigen. Aktuelle empirische Studien mit älteren Gründungsdaten des IAB zeigen, dass ein negativer Zusammenhang zwischen der Gründungsquote und der Überlebensquote auf Ebene der Raumordnungsregionen besteht. In gründungsstarken Regionen verschwinden viele Gründungen auch vergleichsweise rasch wieder vom Markt. Da dieser Zusammenhang branchenspezifisch variiert, sollte es der Politik darauf ankommen, sektorale Akzente zu setzen, die sich an den Voraussetzungen in der betreffenden Region orientieren müssen. Grundsätzlich - und dies ist lange bekannt - hat nicht jede Gründung die gleiche volks- und regionalwirtschaftliche Relevanz: Die Konkurrenzsituation, das Branchenumfeld, aber auch die individuellen Ziele der Gründer (nicht jeder will überhaupt wachsen) beeinflussen u.a. den ökonomischen Erfolg und sind bei politischen Maßnahmen zu berücksichtigen.

Der Bericht der Hartz-Kommission greift einige Aspekte auf, die sich mit Resultaten des GEM 2002-Länderberichtes empirisch unterfüttern lassen. So ist es sinnvoll, „neue Arbeitsplätze durch Clusterbildung in regionalen Wirtschaftsräumen“ schaffen zu wollen, wie es der Hartz-Bericht vorschlägt. Der GEM-Bericht hat gezeigt, dass sich Gründungen ungleich im Raum verteilen. Noch stärker gilt das für die hier nicht explizit berücksichtigten wissensintensiven Gründungen. Die Betriebe in einem Cluster profitieren von der Nähe zu anderen Gründungen, so dass entsprechende politische Unterstützung ökonomisch zielführend wäre. Es kann zudem für Deutschland gezeigt werden, dass in Regionen, die Eigenschaften räumlich-sektoraler Cluster aufweisen, Gründungsaktivitäten häufiger sind als in den übrigen Regionen. Die Politik sollte daher ihre Anstrengungen forcieren, um intraregionale Netzwerke von und zugunsten von Gründern oder Gründungswilligen zu initiieren. Programme wie Exist, aber auch InnoRegio gehen einen richtigen Weg. Sowohl Bundesprogramme mit regionalem Fokus als auch Programme der Bundesländer sowie aus den Regionen selbst heraus können helfen; sie müs-

sen allerdings gut koordiniert und aufeinander abgestimmt sein. Auch hier gilt: Deutschland braucht nicht mehr diesbezügliche Programme, sondern Hartnäckigkeit und Nachhaltigkeit bei der Umsetzung.

„Necessity“-Gründungen, deren Anteil sich in Zeiten der aktuellen ökonomischen Krise absolut und relativ verglichen mit „Opportunity“-Gründungen erhöht, erfordern eine spezielle und besonders umfangreiche Unterstützung seitens der Politik. Den von der Hartz-Kommission empfohlenen KompetenzCentern kommt in diesem Zusammenhang insbesondere in den ostdeutschen Regionen eine große Bedeutung zu. Die KompetenzCenter könnten die Gründungsintensität generell erhöhen und vor allem den Anteil der „Opportunity“-Gründungen steigern. Bislang (und dies dürfte sich so rasch nicht ändern) ist im Osten der Anteil der Gründungen aus Mangel an sonstigen Erwerbsalternativen bei relativer Sichtweise deutlich höher als im Westen.

Schließlich sind die neuen Instrumente der „Ich-AG“ und der „Familien-AG“ sowie der damit verbundenen Mini-Jobs in ihrer im Dezember 2002 modifizierten Form grundsätzlich zu begrüßen. Sie können zumindest potenziell zu einer Reduzierung der volkswirtschaftlichen Schäden durch Schwarzarbeit beitragen. Zugleich stellen sie - im Falle der ersten beiden genannten Instrumente - einen legalen Einstieg in die Teil- und spätere möglicherweise vollwertige Selbstständigkeit ehemals Arbeitsloser dar. Da die älteren Versuche der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, zum Beispiel das Überbrückungsgeld, zumindest aus Sicht der Geförderten so erfolglos nicht waren, kann es sinnvoll sein, diesen Teil der ‚Necessity‘-Gründer zu unterstützen, zumal er in Deutschland im internationalen Vergleich quantitativ nicht zu vernachlässigen ist.

