

KfW-Gründungsmonitor 2011



DYNAMISCHES GRÜNDUNGSGESCHEHEN IM KONJUNKTURAUFSCHWUNG

Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des
Gründungsgeschehens in Deutschland

Herausgeber
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

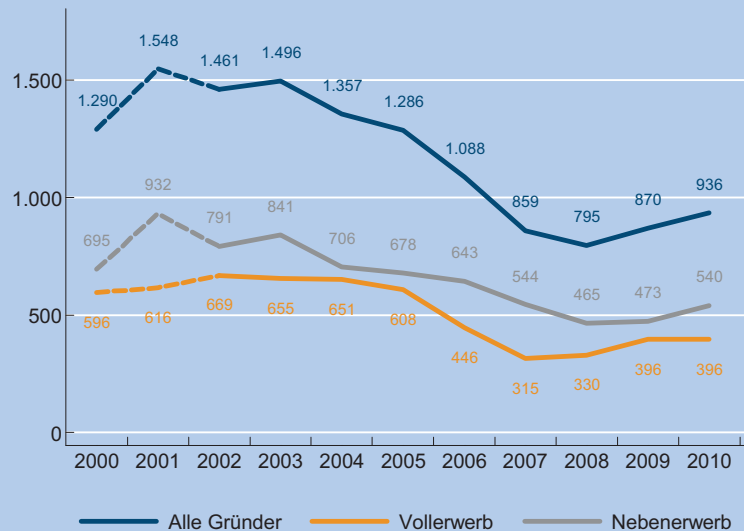
Autoren
Prof. Dr. Tobias Hagen, Fachhochschule Frankfurt am Main
Dr. Karsten Kohn, KfW Bankengruppe
Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe

ISSN 1867-1489

Frankfurt am Main, April 2011

Auf einen Blick

- Im Jahr 2010 haben 936.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen, 66.000 mehr als im Jahr zuvor. Der Anstieg ist allein auf eine höhere Zahl von Nebenerwerbsgründern zurückzuführen (+14 % auf 540.000 Personen), während die Zahl der Vollerwerbsgründer mit 396.000 Personen konstant blieb.



Grafik: Anzahl der Unternehmensgründer 2000–2010 (in Tsd.)

- Die gestiegene Gründungsaktivität resultiert aus der positiven Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, die die Möglichkeiten zur Realisierung von Gründungsideen verbessert hat. Die gleichzeitig gestiegenen Chancen in abhängiger Beschäftigung dämpften vor allem Gründungen im Vollerwerb.
- Im Jahr 2011 wird die schwächere konjunkturelle Dynamik zusammen mit einer weiteren Verbesserung der Lage auf dem Arbeitsmarkt voraussichtlich für eine Abnahme der Gründungsaktivität sorgen.
- Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt des Neugründungsgeschehens im Jahr 2010 beträgt rund 582.000 Vollzeitstellen, 65.000 mehr als im Jahr zuvor. Zwar gab es weniger Gründer, die überhaupt Mitarbeiter eingestellt haben, die durchschnittliche Anzahl beschäftigter Mitarbeiter ist jedoch gewachsen.
- Das Gründungsgeschehen ist hinsichtlich der benötigten Mittel unverändert äußerst kleinteilig. Nur jeder fünfte Gründer setzt auch externe Finanzmittel ein und bei 80 % dieser Gründer überschritt der Bedarf nicht die Mikrofinanzierungsgrenze von 25.000 EUR. Dabei klagt jeder dritte Gründer mit externem Finanzierungsbedarf (31 %) über Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung.
- Die Anfangssterblichkeit von Gründungen ist hoch. Drei Jahre nach dem Start ist bereits jede dritte Gründung (32 %) wieder aus dem Markt ausgeschieden. Der Ausstieg geht in aller Regel mit einer Liquidation des Projekts einher, nur selten erfolgen eine Übergabe an einen Nachfolger oder ein Verkauf des Unternehmens.

Executive Summary

Der KfW-Gründungsmonitor

- [1] Seit dem Jahr 2000 erhebt die KfW Bankengruppe jährlich die repräsentative Bevölkerungsbefragung zum KfW-Gründungsmonitor. In diesen elf Jahren hat sich der KfW-Gründungsmonitor zur umfassendsten Informationsquelle über das Gründungsgeschehen in Deutschland entwickelt. Er gibt nicht nur Auskunft über Voll- und Nebenerwerbsgründer, sondern auch zum Gründungsgeschehen außerhalb des gewerblichen Bereichs (z. B. von Freiberuflern). Für die vorliegende Ausgabe des Berichts wurden 50.000 Personen zu ihrem Gründungsverhalten im Jahr 2010 befragt. Die große Fallzahl ermöglicht detaillierte Analysen zur Struktur und Finanzierung des aktuellen Gründungsgeschehens. Darüber hinaus liefert eine Verknüpfung der vorliegenden Befragungswellen verschiedener Jahre wertvolle Erkenntnisse zur Dynamik der Gründungsaktivität.

Gründungsdynamik geprägt durch den konjunkturellen Aufschwung

- [2] Im Jahr 2010 haben 936.000 Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren eine selbstständige Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen. 396.000 Personen (42 %) haben sich im Vollerwerb und 540.000 Personen (58 %) im Nebenerwerb selbstständig gemacht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung entsprach dies einer Gründerquote von 1,8 % (Vollerwerb: 0,8 %, Nebenerwerb: 1,0 %).
- [3] Im Vergleich zum Jahr 2009, in dem rund 870.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben (Gründerquote 1,7 %), hat sich das Gründungsgeschehen mit einer Zunahme der Gründerzahl um 8 % weiter belebt. Damit war nach dem Abwärtstrend in den Jahren 2004 bis 2008, der fast zu einer Halbierung der Gründerzahlen geführt hatte, das zweite Jahr in Folge ein Anstieg der Gründungsaktivität zu verzeichnen. Der Anstieg basierte allerdings ausschließlich auf einer Zunahme der Nebenerwerbsgründer um 14 % (bzw. 67.000 Personen). Die Zahl der Vollerwerbsgründer blieb indes konstant.
- [4] Der Anstieg der Gründerzahl resultierte aus dem Zusammenspiel der rasanten konjunkturellen Erholung und der damit einhergehenden positiven Arbeitsmarktentwicklung. Auf der einen Seite hat die positive Nachfrageentwicklung Perspektiven für die erfolgreiche Umsetzung von Gründungsprojekten eröffnet (Pull-Effekt). Auf der anderen Seite traten die sich verbessernden Möglichkeiten in abhängiger Beschäftigung in Konkurrenz zur Alternative einer selbstständigen Beschäftigung (Push-Effekt). Der Pull-

Effekt dominierte die Entscheidung der Nebenerwerbsgründer, während sich Pull- und Push-Effekte bei den Vollerwerbsgründern die Waage hielten.

- [5] Für das Jahr 2011 werden eine Abschwächung der konjunkturellen Dynamik und eine weitere Verbesserung der Lage auf dem Arbeitsmarkt erwartet. Dies wird voraussichtlich zu einem Rückgang der Gründungsaktivität führen.

Gründungsgeschehen in den Regionen

- [6] Im Bundesländervergleich sind die höchsten Gründerquoten in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen zu verzeichnen. In der Rangfolge folgen die vier wirtschaftsstärksten Flächenstaaten Baden-Württemberg, Hessen, Bayern und Nordrhein-Westfalen. Ostdeutsche Bundesländer weisen dagegen geringere Gründerquoten auf.
- [7] Die hohen Gründungsaktivitäten in Ballungsräumen sind auf Agglomerationsvorteile zurückzuführen. Hier treffen große lokale Absatzmärkte mit einem breiten Angebot an Qualifikationen auf den Arbeitsmärkten zusammen und es kommt zu Wissens-Spillovers zwischen Gründungen und etablierten Unternehmen in Branchenclustern.
- [8] Darüber hinaus geht im (Flächen-) Ländervergleich eine höhere Wirtschaftskraft mit höheren Gründerquoten einher. Eine höhere Kaufkraft in den wohlhabenden Bundesländern führt zu günstigen Nachfragebedingungen und damit starken Pull-Effekten für die Selbstständigkeit.

Strukturmerkmale der Gründungen

- [9] Neugründungen stellen mit einem Anteil von 71 % an allen Gründungsprojekten die bedeutendste Gründungsform dar. Knapp 9 % aller Gründungen sind Übernahmen und 20 % Beteiligungen.
- [10] Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Neugründungen an allen Vollerwerbsgründungen um 6 Prozentpunkte auf 73 % gestiegen; gleichzeitig ist der Anteil der Übernahmegründungen im Vollerwerb um 5 Prozentpunkte auf 15 % zurückgegangen. Übernahmen sind in Rezessionsjahren relativ bedeutsam, Neugründungen dagegen eher in Boom-Phasen.
- [11] Der zahlenmäßig alles dominierende Teil des Gründungsgeschehens (83 %) vollzieht sich im Dienstleistungsbereich. Gründer entscheiden sich häufig für ein Projekt in den Bereichen persönliche Dienstleistungen (32 %), wirtschaftliche Dienstleistungen (28 %) oder für den Handel (15 %). Nur 2 % aller Gründer (3 % aller Vollerwerbsgründer) starten im Verarbeitenden Gewerbe; im Baugewerbe sind es 7 % (11 % aller Vollerwerbs-

gründer). Die starke Dominanz von Gründungen im Dienstleistungsbereich lässt sich seit Jahren beobachten und spiegelt den allgemeinen Strukturwandel der Volkswirtschaft wider.

- [12] Nur eine Minderheit der Gründer ist innovativ. Der Innovationsgehalt der Gründungen wird im KfW-Gründungsmonitor durch die Frage „Stellen die Produkte oder Dienstleistungen, die Sie anbieten, eine regionale, deutschlandweite oder weltweite Marktneuheit dar?“ erhoben. 10 % der Gründer gaben an, eine regionale, jeweils 2 % eine deutschlandweite oder eine weltweite Marktneuheit anzubieten. Demnach waren im Jahr 2010 knapp 15 % der Gründungsprojekte innovativ (Vollerwerb 16 %). Diese Werte unterscheiden sich kaum von denen früherer Jahre.
- [13] Eine Sichtung der Projektbeschreibungen lässt zudem Zweifel daran aufkommen, dass es sich bei den als neu bezeichneten Geschäftsideen durchweg um Innovationen im Schumpeter'schen Sinn handelt. Die kritische Beurteilung der Innovationsangaben führt vielmehr zu dem Schluss, dass der Anteil tatsächlich innovativer Gründungen noch geringer als die angegebenen 15 % Marktneuheiten ist.

Weiter gestiegene Beschäftigungswirkung der Gründungen

- [14] In Neugründungen des Jahres 2010 sind rund 582.000 vollzeitäquivalente Stellen entstanden (VZÄ; direkter Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens). Davon entfielen ca. 289.000 Stellen auf die (Vollerwerbs-) Neugründer selbst und 293.000 Stellen auf angestellte Mitarbeiter. Damit übertrifft der Bruttobeschäftigungseffekt 2010 die Werte der drei vorangegangenen Jahre.
- [15] Im Jahr 2010 waren pro Gründung durchschnittlich 0,9 vollzeitäquivalente Mitarbeiter beschäftigt, im Jahr 2009 waren es noch 0,7. Während der Anteil aller Gründungen, die überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, um 10 Prozentpunkte auf 28 % gesunken ist, stieg die durchschnittliche Mitarbeiterzahl in den Gründungen mit Mitarbeitern von 2,0 auf 3,3 VZÄ.

Wer gründet? Individuelle Bestimmungsgründe der Gründungsentscheidung

- [16] Nach Kontrolle jeweils aller anderen Merkmale besitzen Hochschulabsolventen, Absolventen von Fach- und Meisterschulen, angestellte Unternehmens- oder Geschäftsführer, leitende oder hoch qualifizierte Angestellte und Arbeitslose signifikant höhere Gründungswahrscheinlichkeiten. Überdurchschnittlich häufig gründen damit sowohl Personen mit besseren formalen Qualifikationen und damit höherem Humankapital, als auch Personen, für die eine selbstständige Erwerbstätigkeit häufig die einzige Erwerbsalter-

native darstellt. Weiterhin sind Frauen, ältere Menschen und Beamte signifikant seltener unter den Gründern anzutreffen.

- [17] Eine getrennte Betrachtung von Voll- und Nebenerwerb ergibt, dass die geringere Gründungstätigkeit von Frauen allein auf den Vollerwerb zurückzuführen ist, während sich im Nebenerwerb keine geschlechtsspezifischen Unterschiede zeigen. Arbeitslose weisen eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb als im Nebenerwerb auf, für sie ist die Selbstständigkeit in der Regel die einzige Einkommensquelle. Die geringere Gründungsneigung von Personen in den ostdeutschen Bundesländern ist ausschließlich auf eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit im Nebenerwerb zurückzuführen; für Vollerwerbsgründer existieren keine Unterschiede zu den westdeutschen Bundesländern.
- [18] Im Vorjahresvergleich zeigt sich, dass die Humankapitalausstattung der Gründer gestiegen ist. So hat beispielsweise der Anteil der Gründer mit Hochschulabschluss im Jahr 2010 um 7 Prozentpunkte auf 29 % zugenommen. Gleichzeitig schrumpfte der Anteil der Gründer ohne abgeschlossene Berufsausbildung von 28 auf 24 %.

Nachhaltigkeit von Gründungsprojekten: Hohe Anfangssterblichkeit

- [19] Zur Untersuchung der Mortalität von Gründungsprojekten werden im KfW-Gründungsmonitor auch Gründer erfasst, die ihre Selbstständigkeit bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen haben. Diese erweiterte Perspektive erlaubt Einblicke in die Bestandsfestigkeit von Gründungen. Nach einem Jahr sind noch 85 % aller Gründungsprojekte am Markt, drei Jahre nach dem Startzeitpunkt ist jedoch bereits ein Drittel aller Gründungsprojekte wieder beendet.
- [20] Insolvenzen machen nur einen sehr kleinen Teil (4 %) der Schließungen aus. Zumeist (57 % aller Fälle) erfolgt die Aufgabe einer Gründung im Rahmen einer Liquidation. Vergleichsweise selten finden auch eine Übergabe an einen Nachfolger (9 %) oder ein Verkauf des Unternehmens (4 %) statt. Bei jeder vierten beendeten Gründung (26 %) war das Projekt von vornherein als zeitlich befristet angelegt. Dies gilt insbesondere für Nebenerwerbsgründungen (32 % aller Aufgaben), aber auch für 15 % aller Vollerwerbsprojekte.
- [21] Eine im diesjährigen KfW-Gründungsmonitor erstmals mögliche Regressionsanalyse zu den Ursachen des Abbruchs von Gründungsprojekten kommt zu dem Ergebnis, dass Gründer mit einem Fachhochschulabschluss, einem Wohnsitz in Ostdeutschland, eine Gründung in den Freien Berufen oder im Handwerk, sowie jene mit einem Finanzmitteleinsatz von über 10.000 EUR signifikant länger am Markt verbleiben. Grün-

der, die vor der Selbstständigkeit als einfache Arbeiter tätig oder arbeitslos waren, ihre Gründung als Beteiligung an einem bereits bestehenden Unternehmen vollziehen, deren Produkt oder Dienstleistung eine „nur“ regionale Marktneuheit darstellt oder die in einem Team ohne Mitarbeiter starten, weisen dagegen eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf, ihr Projekt innerhalb der ersten drei Jahre nach Gründung wieder zu beenden. Zwischen Frauen und Männern unterscheidet sich die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte nicht.

Gründungsfinanzierung: Geringer Mittelbedarf

[22] Rund 14 % aller Gründer kommen ganz ohne Mittelbedarf aus und ein Fünftel nutzt ausschließlich bereits vorhandene Sachmittel, wie beispielsweise eingebrachte Büroräume, Computer oder Autos. Gründer ohne finanziellen Mittelbedarf treten häufiger im Neben- als im Vollerwerb auf (Vollerwerb 24 %, Nebenerwerb 42 %). Zwei Drittel aller Gründer (66 %) haben finanziellen Mittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln. Damit sank dieser Anteil im Jahr 2010 wieder auf das Vorkrisenniveau (2009: 70 %, 2008: 67 %).

[23] Ein erheblicher Teil der Gründer mit Sach- oder Finanzmittelbedarf (44 %) gibt einen Gesamtmittelbedarf von unter 5.000 EUR an, während nur rund 3 % einen Gesamtmittelbedarf von über 100.000 EUR aufweisen. Das Gros der Gründungen fällt somit in die Kategorie der Klein- und Kleinstgründungen mit keinem oder nur geringem Gesamtmittelbedarf. Bei größeren Gründungsprojekten kommt finanziellen Mitteln im Vergleich zu Sachmitteln eine wichtigere Rolle zu.

[24] Der Anteil der Gründer mit einem Gesamtmiteleinsatz im Mikrobereich von bis zu 25.000 EUR ist 2010 auf 81 % (2009: 77 %) gestiegen. Das geringere Ressourcenbedürfnis ist auf den höheren Anteil von kleinen Gründungsprojekten (höhere Anteile von Nebenerwerbsgründern und von Sologründern ohne Mitarbeiter), eine stärkere Innenfinanzierungskraft angesichts der guten Nachfragebedingungen, sowie auf niedrigere Markteintrittsbarrieren im Konjunkturaufschwung zurückzuführen.

Nutzung von externen Finanzierungsquellen: Kreditfinanzierung dominiert

[25] Ein deutlich überwiegender Anteil der Gründungsprojekte wird nur mit eigenen Mitteln der Gründer finanziert. 66 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf setzen ausschließlich eigene Mittel ein, während weitere 23 % sowohl eigene als auch externe Mittel, wie beispielsweise Bankkredite, Förderdarlehen oder Darlehen oder Schenkungen von Verwandten und Bekannten, nutzen. Mit 34 % ist der Anteil der Gründer, die

für ihren Finanzierungsbedarf auf Mittel externer Kapitalgeber zurückgegriffen haben, im Vergleich zum Vorjahr leicht zurückgegangen (2009: 37 %).

- [26] Zur Deckung des externen Finanzierungsbedarfs setzt ein Großteil längerfristige Bankdarlehen (39 % der Gründer mit Nutzung externer Mittel) und / oder Förderkredite (25 %) ein. Darlehen und Schenkungen von Verwandten und Bekannten spielen ebenfalls eine bedeutende Rolle (31 %) und jeder fünfte Gründer mit externem Finanzierungsbedarf greift auf Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit zurück. Kontokorrentkredite und sonstige Finanzierungsquellen wie Mezzanine- oder Beteiligungskapital kommen seltener zum Einsatz. Im Jahr 2010 ist der Einsatz von Bankfinanzierungen wieder auf das Vorkrisenniveau zurückgekehrt (längerfristige Bankdarlehen: 2008 35 %, 2009 51 %; Kontokorrentfinanzierungen: 2008 15 %, 2009 34 %), während Förderkredite häufiger als vor der Krise genutzt werden (2008: 19 %; 2009: 29 %).

Finanzierungsschwierigkeiten häufig durch unzureichende eigene Mittel der Gründer

- [27] Jeder dritte Gründer mit externem Finanzierungsbedarf (31 %) bzw. 14 % aller Gründer klagten im Jahr 2010 über Finanzierungsprobleme. Die häufigste Schwierigkeit stellen unzureichende Eigenmittel dar (44 % der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten) und jeder vierte unter den Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten (28 %) hat einen beantragten Bankkredit nicht erhalten.
- [28] Eine Regressionsanalyse der Determinanten des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten zeigt, dass vor allem Gründer mit umfangreicheren Projekten und Gründer im Vollerwerb stärker von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind. Darüber hinaus berichten jüngere Gründer, Gründer aus der Arbeitslosigkeit, jene ohne Berufsabschluss und Nicht-EU-Ausländer häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten, während leitende oder hoch qualifizierte Angestellte bei der Finanzierung ihrer Selbstständigkeit signifikant seltener auf Schwierigkeiten stoßen.

Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick	I
Executive Summary	III
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	X
Tabellenverzeichnis	XII
1. Einleitung	1
2. Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens	3
2.1. Aktuelle Entwicklungen von Gründerquote und Gründerzahl	3
2.2. Strukturmerkmale der Gründungen	13
2.3. Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens	18
3. Analysen zu Beginn und Abbruch von Gründungsprojekten	23
3.1. Wer gründet? Bestimmungsgründe der individuellen Gründungsentscheidung	23
3.2. Abbruch von Gründungsprojekten	32
4. Gründungsfinanzierung	41
4.1. Mittelbedarf der Gründer	41
4.2. Finanzierungsschwierigkeiten.....	50
5. Fazit	63
Literatur	67
Anhang A: Erhebungskonzept des KfW-Gründungsmonitors	75
A.1 Befragungsmethodik.....	75
A.2 Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug.....	79
A.3 Zentrale Definitionen und Konventionen	82
Anhang B: Grafiken und Tabellen	85

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1: Gründerquoten in Deutschland 2000–2010.....	4
Grafik 2: Gründungsaktivität im Konjunkturverlauf.....	7
Grafik 3: Gründerquoten nach Bundesländern (Durchschnitt 2006–2010).....	11
Grafik 4: Gründer nach Branche (Durchschnitt 2008–2010).....	15
Grafik 5: Bruttobeschäftigungseffekt im Jahresvergleich.....	21
Grafik 6: Geschätzte Überlebensfunktion der Gründungen.....	33
Grafik 7: Art des Gründungsabbruchs 2010.....	34
Grafik 8: Mittelbedarf von Existenzgründern, 2010.....	43
Grafik 9: Höhe des Mittelbedarfs nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln, 2010.....	45
Grafik 10: Höhe des Finanzmittelbedarfs bei Nutzung eigener bzw. externer Finanzmittel, 2010.....	46
Grafik 11: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme, 2010.....	48
Grafik 12: Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten.....	52
Grafik 13: Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungseinsatz, 2010.....	54
Grafik 14: Art der Schwierigkeiten von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten, 2010..	59
Grafik 15: Gründerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2010.....	85
Grafik 16: Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung).....	86
Grafik 17: Gründer nach Branche.....	87
Grafik 18: Gründer nach Berufsgruppe.....	88
Grafik 19: Neuheitsgrad der angebotenen Produkte und Dienstleistungen.....	89
Grafik 20: Größe der Gründungen.....	90
Grafik 21: Größe von Neugründungen.....	91
Grafik 22: Gründer nach Geschlecht.....	92
Grafik 23: Gründer nach Altersklassen.....	93
Grafik 24: Gründer nach Staatsangehörigkeit.....	94
Grafik 25: Gründer nach Berufsabschluss.....	95

Grafik 26: Gründer nach Erwerbsstatus	96
Grafik 27: Gründer nach hauptsächlichem Gründungsmotiv	97
Grafik 28: Verteilung sonstiger Gründungsmotive.....	98
Grafik 29: Geschätzte Überlebensfunktionen für Voll- und Nebenerwerb.....	99

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungen 2010 (Anteile in Prozent)	14
Tabelle 2: Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2010.....	20
Tabelle 3: Ausgewählte Merkmale der Gründer 2010 (Anteile in Prozent)	26
Tabelle 4: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung	31
Tabelle 5: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten.....	36
Tabelle 6: Bestimmungsfaktoren von Finanzierungsschwierigkeiten	55
Tabelle 7: Gründerquoten nach Region, 2000–2010	100
Tabelle 8: Gründerzahlen (hochgerechnet in Tausend) nach Region, 2000–2010.....	100
Tabelle 9: Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens	101
Tabelle 10: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: Instrumentarium.....	102
Tabelle 11: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2008 bis 2010, Anteile (bedingte Häufigkeiten) in Prozent	103
Tabelle 12: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2008 bis 2010, Anteile (unbedingte Häufigkeiten) in Prozent	104

1. Einleitung

Unternehmensgründungen unterstützen ein dynamisches Wirtschaftsgeschehen, stärken die Wettbewerbsfähigkeit und die Wachstumskräfte einer Volkswirtschaft. Um im Wettbewerb mit neuen Unternehmen bestehen zu können, verbessern existierende Unternehmen ihre Produkte, Dienstleistungen und Herstellungsprozesse. Können sie Anpassungen an das sich verändernde Umfeld nicht mehr leisten, werden die Bestandsunternehmen durch Gründungen verdrängt. Die resultierenden Effizienzsteigerungen in bestehenden Märkten werden nochmals verstärkt, wenn Gründungen Prozessinnovationen oder die Technologiediffusion beschleunigen. Zudem erschließen Gründungen mit Produktinnovationen neue Märkte. Und schließlich eröffnen Gründungen Erwerbsmöglichkeiten für die Gründer selbst und schaffen – insbesondere bei größeren, wachstumsorientierten Gründungen – Arbeitsplätze für die eingestellten Mitarbeiter.

