

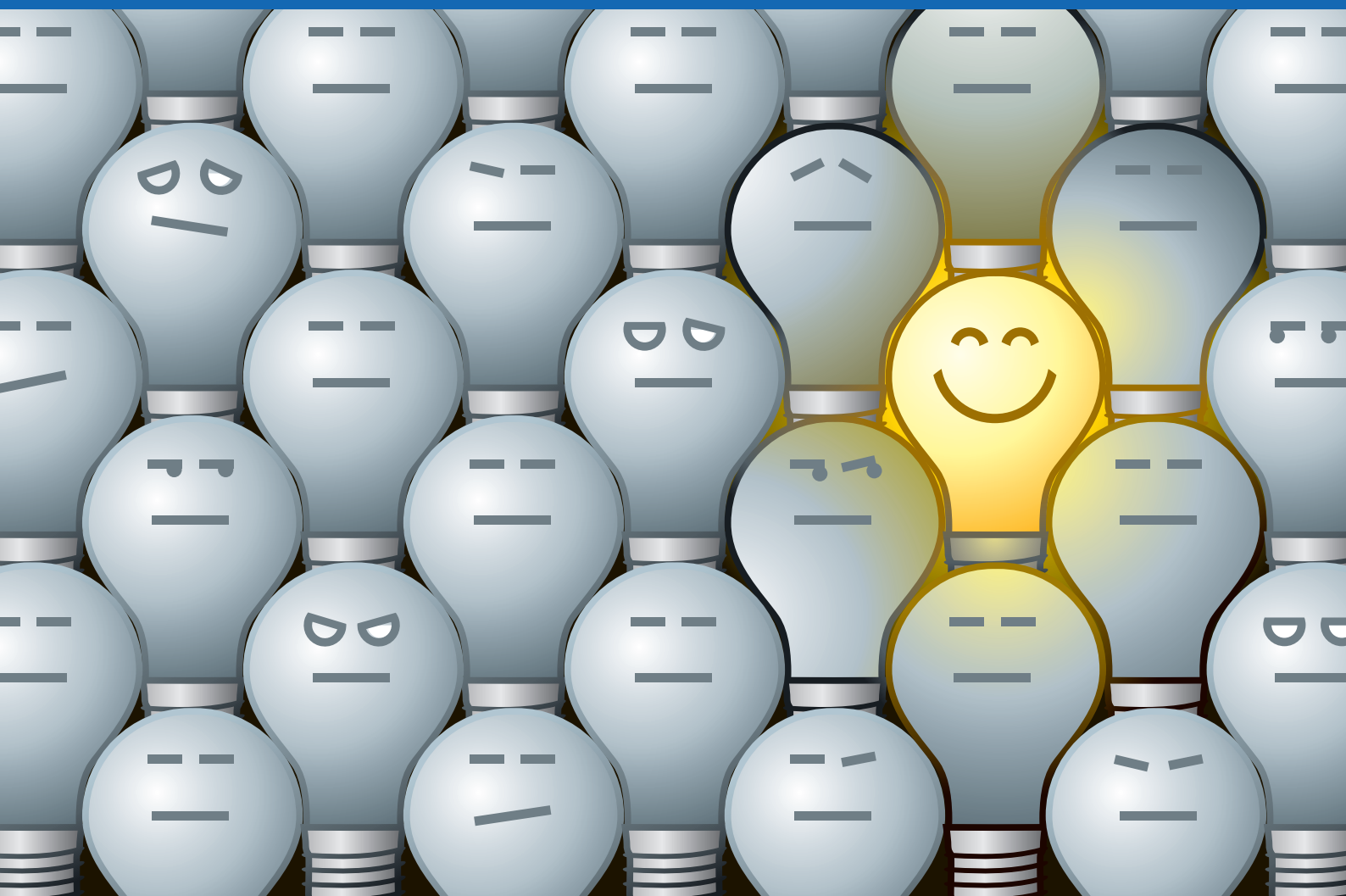


Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

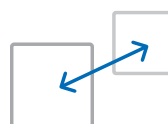
Länderbericht Deutschland 2012

Sternberg, Rolf · Vorderwülbecke, Arne · Brixy, Udo



Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2012

Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Arne Vorderwülbecke

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Hannover / Nürnberg, April 2013

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
Brixy, U.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.

Kontaktadressen:

Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
Leibniz Universität Hannover
Schneiderberg 50, 30167 Hannover
Telefon: 0511-762-4496
Fax: 0511-762-3051
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de
Internet: <http://www.wigeo.uni-hannover.de>

Institut für Arbeitsmarkt- und
Berufsforschung (IAB)
Regensburger Str. 104, 90478 Nürnberg
Telefon: 0911-179-3254
Fax: 0911-179-3297
E-Mail: udo.brixy@iab.de
Internet: <http://www.iab.de>

Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg



Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998 (seit 2005 gemeinsam mit Udo Brixy). Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

Arne Vorderwülbecke



Seit 2010 wissenschaftlicher Mitarbeiter, Doktorand und Dozent am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Studium der Geographie an der Leibniz Universität Hannover und der Universidade de Lisboa.

Udo Brixy



© IAB

Leiter des GEM-Länderteams (zusammen mit Rolf Sternberg). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) und Department für Geographie der Ludwig-Maximilians Universität München. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn. Stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Regionale Arbeitsmärkte am IAB.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 60 Gründungsexperten sowie den 4.300 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2012 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral gesammelt und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten tragen die Autoren.

Inhaltsverzeichnis

1	Zentrale Ergebnisse.	6
2	Was ist GEM?	7
	Ziele und Organisation des GEM	7
	Neues aus dem deutschen GEM-Team	8
3	Wie viel wird gegründet?	9
	Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder	9
	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland	10
	Nascent Entrepreneurs im internationalen Vergleich	11
4	Wer gründet?	12
	TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht im internationalen Vergleich	12
	Die deutsche TEA-Quote nach Geschlecht im Zeitvergleich	13
5	Warum wird gegründet?	14
	Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich	14
	Opportunity-Gründungen in Deutschland im Zeitvergleich	15
	Die Einschätzung der Gründungschancen im internationalen Vergleich	16
	Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in Deutschland im Zeitvergleich	17
6	Was wird gegründet?	18
	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen im internationalen Vergleich	18
	Die Einschätzung der Technologieintensität der Gründungen im internationalen Vergleich	19
7	In welchem Kontext wird gegründet?	20
	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland	20
	Hemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit	21
	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich	22
	Die gesellschaftlichen Werte und Normen im Detail	23
	Wissens- und Technologietransfer im Detail	24
8	Wichtigste Befunde und politische Implikationen	25
	Anhang 1: GEM 2012 – Konzept, Methodik, Daten	26
	Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen	28
	Zitierte Literatur	29
	GEM-Publikationen	30
	Am GEM beteiligte Länder	31

Titelbild: © istockphoto.com / SaulHerrera

Layout: Anne-Kathrin Ittmann

Abbildungen: Stephan Pohl



1 Zentrale Ergebnisse

Der 13. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2012. Er vergleicht zudem Deutschland mit anderen GEM-Ländern und mit den Daten der Vorjahre. Die Analyse basiert auf einer repräsentativen Stichprobe von 4.300 telefonischen Personenbefragungen aus dem Frühsommer 2012. Sie wurden ergänzt durch 60 Experteninterviews. Für den internationalen Vergleich wurden Befragungsdaten von knapp 199.000 Bürgern sowie 2.782 Experten aus 69 Ländern desselben Jahres genutzt.

Wie viel wird gegründet?

Insgesamt versuchten zum Zeitpunkt der Befragung 5,3% der erwachsenen Deutschen aktiv ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder waren Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 1/2 Jahre war (Gründer junger Unternehmen). Bei dieser Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA-Quote) belegt Deutschland Rang 20 unter 24 innovationsbasierten und somit vergleichbaren Ländern. Die TEA-Quote liegt auf dem Niveau des Vorjahres und damit deutlich höher als in den Jahren vor 2010.

Wer gründet?

Das Geschlecht gehört zu den soziodemographischen Merkmalen mit starkem Einfluss auf die Gründungsneigung. In Deutschland liegt die TEA-Quote unter Männern bei 7,2%, bei Frauen lediglich bei 3,5%. Bei der Relation beider Quoten belegt Deutschland Rang 15, wenn man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung als Kriterium wählt. Während die männliche TEA-Quote seit 2008 kontinuierlich steigt, stagniert jene der Frauen.

Warum wird gegründet?

Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen

(4,1% aller 18-64-Jährigen), sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (1,2%). Das letztgenannte Gründungsmotiv wird allerdings in Deutschland verglichen mit anderen Ländern relativ oft genannt. Die Gründungsmotive unterscheiden sich zwischen Männern und Frauen nicht signifikant.

Erfreulich ist, dass der Anteil der wachstumsstärkeren Opportunity-Gründer in Deutschland an allen Gründern seit 2009 jährlich ansteigt und 2012 den höchsten Wert seit Beginn der GEM-Datenreihe erreicht.

Was wird gegründet?

Gründung ist nicht gleich Gründung. Junge Unternehmen, deren Gründer wachsen wollen und das notwendige Potential besitzen, erzeugen andere ökonomische Wirkungen als junge Unternehmen, deren Gründer weder wachsen wollen noch die dafür notwendigen Voraussetzungen besitzen. Auch diesbezüglich lässt der aktuelle Länderbericht für Deutschland Positives erwarten. Im internationalen Vergleich wollen die Gründer in Deutschland zukünftig relativ viele Personen beschäftigen (mind. zehn Personen fünf Jahre nach der Gründung) und vergleichsweise häufig die aktuelle Beschäftigtenzahl in diesem Zeitraum um mindestens 50 Prozent erhöhen. Der sich darin äußernde Optimismus der Gründer ist erfreulich. Natürlich dürfen die Aussagen nicht als Beleg für tatsächliche Beschäftigtenzahlen in den kommenden fünf Jahre fehlinterpretiert werden.

Trotzdem stimmt der hohe Anteil der zuvor beschriebenen Gründer optimistisch, weil solche Gründer oft mehrere wachstumsfördernde Merkmale aufweisen: sie kennen häufiger andere Gründer, sie leben häufiger in Haushalten mit einem relativ hohen Einkommen, sie gründen eher zur Ausnutzung einer Marktchance und sind häufiger Hightech-Gründer.

In welchem Kontext wird gegründet?

Positiv hat sich auch ein Teil des Gründungsklimas entwickelt: 2012 sehen knapp 35% der Befragten gute Gründungschancen (Rang 7). Allerdings glauben nur 37% der befragten 18-64-Jährigen über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen (Rang 13). Die befragten Gründungsexperten bewerten 2012 insbesondere die physische Infrastruktur, die öffentlichen Förderprogramme und den Schutz geistigen Eigentums sehr positiv. Die Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland liegen in der schulischen und außerschulischen Vorbereitung auf unternehmerische Selbstständigkeit sowie beim Arbeitskräfteangebot für neue Unternehmen. Im internationalen Vergleich derartiger Rahmenbedingungen ist Deutschland überwiegend gut positioniert. Es fällt auf, dass in Deutschland die für das Gründen sehr wichtigen Rahmenbedingungen (z.B. Ausbildung) häufig als schlecht bewertet werden, während positive Urteile eher auf weniger wichtige Rahmenbedingungen (z.B. physische Infrastruktur) entfallen.

Was kann die Politik tun?

Die Autoren empfehlen, an einer aktiven Gründungsförderpolitik von Bund, Ländern und Kommunen festzuhalten. Die Gründungslücke gegenüber vielen vergleichbaren Ländern besteht weiterhin, könnte aber mittelfristig durch eine stärkere Betonung unternehmerischer Selbstständigkeit in der Ausbildung in Schulen und Universitäten verringert werden. Zudem könnte der Ausbau familienbezogener Infrastruktur zur besseren Vereinbarkeit von selbstständiger beruflicher Tätigkeit und Kindererziehung beitragen und dadurch mehr Frauen zur Gründung eines eigenen Unternehmens ermutigen.

2 Was ist GEM?

Ziele und Organisation des GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das jetzt 14 Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die Adresse politischer Entscheidungsträger. 1999 erschienen erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor (vgl. auch www.gemconsortium.org).

Das empirische Fundament des GEM bilden zwei jährliche Erhebungen: eine telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bieten Reynolds et al. (2005) sowie Bosma et al. (2012) mit Hinweisen zu den seitdem erfolgten methodischen Änderungen. Die Zahl der am GEM teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich auf 69 Länder im Jahr 2012 erhöht. Insgesamt haben bislang über alle Jahre gut 80 verschiedene Staaten am GEM partizipiert, die große Mehrzahl der Länder mehr als fünf Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 571 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragungen und 457 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Wichtigste Gremien im GEM-Forschungskonsortium sind die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) und das Research Committee. GERA fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der

Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen; Sitz ist Genf. Die AGNT ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das GEM Research Committee mit seinem Direktor. Das internationale GEM-Konsortium und seine Aufgaben werden durch die jährlichen Beiträge der teilnehmenden Länder sowie durch institutionelle Sponsoren finanziert, zu denen derzeit das Babson College/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago/Chile sowie die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur/Malaysia gehören.

Die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen auf der Basis von GEM-Daten nimmt in den letzten Jahren stark zu, wobei sowohl Mitglieder von GEM-Teams als auch andere Forscher als Autoren fungieren. Im Juni 2013 wird die nächste GEM Research Conference in Barcelona stattfinden. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen der Länderteams steht auf der Website des Konsortiums (<http://www.gemconsortium.org/GEM-Based-Articles>). Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Explizit erwähnt seien die Reports zu Spezialthemen, für die im GEM spezifische Daten in allen oder mehreren Ländern erhoben wurden wie im High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er ‚High Impact Entrepreneurship Report‘), im Financing Report 2004 und 2006, in sechs Women and Entrepreneurship Reports (2005-2008, 2010-2011) sowie in den auf den globalen Schwerpunkten der jeweilige Jahre basierenden Special Reports zu den Themen ‚Education and Training‘ (2010) und ‚Social Entrepreneurship‘ (2009). Für das Frühjahr 2013 ist die Veröffentlichung eines vom Prince of Wales Youth Business

International Trust gesponserten Berichts zum Thema ‚Youth Entrepreneurship‘ geplant.

Zudem hat GEM eine neue Global Entrepreneurship Monitor Working Paper Series ins Leben gerufen, in der alle mit GEM-Daten arbeitende Forscher (nicht nur Mitglieder von GEM-Teams) sehr schnell ihre Paper der interessierten Fachöffentlichkeit zugänglich machen können. Die Reihe ist in Ideas/RePEc gelistet (<http://ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html>).

In den kommenden Jahren ist es das Ziel des GEM, die Anzahl der teilnehmenden Länder weiter zu erhöhen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden in den vergangenen Jahren wichtige Projekte angeschoben. So konnten seit 2011 mit finanzieller Unterstützung des kanadischen IDRC (International Development Research Center) GEM-Daten in Regionen wie der Karibik, dem mittleren Osten, Nordafrika und dem subsaharischen Afrika erhoben werden. Für die Zukunft ist eine weitere Zusammenarbeit mit der IDRC zur Erhebung von GEM-Daten in Südostasien geplant. Darüber hinaus begann 2011 eine Kooperation zwischen dem GEM-Konsortium und der EU Kommission. Während der Projektlaufzeit von drei Jahren werden im Auftrag der Generaldirektion Employment, Social Affairs & Equal Opportunities für möglichst viele der 27 EU-Staaten im Rahmen des GEM Daten zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen sowie zu den ökonomischen, sozialen und Beschäftigungseffekten dieser Gründungen erhoben, ausgewertet und in jährlichen Berichten präsentiert.

