



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2016

Rolf Sternberg · Johannes von Bloh



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2016

Rolf Sternberg
Johannes von Bloh
Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Hannover, Juni 2017

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
Sternberg, R.; von Bloh, J..

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>

Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg



Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998. 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.

Johannes von Bloh



Seit 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie (BA) sowie Wirtschaftsgeographie (MA) ebenfalls an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2015.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 53 Gründungsexperten sowie den 3.944 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2016 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben 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 („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten Ländern.....	11
4	Wer gründet?.....	12
	TEA-Quoten nach Geschlecht in den innovationsbasierten Ländern.....	12
	TEA-Gründungsquoten der MigrantInnen in Deutschland.....	13
5	Warum wird gegründet?.....	14
	Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich.....	14
	Gründungsmotive in Deutschland.....	15
	Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten Ländern.....	16
	Die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten Ländern.....	17
6	Was wird gegründet?.....	18
	TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten innovationsbasierten Ländern.....	18
	Exportstarke Gründungen im internationalen Vergleich.....	19
7	In welchem Kontext wird gegründet?.....	20
	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland.....	20
	Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen.....	21
	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.....	22
	Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund.....	23
	Die Einschätzung von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Ältere.....	24
8	Wichtigste Befunde und politische Implikationen.....	25
	Anhang 1: GEM 2016 – Konzept, Methodik, Daten.....	26
	Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen.....	28
	Zitierte Literatur.....	29
	GEM-Publikationen.....	30
	Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2016 und Fallzahlen beider Erhebungen.....	31

Titelbild: © istock.com/BrianAJackson

Layout: Anne-Kathrin Ittmann

Abbildungen: Stephan Pohl



1 Zentrale Ergebnisse

Der 17. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2016. Er vergleicht zudem die Situation in anderen GEM-Ländern sowie die Gründungslandschaft Deutschlands im Referenzjahr mit jener in den Vorjahren.

Die Analyse basiert auf einer repräsentativen Stichprobe von 3.944 telefonischen Personenbefragungen aus dem Frühsommer 2016. Sie wurden ergänzt durch Informationen aus 53 standardisierten Interviews mit Experten für 16 gründungsbezogene Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierung, Bildung, Arbeitsmarkt, Regulierung/Steuern, öffentliche Förderprogramme oder Schutz geistigen Eigentums), die gemäß einschlägiger Befunde der Gründungsforschung das Gründungsverhalten der Menschen beeinflussen können. Für den internationalen Vergleich wurden Befragungsdaten von 182.430 Bürgern sowie 2.828 Experten aus 65 Ländern genutzt.

Insgesamt versuchten zum Zeitpunkt der Befragung 4,6% der erwachsenen Deutschen, aktiv ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder waren Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre war (neue Gründer). Bei dieser Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA-Quote) belegt Deutschland den vorletzten Rangplatz unter den 27 innovationsbasierten und somit vergleichbaren Ländern, die 2016 am GEM teilnahmen. Die deutsche TEA-Quote bewegt sich damit auf dem Niveau des Vorjahres.

In Deutschland liegt die TEA-Quote unter Männern bei 6,0%, bei Frauen lediglich bei 3,1%. Bei der Relation beider Quoten belegt Deutschland Rang 19 unter den 27 innovationsbasierten Ländern, wenn man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung als Norm setzt. Während die männliche TEA-Quote bereits seit 2013 bei ca. 6% stagniert, ist die TEA-Quote der Frauen nach einem zwischenzeitlichen GEM-

Allzeithöchstwert 2011 seit zwei Jahren wieder auf einem Wert um 3% gelangt.

Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen (3,5% aller 18-64-Jährigen; so genannte Opportunity-Gründungen), sind auch in Deutschland häufiger als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (1,0%). Die Gründungsmotive unterscheiden sich zwischen Männern und Frauen: Opportunity-Gründungen sind bei Männern (4,5%) deutlich häufiger als bei Frauen (2,4%). Auf die generell wachstumsstärkeren Opportunity-Gründungen entfallen 2016 ca. drei Viertel aller Gründungen, was dem langjährigen Mittelwert Deutschlands nahekommt, nachdem im Vorjahr ein ungewöhnlicher hoher Anteil dieses Gründungsmotivs zu konstatieren war.

Bei Indikatoren wissens- und technologieintensiver Gründungen belegt Deutschland schlechtere Rangplätze unter den 27 innovationsbasierten Ländern als es seinem Status als Hightech-Land entspricht. Hier ist erkennbar noch Luft nach oben. Ausschließlich mit sehr guten Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt sind diese Defizite nicht zu erklären, auch wenn die Opportunitätskosten einer Unternehmensgründung für einen hochqualifizierten und gut bezahlten Arbeitnehmer sicher derzeit und im Vergleich mit vielen anderen Ländern besonders hoch sind.

Frühere GEM-Länderberichte zeigten, dass die TEA-Quote für Migranten der ersten Generation (die nicht in Deutschland geboren wurden) in Deutschland in einigen Untersuchungsjahren statistisch signifikant höhere TEA-Quoten aufwiesen als Nicht-Migranten. Allerdings setzt, das zeigen die 2016er-Daten deutlich, die überproportionale Gründungstätigkeit erst nach mehreren Jahren des Aufenthalts in Deutschland ein – und pendelt sich nach etwa zehn Jahren Aufenthalt auf dem – im internationalen Vergleich – niedrigen Niveau der in Deutschland Geborenen ein. Ergo darf zumindest kurzfristig nicht erwartet werden, dass die niedrige Gründungsquote

aufgrund der jüngsten Zuwanderungsströme steigen wird. Bei entsprechender Integration der Zugewanderten in die hiesige Gesellschaft und das Arbeitsleben, bei angemessener Qualifikation und mit zielgruppenspezifischer Unterstützung durch spezifische Maßnahmen der Gründungsförderung ist diese Erwartung mittelfristig aber nicht unrealistisch.

Von den befragten Gründungsexperten wurden 2016 unter allen 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere die öffentlichen Förderprogramme, die (relativ wenigen) Marktzugangsbarrieren, die Finanzierung und die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen im Vergleich zu den anderen Ländern als positiv bewertet. Die Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland liegen in der schulischen und außerschulischen Vorbereitung auf unternehmerische Selbstständigkeit sowie bei den gesellschaftlichen Werten und Normen (Gründungskultur). Insgesamt betrachtet ist Deutschland im internationalen Vergleich der meisten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen gut positioniert.

Um das Gründungspotential Deutschlands besser auszuschöpfen, sollten die Zielgruppen Migranten, Ältere sowie Frauen gründerpolitisch expliziter und umfassender als bisher adressiert werden (vgl. Brixy et al. 2016). Die teils bereits vorhandenen Programme, insbesondere zugunsten von Menschen mit Migrationshintergrund sowie von Frauen, sind sinnvoll, aber ausbaufähig. Bei Migranten sollte eine solche Unterstützung auf die besonders gründeraffinen Jahre nach der Zuwanderung konzentriert sein – also nicht zu früh, aber auch nicht zu spät.

2 Was ist GEM?

Ziele und Organisation des GEM

Seit mittlerweile 18 Jahren ist die internationale und auf dieser Ebene vergleichbare Erfassung und Aufbereitung von Daten zu Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen eine zentrale Aufgabe des Global Entrepreneurship Monitors (GEM). Auf Basis dieser Daten können sowohl das globale Forschungskonsortium als auch die nationalen GEM-Teams fundierte Empfehlungen für politische Entscheidungsträger formulieren.

Der GEM Global Report erscheint seit der ersten Ausgabe im Jahr 1999 jährlich mit aktuellen Ergebnissen zum Gründungsverhalten der mehr als 60 teilnehmenden Länder. Mit Ausnahme des Jahres 2007 existiert seit 1999 für jedes Jahr ein GEM-Länderbericht für Deutschland. Beide Reports sind frei verfügbar, der Global Report unter www.gemconsortium.org, der Länderbericht unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html.

Der Datenerfassung liegen beim GEM zwei verschiedene jährliche Erhebungen zugrunde. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und repräsentative, meist telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen im Land zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexperten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich auf den Seiten 26-27. Weiterführende bzw. vertiefende methodische Details zum GEM-Erhebungsdesign finden sich bei Reynolds et al. (2005) sowie Bosma et al. (2012).

Im Verlauf der letzten 18 Jahre hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Nationen kontinuierlich erhöht. Zwar beteiligen sich nicht alle Länder jährlich, aber über alle Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit

davon mindestens fünf Jahre. Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 833 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 685 Erhebungswellen des NES. Es gibt auf globaler Ebene keine andere vergleichbare Datenbank zu Gründungsaktivitäten- und -einstellungen mit diesem Umfang.

Die interne Organisation des Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams und das GERA Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC) berät GERA bei Fragen der Forschungsstrategien.

Die Finanzierung der Aufgaben des Konsortiums wird durch jährliche Beiträge der teilnehmenden Länder und durch institutionelle Sponsoren gewährleistet. Die Sponsoren sind das Babson College in Boston/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago (Chile), die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur (Malaysia), die Universidad Tecnológico de Monterrey (Mexiko) sowie die London Business School (UK). Die Datenerhebung innerhalb der Länder erfolgt jedoch eigenständig und häufig ebenfalls finanziert durch Sponsoren. Das GEM Länderteam Deutschland kooperiert seit Anfang 2017 mit dem RWK Kompetenzzentrum.

Durch die hohe Qualität und internationale Vergleichbarkeit der Gründungsdaten steigt die Zahl der auf GEM-Daten basierenden wissenschaftlichen Publikationen stetig. Neben den Publikationen in wissenschaft-

lichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl zusätzlicher Forschungsaktivitäten wie aktuell zum Thema Gründungen durch Ältere (GEM 2016 / 2017 Report on Senior Entrepreneurship) oder in Form der sogenannten ‚Policy Briefs‘, in denen etliche der am GEM teilnehmenden Länder bezüglich ihrer Gründungspolitik (bzw. einzelner Maßnahmen) und deren Effekte betrachtet werden. Weitere Reports zu Spezialthemen sind etwa der High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er ‚High Impact Entrepreneurship Report‘), der Financing Report 2004 und 2006, die sechs Women and Entrepreneurship Reports (2005-2007, 2010, 2012, 2015), der Youth Report (2013), der Sub-Saharan Africa Regional Report (2012), die seit einigen Jahren erscheinenden Latin America and Caribbean Regional Reports und viele andere. Die genannten Veröffentlichungen stehen auf gemconsortium.org als Download zur Verfügung.

Auch aktuelle Forschungsthemen wie das Konzept des Entrepreneurial Ecosystem – durch den GEM werden übrigens bereits seit Jahren gründungsbezogene Kontextfaktoren durch die erwähnten Expertenbefragungen erfasst – und die „Big Data“-Nutzung in der Gründungsforschung werden im GEM aufgegriffen. Insbesondere die vielfältige Struktur der am GEM beteiligten Akteure (Unternehmer, Forscher verschiedenster Disziplinen, Wirtschaftsförderer, (Statistik-) Ämter, etc.) hilft, aktuelle Problemstellungen aus vielen Blickwinkeln zu betrachten und lösungsorientierte Ansätze zu erarbeiten. Dies geschieht beispielsweise auf dem jährlichen Coordination Meeting des GEM. Im Jahr 2017 fand dieses in Kuala Lumpur in Malaysia statt. Hier werden ebenfalls potentielle Änderungen des GEM-Erhebungsdesigns diskutiert wie beispielsweise die Online-Erhebung und/oder Tablet-gestützte Erfassung von APS-Daten.

- ➔ www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html
- ➔ www.gemconsortium.org

Neues aus dem deutschen GEM-Team

Nach langjähriger erfolgreicher Zusammenarbeit endete Anfang 2017 die Kooperation mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Das Länderteam Deutschland bedankt sich für eine stets reibungsfreie und zuverlässige Kooperation. Der Dank gilt insbesondere Herrn Udo Brixy, der etliche Jahre als Co-Autor an den Länderberichten mitgewirkt hat. Gleichzeitig freuen wir uns auf Zuwachs im GEM Länderteam Deutschland. Als neuer Partner wird das RKW Kompetenzzentrum auch aktiv an der zukünftigen Gestaltung des GEM in Deutschland mitwirken. Wir begrüßen Herrn Dr. Matthias Wallisch, Frau Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer und Herrn Armin Baharian als neue Mitglieder des GEM-Länderteams Deutschland und freuen uns auf eine produktive und zuverlässige Teamarbeit.

Als eines der sechs Gründungsmitglieder des GEM, die schon im Pilotjahr 1998 teilnahmen, kann Deutschland mittlerweile eine bis auf 2007 komplette Datenreihe für die jährliche Bürger- und Expertenbefragung sowie einen jährlichen Länderbericht Deutschland vorweisen. Die Daten haben großes Auswertungspotential für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2016 enthält die Datenbank für Deutschland über 83.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie über 1000 Fälle der Expertenbefragung. Um eine solch quantitativ umfassende und qualitativ hochwertige Datenbasis zu erhalten, muss ein gewisser Forschungsaufwand unter beträchtlichem Einsatz zeitlicher, personeller und finanzieller Ressourcen betrieben werden.

In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger befragt werden als das vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschriebene Minimum von 2000 Fällen. Je größer die Stichprobe ausfällt, desto aussagekräfti-

ger und gesicherter sind die empirischen Ergebnisse. Auch im Jahr 2016 wurden in Deutschland mit 3944 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als gefordert. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=53) übersteigt die Pflichtleistung von 36 Experten.

Im Rahmen des EU-Projektes DiasporaLink hatte das Länderteam Deutschland 2015 eine Initiative zur Datenerfassung von Transnational Diaspora Entrepreneurship (TDE) gestartet. Dem Ruf folgend, nahmen elf weitere Länder TDE-Fragen in ihre APS-Erhebung 2016 mit auf: UK, Luxemburg, Polen, Irland, Kroatien, Georgien, Bulgarien, Chile, Mexiko, Puerto Rico und Jamaica. Daraus resultieren die ersten international vergleichbaren quantitativen Daten zum TDE Phänomen, die insbesondere für die Gründungsforschung wertvoll sind. Neben Eingewanderten Personen werden auch Rückwanderer erfasst – also deutsche Staatsbürger, die längere Zeit im Ausland gelebt haben, um anschließend zu remigrieren. Die TDE-Fragen werden auch 2017 wieder in den APS integriert werden. Ziel ist es, eine über mehrere Jahre spannende Zeitreihe zu generieren. Bei der Auswertung sind sowohl Analysen spezieller Migrationskorridore als auch ein Fokus auf ausgewählte Diaspora-Netzwerke denkbar.

Der vorliegende GEM-Länderbericht 2016 orientiert sich an den für das Verständnis des Gründungsgeschehens am Gründungsstandort Deutschland relevantesten Fragestellungen. Der Leser findet 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. Hierbei lassen sich Gründungsquoten beispielsweise durch

sozio-demographische Charakteristika betrachten (u. a. Alter, Migrationsstatus oder auch bildungs- und geschlechtsspezifische Unterschiede). Kapitel 5 thematisiert, warum Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dabei werden Gründungsmotive und -einstellungen international und/oder intertemporal verglichen. Unternehmensgründungen können sehr verschieden sein. In Kapitel 6 wird daher erörtert, welche Unternehmen in Deutschland gegründet werden. Der diesjährige Fokus liegt dabei auf Technologieintensität und Internationalisierung. Das anschließende Kapitel 7 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragung, um zu zeigen, in welchem Kontext in Deutschland gegründet wird.