Mit dem Beginn einer Selbstständigkeit nimmt der Gründer eine persönliche Chance wahr. Gleichzeitig besteht Unsicherheit darüber, ob sich das Gründungsprojekt als tragfähig erweisen wird: eine Gründung ist immer auch mit erheblichen Risiken verbunden. Der Gründer muss fähig und willens sein, mit diesen Risiken umzugehen sowie unterschiedliche Herausforderungen zu meistern. Letztere reichen von administrativen und organisatorischen Schwierigkeiten bei der Gründungsvorbereitung bis zu Finanzierungshemmnissen bei der Umsetzung der Gründungsidee.

Um das Wachstums- und Innovationspotenzial von Gründungen bestmöglich auszunutzen, unterstützen viele Volkswirtschaften Gründungen und junge mittelständische Unternehmen. Eine aktive Förderpolitik soll Gründungshemmnissen entgegenwirken, die zu Fehlentwicklungen bis hin zum Scheitern der Projekte in der Gründungs- oder Wachstumsphase führen können. Damit die wirtschaftspolitischen Unterstützungsmaßnahmen angemessen gestaltet werden können, werden entsprechende Informationen benötigt. Deshalb sind Datenbasen erforderlich, die eine detaillierte Analyse der Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens sowie der im Gründungsprozess auftretenden Schwierigkeiten ermöglichen. Nur auf der Grundlage solider empirischer Daten können belastbare Aussagen getroffen und wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet werden. Mit dem seit dem Jahr 2000 jährlich erhobenen KfW-Gründungsmonitor stellt die KfW Bankengruppe eine solche Informationsquelle zur Verfügung. Inzwischen haben sich die Befragungsdaten und die hieraus resultierenden Publikationen zu einer festen Größe in der deutschen Gründungsforschung entwickelt. Darüber hinaus liefert der jährliche Bericht zum KfW-Gründungsmonitor politischen Entscheidungsträgern, Medien und der breiten Öffentlichkeit verständlich aufbereitete, ausführliche und aktuelle Analysen der Gründungsaktivität in Deutschland.

Der KfW-Gründungsmonitor beruht auf einer jährlichen, bevölkerungsrepräsentativen Telefonumfrage unter rund 50.000 in Deutschland ansässigen Personen. Mittlerweile existieren insgesamt elf Querschnittsdatensätze, die nicht nur für sich genommen wichtige Strukturinformationen zum Gründungsgeschehen eines jeweiligen Jahres bereitstellen, sondern in ihrer Kombination wertvolle Einblicke in die Gründungsdynamik zulassen. Als Gründer erfasst werden Personen, die in den dem Befragungszeitpunkt vorangegangenen 12 Monaten eine Selbstständigkeit begonnen haben, sowie in einem erweiterten Konzept auch Personen, bei denen dieser Schritt schon bis zu 36 Monate zurückliegt. Der Gründerbegriff ist dabei breit definiert und umfasst Gründer im Voll- wie Nebenerwerb mit gewerblichen oder freiberuflichen Tätigkeiten, und zwar unabhängig davon, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder aufgegeben worden ist. Die Gründer beantworten ein ausführliches Frageprogramm zu ihrer Person – z. B. über Alter, Geschlecht, Bildungsstand, Herkunft und Erwerbshistorie – sowie zu ihrem Gründungsprojekt – u. a. zur Art der Gründung, zu Mitarbeitern und Finanzierung. Diese Informationen bilden die Grundlage für den vorliegenden Bericht.

2. Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens

Das Jahr 2010 war mit einem Wachstum des realen kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,5 % und einem Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen um 0,5 % durch eine bemerkenswerte positive Dynamik geprägt (Statistisches Bundesamt, 2011a; Bundesagentur für Arbeit, 2010). Das Wachstum der Wirtschaftsleistung im Jahr 2010 ist jedoch vor dem Hintergrund des durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise verursachten starken Rückgangs von 4,7 % im Jahr 2009 zu interpretieren. Auch Ende 2010 hatte das Produktionsvolumen der deutschen Wirtschaft noch nicht wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Der Aufschwung zeigte das für Deutschland typische Muster: Er wurde zunächst durch den anziehenden Export angestoßen und dann durch die inländische Investitionsgüternachfrage getragen. Entsprechend ist im Produzierenden Gewerbe der stärkste Anstieg des Produktionsvolumens zu verzeichnen, wo es allerdings im Jahr 2009 auch den stärksten Einbruch gab.

Auf dem Arbeitsmarkt waren im Jahr 2010 Rekorde zu verzeichnen (vgl. Bundesagentur für Arbeit, 2010): Die Zahl der Erwerbstätigen erreichte ihren höchsten Stand seit der Wiedervereinigung und auch die Anzahl sozialversicherungspflichtig Beschäftigter übertraf das Vorkrisenniveau. Die Anzahl der der Bundesagentur für Arbeit gemeldeten freien Stellen ist im Jahresdurchschnitt um knapp ein Fünftel auf fast 360.000 gestiegen und die Zahl der Arbeitslosen fiel Ende des Jahres 2010 unter die drei Millionen-Grenze. Damit lag sie im Jahresdurchschnitt 2010 um 5 % unter dem Wert des Jahres 2009. Im Vergleich der jeweiligen Dezemberwerte beträgt der Rückgang sogar 8 %.

In diesem Kapitel werden die Auswirkungen dieser positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen auf Umfang, Struktur und Beschäftigungswirkungen des Gründungsgeschehens beleuchtet.

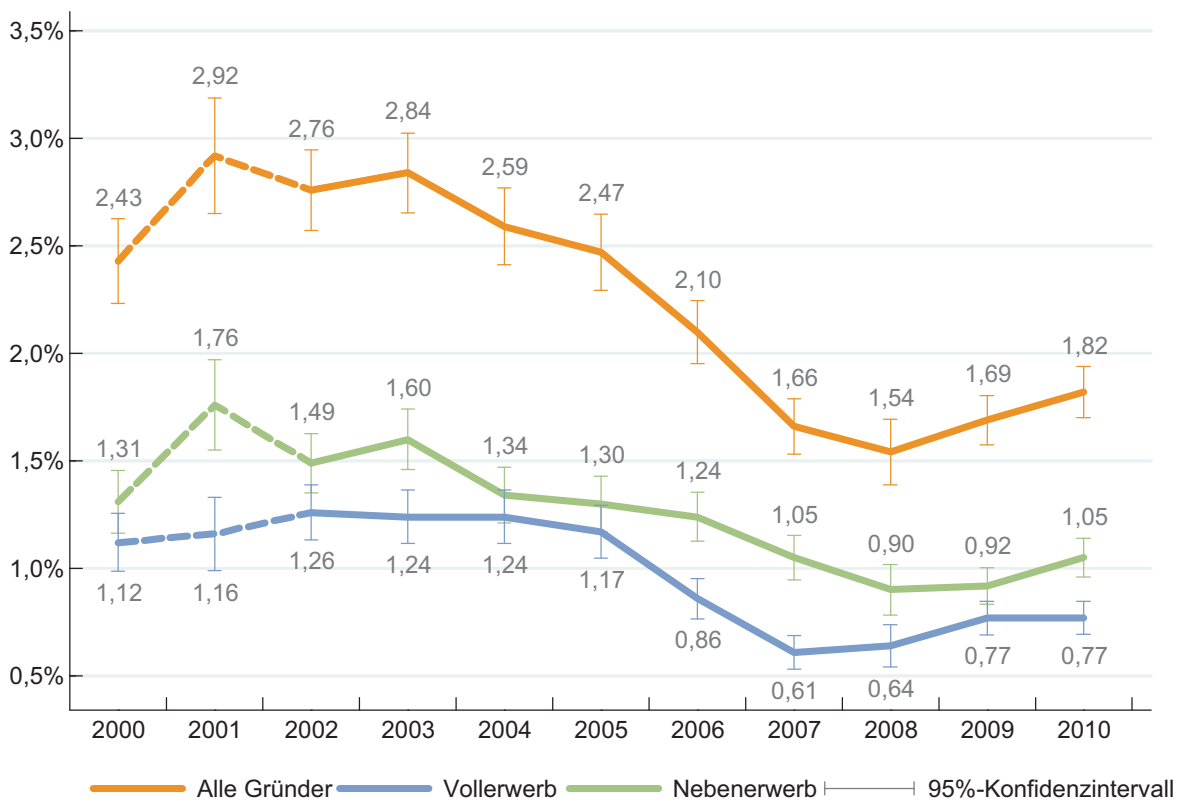
2.1. Aktuelle Entwicklungen von Gründerquote und Gründerzahl

Die jährlichen Gründerquoten der Jahre 2000 bis 2010 sind in Grafik 1 abgebildet. Für das Jahr 2010 beläuft sich die geschätzte Gründerquote auf 1,8 % der relevanten Gesamtbevölkerung. Dies entspricht einer Gesamtzahl von rund 936.000 Gründern.¹ Die Gründer vertei-

¹ Die absoluten Gründerzahlen ergeben sich durch Multiplikation der jeweiligen Gründerquote (bevölkerungsgewichteter Anteil der Gründer in der Stichprobe im Alter von 18 bis 64 Jahren; vgl. Anhang A) mit der in Deutschland lebenden Bevölkerung in derselben Altersgruppe.

len sich auf 396.000 (= 42 %) Vollerwerbs- und 540.000 (= 58 %) Nebenerwerbsgründer (s. auch Tabelle 7 und Tabelle 8 im Anhang B).

Im Jahr 2009 hatte sich die Gründerquote noch auf 1,7 % belaufen, was einer Gründeranzahl von 870.000 entspricht, von denen rund 396.000 (= 46 %) Personen im Vollerwerb und 473.000 (= 54 %) im Nebenerwerb gestartet waren. Somit ist nach der Halbierung der Gründerzahlen in den Jahren 2003 bis 2008 nun im zweiten Jahr in Folge ein deutlicher Anstieg der Gründerzahl (+8 %; Vorjahr +9 %) zu verzeichnen.²



Die Gründerquoten (Anteile der Gründer in der Bevölkerung) beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen für die Jahre 2000–2011: n=(23.504; 15.017; 29.776; 30.659; 30.463; 29.964; 37.231; 37.620; 25.015; 48.437; 49.381). Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründerquoten auf Fragestellungen, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Quoten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründerquoten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Grafik 1: Gründerquoten in Deutschland 2000–2010

Für den Anstieg im Jahr 2010 ist ausschließlich die Zunahme der Nebenerwerbsgründer (+14 %) verantwortlich. Die Zahl der Vollerwerbsgründer blieb dagegen konstant. Im Vorjahr

² Der Anstieg der Gründerquote von 2008 bis 2010 beträgt insgesamt 0,3 Prozentpunkte. Der Anstieg ist auf dem 5 %-Niveau statistisch signifikant.

war eine spiegelbildliche Entwicklung zu beobachten, als sich der starke Anstieg der Gründerquote fast ausschließlich aus der Zunahme der Vollerwerbsgründerquote erklärte.

Exkurs 1: Gründer-Definitionen im KfW-Gründungsmonitor

Als **Gründer** werden Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine gewerbliche oder freiberufliche selbstständige Tätigkeit begonnen haben, wobei unter die neue Selbstständigkeit neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert sind und es unerheblich ist, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder beendet worden ist. Dieses 12-Monatskonzept findet bei der Ermittlung von Gründerquote und Gründerzahl sowie in den Analysen zur Struktur des Gründungsgeschehens Anwendung. Für Analysen zum Gründungsüberleben werden zusätzlich auch solche Personen in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.

Die Einordnung in die Kategorien **Voll- oder Nebenerwerb** wird allein dem Gründer ohne nähere Spezifikation der Begriffsinhalte überlassen.

Im Anhang A finden sich weitere Erläuterungen zu den im KfW-Gründungsmonitor verwendeten Erhebungskonzepten sowie die Abgrenzung zu alternativen Datenquellen. Für eine Gegenüberstellung verschiedener Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland s. a. Günterberg et al. (2010).

Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen West- und Ostdeutschland sind Grafik 15 sowie Tabelle 7 und Tabelle 8 im Anhang B zu entnehmen. In Westdeutschland lag die Gesamtgründerquote im Jahr 2010 mit 1,9 % wie in den Vorjahren höher als in Ostdeutschland (1,5 %). Die auf die jeweiligen Bevölkerungen hochgerechneten Gründerzahlen belaufen sich entsprechend auf 796.000 (+6 %) Personen in Westdeutschland und 142.000 (+18 %) Personen in Ostdeutschland (Veränderungen zum Vorjahr in Klammern). Bei höherer Volatilität liegt die Gesamtgründerquote in Ostdeutschland regelmäßig niedriger als in Westdeutschland. In Bezug auf die Vollerwerbsgründer lassen sich die wesentlich geringeren Unterschiede in der Gründungsneigung allerdings vollständig durch Strukturunterschiede in der Bevölkerung zwischen Ost- und Westdeutschland erklären, wie Regressionsanalysen in Abschnitt 3.1 zeigen. Nur im Nebenerwerb verbleibt auch nach Berücksichtigung der Strukturunterschiede eine geringere Gründungsneigung.

Makroökonomische Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen

Die individuelle Gründungsentscheidung wird durch gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen beeinflusst. Diese werden in Push- und Pull-Faktoren unterschieden (vgl. Meager, 1992). Als bedeutender Push-Faktor ist die Arbeitslosigkeit anzusehen, durch die die betroffenen Personen in Ermangelung von Erwerbsalternativen quasi in die Selbstständigkeit „gestoßen“ werden. Die konjunkturelle Entwicklung wird dagegen als Pull-Faktor verstanden, da eine positive wirtschaftliche Dynamik – soweit sie nicht sogar durch das Entstehen neuer

Unternehmen (mit)verursacht ist – Gründungen „nach sich zieht“, indem sich für potenzielle Gründer z. B. wachsende oder gar neue Absatzmärkte erschließen.

Über die Jahre hinweg ist eine hohe Relevanz der Erwerbslosigkeit als Push-Faktor zu konstatieren. Für den Zeitraum 2000–2010 ist der Korrelationskoeffizient³ zwischen der Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote⁴ in Prozentpunkten und der Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) mit $r = 0,72$ (0,80 / 0,58) signifikant positiv.⁵ Der höhere Korrelationskoeffizient für die Vollerwerbsgründerquote signalisiert, dass der Frage der Erwerbsaussichten bei Vollerwerbsgründern eine größere Bedeutung zukommt als bei den Nebenerwerbsgründern.

Um den Gleichlauf zwischen Gründerquote und relativer Veränderung der Erwerbslosenquote zu veranschaulichen, sind in Grafik 2 die standardisierten Werte⁶ für beide Zeitreihen abgebildet: höhere Arbeitslosigkeit und mangelnde Erwerbsalternativen in abhängiger Beschäftigung führen dazu, dass Personen verstärkt eine Selbstständigkeit als Haupteinkommensquelle in Betracht ziehen.⁷

Ein Zusammenhang zwischen Konjunkturzyklus und Gründungsaktivität lässt sich dagegen auf den ersten Blick nicht identifizieren. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Wachstumsrate des realen BIP und der Gründerquote (im Vollerwerb / im Nebenerwerb) für den gesamten Zeitraum von 2000–2010 ist mit $r = 0,02$ (-0,08 / 0,14) statistisch insignifikant.⁸ Der Verlauf der standardisierten Zeitreihen in Grafik 2 lässt ebenfalls keinen eindeutigen Zu-

³ r ist der Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson. Er ist ein dimensionsloses Maß für den Grad des linearen Zusammenhangs zwischen zwei metrisch skalierten Merkmalen. Er kann Werte zwischen -1 und 1 annehmen. Bei einem Wert von +1 (-1) besteht ein vollständig positiver (negativer) linearer Zusammenhang zwischen den betrachteten Merkmalen. Wenn der Korrelationskoeffizient den Wert 0 aufweist, hängen die beiden Merkmale überhaupt nicht linear zusammen.

⁴ Die Erwerbslosenquote nach dem Standard der International Labour Organization (ILO) stellt den Vergleichsmaßstab zur Beurteilung der Arbeitsmarktsituation verschiedener Staaten dar. Sie ist unabhängig von nationalen Arbeitslosigkeitsdefinitionen und deren Veränderungen. In Bezug auf Deutschland erweist sich dies insbesondere im Hinblick auf das im Zug der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe im Jahr 2005 erweiterte Arbeitslosigkeitskonzept als nützlich. Die ILO-Erwerbslosenquote ist als Anteil der Erwerbslosen an allen Erwerbspersonen (bestehend aus Erwerbstätigen und Erwerbslosen) definiert. Als erwerbslos im Sinn der ILO-Statistik gilt, wer weniger als eine Stunde pro Woche arbeitet, aber mehr arbeiten will und dem Arbeitsmarkt zur Verfügung steht.

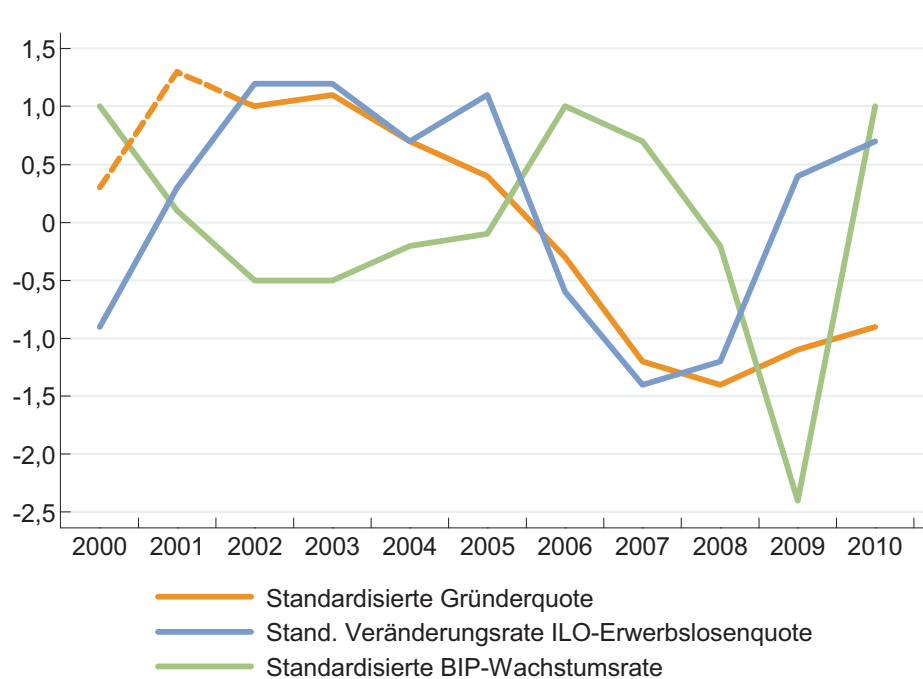
⁵ Die p-Werte zur Ermittlung der Signifikanz lauten 0,01 (0,003 / 0,06).

⁶ Für die Standardisierung werden die beobachteten Werte so transformiert, dass die Zeitreihe einen Mittelwert von Null und eine Varianz von Eins aufweist.

⁷ Die Arbeitsmarktsituation lässt sich zum einen anhand der Erwerbslosenquote beschreiben. Ein zweiter Indikator ist die Zahl der bei der Bundesagentur für Arbeit gemeldeten offenen Stellen, die die Alternativen in abhängiger Beschäftigung widerspiegelt (siehe Tabelle 9). Die Korrelation zwischen der ILO-Erwerbslosenquote und der Zahl der offenen Stellen beträgt -0,65 (p-Wert 0,03), was eine spiegelbildliche Entwicklung dieser beiden Größen nahelegt.

⁸ Die p-Werte zur Ermittlung der Signifikanz lauten 0,97 (0,81 / 0,68).

sammenhang zwischen der konjunkturellen Situation und Gründungsaktivitäten erkennen. So ging im Jahr 2009 der Konjunkturabschwung mit einem Anstieg der Gründerzahlen einher, während im Jahr 2010 sowohl ein starkes BIP-Wachstum als auch ein Anstieg der Gründerquote zu verzeichnen sind.



Quelle: KfW Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (2011c), Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011), eigene Berechnungen.