- ➔ www.gemconsortium.org
- ➔ ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html

Neues aus dem deutschen GEM-Team

Deutschland gehört zu den sechs Gründungsmitgliedern des GEM, die schon im Pilotjahr 1998 teilnahmen. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährliche Bürger- und Expertenbefragung sowie je ein Länderbericht Deutschland vor. Die Daten haben ein großes Auswertungspotential für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2012 enthält die Datenbank für Deutschland fast 70.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 813 Fälle der Expertenbefragung (kein Land hat mehr Fälle).

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne den großen zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand ließe sich die Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahr 2012 wurden in Deutschland mit 4.300 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=60) wird 2012 von nur drei der 69 GEM-Länder übertroffen.

Das deutsche GEM-Länderteam in Hannover und Nürnberg war auch 2012 bemüht, neben der Veröffentlichung des GEM-Länderberichts im April 2012, seine Aktivitäten in Forschung und Politikberatung auszubauen. Ein vom GEM-Team Deutschland eingereichter Vorschlag wurde als einer der beiden globalen Schwerpunktthemen im Erhebungsdesign 2012 implementiert. Dabei beteiligte sich das GEM-Team in enger Zusammenarbeit mit dem GEM-Konsortium an der Konzeptionalisierung und Umsetzung im Rahmen der Datenerhebung. Darüber hinaus fungierte ein Mitglied des GEM-Teams Deutschland als Ko-Autor des im Januar veröffentlichten GEM Global Reports.

In den vergangenen Jahren flossen mit Unterstützung des deutschen Teams GEM-Daten zu Gründungsaktivitäten in die von der Bundesregierung finanzierten jährlich erscheinenden Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) ein (vgl. bspw. Expertenkommission Forschung und Innovation 2012). Auch für das in diesem Jahr erscheinende Gutachten wurde das deutsche GEM-Länderteam um entsprechende Kooperation gebeten.

Seit Veröffentlichung des letztjährigen GEM-Länderberichts sind mehrere auf GEM-Daten basierende Forschungsarbeiten von Mitgliedern des deutschen Teams entweder bereits erschienen oder von den Herausgebern akzeptiert worden. In einem Beitrag für Applied Economic Letters wird bspw. der Frage nachgegangen, warum einige werdende Gründer keine professionelle Beratung in Anspruch nehmen (Brixy et al. 2012). Als öffentlichkeitswirksam erwies sich der Beitrag des GEM-Länderteams mit dem Titel „Warten auf die Gründerzeit“ in der Rubrik „Denkfabrik“ in der am 18. Juni 2012 erschienenen Ausgabe der „Wirtschaftswoche“. Mit wissenschaftlichen Vorträgen auf Basis von GEM-Daten waren Mitglieder des deutschen GEM-Teams jüngst u.a. in Brescia (11th Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research (IECER)) und Bonn (32nd International Geographical Congress (IGC)) aktiv.

Besonders erfreulich ist, dass der GERA Research Fund einen Antrag von Mitgliedern des GEM-Länderteams Deutschland zum Thema „Explaining entrepreneurship as a multidimensional issue: multilevel analyses over space and time“ bewilligt hat. Eine im Rahmen dieser Förderung entstehende Publikation gewann kürzlich auf der erwähnten IECER-Konferenz den Best Paper Award.

Der vorliegende GEM-Länderbericht Deutschland 2012 erscheint in neuem Layout und überarbeiteter Struktur. Dabei

werden die Inhalte bewusst standardisierter präsentiert, um den jahresübergreifenden Vergleich zu vereinfachen und den Bericht insgesamt verständlicher und leichter konsumierbar zu machen. Der Länderbericht orientiert sich an den für das Verständnis des Gründungsgeschehens am Gründungsstandort Deutschland relevantesten Fragestellungen: Wie viel, warum, was und in welchem Kontext wird gegründet und wer gründet? Der GEM-Länderbericht Deutschland bezieht sich nur auf einen kleinen Teil der in Bevölkerungs- und Expertenbefragungen erhobenen Daten. So entfällt im Vergleich zu den Vorjahren z. B. die Darstellung eines jahresspezifischen Schwerpunktthemas, das ab 2012 jährlich in einem i.d.R. im Herbst erscheinenden IAB-Kurzbericht behandelt wird.

Im Folgenden findet der Leser zunächst eine Antwort auf die Frage wie viel in Deutschland gegründet wird. Dabei werden verschiedene GEM-Gründungsquoten sowohl international als auch intertemporal verglichen. Im anschließenden Kapitel 4 wird der Frage nachgegangen, wer Unternehmen gründet. Obgleich sich Gründungsquoten auch nach weiteren soziodemographischen Charakteristika (z.B. dem Alter) unterscheiden, liegt der Fokus im diesjährigen Bericht auf geschlechtsspezifischen Unterschieden. Kapitel 5 thematisiert, warum individuelle Personen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dabei werden Gründungsmotivationen und -einstellungen international und/oder intertemporal dargestellt. Unternehmensgründungen können sehr verschieden sein. In Kapitel 6 wird daher erörtert, welche Unternehmen in Deutschland gegründet werden. Der Fokus liegt dabei auf Wachstumsorientierung und Innovativität. Das anschließende Kapitel 7 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragung um zu zeigen, in welchem Kontext in Deutschland gegründet wird. Wie in früheren Jahren endet der Länderbericht mit einer Zusammenfassung und Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

3 Wie viel wird gegründet?

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder

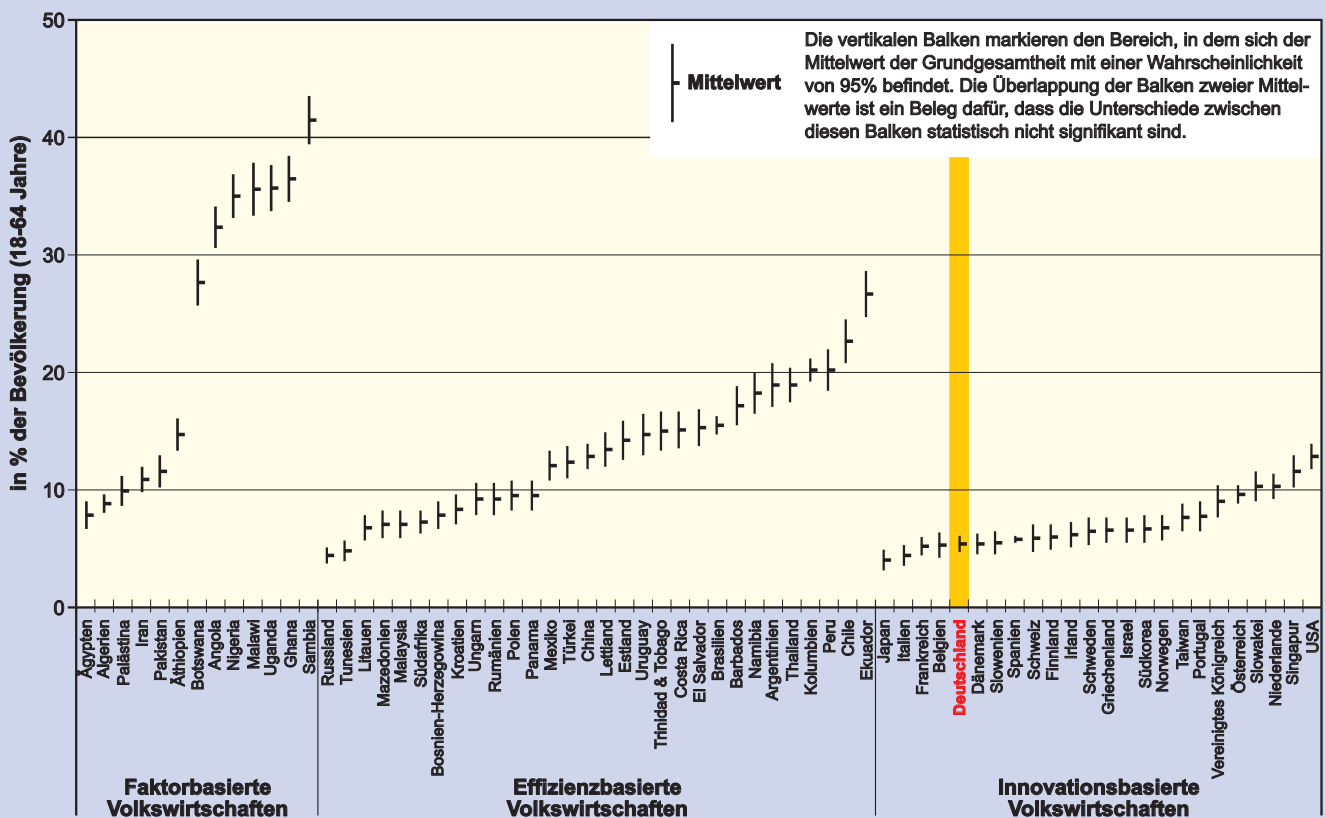
Deutschland ist bislang kein Gründerland. Selbst bei Berücksichtigung nur der 24 innovationsbasierten Länder belegt Deutschland mit einem Wert von 5,3% lediglich Rang 20. Die deutsche TEA-Quote ist statistisch signifikant niedriger als z.B. jene der Niederlande oder der USA, deren Anteil der Gründer an der 18-64-jährigen Bevölkerung 2012 mehr als doppelt so hoch ist. Dagegen gibt es 2012 kein innovationsbasiertes Land, dessen TEA-Quote signifikant geringer ist als die deutsche (5%-Niveau). Die Überlappung der Konfidenzintervalle der in der Abbildung hinter Deutschland platzierten Staaten mit dem Intervall von Deutschland zeigt dies deutlich.

Wegen großer struktureller Unterschiede der Gründungsaktivitäten zwischen den drei Ländergruppen bleibt dies die einzige Abbildung im Bericht, die alle GEM-Länder berücksichtigt (in der Abb. fehlen die TEA-Quoten von Indien und Jamaika, für die zum Zeitpunkt der Auswertung noch keine Daten zur Verfügung standen). Die übrigen vergleichenden Abbildungen zeigen nur die 24 innovationsbasierten Länder.

Um die Daten nicht falsch zu interpretieren, sei an die Definition der TEA-Quote erinnert (vgl. auch Anhang S. 26f), die sowohl „werdende Gründer“ als auch „Gründer junger Unternehmen“ berücksichtigt und so den Prozesscharakter des Gründens gut abbildet. Während S.

11 auf die Nascents gesondert eingeht, liegt Deutschland bei den Gründern jünger Unternehmen auf Rang 13 der innovationsbasierten Länder (3,5% der 18-64-Jährigen). Diese GEM-spezifische Definition der Gründungsquote gilt es zu beachten, wenn die GEM-Resultate mit den Gründungsquoten anderer Institutionen verglichen werden (z.B. des IFM oder der KfW). Die TEA-Quote ist die einzige in Deutschland gebräuchliche Gründungsquote, die nicht nur bereits erfolgte Gründungen (= Gründer junger Unternehmen), sondern auch die mit konkreten Aktivitäten belegbare Gründungsabsicht erfasst (über die werdenden Gründer).

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den GEM-Ländern 2012



Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Stemberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland

Gründungsquoten verändern sich über die Zeit, so auch in Deutschland. Die TEA-Quote war zwischen 2010 und 2011 statistisch signifikant angestiegen (von 4,2% auf 5,6%). Zwar kann dieses Niveau 2012 nicht ganz gehalten werden, aber der etwas geringere 2012er-Wert unterscheidet sich nicht statistisch signifikant vom Vorjahreswert – wohl aber von den deutlich niedrigeren der Jahre 2008-2010. Das ist sehr erfreulich, und möglicherweise kann Deutschland damit an die hohen Werte der frühen Jahre der letzten Dekade anknüpfen.

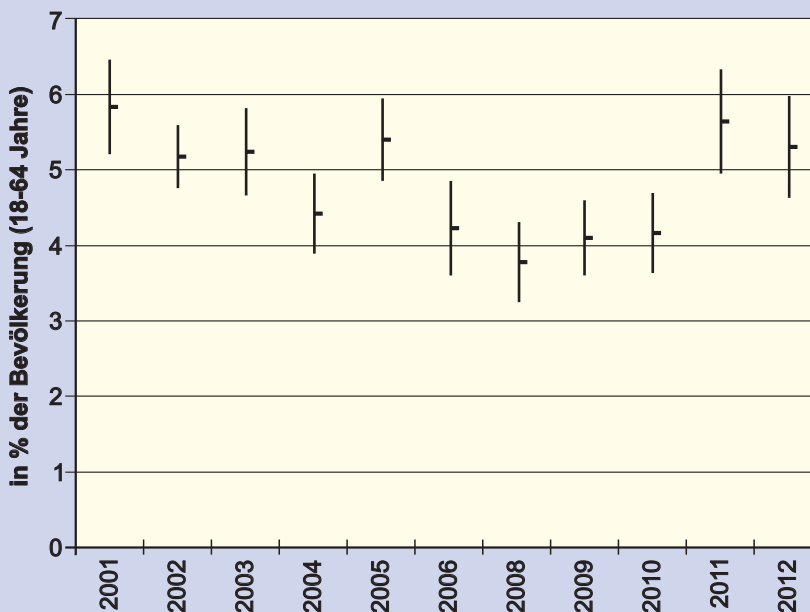
Die Schwankungen der Gründungsquoten über die Zeit können viele Ursachen haben. Die jüngeren Wirtschafts- und Finanzkrisen, aber auch steigende oder sinkende Arbeitslosenquoten (ggf. sektoral und/

oder regional sehr differenziert) sowie spezifische Gründungsförderprogramme (z.B. die frühere „Ich AG“-Förderung) haben zumindest einen Teil der Werte der verschiedenen Gründungsquoten, die im GEM berechnet werden, beeinflusst. Beispielsweise hat die Unterstützung der Existenzgründung durch bis dato Arbeitslose durch die Bundesagentur für Arbeit ohne Zweifel dazu beigetragen, dass sich mehr Menschen zu einer Gründung entschlossen (in der Regel in der Form des so genannten „Necessity Entrepreneurship“, vgl. S. 14). Die relativ hohen TEA-Quoten insgesamt während der beiden jüngsten Erhebungsjahre sind hingegen primär auf einen Anstieg des Anteils jener Gründer zurückzuführen, die einen (oft auch gut bezahlten) Arbeitsplatz besitzen, aber i.d.R. nach mehr Unabhängigkeit streben, eine

Marktchance für ihre Produktidee erkennen sowie ihr Einkommen erhöhen wollen, also so genannte „Opportunity Entrepreneur“ (vgl. zu diesen beiden unterschiedlichen Gründungsmotiven ebenfalls S. 14). Letztgenannter Gründungstyp ist weniger stark von konjunkturellen oder strukturellen Einflüssen etwa des Arbeitsmarktes oder anderer globaler Einflussfaktoren der Gründungsquote abhängig als Gründer aus der ökonomischen Not.

Die insgesamt moderaten Schwankungen der TEA-Quote in Deutschland während der letzten elf Jahre haben die Positionierung innerhalb der innovationsbasierten Länder nicht grundlegend verändert, denn auch die Quoten der anderen Länder unterliegen Zyklen, die nur manchmal länderspezifisch sind. Deutschland belegt bei der TEA-Quote (vgl. S. 9), im Jahr 2012 Rang 20 unter 24 innovationsbasierten Staaten. Ganz ähnlich lauteten die entsprechenden Platzierungen in den Jahren 2008 (Rang 17 von 18) und 2010 (18 von 22).