Vor übertriebenen Hoffnungen auf kurzfristig spürbare Wirkungen auf dem Arbeitsmarkt sei aber gewarnt: Weder wird die Zahl der Arbeitslosen schnell dadurch verringert werden, dass viele gründen, noch werden die Gründungen überproportional wachsen und so Beschäftigung generieren. Gleichwohl kann - so die Resultate anderer GEM-Länder - die Verbesserung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch die Politik auf Bundes- und regionaler Ebene dazu beitragen, dass sich über die Zunahme der Gründungen auch positive Beschäftigungswirkungen ergeben.

Anhang 1: Konzept, Methode und Daten von GEM 2002

Das GEM-Modell

Der theoretische Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors wird durch das GEM-Modell gebildet (vgl. Abb. 2.2). Das Modell beschreibt Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land sowie den Zusammenhang von Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum. Berücksichtigt werden verschiedene Variablengruppen, die sich untereinander beeinflussen und in ihrer Gesamtheit das wirtschaftliche Wachstum eines Landes bestimmen.

Ausgangspunkt des Modells ist der allgemeine soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes, welcher u.a. durch die demographische Struktur, den Bildungsstand sowie das politische System gebildet wird. Vor dem Hintergrund dieses Kontextes haben sich in jedem Land jeweils eigene allgemeine sowie gründungsbezogene Rahmenbedingungen herausgebildet. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen umfassen Faktoren wie die Offenheit der Volkswirtschaft und die Struktur von Finanz- und Arbeitsmärkten. Bei diesen Faktoren handelt es sich allgemein um Einflussfaktoren wirtschaftlichen Handelns, welche damit auch Unternehmensgründungen steuern. Für Gründungen sind allerdings insbesondere die bereits genannten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen relevant. Diese umfassen eine breite Palette an Faktoren, auf die Unternehmensgründer angewiesen sind und welche für Gründungen förderlich oder hinderlich sein können. Hierzu zählen die Finanzierungsbedingungen für Gründer, Steuern, Regulierungen und die Art und Ausgestaltung von Förderprogrammen. Diese und weitere Faktoren werden im Kapitel 4 dieses Berichts untersucht.

Sowohl allgemeine nationale Rahmenbedingungen als auch gründungsbezogene Rahmenbedingungen üben einen Einfluss auf Gründungschancen und Gründungspotenziale und damit auch auf das Gründungsgeschehen aus. Mit dem Begriff „Gründungschancen“ ist gemeint, inwieweit sich durch das Zusammenwirken der verschiedenen Rahmenbedingungen in einem Land Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen bieten. Diese Möglichkeiten können z.B. in Form von Marktlücken