Grafik 2: Gründungsaktivität im Konjunkturverlauf

Die bivariaten Betrachtungen zwischen Arbeitsmarkt und Gründungsgeschehen einerseits und Konjunktur und Gründungsgeschehen andererseits vernachlässigen allerdings den auch in Grafik 2 zu erkennenden negativen Zusammenhang zwischen Erwerbslosigkeit und Wirtschaftswachstum. Denn im Regelfall entwickeln sich Konjunktur und die Lage auf dem Arbeitsmarkt – wenn auch mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung – parallel: Einem Konjunkturaufschwung folgt eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage. Der Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Arbeitsmarktlage spiegelt sich dann auch in einem negativen Korrelationskoeffizienten von $r = -0,53$ (p-Wert 0,09) zwischen der Veränderung der Erwerbslosenquote und der realen Wachstumsrate für den Zeitraum 2000 bis 2010 wider.

Die im bivariaten Vergleich zu beobachtende Unabhängigkeit von konjunktureller Entwicklung und Gründungen gibt demnach nicht den tatsächlichen Zusammenhang zwischen Gründungsaktivität und Konjunktur wieder. Dementsprechend wird die Pull-Hypothese mittels eines regressionsanalytischen Ansatzes überprüft (siehe Exkurs 2). Auch wenn die Regressionsergebnisse aufgrund der geringen Anzahl von Beobachtungen nicht allein zur Interpreta-

tion herangezogen werden können, unterstützen sie doch die Beobachtung, dass sowohl eine steigende Erwerbslosigkeit als Push-Faktor als auch eine positive konjunkturelle Entwicklung als Pull-Faktor das Gründungsgeschehen positiv beeinflussen.

Exkurs 2: Regressionsanalyse des Zusammenhangs zwischen Gründerquote, Erwerbslosenquote und Wirtschaftswachstum

Um den Zusammenhang zwischen Gründungsaktivität, Konjunktur und Arbeitsmarktlage zu überprüfen, bietet sich eine Regressionsanalyse auf Basis der Jahresangaben von 2000 bis 2010 an.⁹ Als abhängige Variable wird die Gründerquote q gewählt, als erklärende Größen die Jahreswachstumsrate des realen BIP, g , und die Veränderung der Erwerbslosenquote, Δu . Es wurden jeweils statistische Tests auf Autokorrelation (AK) und Heteroskedastie (H) durchgeführt, die andeuten, dass entsprechende Fehlspezifikationen nicht vorliegen.¹⁰ Die Schätzung resultiert in folgender Gleichung (t-Werte in Klammern):

$$q = 2,20 + 0,60 \Delta u + 0,12 g; \quad \bar{R} = 0,67; \quad p_{AK} = 0,15; \quad p_H = 0,35.$$

(22,09) (4,69) (2,58)

Die Schätzergebnisse unterstützen zum einen die Beobachtung, dass die Erwerbslosigkeit als Push-Faktor wirkt. Der Einfluss der Veränderung der Erwerbslosenquote auf die Gründerquote ist signifikant positiv, wobei eine um einen Prozentpunkt höhere Erwerbslosenquote ceteris paribus mit einem Anstieg der Gründerquote um 0,6 Prozentpunkte einher geht. Zum anderen entfaltet auch das Wirtschaftswachstum über die Pull-Wirkung einen signifikant positiven Einfluss auf die Gründerquote. Eine um einen Prozentpunkt höhere reale Wachstumsrate geht mit einem Anstieg der Gründerquote um 0,12 Prozentpunkte einher.

Wird die Prognose der Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2010 (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2010) zugrunde gelegt, in der für das Jahr 2011 mit einer Wachstumsrate des realen BIP von 2,0 % und einem Rückgang der Erwerbslosenquote von 6,9 % im Jahr 2010 auf 6,3 % im Jahr 2011 gerechnet wird, dann würde die Gründerquote im Jahr 2011 um rund 0,2 Prozentpunkte geringer ausfallen als noch 2010. Wird dagegen die aktuellere, optimistischere Prognose des Instituts für Weltwirtschaft (IfW 2011) zugrunde gelegt, welche für 2011 ein reales Wirtschaftswachstum von 2,8 % und einen Rückgang der Erwerbslosenquote um 0,9 Prozentpunkte prognostiziert, würde der Rückgang der Gründerquote sogar knapp 0,3 Prozentpunkte betragen.

Differenzierte Schätzungen für die Vollerwerbs- und die Teilerwerbsgründerquote (q^V bzw. q^T) führen zu folgenden Gleichungen:

⁹ Regressionsanalysen erlauben die simultane Berücksichtigung des Einflusses der beiden vorgenannten (und etwaiger weiterer potenzieller) Einflussfaktoren auf die zu erklärende Größe bzw. die Gründerquote. Indem die Korrelationsbeziehungen der erklärenden Variablen in Regressionsanalysen berücksichtigt werden, ist es möglich, die partiellen Effekte bzw. ceteris paribus-Effekte der erklärenden Variablen zu bestimmen. Diese geben den Einfluss der jeweiligen erklärenden Variable auf die zu erklärende Variable bei unterstellter Konstanz aller anderen erklärenden Variablen wieder.

Ob die elf Beobachtungen der Jahre 2000–2010 für eine Zeitreihenanalyse ausreichend sind, ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Für belastbare Ergebnisse sind im Allgemeinen umso mehr Beobachtungen heranzuziehen, je mehr zufällige Variation in den Variablen enthalten ist. Für die vorliegenden aggregierten Jahresdaten dürften zufällige Schwankungen hinreichend gering sein, was als Ergänzung der bivariaten Analyse eine Regression mit zwei erklärenden Variablen ermöglicht. Bei der Einordnung der Ergebnisse ist angesichts der geringen Anzahl von Freiheitsgraden jedoch Vorsicht angebracht.

¹⁰ Dabei handelt es sich um einen „Breusch-Godfrey LM-Test“ auf Autokorrelation (AK) mit der Nullhypothese, dass keine Autokorrelation vorliegt, sowie um einen „Breusch-Pagan Test“ auf Heteroskedastie (H) mit der Nullhypothese, dass keine Heteroskedastie vorliegt. Es sind die zugehörigen p-Werte ausgewiesen.

$$q^V = 0,97 + 0,31\Delta u + 0,05g; \quad \bar{R} = 0,77; \quad p_{AK} = 0,36; \quad p_H = 0,91$$

(23,35) (5,93) (2,71)

$$q^N = 1,23 + 0,28\Delta u + 0,07g; \quad \bar{R} = 0,47; \quad p_{AK} = 0,39; \quad p_H = 0,23$$

(18,16) (3,27) (2,14)

Der Vergleich der geschätzten Koeffizienten in den beiden Gleichungen bestätigt die Tendenz aus der bivariaten Korrelationsanalyse: Bei Vollerwerbsgründungen spielt offenbar der Push-Faktor „Erwerbslosigkeit“ eine größere Rolle; bei Nebenerwerbsgründungen ist es der Pull-Faktor „Wirtschaftswachstum“.¹¹

Die nach Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründerquote differenzierte Regressionsanalyse liefert zudem einen Erklärungsansatz für die unterschiedlichen Entwicklungen in den Jahren 2009 und 2010. In beiden Jahren stieg die Gründerquote, jedoch im Jahr 2009 in erster Linie aufgrund einer Zunahme im Vollerwerb, im Jahr 2010 hingegen ausschließlich aufgrund des Anstiegs im Nebenerwerb. Im Krisenjahr 2009 hat die verschlechterte Arbeitsmarktsituation besonders viele Personen in die Vollerwerbsselbstständigkeit getrieben, der gegenläufige Effekt des Konjunkturerinbruchs fiel hier schwächer aus. Im Aufschwungjahr 2010 führte die sich verbessernde Arbeitsmarktsituation (Rückgang der Erwerbslosenquote um 0,6 Prozentpunkte) zu einer konstanten Vollerwerbsgründerquote, während der Wiederanstieg des realen BIP (um 3,5 Prozent) mehr Personen zu einer Nebenerwerbsgründung bewegte. Der Effekt, dass der Push-Effekt stärker in Bezug auf den Vollerwerb und der Pull-Effekt stärker in Bezug auf den Nebenerwerb wirken, spiegelt sich in den nach dem Gründungsumfang unterschiedlichen Regressionskoeffizienten wider und bestätigt sich auch in Grafik 27 im Anhang B, derzufolge fehlende Erwerbsalternativen für Vollerwerbsgründungen ein wichtigeres Gründungsmotiv als für Nebenerwerbsgründungen darstellen.

Änderungen des Instrumentariums zur Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) hatten in der Vergangenheit einen starken Einfluss auf die Gründerzahlen. Da die entsprechenden Regelungen jedoch seit 2005 im Wesentlichen unverändert geblieben ist, dürfte am aktuellen Rand kein institutioneller Effekt mehr den Einfluss makroökonomischer Push- und Pull-Faktoren auf das aggregierte Gründungsgeschehen überlagern, wie dies im vorangegangenen Konjunkturzyklus der Fall war (siehe Exkurs 3).

¹¹ Statistisch sind die Unterschiede der geschätzten Koeffizienten zwischen den beiden Gleichungen (q^V versus q^T) nicht signifikant, was mit der geringen Anzahl an Beobachtungen zusammenhängen dürfte.

Exkurs 3: Der Einfluss der aktiven Gründungsförderung durch die Bundesagentur für Arbeit

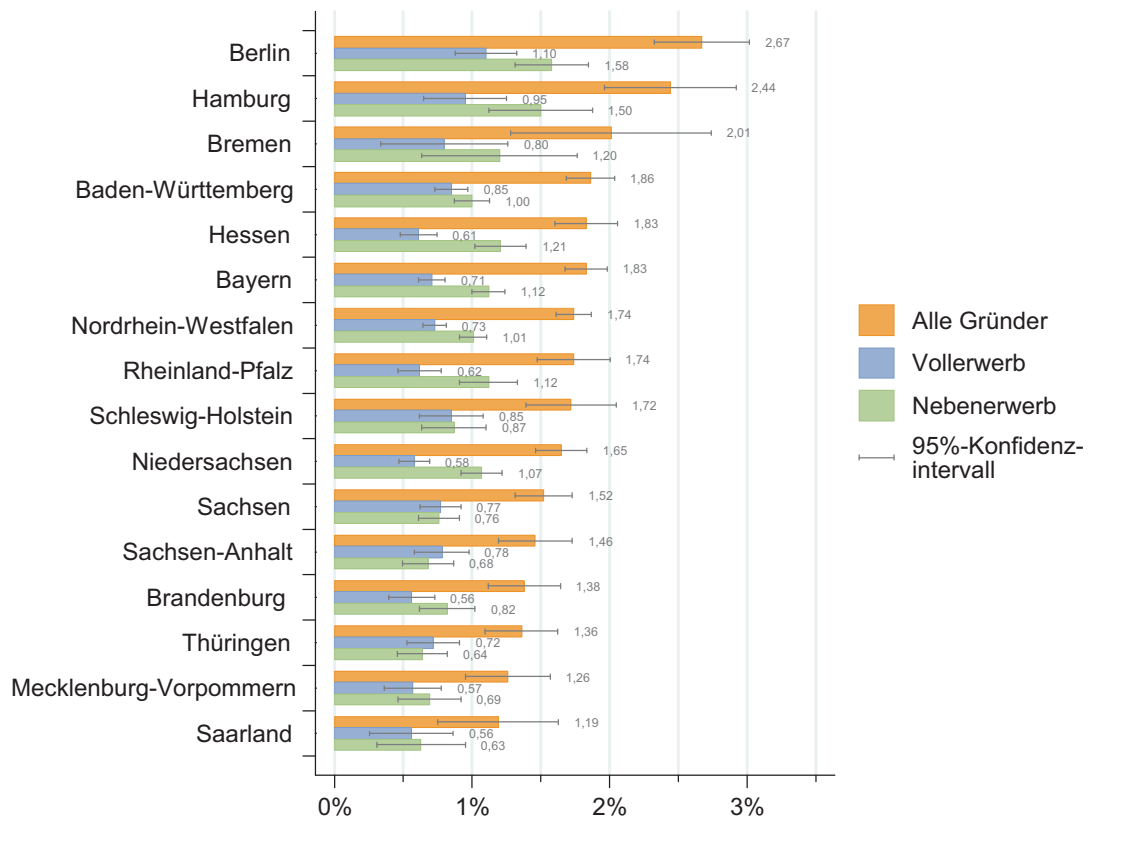
Da die Dynamik des Gründungsgeschehens in den letzten Jahren maßgeblich durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beeinflusst wurde, ist die Förderung der Selbstständigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) als Einflussfaktor zu berücksichtigen. Tabelle 10 im Anhang B enthält eine Übersicht über die Gründerförderung der BA seit 1999.

Institutionelle Änderungen der BA-Förderung schlagen sich deutlich in den Gründerzahlen nieder. Die Ausweitung der Gründungsförderung in den Jahren 2003–2004 und die danach einsetzende restriktivere Ausgestaltung der Förderkonditionen hat offensichtlich jenseits des reinen Push-Effekts der Arbeitslosigkeit einen spürbaren institutionellen Einfluss auf die Entwicklungen des Gründungsgeschehens (insbesondere im Vollerwerb) gehabt. Starke Belege für diese Vermutung sind die Verdopplung der Zugänge (+129.000 Fälle) zur BA-Gründungsförderung bei Einführung des Existenzgründungszuschusses im Jahr 2003 und der starke Abfall der Zugangszahlen (-86.000 Fälle) im Jahr 2005 bei Ausschluss der früheren Arbeitslosenhilfeempfänger vom Förderanspruch. Diese Ausschläge, die sich auch in den Gründerquoten in Grafik 1 widerspiegeln (Anstieg der Gründerquote im Jahr 2003 und deutlicher Rückgang seit dem Jahr 2005), können nicht allein durch die Entwicklung der Erwerbslosigkeit erklärt werden. Die Erwerbslosenquote stieg bspw. im Jahr 2005 um 0,9 Prozentpunkte an, was für sich genommen eine steigende Gründerzahl induziert haben sollte.

Gründungsgeschehen in den Bundesländern

In Grafik 3 wird die Gründungsaktivität getrennt nach Bundesländern analysiert, wobei die Daten der Befragungswellen für die Jahre 2006 bis 2010 gemeinsam betrachtet werden, um statistisch belastbare Ergebnisse zu gewährleisten. Die Länder sind in absteigender Reihenfolge der Gesamtgründerquote angeordnet.

Die höchsten Gründerquoten sind in den Stadtstaaten Berlin (2,7 %), Hamburg (2,4 %) und Bremen (2,0 %) zu verzeichnen. Danach folgen die vier – gemessen am BIP pro Einwohner – wirtschaftsstärksten Flächenstaaten Baden-Württemberg (1,9 %), Hessen (1,8 %), Bayern (1,8 %) und Nordrhein-Westfalen (1,7 %). Die niedrigsten Gründerquoten finden sich in den ostdeutschen Bundesländern, wobei Sachsen diese Gruppe anführt und Mecklenburg-Vorpommern den letzten Platz unter den ostdeutschen Bundesländern einnimmt. Die im Bundeslandvergleich geringsten Gründungsaktivität (1,2 %) lässt sich im Saarland konstatieren.



Die regionalen Gründerquoten wurden aus den kumulierten Gründerzahlen der Jahre 2006 bis 2010 berechnet, um statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten. Den Berechnungen liegen die folgenden Stichprobenumfänge zu Grunde: n=8.328 (Berlin), n=3.987 (Hamburg), n=13.254 (Hessen), n=29.755 (Bayern), n=6.058 (Schleswig-Holstein), n=22.516 (Baden-Württemberg), n=39.998 (Nordrhein-Westfalen), n=7.596 (Brandenburg), n=18.156 (Niedersachsen), n=9.436 (Rheinland-Pfalz), n=7.590 (Sachsen-Anhalt), n=2.335 (Saarland), n=5.067 (Mecklenburg-Vorpommern), n=13.225 (Sachsen), n=7.423 (Thüringen), n=1.430 (Bremen).

Grafik 3: Gründerquoten nach Bundesländern (Durchschnitt 2006–2010)

Die Rangfolge der Gründerquoten wird durch die drei dicht besiedelten Stadtstaaten angeführt. In diesen Ballungsräumen gründet ein vergleichsweise hoher Bevölkerungsanteil, sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb. Hohe Gründungsaktivitäten in Ballungsräumen lassen sich durch positive Agglomerationseffekte erklären. So können dadurch Vorteile entstehen, dass Transportkosten relativ niedrig sind, ein großer lokaler Absatzmarkt vorhanden ist, durch den großen Arbeitsmarkt auch spezielle Qualifikationen im Arbeitskräfteangebot verfügbar sind und es zu so genannten Wissens-Übertragungseffekten (Spillovers) zwischen den Gründungen kommt.¹² Gleichzeitig ist durch die räumliche Nähe zu verschiedenen Branchenclustern ein intensiver Austausch und Zugang zu Vorleistungen und anderen Inputfaktoren sowie zu Absatzmärkten gegeben (vgl. Delgado et al., 2010). Auch Ausgründungen („spin-offs“) kommen offenbar am ehesten dort vor, wo es bereits eine Konzentration von

¹² Die Argumente wurden im Rahmen der sog. „New Economic Geography“ entwickelt und fundiert (vgl. dazu Krugman, 1991, sowie Krugman und Venables, 1995). Acs et al. (2009) zeigen die Bedeutung von Wissens-Übertragungseffekten für Gründungen.

Unternehmungen gibt.¹³ Diese Argumentation wird gestützt, wenn das Gründungsgeschehen nach Gemeindegrößenklassen betrachtet wird, wonach es einen positiven Zusammenhang zwischen Ortsgröße und Gründerquote gibt.

Darüber hinaus dokumentiert Grafik 3 das Muster, dass die wohlhabenden Bundesländer eher in der oberen und die ärmeren Bundesländer eher in der unteren Hälfte der Liste angesiedelt sind. Eine höhere Kaufkraft in den wohlhabenden Bundesländern führt zu günstigen Nachfragebedingungen und damit starken Pull-Effekten, die sich in einer höheren Gründungsaktivität insbesondere im Nebenerwerb niederschlagen. In Bezug auf den Vollerwerb sind die Bundesländerunterschiede indes deutlich geringer als in Bezug auf den Nebenerwerb. Insgesamt geht eine höhere Gesamtgründerquote tendenziell mit einer größeren Differenz zwischen Nebenerwerbsgründerquote und Vollerwerbsgründerquote einher. Dies lässt sich wiederum mit der höheren Bedeutung des Push-Effekts ungünstiger Erwerbsaussichten für die Vollerwerbsgründer erklären. Die Arbeitslosenquoten in den ostdeutschen Bundesländern sind immer noch deutlich höher als in den westdeutschen, was dazu beiträgt, dass die ostdeutschen Flächenländer trotz geringerem BIP pro Einwohner ähnliche Gründerquoten im Vollerwerb aufweisen wie die westdeutschen Flächenländer.

Ausblick zur Entwicklung des Gründungsgeschehens

Das Aufschwungjahr 2010 hat zwar zu einer Schwächung der Push-Kräfte (schlechte Erwerbschancen) für die Gründungsaktivität geführt. Dafür wurden durch den Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage Pull-Kräfte frei, die Möglichkeiten vor allem für Nebenerwerbsgründer eröffneten. In der Summe ergab sich ein Anstieg der Gesamtgründerquote. Damit waren nach dem einschneidenden Rückgang der Gründerquote zwischen 2003 und 2008 zwei Jahre in Folge steigende Gründerzahlen zu verzeichnen.

Für das Jahr 2011 deuten Konjunkturprognosen auf ein fortgesetztes Wirtschaftswachstum hin, jedoch bei gemäßigerem Tempo. Von der abnehmenden Konjunkturdynamik gehen schwächere Pull-Effekte auf das Gründungsgeschehen aus. Auf dem Arbeitsmarkt wird indes mit weiter rückläufigen Arbeitslosenzahlen gerechnet, sodass auch die Push-Kräfte für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit weiter sinken. Im Ergebnis ist für das Gesamtjahr 2011 eine Abkühlung der Gründungsaktivitäten in Deutschland zu erwarten.

¹³ Zwar sind Ausgründungen auch in den Daten des KfW-Gründungsmonitors enthalten. Diese lassen sich aber nicht identifizieren. Für Analysen zu Ausgründungen auf Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels vgl. Fryges et al. (2010b).

2.2. Strukturmerkmale der Gründungen

Die folgenden Abschnitte analysieren Strukturmerkmale der Gründungsprojekte, die nicht zuletzt einen Hinweis auf die Qualität der Gründungsaspekte geben. Tabelle 1 enthält dazu eine Querschnittsübersicht. Grafik 16 bis Grafik 21 im Anhang B können weiter gehende Informationen – u. a. Vorjahresvergleiche – entnommen werden.

Gründungsform

Der KfW-Gründungsmonitor ist eine Bevölkerungsbefragung und erfasst das Gründungsgeschehen auf der Personenebene. Daher werden den Gründungen sowohl Neugründungen von Unternehmen als auch Übernahmen von und Beteiligungen an bestehenden Unternehmen zugerechnet, da jede dieser drei Formen aus Sicht der die Existenz gründenden Person den Schritt in die Selbstständigkeit definiert.

Die Unterscheidung der drei Gründungsformen ermöglicht es die wirtschaftspolitischen Konsequenzen des Gründungsgehens besser einzuordnen, da sich unterschiedliche Effekte auf Wachstum und Beschäftigung in einer Volkswirtschaft ergeben. Man denke dabei z. B. an die Neugründung eines Technologieunternehmens, die Beteiligung an einem bestehenden Direktvertriebsunternehmen im Konsumgüterbereich oder an die familieninterne Übernahme eines Handwerksbetriebs. Während von Neugründungen insbesondere in technologieorientierten Branchen am ehesten Impulse für Innovation und Beschäftigung erwartet werden können, sichern Übernahmen und Beteiligungen in erster Linie das Fortbestehen von und die Arbeitsplätze in bestehenden Unternehmen und weisen eine vergleichsweise geringe Innovationsaktivität auf (vgl. Spengler und Tilleßen 2006). Entsprechend werden in Abschnitt 2.3 nur die Beschäftigungseffekte von Neugründungen berechnet.

Tabelle 1 zeigt, dass Neugründungen generell die bedeutendste Gründungsform darstellen. Im Jahr 2010 waren knapp 71 % aller Gründer, 73 % der Voll- und 69 % der Nebenerwerbsgründer Neugründer. Diese Anteile entsprechen hochgerechneten Zahlen von ca. 663.000 Neugründern insgesamt, 289.000 Neugründern im Vollerwerb und 374.000 Neugründern im Nebenerwerb. Erheblich seltener erfolgen Übernahme- oder Beteiligungsgründungen.