Ein besonderer Fokus wird in diesem Jahr auf die Themen „Eingewanderte“ sowie „Gründungen durch Ältere“ gelegt. Der Länderbericht endet mit einer Zusammenfassung und Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

3 Wie viel wird gegründet?

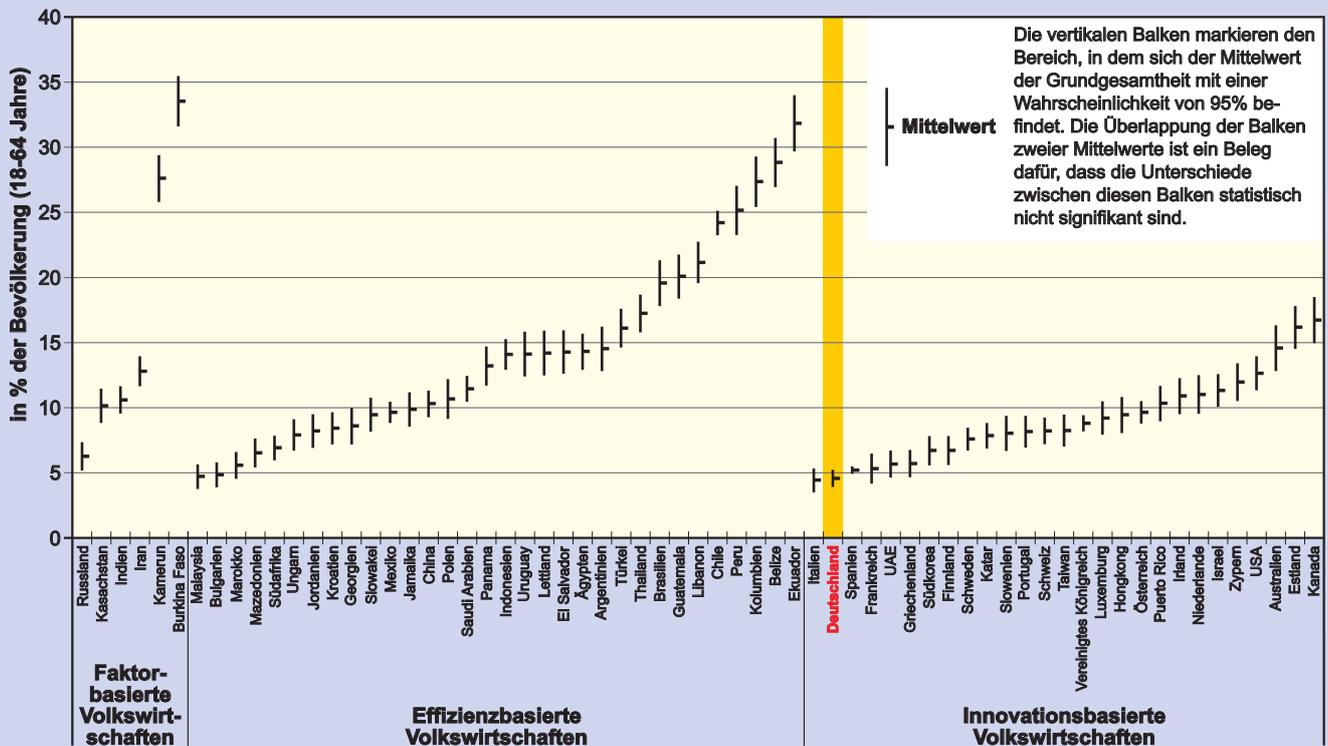
Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder

Unternehmerische Selbstständigkeit bleibt in Deutschland, anders als in den meisten faktororientierten bzw. effizienzbasierten Volkswirtschaften ein vergleichsweise seltenes Ereignis. Auch im Vergleich zu den 26 innovationsbasierten Ländern, die 2016 an den repräsentativen Haushaltsbefragungen des GEM teilnahmen, ist die deutsche TEA-Quote von 4,56% niedrig. Sie ist beispielsweise statistisch signifikant niedriger als jene der USA, Australiens oder Kanadas, wo der Anteil der Gründer an der 18-64-jährigen Bevölkerung 2016 mehr als dreimal so hoch ist. Dagegen gibt es 2016 nicht ein am GEM partizipierendes Land, dessen TEA-Quote signifikant geringer ist als die deutsche (5%-Niveau, vgl. Überlappung der Konfidenzintervalle).

Zusätzlich zeigt die untenstehende Abbildung die Gründungsquote für die sechs faktororientierten sowie die 32 effizienz- bzw. innovationsbasierten Volkswirtschaften, die ihrerseits gut untereinander vergleichbar sind. Die drei Ländergruppen verwendet das World Economic Forum in seinem jährlichen Global Competitiveness Report. Gründungen sind in den innovationsbasierten Staaten wesentlich seltener als in den beiden anderen Ländergruppen, die sich zudem in der Varianz der TEA-Quote unterscheiden. Inhaltlich sinnvoll sind insbesondere Vergleiche innerhalb der Ländergruppen, weshalb dies die einzige Abbildung im vorliegenden Länderbericht Deutschland bleibt, die alle GEM-Länder darstellt. Die übrigen vergleichenden Abbildungen zeigen nur die 27 innovationsbasierten Länder.

Die TEA-Quote gibt den Anteil all jener 18-64-Jährigen des betreffenden Landes wieder, die „werdende Gründer“ oder Gründer „junger Gründungen“ sind, bezogen auf die Gesamtheit der 18-64-Jährigen (vgl. auch Anhang S. 26f). Diese Definition ist zu beachten, wenn die GEM-Resultate mit den Gründungsquoten anderer Institutionen verglichen werden (z.B. des IFM oder der KfW). Die TEA-Quote ist für Ländervergleiche die einzige Gründungsquote, für die zum Zwecke des Ländervergleichs nicht nur Daten für bereits erfolgte Gründungen (= „Young Entrepreneurs“), sondern auch Daten für mit konkreten Aktivitäten belegbare Gründungsabsichten existieren.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 65 GEM-Ländern 2016



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland

In Deutschland sind die TEA-Gründungsquoten seit 2011 relativ konstant, zumindest unterscheiden sie sich nicht statistisch signifikant (5%-Niveau). 2016 gab es einen leichten, aber ebenfalls nicht statistisch signifikanten Rückgang der Quote gegenüber dem Vorjahreswert um knapp 0,2 Prozentpunkte auf 4,56%.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland zeigt seit 2001 im Wesentlichen drei Phasen. Zwischen 2001 und 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5% und 6% und damit deutlich niedriger als zur Jahrtausendwende und dem New Economy Boom. Zwischen 2006 und 2010 sanken sie dann beträchtlich auf Werte um die 4%. Die jüngste Phase seit 2011 kennzeichnen um etwa einen Prozentpunkt höhere TEA-Quoten, die zuletzt wieder abnehmen.

In den mit Deutschland hinsichtlich der ökonomischen Rahmenbedingungen vergleichbaren 26 innovationsbasierten Volkswirtschaften sind sowohl ähnliche als auch abweichende Entwicklungen der TEA-Quote zu beobachten. Ähnlich wie in Deutschland sind auch in Italien, Spanien oder Schweden die TEA-Quoten in den letzten Jahren recht stabil. Dagegen sind sie etwa in Kanada und Irland in den letzten Jahren regelmäßig angestiegen, während die TEA-Quoten in Südkorea sinken.

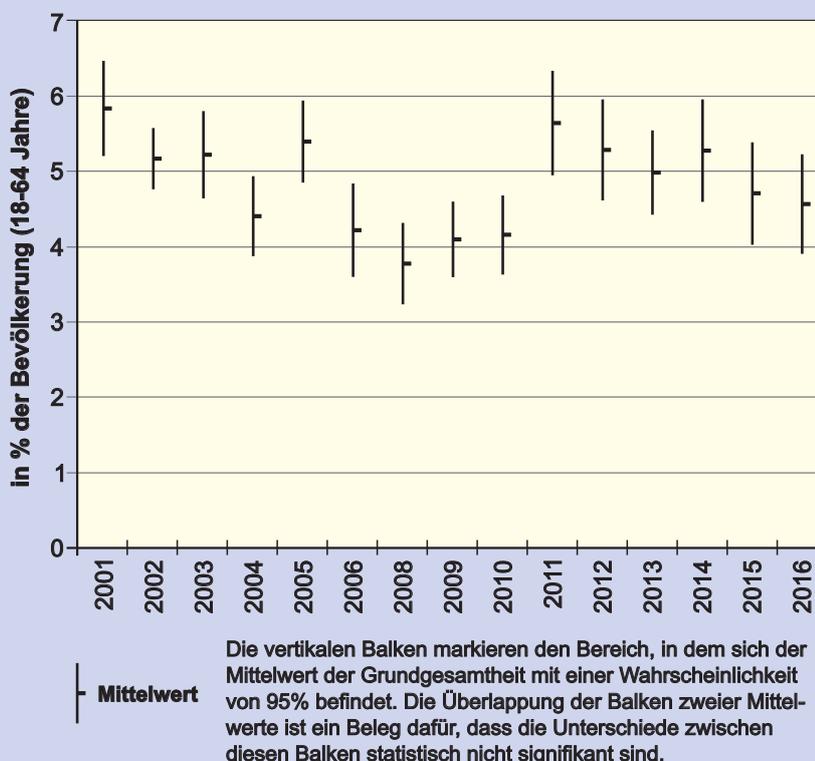
Umfang und Veränderung der Gründungsaktivitäten eines Landes hängen von vielen Faktoren ab, die auf nationaler wie individueller Ebene sowie bei ökonomischen und außerökonomischen Determinanten zu suchen sind. Die Ausprägung dieser Erklärungsfaktoren kann sich über die Jahre verändern, beispielsweise beim

Übergang von einem volkswirtschaftlichen Aufschwung zu einem Abschwung und umgekehrt, wobei Time Lags zwischen dem Eintreten dieser volkswirtschaftlichen Ereignisse und der Veränderung der Gründungsquoten zu beachten sind. Diese volkswirtschaftlichen Determinanten wirken zudem in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Intensität, Geschwindigkeit und Art. Kürzlich haben Wissenschaftler des deutschen GEM-Teams in einer Mehrebenenanalyse zeigen können, dass z.B. die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 in Deutschland in vielen Regionen und bei vielen Personen (aber nicht in der Volkswirtschaft insgesamt) zu einem Anstieg der Gründungsaktivitäten geführt hat (vgl. Hundt/Sternberg 2014).

Die, verglichen mit den Quoten aus Mitte der letzten Dekade, relativ hohen TEA-Quoten seit 2011 sind primär auf die Zunahme jener Gründer zurückzuführen, die einen (oft gut bezahlten) Arbeitsplatz besitzen, aber i.d.R. nach mehr Unabhängigkeit streben, eine Marktchance für ihre Produktidee erkennen sowie ihr Einkommen erhöhen wollen. Solche Gründer werden im GEM traditionell als „Opportunity Entrepreneur“ bezeichnet (vgl. zu den beiden unterschiedlichen Gründungsmotiven die Seiten 14 und 15). Letztgenannter Gründungstyp reagiert weniger sensibel auf veränderte Knappheitsverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt als Personen, die aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen.

Ein möglicher Bevölkerungszuwachs in einem Land kann unter sonst gleichen Bedingungen, auch zu einem absoluten Anstieg der Gründungszahlen und - falls der Zuwachs auf überproportional gründungsaffine Menschen zurückzuführen ist - auch die Gründungsquoten erhöhen. In Deutschland war zuletzt insbesondere durch die jüngsten Zuwanderungen ein Bevölkerungszuwachs zu beobachten, auf die absolute oder relative Gründungshäufigkeit hat sich dies bislang jedoch nicht ausgewirkt, was bei realistischer Betrachtung in so kurzer Zeit auch nicht zu erwarten war (vgl. dazu auch S. 13).

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 - 2016



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten Ländern

Die Gründung eines Unternehmens ist ein Prozess bestehend aus mehreren Schritten und Phasen und lässt sich ergo nicht einfach exakt einem Zeitpunkt zuordnen. Die Unterteilung dieses Prozesses in verschiedene Teilprozesse oder Phasen erscheint daher sinnvoll, auch bezogen auf die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und die Berechnung von Gründungsquoten. Dem trägt der GEM seit seinen Anfängen vor knapp 20 Jahren Rechnung.

Im GEM wird zwischen zwei Phasen des Gründungsprozesses unterschieden, die in der TEA-Quote als Summenprozente zusammengefasst sind, wobei Personen die zeitgleich mit zwei Gründungsprojekten in beiden Phasen beschäftigt sind, nur einmal gezählt werden (vgl. Anhang S. 26f). So genannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2016 ernsthaft mit einer Gründung, hatten diese aber noch nicht vollzogen. Bei Gründern junger Unternehmen, der zweiten in der

TEA-Quote berücksichtigten Population, war dies maximal 3,5 Jahre zuvor bereits passiert. Diese Unterscheidung zwischen zwei Phasen im Gründungsprozess ist GEM-spezifisch, sodass die zugehörigen Gründungsquoten nicht direkt mit auf anderen Definitionen basierenden Gründungsquoten innerhalb desselben Landes vergleichbar sind und auch nicht verglichen werden sollten.

In Deutschland hatten 2016 2,90% der 18-64-Jährigen konkrete Schritte unternommen, um ein Unternehmen zu gründen (z.B. die Organisation des Gründungsteams, die Beschaffung von Kapital), den formalen Gründungsakt aber noch nicht vollzogen. Der Rangplatz 24, den Deutschland bei diesem Indikator unter den 27 innovationsbasierten Staaten belegt, ist leicht besser als bei der TEA-Quote (vgl. S. 9).