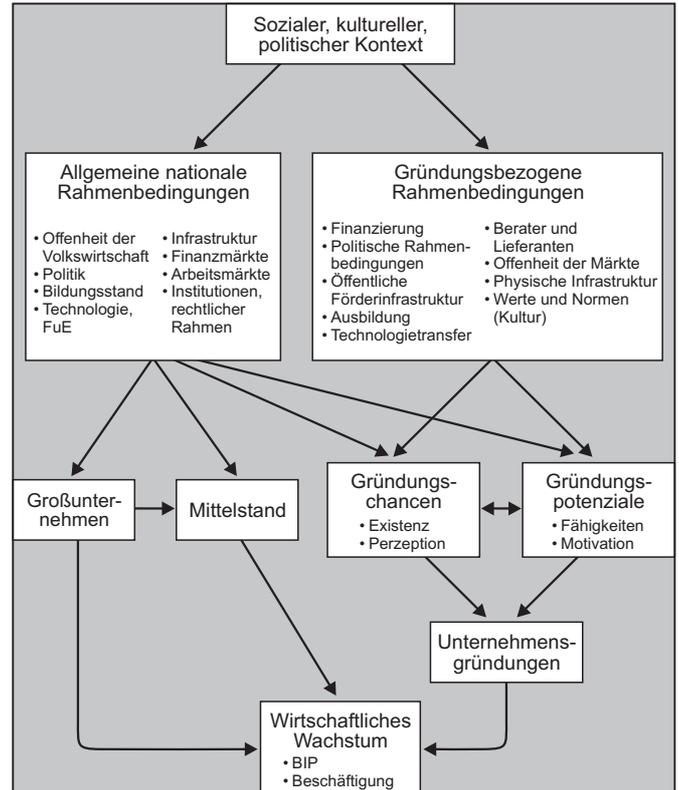


Abb. A1: Das GEM-Modell

oder Ideen für neue Produkte oder Dienstleistungen bestehen. Der Begriff der Gründungspotenziale beschreibt, in welchem Umfang Personen die nötigen Fähigkeiten und die Motivation besitzen, bestehende Gründungschancen zu nutzen, also ein Unternehmen zu gründen. Aus dem Zusammenspiel von Gründungschancen und Gründungspotenzialen ergibt sich die tatsächliche Gründungsdynamik. Wirtschaftliches Wachstum wird einerseits davon beeinflusst, in welchem Maße bestehende mittelständische oder große Unternehmen expandieren, schrumpfen oder schließen und andererseits davon, in welchem Umfang neue Unternehmen auf den Markt treten.

Zusammenfassend läßt sich sagen, dass das GEM-Modell eine breite Palette von Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land berücksichtigt. Sowohl explizit ökonomische als auch soziale, kulturelle und psychologische Determinanten werden erfasst. Das GEM-Modell wurde 1999 erstmals empirisch getestet und hat sich im Wesentlichen bewährt. Es wurde daher auch in den Folgejahren jeweils nur mit geringfügigen Veränderungen erneut verwendet.

Die empirische Basis des GEM-Projektes

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten sowie Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich GEM im wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil von GEM liegt darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 37 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern gleich und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Anschluss kurz dargestellt:

Bevölkerungsbefragung

Ein wichtiger Baustein der GEM-Untersuchung ist die Befragung einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Ziel dieser Befragung ist es, zu ermitteln, in welchem Umfang sich Personen an Gründungsaktivitäten beteiligen und welche Einstellung sie gegenüber gründungsbezogenen Themen vertreten. In jedem der beteiligten Länder wurde hierzu im Sommer 2002 eine repräsentative Bürgerbefragung durchgeführt, welche mit wenigen Ausnahmen in telefonischer Form stattfand. Lediglich in einzelnen Ländern wie z.B. Indien lässt sich anhand einer Telefonbefragung kein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung befragen, weswegen hier andere Erhebungsverfahren gewählt wurden.

Der Stichprobenumfang beträgt in allen Ländern mindestens 2000 Personen. In Deutschland wurden in diesem Jahr - ähnlich wie in den Vorjahren - deutlich mehr Personen befragt, um die Repräsentativität der Erhebung noch weiter zu steigern und um auch regional differenzierte Analysen zu ermöglichen. In diesem Jahr beträgt der Stichprobenumfang 15.000 Personen. Die Befragung wurde in allen Ländern von international renommierten Marktforschungsinstituten durchgeführt. In Deutschland hat diese Aufgabe wie bereits im Vorjahr TNS (Taylor

Nelson Sofres) Emnid übernommen. Der Datensatz aus der Bürgerbefragung wird sowohl vom internationalen Koordinationsteam als auch vom jeweiligen nationalen GEM-Team ausgewertet.