Tabelle 1: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungen 2010 (Anteile in Prozent)

	Alle Gründer	Vollerwerb	Nebenerwerb
Gründungsform			
Neugründung	70,9	73,0	69,2
Übernahme	9,1	14,5	4,8
Beteiligung	20,0	12,6	26,0
Branche			
Verarbeitendes Gewerbe	2,3	2,9	1,8
Baugewerbe	7,0	11,2	3,9
Sonstige Nichtdienstleistungen	7,4	5,1	9,1
Handel	15,2	14,7	15,7
Verkehr & Nachrichtenübermittlung	2,9	3,2	2,8
Finanzdienstleistungen	5,0	5,0	5,0
wirtschaftliche Dienstleistungen	27,8	30,4	26,0
persönliche Dienstleistungen	32,3	27,5	35,7
Berufsgruppe			
Freie Berufe	28,8	26,6	30,3
Handwerk	12,8	20,1	7,4
andere Berufsgruppe	58,4	53,2	62,3
Neuheit der Produkte / Dienstleistungen			
keine Marktneuheit	85,4	84,2	86,4
regionale Marktneuheit	10,1	10,6	9,7
deutschlandweite Marktneuheit	2,3	2,0	2,5
weltweite Marktneuheit	2,2	3,3	1,4
Gründungsgröße			
Sologründer ohne Mitarbeiter	65,2	56,5	72,0
Sologründer mit Mitarbeitern	19,4	29,4	11,6
Teamgründer ohne Mitarbeiter	6,4	6,1	6,7
Teamgründer mit Mitarbeitern	9,0	8,0	9,8
Nachrichtl.: Gründungsgröße von Neugründungen			
Sologründer ohne Mitarbeiter	72,8	62,2	81,7
Sologründer mit Mitarbeitern	17,9	29,0	8,5
Teamgründer ohne Mitarbeiter	4,9	4,0	5,5
Teamgründer mit Mitarbeitern	4,5	4,7	4,2

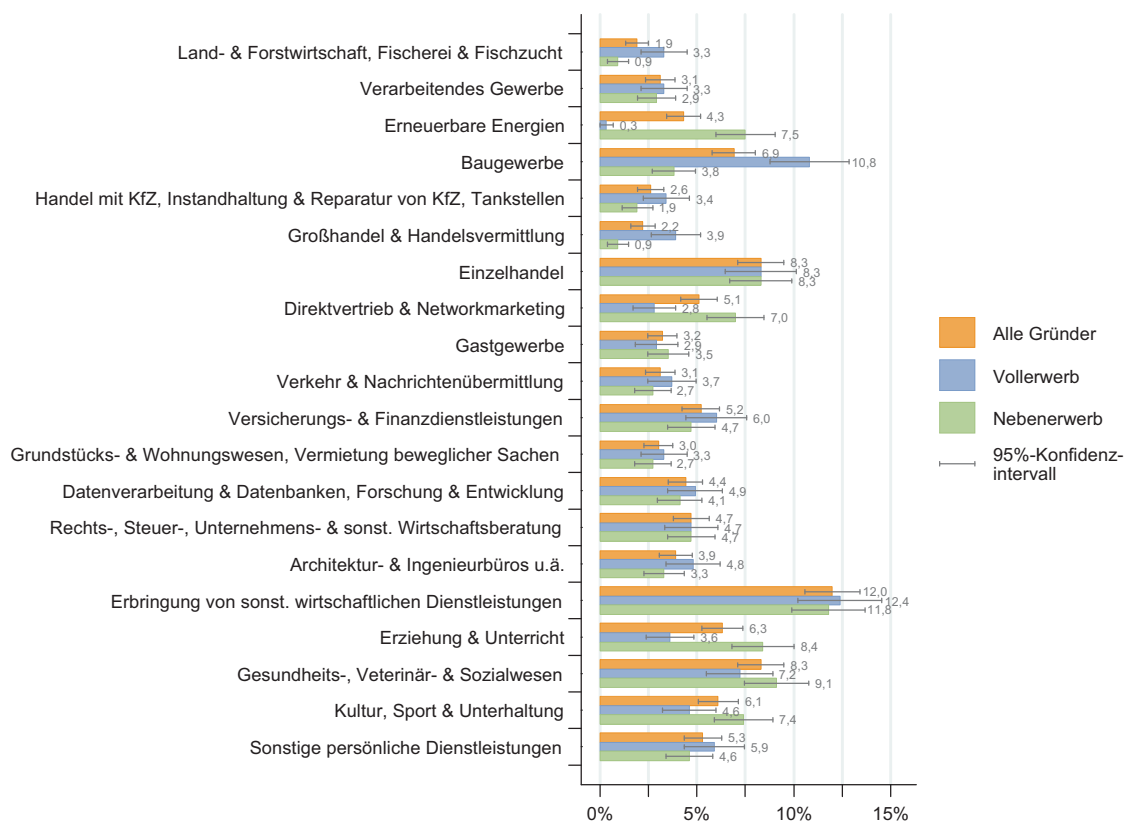
Grafische Darstellungen der Gründungsmerkmale inklusive Vorjahresvergleichen und Konfidenzintervallen finden sich im Anhang B (Grafik 16 bis Grafik 21). Den Fußnoten der Grafiken ist zu entnehmen, auf welchen Stichprobengrößen die dargestellten Verteilungen der Gründungsmerkmale beruhen.

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Neugründer an allen Vollerwerbsgründern um 6 Prozentpunkte gestiegen; gleichzeitig ist der Anteil der Übernahmegründer im Vollerwerb um 5 Prozentpunkte zurückgegangen. Hier zeigt sich ein konjunkturelles Muster: In Rezessionen sind die Übernahmen relativ bedeutsam und verlieren in Boomphasen wieder an Gewicht, während die Bedeutung der Neugründungen gegenläufig verläuft. So finden familieninterne Nachfolgen als eine wichtige Form der Übernahmegründungen häufig in Rezessionsjahren statt. Zudem ist in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Übernahme eines etablierten Unternehmens einfacher als ein kompletter Neuanfang (vgl. Kohn et al., 2010b).

Branchenstruktur des Gründungsgeschehens

Tabelle 1 zeigt weiterhin, wie sich das Gründungsgeschehen 2010 auf acht Wirtschaftszweige verteilt. Die Schwerpunkte der Gründungsaktivität bilden persönliche Dienstleistungen (32 %), wirtschaftliche Dienstleistungen (28 %) und der Handel (15 %). Für das Verar-

beitende Gewerbe entscheiden sich nur 2 % aller Gründer (3 % aller Vollerwerbsgründer); im Baugewerbe starten 7 % aller Gründer (11 % aller Vollerwerbsgründer).



Um statistisch belastbarere Ergebnisse zu erhalten, wurden neben der aktuellen auch die Erhebungswellen für die Jahre 2008 und 2009 in die Analyse einbezogen. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppe an allen Gründern (n=2.025), an allen Gründern im Vollerwerb (n=883) bzw. allen Gründern im Nebenerwerb (n=1.135) wieder. Lesehilfe: Im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2010 haben sich 10,8 % der Vollerwerbsgründer im Baugewerbe selbstständig gemacht.

Grafik 4: Gründer nach Branche (Durchschnitt 2008–2010)

Eine stärkere Aufgliederung der Wirtschaftszweige nach 20 Branchen bietet Grafik 4, die die Daten der Befragungsjahre 2008 bis 2010 gemeinsam ausgewertet, um belastbare Aussagen zu erhalten. Die Dienstleistungsbranchen mit den höchsten Gründeranteilen bzw. der höchsten Gründungsaktivität (im Vollerwerb) sind der Einzelhandel mit 8 % (8 %), das Gesundheits-, Veterinär- & Sozialwesen 8 % (7 %), Erziehung- und Unterricht 6 % (4 %), Kultur-, Sport und Unterhaltung 6 % (5 %), das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe mit 5 % (6 %), Direktvertrieb und Networkmarketing mit 5 % (3 %), und die heterogene Restgruppe der sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen 12 % (12 %). In letzterer sind z. B. viele Existenzgründer aus den Bereichen Werbung sowie Büro- und Gebäudeservices vertreten.

Exkurs 4: Gründungsgeschehen nach Berufsgruppen

Der ermittelte Anteil von **Freiberuflern** an allen Gründern (im Vollerwerb) liegt 2010 – ähnlich wie in den Vorjahren – in einer Höhe von 29 % (27 %, siehe Tabelle 1 sowie Grafik 18). Im Jahr 2010 waren 44 % (42 %) aller Gründer (im Vollerwerb) in einer der von Freiberuflern dominierten Branchen Rechts-, Steuer-, Unternehmens- und sonstige Wirtschaftsberatung, Architektur-, Ingenieur- und ähnliche Büros, Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen oder Kultur, Sport und Unterhaltung zuzurechnen. Allerdings üben nicht alle Gründer in den vorgenannten Branchen tatsächlich einen freien Beruf aus und nicht alle Freiberufler sind einer der vorgenannten Branchen zuzurechnen.

Die zweite erfasste Berufsgruppe ist das **Handwerk**. Für das Jahr 2010 ergaben sich „Handwerkeranteile“ an allen Gründern in Höhe von 13 %, an allen Vollerwerbsgründern von 20 % und an allen Nebenerwerbsgründern von 7 %. Im Baugewerbe handelt es sich bei praktisch jeder Gründung um eine Handwerksgründung (Hoch- und Tiefbauer, Elektriker, Trockenbauer, Haustechniker etc.). Andere Branchen mit hohen Anteilen von Handwerksgründern sind das Verarbeitende Gewerbe (z. B. Bäcker, Fleischer, Metallbauer, (Kunst-) Schmiede, Schneider), die Kfz-Branche (Kfz-Mechaniker, Lackierer), die wirtschaftlichen Dienstleistungen (z. B. Fotografen, Gebäudereiniger), die persönlichen Dienstleistungen (Kosmetiker, Friseure) und der Handel (z. B. Änderungsschneider, Reparaturbetriebe).

Die unterschiedliche Verteilung von Voll- und Nebenerwerbsgründern auf die einzelnen Wirtschaftszweige lässt sich durch die zu den genannten Branchen gehörigen Berufsfelder und deren Vereinbarkeit mit einer (anderen) Haupterbstätigkeit erklären. Entsprechend sind in Grafik 4 einige Branchen zu identifizieren, die deutliche Unterschiede hinsichtlich der Gründungshäufigkeiten im Voll- und Nebenerwerb aufweisen. Gründungen im Baugewerbe (11 % versus 4 %), in Großhandel und Handelsvermittlung (4 % versus 1 %), sowie in der Land- und Forstwirtschaft (3 % versus 1 %) erfolgen signifikant häufiger im Vollerwerb. Weitere Übergewichte des Vollerwerbs sind im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe (6 % versus 5 %) und in den Architektur- und Ingenieurdienstleistungen (5 % versus 3 %) zu finden.

Branchen mit einer signifikanten Überrepräsentation von Gründern im Nebenerwerb sind Direktvertrieb und Networkmarketing (7 % versus 3 %), Erziehung und Unterricht (8 % versus 4 %) und Kultur, Sport und Unterhaltung (7 % versus 5 %). Gründungen im Bereich der Erneuerbaren Energien finden nahezu ausschließlich im Nebenerwerb statt. Hierbei handelt in erster Linie um Gewerbeanmeldungen zur Installation privater Energieerzeugungsanlagen und der Einspeisung des erzeugten Stroms in das Stromnetz. Im Jahr 2010 (2009) fielen 8 % (9 %) aller Nebenerwerbsgründer bzw. 4 % (5 %) aller Gründer in diesen Bereich.

Neuheit der Produkte / Innovationsgehalt

Bei der Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Gründer auch gefragt, ob die von ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit darstellen. Wie Tabelle 1 zeigt, gaben im Jahr 2010 85 % aller Gründer an, dass sie ohne Marktneuheit gestartet sind. 10 % bieten eine regionale Marktneuheit und nur

jeweils 2 % eine deutschlandweite oder eine weltweite Marktneuheit. Weltmarktneuheiten spielen bei Gründern im Vollerwerb eine größere Rolle als im Nebenerwerb (knapp 3 % versus 1 %), ansonsten unterschieden sich die Angaben zum Innovationsgehalt nicht nach dem Gründungsumfang. Grafik 19 im Anhang B zeigt ferner, dass die Angaben auch über die Jahre hinweg kaum variieren.

Exkurs 5: Technologieorientierung der Gründer

Als ein weiterer Indikator für den Innovationsgehalt kann die Branchenaufteilung des Gründungsgeschehens herangezogen werden, die Rückschlüsse auf die Technologieorientierung zulässt. Technologiegründungen i. e. S. sind im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt und relativ selten, sodass ihr wahrer Umfang nur durch Totalerhebungen oder allenfalls sehr große Stichproben adäquat erfasst werden kann.¹⁴ Technologiegründungen i. w. S. schließen jedoch auch technologieorientierte Dienstleister mit ein, deren Anzahl deutlich höher ist. Hierzu zählen etwa Gründungen in folgenden Branchen: Fernmeldedienste, Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin, Architektur- und Ingenieurbüros, sowie technische, physikalische und chemische Untersuchungen (vgl. Gottschalk et al., 2008). Diese Abgrenzung korrespondiert mit den Branchen „Datenverarbeitung u. ä.“ sowie „Architektur und Ingenieurbüros“ des KfW-Gründungsmonitors in Grafik 4. Demnach haben im Mittel der Jahre 2008 bis 2010 rund 9 % (10 %) der Gründer (im Vollerwerb) ein Unternehmen im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen gegründet. Technologieorientierte Gründungen sind besonders erwünscht, weil von ihnen ein wichtiger Beitrag zur Innovationskraft und damit zur Stärkung der Leistungsfähigkeit und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft erwartet wird.

Eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Vorhabensbeschreibungen in den Antworten der Gründer lässt jedoch Zweifel daran aufkommen, dass es sich bei den als neu eingeschätzten Geschäftsideen tatsächlich um Innovationen handelt. Selbst die große Mehrheit der weltweiten Marktneuheiten, die von 2 % der Gründer proklamiert werden, scheint nicht dazu geeignet, aus sich heraus einer „schöpferischen Zerstörung“ à la Schumpeter oder gar einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft Vorschub zu leisten. Dieses Ergebnis impliziert zwar nicht, dass es unter den Gründungsprojekten in Deutschland keine ernst zu nehmenden Innovationen gibt. Es zeigt jedoch, dass die Innovationsaktivität des Gründungsgeschehens in seiner Breite zu wünschen übrig lässt. Diese strukturelle Schwäche ist mittel- und langfristig als besonders kritisch einzuordnen, da

¹⁴ Nach Schätzungen des ZEW Mannheim auf Grundlage der Unternehmensdaten von CREDITRE-FORM fanden im Jahr 2008 in Deutschland nur ca. 2.300 Gründungen im Bereich der Spitzen- und hochwertigen Technologie statt (Heger et al., 2009). Mit einem Umfrageinstrument wie dem KfW-Gründungsmonitor, in dem im Durchschnitt der letzten Befragungsjahre jeweils insgesamt rund 700 Gründer enthalten sind, lassen sich allenfalls vereinzelte dieser Technologiegründungen bzw. -gründer „auffinden“. Dies kann keine valide Basis für eine Abschätzung des wahren Umfangs dieses Gründungssegmentes darstellen.

gerade Gründer mit innovativen Ideen neue Wachstumschancen für die deutsche Volkswirtschaft eröffnen.

Gründungsgröße

Tabelle 1 ist zu entnehmen, dass eine Mehrheit von 65 % der Gründer (Vollerwerb: 57 %) ihr Projekt ohne Teampartner – als **Sologründer** – und **ohne Mitarbeiter** aufnimmt. Das Gründungsgeschehen in Deutschland basiert demnach zu einem großen Teil auf Kleinstgründungen, die nur aus dem Gründer selbst bestehen. Dieser Gründungstyp „Solo-Gründer ohne Mitarbeiter“ ist dann noch häufiger, wenn es sich um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit handelt: zwei von drei Gründern dieser Gruppe – und zwar im Vollerwerb wie im Nebenerwerb – haben weder Teampartner noch Mitarbeiter. Im Jahresvergleich (Grafik 20 im Anhang B) liegt der Anteil der Sologründer ohne Mitarbeiter im Jahr 2010 höher als in allen anderen Jahren seit 2005.

Weitere 6 % der Gründer (Vollerwerb: 6 %) beschäftigen ebenfalls keine Mitarbeiter, haben ihre Gründung aber mit mindestens einem Teampartner realisiert (Teamgründer ohne Mitarbeitern). Insgesamt ergibt sich somit ein Anteil von 72 % (63 %) aller Gründer (im Vollerwerb), die ihre Geschäfte zum Befragungszeitpunkt ohne die Unterstützung durch Mitarbeiter tätigten. Im Vorjahr, dem Krisenjahr 2009, lag dieser Anteil mit 62 % (53 % im Vollerwerb) erheblich niedriger – auch niedriger als 2008 (gesamt: 72 %; Vollerwerb: 66 %) und 2007 (gesamt: 74 %; Vollerwerb: 67 %); siehe Grafik 20. Dieses Ergebnis ist u. a. darauf zurückzuführen, dass es im Krisenjahr 2009 einen höheren Anteil von Übernahmegründungen gab, bei denen auch Mitarbeiter mit übernommen worden sind. Inzwischen hat sich der Anteil der Gründer ohne Mitarbeiter wieder auf dem Vorkrisenniveau eingependelt.

Insgesamt ist trotz des höheren Anteils von Gründern ohne Mitarbeiter die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter gestiegen: Im Jahr 2010 (2009) waren pro Gründung durchschnittlich 0,9 (0,7) **vollzeitäquivalente Mitarbeiter** beschäftigt. Dieser höhere Durchschnittswert ist darauf zurückzuführen, dass die Anzahl der vollzeitäquivalenten Stellen der Gründer, die überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, von 2,0 im Jahr 2009 auf 3,3 in 2010 gestiegen ist.

2.3. Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens

An Gründungen ist nicht zuletzt die Erwartung eines positiven Beschäftigungsbeitrags geknüpft. In Gründungen entstehen Arbeitsplätze für die Gründer selbst und ggf. für angestellte Mitarbeiter. Andererseits können Gründungen auch Arbeitsplätze in etablierten Unternehmen schaffen oder aber obsolet machen. Weiterhin stellt sich erst im Zeitverlauf heraus, ob eine Gründung am Markt Fuß fasst und die in ihr geschaffenen Arbeitsplätze dauerhaft bestehen. Mit Querschnittsbefragungen wie dem KfW-Gründungsmonitor können zwar weder die indi-

rekten Spillover-Effekte noch die Frage nach dem längerfristigen Nettoeffekt angemessen berücksichtigt werden. Mittels der Angaben zur Anzahl der Teampartner und der Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt kann jedoch der direkte Bruttobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens eines Jahres berechnet werden. Dabei erfolgt eine Beschränkung auf den Effekt von Neugründungen, da diese anders als Übernahmen oder Beteiligungen unmittelbar in Beziehung zur Schaffung von Arbeitsplätzen stehen (siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.2 zur Gründungsform).

Exkurs 6: Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen

Direkter Bruttobeschäftigungseffekt: Gesamtzahl der in allen Unternehmensgründungen eines bestimmten Jahres zum Gründungszeitpunkt entstandenen Arbeitsplätze.

Direkter Nettobeschäftigungseffekt: Zahl der in einer Gründungskohorte noch verbliebenen Arbeitsplätze nach einer bestimmten Anzahl von Jahren (z. B. nach zehn Jahren). Diese Größe wird dadurch beeinflusst, dass eine Reihe von Gründungen die ersten Jahre nicht überlebt und wieder schließt. Andere bauen einen Teil ihrer ursprünglichen Beschäftigung wieder ab, weitere bleiben bei ihrer ursprünglichen Größe und wieder andere wachsen, einige sogar stark. Wird diese Dynamik berücksichtigt und die Beschäftigung berechnet, die in einer Gründungskohorte nach mehreren Jahren verbleibt, erhält man den direkten Nettobeschäftigungseffekt. Internationale Studien zum direkten Nettobeschäftigungseffekt konnten zeigen, dass die Beschäftigung einer Gründungskohorte im ersten Jahr stark ansteigt, um dann in den Folgejahren wieder abzunehmen. Langfristig stabilisiert sich die Beschäftigung einer Gründungskohorte zumeist auf dem Ausgangsniveau oder geringfügig darunter, sodass die direkten Nettobeschäftigungseffekte ungefähr so groß wie die direkten Bruttobeschäftigungseffekte sind (vgl. Boeri und Cramer, 1992; Engel et al., 2004). Da es sich bei dem KfW-Gründungsmonitor um eine Querschnittsbefragung handelt und eine Betrachtung der Entwicklung von Gründungen über die Zeit damit nur sehr eingeschränkt möglich ist, muss eine fundierte Analyse von Nettobeschäftigungseffekten Paneldatensätzen (wie z. B. dem KfW/ZEW-Gründungspanel) vorbehalten bleiben.

Berücksichtigung indirekter Effekte: Nicht berücksichtigt sind in den angegebenen Zahlen **indirekte positive oder negative Effekte**. Positive indirekte Effekte äußern sich z. B. in einer gesteigerten gesamtwirtschaftlichen Effizienz durch zunehmenden Wettbewerb, in beschleunigtem Strukturwandel, aber auch in Spillover-Effekten durch positive Impulse von Unternehmensgründungen für Zulieferer, Abnehmer und das Innovationsgeschehen. Negative indirekte Effekte werden z. B. durch die Verdrängung etablierter Unternehmen vom Markt hervorgerufen (vgl. Wagner, 2006). Von den indirekten Effekten wird insbesondere angenommen, dass sie für einen bedeutenden Anteil des Einflusses von Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung verantwortlich sind (vgl. Fritsch, 2008). Obwohl indirekte Effekte nur schwer quantifiziert werden können, lassen Ergebnisse von Fritsch und Müller (2004) vermuten, dass der Beschäftigungseffekt von Neugründungen unter Berücksichtigung sämtlicher indirekter Effekte zumindest in der langen Frist positiv ist.

Insgesamt entstanden in Neugründungen des Jahres 2010 rund 582.000 vollzeitäquivalente Stellen, 65.000 mehr als im Vorjahr (Tabelle 2). Davon entfallen ca. 289.000 (Vorjahr: 267.000) Stellen auf die (Vollerwerbs-) Neugründer selbst und ca. 293.000 (Vorjahr: 250.000) Stellen auf angestellte Mitarbeiter. Der Anstieg des Bruttobeschäftigungseffekts im Vergleich zum Vorjahr (517.000 Stellen) resultiert primär aus der im Jahr 2010 größeren Zahl der für Mitarbeiter in Vollerwerbsgründungen geschaffenen Stellen, die durch den Rückgang der Zahl der Mitarbeiter in Nebenerwerbsgründungen nicht kompensiert wird.