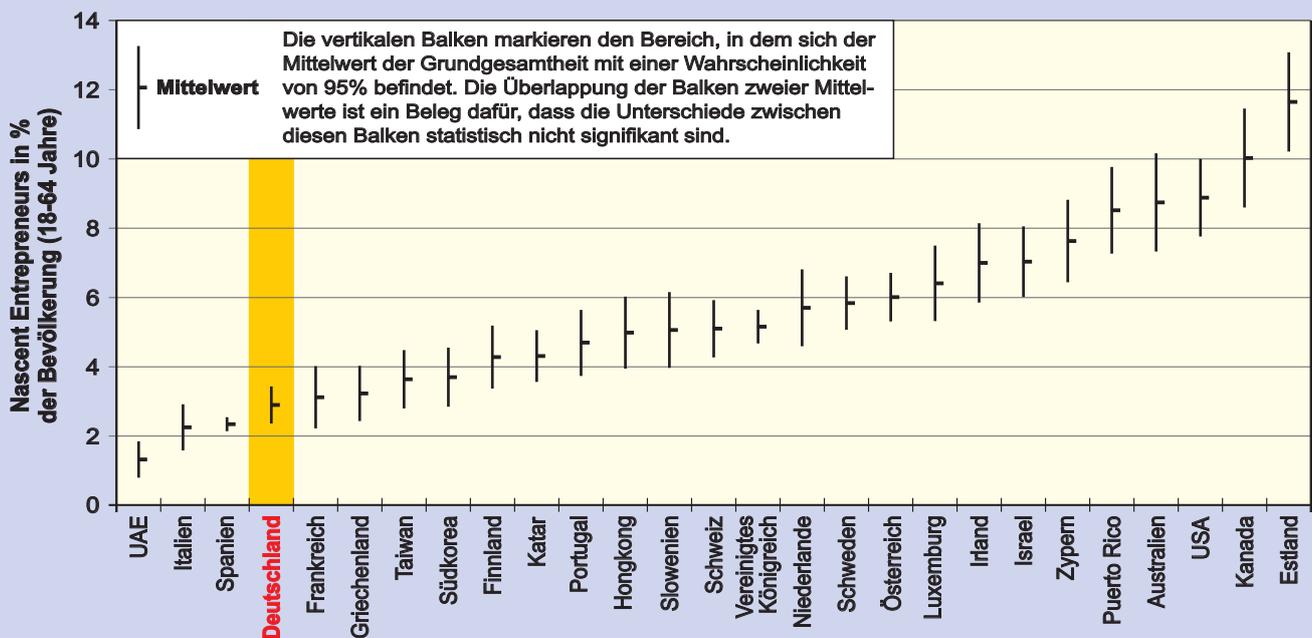
Wie die Abb. zeigt, liegt mit den Vereinigten Arabischen Emiraten nur ein Land der Referenzgruppe mit seiner Nascent-Quote

statistisch signifikant unter jener Deutschlands. Zahlreiche europäische Länder weisen dagegen eine statistisch signifikant höhere Quote auf als Deutschland (z.B. die Schweiz, das Vereinigte Königreich, die Niederlande oder Schweden).

In Deutschland, wie in fast allen innovationsbasierten Ländern (Ausnahmen: Spanien und Taiwan), ist die Nascent-Quote höher als die Quote der „Young Entrepreneurs“ (2,90% vs. 1,67%). 2016 ist dieser Unterschied größer als in den Vorjahren. Daraus darf nicht unbedingt darauf geschlossen werden, dass es hierzulande (besonders) schwierig sei, von einem werdenden zu einem tatsächlichen Gründer zu werden.

Die Quote der Gründer junger Unternehmen (also der neben der Nascent-Quote zweiten Komponente der TEA-Quote) ist Deutschland gegenüber 2015 leicht gesunken (von 2,25% auf 1,67 %).

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2016



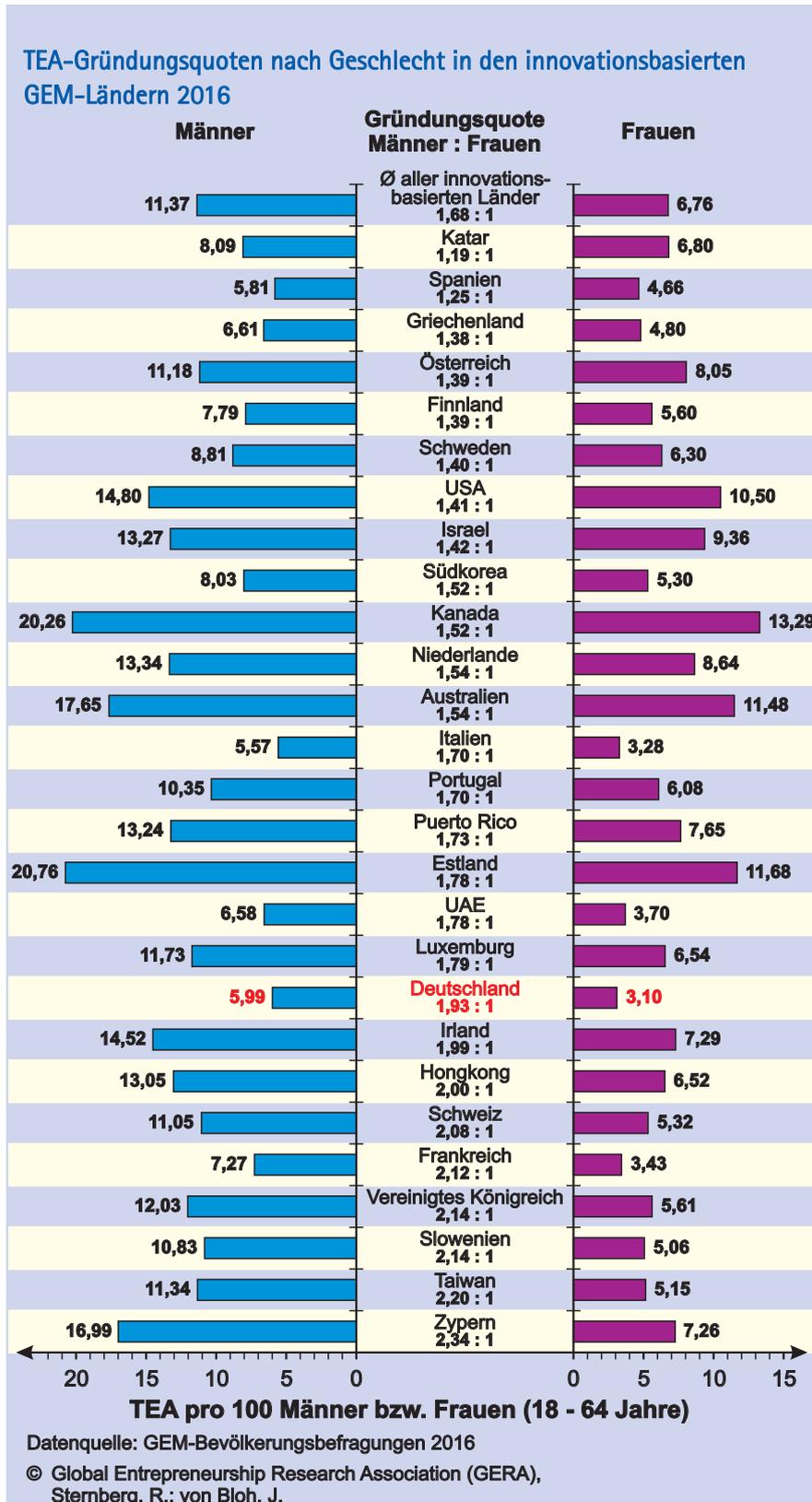
Nascent Entrepreneurs: Erwachsene (18 - 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaber- oder Teilhaberschaft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

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

4 Wer gründet?

TEA-Quoten nach Geschlecht in den innovationsbasierten Ländern



Die GEM-Daten erlauben Aussagen zu differenzierten Varianten der TEA-Quote u.a. nach dem Alter, dem Geschlecht, dem Bildungsstand oder dem Erwerbsstatus der Gründerperson. So gründen in Deutschland 35-44-Jährige deutlich häufiger als 18-25-Jährige oder 55-64-Jährige (TEA-Quoten 2016 5,7% bzw. 4,2% bzw. 3,2%). Auch liegt die TEA-Quote 2016 bei Erwerbstätigen (5,1%) deutlich über jener der Nicht-Erwerbstätigen (2,3%) und der Studierenden und Rentner (1,3%).

Gründungspolitisch besonders relevant sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen. In Deutschland liegt die TEA-Quote unter Männern 2016 bei 6,0%, bei Frauen lediglich bei 3,1% - der Unterschied ist statistisch signifikant (5%-Niveau). Bei den TEA-Quoten der Frauen belegt Deutschland den letzten Platz unter den 27 innovationsbasierten Ländern, bei den Männern Rang 25. Zusätzlich zeigt die Abbildung die Relation zwischen beiden TEA-Quoten: auf eine Gründerin kommen in Deutschland 2016 1,93 Gründer. Dieser Wert liegt beträchtlich unter dem Mittelwert aller innovationsbasierten Länder (1,68) und entspricht dem Rang 19, falls man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung als Maßstab nähme. 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 bei den Männern und die Diskrepanz hat sich gegenüber dem Vorjahr erhöht.

TEA-Gründungsquoten der Migranten in Deutschland

Die GEM-Daten können zu einer der wichtigsten aktuellen Debatten hierzulande, den Folgen der Zuwanderung nach Deutschland, empirische Befunde beitragen, denn die erwartete und teils erhoffte Erhöhung der geringen deutschen Gründungsquote infolge der höheren Gründungsaktivität von Migranten gehört zu den gründerpolitisch relevanten Implikationen der jüngsten Migrationsprozesse. Tatsächlich ließe sich eine unter Migranten - verglichen mit Nicht-Migranten - höhere Gründungsneigung und -aktivität gründertheoretisch plausibel begründen. Entsprechende empirische Ergebnisse etwa des KfW-Gründungsmonitors scheinen dies zu bestätigen (vgl. Leifels 2017). Wissenschaftler des deutschen GEM-Teams hatten bereits vor einigen Jahren gezeigt, dass vor allem männliche Zuwanderer aus hochentwickelten Industrieländern in Deutschland überproportional häufig gründen, verglichen mit Nicht-Migranten, aber auch verglichen mit anderen Migranten (vgl. Brixy/Sternberg/Vorderwülbecke 2013 KB).

Die GEM-Daten der letzten Jahre (vgl. GEM-Länderbericht Deutschland 2015) zeigten, dass die TEA-Quote für Migranten der ersten Generation (sind nicht in Deutschland, ihrem aktuellen Wohnland, geboren) nur in einigen der Untersuchungsjahre statistisch signifikant von denen der Nicht-Migranten in Deutschland abwichen, in diesen Fällen tatsächlich jeweils nach oben. Auch gründerpolitisch ist es in diesem Zusammenhang interessant, wie lange es nach der Zuwanderung nach Deutschland dauert, bis Migranten sich ggf. unternehmerisch selbstständig machen. Dies lässt Rückschlüsse darauf zu, wie schnell Gründungen durch Migranten die im internationalen Vergleich geringe Gründungsquote Deutschlands möglicherweise erhöhen könnten.

Die Abb. macht deutlich, dass innerhalb der ersten drei Jahre nach der Zuwanderung nur mit sehr wenigen Gründungen durch diese Migranten zu rechnen ist. Die entsprechende TEA-Quote liegt um die 3% und damit deutlich unter jener

Deutschlands insgesamt sowie jener aller Migranten. Dieser Befund ist mehr als plausibel, denn Migranten haben in ihren ersten Monaten und Jahren in einem fremden Land, dessen Sprache zunächst zu erlernen ist, andere Probleme zu lösen als ein Unternehmen zu gründen.

Nach einigen Jahre der Integration dagegen scheinen diese zuwanderungsbedingten Gründungshemmnisse signifikant geringer zu werden, denn über alle Aufenthaltsjahre hinweg weisen die TEA-Quoten nach 4 bis 7 Jahren die höchsten Werte auf, wie die Abb. zeigt. Es braucht also ganz offenbar einige Jahre der Integration, der Qualifizierung und des Erkennens von Gründungschancen in Deutschland, bis die unternehmerische Selbstständigkeit zu einer ernsthaften und quantitativ spürbaren Alternative zur abhängigen Erwerbstätigkeit wird (die ja ebenfalls mit zunehmender Aufenthaltsdauer wahr-

scheinlicher wird). In diesem Zeitraum sind die TEA-Quoten der Migranten um ein Vielfaches höher als die deutschen TEA-Quoten insgesamt, aber auch als die mittlere TEA-Quote aller Migranten. Nach zehn und mehr Jahren Aufenthaltsdauer in Deutschland sinken die TEA-Quoten der Migranten wieder und unterscheiden sich nicht mehr signifikant von jenen der Nicht-Migranten. Offenbar findet mit zunehmender Aufenthaltsdauer eine Anpassung des Gründungsverhaltens der Migranten an jenes der Nicht-Migranten statt, ähnlich wie es auch beim generativen Verhalten zu beobachten ist.

TEA-Gründungsquoten von Migranten nach Anzahl der Lebensjahre in Deutschland 2015 - 2016



Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015, 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.

5 Warum wird gegründet?

Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich

Die Motive für die Entscheidung einer Person, ein Unternehmen zu gründen, können sehr verschiedener Natur sein. Unter gewissen Voraussetzungen erlaubt das Gründungsmotiv Rückschlüsse auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung des Gründungsvorhabens sowie den späteren Erfolg der Gründung.

Im GEM werden seit vielen Jahren Daten zu zwei verschiedenen - gleichwohl manchmal auch parallel auftretenden - Gründungsmotiven erhoben und mit eigenen, intertemporal sowie international vergleichbaren Gründungsquoten dargestellt: der Mangel an Erwerbsalternativen und das Erkennen und Ausnutzenwollen einer Marktchance. Gründungen, bei denen der/die Gründer eine Marktchance erkannt haben/zu erkennen glaubten, haben im Aggregat tendenziell höhere Wachstums- und Überlebenschancen als Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternative. Letztere kennzeichnet 2016 eine TEA-Quote von

1,0%, während diese Quote bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance bei 3,5% liegt.

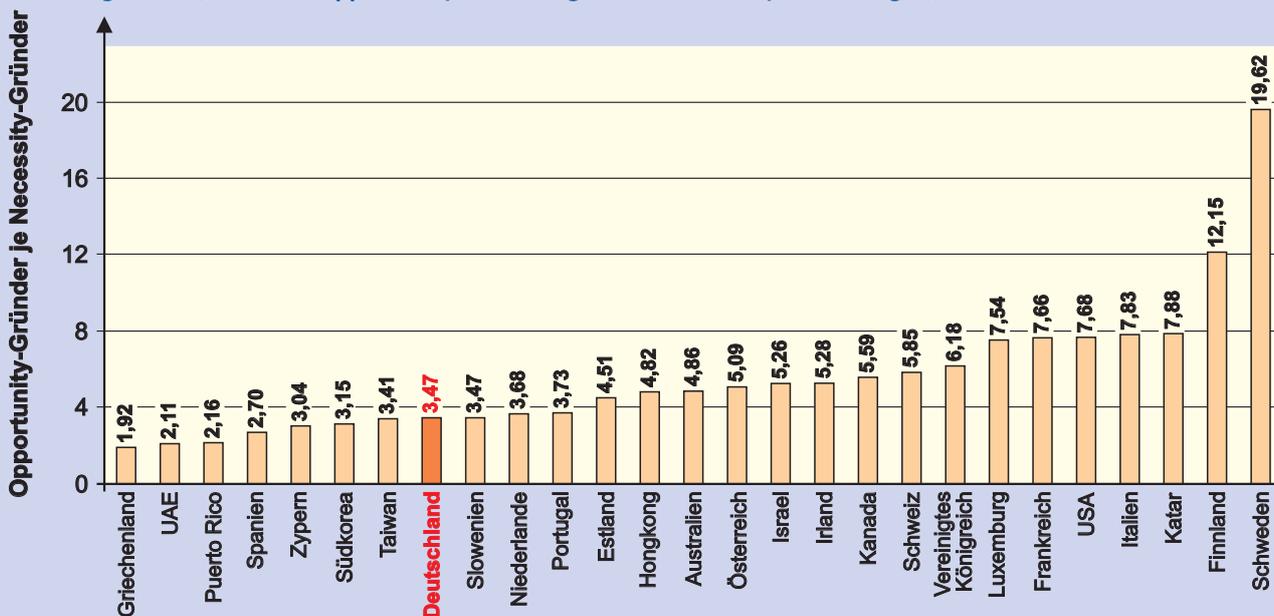
Anders ist dies beim internationalen Vergleich. Zwar sind die „Opportunity“-Gründungen in allen innovationsbasierten GEM-Staaten häufiger als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen (vgl. Abb.). Die Differenz zwischen den Werten beider Quoten differiert zwischen den Staaten aber erheblich. Der Faktor 3,5 für Deutschland liegt im unteren Mittelfeld der innovationsbasierten Länder: deutlich höher (und damit günstiger für die von Gründungen ausgehenden ökonomischen Impulse) als z.B. in Griechenland oder Taiwan, aber auch deutlich geringer als z.B. in Schweden, Finnland oder den USA, wo der Quotient zwei- bis sechsmal so hoch ist wie in Deutschland.