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 – 2012



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Stemberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

Nascent Entrepreneurs im internationalen Vergleich

Die TEA-Quote setzt sich aus den Summenprozenten von Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) und Gründer junger Unternehmen zusammen (vgl. Anhang S.26f), d.h., sie bildet den Prozesscharakter des Gründungsaktes ab, der sich nur schwerlich auf einen Zeitpunkt festlegen lässt.

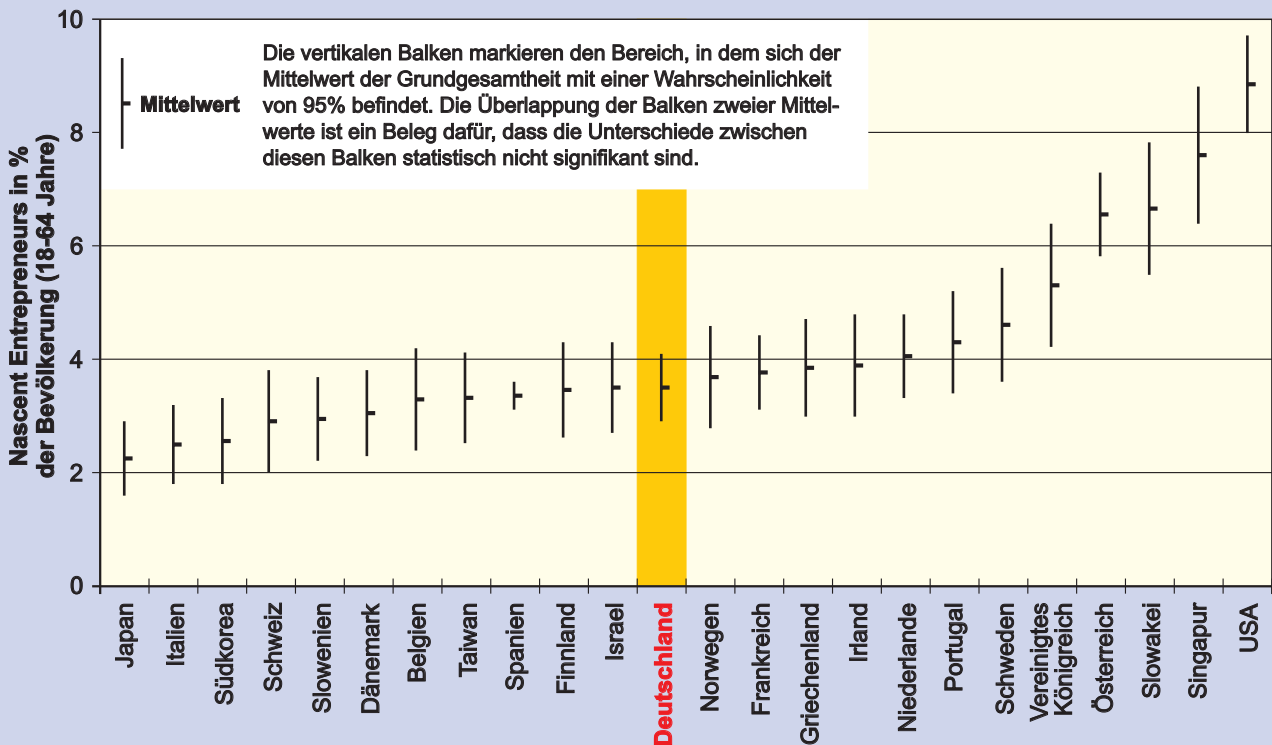
Der Anteil der werdenden Gründer an den 18-64-Jährigen eines Landes, eine GEM spezifische Gründungsquote, taugt als guter Frühindikator für spätere tatsächliche Gründungen, sowohl auf das Individuum als auch auf das Aggregat einer Regional- oder Volkswirtschaft bezogen. Zwar wird natürlich nicht jeder werdende Gründer, der bereits konkrete Schritte auf dem Weg zur Gründung unternommen hat, anschließend auch tatsächlich zum Gründer, aber viele schon.

In Deutschland hatten zum Zeitpunkt der Erhebungen im Frühling 2012 3,51% der 18-64-Jährigen konkrete Schritte unternommen, um ein Unternehmen zu gründen (z.B. die Organisation des Gründungsteams, die Beschaffung von Gründungskapital), den formalen Gründungsakt aber noch nicht vollzogen. Der Rangplatz 13, den Deutschland bei diesem Indikator unter den 24 innovationsbasierten Staaten belegt, ist wenig befriedigend, wenn auch leicht besser als bei der TEA-Quote (vgl. S. 9). Wie bei der TEA-Quote gibt es auch bei der Nascent-Quote kein Land der Referenzgruppe, das statistisch signifikant unter jener Deutschlands liegt, aber eine ganze Reihe von Ländern mit einer signifikant höheren Quote. Genannt seien die USA, die Niederlande, Österreich oder das Vereinigte Königreich.

Im Zeitablauf entwickelte sich die Nascent-Quote ähnlich wie die TEA-Quote, was auch für die jeweiligen Rangplätze Deutschlands während der vergangenen Jahre seit 2001 gilt.

Wie in den meisten innovationsbasierten Ländern ist die Nascent-Quote auch in Deutschland etwas höher als die Quote der Gründer junger Unternehmen (3,51% vs. 2,15%). Dies war auch in jedem einzelnen Jahr seit 2001 der Fall. Daraus zu schließen, dass es hierzulande (besonders) schwierig sei, von einem werdenden zu einem tatsächlichen Gründer zu werden, wäre aber voreilig, denn auch in den meisten anderen innovationsbasierten Staaten sind in fast allen Jahren die Nascent-Quoten höher als die Quoten der Gründer junger Unternehmen, und zwar ohne auffällige Veränderungen beim Level dieser Differenzen.

Nascent Entrepreneurs („werdende“ Gründer) in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2012



Nascent Entrepreneurs: Erwachsene (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 Löhne oder Gehälter gezahlt haben.

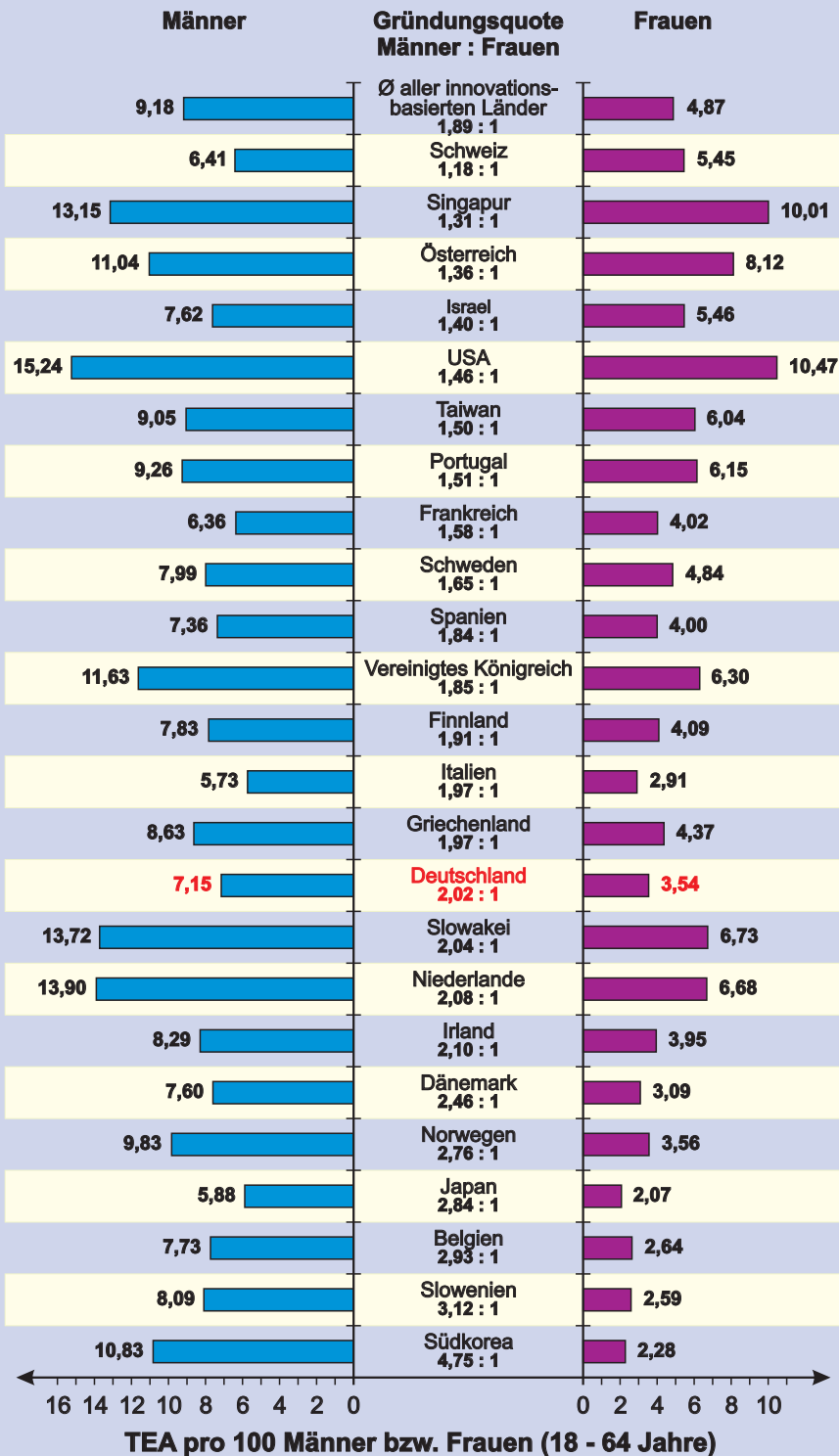
Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

4 Wer gründet?

TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht im internationalen Vergleich

TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht in den 24 innovationsbasierten Ländern 2012



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die TEA-Quote der S. 9 ist ein Mittelwert bezogen auf alle 18-64-Jährigen des jeweiligen Landes. Sie differiert allerdings, wenn nach demographischen Merkmalen unterschieden wird. Signifikante Unterschiede der Gründungsquoten bestehen etwa zwischen den Geschlechtern oder nach dem Alter, dem Bildungsstand oder der regionalen Herkunft der Befragten.

Von besonderem Interesse sind die Unterschiede der Gründungsneigung zwischen Männern und Frauen. In Deutschland liegt die TEA-Quote unter Männern bei 7,2%, bei Frauen lediglich bei 3,5% - der Unterschied ist statistisch signifikant (5%-Niveau). Da ähnliche Diskrepanzen auch in vielen anderen Ländern typisch sind, belegt Deutschland bei den Männern gleichwohl einen schlechteren Rangplatz unter den innovationsbasierten Ländern als bei den Frauen (20 vs. 18).

Die Abbildung zeigt auch die Relation zwischen beiden TEA-Quoten: auf eine Gründerin kommen in Deutschland im Jahre 2012 etwas mehr als zwei Gründer. Das bedeutet Rang 15, falls man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung positiv bewertet (die Schweiz läge dann an der Spitze).

Aus volkswirtschaftlicher Sicht lässt sich nicht schlüssig zugunsten oder ungunsten einer höheren (oder niedrigeren) Frauengründungsquote argumentieren. Falls es aber das Ziel der Gründungsförderpolitik sein sollte, das Gründungspotential stärker auszuschöpfen, also mehr bislang abhängig oder gar nicht beschäftigte Personen zu einer Gründung zu bewegen, dann machte es Sinn, sich auf die Unterstützung von Frauen zu fokussieren - denn hier ist das Potential offenbar weniger gut ausgeschöpft als unter Männern.

Die deutsche TEA-Quote nach Geschlecht im Zeitvergleich

Die Abbildung zeigt sehr gut, dass die TEA-Quote unter Männern seit 2008 jährlich kontinuierlich steigt, diejenige der Frauen dagegen stagniert und sich auf Werte zwischen 3,5% und 4,5% eingependelt hat. Die Mittelwertunterschiede zwischen den TEA-Quoten der Frauen sind für fast keines der aufeinanderfolgenden Jahrespaare seit 2001 statistisch signifikant, anders als bei den Männerquoten.

Im Ergebnis sind, nach einer Annäherung der beiden Quoten in den Jahren 2008 und 2009, die geschlechtsspezifischen Quoten seit drei Jahren wieder statistisch signifikant verschieden.

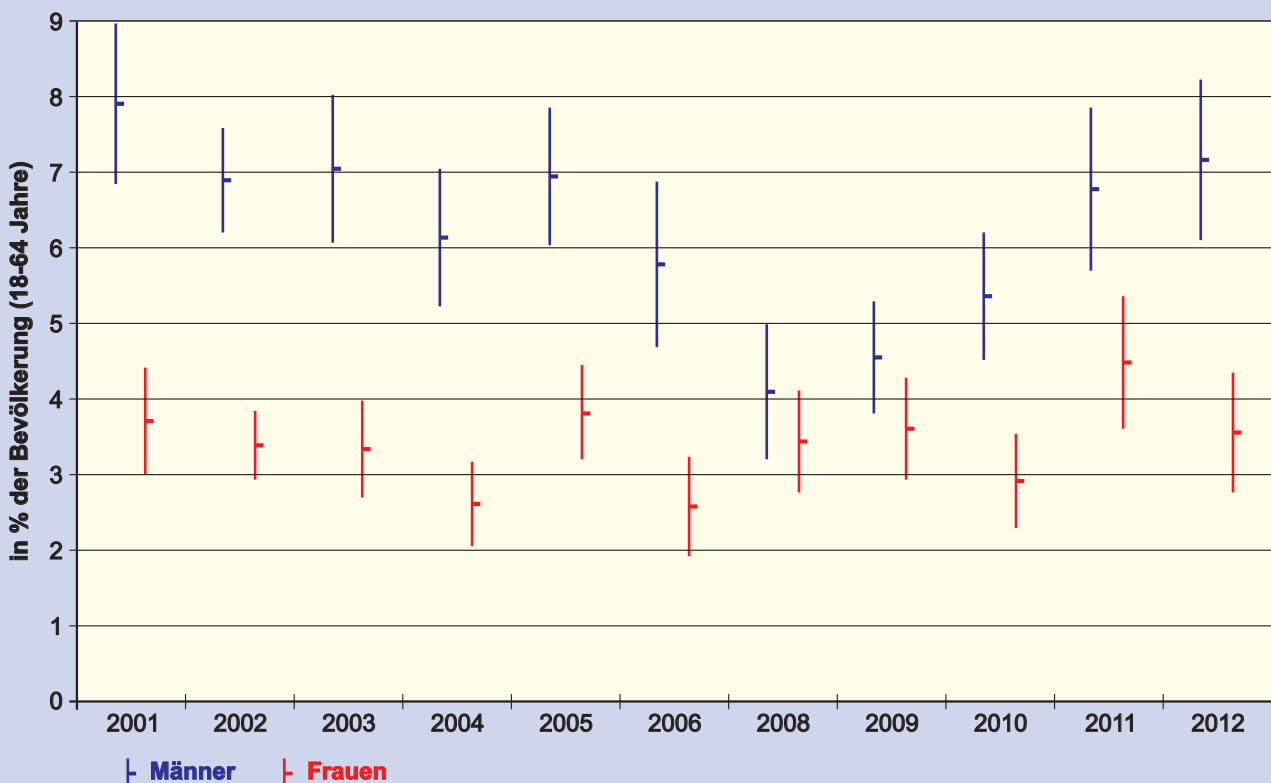
Die Ursachen für die im Gegensatz zur Gründungsquote der Männer stagnie-

renden TEA-Quote der Frauen sind nicht einfach zu identifizieren. Möglicherweise wirkt die Entspannung auf dem deutschen Arbeitsmarkt mit einer Verringerung der Arbeitslosenquote (und damit auch der Necessity-Gründungen) auf die Gründungsneigung von Frauen anders als auf jene von Männern. Für diese Interpretation sprechen zwei Befunde. Erstens sind unter Männern Opportunity-Gründungen nicht nur absolut, sondern auch relativ häufiger als Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen (2012: 5,5% vs. 1,5%). Zweitens sind es die Opportunity-Gründungen (und nicht die Necessity-Gründungen), die für den Anstieg der männlichen TEA-Quote seit 2010 verantwortlich waren. Bei Frauen dagegen nahm die Necessity-Quote seit 2010 sogar ab (minus 0,2 Prozentpunkte).