Tabelle 2: Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen 2010

Stellen von ...	Stellen für ...	Vollerwerb		Nebenerwerb		Summe
		Gründer	Mitarbeiter	Gründer	Mitarbeiter	
Sologründern ohne Mitarbeiter		179.800	---	---	---	179.800
Sologründern mit Mitarbeitern		83.800	187.700	---	66.400	337.900
Teamgründern ohne Mitarbeiter		11.700	---	---	---	11.700
Teamgründern mit Mitarbeitern		13.700	25.900	---	13.300	52.900
	Summe	289.000	213.600	---	79.700	
		502.600		79.700		582.300

Um den Einfluss von Ausreißern und potenziellen Falschangaben bei Teampartnerzahl und Mitarbeiterzahl zu reduzieren, wurden nur solche positiven Angaben zur Teampartner- bzw. Mitarbeiterzahl in die Mittelwertberechnungen einbezogen, die höchstens so groß wie das 95 %-Perzentil der positiven Wertangaben sind. Angaben von „Null“ Teampartnern bzw. Mitarbeitern sind in die Mittelwertberechnungen einbezogen.

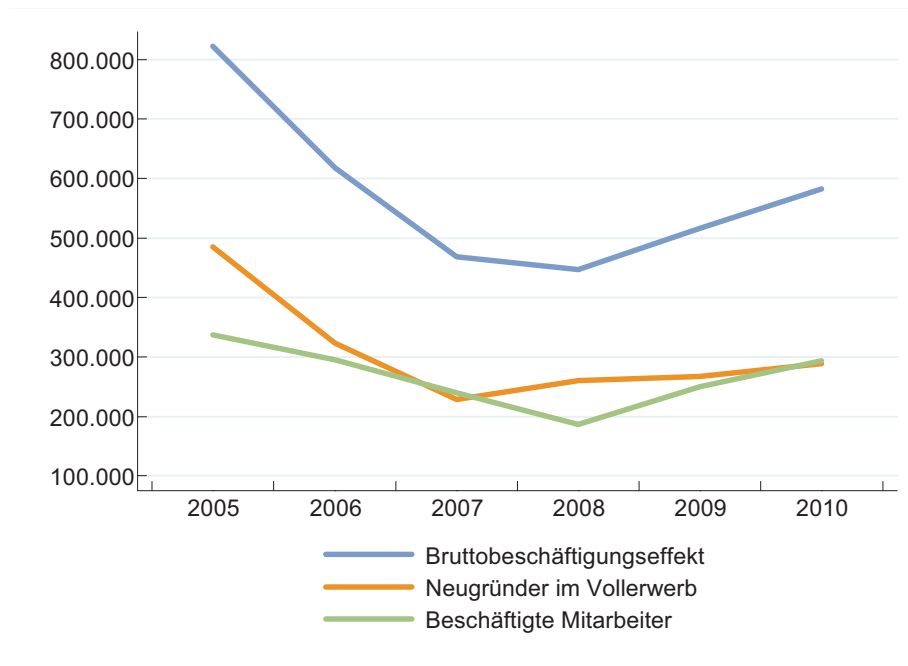
Neugründer ohne Teampartner und ohne angestellte Mitarbeiter machen 62 % der Neugründer im Vollerwerb und 82 % der Neugründer im Nebenerwerb aus (siehe den letzten Block in Tabelle 1). Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gründungen besteht ausschließlich in der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den Gründer selbst. Im Zuge einer konservativen Abschätzung des Beschäftigungseffektes werden nur die Stellen der Vollerwerbsgründer in die Berechnung einbezogen, da Nebenerwerbsgründer i. d. R. mit ihrer Haupterbstätigkeit bereits eine Stelle besitzen. Damit beläuft sich der Beschäftigungseffekt aus Neugründungen durch Alleingründer auf ca. 179.800 Stellen.

Soloneugründer mit Mitarbeitern beginnen ihr Selbstständigkeitsprojekt ebenfalls ohne Teampartner, beschäftigen aber mindestens einen Mitarbeiter in Voll- oder Teilzeit. Erwartungsgemäß findet sich dieser Gründertyp deutlich häufiger im Bereich des Vollerwerbs (29 %) als im Nebenerwerb (9 %), da Vollerwerbsgründungen im Durchschnitt aufwendigere und damit auch personalintensivere Projekte beinhalten. Der Bruttobeschäftigungseffekt dieser Gruppe von ca. 337.900 Stellen ergibt sich als Summe der ca. 83.800 Gründer im Vollerwerb, deren ca. 187.700 Mitarbeiter und der ca. 66.400 Mitarbeiter der Nebenerwerbsgründer.

Teamneugründer ohne Mitarbeiter treten im Vollerwerb (4 %) seltener auf als im Nebenerwerb (6 %). Der durch Gründerteams ohne Mitarbeiter induzierte Beschäftigungseffekt beläuft sich analog zu den Sologründern ohne Mitarbeiter lediglich auf die für Vollerwerbsgründer geschaffenen ca. 11.700 Stellen.

Teamneugründungen mit Mitarbeitern unternahmen im Jahr 2010 rund 5 % der Neugründer im Vollerwerb und 4 % der Neugründer im Nebenerwerb. Ihr Beschäftigungsbeitrag aus Anzahl der für die Teampartner im Vollerwerb selbst geschaffenen ca. 13.700 Stellen, den ca. 25.900 von Teamgründern im Vollerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter und den

ca. 13.300 von Teamgründern im Nebenerwerb geschaffenen Stellen für Mitarbeiter addiert sich zu insgesamt 52.900 Stellen.



Direkter Bruttobeschäftigungseffekt von Neugründungen, berechnet jahresspezifisch wie in Tabelle 2 beschrieben. Hierbei sind die Unterstichproben zur Gründungsgröße und zur Mitarbeiter- wie auch Teampartnerzahl relevant. Im Fall der beiden letztgenannten Merkmale bewegen sich die Beobachtungszahlen in einzelne Wellen teilweise im einstelligen Bereich (z. B. basiert die Schätzung der mittleren Teamgröße von Teamneugründern ohne Mitarbeiter im Jahr 2010 auf elf Beobachtungen). Im Jahresvergleich zeigen sich trotzdem robuste Muster.

Grafik 5: Bruttobeschäftigungseffekt im Jahresvergleich

Ein Jahresvergleich des direkten Bruttobeschäftigungseffekts ist ab dem Erhebungsjahr 2005 möglich. Diesbezüglich verdeutlicht Grafik 5 erstens, dass der Bruttobeschäftigungseffekt regelmäßig zu etwa gleichen Teilen aus Stellen für die Gründer und Stellen für angestellte Mitarbeiter gespeist wird. Zweitens variiert der Beschäftigungseffekt prozyklisch mit der Gründerzahl. Seit 2008 ist jedoch der Bruttobeschäftigungseffekt stärker gestiegen als die Anzahl der Neugründer im Vollerwerb: am aktuellen Rand sind Neugründungen im Vollerwerb beschäftigungsintensiver als in den Vorjahren.

3. Analysen zu Beginn und Abbruch von Gründungsprojekten

Die Frage, welche Bevölkerungsgruppen den Schritt in die Selbstständigkeit gehen und welche Faktoren wiederum den Erfolg der unternommenen Gründungsprojekte beeinflussen, ist für die Förderpolitik von zentralem Interesse. Daher beleuchtet dieses Kapitel erstens den Hintergrund der individuellen Gründungsentscheidung und zweitens die Determinanten der Überlebensdauer von Gründungsprojekten in den kritischen ersten Monaten nach dem Beginn der Selbstständigkeit. Ein Vergleich der Determinanten der Gründungsentscheidung mit denen des Abbruchs von Gründungsprojekten ermöglicht es u. a. festzustellen, ob die Personen, die eine hohe Gründungsneigung haben, auch diejenigen sind, die eine hohe Überlebensdauer ihrer Projekte realisieren.

3.1. Wer gründet? Bestimmungsgründe der individuellen Gründungsentscheidung

Die Betrachtung soziodemografischer Merkmale der Gründer dient dem Ziel, das aktuelle Gründungsgeschehen besser einordnen zu können. Ein über die vergangenen Jahre hinweg robuster Befund besteht beispielsweise darin, dass Gründungen eher von jüngeren Menschen unternommen werden. Die Tatsache, dass der Altersdurchschnitt der deutschen Bevölkerung zunehmend steigt, wird folglich in der langen Frist auch Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen haben.¹⁵ Ebenso zeigte sich in den letzten Jahren ein beachtlicher Anteil von zuvor arbeitslosen Personen an den Gründern. Dies lässt Schlüsse auf die Entwicklung der Gründungsintensität in Abhängigkeit von der Konjunkturlage bzw. der Situation am Arbeitsmarkt zu.

Exkurs 7: Die individuelle Gründungsentscheidung

Die Gründungsentscheidung wird in der ökonomischen Theorie als (rationales) persönliches Erwartungsnutzenkalkül verstanden, bei dem ein potenzieller Gründer den erwarteten Nutzen aus einer selbstständigen Beschäftigung dem erwarteten Nutzen aus alternativen Erwerbszuständen gegenüberstellt.¹⁶ Nur wenn der erwartete Nutzen aus der Selbstständigkeit höher ist als der Nutzen aus den alternativen Erwerbsmöglichkeiten, entscheidet sich die Person zu einer Gründung. Die zu vergleichenden Erwartungsnutzen umfassen dabei nicht nur die jeweiligen Einkommenschancen. Die Individuen ziehen ebenso nichtpekuniäre Faktoren, wie z. B. soziale Anerkennung und die Möglichkeit zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung zum Vergleich heran. Wie sich die

¹⁵ Mit den Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland befassen sich z. B. die Studien von Engel et al. (2008) und Gottschalk und Theuer (2008).

¹⁶ Vgl. Parker (2004) sowie zur Anwendung des ökonomischen Erwartungsnutzenkalküls auf verschiedenste Lebensbereiche Becker (1976).

Einkommenschancen als Gründer oder abhängiger Beschäftigter darstellen und welches Gewicht die für Unternehmer i. d. R. besseren Möglichkeiten zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung bei der Gründungsentscheidung erhalten, hängt entscheidend von den persönlichen Merkmalen, Einstellungen und Präferenzen der potenziellen Gründer ab (vgl. Blanchflower und Oswald, 1998 sowie Arenius und Minniti, 2005).

Im Folgenden werden zentrale Personenmerkmale wie Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Erwerbsstaus im Hinblick auf ihre Gründungsrelevanz untersucht und interpretiert. Dies geschieht anhand einer Gegenüberstellung der jeweiligen Merkmalsverteilungen zwischen Gründern und der gesamten Bevölkerung, die in Tabelle 3 dargestellt sind. Die beobachtbaren Unterschiede können zumeist in den Kontext des in Exkurs 7 beschriebenen Erwartungsnutzenkalküls eingebettet werden. Weiter gehende Informationen zu den dargestellten Merkmalen sind Grafik 22 bis Grafik 28 im Anhang B zu entnehmen.

Geschlecht

Frauen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil und auch zu ihrem Anteil an den Erwerbstätigen im Gründungsgeschehen stark unterrepräsentiert. Während sie rund die Hälfte der Bevölkerung und 46 % der Erwerbstätigen (Statistisches Bundesamt, 2011d) ausmachen, liegt ihr Gründeranteil nur bei 37 % (Tabelle 3). Dieser Gender-Unterschied wird noch deutlicher, wenn sich die Betrachtung auf Vollerwerbsgründer konzentriert, bei denen der Frauenanteil bei nur 28 % liegt. Mögliche Einflüsse, die vom Geschlecht auf die Gründungsneigung ausgehen, könnten in den körperlichen Voraussetzungen (insbesondere der Körperkraft) zu sehen sein, die Gründungen von Frauen in bestimmten Branchen, wie z. B. Landwirtschaft und Baugewerbe, in denen die Selbstständigenquote relativ hoch ist, deutlich unwahrscheinlicher machen. Zudem besitzen Frauen eine höhere Risikoaversion und schätzen ihre eigene Befähigung zum Unternehmertum sowie die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für eine Gründung deutlich negativer ein als Männer.¹⁷ Mutmaßlich spielt auch eine Rolle, dass sich Erwerbsunterbrechungen für Kindererziehung bei einer selbstständigen Tätigkeit im Vollerwerb schwer realisieren lassen. Vor allem bei Soloselbstständigen ist die Geschäftstätigkeit stark an die Person gebunden, so dass eine Unterbrechung sich dementsprechend negativ auf das Unternehmensergebnis auswirkt. Eine Erwerbsunterbrechung führt dann direkt zu Einkommensausfällen, die oft nicht durch Sozialversicherungen kompensiert werden (Koch et al., 2011).

¹⁷ Vgl. beispielsweise die internationalen Übersichtsartikel von Brush (1992, 2006) und Carter und Shaw (2006) sowie für Deutschland Wagner (2007), Furdas und Kohn (2010) und die Sammelwerke Leicht und Welter (2004) und KfW Bankengruppe (2004).

Alter

Jüngere Altersgruppen sind im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil im Gründungsgeschehen über-, ältere Altersgruppen dagegen deutlich unterrepräsentiert. 25- bis 34-Jährige stellen 26 % der Gründer, aber nur 17 % der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Sie sind damit die Altersgruppe mit der höchsten Gründungsneigung. Umgekehrt verhält es sich mit den 55- bis 64-Jährigen, die 19 % der Bevölkerung im gründungsrelevanten Alter, aber nur knapp 13 % der Gründer ausmachen. Die jüngste Gründergruppe der 18- bis 24-Jährigen ist unter den Nebenerwerbsgründern besonders stark besetzt; hierin drücken sich selbstständige Nebenverdienstmöglichkeiten während des Studiums oder der Ausbildung aus.

Generell tendieren jüngere Menschen deshalb stärker zu einer Gründung, weil diese für sie i. d. R. mit geringeren Opportunitätskosten verbunden ist. Im Gegensatz zu älteren Erwerbspersonen gehen sie mit geringerer Wahrscheinlichkeit bereits einer unbefristeten, gut entlohnten abhängigen Beschäftigung nach. Ein weiterer Grund dürfte – wie in Exkurs 7 erläutert – darin bestehen, dass jüngere Menschen der hohen Arbeits- und nicht selten auch psychischen Belastung, die eine Gründung mit sich bringt, besser gewachsen sind und deshalb ceteris paribus im Vergleich zu älteren Personen höhere Erfolgs- bzw. Einkommenschancen durch eine Gründung besitzen. Andererseits nehmen mit zunehmendem Alter (bei Erwerbstätigkeit) auch die Arbeitserfahrung und damit die berufsspezifische Qualifikation zu.¹⁸

Migrationshintergrund

Die vier erfassten Ausprägungen des an den Mikrozensus angelehnten Merkmals Migrationshintergrund sind „Deutsche Staatsbürgerschaft von Geburt an“, „Deutsche Staatsbürgerschaft durch Einbürgerung oder als Spätaussiedler“, „Ausländer aus einem EU27-Staat“ und „Nicht-EU-Ausländer“. Während Personen mit deutscher Staatsbürgerschaft durch Einbürgerung, Spätaussiedler sowie Ausländer aus einem EU27-Staat innerhalb der Gründer unterrepräsentiert sind, sind „Nicht-EU-Ausländer“ – vor allem im Vollerwerb – erheblich stärker vertreten. Dies kann als Hinweis darauf gewertet werden, dass der erwartete Nettonutzen aus einer Selbstständigkeit für diese Bevölkerungsgruppe deutlich höher ist. Die Gründe

¹⁸ Vgl. die Arbeiten zu Altersaspekten des Gründungsgeschehens von Bönnte et al. (2009), van Praag und Booiij (2009), Lévesque und Minniti (2006) und Kohn und Spengler (2008b).

hierfür liegen vermutlich in den geringeren Opportunitätskosten der Selbstständigkeit, z. B. aufgrund eines erschwerten Zugangs zu abhängigen Beschäftigungsverhältnissen.¹⁹

Tabelle 3: Ausgewählte Merkmale der Gründer 2010 (Anteile in Prozent)

	Alle Gründer	Vollerwerb	Nebenerwerb	Bevölkerung
Frauen	37,3	27,8	44,4	49,8
Alter				
18 bis 24 Jahre	17,9	10,1	23,6	15,0
25 bis 34 Jahre	26,2	29,5	23,8	17,3
35 bis 44 Jahre	28,4	29,4	27,6	22,4
45 bis 54 Jahre	16,9	18,4	15,7	26,7
55 bis 64 Jahre	10,7	12,6	9,2	18,6
Staatsbürgerschaft				
schon immer deutsche Staatsbürgerschaft	82,8	78,1	86,2	82,4
eingebürgert oder Spätaussiedler	3,8	4,8	3,0	6,3
EU27-Ausländer	4,0	5,2	3,1	5,1
Nicht-EU-Ausländer	9,4	11,9	7,7	6,3
Berufsabschluss				
Universität	16,3	16,4	16,2	9,1
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.	13,1	15,9	11,2	9,0
Fachschule, Meisterschule	5,9	8,2	4,2	4,1
Lehre, Berufsfachschule	41,1	45,3	38,0	50,6
kein Berufsabschluss	23,6	14,3	30,4	27,1
Erwerbsstatus				
Angestellter Unternehmensleiter	3,1	3,5	2,8	1,8
leitender / hoch qualifizierter Angestellter	17,7	20,2	15,6	11,6
sonstiger Angestellter	20,9	18,4	23,0	31,1
Beamter	2,5	1,2	3,6	3,0
Facharbeiter	3,4	3,0	3,7	7,0
sonstiger Arbeiter	1,9	1,3	2,5	5,2
selbstständig	15,2	13,6	16,5	9,1
arbeitslos	14,5	23,7	6,6	7,6
Nichterwerbsperson	20,9	15,0	25,8	23,6
Hauptgrund Gründung (Gründungsmotiv)				
Ausnutzung Geschäftsidee	38,2	40,1	36,8	---
fehlende Erwerbsalternativen	34,2	39,0	30,5	---
sonstiger Hauptgrund	27,7	20,9	32,7	---
Wohnort Ostdeutschland	15,3	16,6	14,3	17,6
Gemeindegröße				
unter 5.000 Einwohner	11,3	11,1	11,5	15,4
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	24,3	26,4	22,7	25,0
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	25,0	21,3	27,7	27,3
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	16,8	15,9	17,4	15,5
ab 500.000 Einwohner	22,6	25,2	20,7	16,8

Grafische Darstellungen ausgewählter Gründermerkmale inklusive Jahresvergleichen und Konfidenzintervallen finden sich im Anhang B (Grafik 24 bis Grafik 28). Die Verteilungen der Merkmale Geschlecht, Alter, Staatsbürgerschaft, Berufsabschluss, Region und Gemeindegröße beruhen für Gründer jeweils auf einer Stichprobengröße von n=(863, 497, 366; alle Gründer, Vollerwerb, Nebenerwerb). Die Stichprobengrößen für die Verteilungen der übrigen Merkmale sind die folgenden: n=(803, 368, 435) für Erwerbsstatus, n=(841, 365, 476) für Gründungsmotiv. Die letzte Tabellenspalte enthält zu Vergleichszwecken die Verteilungen der Merkmale für alle antwortenden Personen (Gründer und Nicht-Gründer) des KfW-Gründungsmonitors. Diese Berechnungen beruhen für alle Merkmale mit Ausnahme des Erwerbsstatus (n=10.812) auf n=48.489 Beobachtungen.

¹⁹ Eine ausführliche Darstellung und Einordnung der Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund erfolgt in Kohn und Spengler (2007b).

Humankapital (Berufsabschluss und Erwerbsstatus)

Die beiden Merkmale Berufsabschluss und Erwerbsstatus sind Maße für die Humankapitalausstattung der Befragten.²⁰ Eine höhere Humankapitalausstattung kann sich sowohl positiv als auch negativ auf die Gründungsneigung auswirken. Einerseits beeinflusst ein höheres Humankapital des Gründers die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs positiv und sollte sich deshalb in einer höheren Gründungsneigung niederschlagen. Andererseits erhöht es auch die Opportunitätskosten der Gründung, weil gerade gut ausgebildeten und qualifizierten Personen auch attraktive abhängige Beschäftigungsverhältnisse offen stehen. Insgesamt dürften die Chancen von hoch qualifizierten Personen, mit unternehmerischer Tätigkeit höhere Einkommen als in abhängiger Beschäftigung zu erzielen, größer sein als für Personen mit niedrigerer Humankapitalausstattung (van der Sluis et al., 2007). Ein Grund hierfür ist, dass es diesen Personen besser gelingen sollte, mit ihren Angeboten auf bestehende oder sogar neue Märkte mit überdurchschnittlichen Renditechancen vorzudringen (z. B. in wirtschaftsberatenden oder ingenieurwissenschaftlichen und anderen technologiegeprägten Bereichen). Ferner gewährleistet ein höheres Humankapital auch den Zugang zu einer breiteren Palette von potenziellen Gründungsprojekten.

Diese Überlegungen bestätigen sich in Tabelle 3. Sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb sind Universitätsabsolventen im Vergleich zu ihrem Bevölkerungsanteil unter den Gründern deutlich überrepräsentiert (Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründeranteil jeweils 16 %; Bevölkerungsanteil: 9 %). Personen, die einen Lehr- oder Berufsfachschulabschluss besitzen, sind dagegen in Voll- und Nebenerwerb stark unterrepräsentiert (45 % bzw. 38 % versus 51 %). Personen ohne Berufsabschluss sind unter den Vollerwerbsgründern ebenfalls unterproportional vertreten (14 % versus 27 %); ihr hoher Anteil unter den Nebenerwerbsgründern (30 %) ist jedoch bemerkenswert. Hier handelt es sich offenbar häufig um junge Menschen, die ihren berufsqualifizierenden Abschluss noch nicht erreicht haben und etwa neben ihrem Studium Einkünfte durch eine selbstständige Tätigkeit erzielen. Besonders häufig im Vollerwerb starten Absolventen von Fach- und Meisterschulen (Meister und Techniker), die, obwohl ihr Bevölkerungsanteil nur 4 % beträgt, 8 % aller Vollerwerbsgründer stellen. Hier dürfte die Gründung traditioneller Handwerksbetriebe im Zentrum stehen.