Der Quotient sagt nichts über das Niveau der beiden Quoten aus. Während in

Deutschland beide Quoten vergleichsweise gering sind, ist die TEA-Quote der Opportunity-Gründer z.B. in den Niederlanden und den USA mehr als dreimal so hoch wie in Deutschland – weshalb auch die TEA-Quote insgesamt in diesen Ländern statistisch deutlich über jener Deutschlands liegt (vgl. Abb. S. 9). Die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen hingegen sind in Deutschland, verglichen mit dem zweiten Gründungsmotiv, häufiger als in vergleichbaren Ländern.

Etwa drei Viertel aller Gründer in Deutschland gründen, weil sie eine selbst erkannte Marktchance umsetzen wollen. Die TEA-Quote für solche Opportunity-Gründungen ist bei Männern mit 4,5% deutlich höher als bei Frauen (2,4%), der Faktor 1,9 zwischen beiden Geschlechtern ist aber derselbe wie bei der TEA-Quote insgesamt.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2016 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2015: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

Gründungsmotive in Deutschland

Die vorherige Abbildung zeigte den Quotienten aus der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote aus statischer Perspektive und im Vergleich der innovationsbasierten Länder im Jahre 2016. Die unten stehende Abbildung vergleicht diesen Quotienten für Deutschland über die Zeit und setzt ihn zur TEA-Quote für Opportunity-Gründungen in Beziehung.

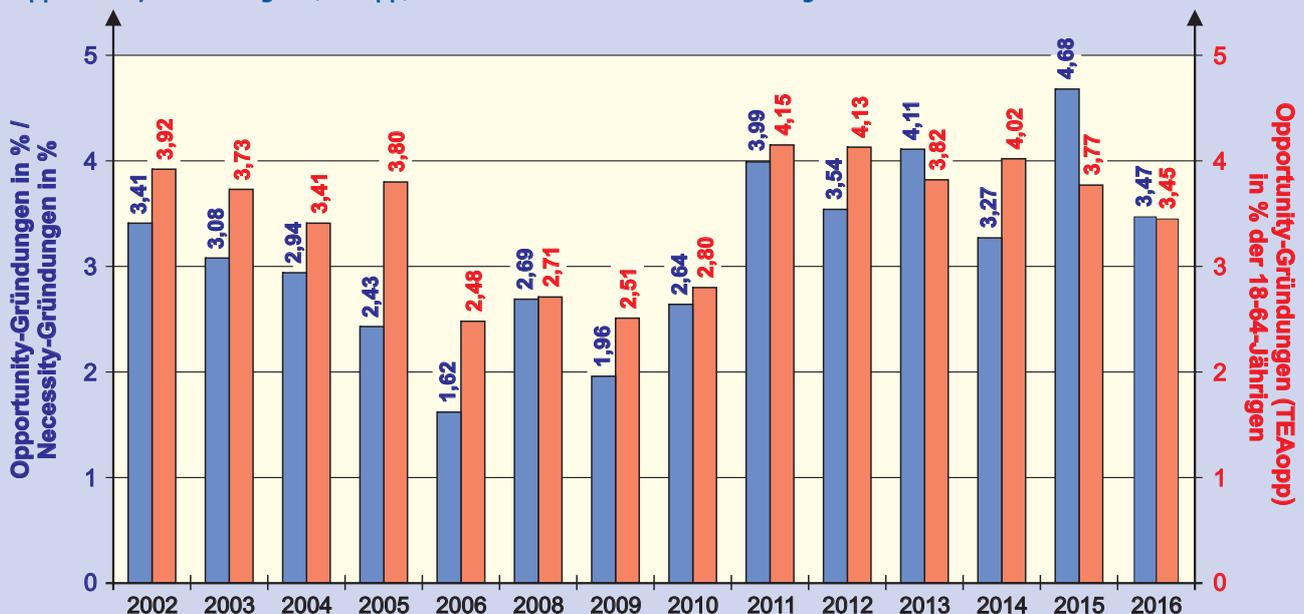
Die Abbildung zeigt mindestens Zweierlei. Bezogen auf die auf der linken Hochachse abgetragenen Quotienten aus den TEA-Quoten beider Gründungsmotive lässt sich ein Rückgang auf den mittleren Wert der letzten 15 Jahre konstatieren (Wert 3,45), nachdem im Vorjahr der höchste Wert seit Beginn der GEM-Datenreihe (4,68) verzeichnete wurde. Aktuell gründen also in Deutschland etwa dreieinhalb mal so oft Personen, weil sie gute Gründungschancen für ihr Produkt/ihre Dienstleistungen sehen, als dies für Menschen ohne Erwerbsalternative der Fall ist.

Zweitens zeigt die Abbildung, dass es – zumindest in Deutschland – keinen klaren statistischen Zusammenhang zwischen der Häufigkeit der (mit der TEA-Quote erfassten) Opportunity-Gründungen einerseits und dem geschilderten Quotienten aus beiden Gründungsmotiven andererseits existiert. Es lassen sich Jahre und Zeiträume benennen, in denen trotz zunehmender TEA-Opportunity-Quoten der Quotient abnahm (z.B. 2004–2005). Umgekehrt ist das relative Gewicht der Opportunity-Gründungen in manchen Perioden gewachsen, obwohl die entsprechende TEA-Quote zurückging (z.B. 2014–2015). Gleichwohl verändern sich die Werte beider Skalen in den meisten Jahren in dieselbe Richtung: steigt die TEA-Quote der Opportunity-Gründungen, dann nimmt auch der Wert des Quotienten zu (z.B. 2009–2011).

Dies bedeutet, dass das Gründungsmotiv „Erkennen und Ausnutzen einer Marktlücke“ das Gründungsgeschehen in

Deutschland – jedenfalls in den meisten der mit Daten abgedeckten Jahre – stärker prägt als das Gründungsmotiv „Mangel an Erwerbsalternativen“. Die Veränderung volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen kann einen Teil der Erklärungen liefern. Der relative niedrige Quotient und die ebenfalls niedrige TEA-Opportunity-Quote unmittelbar vor, während und nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 zeigen dies (vgl. Abb.). In diesen Jahren haben Gründungen aus der ökonomischen Not heraus relativ betrachtet eine größere Bedeutung gehabt als Opportunity-Motive. Dies führte auch dazu, dass die TEA-Quoten insgesamt in Deutschland keinen Einbruch zu verzeichnen hatten, denn die Rückgänge bei dem einen Motiv wurden durch Zuwächse beim anderen Motiv kompensiert (vgl. dazu auch Hundt/Sternberg 2014). Deutschland unterscheidet sich hier von mehreren anderen Ländern, in denen infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise die Gründungszahlen erheblich sanken.

Opportunity-Gründungen (TEAopp) und Relation der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2002 – 2016



Linke Achse: Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2015: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten Ländern

Neben umfeldbezogenen Determinanten beeinflusst auch die personenspezifische Gründungseinstellung die individuelle Gründungsneigung sowie die tatsächliche Umsetzung einer Gründungsabsicht. In der GEM-Fragebatterie werden seit vielen Jahren drei wichtige dieser Variablen berücksichtigt: Die Angst, mit einer möglichen Gründung zu scheitern (und deshalb gar nicht erst zu gründen), die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten (vgl. zu Letzteren S. 17).

2016 würden in Deutschland 44% der Befragten aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen, ein in der jüngeren Vergangenheit stabiler Wert. Umgekehrt und nach Geschlecht differen-

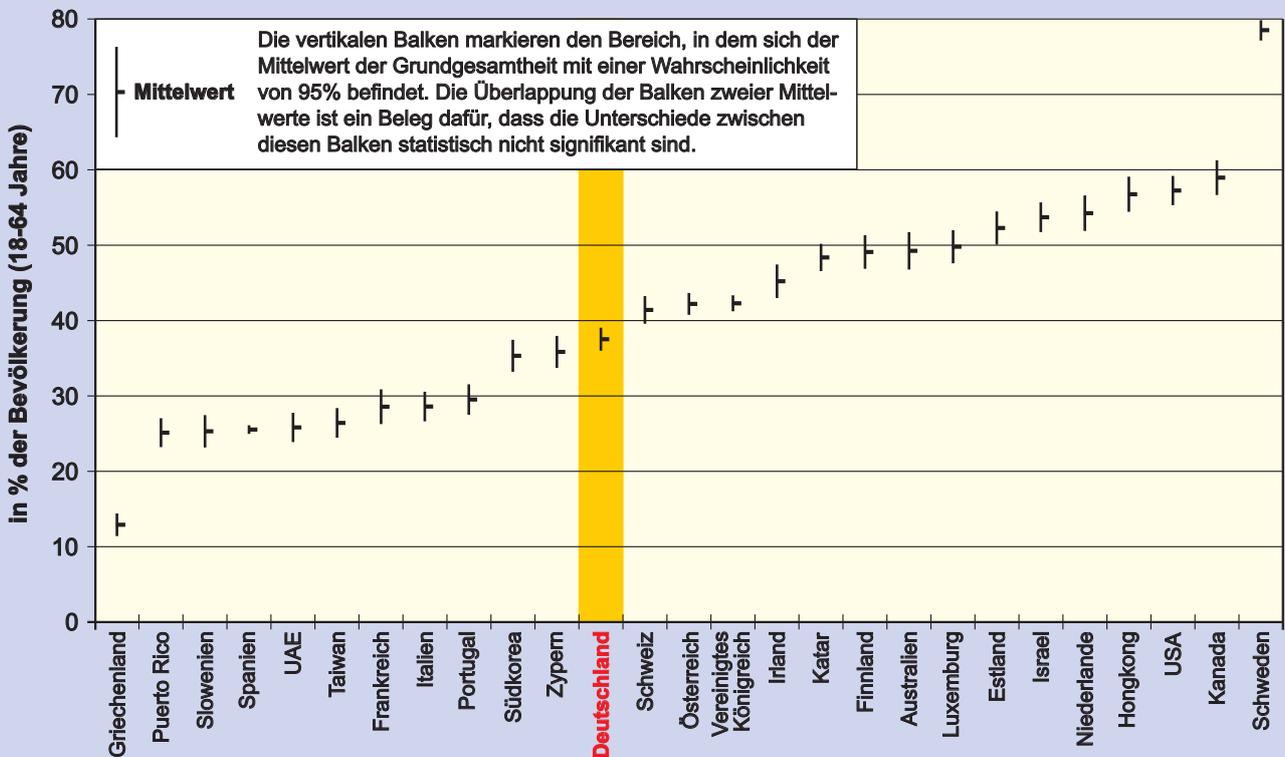
ziert: Bei 56% der in Deutschland Befragten (61% der Männer, aber nur 51% der Frauen) wäre dies kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Deutschland belegt damit Platz 15 in der Rangliste der 27 innovationsbasierten Staaten, unter denen Puerto Rico die diesbzgl. am wenigsten ängstliche Bevölkerung besitzt.

Nimmt eine Person die Gründungschancen in der näheren Zukunft und in der Region, in der sie lebt, als günstig wahr, kann dies bei vorhandenem Gründungswunsch die Ängste vor einem möglichen Scheitern überkompensieren, sodass es trotzdem zu einer Gründung kommt. Die Wahrnehmung ist in Deutschland in den letzten Jahren tendenziell optimistischer geworden. Im Jahre 2016 sehen 37,6% der Befragten gute Gründungschancen (vgl. Abb.). Dies bedeutet Platz 16 unter den innova-

basierten GEM-Ländern. Bezieht man die vorgenannte Frage nach der Angst vor dem Scheitern nur auf jene 18-64-Jährige, die gute Gründungschancen sehen, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die die Angst nicht vom Gründen abhalten würde, von 56% auf 60%.

Der Anteil der gute Gründungschancen Sehenden differiert erheblich zwischen Männern (48%) und Frauen (nur 38%), dem höchsten Bildungsabschluss (z.B. 57% bei Hochschulabsolventen, aber nur 21% bei Menschen ohne Schulabschluss) sowie Bundesländern (Westdeutschland 46%, Ostdeutschland 34%, jeweils ohne Berlin), nicht aber nach dem Alter der Befragten.

Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2016



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-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

Die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten Ländern

Die individuellen Gründungs- und andere Fähigkeiten beeinflussen, ob eine Gründung erfolgreich ist. Bereits vor der tatsächlichen Gründung wird die Gründungsentscheidung aber dadurch (mit) bestimmt, wie die Person ihre eigenen Gründungsfähigkeiten wahrnimmt. Für die Gründungsentscheidung ist ausschlaggebend, wie die potentielle Gründerperson ihre Fähigkeiten einschätzt – nicht, ob sie sie korrekt einschätzt. 2016 meinten 37,4% der 18–64-Jährigen in Deutschland, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen (Rang 21 unter den 27 Referenzstaaten, vgl. Abb).