Diesbezüglich unterscheidet sich die Situation in Deutschland durchaus von jener in einigen vergleichbaren Staaten. So ist etwa die TEA-Quote unter Frauen in Großbritannien oder den Niederlanden gegenüber 2011 beträchtlich angestiegen (plus 1,1 bzw. 0,7 Prozentpunkte), während sie in Deutschland um mehr als 0,9 Prozentpunkte gesunken ist.

Aufgrund einer insgesamt zu niedrigen Gründungsquote in Deutschland bleiben die auch relativ (verglichen mit anderen innovationsbasierten Staaten) sehr geringen Gründungsaktivitäten von Frauen (vgl. S. 12) eine wichtige Herausforderung, denn das Steigerungspotential ist bei Frauen hoch – und höher als bei Männern.

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 - 2012 nach Geschlecht



Mittelwert Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

5 Warum wird gegründet?

Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich

Gründer können aus sehr verschiedenen Motiven ein Unternehmen starten. Zwei davon werden im GEM seit Jahren in eigenen Gründungsquoten erfasst: der Mangel an Erwerbsalternativen und das Ausnutzen einer Marktchance. Die TEA-Quote für das Gründungsmotiv „Mangel an Erwerbsalternativen“ liegt 2012 bei 1,2%, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen um 4,1%. Beide Werte sind in Deutschland seit 2004 sehr stabil und weisen keine statistisch signifikanten Abweichungen über die Zeit auf.

Anders ist dies beim internationalen Vergleich. Zwar sind die „Opportunity“-Gründungen in allen innovationsbasierten GEM-Staaten häufiger als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen. Die separate Betrachtung der beiden Quoten

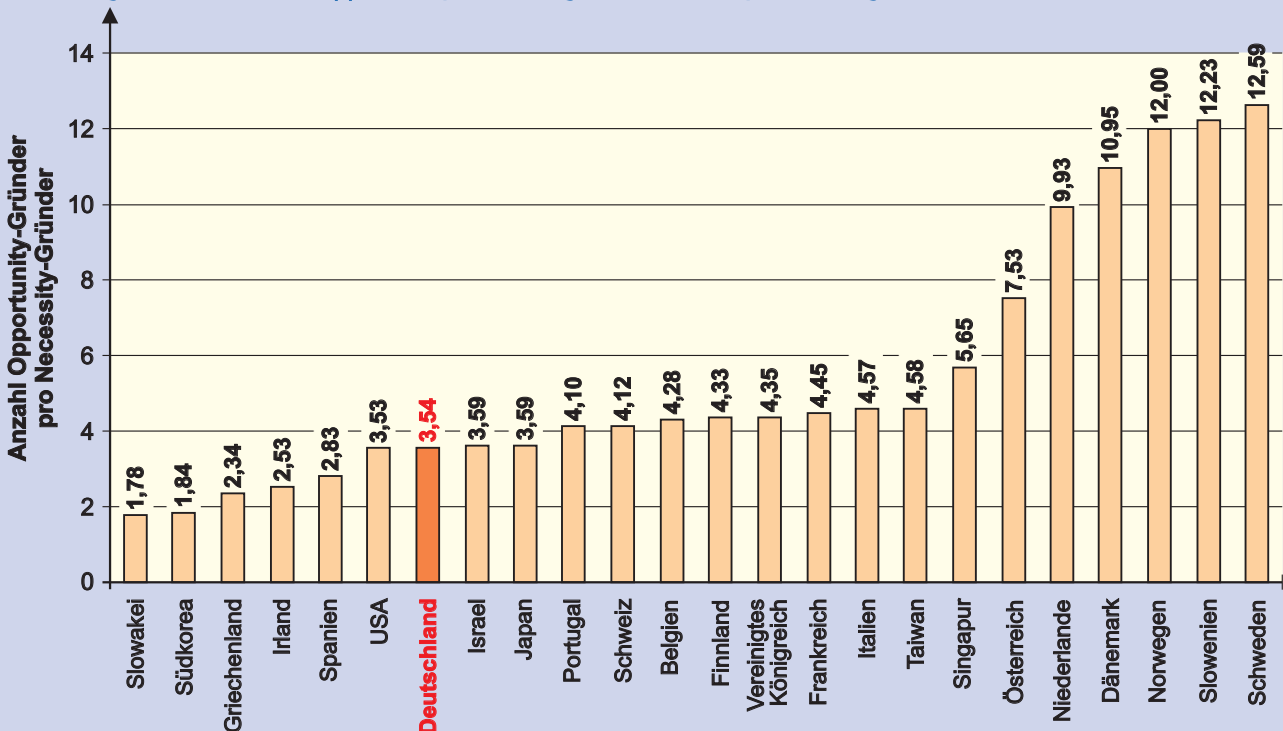
im internationalen Vergleich offenbart aber beträchtliche, oft auch statistisch signifikante Unterschiede. So ist die TEA-Quote der Opportunity-Gründer in den Niederlanden und den USA mehr als doppelt so hoch wie in Deutschland. Die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen hingegen sind in Deutschland relativ (Referenz: die Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance) häufiger als in vergleichbaren Ländern.

Dies wird deutlich bei Betrachtung des Quotienten beider Quoten. Er beträgt 3,54, womit Deutschland einen Platz im letzten Drittel belegt, etwa auf dem Niveau der USA und Japans. Die günstigen Werte skandinavischer Länder sind auffällig. Deutschlands Position ist für ein hoch entwickeltes Industrieland sicher nicht

zufriedenstellend. Allerdings hat sich die Relation beider Gründungsquoten zuletzt verbessert. Mehr Gründungen, die wegen des Erkennens und Ausnutzenwollens einer Marktchance entstanden sind, wären volkswirtschaftlich effektiver, da solche Gründungen in der Regel höhere Wachstums- und Überlebenschancen haben.

Erfreulicherweise lassen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede bzgl. des Anteils des Opportunity-Gründungsmotivs an allen Gründungen zwischen Männern und Frauen feststellen (76% bzw. 78%).

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2012 nach Gründungsmotiv: Relation Opportunity-Gründungen zu Necessity-Gründungen



Relation zwischen der Anzahl der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2012: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Opportunity-Gründungen in Deutschland im Zeitvergleich

Bei der Entwicklung des Anteils der Opportunity-Gründer an allen Gründern tut sich Erfreuliches: er ist seit 2009 im vierten Jahr nacheinander gegenüber dem Vorjahr gestiegen. 2012 gründeten drei von vier Gründerpersonen deshalb (oder hatten dies zeitnah vor), weil sie eine Geschäftsidee ausnutzen wollen – und nicht aus der ökonomischen Not heraus. Der Wert von 2012 ist der höchste seit Beginn der GEM-Datenreihe.

Trotzdem darf nicht ignoriert werden, dass der Anteil von 76,8% für Deutschland im internationalen Vergleich nur einen Mittelplatz unter den 24 innovationsbasierten Ländern bedeutet. Beispielsweise entfallen in Dänemark (92%) oder Schweden (93%) noch deutlich mehr der Gründer auf dieses Motiv. Eine Ursache können manche – für sich genommen oft recht erfolgreiche – Gründungsförderprogramme zugunsten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus (also offenkundig ein Necessity- und eben kein Opportunity-Motiv) sein.

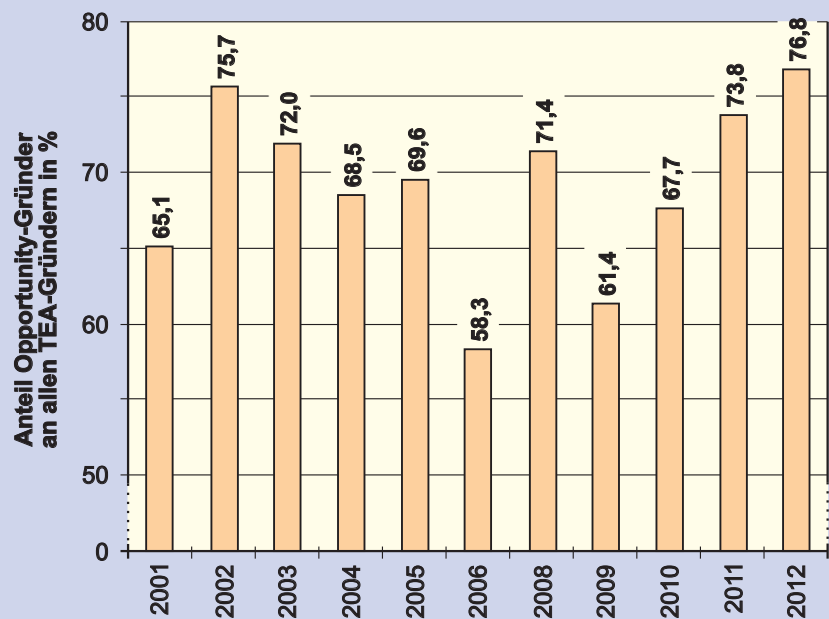
Mit den GEM-Daten ist es möglich, die Motive der Personen, die zu den Opportunity-Gründern gehören, detaillierter zu untersuchen. Unterschieden wird zwischen den Motiven „größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben“, „Erhöhung des bisherigen Einkommens“, „Sicherung des bisherigen Einkommens“ sowie „sonstige Gründe“. Deutschland weicht bei der Verteilung dieser Opportunity-Motive auffällig stark von den Mittelwerten der anderen innovationsbasierten Länder ab. In Letzteren gibt im Mittel die Hälfte der Opportunity-Gründer an zu gründen, um mehr Unabhängigkeit zu erlangen, ein Drittel um ihr Einkommen zu erhöhen und 12%, um ihr Einkommensniveau zu halten. In Deutschland dagegen wollen 58% mit der Gründung ihre Unabhängigkeit erreichen und 26% ihr Einkommen lediglich halten. Nur 12% der Opportunity-Gründer geben die Erhöhung des Einkommens als Gründungsmotiv an. Der erstaunlich hohe Anteil der Einkommenskonservierer kann Indiz für die durchaus realistische Erwartung eines geringen Einkommens insbesondere bei vielen Solo-

gründungen sein. Wohlgermerkt: es geht hier nur um Opportunity-Gründungen, nicht um solche, die aus der ökonomischen Not heraus gründen.

Einkommenssteigerung ist in Deutschland nur für wenige Opportunity-Gründer ein Gründungsmotiv – womöglich ahnen Viele, dass eine Erhöhung des vorherigen Einkommens aus einer abhängigen Beschäftigung meist zumindest kurzfristig kaum möglich ist. Das Unabhängigkeitsmotiv ist dagegen unter Opportunity-Gründern in Deutschland ein sehr wichtiges: der entsprechende Prozentanteil ist nur in zwei Ländern höher (Schweiz und Japan). Erstaunlicherweise ist die größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben in den USA weniger wichtig als in vielen europäischen Ländern, die sich diesbezüglich in den Prozentanteilen kaum unterscheiden. In den USA wird dagegen ein höheres Einkommen doppelt so häufig als Gründungsmotiv

genannt wie in Deutschland. Dabei ist zu beachten, dass Hochqualifizierte, die häufiger Opportunity-Gründer sind, in Deutschland einen meist attraktiven Arbeitsmarkt vorfinden, weshalb – anders als in den USA – die Opportunitätskosten für den Schritt in die Selbstständigkeit relativ hoch sind.

Die Entwicklung des Anteils von Opportunity-Gründern an allen Gründern in Deutschland 2001 – 2012



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

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

Die Einschätzung der Gründungschancen im internationalen Vergleich

Gründungseinstellungen können das Entstehen und die Umsetzung von Gründungsideen beeinflussen. Die Angst zu scheitern, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten (vgl. zu Letzteren S. 17) sind wichtige im GEM berücksichtigte Determinanten der Gründungsentscheidung.

In Deutschland würden die Menschen relativ häufig aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen. Lediglich bei 51% der Deutschen (55% der Männer, 47% der Frauen) wäre dies kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Nur in Spanien, Portugal und Italien ist der entsprechende Wert noch niedriger. Die Wahrnehmung bestimmt das Handeln, weshalb die Angst zu scheitern ein in Deutschland noch immer weit verbreitetes Hemmnis für den Schritt in die Selbstständigkeit darstellt.

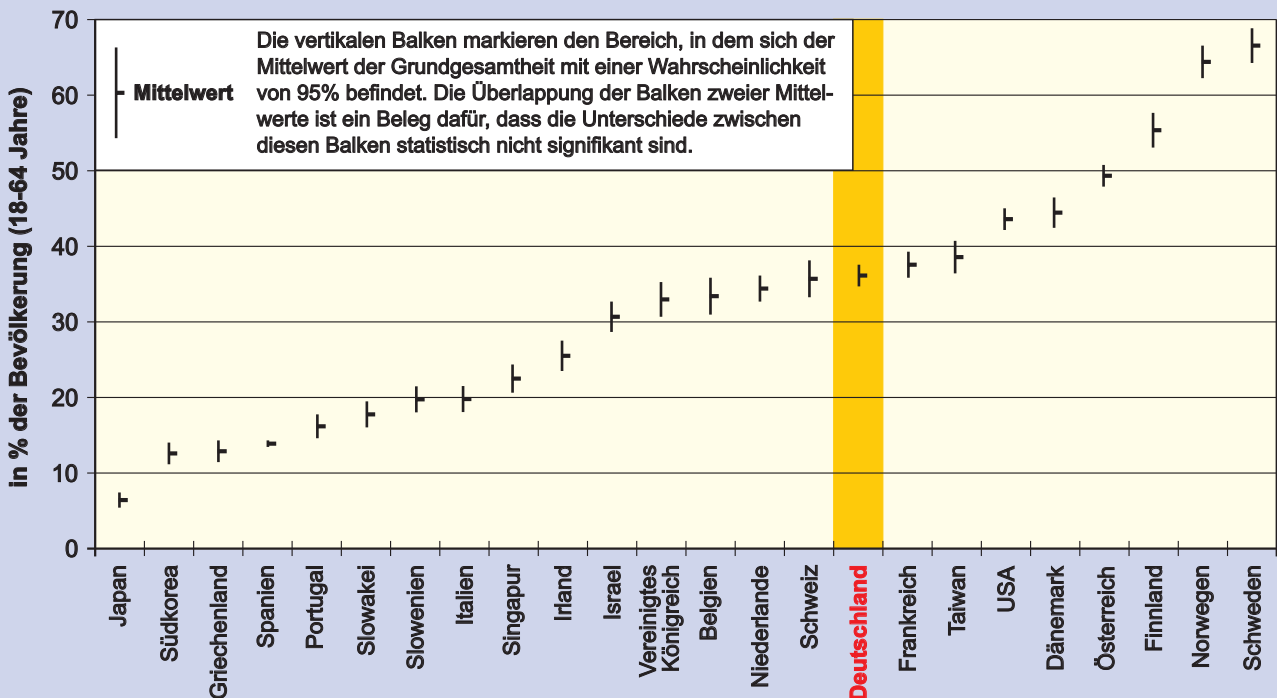
Die persönliche Haftung des Gründer-Eigentümers und die im Falle eines Scheiterns unter Umständen erheblichen Schulden könnten eine Ursache für diesen Befund sein.