Neben dem formalen Berufsabschluss spiegelt auch der Erwerbsstatus die Berufserfahrung und die Einbindung in geschäftsbezogene Netzwerke wider. Hier greifen entsprechend ähnli-

²⁰ Das Merkmal Alter (s. o.) kann ebenfalls als ein Humankapitalindikator angesehen werden. Der Zusammenhang zwischen Alter und Humankapital gilt jedoch als indirekt, da er sich über die im Durchschnitt mit dem Alter ansteigende Berufserfahrung entfaltet.

che Mechanismen. Angestellte Unternehmensleiter und Geschäftsführer (3,5 % versus 1,8 %) sind vor leitenden oder hoch qualifizierten Angestellten (20 % versus 12 %) bei den Vollerwerbsgründern im Vergleich zu den entsprechenden Bevölkerungsanteilen am stärksten überrepräsentiert; sonstige Angestellte (18 % versus 31 %), Facharbeiter (3 % versus 7 %) und sonstige Arbeiter (1 % versus 5 %) sind deutlich unterrepräsentiert. Im Nebenerwerb ist diese Selektion weniger stark ausgeprägt.

Obwohl Beamte zumeist überdurchschnittlich ausgebildet sind, liegt ihr Anteil an den Vollerwerbsgründern mit 1 % deutlich unter ihrem Bevölkerungsanteil (3 %). Der Hauptgrund dafür liegt wohl darin, dass für Beamte die Opportunitätskosten einer Gründung im Vollerwerb besonders hoch sind, weil die Aufnahme einer selbstständigen Vollzeittätigkeit den Übergang von einem i. d. R. unkündbaren Beschäftigungsverhältnis mit sicherem Einkommen in eine Betätigung mit unsicheren Zukunftsaussichten bedeutet.

Wendet man sich mit den Gründern aus der Arbeitslosigkeit, aus der Nichterwerbsbeteiligung oder aus der Selbstständigkeit den drei Erwerbsgruppen zu, die vor Gründung nicht abhängig beschäftigt waren, findet sich ebenfalls eine Bestätigung für das Humankapitalargument. Nichterwerbspersonen besitzen i. d. R. weniger Humankapital und sind entsprechend am Gründungsgeschehen (zumindest) im Vollerwerb stark unterrepräsentiert (15 % versus 24 %).

Auch unter den Personen mit Selbstständigkeitserfahrung setzt sich das gründungsrelevante Humankapital durch, sodass diese Personengruppe am Gründungsgeschehen sowohl im Voll- als auch Nebenerwerb überrepräsentiert ist (14 % bzw. 17 % versus 9 %). Dieser Effekt wird jedoch nicht nur von „Bestandsselbstständigen“ getrieben, die neben einem bestehenden Unternehmen weitere Selbstständigkeitsprojekte beginnen, sondern auch und womöglich sogar in stärkerem Ausmaß von Serienunternehmern und Restartern mit zuvor – freiwillig oder unfreiwillig – aufgegebenen Selbstständigkeitsprojekten.

Gründer aus der Arbeitslosigkeit

Bei gut 14 % aller Gründer und knapp 24 % aller Vollerwerbsgründer handelt es sich im Jahr 2010 um Personen, die zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos waren. Diese Werte sind deutlich geringer als in den Vorjahren (siehe Grafik 26 im Anhang B), was auf die positive Arbeitsmarktentwicklung und die damit verbundene Verbesserung der Chancen einer abhängigen Beschäftigung zurückgeführt werden kann.

Im Jahr 2010 – wie auch in allen früheren Jahren – überschreiten die Anteile der zuvor Arbeitslosen an den Gründern den Anteil der arbeitslosen Personen in der Bevölkerung bei Weitem (siehe Tabelle 3). Die Relevanz von Arbeitslosigkeit als treibender Faktor für Unter-

nehmensgründungen ist auf den ersten Blick nicht mit dem Humankapitalargument zu vereinbaren, da Arbeitslose im Durchschnitt weniger hoch qualifiziert sind als andere Erwerbstätige (vgl. Reinberg und Hummel, 2005, sowie IAB, 2011b). Allerdings sind Gründer aus der Arbeitslosigkeit innerhalb der Gruppe aller Arbeitslosen signifikant besser qualifiziert (vgl. Niefert, 2010). Zudem ist die hohe Gründungsneigung Arbeitsloser gut mit dem Erwartungsnutzenkalkül vereinbar, da für Arbeitslose – insbesondere so genannte schwer vermittelbare Arbeitslose – häufig trotz intensiver Suche kein passendes abhängiges Beschäftigungsverhältnis erreichbar ist. Aus diesen Gründen stellt eine Existenzgründung häufig die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit dar. Das Erwartungsnutzenkalkül kann somit als theoretische Fundierung der in Abschnitt 2.1 eingeführten Sichtweise der Arbeitslosigkeit als Push-Faktor des Gründungsgeschehens herangezogen werden. Hinzu kommen die zusätzlichen Anreize, die sich aus der Förderung der Selbstständigkeit für Arbeitslose durch die Bundesagentur für Arbeit ergeben.

Analysen auf Basis früherer Befragungswellen des Gründungsmonitors zeigen, dass die Mehrheit der Existenzgründungen von Arbeitslosen in der Tat in Ermangelung von Erwerbsalternativen (als sog. „Notgründer“) erfolgte.²¹

Regressionsanalyse: Determinanten der Gründungsentscheidung

Die betrachteten soziodemografischen Charakteristika lassen sich im Rahmen einer Regressionsanalyse gemeinsam in Beziehung zur Gründungsentscheidung setzen. Dieses Vorgehen berücksichtigt die Korrelationen der Einflussgrößen untereinander und identifiziert so die eigenständigen, partiellen Effekte der Faktoren für die persönliche Gründungsentscheidung. Die Schätzung kombiniert die Befragungswellen 2008 bis 2010, um durch eine möglichst große Anzahl von Beobachtungen statistisch belastbare Ergebnisse zu erzielen.

Im Rahmen einer ersten Regressionsanalyse wird die grundsätzliche Gründungsentscheidung mit einem Probit-Ansatz geschätzt, bei dem die abhängige Variable den Wert 1 (0) annimmt, wenn es sich bei einer Person um einen Gründer (Nicht-Gründer) handelt. In einer zweiten, multinomialen Probitschätzung wird simultan zwischen den Alternativen „Nicht-Gründer“ (0), „Nebenerwerbsgründer“ (1) und „Vollerwerbsgründer“ (2) unterschieden. In Tabelle 4 geben die Werte in den Spalten 1 (alle Gründer versus Nicht-Gründer), 2 (Nebenerwerbsgründer versus Nicht-Gründer) und 3 (Vollerwerbsgründer versus Nicht-Gründer) die

²¹ Vgl. Kohn et al. (2010b) sowie Block und Kohn (2011). Informationen zu den Gründungsmotiven im Jahr 2010 finden sich in Grafik 27 und Grafik 28 im Anhang B.

durchschnittlichen partiellen Änderungen der Gründungswahrscheinlichkeit bei Veränderungen der jeweiligen Merkmalsausprägungen relativ zu einer Referenzperson wieder.²²

Die meisten der persönlichen Merkmalsausprägungen, die in den jeweiligen Gründergruppen (im Vergleich zur Gesamtbevölkerung) deutlich häufiger auftreten, erweisen sich in den Schätzungen als signifikante Einflussfaktoren mit den erwarteten Wirkungsrichtungen. So korrespondiert z. B. die deutliche Unterrepräsentation von Frauen und Beamten im Gründungsgeschehen mit signifikant negativen Effekten dieser Merkmale auf die Gründungswahrscheinlichkeit. Gleiches gilt für die durchweg signifikant negativen Effekte der 55–64-Jährigen und des Arbeitsmarktstatus „sonstiger Arbeiter“, sowie für die durchweg signifikant positiven Effekte eines Universitätsabschlusses, der (früheren) Tätigkeit als angestellter Unternehmens- oder Geschäftsführer und der Arbeitslosigkeit vor Gründung. Arbeitslosigkeit erweist sich als besonders starker Prädiktor: Arbeitslose haben bei sonst identischen Charakteristika eine um 9,5 Prozentpunkte höhere Gründungswahrscheinlichkeit als sonstige Angestellte. Dies unterstreicht nochmals die hohe Bedeutung des Push-Effektes in Deutschland und die Wirkungen, die von der Gründungsförderung für Arbeitslose auf die Gründungsaktivität ausgehen können (vgl. Abschnitt 2.1).

Der Vergleich zwischen den Spalten (2) und (3) hebt Unterschiede in den Determinanten für Neben- und Vollerwerbsgründungen hervor. Frauen haben ceteris paribus zwar eine um 1,5 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, im Vollerwerb zu starten, jedoch zeigen sich keine geschlechtsspezifischen Unterschiede in Bezug auf den Nebenerwerb. Nebenerwerbsgründer kommen in der Altersklasse 25- bis 34-Jährigen signifikant häufiger vor als in der Altersklasse der 35- bis 44-Jährigen (+1,0 Prozentpunkt). Weniger stark ausgeprägt ist dieses Muster bei den Vollerwerbsgründern (+0,4 Prozentpunkte).

Die Staatsangehörigkeit hat sehr unterschiedliche Effekte auf die Entscheidungen für eine Neben- oder eine Vollerwerbsgründung: Das Merkmal „Deutsche Staatsangehörigkeit durch Einbürgerung oder als Spätaussiedler“ reduziert die Wahrscheinlichkeit, im Nebenerwerb in die Selbstständigkeit zu starten um einen Prozentpunkt, nicht jedoch die Wahrscheinlichkeit für einen Start im Vollerwerb. Eine Nicht-EU-Staatsbürgerschaft erhöht dagegen die Wahr-

²² Bei dieser Referenzperson handelt es sich um einen Mann deutscher Herkunft im Alter von 35–44 Jahren, der einen Lehrabschluss besitzt, als sonstiger Angestellter beschäftigt ist, in einem westdeutschen Ort mit über 500.000 Einwohnern lebt und dessen Daten im Rahmen der Befragung im Jahr 2010 erhoben wurden. Die Auswahl der Referenzperson richtet sich (außer bei dem Geschlecht) nach den am häufigsten in der Stichprobe auftretenden Merkmalsausprägungen. Ferner soll die Referenzperson insofern realistisch sein, als tatsächlich Personen mit der beschriebenen Merkmalskombination existieren.

scheinlichkeit, die Selbstständigkeit im Vollerwerb zu beginnen um 1,5 Prozentpunkte, aber nicht diejenige im Nebenerwerb.

Tabelle 4: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung

Abhängige Variable: Gründungsentscheidung									
Modelle:	Probit				Multinomiales Probit				
	(1) Gründer gesamt (Gründer: $y=1$, kein Gründer: $y=0$)		(2) Nebenerwerbsgründer (Gründer: $y=1$, kein Gründer $y=0$)		(3) Vollerwerbsgründer (Gründer: $y=2$, kein Gründer $y=0$)				
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	
Geschlecht (= weiblich)	-0,015	***	-5,15	0,000	0,17	-0,015	***	-7,70	
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)									
18 bis 24 Jahre	0,007		1,17	0,007	1,43	0,001		0,14	
25 bis 34 Jahre	0,014	***	3,48	0,010	***	3,21	0,004	1,58	
45 bis 54 Jahre	-0,017	***	-5,41	-0,010	***	-4,37	-0,007	***	-3,03
55 bis 64 Jahre	-0,038	***	-12,32	-0,021	***	-8,99	-0,017	***	-8,30
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)									
D erst durch Einbürgerung	-0,006		-1,11	-0,010	***	-2,68	0,004	0,94	
EU27-Ausländer	0,003		0,34	-0,001		-0,11	0,004	0,67	
Nicht-EU-Ausländer	0,008		0,93	-0,005		-0,91	0,015	**	2,06
Bildung (Ref.: Lehre)									
Universität	0,030	***	6,27	0,014	***	4,03	0,015	***	4,65
Fachhochschule, BA u. ä.	0,014	***	3,02	0,006	*	1,68	0,008	**	2,51
Fachschule, Meisterschule	0,016	**	2,00	-0,001		-0,14	0,016	***	2,66
kein Berufsabschluss	-0,014	***	-3,36	-0,004		-1,41	-0,009	***	-3,46
Status (Ref.: Sonst. Angest.)									
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,076	***	5,67	0,028	***	2,99	0,047	***	4,59
leitender / hochqual. Angest.	0,017	***	3,38	0,005		1,25	0,012	***	3,42
Beamter	-0,163	***	-2,62	-0,001		-0,09	-0,017	***	-4,83
Facharbeiter	-0,024	***	-4,64	-0,009	**	-2,02	-0,015	***	-4,70
sonstiger Arbeiter	-0,021	***	-2,94	-0,010	*	-1,79	-0,012	**	-2,43
selbstständig	0,029	***	4,88	0,020	***	4,16	0,010	**	2,44
arbeitslos	0,095	***	11,54	0,014	***	2,78	0,078	***	10,82
Nichterwerbsperson	0,023	***	4,70	0,016	***	4,31	0,060		1,62
Region (= Ostdeutschland)	-0,014	***	-4,62	-0,012	***	-5,25	-0,002		-1,03
Anzahl der Beobachtungen	32.936				32.936				
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	6,22 %				3,39 %		2,84 %		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	6,22 %				3,38 %		2,84 %		
Pseudo-R ²	0,046				0,052				

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit einer Gründung für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 an (durchschnittliche marginale Effekte im Vergleich zur Person mit den Referenzeigenschaften). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008 bis 2010 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung weisen nur im Vollerwerb eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit auf als Menschen mit einem Lehrabschluss. Die geringere Gründungsneigung von Beamten im Vergleich zu sonstigen Angestellten basiert ebenfalls ausschließlich auf dem Vollerwerb. Arbeitslose weisen eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb (+7,8 Prozentpunkte) als im Nebenerwerb (+1,4 Prozentpunkte) auf,

was mit der höheren Bedeutung des Push-Effekts für Vollerwerbsgründungen zu erklären ist (vgl. Abschnitt 2.1). Nichterwerbspersonen streben dagegen eher eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb an, die sie als (Wieder-) Einstiegsmöglichkeit in den Arbeitsmarkt nutzen und ggf. später in andere Formen der Erwerbstätigkeit wechseln.

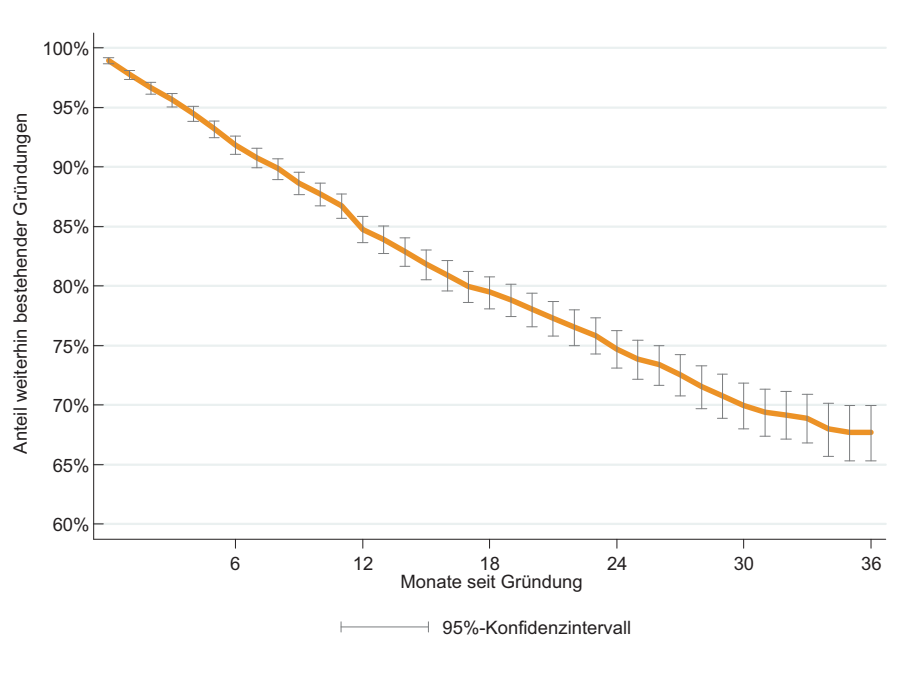
Die geringere Gründungsneigung in den ostdeutschen Bundesländern zeigt sich ausschließlich im Nebenerwerb. Erklärt werden kann dies durch die geringeren Pull-Wirkungen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage in Ostdeutschland, die besonders für Nebenverdienste relevant sind, sowie die gleichzeitig größeren Push-Effekte durch die schlechteren Erwerbsaussichten, die eine größere Bedeutung für die Entscheidung zur Gründung im Vollerwerb haben.

3.2. Abbruch von Gründungsprojekten

Die Beurteilung der wirtschaftspolitischen Bedeutung von Gründungsprojekten hängt wesentlich von deren Überlebensdauer ab. So ergibt sich beispielsweise die Differenz zwischen dem Brutto- und dem Nettobeschäftigungseffekt des Gründungsgeschehens – wie in Exkurs 6 ausgeführt – daraus, dass Gründungsprojekte abgebrochen werden und die entsprechenden Arbeitsplätze wieder wegfallen.

Wenngleich sich Querschnitterhebungen nur bedingt zur zeitlichen Analyse der Gründungsprojekte eignen, ermöglicht das Befragungsdesign des KfW-Gründungsmonitors Einblicke in die kurzfristige Entwicklungsdynamik. Um Informationen zur Bestandsfestigkeit von Gründungen gewinnen zu können, werden die Teilnehmer im KfW-Gründungsmonitor auch zum Fortbestand ihres Selbstständigkeitsprojekts befragt. Speziell wird dieser Frageblock nicht nur Gründern mit jüngst (innerhalb der letzten 12 Monate) vollzogenen Gründungen gestellt, sondern auch an zuvor identifizierte Personen gerichtet, die im Zeitraum zwischen 12 und 36 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt den Schritt in die Selbstständigkeit unternommen haben.

Eine erste Methode zur Untersuchung der Überlebensdauer ist die so genannte Kaplan-Meier-Schätzung der Überlebensfunktion, die den Anteil überlebender Projekte im Zeitverlauf seit dem Gründungszeitpunkt erfasst. Für die in Grafik 6 dargestellte Analyse sind die Befragungswellen 2007–2010 zusammengefasst, um hinreichend viele Beobachtungen für statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass ein Jahr nach Gründung im Durchschnitt noch 85 % aller Gründer mit ihrem Projekt selbstständig sind, nach drei Jahren jedoch jeder dritte Gründer (32 %) nicht mehr am Markt ist.



Kaplan-Meier-Schätzung des Gründungsüberlebens in den ersten 36 Monaten nach dem Startzeitpunkt. Für die Analyse sind die Gründungen aus den Befragungswellen 2007 bis 2010 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten; $n=5.972$ zwischen August 2004 und Dezember 2010 gestartete Gründungsprojekte. Lesehilfe: 12 Monate nach dem Gründungszeitpunkt existieren noch ca. 85 % aller Gründungsprojekte, 15 % wurden innerhalb der ersten 12 Monate abgebrochen.

Grafik 6: Geschätzte Überlebensfunktion der Gründungen

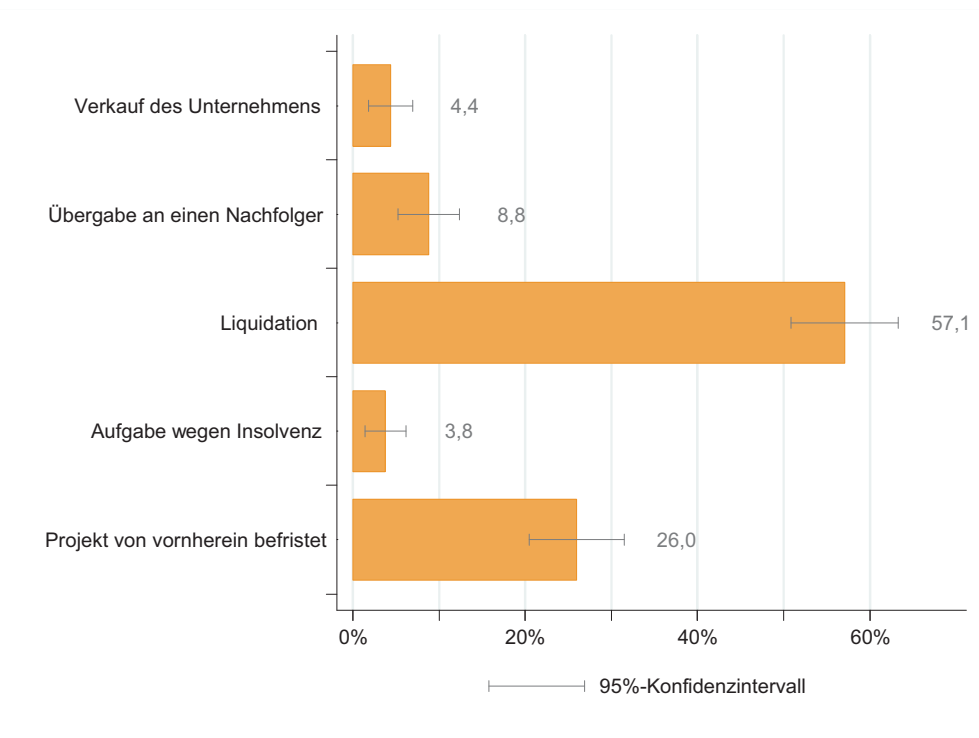
Erhebliche Unterschiede zeigen sich im Vergleich der Überlebensverläufe von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb (Grafik 29 im Anhang B). Bereits neun Monate nach Projektbeginn weisen Nebenerwerbsgründer eine um knapp 6 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit auf, ihre Selbstständigkeit wieder beendet zu haben. Diese Differenz ist statistisch signifikant und setzt sich in dieser Größenordnung bis zum Beobachtungsende von 36 Monaten nach Projektbeginn fort. Die Abbruchwahrscheinlichkeiten nach 36 Monaten liegen bei 28 % im Vollerwerb und 35 % im Nebenerwerb. Dieser Befund mag Ausdruck einer geringeren Bindung der Nebenerwerbsgründer an die Selbstständigkeit sein, wenn diese nicht „mit vollem Einsatz“ betrieben wird. Er kann jedoch auch darauf zurückzuführen sein, dass Nebenerwerbsgründer andere Projekte als Vollerwerbsgründer unternehmen und die Projektspezifika eine kürzere Lebensdauer implizieren.