Interessant ist der Zusammenhang zu einer anderen im GEM ebenfalls seit Langem berücksichtigten Variable: die persönliche Kenntnis einer anderen Gründerperson, die natürlich eine Vorbildfunktion einnehmen kann (positiv oder negativ). Forschungsergebnisse unter Beteiligung von Wissen-

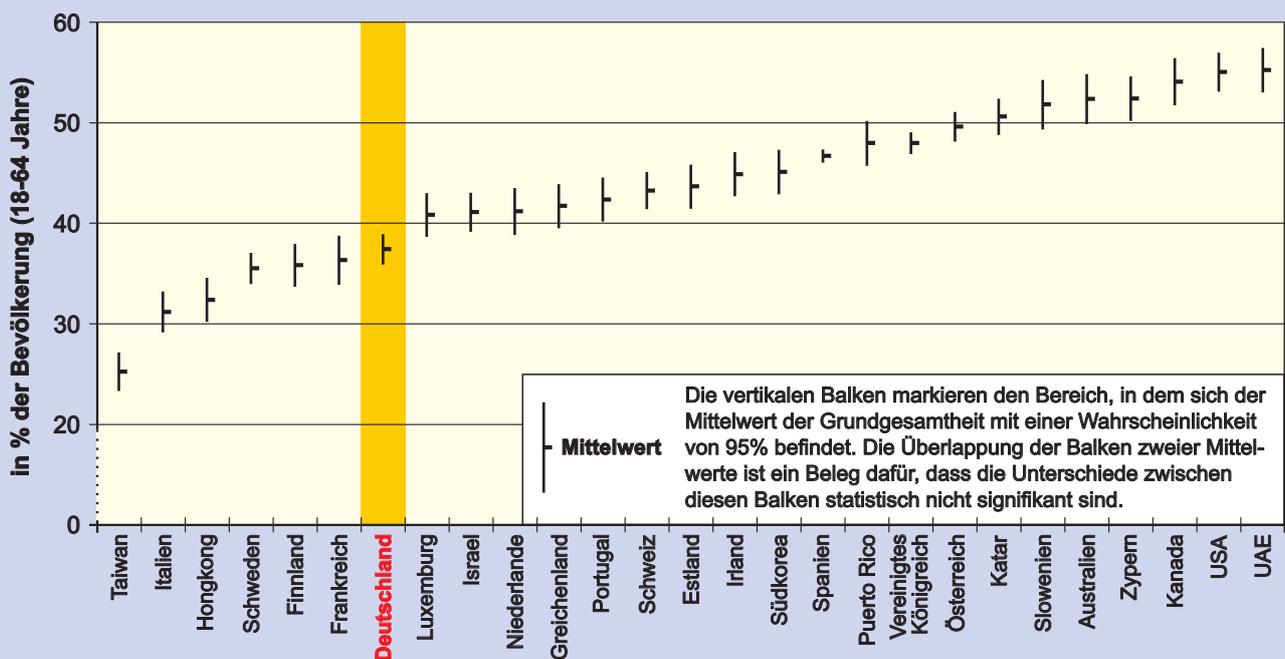
schaftlern des deutschen GEM-Teams und basierend auf GEM-Daten zeigen, dass derartige Vorbildfunktionen sehr wirkungsmächtig für die individuelle Entscheidung zugunsten oder zuungunsten des Schritts in die Selbstständigkeit sein können und zudem regional unterschiedlich wirken (vgl. Wyrwich/Stützer/Sternberg 2016). In Deutschland kennen 2016 22% der Befragten eine andere Gründerperson persönlich, nur in Puerto Rico sind es noch weniger. Unter den Befragten in Deutschland, die eine andere Gründerperson kennen, liegt der Anteil der die eigene Gründungsfähigkeit positiv Einschätzenden bei 59%, beim Rest, also ohne persönliche Kenntnis einer Gründerperson, sind es nur 35%. Auch wenn diesem statistisch hochsignifikanten Zusammenhang noch kein kausaler entsprechen muss, dürfte die Kenntnis eines anderen Gründers zumindest zu einer realistischeren Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten beitragen. Die Korrektheit der Einschätzung der eigenen

Gründungsfähigkeiten kann mittelfristig darüber (mit)entscheiden, ob die Gründung erfolgreich ist.

Die Werte zur Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten haben sich für Deutschland über die Zeit des Untersuchungszeitraums durchaus verändert. Die Referenzwerte der Jahre 2003–2010 lagen ausnahmslos zwischen 40 und 50%. Anschließend sanken die Prozentwerte bis 2014 auf etwa 33%. In den vergangenen zwei Jahren war ein leichter, aber statistisch nicht signifikanter Anstieg um vier Prozentpunkte zu konstatieren.

Auch bei dieser Variable sind Unterschiede zwischen den Geschlechtern (Männer: 44% gehen vom Vorhandensein der notwendigen Gründungsfähigkeiten aus, bei Frauen nur 31%) und nach dem höchsten formalen Bildungsabschluss (z.B. Hochschulabsolventen 53%, Abitur nur 24%) offensichtlich.

Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2016



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 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

6 Was wird gegründet?

TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten innovationsbasierten Ländern

Die deutsche Volkswirtschaft, wie andere rohstoffarme, exportstarke und von demographischem Wandel bald spürbar beeinflusste Länder ebenfalls, hat ihre komparative Stärken im internationalen Wettbewerb bei wissens- und technologieintensiven Produkten und Dienstleistungen. Anzahl, Qualität und wissensbezogene Merkmale der Unternehmensgründungen in diesem Sektor sind daher auch für die Wirtschaftspolitik von Interesse.

Zwei Aspekte dieser Wissensintensität der über die TEA-Quote erfassten Gründungen werden in der Abbildung dargestellt. Die Abbildung zeigt für 16 ausgewählte, mit Deutschland gut vergleichbare innovationsbasierte GEM-Länder den Anteil der TEA-Gründungen, die dem Mediumtech- oder Hightech-Sektor zuzuordnen sind. Erstens bewegt sich Deutschland bei der TEA-Quote für die Technologieintensität im Mittelfeld der 16 Länder, die fast alle

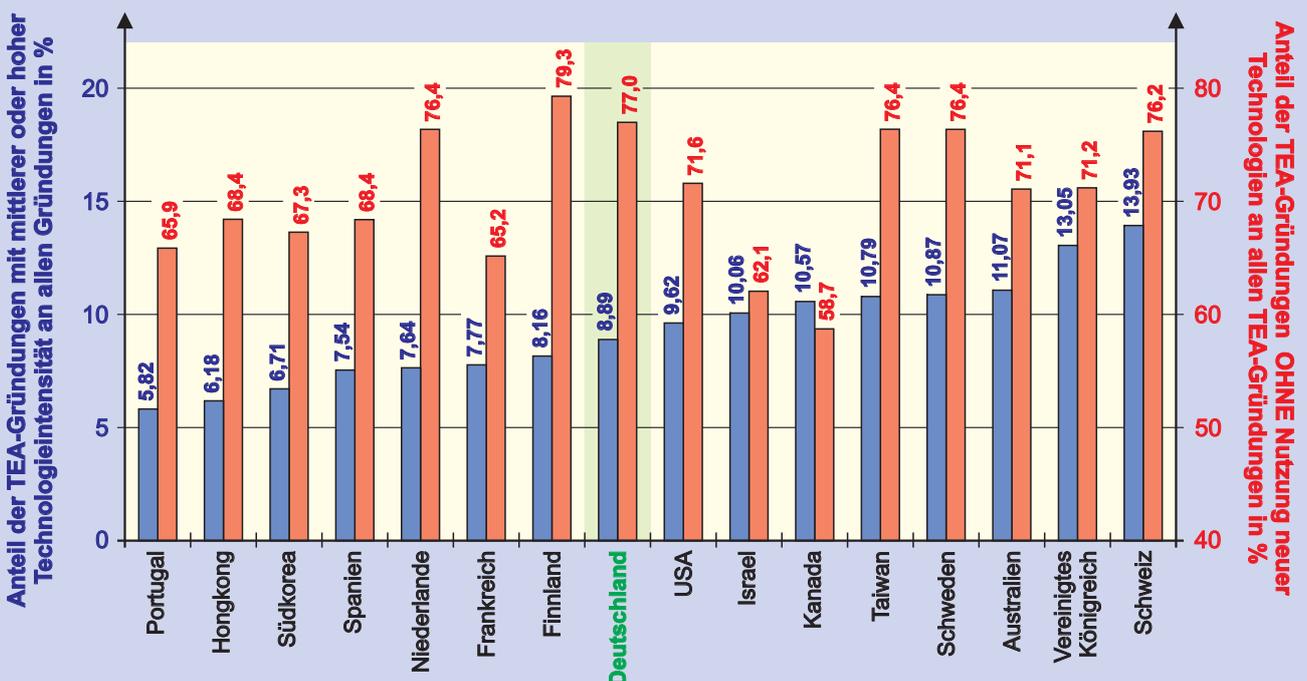
wichtigen innovationsbasierten Volkswirtschaften repräsentieren (nur Japan fehlt). Deutschlands Rückstand gegenüber den 2016 diesbzgl. führenden Ländern Schweiz, UK, Australien und Schweden ist offensichtlich, aber statistisch meist nicht signifikant. Dasselbe gilt zugunsten Deutschlands für die Unterschiede zu Portugal, Hongkong und Südkorea am Ende des Rankings. Bei der so gemessenen Technologieintensität der Gründungen in Deutschland besteht also sicher noch Spielraum nach oben.

Zweitens zeigt die Abbildung, wie hoch der Anteil der TEA-Gründer in der Bevölkerung ist, die meinen, KEINE neuen (d.h. max. fünf Jahre alten) Technologien zur Herstellung des/der angebotenen Produkts/e zu nutzen. Gut drei Viertel der Gründer setzt nach eigener Einschätzung keine neuen Technologien ein. Der entsprechende Wert ist in acht der 15 Referenzländer – teils

statistisch signifikant – niedriger, aber interessanterweise nicht in den zuvor genannten Ländern mit einer deutlich höheren TEA-Quote für Hightech- oder Mediumtech Gründungen gemäß der OECD-Definition. Diese vier Länder kennzeichnet offenbar ein hoher Anteil an Hightech-Gründern und zugleich ein hoher Anteil an Gründern ohne Nutzung neuer Technologien.

Die Daten beider Achsen basieren auf den diesbezüglichen Erwartungen der tatsächlichen bzw. potentiellen Gründer. Erfragt werden im GEM, seit vielen Jahren, Merkmale des Produkts der Gründung, die anschließend Rückschlüsse auf die Technologieintensität und eine Zuordnung der in der Innovationsindikatorik üblichen Kategorien („low-tech“, „medium-tech“, „hightech“) der OECD erlauben.

Gründungen (TEA) nach Technologieintensität für ausgewählte innovationsbasierte GEM-Länder 2016



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

Exportstarke Gründungen im internationalen Vergleich

Für die Prosperität, Dynamik und Stabilität einer Volkswirtschaft sind Gründungen insbesondere dann wichtig, wenn sie mittelfristig spürbar wachsen. Der Anteil der Exporte am Gesamtumsatz wird dabei oft als ein Indiz für Wachstumspotentiale interpretiert. Die Abbildung zeigt die TEA-Gründungsquote (Bezug: 18-64-Jährige) für jene Gründer, die aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland haben bzw. dies erwarten. Die Abbildung zeigt die entsprechenden TEA-Quoten (2016) für alle 27 innovationsbasierten Länder, die 2016 am GEM teilnahmen.

Die TEA-Quote liegt in Deutschland bei 0,52%, was nahezu exakt dem Mittelwert der letzten vier Jahre entspricht (vgl. dazu auch den GEM-Länderbericht Deutschland für das Referenzjahr 2014) und damit statistisch signifikant unter dem Wert der meisten Referenzländer. Letztere umfassen nicht nur kleine Staaten wie Israel, Zypern

oder Irland, sondern auch große Volkswirtschaften mit einem entsprechend großen Binnenmarkt wie Australien oder das Vereinigte Königreich.

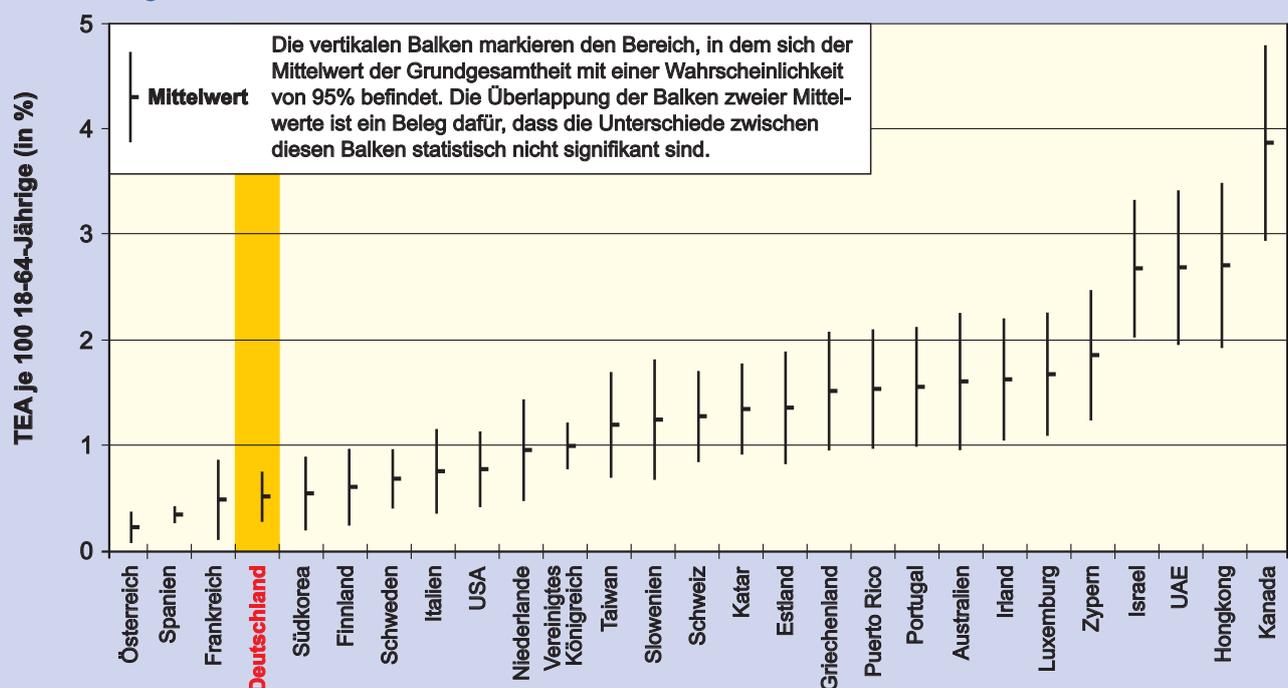
Ein hoher Exportanteil kann auf international wettbewerbsfähige, technologieintensive Produkte hinweisen. Er kann aber auch Indiz für das spezifische Exportverhalten des u.U. hohen Anteils der Gründungen mit Migrationshintergrund sein. In der Tat zeigen die GEM-Daten, dass Gründer mit Migrationshintergrund vergleichsweise viele Kunden im Ausland haben – was nichts mit der Technologieintensität der Produkte zu tun haben muss. Gründungen durch Migranten weisen üblicherweise intensive Exportbeziehungen zu genau einem Land auf, nämlich dem Land der Herkunft des Gründers oder dessen Eltern. Zudem ist beim internationalen Vergleich zu beachten, dass für Länder mit einem relativ großen Binnenmarkt (USA, aber auch Deutschland) die Bedeutung der

Exporte eine andere ist als für relativ kleine Volkswirtschaften, deren Gründer stärker auf den Export setzen müssen, wenn ihre Gründung wachsen soll.

Auch wenn die Exportintensität der Gründungen also bisweilen als Indiz für deren internationale Konkurrenzfähigkeit interpretiert wird (die Werte korrelieren z.B. in der Tat stark positiv mit anderen Merkmalen wachstumsorientierter Gründungen wie z.B. der Beschäftigtenzahl), dürfen andere Einflussgrößen auf die Exportintensität mit abweichenden Ursachen nicht unberücksichtigt bleiben.

Im Zeitverlauf ist die genannte TEA-Quote für Deutschland relativ instabil: nach einem Anstieg seit 2012 erreichte sie 2014 mit fast einem Prozent den bislang höchsten Wert, der seitdem wieder deutlich sank (2015: 0,81%, 2016: 0,52%).

Gründungen (TEA) mit mindestens 50% Auslandsumsatz jetzt oder in fünf Jahren in Prozent aller 18-64-Jährigen in den 27 innovationsbasierten GEM-Ländern 2016



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.