Expertenbefragung

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM-Projektes auch eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese Expertenbefragung dient insbesondere dazu, eine Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen zu erhalten. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren im jeweiligen Land Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, welche also ein Land "entrepreneurial" machen. Die befragten Experten werden in allen Ländern nach einem einheitlichen Schlüssel ausgewählt. Es handelt sich um Personen aus Unternehmen, Wissenschaft, Verbänden, Banken und Beratungsfirmen, die sich intensiv mit Gründungen beschäftigen und einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen. Die Expertenbefragung wurde in allen Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführt. Lediglich in Italien, Polen und Russland fanden 2002 keine Expertenbefragungen statt, so dass diese im internationalen Vergleich nicht berücksichtigt werden konnten.

Insgesamt wurden in diesem Jahr in Deutschland 49 weibliche und männliche Gründungsexperten aus ganz unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik befragt. Alle Personen haben einen standardisierten Fragebogen ausgefüllt, der in der jeweiligen Landessprache in allen beteiligten GEM-Ländern verwendet wurde und damit einen internationalen Vergleich zulässt. Darüber hinaus wurde mit knapp der Hälfte der Experten noch einstündige Interviews geführt, um Hintergrundinformationen zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und zu Besonderheiten des Gründungssektors in Deutschland zu erhalten.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

Durch das GEM-Koordinationsteam werden sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen zusammengetragen. Verwendung finden international verfügbare und vergleichbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD.

Anhang 2: Die Gründungsquoten der GEM-Länder 2002

Land	Nascent Entrepreneurs	Young Entrepreneurs	TEA	TEA-Opportunity	TEA-Necessity
Argentinien	8,52	6,20	14,15	6,77	7,13
Australien	3,76	5,22	8,68	6,69	1,53
Belgien	2,13	1,08	2,99	1,99	0,27
Brasilien	5,69	8,46	13,53	5,78	7,50
Chile	10,40	5,49	15,68	8,35	6,74
China	5,54	7,41	12,34	5,61	6,97
Dänemark	3,63	3,12	6,53	5,90	0,43
Deutschland	3,51	2,07	5,16	3,92	1,15
Finnland	2,68	2,06	4,56	3,88	0,33
Frankreich	2,40	0,86	3,20	2,84	0,09
Großbritannien	2,49	3,05	5,37	4,38	0,69
Hongkong	2,04	1,40	3,44	2,25	1,19
Indien	10,89	7,45	17,88	12,42	5,04
Irland	5,66	4,20	9,14	7,77	1,38
Island	5,65	6,23	11,32	8,62	0,92
Israel	3,36	3,88	7,06	5,22	1,40
Italien	3,74	2,35	5,90	3,34	0,53
Japan	0,87	1,04	1,81	1,24	0,51
Kanada	5,94	3,58	8,82	7,36	1,10
Kroatien	2,81	0,94	3,62	2,18	0,85
Mexiko	9,18	3,22	12,40	8,28	2,70
Neuseeland	9,13	6,06	14,01	11,57	2,25
Niederlande	2,57	2,09	4,62	4,03	0,50
Norwegen	5,23	4,40	8,69	7,42	0,37
Polen	3,67	0,77	4,44	2,84	1,27
Russland	1,09	1,54	2,52	1,90	0,56
Schweden	1,80	2,51	4,00	3,33	0,67
Schweiz	4,44	3,26	7,13	6,03	0,87
Singapur	4,03	2,03	5,91	4,94	0,86
Slowenien	3,28	1,53	4,63	3,26	1,37
Spanien	2,24	2,54	4,59	3,42	1,02
Südafrika	4,71	2,00	6,54	3,30	2,38
Südkorea	5,85	9,29	14,52	8,55	4,12
Taiwan	1,28	3,08	4,27	3,33	0,71
Thailand	11,63	8,40	18,90	15,31	3,35
Ungarn	3,49	3,62	6,64	4,00	2,11
USA	7,09	4,57	10,51	9,11	1,15

Nascent Entrepreneurs: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt haben.