Um Unterschiede und Ursachen in Bezug auf das beobachtete Gründungssterben untersuchen zu können, bietet der KfW-Gründungsmonitor aufgrund seiner umfassenden Erfassung von Projekt- und Personenmerkmalen (siehe Abschnitte 2.2, 3.1 und 4.1) eine reichhaltige Informationsbasis. Nachfolgend sind zunächst verschiedene Arten des Gründungsabbruchs

zu unterscheiden, bevor die Determinanten des Abbruchs in einer Regressionsanalyse untersucht werden.²³

Arten des Abbruchs von Gründungsprojekten

Im KfW-Gründungsmonitor werden die Personen, die ihre Gründung innerhalb der letzten 36 Monate gestartet und inzwischen bereits wieder beendet haben, u. a. danach gefragt, in welcher Form sie ihr Projekt beendet haben. Die Ergebnisse hierzu sind Grafik 7 zu entnehmen. So machen Insolvenzen nur einen sehr kleinen Teil (4 %) der Schließungen aus. Zumeist (57 % aller Fälle) erfolgt die Aufgabe einer Gründung im Rahmen einer Liquidation. Vergleichsweise selten finden auch eine Übergabe an einen Nachfolger (9 %) oder ein Verkauf des Unternehmens (4 %) – und damit eine selbstständige Fortführung oder Integration des Projekts in ein anderes Unternehmen – statt. Bei jeder vierten beendeten Gründung (26 %) war das Projekt von vornherein als zeitlich befristet angelegt.



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der jeweiligen Abbrucharten an allen genannten Abbrucharten an. Analysegrundlage sind alle Gründungsprojekte, die höchstens 36 Monate vor der Befragung begonnen und zum Interviewzeitpunkt bereits wieder beendet waren (n=243). Lesehilfe: 4,4 % aller Gründungsprojekte, die innerhalb der letzten 36 Monate begonnen und bereits wieder aufgegeben worden sind, wurden durch Verkauf des Unternehmens beendet.

Grafik 7: Art des Gründungsabbruchs 2010

²³ Für einen Überblick über nationale und internationale Studien zu den Bestimmungsgründen des Gründungsüberlebens vgl. van Praag (2003), Brüderl et al. (2007) und Kohn (2008).

Im Nebenerwerb liegt der Anteil der von vornherein befristeten Selbstständigkeitsprojekte mit 32 % der inzwischen beendeten Projekte doppelt so hoch wie im Vollerwerb (15 %). Dieses Ergebnis unterfüttert die in Grafik 29 dokumentierte niedrigere Wahrscheinlichkeit von Nebenerwerbsgründern, mit ihrem Projekt in der Selbstständigkeit zu verbleiben.²⁴ So werden beispielsweise nebenberufliche Beratungsprojekte oder selbstständige Nebentätigkeiten zur Studienfinanzierung nach Projektende bzw. zum Ende des Studiums plangemäß beendet.

Regressionsanalyse: Determinanten des Gründungsüberlebens

Die Determinanten des Gründungsüberlebens oder -abbruchs lassen sich mittels eines sogenannten diskreten logistischen Abgangsratenmodells, einer Überlebensdauerregression, analysieren.²⁵ Dabei wird die bedingte Wahrscheinlichkeit dafür erklärt, dass ein Gründungsprojekt in einem bestimmten Monat nach Gründung abgebrochen wird, gegeben das Unternehmen hat bis zu diesem Monat überlebt (sog. „Hazardrate“). Der Ansatz berücksichtigt so den Zusammenhang zwischen bisheriger Überlebensdauer und Abbruchwahrscheinlichkeit. Für die – im diesjährigen Bericht zum KfW-Gründungsmonitor erstmals vorgenommene – Analyse sind die Daten der Befragungsjahre 2008 bis 2010 zusammengefasst, um eine ausreichende Anzahl von Beobachtungen sicherzustellen. Die Schätzergebnisse sind in Tabelle 5 zusammengefasst. Hier geben die Werte in den Spalten (1) und (3) die partiellen Änderungen der Wahrscheinlichkeit eines Gründungsabbruchs nach einer bestimmten Überlebensdauer relativ zur Wahrscheinlichkeit eines Referenzgründers wieder.²⁶

Als Ergebnis ist beispielsweise festzuhalten, dass keine geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Stabilität von Gründungen bestehen. Wie die Analysen im vorhergehenden Abschnitt (siehe Tabelle 4) gezeigt haben, weisen Frauen zwar eine geringere Gründungseigung in Bezug auf den Vollerwerb auf. Wenn sie dann aber den Schritt in die Selbststän-

²⁴ Bezüglich der anderen Abbrucharten finden sich keine signifikanten Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerbsgründern. Eine Differenzierung der Gesamtdarstellung in Grafik 7 nach Voll- und Nebenerwerb ist angesichts der dann in den selten genannten Antwortkategorien zu geringen Fallzahlen nicht sinnvoll möglich.

²⁵ Vgl. Jenkins (1995). Zur Berücksichtigung unbeobachteter Heterogenität spezifizieren wir das Modell mit normalverteilten zufälligen individuenspezifischen Effekten (*frailty*), da dies zu einer statistisch signifikanten Erhöhung des Erklärungsgehalts des Modells führt. Der p-Wert eines entsprechenden Likelihood-Ratio-Tests auf das Nichtvorliegen der zufälligen Effekte beträgt 0,004.

²⁶ Bei dieser Referenzperson handelt es sich um einen Gründer mit den in Fußnote 22 beschriebenen Personenmerkmalen, der eine Neugründung im Vollerwerb im Bereich der wirtschaftlichen Dienstleistungen und der sonstigen Berufe ohne Teampartner, ohne Mitarbeiter und als Realisation einer Gründungschance begonnen hat. Die Gründung wurde 1–3 Monate vor dem Befragungszeitpunkt mit einem Finanzmitteleinsatz zwischen einem und 10.000 EUR gestartet. Das angebotene Produkt ist keine Marktneuheit.

digkeit unternommen haben, sind ihre Gründungen nicht weniger bestandsfest als diejenigen von Männern.

Tabelle 5: Bestimmungsfaktoren des Abbruchs von Gründungsprojekten

Abhängige Variable: Abbruch des Gründungsprojekts im Monat t nach der Gründung, gegeben das Projekt hat bis t existiert					
Modell: logistisches Abgangsratenmodell mit zufälligen Effekten (Projekt beendet: $y(t) = 1$; Projekt besteht fort: $y(t) = 0$)					
Gründermerkmale	dF/dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung & Kontrollvariablen	dF/dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,0006	0,76	Umfang (= Nebenerwerb)	0,0012	1,51
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Form (Ref.: Neugründung)		
18 bis 24 Jahre	0,0096 ***	2,64	Übernahme	0,0001	0,07
25 bis 34 Jahre	0,0012	1,15	Beteiligung	0,0049 ***	3,35
45 bis 54 Jahre	-0,0006	-0,65	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
55 bis 64 Jahre	-0,0003	-0,27	Verarbeitendes Gewerbe	-0,0020	-1,29
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Baugewerbe	0,0012	0,45
deutsch durch Einbürgerung	0,0040 *	1,75	Handel	0,0010	0,87
EU27-Ausländer	-0,0014	-0,87	persönliche Dienstleistungen	0,0002	0,15
Nicht-EU-Ausländer	-0,0008	-0,40	sonstige Branchen	-0,0041 ***	-3,84
Bildung (Ref.: Lehre)			Berufsgruppe (Ref.: Sonstige Berufe)		
Universität	0,0002	0,15	Freie Berufe	-0,0029 ***	-3,04
Fachhochschule, BA u. ä.	-0,0022 **	-2,32	Handwerk	-0,0032 ***	-2,94
Fachschule, Meisterschule	-0,0011	-0,60	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
kein Berufsabschluss	0,0013	0,93	regionale Neuheit	0,0049 **	2,33
Status (Ref.: Sonstige Angestellte)			deutschlandweite Neuheit	-0,0014	-0,73
Untern.leiter / Geschäftsführer	0,0015	0,61	weltweite Neuheit	0,0008	0,28
leitender / hochq. Angestellte	0,0002	0,15	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
Beamte	0,0064	1,19	Sologründer mit Mitarbeitern	-0,0005	-0,50
Facharbeiter	0,0033	1,13	Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,0033 *	1,76
sonstiger Arbeiter	0,0167 **	2,06	Teamgründer mit Mitarbeitern	-0,0010	-0,81
selbstständig	-0,0022 *	-1,93	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10 TEUR)		
arbeitslos	0,0038 **	2,26	keine finanziellen Mittel	0,0031 ***	3,15
Nichterwerbsperson	0,0007	0,57	> 10.000 bis 25.000 EUR	-0,0020 **	-1,97
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)			> 25.000 EUR	-0,0038 ***	-3,67
Notmotiv im Vordergrund	0,0018 *	1,88			
sonstiges Motiv im Vordergrund	-0,0004	-0,50			
Region (= Ostdeutschland)	-0,0025 ***	-3,04			
Anzahl an Gründungsprojekten (Personen)			3.328		
davon innerhalb von 36 Monaten beendet			493		
durchschnittliche Dauer beendeter Gründungsprojekte			12,0 Monate		
beobachtete monatliche Abbruchwahrscheinlichkeit			0,98 %		
Pseudo-R ²			0,057		

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 die durchschnittliche Veränderung der bedingten Wahrscheinlichkeit eines Abbruchs des Selbstständigkeitsprojekts für Projekte, die bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt begonnen wurden, an (durchschnittliche marginale Effekte im Vergleich zum Gründer mit den Referenzeigenschaften). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008 bis 2010 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummies für die Befragungsjahre, Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

Im Vergleich zur Basiskategorie der 35- bis 44-Jährigen, haben 18- bis 24-Jährige in jedem Monat eine um einen Prozentpunkt höhere Abgangswahrscheinlichkeit. Dies lässt sich mit

den bereits in Abschnitt 3.1 diskutierten altersbedingten Unterschieden im Humankapital erklären. Hinzu kommen die besseren Einstiegschancen von jungen Menschen in eine abhängige Beschäftigung. Abschließend ist festzustellen, dass die Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen dreimal so häufig im Nebenerwerb wie im Vollerwerb startet. Nebenerwerbsgründer sind – wie die Analysen des letzten Abschnitts zeigen – anteilig doppelt so häufig von vornherein auf eine befristete Selbstständigkeit eingestellt wie Vollerwerbsgründer. Eine Nebenerwerbsgründung dürfte für diese Altersklasse häufig eine Verdienstmöglichkeiten neben Studium und Ausbildung darstellen. Für die anderen Altersklassen ergeben sich keine statistisch signifikanten Abweichungen der Abbruchrate von der Referenzgröße.

Bemerkenswert sind die Ergebnisse in Bezug auf den Bildungsabschluss der Gründer: Nur ein Fachhochschul- oder Berufsakademieabschluss hat im Vergleich zur Referenzkategorie „abgeschlossene Lehre“ einen signifikant reduzierenden Effekt auf die Abbruchwahrscheinlichkeit. Weder erhöht ein fehlender Berufsabschluss diese, noch reduzieren sie ein Universitätsabschluss oder ein Abschluss an einer Fach- oder Meisterschule. Dies ist vor dem Hintergrund bemerkenswert, dass die Analysen in Tabelle 4 gezeigt haben, dass Personen mit Universitätsabschluss und Fach- oder Meisterschule eine besonders hohe Gründungsneigung, vor allem im Vollerwerb, haben, und es deutet darauf hin, dass formale Bildungsunterschiede in Bezug auf die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte von nachrangiger Bedeutung sind. Einer höheren Erfolgsaussicht höher qualifizierter Gründer wirkt die Tatsache entgegen, dass sich für diese Personengruppe auch häufiger attraktive Alternativen zur Selbstständigkeit in einer abhängigen Beschäftigung ergeben.

Hinsichtlich des Erwerbsstatus vor Gründung zeigen sich folgende Ergebnisse: Bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit ebenso wie bei einfachen Arbeitern lässt sich im Vergleich zur Referenzgruppe der nicht leitenden Angestellten ein signifikant positiver Effekt auf die Abgangsrate nachweisen. Das relativ geringe Humankapital, das für diese beiden Erwerbsgruppen typisch sein dürfte, schlägt sich somit in einer niedrigeren Lebensdauer der Gründungsprojekte nieder. Insbesondere die Gründungen der nicht hoch qualifizierten Arbeiter weisen mit einer um 1,7 Prozentpunkte höheren monatlichen Sterbewahrscheinlichkeit im Durchschnitt keine guten Aussichten auf. Eine vorangegangene Selbstständigkeit geht indes mit einer geringeren Abbruchwahrscheinlichkeit einher. Dieses Ergebnis entspricht verwandten Studien in der

Literatur (Metzger, 2007) und lässt sich damit erklären, dass Restarter und Seriengründer über unternehmensspezifisches Humankapital und gründungsrelevante Netzwerke verfügen.²⁷

Bemerkenswert ist, dass Nebenerwerbsgründer *ceteris paribus* keine signifikant höhere Abbruchwahrscheinlichkeit als Vollerwerbsgründer aufweisen. Zwar zeigt sich ein positiver Koeffizient, dieser ist aber nicht statistisch signifikant. Dieses Ergebnis ist wiederum im Hinblick auf Grafik 29 zu interpretieren, die eine signifikant geringere Bestandsfestigkeit der Selbstständigkeitsprojekte von Nebenerwerbsgründern konstatiert. Der bivariate Vergleich in Grafik 29 berücksichtigt nicht, dass sich die Projekte und auch die Personeneigenschaften von Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern in ihrer Struktur deutlich unterscheiden (Tabelle 1 und Tabelle 3). So sind Nebenerwerbsgründer beispielsweise jünger. Werden die Struktureinflüsse herausgerechnet, dann unterscheiden sich die Abbruchwahrscheinlichkeiten von Voll- und Nebenerwerbsgründern kaum. Nicht der Umfang der Gründungsprojekte per se, sondern andere Merkmale bestimmen demnach das Ausscheiden der Gründer aus dem Markt.

Der negative Koeffizient der Dummy-Variable für Gründungen in Ostdeutschland deutet darauf hin, dass Gründer in den neuen Bundesländern – zumindest in den hier betrachteten ersten 36 Monaten – ihr Projekt mit geringerer Wahrscheinlichkeit wieder aufgeben. In Kombination mit der geringeren Gründerquote ergibt sich so ein geringerer Umschlag der Selbstständigen in Ostdeutschland: Gründungen finden mit geringerer Wahrscheinlichkeit statt, dafür überleben Sie häufiger die ersten 36 Monate.

Teamgründer ohne Mitarbeiter besitzen im Vergleich zu Sologründern ohne Mitarbeiter eine um 0,3 Prozentpunkte erhöhte monatliche Wahrscheinlichkeit, das Projekt zu beenden. Im Allgemeinen sollten Teamgründer gegenüber Sologründern den Vorteil besitzen, dass die Teampartner ihre komparativen Stärken in das Unternehmen einbringen können und sich die Last des i. d. R. sehr arbeitsintensiven Gründungsprozesses auf mehrere Schultern verteilt. Potenzielle Nachteile von Gründerteams können darin bestehen, dass Entscheidungsprozesse aufgrund des Mitspracherechts mehrerer Personen nur verzögert ablaufen und es zu Streitigkeiten im Gründerteam kommen kann, die, wenn sie nicht beizulegen sind, in einer Trennung des Teams und einer Unternehmensaufgabe resultieren. Bislang existieren unse-

²⁷ In einem analogen Modell ohne zufällige Effekte ist der geschätzte Effekt der Selbstständigkeitserfahrung größer und weist eine höhere statistische Signifikanz auf. Dies deutet darauf hin, dass es unbeobachtete Einflussfaktoren gibt, die sowohl dazu führen, dass Personen bereits in der Vergangenheit selbstständig waren, als auch die Abbruchwahrscheinlichkeit reduzieren. Ein solcher unbeobachteter Einflussfaktor könnte beispielsweise das Ausmaß sein, in dem eine Person eine „Gründerpersönlichkeit“ ist.

res Wissens noch keine eindeutigen wissenschaftlichen Ergebnisse, die belastbar belegen könnten, dass sich Gründerteams in ihrem Erfolg von Sologründern unterscheiden.²⁸ Eine mögliche Erklärung für den o. a. Befund besteht in der Gefahr von Meinungsverschiedenheiten im Gründungsteam gerade in der aufreibenden frühen Phase des Gründungsprojekts, die schließlich zum Ausscheiden von Partnern oder der gänzlichen Aufgabe des Projekts führen. Dies gilt insbesondere für Projekte ohne Mitarbeiter.

Gründungen im Bereich der Freien Berufe oder im Handwerk gehen mit einer um 0,3 Prozentpunkte geringeren monatlichen Abbruchwahrscheinlichkeit einher als Gründungen in den sonstigen Berufsgruppen. Dies ist mit den vergleichsweise komplexen Gütern und Dienstleistungen zu erklären, die diese Gründergruppe anbietet. Je komplexer oder ausbildungsintensiver das Produkt ist, desto weniger Personen sind potenziell dazu in der Lage, dieses nachzuahmen.

Marktneuheiten, die lediglich eine regionale Neuheit darstellen, erweisen sich bzgl. der Überlebensfähigkeit schwächer als imitative Gründungen: Im Vergleich zu Gründungsprojekten, die keine Neuheit darstellen, scheitern sie mit einer um 0,5 Prozentpunkte höheren monatlichen Abbruchwahrscheinlichkeit. Für deutschlandweite oder weltweite Neuheiten kann kein signifikanter Effekt im Vergleich zu nicht innovativen Projekten festgestellt werden. Grundsätzlich dürften sich zunächst alle Projekte mit Marktneuheiten einem höheren Risiko des Scheiterns ausgesetzt sehen als erprobte Geschäftskonzepte. Dieser Effekt ist dann auch bei Gründern, die ein regional neues Produkt (häufig im Bereich Einzelhandel) anbieten, zu verzeichnen. Hier mag noch hinzukommen, dass sich Gründer in einem regionalen Markt schneller Nachahmern oder von außen in den Markt eintretenden Konkurrenten gegenübersehen als Gründer mit deutschland- oder gar weltweiten Marktneuheiten. Bei letztgenannten Gründungsprojekten dürfte zudem eine intensivere Vorbereitung und Beschäftigung mit der Gründungsidee und dem Marktpotenzial vorausgegangen sein, die sich ebenfalls positiv auf die Überlebensfähigkeit auswirkt.

Ein höherer Finanzmitteleinsatz geht mit einer größeren Stabilität des Gründungsprojekts einher. Gründungen, die gänzlich ohne den Einsatz finanzieller Mittel gestartet werden, werden mit einer um 0,3 Prozentpunkte höheren monatlichen Wahrscheinlichkeit beendet. Gründer, die mit einem anfänglichen Finanzmitteleinsatz von 10 bis 25 TEUR oder von über 25 TEUR starten, beenden ihr Selbstständigkeitsprojekt mit einer um 0,2 bzw. 0,4 Prozent-

²⁸ Vgl. bspw. Lechler und Gemünden (2003) und die Ausführungen hierzu in Spengler und Tilleßen (2006).

punkte geringeren monatlichen Wahrscheinlichkeit als Gründer mit einem Finanzmitteleinsatz zwischen einem und 10 TEUR (Referenzkategorie).²⁹

Abschließend lassen die geschätzten Effekte der bisherigen Dauer des Gründungsprojektes auf die Abgangsrate den Schluss zu, dass die monatliche Abgangsrate nach 3-monatiger Überlebensdauer zunächst kontinuierlich steigt. Die höchste monatliche Sterbewahrscheinlichkeit wird nach 13 bis 15 Monaten erreicht. Sie liegt fast 0,8 Prozentpunkte höher als der Wert in den ersten drei Monaten. Im weiteren Zeitverlauf ist zunächst ein Rückgang und ab 21 Monaten wieder ein Anstieg der Abgangsrate festzustellen. Die Abbruchwahrscheinlichkeit nach 16 bis 36 Monaten unterscheidet sich aber nicht mehr signifikant von derjenigen nach 13 bis 15 Monaten. Innerhalb der ersten 36 Monate nach Gründung lässt sich also noch keine kritische Grenze für die Überlebensdauer identifizieren, nach der die Abbruchwahrscheinlichkeit deutlich und dauerhaft sinkt.

²⁹ In diesem Ergebnis könnte allerdings eine Endogenitätsbeziehung zum Ausdruck kommen. So ist denkbar, dass genau jene Projekte mit höheren Finanzmitteln operieren, denen diese vonseiten der Kapitalgeber gerade wegen ihrer vergleichsweise hohen Erfolgsaussichten zugestanden wurden.

4. Gründungsfinanzierung

Die Ressourcenbeschaffung stellt für Gründer eine wesentliche Tätigkeit im Gründungsprozess dar und eine erfolgreiche Umsetzung des Gründungsvorhabens setzt gegebenenfalls den Zugang zu bedarfsgerechten Finanzierungsinstrumenten voraus. So belegt eine Vielzahl internationaler Studien, dass Liquiditätsbeschränkungen bei der Gründungsentscheidung tatsächlich von Bedeutung sind (z. B. Evans und Jovanovic, 1989, sowie die Übersichten in Parker, 2004, und Kohn, 2009). Das Fragedesign des KfW-Gründungsmonitors unterscheidet bei den Gründungsressourcen explizit zwischen Sachmitteln und Finanzmitteln und erlaubt damit eine trennscharfe Erfassung des Mittelbedarfs (vgl. Kohn und Spengler, 2007a). Finanzmittel dienen der Finanzierung sowohl von Investitionen als auch von Betriebsmitteln, wobei der Einsatz eigener finanzieller Mittel der Gründer und die Nutzung verschiedener externer Finanzierungsquellen zu unterscheiden sind. In **Abschnitt 4.1** werden zunächst der Mittelbedarf und die Finanzierungsstruktur der Gründungen analysiert. Daran schließen sich in **Abschnitt 4.2** Untersuchungen zu Existenz, Art und Bestimmungsgrößen von Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungszusammenhang an.

4.1. Mittelbedarf der Gründer

Der Sach- und Finanzmittelbedarf von Gründern des Jahres 2010 zur Bereitstellung und Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln ist Grafik 8 (ergänzt durch Tabelle 11 im Anhang) zu entnehmen. Während rund 14 % der Gründer ganz ohne Mittelbedarf auskamen und ein Fünftel (20 %) ausschließlich Sachmittel nutzte, griff knapp jeder fünfte Gründer (19 %) ausschließlich auf finanzielle Mittel zurück. Knapp die Hälfte der Gründer (47 %) nahm sowohl Finanz- als auch Sachmittel in Anspruch.