Die Sorge um die negativen Folgen eines Scheiterns mit einer Gründung kann dann trotzdem zum Schritt in die Selbstständigkeit führen, wenn die Person die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, als sehr günstig wahrnimmt. Eine optimistische Wahrnehmung ist in Deutschland deutlich häufiger als in früheren Jahren und als in vielen der Referenzländer. Im Jahre 2012 sehen knapp 35% der Befragten gute Gründungschancen. Lediglich in sechs innovationsbasierten GEM-Ländern beurteilt die Bevölkerung die Gründungschancen statistisch signifikant positiver.

Stellt man die vorgenannte Frage nach der Angst vor dem Scheitern als Grün-

dungshemmnis nicht allen 18-64-Jährigen, sondern nur den Personen, die gute Gründungschancen sehen, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die die Angst nicht vom Gründen abhalten würde, von 57% auf 68%. Mit letztgenanntem Wert belegt Deutschland unter den Referenzländern Platz 13. Dies bedeutet: in Deutschland ist die Angst vor dem Scheitern bei jenen Menschen überproportional stark verbreitet (verglichen mit den Werten anderer innovationsbasierter Länder), die keine guten Gründungschancen erkennen können.

Die Einschätzung der Gründungschancen in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2012



Prozentanteil derjenigen, die folgende Frage bejahen: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in Deutschland im Zeitvergleich

Um den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit auch mittel- und langfristig erfolgreich zu gestalten, benötigt ein Gründer bestimmte Fähigkeiten und Eigenschaften. Für die Gründungsent-scheidung ist ausschlaggebend, wie der potentielle Gründer diese Fähigkeiten einschätzt – nicht unbedingt, ob er sie korrekt einschätzt. Auch hier bestimmt die Wahrnehmung (der eigenen Fähigkeiten) das Handeln. Im Jahre 2012 meinen 37% der befragten 18-64-Jährigen in Deutschland, dass sie über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung verfügen (Rang 13 unter den Referenzstaaten).

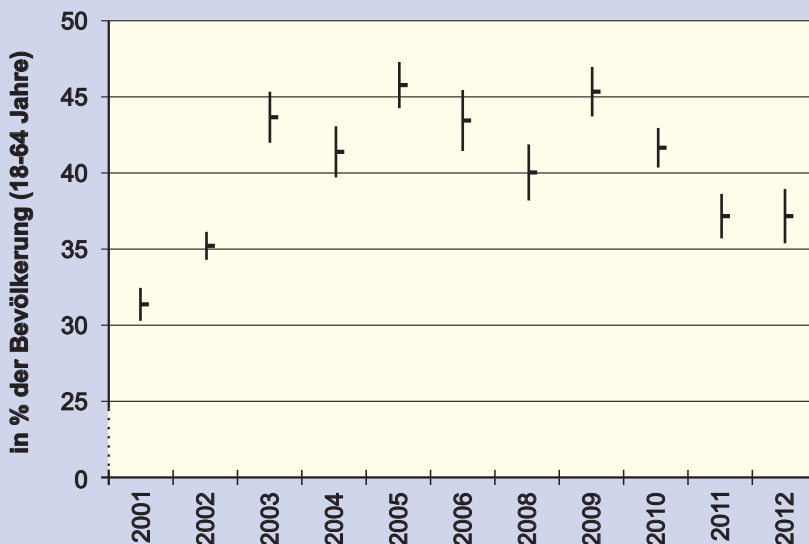
Insgesamt ergeben sich für die drei genannten Aspekte der Gründungseinstellung und -fähigkeit eher ungünstige Werte für Deutschland verglichen mit den

anderen innovationsbasierten Ländern. Der Rückstand auf Staaten wie den USA oder dem Vereinigten Königreich, aber auch den Niederlanden, ist erheblich und könnte als Reflex auf entsprechende – eher positive – Erfahrungen mit eigenen Gründungsaktivitäten in den genannten Ländern in der Vergangenheit gedeutet werden. Ein weiterer Grund sind die in Deutschland in vielen Bereichen höheren Markteintrittsbarrieren. So regelt z.B. die Handwerksordnung sehr genau, wer einen Handwerksbetrieb eröffnen darf. Auch andere Bereiche sind ähnlich reguliert (z.B. Apotheker, Ärzte).

Angesichts der großen Bedeutung dieser Variablen für die tatsächliche Gründungsentscheidung, teils auch für den potentiellen Gründungserfolg, lohnt ein Blick auf die Veränderung der Werte in Deutschland für die Variable zur Einschätzung der eige-

nen Gründungsfähigkeiten. Die Abbildung zeigt, dass der seit 2009 zu beobachtende Abwärtstrend zwar zunächst gestoppt ist. Allerdings ist der 2012er-Wert so niedrig wie im Vorjahr und damit wie bis dato seit 2002 nicht mehr. Im Unterschied zu den beiden anderen, auf der vorherigen Seite behandelten Einstellungsvariablen, bei denen sich in den letzten Jahren die Werte für Deutschland verbessert haben, verharret der Wert zur Einschätzung der Gründungsfähigkeiten also auf einem niedrigen Niveau, das statistisch signifikant unter demjenigen der Jahre 2003 bis 2010 liegt. Offen bleibt, ob das gesunkene Zutrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten Indiz für einen tatsächlichen Rückgang der Gründungsfähigkeiten ist – oder nur für eine pessimistischere Eigenwahrnehmung der (eventuell unveränderten) Gründungsfähigkeiten. Auch hier gilt: die Wahrnehmung bestimmt das Handeln, weshalb es zugunsten einer steigenden Gründungsquote hilfreich wäre, potentiellen Gründern mehr Gründungsfähigkeiten sowie mehr Selbstbewusstsein im Umgang mit diesen Fähigkeiten zu vermitteln.

Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in Deutschland 2001 - 2012



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Prozentanteil derjenigen, die folgende Frage **bejahen**: „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

6 Was wird gegründet?

Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen im internationalen Vergleich

Junge Gründungen oder potentielle Gründungen unterscheiden sich z.B. hinsichtlich der Technologieintensität, der Beschäftigtenzahl oder der Umsätze. Im GEM werden Daten zu mehreren solcher Merkmale erhoben, die teils auf realen Charakteristika des Unternehmens (so dies bereits existiert), teils auf Erwartungen des tatsächlichen oder potentiellen Gründers basieren.

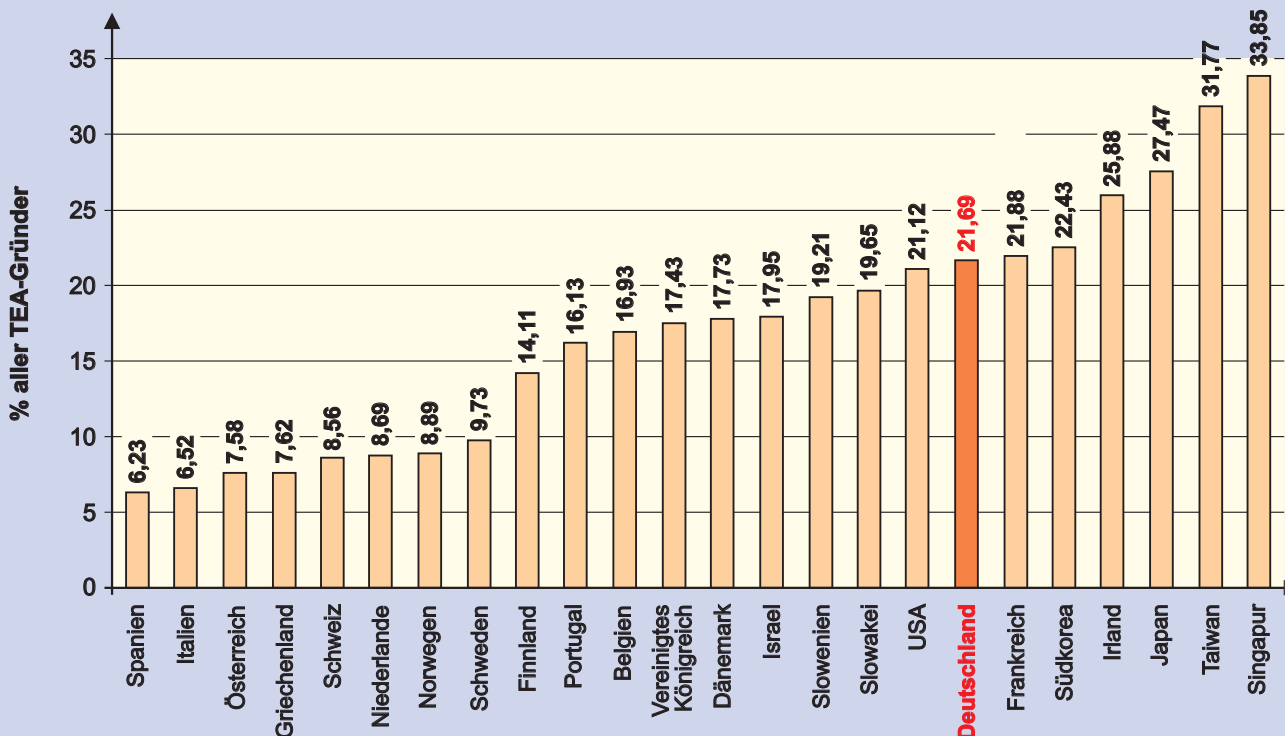
Beim Anteil jener TEA-Gründer, die meinen, dass ihr Unternehmen nach fünf Jahren mindestens zehn Personen beschäftigt und sich die Beschäftigtenzahl in diesem Zeitraum um mindestens 50 Prozent erhöhen wird, belegt Deutschland Platz 7 unter den 24 Referenzländern - deutlich besser als bei nahezu allen Gründungsquoten im GEM 2012. Es existieren zudem keine

statistisch signifikanten Unterschiede zu den in Europa vor Deutschland platzierten Ländern wie Frankreich und Irland. Der sich darin äußernde Optimismus der Gründer ist erfreulich, darf er doch auch als Selbstbewusstsein interpretiert werden, ein in Deutschland ansonsten eher seltenes Merkmal von Gründerpersonen.

Natürlich dürfen die Aussagen nicht als Beleg für tatsächliche Beschäftigtenzahlen der kommenden fünf Jahre fehlinterpretiert werden – die kennt aktuell niemand. Gleichwohl geben andere GEM-Daten Anlass zur Hoffnung, dass viele dieser Erwartungen nicht unrealistisch sind. Gründer mit den der Abbildung zugrundeliegenden Erwartungen (ein Fünftel aller TEA-Gründer) zeichnen sich – gegenüber den übrigen Gründern – durch einige

erfolgsfördernde Merkmale aus. Beispielsweise kennen sie häufiger andere Gründer (gilt für 76% dieser TEA-Gründer, aber nur für 57% der übrigen Gründer), meinen häufiger die für eine Gründung notwendigen Erfahrungen und Kompetenzen zu besitzen (88% vs. 76 %), leben in Haushalten mit einem relativ hohen Einkommen (31% über 4.000€/Monat vs. 21% bei der Referenzgruppe), sind öfter Opportunity-Gründer (98% vs. 71%), vgl. S. 15), ihr Unternehmen ist häufiger den offiziellen Hightech-Branchen zugeordnet (20% vs. 4 %) und sie gründen öfter im Team (70% vs. 41%) als die übrigen TEA-Gründer in Deutschland. Sämtliche genannte Unterschiede sind statistisch signifikant (5%-Niveau).

Beschäftigungseffekte der Gründungen durch Gründer in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2012



Die Prozentzahl ist der Anteil jener TEA-Gründer an allen TEA-Gründern, die meinen, dass ihre Gründung fünf Jahre nach der Gründung mindestens zehn Personen, die Eigentümer nicht eingeschlossen, beschäftigen wird und dass die Beschäftigtenzahl bis dahin um mindestens 50% zunehmen wird.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die Einschätzung der Technologieintensität der Gründungen im internationalen Vergleich

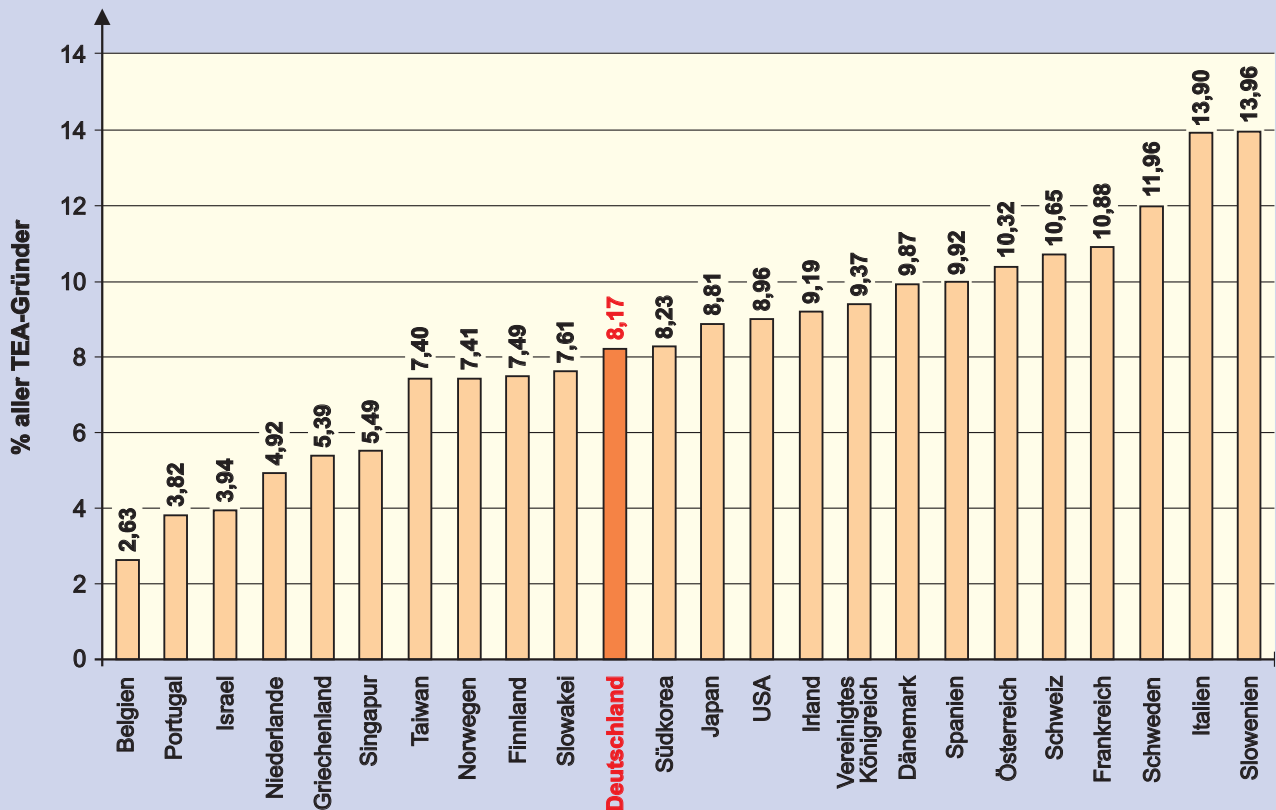
Die komparativen Vorteile Deutschlands als rohstoffarme, exportstarke und demographisch nur mittelgroße Volkswirtschaft liegen bei wissens- und technologieintensiven Produkten und Dienstleistungen. Aufgrund einiger Vorteile von kleinen und mittleren Unternehmen und jungen Gründungen (neben manchen Nachteilen) in diesen Branchen ist die Anzahl und Qualität von Unternehmensgründungen in diesem Bereich von besonderem Interesse. Während es nur für Deutschland eine Vielzahl guter Indikatoren zu solchen Gründungen gibt (vgl. z.B. die jährlichen Berichte des EFI), bietet der GEM für internationale Vergleiche zahlreiche ansonsten nicht verfügbare Daten.