Young Entrepreneurs: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die Inhaber bzw. Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Total Entrepreneurial Activity: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind.

Opportunity Entrepreneurship: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind und sich selbstständig gemacht haben oder machen wollen, um eine Geschäftsidee auszunutzen.

Necessity Entrepreneurship: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind und sich selbstständig gemacht haben oder machen wollen, weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002

© Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Sternberg, R., Bergmann, H., 2002

Anhang 3: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

Gesamt-rang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	A1	
	Rahmenbedingungen (Indizes)														Unterstützung für Gründungen von Frauen	
USA (1)	9	1	-	3	3	4	1	13	14	1	4	2	2	1	USA	--
Kanada (2)	4	3	7	1	1	1	13	1	33	-	24	1	1	2	Kanada	--
Taiwan (3)	5	9	19	9	2	9	2	5	1	2	9	6	15	15	Taiwan	2
Singapur (4)	2	10	4	6	7	26	8	4	19	13	2	15	5	6	Singapur	13
Hongkong (5)	12	16	15	2	19	8	4	22	8	3	1	4	12	7	Hongkong	1
Neuseeland (6)	10	19	3	13	11	5	10	8	13	6	10	13	3	23	Neuseeland	5
Irland (7)	1	6	12	30	10	11	6	3	29	7	6	5	8	18	Irland	14
Niederlande (8)	11	2	5	15	26	3	3	21	31	12	16	7	7	14	Niederlande	17
Finnland (9)	6	5	6	8	4	14	22	11	22	18	7	16	20	20	Finnland	7
Australien (10)	22	12	1	12	20	7	5	20	20	11	18	10	4	24	Australien	9
Schweiz (11)	14	22	2	4	8	18	7	23	21	21	8	17	29	5	Schweiz	30
Deutschland (12)	3	7	8	11	14	15	16	16	17	19	20	22	22	25	Deutschland	26
Island (13)	20	28	14	23	12	6	21	15	7	5	3	24	17	21	Island	6
Dänemark (14)	7	4	16	16	22	16	14	10	24	31	19	9	13	29	Dänemark	11
Großbritannien (15)	17	18	9	20	27	10	12	7	27	14	14	21	10	27	Großbritannien	16
Frankreich (16)	8	24	21	7	5	20	28	2	32	32	5	12	33	16	Frankreich	23
Chile (17)	29	25	17	5	18	2	30	25	34	24	13	3	21	3	Chile	15
Israel (18)	16	13	29	24	9	23	9	32	30	4	31	8	16	11	Israel	27
Belgien (19)	31	8	13	25	15	13	11	27	15	26	32	14	25	4	Belgien	25
Spanien (20)	15	21	23	26	6	19	27	14	25	27	12	27	18	19	Spanien	22
Südkorea (21)	23	31	22	21	16	25	20	18	2	9	17	28	24	31	Südkorea	31
China (22)	19	33	25	19	13	17	26	19	4	8	11	33	26	34	China	8
Schweden (23)	21	20	10	14	24	12	17	31	23	33	25	20	19	22	Schweden	10
Norwegen (24)	13	32	11	10	23	21	15	33	28	25	22	11	27	30	Norwegen	3
Südafrika (25)	33	26	20	22	31	30	19	9	18	15	23	23	28	8	Südafrika	18
Thailand (26)	27	17	32	18	32	31	23	17	5	10	15	31	23	28	Thailand	4
Ungarn (27)	25	15	26	34	28	28	34	29	12	16	26	25	6	13	Ungarn	28
Mexiko (28)	24	29	30	33	29	24	25	12	16	17	27	26	14	12	Mexiko	21
Indien (29)	26	14	31	29	21	22	18	24	26	20	21	18	32	17	Indien	29
Slowenien (30)	28	30	18	27	33	27	33	30	11	28	28	30	9	9	Slowenien	12
Argentinien (31)	34	34	33	17	34	29	32	34	9	22	34	19	11	10	Argentinien	20
Japan (32)	30	27	24	31	17	32	24	6	3	30	30	34	34	32	Japan	32
Brasilien (33)	18	23	27	28	25	33	31	28	10	23	33	29	30	26	Brasilien	19
Kroatien (34)	32	11	28	32	30	34	29	26	6	29	29	32	31	33	Kroatien	24