7 In welchem Kontext wird gegründet?

Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

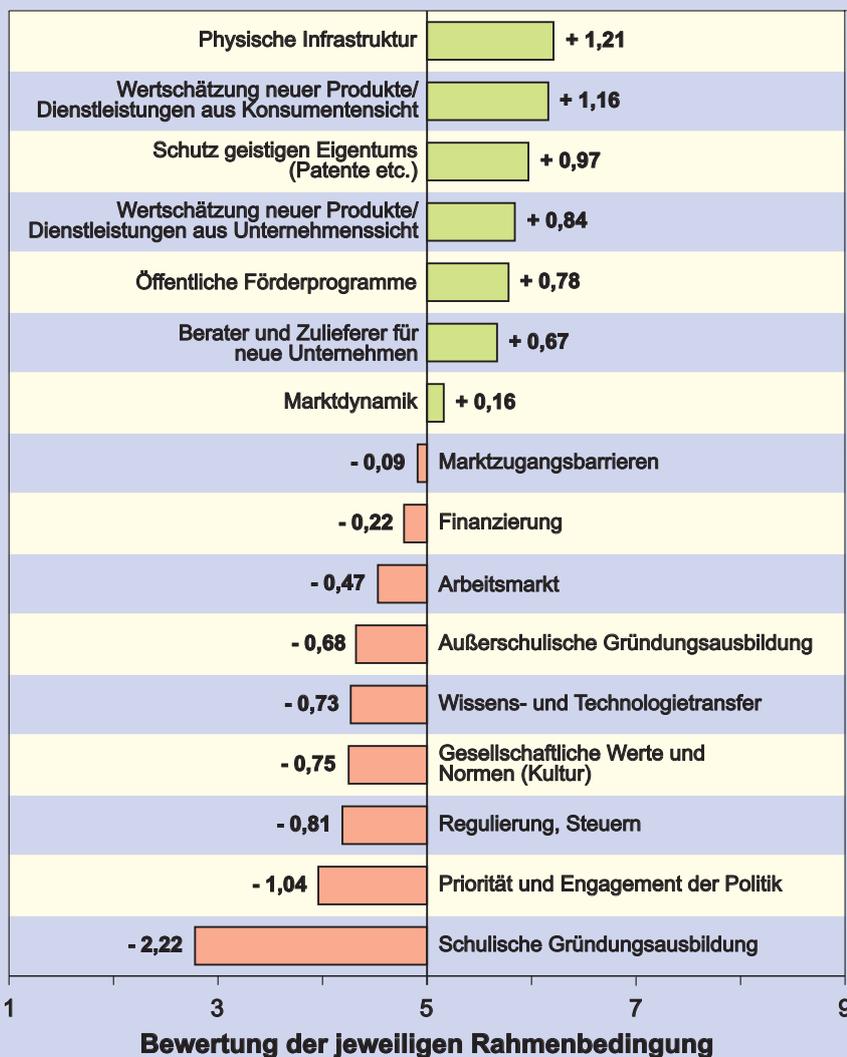
Politische, ökonomische, soziale und kulturelle Kontextfaktoren eines Landes oder einer Region können sich auf Motivation, Besonderheiten, Überleben sowie Quantität und Qualität von Unternehmensgründungen auswirken. Es zeigen sich zwischen den Nationen zum Teil deutliche Unterschiede, welche im Wesentlichen das

Ergebnis differierender länderspezifischer Rahmenbedingungen sind. Steuersystem, Finanzierungsbedingungen, Arbeitsmarkt oder die Einstellung der Bevölkerung zur Selbstständigkeit als Erwerbsalternative üben einen bedeutenden Einfluss auf die Entstehung von Gründungsideen und -vorhaben, deren Umsetzung sowie den

langfristigen Erfolg aus. Diesen Rahmenbedingungen widmet sich der National Expert Survey (NES) des GEM. Mit mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr (Deutschland 2016: N=53) bildet der NES die Basis für kontextspezifische Analysen und Vergleiche. Dabei werden gründungsbezogene Aspekte auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet, zu je einer Rahmenbedingung zusammengefasst und im Folgenden als Abweichung vom theoretischen Mittelwert (5) dargestellt.

Sechs dieser Rahmenbedingungen können auf Basis der Expertenurteile als positiv hervorgehoben werden (vgl. Abb.). Darunter fallen etwa die physische Infrastruktur (positive Abweichung vom theoretischen Mittelwert: 1,21), die Wertschätzung von Innovationen aus Konsumentensicht (1,16) oder auch der Schutz geistigen Eigentums (0,97). Dass die Expertenurteile für die übrigen neun Rahmenbedingungen allerdings nach wie vor unter dem theoretischen Mittelwert liegen, bereitet Sorge. Die schulische Gründungsbildung bildet seit Jahren mit Abstand das Schlusslicht - so auch 2016 (-2,22). Nach wie vor scheint die Darstellung von Selbstständigkeit als echte Alternative zur abhängigen Beschäftigung keine gesteigerte Aufmerksamkeit in den Kultusministerien zu erhalten. Verstärkt wird dies durch die Einschätzung, dass die Politik kein besonderes gründungsbezogenes Engagement zu zeigen scheint und die deutsche Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit auch von den befragten Experten als eher gering entwickelt bewertet wird. Nicht nur diese gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum (-0,75) werden von den befragten Experten negativ beurteilt, sondern auch die Belastung durch Regulierungen und Steuern (-0,81) sowie die derzeitige Lage am deutschen Arbeitsmarkt werden als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifiziert.

Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2016



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt. Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.

Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen

Zwar spielen diverse Rahmenbedingungen als Hemmnisse und Gunstfaktoren eine Rolle für die Gründungsaktivitäten eines Landes, aber es sind nicht alle Kontextfaktoren gleich wichtig. Die bereits genannten Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland werden daher von den Experten neben ihrer Ausprägung (Spalte Bewertung) auch hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) bewertet (vgl. Abb.).

Etwas weniger als die Hälfte der 16 Rahmenbedingungen wird demnach von über zwei Drittel der befragten Experten als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ erachtet (Spalte A). Auffällig und problematisch ist hierbei, dass die Mehrzahl der identifizierten Schlüsselfaktoren – wie etwa die gesellschaftlichen Werte und Normen, die schulische und außerschulische Gründungsausbildung oder auch die Regulierungen und Steuern – diejenigen sind, die zuvor bereits als Schwächen identifiziert wurden. Dies unterstreicht einmal mehr den unmittelbaren politischen Handlungsbedarf hinsichtlich einer Aufwertung dieser kritischen Bereiche durch konkrete zielorientierte Programme. Neben der Einschätzung von Schlüsselfaktoren werden die Gründungsexperten nach den schwerwiegendsten Hemmnissen (Spalte B) und den Gunstfaktoren (Spalte C) für Unternehmensgründungen in Deutschland befragt. Das Ergebnis lässt den Schluss zu, dass sowohl die wenig entwickelte Gründungskultur in Deutschland als auch die davon nicht gänzlich unabhängige Finanzierungssituation ernst zu nehmende Hemmnisse darstellen.

Bemerkenswert ist, dass die Finanzierung von Gründungsvorhaben zwar einerseits als Hemmnis, andererseits aber als Gunstfaktor eingeschätzt wird. Ob sich hierdurch eine Trendwende im Bereich Finanzierung abbildet oder das Ergebnis auf die Heterogenität der befragten Experten zurückzuführen ist, muss sich noch zeigen. Optimistisch stimmt, dass sich die Gesamtbewertung der Rahmenbedingung

im Vergleich zu 2015 etwas gebessert hat. Ähnlich wie in den Vorjahren ist die Ausgestaltung der öffentlichen Förderinfrastruktur als besonders wirksames gründungspolitisches Instrument bewertet worden.

Etwas weniger als die Hälfte der Experten ist der Meinung, dass die öffentliche Förderung in Deutschland Unternehmensgründungen besonders begünstige.

Gründungshemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit in Deutschland 2016

Rahmenbedingungen	Bewertung*	A	B	C
Physische Infrastruktur	(+ 1,21)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht	(+ 1,16)			
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	(+ 0,97)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht	(+ 0,84)			
Öffentliche Förderprogramme	(+ 0,78)	✘		44%
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	(+ 0,67)			
Marktdynamik	(+ 0,16)			
Marktzugangsbarrieren	(- 0,09)			
Finanzierung	(- 0,22)	✘	50%	35%
Arbeitsmarkt	(- 0,47)			
Außerschulische Gründungsausbildung	(- 0,68)	✘		
Wissens- und Technologietransfer	(- 0,73)	✘		
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	(- 0,75)	✘	41%	
Regulierung, Steuern	(- 0,81)			
Priorität und Engagement der Politik	(- 1,04)	✘	33%	
Schulische Gründungsausbildung	(- 2,22)	✘		

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.

* Die **Bewertung** gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.

Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

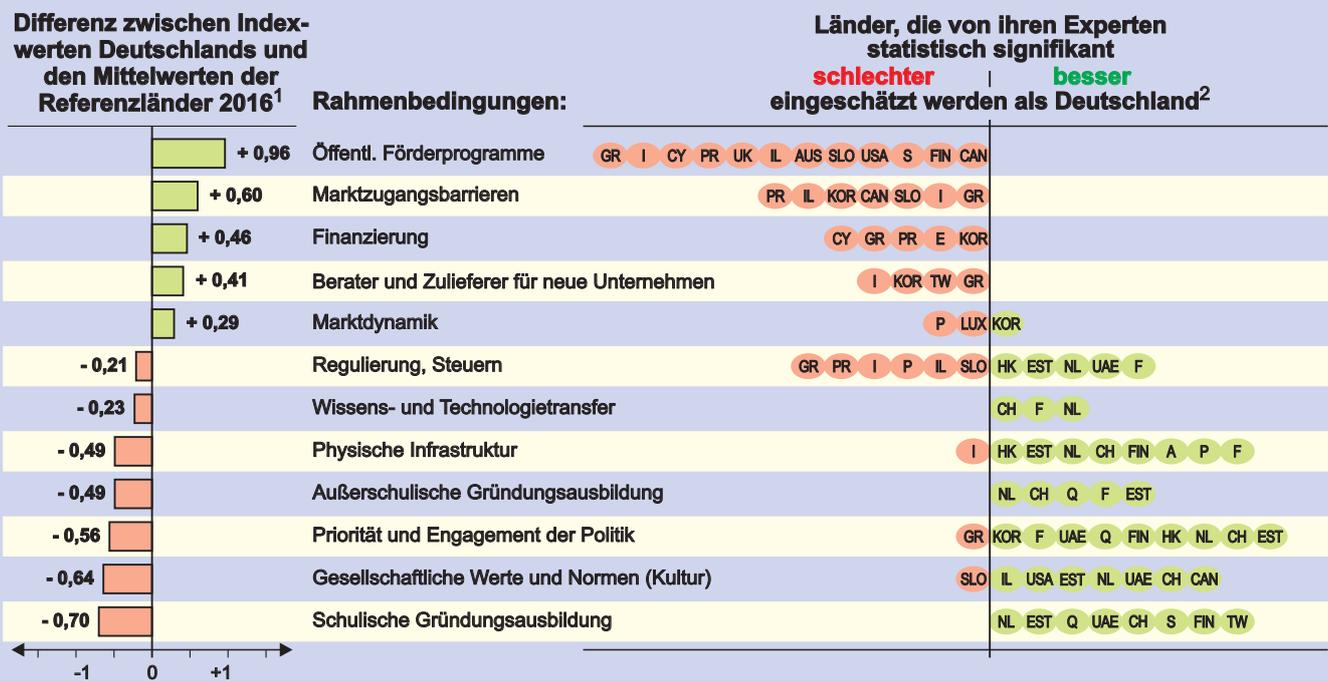
Durch das international abgestimmte und standardisierte Erhebungsdesign des GEM wird es möglich, länderübergreifende Vergleiche spezifischer Rahmenbedingungen vorzunehmen. Dies erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen. Als Vergleichsländer werden Nationen herangezogen, deren Wirtschaftssysteme ebenfalls als „innovations-basiert“ eingestuft wurden und für die NES Daten für 2016 vorliegen. Die Einschätzungen der Rahmenbedingungen in den Vergleichsländern basieren auf den Urteilen und Antworten der jeweils in dem entsprechenden Land befragten Experten.

Im Gegensatz zum Vorjahr wurden 2016 wieder etwas mehr Rahmenbedingungen in Deutschland besser bewertet als

in den 26 Vergleichsländern (vgl. Abb.). Bis auf Südkorea, für das die Experten die Marktdynamik signifikant besser einschätzen als in Deutschland, sind die positiv vom Mittelwert der Referenzländer abweichenden Rahmenbedingungen in keinem Land besser eingeschätzt worden als in Deutschland. Auffallend: Obwohl die Finanzierungsbedingungen in Deutschland noch ausbaufähig sind (vgl. S.20f), stehen sie international vergleichsweise gut dar. Die Stärke der öffentlichen Förderinfrastruktur, über die letzten Jahre konstant, kann auch 2016 im internationalen Vergleich wieder Maßstäbe setzen. Zwar lässt sich zum Vorjahr eine gewisse Erholung feststellen, dennoch lag 2014 noch über die Hälfte der Rahmenbedingungen über dem internationalen Mittelwert. Deutschland befindet sich bezüglich der relativen

Anzahl an Unternehmensgründungen seit Jahren auf den hinteren Plätzen. Um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit und die Innovativität der Firmen auf globaler Ebene zu sichern, sollte diesem schlummernden Potential endogenen Wachstums eine weitaus höhere Priorität gewidmet werden. Es ist daher besonders kritisch, dass der Gründungsstandort Deutschland bei seinen größten absoluten Schwächen auch im internationalen Vergleich deutlich zurückliegt. Dies betrifft insbesondere die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum und die schulische Gründungsausbildung (-0,70), welche sich auf dem letzten Platz findet. Knapp ein Drittel der Referenzländer wird in diesem Bereich statistisch signifikant besser eingeschätzt.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen Deutschlands verglichen mit den 26 innovationsbasierten Ländern 2016



1 Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Die Werte in der Abbildung geben für jede Rahmenbedingung die Differenz der Indexwerte Deutschlands zum Mittel der Referenzländer 2016 an.

2 Bei der relativen Positionierung der Referenzländer hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen verglichen mit der Beurteilung in Deutschland wird ein Signifikanzniveau von 5% zugrunde gelegt.

- A Österreich
- AUS Australien
- CAN Kanada
- CH Schweiz
- CY Zypern
- E Spanien
- EST Estland
- F Frankreich
- FIN Finnland
- GR Griechenland
- HK Hongkong
- I Italien
- IL Israel
- IRL Irland
- KOR Südkorea
- LUX Luxemburg
- NL Niederlande
- P Portugal
- PR Puerto Rico
- Q Katar
- S Schweden
- SLO Slowenien
- TW Taiwan
- UAE Vereinigte Arab. Emirate
- UK Vereinigtes Königreich
- USA USA

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.

Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund

Abweichend von den 16 bereits auf den letzten Seiten beschriebenen Rahmenbedingungen sind 2016 durch den deutschen NES einige Fragen zu gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund gestellt worden. Nachdem Migrantenökonomien in der Öffentlichkeit, aber auch in der Forschung lange Zeit kaum Beachtung fanden, liegt auf Gründungen durch Migranten derzeit – auch durch die Politik – ein besonderer Fokus, wofür es auch abseits der jüngeren Einwanderungsdynamik gewichtige Gründe gibt.

Auch für diese Gründungen gelten natürlich die allgemeinen positiven Effekte, die Gründungen auf die Ökonomie eines Landes ausüben. Zusätzlich bieten Personen mit Migrationshintergrund jedoch ungenutzte Potentiale bezüglich Quantität und Qualität (beispielsweise bei Teamgründungen mit gemischten Teams) von Gründungen in Deutschland (vgl. Leicht et al. 2016).