Der diesjährige Bericht recurriert auf einen Indikator, der, ebenso wie die Beschäftigtendaten auf S. 18, die Erwartungen der tatsächlichen oder potentiellen Gründer als Basis hat. Erfragt werden Merkmale des Produkts der Gründung, die anschließend Rückschlüsse auf die Technologieintensität und eine Zuordnung der in der Innovationsindikatorik üblichen Kategorien („low-tech“, „medium-tech“, „high-tech“) der OECD erlauben.

Die Abbildung zeigt für alle 24 innovationsbasierten GEM-Länder den Anteil der TEA-Gründungen, die dem Medium-tech- oder High-tech-Sektor zuzuordnen sind. Das Resultat ist etwas ernüchternd, denn

die Berichterstatter hätten erwartet, dass Deutschland – wie in den letzten Jahren der Fall – mehr als nur einen Anteil von gut 8% und damit lediglich den 14. Platz erreichen würde. Allerdings sind die Abstände zu den führenden Ländern nicht allzu groß und selten statistisch signifikant.

Die Einschätzung der Technologieintensität der Gründungen durch die Gründer in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2012



Die Prozentzahl ist der Anteil jener TEA-Gründer an allen TEA-Gründern, deren Gründung gemäß OECD-Klassifikation einer High- oder einer Medium-Tech Branche zugeordnet wird

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

7 In welchem Kontext wird gegründet?

Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Die Heterogenität des weltweiten Gründungsgeschehens bezogen auf Umfang und Qualität von Gründungsaktivitäten ist zu einem großen Teil auf differierende länderspezifische Rahmenbedingungen zurückzuführen. Das GEM-Modell greift diesen Zusammenhang auf und unterscheidet 16 gründungsbezogene Rah-

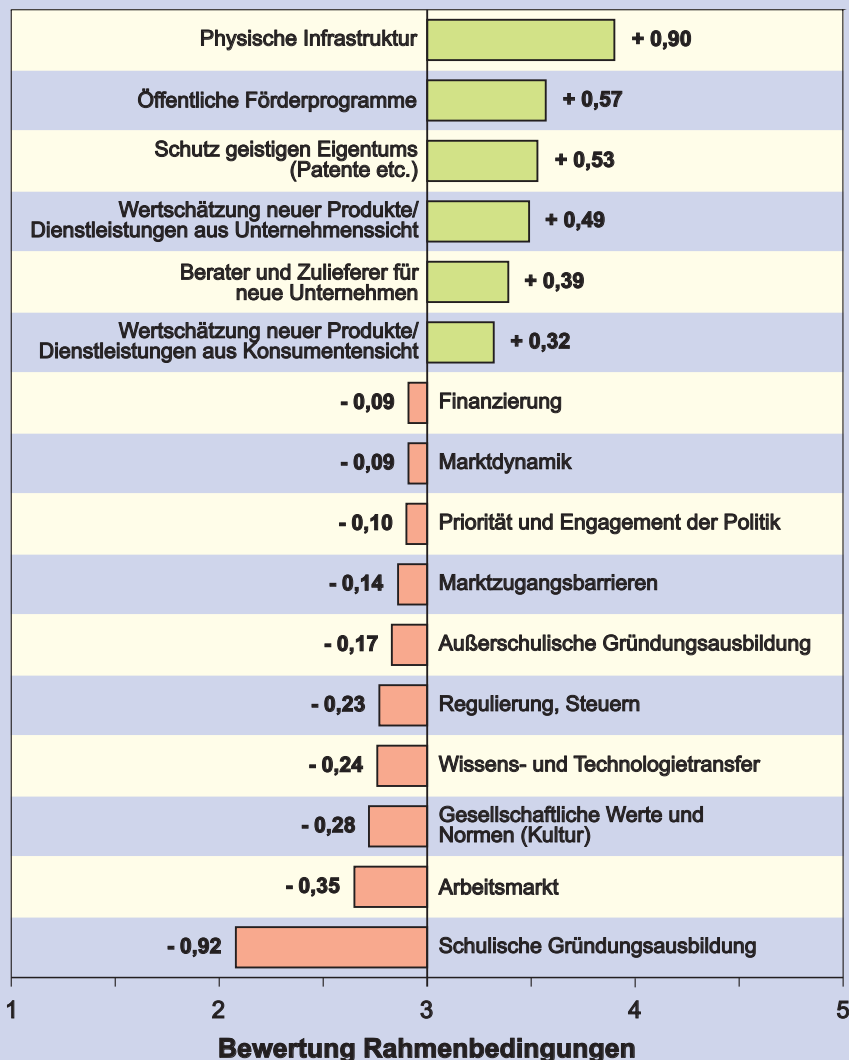
menbedingungen. Die Datenbasis bildet eine standardisierte und international vergleichbare Befragung von mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr. In Deutschland bewerteten im Jahr 2012 60 Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5

(vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert (für weitere methodische Details vgl. Seite 26).

Die Expertenurteile im Jahr 2012 bestätigen die in den Vorjahren diagnostizierten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland. Am besten schneidet die physische Infrastruktur (Straßen-, Telekommunikations-, Ver- bzw. Entsorgungsinfrastruktur) mit einem Indexwert von 3,90 ab. Des Weiteren werden die öffentlichen Förderprogramme (3,57), der Schutz geistigen Eigentums (3,53), die Wertschätzung von Innovationen, sowohl aus Unternehmer- (3,49) als auch aus Konsumentensicht (3,32) sowie die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen (3,39) als Standortvorteile identifiziert.

So erfreulich sich die Bewertungen der Stärken des Gründungsstandortes Deutschland darstellen, so nachdenklich müssen die Expertenurteile für die übrigen zehn Rahmenbedingungen stimmen, auch weil sie sich über die letzten Jahre als äußerst stabil erwiesen haben. Insbesondere wird die Gründungsausbildung sehr negativ beurteilt - sowohl hinsichtlich der schulischen (2,08) als auch bezogen auf die außerschulische Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit (2,83). Zudem wird dem Arbeitskräfteangebot für neue und wachsende Unternehmen (2,65), den in Deutschland vorherrschenden Werten und Normen (2,72), der Effizienz des Wissens- und Technologietransfers (2,76) sowie der Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen (2,77) ein schlechtes Urteil hinsichtlich der Wirkungen auf unternehmerischer Selbstständigkeit ausgestellt.

Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2012



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

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

Hemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit

Um die identifizierten Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes interpretieren zu können, wurden die Gründungsexperten zusätzlich nach den wichtigsten Gründungshemmnissen sowie jenen Faktoren gefragt, die Unternehmensgründungen in Deutschland besonders begünstigen. Dabei beurteilen jeweils mehr als ein Drittel der befragten Experten die vorherrschenden gesellschaftlichen Werte und Normen sowie die Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen als besonders erschwerend für die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten (vgl. Spalte B in Abbildung). Dies verdeutlicht den dringenden Handlungsbedarf bei zwei der zuvor als große Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifizierten Rahmenbedingungen. Darüber hinaus bezeichnen die befragten Experten die Finanzierungsbedingungen als wichtiges Gründungshemmnis in Deutschland.

Die öffentliche Förderinfrastruktur ist laut der befragten Experten die einzige Rahmenbedingung, deren Ausgestaltung in Deutschland Unternehmensgründungen besonders fördert: Mehr als zwei Drittel der befragten Experten halten die breite Förderlandschaft als wirksames gründerpolitisches Instrument (vgl. Spalte C in Abbildung).

Für die Entstehung von Gründungsideen und -vorhaben sowie deren erfolgreicher Umsetzung sind nicht alle bisher thematisierten Rahmenbedingungen gleich wichtig. Um die zuvor identifizierten Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland vor diesem Hintergrund besser einschätzen zu können und gleichzeitig eine Priorisierung im Rahmen politischer Handlungsempfehlungen zu ermöglichen, bedarf es der Identifizierung von Schlüsselfaktoren. Zu diesem Zweck bewerten die Gründungsexperten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründerpolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Dabei wird knapp die Hälfte der 16 Rahmenbedingungen von mehr als drei Viertel der befragten Experten als wichtig bzw. sehr wichtig erachtet

(vgl. Spalte A in Abbildung). Dazu zählen mit der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung, dem Arbeitsmarkt, den gesellschaftlichen Werten und Normen, dem Wissens- und Technologietransfer den Regulierungen und Steuern sowie den Finanzierungsbedingungen bezeich-

nenderweise alle zuvor als Schwächen oder Gründungshemmnisse identifizierten Rahmenbedingungen. Zusammengefasst: Die positiv beurteilten Rahmenbedingungen sind meist relativ unwichtig, die negativ beurteilten dagegen sehr wirkungsmächtig.

Schwerwiegendste Gründungshemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit in Deutschland 2012

Rahmenbedingungen		A	B	C
Physische Infrastruktur	(+ 0,90)			
Öffentliche Förderprogramme	(+ 0,57)	×		68,3%
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	(+ 0,53)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht	(+ 0,49)			
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	(+ 0,39)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht	(+ 0,32)			
Finanzierung	(- 0,09)	×	31,6%	
Marktdynamik	(- 0,09)			
Priorität und Engagement der Politik	(- 0,10)			
Marktzugangsbarrieren	(- 0,14)			
Außerschulische Gründungsausbildung	(- 0,17)	×		
Regulierung, Steuern	(- 0,23)		40,0%	
Wissens- und Technologietransfer	(- 0,24)	×		
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	(- 0,28)	×	35,0%	
Arbeitsmarkt	(- 0,35)	×		
Schulische Gründungsausbildung	(- 0,92)	×		

A Wichtigkeit der Rahmenbedingung: Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als besonders wichtig angesehen.

B Schwerwiegendste Gründungshemmnisse: Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **negative** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten besonders erschwert.

C Gunstfaktoren: Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **positive** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung neue unternehmerischer Aktivitäten besonders unterstützt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

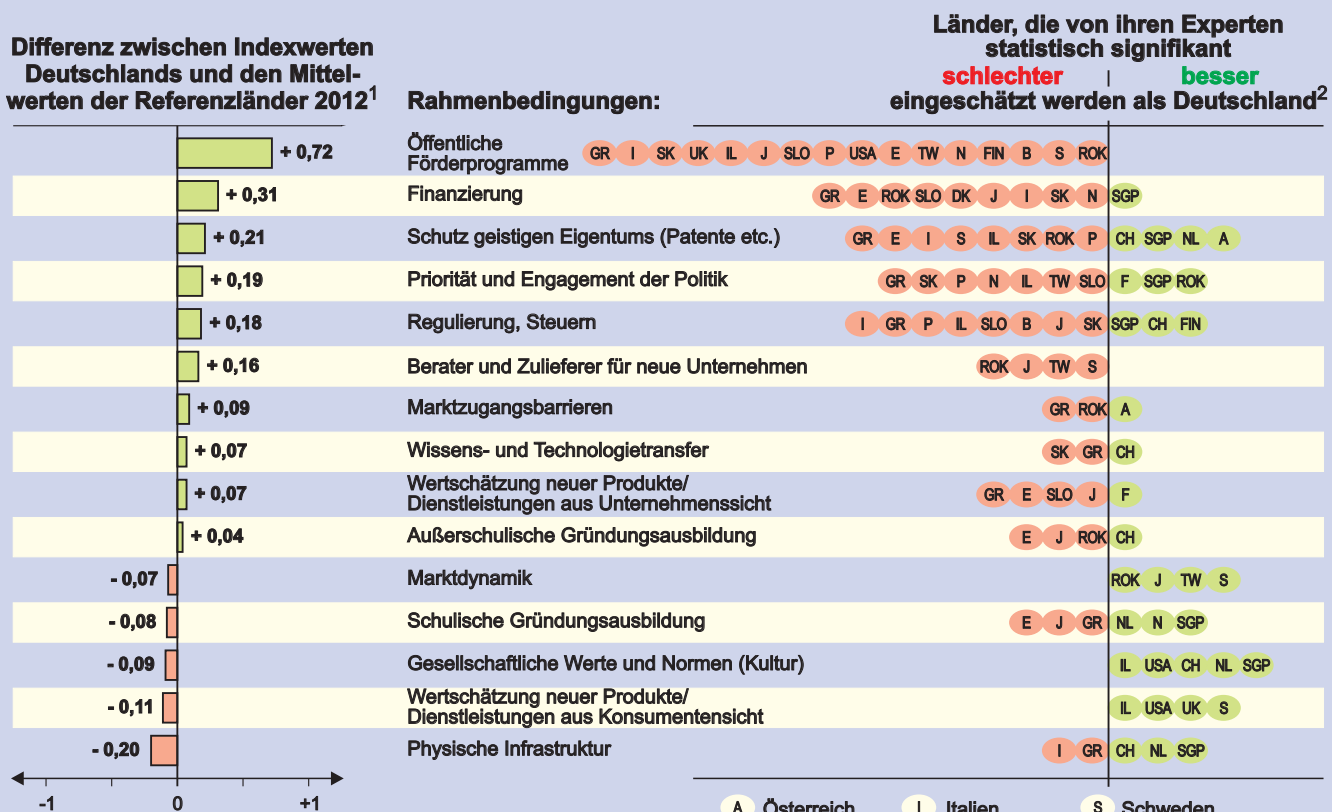
Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Die international standardisierte Datenerhebung im Rahmen der Expertenbefragung des GEM ermöglicht die Einordnung der Beurteilung des Gründungsstandortes Deutschland in einen länderübergreifenden Kontext und erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen (für methodische Details vgl. Seite 26f). Der Gründungsstandort Deutschland ist bei zwei Drittel der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen international überdurchschnittlich positioniert.

Dabei wird insbesondere die von den Experten diagnostizierte Stärke der öffentlichen Förderinfrastruktur bestätigt, die statistisch signifikant besser bewertet wird als in der Mehrzahl der 23 Referenzländer. Auch der als Stärke bewertete Schutz geistigen Eigentums und die Existenz kompetenter Berater und Zulieferer schneiden im internationalen Vergleich positiv ab. Einige der unterdurchschnittlichen Bewertungen von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden durch den internationalen Vergleich relativiert, wie etwa der

Wissens- und Technologietransfer und die Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen. Umgekehrt erweisen sich einige positiv bewertete Rahmenbedingungen des Gründungsstandortes Deutschland, wie bspw. die physische Infrastruktur, im internationalen Vergleich als unterdurchschnittlich. Bezeichnenderweise bestätigt auch der internationale Vergleich die zuvor als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifizierten Gründungsausbildung und gesellschaftlichen Werte und Normen.

Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der 23 Referenzländer 2012



1 Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zu den jeweiligen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Werte in der Abbildung geben für jede Rahmenbedingung die Differenz der Indexwerte Deutschlands zum Mittel der Referenzländer 2012 an.

2 Bei der relativen Positionierung der Referenzländer hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen verglichen zur Beurteilung in Deutschland wird ein Signifikanzniveau von 0,05 zugrunde gelegt.

- A Österreich
- I Italien
- S Schweden
- B Belgien
- IL Israel
- SGP Singapur
- CH Schweiz
- IRL Irland
- SK Slowakei
- DK Dänemark
- J Japan
- SLO Slowenien
- E Spanien
- N Norwegen
- TW Taiwan
- F Frankreich
- NL Niederlande
- UK Vereinigtes Königreich
- FIN Finnland
- P Portugal
- USA USA
- GR Griechenland
- ROK Südkorea

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Die gesellschaftlichen Werte und Normen im Detail

Charakteristika der Bevölkerung prägen ganz wesentlich das Gründungsgeschehen in einem Land. Die individuelle Gründungsbereitschaft und -motivation wird dabei nicht nur von demographischen und sozioökonomischen Eigenschaften beeinflusst, sondern insbesondere von der allgemeinen Wahrnehmung von Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung und der gesellschaftlichen Reputation von Unternehmertum. Kulturbedingte, landesspezifische Einstellungen spielen dabei eine wichtige Rolle. So haben Werte und Normen, die Eigeninitiative und -verantwortung, Kreativität und Innovativität, Risikobereitschaft sowie das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen fördern und honorieren, tendenziell einen positiven Einfluss auf das Gründungsgeschehen in einem Land.

Wie zuvor gezeigt, erachten die befragten Experten die vorherrschenden Werte und Normen als einflussreichen Faktor für das Gründungsgeschehen in Deutschland (vgl. Seite 21). Gleichzeitig gilt diese Rahmenbedingung laut Expertenmeinung traditionell als Schwäche und schwerwiegendes Gründungshemmnis (vgl. Seiten 20 und 21). Auch im internationalen Vergleich attestieren die befragten Experten den in Deutschland vorherrschenden Werten und Normen eher eine gründungshemmende Wirkung. Während in keinem Land die Bewertung dieser Rahmenbedingung statistisch signifikant schlechter ausfällt, erhält die Kultur in einer Reihe von Ländern, darunter die USA und die Niederlande, statistisch signifikant bessere Beurteilungen (vgl. Seite 22).

Die Betrachtung einzelner Index-Einzelaussagen zur Bewertung der kulturellen Werte und Normen in Deutschland erlaubt eine differenzierte Betrachtung und ermöglicht eine weitaus detaillierte Formulierung von Handlungsempfehlungen.

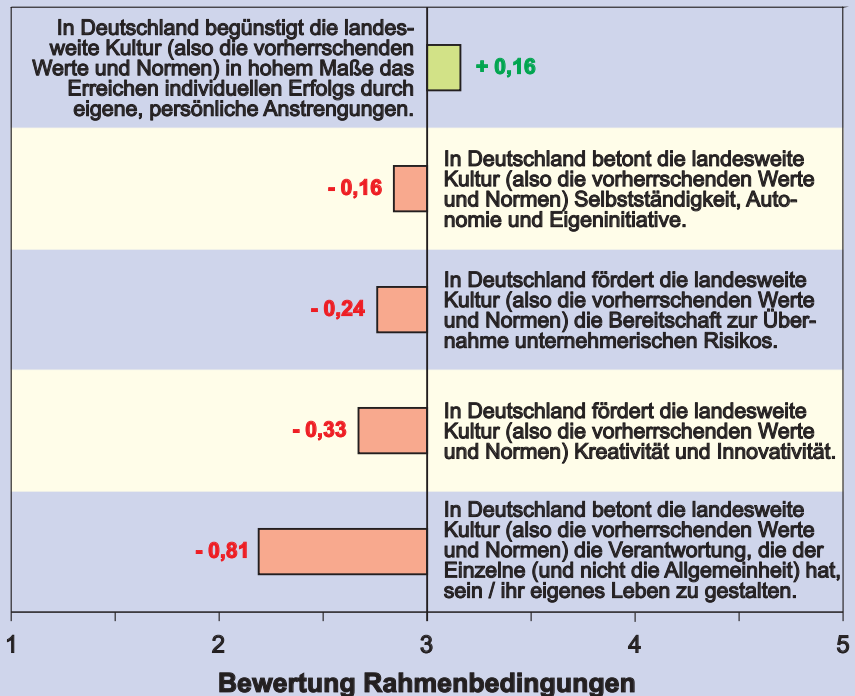
Dabei dokumentieren die Einzelaussagen eine gewisse Ambivalenz hinsichtlich der kulturellen Rahmenbedingungen für Gründungen und Unternehmertum. Dem-

nach begünstige die landesweite Kultur zwar einerseits das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene persönliche Anstrengungen (Indexwert 3,16), wirke aber andererseits wenig stimulierend auf die Bereitschaft zur Übernahme eigenen unternehmerischen Risikos (2,76) und fördere nur unzureichend die Eigenverantwortung des Einzelnen (2,19). Während beispielsweise in traditionellen Zuwanderergesellschaften wie den USA, Kanada oder Israel Eigenverantwortlichkeit als eher selbstverständlich gilt und häufige, auch kurzfristige, Arbeitsplatzwechsel als normal akzeptiert werden, ist in Deutschland und der Mehrzahl der westeuropäischen Länder das Vertrauen auf und die Erwartungen an den Staat als Träger des sozialen Risikos ungleich größer. Berufliche Unsicherheit wird hingegen weniger akzeptiert.

Darüber hinaus charakterisieren die befragten Experten Deutschland als ein Land, in dem die vorherrschende Kultur für ein dynamisches Gründungsgeschehen unverzichtbare Attribute wie Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative (2,84) sowie Kreativität und Innovativität (2,67) nur unzureichend fördert und honoriert.

Alles in allem erscheinen die Voraussetzungen für eine „Kultur der Selbstständigkeit“ in Deutschland nicht besonders gut. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich Kultur aus sich selbst heraus und über viele Generationen entwickelt und somit nur langfristig aufwertbar ist.

Die Einschätzung der gesellschaftlichen Werte und Normen im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu einer Rahmenbedingung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2012

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

Wissens- und Technologietransfer im Detail

Zur Wahrung von Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand ist Deutschland nicht nur auf die ständige Generierung wissenschaftlicher und technologischer Neuerungen, sondern auch auf deren ökonomische Inwertsetzung angewiesen. Der Wissens- und Technologietransfer aus dem Wissenschaftssystem in den privatwirtschaftlichen Sektor ist folglich ein wesentlicher Bestandteil zukunftsorientierter Wirtschaftspolitik. Dies gilt auch für den Gründungssektor, der von einem gut funktionierenden Transfer neuer Technologien und neuen Wissens profitieren kann. Unternehmen, deren Wertschöpfung auf innovativen sowie wissens- und technolo-

gieintensiven Produkten und Dienstleistungen beruht, gelten aufgrund ihrer potentiellen Wachstumsstärke und den daraus resultierenden Beschäftigungseffekten als volkswirtschaftlich besonders relevant.

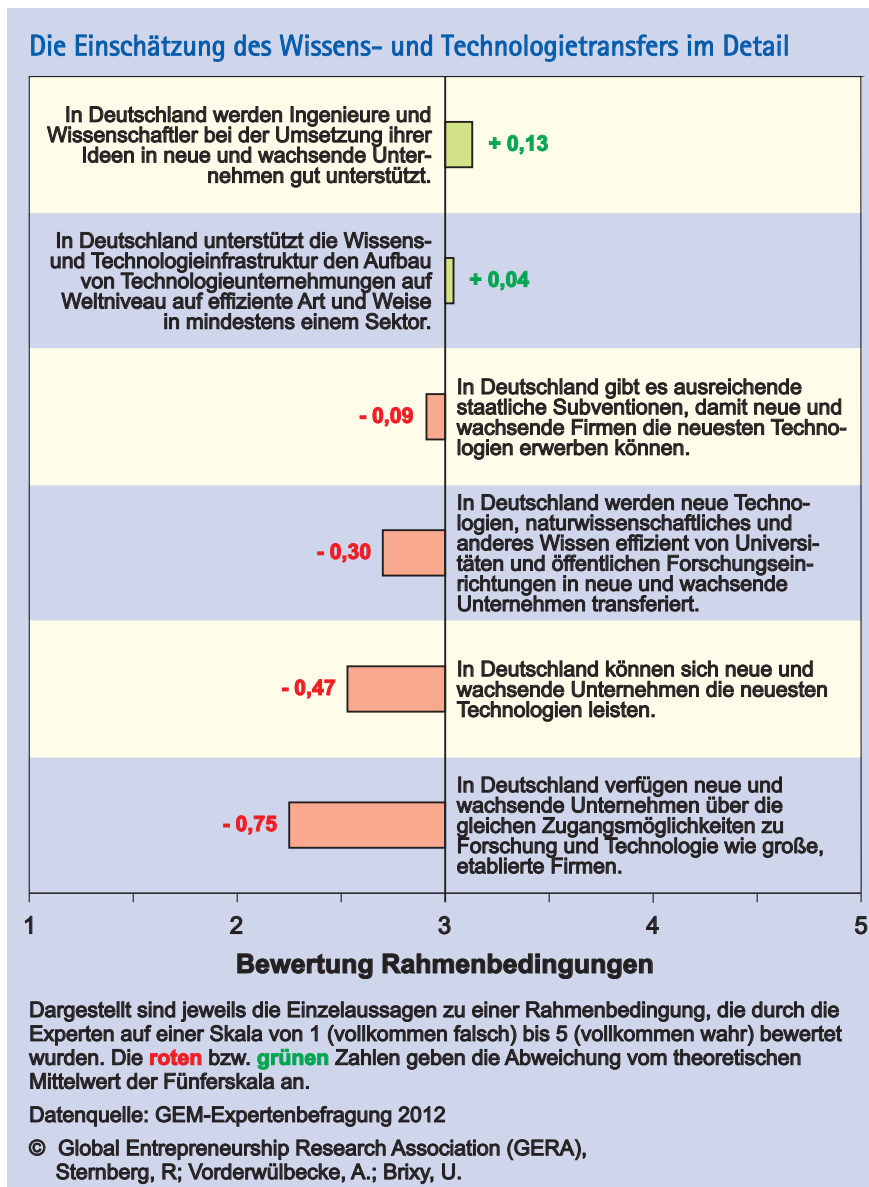
Ein wichtiger und potentiell sehr effizienter Mechanismus des Wissens- und Technologietransfers ist die Gründung von Unternehmen durch die Urheber neuen Wissens, insbesondere durch Wissenschaftler und Ingenieure. Neben personeller Fluktuation kann der Wissens- und Technologietransfer aber auch über den Verkauf von Patenten und Forschungsergebnissen oder über

Kooperationen zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen erfolgen.

Die befragten Experten identifizieren den Wissens- und Technologietransfer als eine Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland (vgl. Seite 20). Auch im länderübergreifenden Vergleich schneidet der Wissens- und Technologietransfer allenfalls durchschnittlich ab (vgl. Seite 22). Die Betrachtung der Index-Einzelaussagen zeigt jedoch, dass dies allein auf das negative Urteil bezüglich ganz bestimmter Transfermechanismen zurückzuführen ist.

Einerseits suggerieren die Expertenmeinungen, dass die Qualität der wissenschaftlich-technologischen Basis in Deutschland gegeben ist. So unterstütze die Wissens- und Technologieinfrastruktur den Aufbau von Technologieunternehmen auf Weltniveau auf effiziente Art und Weise in mindestens einem Sektor (Indexwert 3,04). Auch die Förderung von Unternehmensgründungen durch Ingenieure und Wissenschaftler als wichtige Urheber neuen Wissens wird von den befragten Experten nicht als Schwäche bewertet (3,13).

Andererseits sehen die befragten Experten Schwierigkeiten bei den indirekten Zugangsmöglichkeiten neuer und wachsender Unternehmen zu Forschung und Technologien. Trotz tendenziell ausreichender Angebote staatlicher Subventionen (2,91) sind der Wissenstransfer und die Anschaffung neuester Technologien nach Ansicht der Gründungsexperten für die Mehrzahl neu gegründeter Unternehmen nur schwer finanzierbar (2,53). Darüber hinaus werden neuen und wachsenden Unternehmen mehrheitlich nicht die gleichen Zugangsmöglichkeiten zu Forschung und neuen Technologien eingeräumt wie etablierten Unternehmen (2,25).



8 Wichtigste Befunde und politische Implikationen

Als Industrienation ist Deutschland zur langfristigen Wahrung seines hohen Lebensstandards auf die ständige Erneuerung der wirtschaftlichen Basis durch Inventionen und deren Kommerzialisierung angewiesen. Wichtige Impulse hierfür liefern Unternehmensgründungen, die nicht nur kurzfristig neue Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen können, sondern darüber hinaus über den Wettbewerb untereinander und mit etablierten Unternehmen langfristig den strukturellen Wandel forcieren, Produktivitätssteigerungen bewirken und zur Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes beitragen.

Vor diesem Hintergrund ist es wenig befriedigend, dass Deutschland im internationalen Vergleich mit Blick auf verschiedene GEM-Gründungsquoten eher nicht als Gründerland bezeichnet werden kann. Dafür gibt es verschiedene Ursachen. Eine wesentliche – wenn auch bei weitem nicht einzige – Erklärung ist die vergleichsweise entspannte Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt. So sehen sich in Deutschland vermutlich derzeit relativ wenige Menschen zu einer selbstständigen Tätigkeit aus Mangel an Erwerbsalternativen gezwungen. Mit Blick auf die von Unternehmensgründungen zu erwartenden langfristigen Effekte auf Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum darf dies aber keinesfalls zur Vernachlässigung der politischen Anstrengungen zur Dynamisierung des Gründungsgeschehens führen.

Trotz der derzeitigen günstigen Lage auf dem Arbeitsmarkt ist der Anteil derjenigen Gründer in Deutschland, die sich aus Mangel an Erwerbsalternativen selbstständig machen, im länderübergreifenden Vergleich relativ hoch. Klassisch motivierte Gründer mit der Intention, Marktgelegenheiten zu nutzen, persönlich gestalten zu können und das eigene Einkommen zu erhöhen, sind dagegen in Deutschland unterrepräsentiert. Diese Erkenntnis ist unbefriedigend, da klassisch motivierte Gründungen in der Regel wachstumsstärker sind und eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit haben. Obwohl klassisch

motiviert Gründungen volkswirtschaftlich effektiver sind, sollte die Förderung von Necessity-Gründungen nicht vernachlässigt werden, da sie sich als sozialpolitisch wirkungsvolles Instrument insbesondere für arbeitslose Gründer erwiesen hat.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland wird nicht nur von allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt beeinflusst, sondern darüber hinaus von Umfeldfaktoren, die unmittelbar auf die konkrete Umsetzung eines Gründungsvorhabens einwirken. Die dabei im Rahmen der GEM-Expertenbefragung identifizierten Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland signalisieren akuten Handlungsbedarf und präzisieren die Potentiale für eine Aufwertung des Gründungsgeschehens. Dies gilt insbesondere für die hierzulande vorherrschenden kulturellen Werte und Normen, die einen wesentlichen Einfluss auf Gründungsklima, -motivationen und -einstellungen haben. Zugespielt kann von einer in Deutschland unzureichend entwickelten Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit gesprochen werden. Die Ergebnisse des GEM offenbaren dabei eine gewisse Ambivalenz. So wird Deutschland eine Kultur bescheinigt, die das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene persönliche Anstrengungen begünstigt. Außerdem existiert in der Bevölkerung eine generell positive Einstellung in Bezug auf die Existenz von Gründungschancen. Dagegen ist für einen Großteil der Bevölkerung die unternehmerische Selbstständigkeit keine erstrebenswerte Alternative zur abhängigen Beschäftigung, auch weil das Risiko für ein eigenes unternehmerisches Engagement als zu hoch eingeschätzt wird. Diese Ambivalenz kann vorsichtig optimistisch ausgelegt werden, denn sie verdeutlicht ein gewisses Aufwertungspotential zur nachhaltigen Entfaltung einer Kultur der Selbstständigkeit. Da Kultur aber nur langfristig beeinflussbar ist, bedarf es kontinuierlicher politischer und gesellschaftlicher Anstrengungen. Beispielsweise wäre eine Verbesserung der ebenfalls als Schwäche des Gründungsstandortes

Deutschland identifizierten Gründungsausbildung ein wichtiger Schritt zur langfristigen Aufwertung der unterentwickelten Gründungsfähigkeiten und -motivationen in der Bevölkerung. Darüber hinaus könnte eine weitergehende Überarbeitung des vergleichsweise restriktiven deutschen Insolvenzrechts helfen, die Angst vor dem Scheitern in der deutschen Bevölkerung zu reduzieren.