- A: Öffentliche Förderinfrastruktur
- B: Finanzierung 1: Fremd- bzw. Eigenkapital
- C: Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)
- D: Physische Infrastruktur
- E: Wissens- und Technologietransfer
- F: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren
- G: Finanzierung 2: VC, Privatinvestoren und IPO
- H: Politik 1: Priorität und Engagement

- I: Marktoffenheit 1: Marktveränderung
- J: Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)
- K: Politik 2: Regulierung, Steuern
- L: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen
- M: Gründungsbezogene Ausbildung 1: Schule
- N: Gründungsbezogene Ausbildung 2: Hochschule
- A1: Unterstützung für Gründungen von Frauen

Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in i.d.R. 34 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2002

© Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Sternberg, R., Bergmann, H., 2002

Anhang 4: Bisherige Publikationen zu GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 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.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.

Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma. (Langfassung, nur im Buchhandel erhältlich)
- GEM 2000 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).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Länderberichte anderer Länder

Eine komplette Auflistung aller Länderberichte der jeweiligen Jahre würde diesen Rahmen sprengen. Fast alle GEM-Länderberichte sind verfügbar unter: www.gemconsortium.org

Anhang 5: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2002: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Projekt Direktoren	Babson College, London Business School William D. Bygrave, Michael Hay Sponsor: Ewing Marion Kauffman Foundation
GEM Projekt Koordinator	Babson College, London Business School Paul D. Reynolds The Laing Family, Charitable Settlement
GEM Koordinations- team	Babson College, London Business School Paul D. Reynolds, William D. Bygrave, Marcia Cole, Erkko Autio, Marc Cowling, Natalie De Bono, Michelle Hale, Michael Hay, Stephen Hunt, Isabelle Servais, Shu Lyn Emily Ng, Kola Azeez, Thomas Bailey, Veronica Ayi-Bonte, Matthew Freegard, Anwen Garston, Ruth Lane Sponsor: David Potter Foundation, Anonymous Foundation Fellow
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Hector Rocha, Florencia Paolini Sponsor: IAE Management and Business School, HSBC Private Equity Latin America
Australien	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology Kevin Hindle, Susan Rushworth, Deborah Jones Sponsor: Sensis Pty Ltd
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School, Universiteit Gent Sophie Manigart, Bart Clarysse, Hans Crijns, Dirk De Clercq, Nico Vermeiren, Frank Verzele Sponsor: Vlerick Leuven Gent Management School Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (Vlaamse Gemeenschap)
Brasilien	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná Fulgêncio Torres Viruel, Maria José R. Pontoni, Marcos Mueller Schlemm, Simara Maria S. S. Greco, Joana Paula Machado, Nerio Aparecido Cardoso, Daniele de Lara Sponsor: IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná, SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Chile	ESE - Universidad de Los Andes Alfredo Enrione, Jon Martinez, Alvaro Pezoa, Gerardo Marti, Nicolas Besa, Fernando Suarez Sponsor: ESE Business School - Universidad de los Andes, ING Group, ADIMARK, Banco de Crédito e Inversiones, Price Waterhouse Coopers
China	Tsinghua University Jian Gao, Fang Liu, Yanfu Jiang, Yuan Cheng, Biao Jia, Qung Qiu, Zhiqiang Chen, Zhenglei Tang, Hejun Xu, Jun Yang, Jianfei Wang, Tan Li, Robert Eeng Sponsor: National Entrepreneurship Research Center of Tsinghua University, Asian Institute of Babson College
Dänemark	University of Southern Denmark, Centre for Small Business Studies Mick Hancock, Torben Bager, Lone Toftild Sponsor: Erherva-og Boligstyrelsen, Ernst & Young (Denmark), Karl Petersen og Hustrus Industrifond, Danfoss Vækstfonden
Deutschland	Universität zu Köln, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut Rolf Sternberg, Heiko Bergmann Sponsor: Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Ernst & Young AG
Finnland	Helsinki University of Technology Erkko Autio, Pia Arenius, Anne Kovalainen Sponsor: Ministry of Trade and Industry
Frankreich	EM Lyon Daniel Evans, Isabele Servais, Aurélien Eminent, Loic Maherault Sponsor: Chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre

Großbritannien	<p>London Business School Rebecca Harding, Niels Billou, Michael Hay Sponsor: Small Business Service, Barclays Bank, The Work Foundation, South East of England Development Agency, One North East, InvestNI, Entrepreneurial Working Party, Ernst & Young</p>
GB-Schottland	<p>University of Strathclyde, Heriot Watt University Jonathan Levie, Colin Mason, Wendy Mason, Laura Galloway Sponsor: Hunter Centre for Entrepreneurship, Heriot Watt University</p>
GB-Wales	<p>University of Glamorgan & University of Wales, Bangor David Brooksbank, Dylan Jones-Evans Sponsor: Welsh Development Agency</p>
Hong Kong	<p>The Chinese University of Hong Kong Bee-Leng Chua, David Ahlstrom, Kevin Au, Cheung-Kwok Law, Chee-Keong Low, Shige Makino, Hugh Thomas Sponsor: Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government SAR, Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong, Chinese Executives Club, Hong Kong Management Association</p>
Indien	<p>Indian Institute of Management, Bangalore Mathew J. Manimala, Malathi V. Gopal, Mukesh Sud, Ritesh Dhar Sponsor: N.S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore</p>
Irland	<p>University College, Dublin Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Frank Roche Sponsor: Enterprise Ireland</p>
Island	<p>Reykjavik University Agnar Hansson, Rögnvaldur Sæmundsson, Halla Tómasdóttir, Guðrún Mjöll Sigurðardóttir, Lúðvík Elíasson, Gylfi Zoëga Sponsor: Reykjavik University, Central Bank of Iceland, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office</p>
Israel	<p>Tel Aviv University Miri Lerner, Yehushua Hendeles Sponsor: HTMS – The High-Tech School of Management, Tel-Aviv University, Robert Faktor, The Evens Foundation</p>
Italien	<p>Babson College (USA) Maria Minniti Sponsor: W. Glavin Center for Entrepreneurial Leadership at Babson College</p>
Japan	<p>Keio University, University of Marketing & Distribution Sciences Tsuneo Yahagi, Takehiko Isobe Sponsor: Monitor Company</p>
Kanada	<p>York University, École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC-Montréal) Rein Peterson, Nathaly Riverin, Robert Kleiman Sponsor: Développement Économique Canada, Québec, Industry Canada, Small Business Policy Branch, Anne & Max Tanenbaum, Chair, Schulich School of Business, York University Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunters, HEC Montréal</p>
Kroatien	<p>SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb and Faculty of Economics, University of J. J. Strossmayer, Osijek Slavica Singer, Sanja Pfeifer, Natasa Sarlija, Suncica Oberman Sponsor: Faculty of Economics, University of J.J. Strossmayer, Osijek Open Society Institute, Croatia Ministry of Crafts, Small and Medium Enterprises, Zagreb, SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb</p>
Korea	<p>Soongsil University Yun Jae Park, Hyun Duck Yoon, Young Soo Kim Sponsor: BK21 Ensb Program</p>
Mexiko	<p>ITESM-EGADE Marcia Campos, Elvira E. Naranjo Priego Sponsor: EGADE, ITESM Graduate School of Business Administration and Leadership</p>