Bedingt durch sozio-kulturelle und ökonomische Unterschiede zwischen dem Geburtsland und Deutschland können Eingewanderte eine andere Wahrnehmung der Möglichkeiten zur Unternehmensgründung (opportunity recognition) aufweisen als Einheimische, wodurch neue Ideen oder Technologien nach Deutschland kommen können. Dennoch sollte nicht angenommen werden, dass Existenzgründungen ein Allheilmittel für die Arbeitsmarkintegration der jüngst Zugewanderten sind. Der Weg in die Selbstständigkeit könnte aber zumindest für einige Migranten eine sinnvolle Alternative zur abhängigen Beschäftigung darstellen.

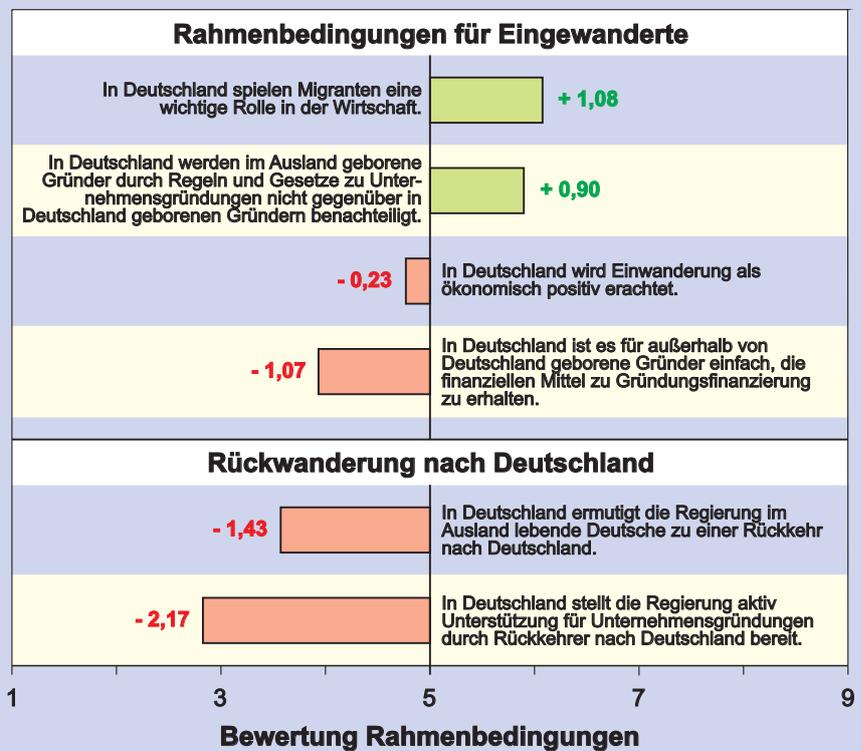
Die Relevanz von Migranten für die deutsche Wirtschaft sehen auch die 2016 befragten Experten (vgl. Abb.). Erfreulich ist, dass zumindest auf Ebene der Regelungen und Gesetze keine großen Benachteiligungen von Gründern mit Migrationshintergrund gegenüber Nicht-Migranten zu herrschen scheinen. Basierend auf den

Expertenmeinungen wird die wichtige Rolle der migrantischen Gründerinnen und Gründer scheinbar in der Breite der Bevölkerung nicht wahrgenommen, da Einwanderung nicht als ökonomisch positiv erachtet wird. Zudem meint die Mehrheit der Befragten, dass es für außerhalb von Deutschland Geborene bedeutend schwieriger sei, eine Gründungsidee zu finanzieren. Hier ist zu prüfen, welche Bedeutung institutionelle Unzulänglichkeiten und Barrieren besitzen und wie konkrete Maßnahmen zum Abbau dieser Ungleichheiten aussehen könnten.

Zwei weitere Fragen richten sich speziell auf den Themenkomplex der Remigration, also der Rückwanderung solcher Personen, die längere Zeit in einem anderen Land

gelebt haben, um dann in ihr Geburtsland zurückzukehren. Diese Remigranten können insbesondere dann sehr wertvoll für die Wirtschaft sowohl des Heimat- als auch des Gastlandes sein, wenn sie auf Basis ihrer Kontakte in beiden Ländern transnational agierende Unternehmungen starten. Scheinbar wird dieses wichtige Element des internationalen „Brückenbaus“ jedoch seitens der Politik zu wenig wahrgenommen. Insbesondere im Bereich der aktiven Unterstützung von Unternehmensgründungen durch Rückkehrer nach Deutschland fällt die Bewertung sehr negativ aus. Dies besonders kritisch vor dem Hintergrund des potentiell für Deutschland neuen Wissens, das an die Gründungsperson gebunden ist.

Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu den Rahmenbedingungen schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.

Die Einschätzung von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Ältere

Der GEM widmet sich in fast jedem Jahr einem zusätzlichen Themenschwerpunkt. Die zentral entwickelten Fragen hierfür werden in allen partizipierenden Ländern gestellt. Im Jahr 2016 legte die weltweite GEM Community sowohl im APS als auch im NES besonderen Wert auf das wichtige Thema „Gründungen durch Ältere“.

„Senior Entrepreneurship“ gewinnt vor allem in den (post-) industriellen Ländern durch eine Veränderung der Altersstruktur zunehmend an Relevanz. Auch in Deutschland altert die Bevölkerung, ungeachtet der letzten Migrationsereignisse. Ein besonderer Fokus auf Gründungen in den späteren Lebensjahren ist notwendig um die Potentiale dieses Bevölkerungsteiles zu aktivieren.

Zwar folgt die Gründungsneigung nicht linear dem Lebensalter, sondern invertiert U-förmig (vgl. S.12), aber tendenziell gründen ältere weniger häufig als jüngere

Altersgruppen. Gerade vor dem komplexen Hintergrund des demographischen Wandels und der schwierigen Jobsuche Älterer sollte diesem Thema verstärkt Aufmerksamkeit gewidmet werden (vgl. hierzu auch Brixy et al. 2016).

Die 2016 im Rahmen des NES befragten Experten kamen ebenfalls zu dem Schluss, dass es Älteren – also Personen, die älter als 50 Jahre sind – schwerer fällt, eine neue Beschäftigung zu finden als solchen, die jünger sind als 50 (vgl. Abb.). Es gilt jedoch nicht automatisch der Schluss, dass aus dieser Gemengelage überwiegend Gründungen „aus der Not heraus“ entstehen müssen. Zwar sind Gründungen durch Ältere tendenziell weniger innovativ als solche von Jüngeren (vgl. Brixy et al. 2016), aber neben einer unter Umständen besseren Kapitalausstattung, verglichen mit früheren Lebensjahren, seien Ältere insbesondere durch ihre Erfahrungen und ihr über Jahre angesammeltes, personen-

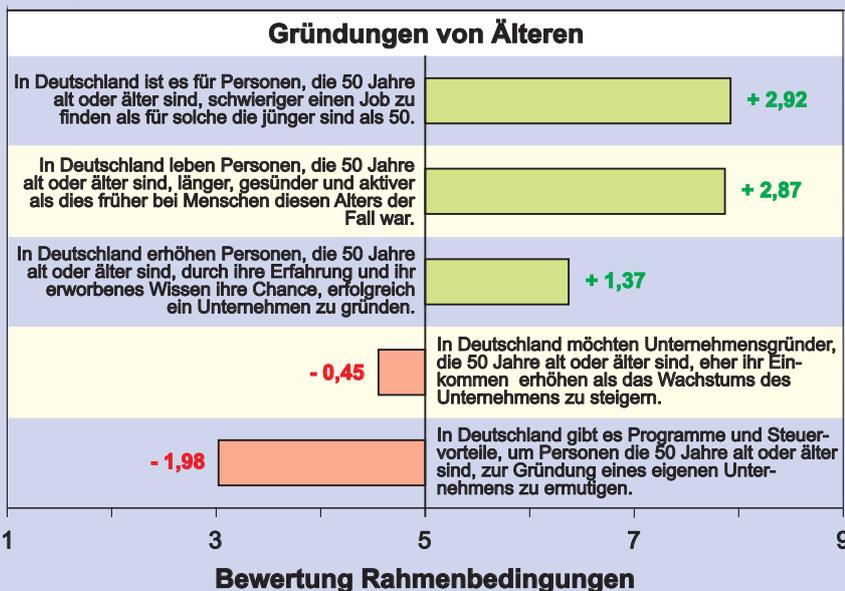
gebundenes Wissen zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung in der Lage, die nicht nur primär dem Erhöhen des Einkommens diene, so die Experten.

Nicht nur die im Vergleich zu früher gestiegene weitere Lebenserwartung, sondern auch der längere Erhalt der körperlichen und geistigen Fitness Älterer ermöglicht Chancen, das Thema Unternehmensgründungen auch in den höheren Altersgruppen zu etablieren. Nachteilig erscheint in diesem Licht das Ergebnis, dass es keine ausreichenden (Steuer-) Programme gibt, die Anreiz und Unterstützung zur Existenzgründung in diesem Bereich schaffen (vgl. Abb.). Auch hier sollte die Selbstständigkeit sukzessive als ernst zu nehmende Alternative zur abhängigen Beschäftigung oder Langzeit-Arbeitslosigkeit bekannt werden.

Zwar sind durch Ältere gegründete Unternehmen durch eine vergleichsweise geringere Innovativität geprägt, dennoch könnte eine verstärkte Gründungsaktivität ab 50 und älter viel dazu beitragen, dass das wertvolle und vor allem personengebundene Erfahrungswissen dieser Gründer der Gesellschaft erhalten bleibt. Denkbar sind beispielsweise Programme, die ältere und jüngere Gründungswillige zu gemeinsamen Vorhaben zusammenführen. Dies könnte etwa bei der Finanzierung potenzieller Projekte von Vorteil sein, da ein kostbarer Erfahrungsschatz und eine für die Bank wichtige langfristige Perspektive zusammentreffen.

Zwar taucht das Thema „Gründungen durch Ältere“ in der aktuellen Erhebung (2017) durch die internationale GEM-Community nicht mehr als Schwerpunktthema auf, in Deutschland wird das GEM-Team einige der NES-Fragen, ergänzt um eine Erweiterung, aber aus gegebener Relevanz beibehalten.

Die Einschätzung der spezifischen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Ältere im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu den Rahmenbedingungen schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2016

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.

8 Wichtigste Befunde und politische Implikationen

Die Prosperität der deutschen Wirtschaft basiert auf Wissen, Technologie bzw. Innovationen, also neuen Ideen, die sich als Produkte oder Prozesse am Markt behaupten. Zwar leisten etablierte Unternehmen hier einen wesentlichen Beitrag, aber gerade von jungen Unternehmen und Start-Ups wie etwa universitären Spin-Offs werden tendenziell häufiger wichtige Innovationen hervorgebracht. So werden nicht nur neue Arbeitsplätze kreiert, sondern es wird vor allem ein nachhaltiger Leistungsdruck für neue Ideen und Produkte auf die älteren und etablierten Unternehmen erzeugt.

Wie in den Vorjahren sind Gründungen in Deutschland nach wie vor ein eher seltenes Ereignis – insbesondere im direkten internationalen Vergleich mit anderen wissensbasierten Volkswirtschaften, zeigt sich eine defizitäre Ausprägung des Phänomens u.a. bei der Betrachtung der TEA-Quote. Trotz der geringen Gründungsquoten gibt es auch Positives zu berichten. Drei von vier Gründungen folgen einer wahrgenommenen Gründungsmöglichkeit (Opportunity Entrepreneurship) und resultieren nicht primär aus dem Mangel einer Erwerbsalternative. Sie sind für die Volkswirtschaft mittelfristig wichtiger als letztere. Dennoch befindet sich Deutschland auch hier nur im Mittelfeld der innovationsbasierten Nationen. Vor diesem Hintergrund ist es bedenklich, dass die Selbsteinschätzung der eigenen Befähigung zur Unternehmensgründung bei den im APS befragten Personen im Vergleich zu den Werten der letzten Dekade abgenommen hat. Gerade im Kontext der seit Jahren schlecht bewerteten gründungsbezogenen Rahmenbedingung der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung ist dies alarmierend. Die berufliche Selbstständigkeit muss bereits in den Schulen als mögliche Alternative zur klassischen Erwerbsbiographie mit abhängiger Beschäftigung aufgezeigt werden, um so langfristig und nachhaltig ein Umdenken zu induzieren. So könnte eine ausgeprägtere Gründungskultur geschaffen werden, da die gesellschaftlichen Werte und Normen sich

seit Jahren als wesentliche absolute und relative Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland erweisen und von den befragten Experten als schwerwiegendes Gründungshemmnis identifiziert werden. Für einen Großteil der Bevölkerung ist die unternehmerische Selbstständigkeit keine Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Hier braucht es auch weiterhin nachhaltig ausgerichtete politische, aber vor allem gesellschaftliche Anstrengungen.

Eine Überraschung stellt 2016 die Bewertung der Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Gründungsvorhaben dar. Ein Teil der Experten sieht sie nach wie vor als Hemmnis, der andere etwas kleinere Teil sieht die Finanzierungslage jedoch durchaus als Gründungsgunstkriterium. Auch im internationalen Vergleich liegt diese Rahmenbedingung über dem Durchschnitt der innovativen Referenzländer, obwohl die Gesamtbewertung der Rahmenbedingung nur knapp unter dem theoretischen Mittelwert liegt. In der Konsequenz bedeutet dies also nicht, dass im Bereich Finanzierung nun ein ausreichendes und flächendeckendes Angebot zur Verfügung steht und weitere Anstrengungen obsolet sind. Die Spannweite der Bewertungen deuten mindestens eine starke regionale Heterogenität an. Auch an speziell zugeschnittenen Programmen, etwas für Frauen, Ältere oder Migranten, herrscht offenkundig noch Mangel.

Um das Gründungspotential Deutschlands mindestens quantitativ besser auszunutzen, sollte den Bereichen Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund, Gründungen durch Ältere sowie durch Frauen noch mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Zwar gibt es für Migranten und Frauen bereits Programme, allerdings sind auch diese noch ausbaufähig. Bei Migranten sollte insbesondere darauf geachtet werden, in dem besonders gründungsaffinen Zeitraum nach der Migration die nötige Unterstützung sowie den Abbau eventueller Barrieren zu gewährleisten. Gemeint ist jene Zeit nach der Integrationsphase und vor der Adap-

tion an vorherrschende, eher geringere Gründungsneigungen. Auch sollte überlegt werden, ob es sinnvoll wäre, Anreize für eine vereinzelte Remigration der deutschen Diaspora zu setzen. Vor dem Hintergrund der zukünftigen demographischen Herausforderungen sollte ein besonderes Augenmerk auf Personen ab 50 gelegt werden. Hier wären beispielsweise intergenerative Projekte denkbar.

Nicht alle Unternehmensgründungen sind volkswirtschaftlich gleich effektiv. Hier können etwa die regionalen Wirtschaftsförderungen eine wichtige Filterfunktion übernehmen, wenn sie gut in die regionalen Gründungssysteme eingebunden sind. Insbesondere für Gründungen zur Umsetzung einer innovativen Idee sollte ein Klima geschaffen werden, in dem kreativen Geschäftsideen und identifizierten Möglichkeiten mit reduziertem gesellschaftlichen und finanziellen Risiko nachgegangen werden kann. Vor allem sollte dies im Bewusstsein möglich sein, dass ein eventuelles Scheitern im persönlichen Umfeld und bei Geldgebern nicht zum Stigma wird.