In einer innovationsbasierten Volkswirtschaft wie der deutschen leisten insbesondere Gründungen von wissens- und technologieintensiven Unternehmen wichtige Impulse für nachhaltiges Wachstum. Trotz der relativ leistungsfähigen Forschungslandschaft nimmt der Gründungsstandort Deutschland beim Anteil der wissens- und technologieintensiven Gründungen nur eine durchschnittliche Position im internationalen Vergleich ein. Um das große Potential an Forschungsergebnissen und Fachwissen ökonomisch besser auszuschöpfen, sollte der Wissens- und Technologietransfer weiter gestärkt und die praxisnahe Gründungsausbildung an Hochschulen und Universitäten weiter verbessert werden. Obwohl in den letzten Jahren durch die Einrichtung von Gründungslehrstühlen und Transferstellen wichtige Schritte unternommen worden sind, wird neuen und wachsenden Unternehmen noch immer mangelnder Zugang zu Forschung und neuesten Technologien attestiert.

In Deutschland ist das Gründerpotential bei Frauen offenbar weniger gut ausgeschöpft als bei Männern: Auf eine Gründerin kommen mehr als zwei Gründer. Um die insgesamt im internationalen Vergleich moderate Zahl an Gründerpersonen zu erhöhen, macht es folglich Sinn sich auf das Gründersegment der Frauen zu fokussieren. Investitionen in die soziale, insbesondere die familienbezogene Infrastruktur könnten bspw. die Vereinbarkeit von selbstständiger beruflicher Tätigkeit und Kindererziehung verbessern und mehr Frauen zur Gründung eines eigenen Unternehmens ermutigen.

Anhang 1: GEM 2012 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für Gründungen sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen standardisierten Erhebungen in allen Ländern und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahre alt) gezogen. Diese Daten helfen dabei zu ermitteln, wie viele Personen aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2012 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 69 Nationen. Insgesamt wurden knapp 199.000 Personen befragt. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 11. Mai bis zum 23. Juni 2012 durchgeführt. Die Befragung erfolgte im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie

der Leibniz Universität Hannover, durch das uz-Bonn – Gesellschaft für empirische Sozialforschung und Evaluation. Insgesamt wurden 25.670 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 4.300 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 16,7%. 1.508 der 4.300 Interviews (35,1%) wurden über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) ist definiert als der Prozentanteil der 18-64-Jährigen, die

- zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs („Gründer junger Unternehmen“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
- aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.

Im GEM werden auch etablierte Gründungen erfasst. Diese werden von Personen geführt, die schon seit mehr als 3,5 Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, Inhaber oder Teilhaber sind und in der Geschäftsleitung aktiv sind.

Expertenbefragung

Die Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM von einer Befragung von Gründungsexperten ergänzt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche ein Land ‚entrepreneurial‘ machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Demnach werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Experten spezifisches Wissen in einer der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen besitzen. Insgesamt wurden 2012 in 69 Ländern 2.782 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 60 weibliche und männliche Gründungsex-

perten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen. Dabei bewerteten die befragten Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels berechnet, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein (vgl. Seite 20).

Es ist plausibel anzunehmen, dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) (vgl. Seite 21).

Darüber hinaus werden die Gründungsexperten gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei schwerwiegendsten Gründungshemmnisse sowie die drei am stärksten begünstigenden Faktoren zu identifizieren (vgl. Seite 21).

Die international standardisierte Datenerhebung der Expertenbefragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen (vgl. Seite 22). Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder. Als Referenzstaaten fungieren dabei die anderen 23 im Jahr 2012 an der Expertenbefragung des GEM beteiligten

innovationsbasierten Volkswirtschaften. Zwecks Beurteilung der Positionierung des Gründungsstandortes Deutschlands im internationalen Kontext wird darüber hinaus dargestellt, welche Länder jeweils statistisch signifikant besser bzw. schlechter von den Experten beurteilt werden. Dabei wird ein Signifikanzniveau von 95% zugrunde gelegt.

Kategorisierung für den Ländervergleich

Die 69 in 2012 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des ‚Global Competitiveness Report 2011/2012‘ (Schwab et al. 2011) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002), in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer „innovationsbasierten Volkswirtschaft“, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasier-

ten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 69 am GEM 2012 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 23 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report (vgl. XAVIER et al. 2013):

Faktorbasierte Ökonomien (14): Ägypten, Äthiopien, Algerien, Angola, Botswana, Ghana, Indien, Iran, Malawi, Nigeria, Pakistan, Palästina, Sambia, Uganda

Effizienzbasierte Ökonomien (31): Argentinien, Barbados, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estland, Jamaika, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Litauen, Malaysia, Mazedonien, Mexiko, Namibia, Panama, Peru, Polen, Rumänien, Russland, Südafrika, Thailand, Trinidad und Tobago, Türkei, Tunesien, Ungarn, Uruguay

Innovationsbasierte Ökonomien (24): Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Israel, Italien, Japan, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowakei, Slowenien, Spanien, Südkorea, Taiwan, USA, Vereinigtes Königreich

Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist nur eine von mehreren Datenquellen in Deutschland, die zur Quantifizierung von Gründungsaktivitäten herangezogen werden können. Diese lassen sich grob in prozessproduzierte und stichprobenbasierte Datensätze unterscheiden (vgl. Hagen et al. 2012). Erstere nutzen Informationen öffentlich vorgeschriebener Meldeprozesse (bspw. u.a. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, Unternehmensregister) oder basieren auf Recherchen für die kommerzielle Nutzung (bspw. das Mannheimer Unternehmenspanel). Prozessproduzierte Datensätze haben zwar den Vorteil, dass sie als Vollerhebungen hohe Fallzahlen aufweisen, der Informationsgehalt für jeden einzelnen Fall ist aber im Vergleich zu eigens zu Forschungszwecken erhobenen Daten häufig gering (vgl. Hagen et al. 2012).

Stichprobenbasierte Datensätze sind bewusst zu Forschungszwecken erhobene Datensätze, zu denen unter anderem der GEM gehört. Weitere in Deutschland verfügbare Datensätze sind der KfW-Gründungsmonitor, das KfW/ZEW-Gründungspanel, der Mikrozensus, das sozio-oekonomische Panel (SOEP) und das Flash Eurobarometer. Während der Informationsgehalt zu jedem einzelnen Merkmals-träger dem Forschungszweck entsprechend hoch ist, sind die Stichprobenumfänge aus Kostengründen zumeist relativ klein (vgl. Hagen et al. 2012).

Neben der Erhebungsform lassen sich die in Deutschland verfügbaren Datenquellen nach Erhebungseinheit differenzieren. So

ist die Untersuchungseinheit bei prozessorientierten Datensätzen in der Regel das Unternehmen bzw. die Gründung, während im GEM, wie auch in anderen stichprobenbasierten Datensätzen (mit Ausnahme des KfW/ZEW-Gründungspanels), die Gründungsperson im Fokus des Interesses liegt (vgl. Hagen et al. 2012).

Der GEM besitzt im Vergleich zu den beschriebenen Datensätzen einige Alleinstellungsmerkmale. Zum einen ist die international und intertemporal standardisierte und identische Bevölkerungsbefragung zu nennen, die es erlaubt, für verschiedene Länder unterschiedlichen Entwicklungsstandes und aus allen Kontinenten Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Zum zweiten erfasst der GEM zusätzlich zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen. Da der GEM nicht nur Gründungseinstellungen und -motivationen von Gründungspersonen, sondern auch von einer repräsentativen Stichprobe der Gesamtbevölkerung erfasst, lassen sich Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder ziehen. Die einzige Datenquelle, die ebenfalls Informationen zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen über mehrere Länder – allerdings nur in Europa und in größeren als jährlichen Erhebungsintervallen – beinhaltet, ist das Flash-Eurobarometer der Europäischen Kommission. Eine weitere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Möglichkeit, Unternehmensgründungen als Prozess abzubilden. So existieren im GEM Maßzahlen für verschiedene Phasen des Gründungsprozesses, z.B. für die Vorgründungs-, die Gründungs- und die Nachgründungsphase.

Zitierte Literatur

- Bosma, N.; Coduras, A.; Litovsky, Y.; Seaman, J.** (2012): GEM manual: a report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. Retrieved from www.gemconsortium.org
- Brixy, U.; Sternberg, R.; Stüber, H.** (2013): Why some nascent entrepreneurs do not seek professional assistance. In: Applied Economics Letters 20 (2), 157-161.
- Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)** (Hrsg.) (2012): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2012. EFI: Berlin.
- Hagen, T.; Metzger, G.; Ullrich, K.** (2012): KfW-Gründungsmonitor 2012. Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P. K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): Global Competitiveness Report 2001-2002. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003. In: Small Business Economics 24, 205-231.
- Schwab, K.; Sala-i-Martin, X.; Greenhill, R.** (2012): The Global Competitiveness Report 2011-2012. Genf: World Economic Forum.
- Xavier, S. R.; Kelley, D.; Herrington, M.; Vorderwülbecke, A.** (2013): Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

GEM-Publikationen

GEM-Länderberichte Deutschland

Jedes GEM-Mitgliedsland publiziert die neuesten GEM-Ergebnisse einmal jährlich in einem länderspezifischen Bericht. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen stets nach dem Global Report (siehe mittlere Spalte). Deutschland ist seit dem Start des GEM im Jahr 1999 Mitglied dieses weltweit größten Gründungsforschungsverbundes. Das deutsche GEM-Länderteam hat seitdem jährlich einen GEM-Länderbericht publiziert (außer 2007). Die bibliographischen Angaben der jüngsten Länderbericht zu den Berichtsjahren 2009, 2010 und 2011 lauten:

Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Brixy, U.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2011. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sämtliche deutschen Länderberichte seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: www.wigeo.uni-hannover.de/gem2012.html

GEM Global Reports

Im Januar jeden Jahres erscheint ein Global Report zum GEM, der von einem jährlich wechselnden internationalen Forscherteam geschrieben und von der Global Entrepreneurship Research Association (GERA) herausgegeben wird. Im Unterschied zu den Länderberichten, die die Spezifika der einzelnen Länder in den Mittelpunkt stellen, gibt der Global Report einen Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Die bibliographischen Angaben zu den jüngsten drei Global Reports lauten:

Kelly, D., Bosma, N.; Amorós, J.E. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, London: London Business School.

Kelly, D., Singer, S.; Herrington, M. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Xavier, S.R., Kelley, D., Herrington, M., Vorderwülbecke, A. (2013): Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Sämtliche Global Reports seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: www.gemconsortium.org

Artikel in SSCI gerankten Zeitschriften

Ein wichtiges Ziel des GEM-Projekts ist die Verbreitung der auf GEM-Daten basierenden Forschungsergebnisse in englischsprachigen Zeitschriften mit professionellem Reviewprozess und hoher Reputation in der Entrepreneurship-Community.

Auf der Website des GEM-Konsortiums (www.gemconsortium.org) findet sich eine laufend aktualisierte Liste von Publikationen in im SSCI gerankten Zeitschriften, falls die Beiträge auf GEM-Daten basieren. Diese Liste enthält aktuell (Stand 1.4.2013) 112 Artikel. Exemplarisch genannt seien fünf Artikel der letzten drei Jahre:

Bergmann, H. (2011). Entrepreneurship disparities within Switzerland - Do tax and language differences play a role? *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(7-8), 523-548.

Bosma, N., Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe. *Annals of Regional Science*, 47(3), 711-742.

Brixy, U., Sternberg, R. and Stüber, H. (2012). The selectiveness of the entrepreneurial process. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 105-131

Kwon, S. and Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.

Levie, J. and Autio, E. (2011). Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.

➔ www.wigeo.uni-hannover.de/gem2012.html

➔ www.gemconsortium.org

Am GEM beteiligte Länder

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
Ägypten	2.501	36	Mazedonien	2.003	38
Algerien	4.995	125	Mexiko	2.516	36
Angola	2.636	36	Namibia	1.959	36
Argentinien	2.018	37	Niederlande	3.501	37
Äthiopien	3.005	36	Nigeria	2.651	36
Barbados	2.055	34	Norwegen	2.000	39
Belgien	2.010	53	Österreich	4.583	37
Bosnien-Herzegowina	2.001	36	Pakistan	2.000	57
Botswana	2.374	36	Palästina	2.000	36
Brasilien	10.000	87	Panama	2.000	36
Chile	2.420	41	Peru	2.071	42
China	3.684	37	Polen	2.003	36
Costa Rica	2.041	36	Portugal	2.001	36
Dänemark	2.217	31	Rumänien	2.004	36
Deutschland	4.300	60	Russland	3.541	36
Ecuador	2.004	36	Sambia	2.157	40
El Salvador	2.180	23	Schweden	2.500	36
Estland	2.004	41	Schweiz	2.003	36
Finnland	2.038	36	Singapur	2.001	36
Frankreich	4.003	37	Slowakei	2.000	36
Ghana	2.222	36	Slowenien	2.010	36
Griechenland	2.000	36	Spanien	21.900	39
Indien	2.700	72	Südafrika	2.928	37
Iran	3.178	36	Südkorea	2.000	54
Irland	2.000	38	Taiwan	2.009	36
Israel	2.007	34	Thailand	3.000	36
Italien	2.000	38	Trinidad & Tobago	2.029	36
Jamaika	2.003	39	Tunesien	2.000	36
Japan	2.010	36	Türkei	2.401	36
Kolumbien	6.471	50	Uganda	2.343	36
Kroatien	2.000	45	Ungarn	2.000	36
Lettland	2.000	36	Uruquay	2.016	36
Litauen	2.003	36	USA	5.542	36
Malawi	2.006	36	Vereinigtes Königreich	2.000	36
Malaysia	2.006	36	Insgesamt	198.764	2.782

Leibniz Universität Hannover
Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie
Schneiderberg 50
30167 Hannover
Telefon:+49-511-762-4496
Telefax:+49-511-762-3051

<http://www.wigeo.uni-hannover.de>
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Regensburger Straße 104
90478 Nürnberg
Telefon:+49-911-179-3254
Telefax:+49-911-179-3297

<http://www.iab.de>
E-Mail: udo.brixy@iab.de