Neuseeland	<p>New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship, UNITEC Institute of Technology Howard Frederick, Peter Carswell, Ella Henry, Andy Pivac, Judy Campbell, Paul Woodfield, Vance Walker, Helen Mitchell Sponsor: Ministry of Economic Development, UNITEC School of Management & Entrepreneurship, Bartercard New Zealand Ltd, Enterprise North Shore, North Shore City, Enterprise Waitakere, Espy Magazine - The Entrepreneur's Bible, Manukau City Council, Te Puni Kokiri / Ministry of Maori Development, Venture Taranaki</p>
Niederlande	<p>EIM Business & Policy Research Sander Wennekers, Niels Bosma, Arnoud Muizer, Ro Braaksma, Heleen Stigter, Roy Thurik Sponsor: Dutch Ministry of Economic Affairs</p>
Norwegen	<p>Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Erlend Bullvåg, Svern Are Jenssen, Elin Oftedal, Eirik Pedersen Sponsor: Ministry of Trade and Industry, Bodø Graduate School of Business, Kunnskapsparken AS Bodø, Center for Innovation and Entrepreneurship</p>
Polen	<p>Kein Länderteam 2002. Datenerhebung erfolgte über das GEM-Koordinationsteam</p>
Russland	<p>Kein Länderteam 2002. Datenerhebung erfolgte über das GEM-Koordinationsteam</p>
Schweden	<p>ESBRI – Entrepreneurship and Small Business Research Institute Magnus Aronsson, Helene Thorgrimsson Sponsor: Confederation of Swedish Enterprise, Ministry of Industry, Employment and Communications, Swedish Business Development Agency, Swedish Institute for Growth Policy Studies, ITPS</p>
Schweiz	<p>HEC - Lausanne Switzerland, IMD, CERN-Geneva, St Gallen University Bernard Surlemont, Benoit Leleux, Georges Haour, Erkko Autio, Thierry Volery Sponsor: Chambre Vaudoise du Commerce et de l'Industrie (CVCI), Renaissance PME, Réseau Suisse d'Innovation (RSI-SNI)</p>
Singapur	<p>National University of Singapore Poh Kam Wong, Finna Wong, Lena Lee Sponsor: Economic Development Board of Singapore</p>
Slowenien	<p>Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Matej Rus, Dijana Mocnik, Karin Širec – Rantaša, Polona Tominc, Miroslav Glas, Viljem Pšenický Sponsor: Ministry of Education, Science and Sports, Ministry of the Economy, Small Business Development Center, Finance - Slovenian Business Daily</p>
Spanien	<p>Instituto de Empresa Alicia Coduras Martinez, Rachida Justo, Julio DeCastro, Joseph Pistrui Sponsor: NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business</p>
Südafrika	<p>Graduate School of Business, University of Cape Town Mike Herrington, Mary-Lyn Foxcroft, Jacqui Kew, Nick Segal, Eric Wood Sponsor: Liberty Group, Standard Bank, South African Breweries, Khula Enterprise Finance, Ntsika Enterprise Promotion Agency</p>
Taiwan	<p>National Taiwan University Chen-en Ko, Jennifer Hui-ju Chen, Hsiu-te Sung, Chien-chi Tseng Sponsor: Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs</p>
Thailand	<p>College of Management, Mahidol University (CMMU) Brian Hunt, Thanaphol Virasa, Sirin Chantchitsophon, Rossukhon Numdaeng, Suphanee Leardviriyasak Sponsor: College of Management Mahidol University (CMMU)</p>
Ungarn	<p>University of Pécs, University of Baltimore (USA) László Szerb, Zoltán Acs, Attila Varga, József Ulbert, Éva Bodor Sponsor: University of Pécs, Ministry of Economic Affairs, University of Baltimore (USA), REORG Gazdasági és Pénzügyi Rt</p>
USA	<p>Babson College Andrew Zacharakis, Heidi Neck, William D. Bygrave, Paul D. Reynolds Sponsor: Ewing Marion Kauffman Foundation</p>