Eingedenk der oben genannten Punkte sind die deutschen Ergebnisse des GEM nicht zufriedenstellend. Trotz der derzeitigen guten wirtschaftlichen Lage Deutschlands gilt es, die im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Gründungsdynamik ernst zu nehmen. Zwar fällt der diesjährige Vergleich mit den innovationsbasierten Referenzländern wieder etwas besser aus als 2015, dennoch liegt Deutschland insbesondere in der Quantität auf dem vorletzten Platz (wobei Italien auf dem letzten Platz nicht statistisch signifikant schlechter ist). Es bedarf eines fokussierten und langfristigen Strategie der politischen Entscheidungsträger zugunsten einer stärkeren Gründungsdynamik auf diversen in diesem Bericht aufgezeigten Ebenen. Die zentralen Schwachstellen innerhalb der Rahmenbedingungen sind zu adressieren, um die dringendsten Handlungsbedarfe zu identifizieren und zu beseitigen.

Anhang 1: GEM 2016 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Damit in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst werden können, bedarf es eines international koordinierten Erhebungsdesigns. Da es für Gründungen sowie auch für die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, führt der GEM eigene Primärerhebungen in den teilnehmenden Ländern durch. Ein komparativer Vorteil gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden 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 – APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM, den Adult Population Survey, wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (18 bis einschließlich 64 Jahre alt) gezogen. Aufgrund dieser Daten lässt sich ermitteln, wie hoch der Anteil der Personen in der Bevölkerung ist, die aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind, eine solche Gründung planen oder bereits durchgeführt haben. Darüber hinaus wird eine Fülle weiterer Daten erhoben, wie etwa die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern, die Angst zu scheitern oder auch (zumindest in einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die in der Regel telefonische Befragung zufällig ausgewählter Haushalte und Befragungspersonen erfolgte im Jahr 2016 eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 65 Volkswirtschaften. Insgesamt wurden weltweit 182.430 Personen befragt. Abweichend von der telefonischen Erhebungsmethode wurde der APS in einigen wenigen Ländern online

durchgeführt. In seltenen Fällen erfolgten die Interviews persönlich (face-to-face), falls über Telefonate keine repräsentative Stichprobe gewährleistet werden konnte. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews und die Methodik jedes Landes wird seitens des Global Teams auf Korrektheit und Konformität überprüft.

In Deutschland fand die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 11. Mai bis zum 11. Juli 2016 statt. Die Durchführung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das uz-Bonn. Insgesamt wurden 37431 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale drop-outs), in 3944 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 10,54%. 2407 der 3944 Interviews (61%) wurden über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen, um der Altersverteilung in der Bevölkerung zu entsprechen. Die Verteilung der Interviews auf die Bundesländer ist proportional zur tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung. Um die Repräsentativität der Stichprobe gewährleisten zu können, wurde zum einen für einen geringen Prozentsatz der Stichprobe eine „modified last birthday“-Methode genutzt und zum anderen wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung).

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- bis 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 – NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexperten. Dieser National Expert Survey (NES) ist eine in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche (online oder postalisch) und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen

in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzugangsbarrieren haben als Kontextfaktoren direkten und indirekten Einfluss auf das Gründungsgeschehen eines Landes. Für den NES werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik interviewt, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land vorweisen können. Hierbei kommt ein standardisierter und in die jeweilige Landessprache übersetzter Expertenfragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2016 in 65 Ländern 2.828 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 53 Gründungsexperteninnen und -experten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die befragten Experten Einzelaussagen (statements) zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (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 durchgeführt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein (vgl. Seite 20).

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) und werden anschließend gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei schwerwiegendsten Gründungshemmnisse

sowie die drei einflussreichsten Gunstfaktoren zu identifizieren (vgl. Seite 21).

Die international standardisierte 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 arithmetischem Mittel der übrigen Länder. Als Referenzstaaten fungieren dabei die anderen 26 im Jahr 2016 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 65 in 2016 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des 'Global Competitiveness Report 2016/2017' 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 ihr Wachstum in erster Linie auf der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren basiert (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) 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 effizienzbasierten 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 von privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 65 am GEM 2016 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 26 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. In der Tabelle auf Seite 31 findet sich die Eingruppierung der Länder, für die sowohl APS als auch NES Daten vorliegen. Die innovationsbasierten Nationen bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report:

Faktorbasierte Ökonomien (6): Burkina Faso, Indien, Iran, Kamerun, Kasachstan, Russland

Effizienzbasierte Ökonomien (32): Ägypten, Argentinien, Belize, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Ecuador, El Salvador, Georgien, Guatemala, Indonesien, Jamaica, Jordanien, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Libanon, Makedonien, Malaysia, Marokko, Mexiko, Panama, Peru, Polen, Saudi-Arabien, Slowakei, Südafrika, Thailand, Türkei, Ungarn, Uruguay

Innovationsbasierte Ökonomien (27): Australien, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Hongkong, Israel, Italien, Kanada, Katar, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Puerto Rico, Schweden, Schweiz, Slowenien, Spanien, Südkorea, Taiwan, USA, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Arabische Emirate, Zypern.

Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen

Der GEM ist nicht die einzige Datenquelle in Deutschland, die zur Quantifizierung von Gründungsaktivitäten herangezogen werden kann. Die verschiedenen Ansätze lassen sich sowohl nach der Erhebungsform als auch nach der Erhebungseinheit unterteilen.

Bei der Erhebungsform unterscheidet man zwischen prozessproduzierten und stichprobenbasierten Datensätzen (vgl. Hagen et al. 2012). Erstere nutzen Informationen öffentlich vorgeschriebener Meldeprozesse (bspw. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, Unternehmensregister) oder basieren auf Recherchen für die kommerzielle Nutzung. Prozessproduzierte Datensätze haben den Vorteil, dass sie als Vollerhebungen hohe Fallzahlen aufweisen, der Informationsgehalt für jeden einzelnen Fall ist aber im Vergleich zu eigens für Forschungszwecke erhobenen Daten häufig geringer (vgl. Hagen et al. 2012).

Für wissenschaftliche Fragestellungen sind jedoch verlässliche Daten auf der Individualebene notwendig die durch stichprobenbasierte Datensätze erhoben werden. Diese Methode wird unter anderem auch beim GEM genutzt, um die gestellten Fragen der Erhebung präzise auf den gewünschten Erkenntnisgewinn ausrichten zu können.

Neben dem GEM gehören der KfW-Gründungsmonitor, das Mannheimer-Gründungspanel, der Mikrozensus, das sozio-ökonomische Panel (SOEP) und das Flash Eurobarometer zu den in Deutschland verfügbaren, stichprobenbasierten Datensätzen. Aus Kostengründen fallen die Stichproben zwar meist eher klein aus, dafür bieten sie einen hohen Informationsgehalt bzgl. jedes einzelnen Merkmalsträgers (vgl. Hagen et al. 2012).

Die Erhebungseinheit ist bei prozessorientierten Datensätzen in der Regel das Unternehmen bzw. die Gründung, während im GEM, wie auch in anderen stichpro-

benbasierten Datensätzen (mit Ausnahme des Mannheimer-Gründungspanels), die Gründungsperson im Fokus des Interesses steht (vgl. Hagen et al. 2012).

Im internationalen Umfeld ist unter anderem noch der Global Entrepreneurship Index (GEI) des Global Entrepreneurship and Development Institute (GED) zu erwähnen. Der Index wird seit 2011 ebenfalls jährlich veröffentlicht, dabei werden für den GEI keine Primärdaten erhoben. Einen wichtigen Teil der verarbeiteten und verwendeten Sekundärquellen bilden dabei die Daten des GEM.

Im Vergleich zu den beschriebenen Datensätzen besitzt der GEM etliche Alleinstellungsmerkmale. Zuerst sei die international und intertemporal standardisierte Bevölkerungsbefragung genannt. Diese erlaubt es, für eine Vielzahl verschiedener Länder mit unterschiedlichem Entwicklungsstand Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Es gibt keine zweite Datenbank mit einer solch globalen Spannweite an vergleichbaren Daten mit hoher Qualität.

Ergänzend zu Gründungsaktivitäten werden vom GEM auch Gründungseinstellungen und -motivationen erhoben. Durch die repräsentative Stichprobe der Gesamtbevölkerung zu Gründungseinstellungen und -motivationen von Individuen lassen sich sowohl Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder als auch Vergleiche zwischen Ländergruppen mit ähnlichem Entwicklungsstand 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 (vgl. Europäische Kommission 2013). Eine besondere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Abbildung von Unternehmensgründungen als Prozess. Es werden zwar keine echten Paneldaten zu einzelnen Gründern erho-

ben, aber es existieren im GEM separate Maßzahlen für die Vorgründungs-, die Gründungs- und die Nachgründungsphase, sodass der Gründungsprozess über diese verschiedenen Phasen verfolgt und verglichen werden kann.

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. www.gemconsortium.org
- Brixy, U.; Schrüfer, L.; Sternberg, R.; von Bloh, J.** (2016): Unternehmensgründungen in einer alternden Gesellschaft: Ungenutzte Potenziale bei Frauen und Älteren. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (= IAB-Kurzbericht 27/2016).
- Brixy, U.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.** (2013): Unternehmensgründungen durch Migranten. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (= IAB-Kurzbericht 25/2013).
- Europäische Kommission** (2013): Entrepreneurship in the EU and beyond. Flash Eurobarometer 354 Report.
- 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.
- Hundt, C., Sternberg, R.** (2014) How did the economic crisis influence new firm creation? In: Journal of Economics and Statistics (= Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik) 234(6), 722-756.
- Leicht, R.; Berwing, S.; Foerster, N.; Saenger, R.** (2016): Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) – Kurzfassung.
- Leifels, A.** (2017): Migranten gründen häufiger und größer: mehr Wochenstunden, mehr Angestellte. KfW Research, Fokus Volkswirtschaft, Nr. 165, 4. April 2017.
- 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.** (2016): The Global Competitiveness Report 2016-2017. Genf: World Economic Forum.
- Wyrwich, M.; Stützer, M.; Sternberg, R.** (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. Small Business Economics 46(3), 467-492. DOI: 10.1007/s11187-015-9695-4.

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 Länderberichte zu den Berichtsjahren 2013, 2014 und 2015 lauten:

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U. (2014): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2013. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U. (2015): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2014. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R.; von Bloh, J., A.; Brixy, U. (2016): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2015. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

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

Singer, S.; Amorós, J.E.; Arreola, D.M. (2015): Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, Monterrey: Tecnológico de Monterrey, London: London Business School.

Kelly, D.; Singer, S.; Harrington, M. (2016): Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak, Mexico: Tecnológico de Monterrey, London, United Kingdom: London Business School.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2017): Global Entrepreneurship Monitor 2016/17 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak, Mexico: Tecnológico de Monterrey, London, United Kingdom: 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 internationalen wissenschaftlichen Zeitschriften mit professionellem Reviewprozess und hoher Reputation in der Entrepreneurship-Community.

Exemplarisch genannt seien fünf Artikel der letzten zwei Jahre, die in im SSCI gerankten Zeitschriften erschienen sind und von Mitgliedern der GEM-Länderteams oder anderen Autoren verfasst wurden.

Blume-Kohout, M. E. (2016): Why are some foreign-born workers more entrepreneurial than others? *Journal of Technology Transfer*, 41 (6), 1327-1353.

Estrin, S.; Mickiewicz, T.; Stephan, U. (2016): Human capital in social and commercial entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31 (4), 449-467.

Schott, T.; Jensen, K. W. (2016): Firms' innovation benefiting from networking and institutional support: A global analysis of national and firm effects. *Research Policy*, 45 (6), 1233-1246.

Wyrwich, M.; Stützer, M.; Sternberg, R. (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. *Small Business Economics* 46(3), 467-492. DOI: 10.1007/s11187-015-9695-4.

Hechavarria, D. M.; Terjesen, S. A.; Ingram, A. E.; et al. (2017): Taking care of business: the impact of culture and gender on entrepreneurs' blended value creation goals. *Small Business Economics*, 48 (1), 225-257.

Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2016 und Fallzahlen beider Erhebungen

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
Faktorbasierte Länder			<i>Slowakei</i>	2.000	36
<i>Burkina Faso</i>	2.325	39	<i>Südafrika</i>	2.862	52
<i>Indien</i>	3.400	72	<i>Thailand</i>	2.693	36
<i>Iran</i>	3.295	36	<i>Türkei</i>	2.411	36
<i>Kamerun</i>	2.413	228	<i>Ungarn</i>	2.011	36
<i>Kasachstan</i>	2.086	37	<i>Uruguay</i>	1.615	36
<i>Russland</i>	2.007	36			
Effizienzbasierte Länder			Innovationsbasierte Länder		
<i>Ägypten</i>	2.528	47	<i>Australien</i>	1.593	38
<i>Argentinien</i>	1.679	37	<i>Deutschland</i>	3.944	53
<i>Belize</i>	2.267	36	<i>Estland</i>	1.993	39
<i>Brasilien</i>	2.000	93	<i>Finnland</i>	2.018	36
<i>Bulgarien</i>	2.000	36	<i>Frankreich</i>	1.541	37
<i>Chile</i>	7.961	40	<i>Griechenland</i>	2.000	36
<i>China</i>	3.513	36	<i>Hongkong</i>	1.783	39
<i>Ecuador</i>	1.841	36	<i>Irland</i>	2.004	36
<i>El Salvador</i>	1.753	9	<i>Israel</i>	2.516	36
<i>Georgien</i>	1.579	36	<i>Italien</i>	2.045	36
<i>Guatemala</i>	2.219	36	<i>Kanada</i>	1.767	44
<i>Indonesien</i>	3.464	36	<i>Katar</i>	2.980	41
<i>Jamaika</i>	2.020	37	<i>Luxemburg</i>	2.024	36
<i>Jordanien</i>	1.830	36	<i>Niederlande</i>	1.768	39
<i>Kolumbien</i>	2.069	42	<i>Österreich</i>	4.581	40
<i>Kroatien</i>	2.000	40	<i>Portugal</i>	2.003	39
<i>Lettland</i>	1.625	36	<i>Puerto Rico</i>	1.998	36
<i>Libanon</i>	2.600	39	<i>Schweden</i>	3.663	50
<i>Malaysia</i>	2.005	37	<i>Schweiz</i>	2.834	38
<i>Marokko</i>	2.005	94	<i>Slowenien</i>	1.621	36
<i>Mazedonien</i>	1.991	40	<i>Spanien</i>	22.000	36
<i>Mexiko</i>	5.111	36	<i>Südkorea</i>	2.000	78
<i>Panama</i>	2.015	38	<i>Taiwan</i>	2.000	36
<i>Peru</i>	2.080	47	<i>USA</i>	2.573	43
<i>Polen</i>	1.623	36	<i>Vereinigte Arabische Emirate</i>	2.011	36
<i>Saudi Arabien</i>	4.049	39	<i>Vereinigtes Königreich</i>	8.224	23
			<i>Zypern</i>	2.001	36
			Insgesamt	182.430	2.828

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