Exkurs 8: Erfassung des Mittelbedarfs von Gründern

Der KfW-Gründungsmonitor erfasst den Mittelbedarf von Gründern mit einem sequenziellen Ansatz. Zunächst wird zwischen Sachmitteln und Finanzmitteln unterschieden:

- Der Sachmitteleinsatz umfasst alle bereits vor der Gründung vorhandenen und vom Gründer genutzten Objekte, wie beispielsweise eigene Autos, Büroräume oder Computer.
- Finanzmittel dienen der Finanzierung sowohl von Investitionen als auch von Betriebsmitteln.

Bei den Finanzmitteln wird wiederum unterschieden zwischen eigenen finanziellen Mitteln der Gründer und externen Finanzmitteln:

- Eigene Finanzmittel stammen aus dem Vermögen der Gründer, z. B. Bargeld, Bankguthaben oder Wertpapiere.
- Externe Finanzmittel stammen aus verschiedenen externen Finanzierungsquellen. Dazu gehören Förderzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit, Kredite (z. B. von Banken, Förderinstituten oder Verwandten), geschenktes Geld, Beteiligungs- und Mezzaninekapital, sowie sonstige Finanzierungsquellen.

Die Quellen externer Finanzierung werden nochmals in formelle und informelle Finanzierungsformen unterteilt:

- Die formelle externe Finanzierung umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten (im Folgenden zusammenfassend als Kontokorrentkredite bezeichnet), längerfristige Bankdarlehen sowie Förderkredite.
- Unter informellen Quellen werden Mittel von Familie und Freunden, Förderzuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie sonstige Quellen verstanden.

Dabei nimmt die Kategorie „sonstige Quellen“ eine gewisse Zwischenstellung ein, da in ihr auch Mezzanine- und Beteiligungskapital sowie Gesellschafterdarlehen enthalten sind. Beteiligungskapital kann dabei sowohl aus formellen (Venture Capital-Gesellschaften) als auch aus informellen Quellen (Business Angels oder Privatinvestoren) stammen. Da die Nutzungshäufigkeit und der Volumenanteil der Kategorie „Sonstiges“ jedoch gering ausfallen und eine weitere Aufteilung aufgrund der Stichprobengröße nicht möglich ist, wird die Kategorie den informellen Quellen zugerechnet.

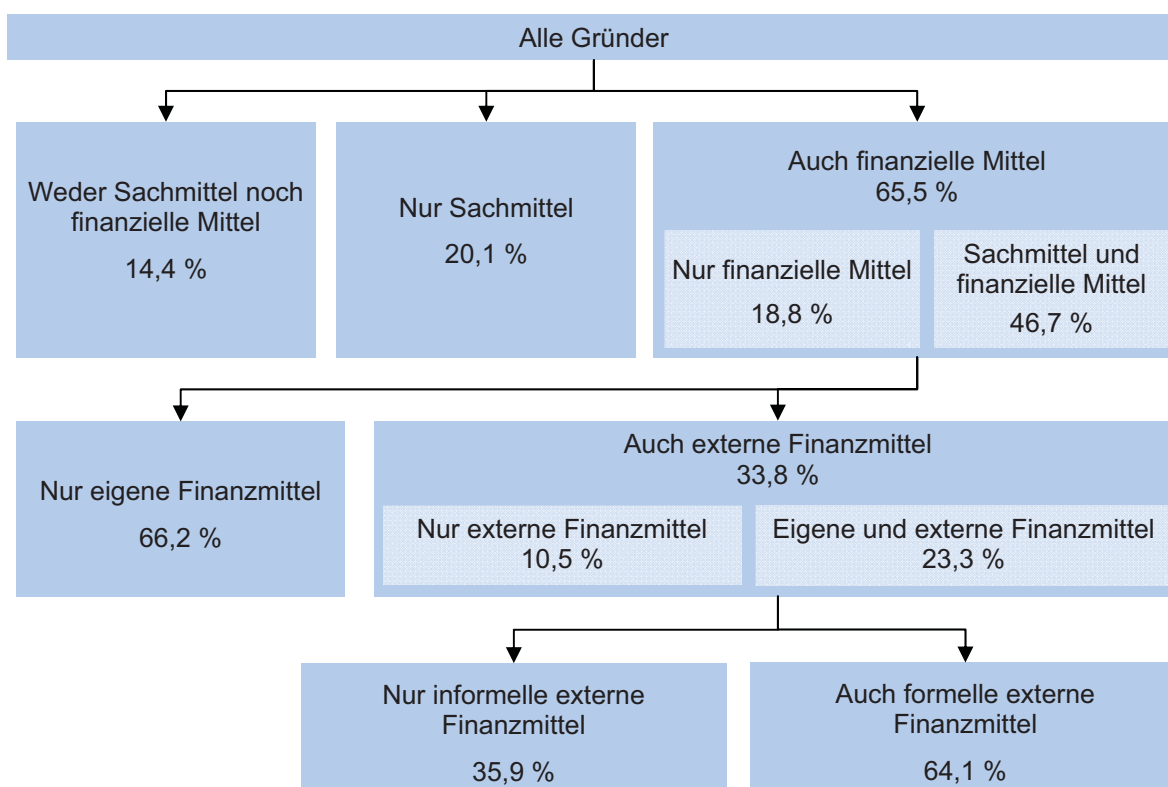
Generell fasst das verwendete nachfrageorientierte Konzept der Gründerbefragung Mitteleinsatz und Mittelbedarf als identisch auf.

Struktur des Mittelbedarfs: Weniger Gründer mit Finanzmittelbedarf

Rund zwei Drittel aller Gründer (66 %) wiesen im Jahr 2010 einen finanziellen Mittelbedarf auf. Dieser Anteil fällt damit im Vergleich zum Vorjahr etwas niedriger aus und bewegt sich wieder auf dem Niveau von 2008 (2009: 70 %, 2008: 67 %; siehe auch Tabelle 11 im Anhang). Im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben ist mit einem Fünftel der Anteil der Gründer, die ausschließlich mit Sachmitteleinsatz in die Selbstständigkeit starten. Gleichzeitig ist der Anteil von Gründern, die weder Sach- noch Finanzmittel genutzt haben, angestiegen, insbesondere im Nebenerwerb (2009: 18 %, 2008: 13 %). Dies kann als Hinweis darauf gewertet werden, dass im Konjunkturaufschwung auch Gründungsprojekten Erfolgchancen zugeschrieben und ausprobiert wurden, die ohne großen Ressourcenaufwand umgesetzt werden können. Werden diese Projekte primär als Hinzuverdienstmöglichkeit angesehen oder sind sie sogar von vornherein zeitlich begrenzt angelegt, wird die Bereitschaft, Finanzmittel einzusetzen und die damit verbundenen Risiken zu tragen, eher geringer sein. Dieses Argument wird dadurch gestärkt, dass Projekte ohne Finanzmitteleinsatz – wie im Abschnitt 3.2 diskutiert – eine niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen. Gründer, die den Schritt in die Selbstständigkeit ohne jedweden Mitteleinsatz unternehmen, stellen jedoch auch im Jahr 2010 eine deutliche Minderheit dar.

Setzen Gründer finanzielle Mittel für ihr Projekt ein, greifen zwei Drittel von ihnen ausschließlich auf eigene finanzielle Mittel, wie Ersparnisse und Rücklagen, zurück. Ein weiteres Viertel kombiniert eigene mit externen finanziellen Mitteln. Eine Finanzierung von Gründungsprojekten ausschließlich über externe Finanzmittel ist dagegen relativ selten, nur 11 % der Gründer mit Finanzmittelbedarf decken diesen allein durch die Inanspruchnahme externer Quellen. Wenn externe Finanzmittel zum Einsatz kommen, dann stammen diese bei zwei Dritteln der

Gründer (64 %) auch aus formellen Quellen, während 35 % der Gründer mit externem Finanzmitteleinsatz ausschließlich informelle Quellen in Anspruch genommen haben.



Anteile auf der ersten Ebene bezogen auf alle Gründer (n=803). Lesehilfe: 46,7 % aller Gründer haben sowohl Sachmittel als auch finanzielle Mittel eingesetzt. Anteile auf der zweiten Ebene bezogen auf alle Gründer mit finanziellem Mittelbedarf (bedingte Häufigkeiten, n=514). Lesehilfe: 23,3 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf haben sowohl eigene als auch externe Mittel eingesetzt. Anteile auf der dritten Ebene bezogen auf alle Gründer mit externem Finanzierungseinsatz (bedingte Häufigkeiten, n=151). Lesehilfe: 64,1 % der Gründer mit externem Finanzierungseinsatz haben formelle Quellen genutzt.

Grafik 8: Mittelbedarf von Existenzgründern, 2010

Grafik 8 (ergänzt um Tabelle 11 im Anhang) ist zu entnehmen, dass der Anteil der Gründer, die den Start ihres Projekts ausschließlich mit eigenen finanziellen Mitteln bestreiten, wieder leicht zugenommen hat (2010: 66 %, 2009: 63 %, 2008: 65 %). Stärker ausgeprägt sind die Veränderungen dieses Anteils im Zeitablauf bei den Nebenerwerbsgründern (2010: 80 %, 2009: 68 %, 2008: 71 %). Gleichzeitig hat ein höherer Anteil von Gründern ausschließlich auf externe Finanzmittel zurückgegriffen (2010: 11 %; 2009: 7 %), was vor allem auf das Finanzierungsverhalten der Vollerwerbsgründer zurückzuführen ist. Das gute konjunkturelle Umfeld dürfte es Vollerwerbsgründern erleichtert haben, eine externe Finanzierung zu erhalten, da die Einschätzungen der Kapitalgeber zu den Branchen- und Unternehmensrisiken positiver ausfallen als in der Rezession. Nebenerwerbsgründer hingegen, die die Selbstständigkeit als Hinzuverdienstmöglichkeit oder probenhalber gestartet haben, mögen die Risiken einer externen Finanzierung durch Dritte scheuen und haben sich daher eher auf die eigenen Finanzmittel beschränkt.

Werden externe Finanzmittel dritter Kapitalgeber eingesetzt, dann hat der Anteil der Nutzer auch formeller Quellen in Form von kurz- und längerfristigen Bank- und Förderkrediten im Vergleich zu 2009 deutlich abgenommen, von 78 % auf 64 % (2008: 52 %). In der Rezession waren höhere Markteintrittsbarrieren zu überwinden, was einen entsprechenden Ressourceneinsatz seitens der Gründer erforderte. Im Konjunkturaufschwung sind dagegen die Markteintrittsbarrieren niedriger und es werden verstärkt Gründungsmöglichkeiten wahrgenommen, mit denen eine Selbstständigkeit getestet oder nur temporär angestrebt wird, so dass zur Deckung des geringeren Ressourcenbedarfs häufiger informelle Quellen ausreichen, die weniger Ansprüche an die Vorbereitung der Gründungsprojekte stellen dürften. Nicht zuletzt werden bei guter gesamtwirtschaftlicher Nachfragesituation Gründungen schon früh in der Lage sein Umsatzerlöse zu erzielen, um ihre laufenden Ausgaben einschließlich der Personalkosten zu decken.

Mittelbedarf liegt häufig zwischen einem und 5.000 EUR

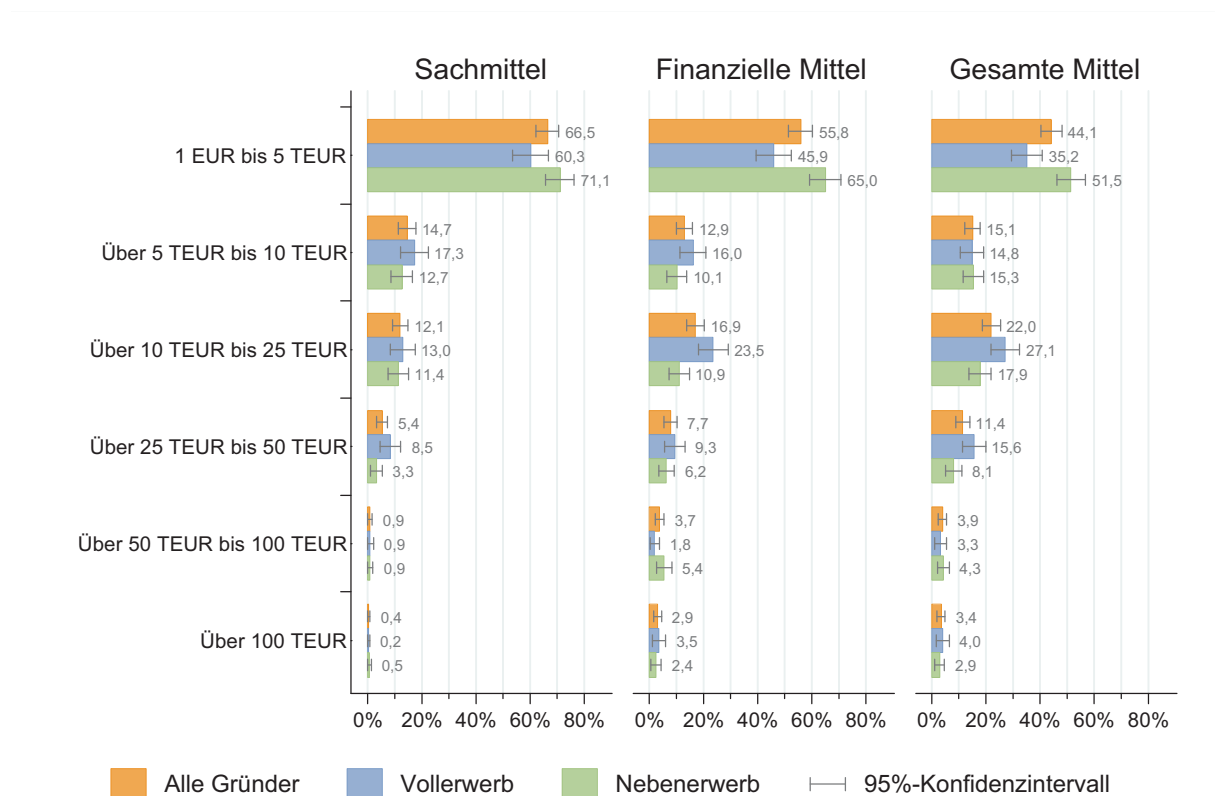
Der geringe Umfang der meisten Gründungsprojekte wird auch bei der Höhe der eingesetzten Mittel deutlich. In Grafik 9 werden Volumenklassen des Finanz- und des Sachmittelbedarfs, sowie des Gesamtmittelbedarfs als Summe aus Sach- und Finanzmitteln, ausgewiesen. Wie die Ergebnisse zeigen, ist in allen drei Abgrenzungen die Klasse von ein bis 5.000 EUR am stärksten besetzt. Vor allem im Nebenerwerb ist der Ressourceneinsatz relativ niedrig. So lag bei 71 % der Nebenerwerbsgründer, die Sachmittel eingesetzt haben, der Wert derselben unter 5.000 EUR. Beim Gesamtmittelbedarf setzte knapp die Hälfte der Gründer (44 %) mit entsprechender Nutzung zwischen einem und 5.000 EUR ein.

Am anderen Ende der Skala stehen Gründer mit einem sehr hohen Mittelbedarf von 50.000 bis 100.000 EUR bzw. von mehr als 100.000 EUR. Insbesondere die Sachmittel erreichen nur selten die entsprechenden Volumenklassen. Aber immer noch 3 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf und ebenfalls rund 3 % der Gründer mit Gesamtmittelbedarf setzen mehr als 100.000 EUR ein. Diese Ergebnisse zeigen wiederum, dass zum einen ein erhebliches Segment im Gründungsgeschehen mit einer geringen Grundausstattung auskommt. Zum anderen unterstreichen sie die Bedeutung des Finanzmitteleinsatzes bei größeren Gründungen.

Gründer haben im Vergleich zu 2009 nicht nur seltener überhaupt Sach- oder Finanzmittel eingesetzt, der Ressourcenbedarf fällt auch häufiger geringer aus als 25.000 EUR. Die Verschiebung in der Besetzung der Größenklassen kam vor allem dem Gesamtmiteinsatz zwischen 10.000 und 25.000 EUR zugute. In diese Klasse fallen 22 % der Gründer mit Miteinsatz (2009: 12 %). Insgesamt benötigt die große Mehrheit der Gründer mit Mittelbedarf weniger als 25.000 EUR, wobei dieser Anteil noch einmal zugenommen hat (2010: 81 %,

2009: 71 %). Jedoch fallen innerhalb dieser Klasse die Gründungen im Jahresvergleich etwas größer aus: Während in 2009 noch 65 % der Gründer mit Mittelbedarf in die Klasse der Klein Gründungen mit einem Gesamtbedarf bis zu 10.000 EUR fielen, waren es in 2010 nur noch 59 %. Gleichzeitig ging der Anteil der Gründer mit einem höheren Gesamtmittelbedarf von über 50.000 EUR etwas zurück, von 10 % auf 7 %.

Alle diese Ergebnisse stützen die Beobachtung, dass der Ressourcenbedarf für die Gründungen in 2010 geringer war als noch in 2009.

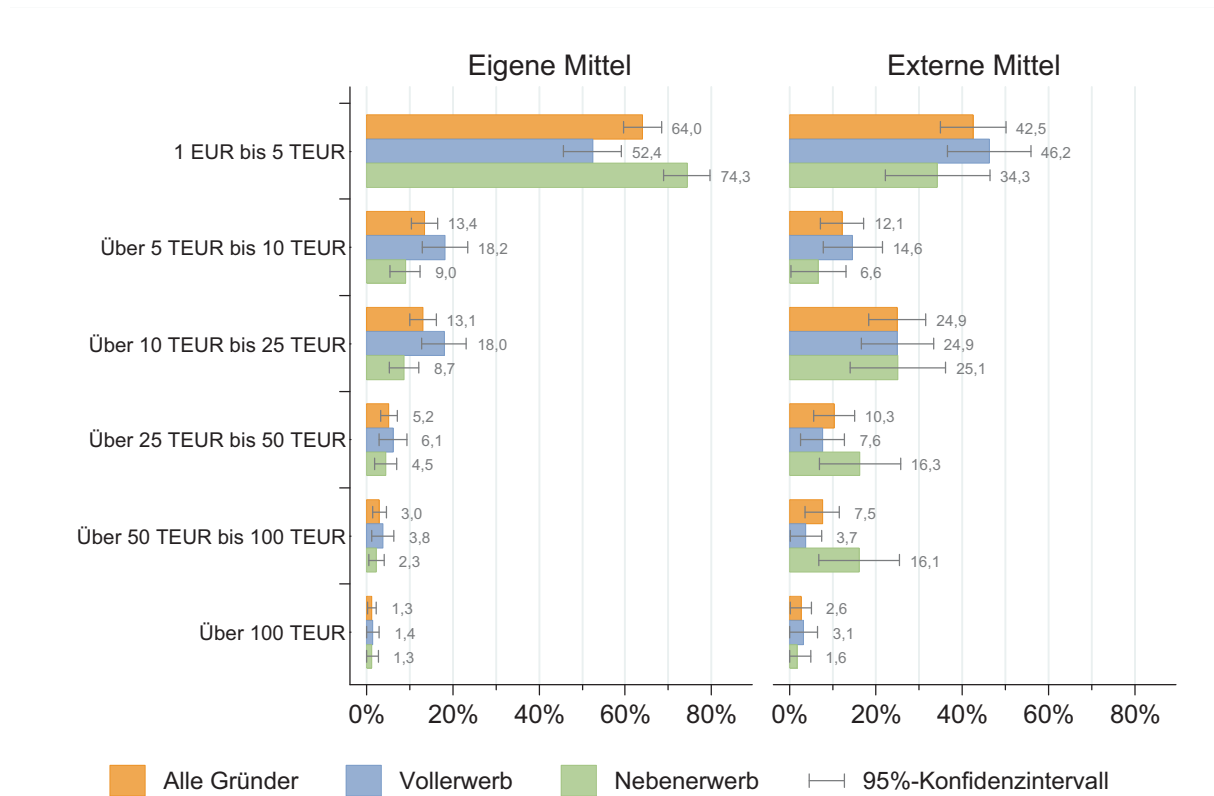


Die Spalte „Gesamte Mittel“ enthält Angaben für die Vereinigungsmenge von Sachmitteleinsatz und jenen mit finanziellem Mittelbedarf. Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=487, 483, 610), an allen Gründern im Vollerwerb (n=206, 221, 265) bzw. an allen Gründern im Nebenerwerb (n=280, 262, 344) wieder, die Bedarf an Sachmitteln (jeweils erste Angabe), finanziellen Mitteln (zweite Angabe) bzw. Bedarf an Sachmitteln oder finanziellen Mitteln (dritte Angabe) hatten. Lesehilfe: 35,2 % der Vollerwerbsgründer, die Sachmittel oder finanzielle Mittel eingesetzt haben, hatten einen Gesamtmittelbedarf (Summe von Sachmitteln und finanziellen Mitteln) zwischen einem und 5.000 EUR.

Grafik 9: Höhe des Mittelbedarfs nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln, 2010

Grafik 10 beschreibt die Höhe des Finanzierungsbedarfs von Gründern im Jahr 2010, unterteilt nach eigenem oder externem finanziellen Mitteleinsatz. Wie auch beim Mittelbedarf allgemein nimmt ein großer Teil der Gründer nur geringe Finanzierungsmittel zwischen einem und 5.000 EUR in Anspruch. Dies gilt insbesondere für die Höhe eigener Mittel, hinsichtlich derer 64 % der Gründer in die Klasse dieser Kleinstfinanzierungen fallen. Bei externem Mittelbedarf ist diese Größenklasse weniger stark besetzt, dafür fallen externe Finanzmittel deutlich häufiger als die eigenen finanziellen Mittel der Gründer in die Klasse zwischen 10.000 und 25.000 EUR (25 % zu 13 %). Im Gegensatz zu den Personen mit Klein- und

Kleinstprojekten weisen einige Gründer jedoch auch einen substantiellen Finanzierungsbedarf auf; 3 % von ihnen setzten ein externes Finanzierungsvolumen von mehr als 100.000 EUR ein. Eigene Mittel in dieser Größenklasse sind bei einem Größenklassenanteil von 1 % äußerst selten.



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=469, 160), an allen Gründern im Vollerwerb (n=212, 101) bzw. an allen Gründern im Nebenerwerb (n=257, 59) wieder, die Bedarf an eigenen (jeweils erste Angaben) bzw. an externen finanziellen Mitteln (zweite Angaben) hatten. Lesehilfe: 7,6 % aller Vollerwerbsgründer mit externem Mittelbedarf hatten einen Bedarf von über 25.000 bis 50.000 EUR.

Grafik 10: Höhe des Finanzmittelbedarfs bei Nutzung eigener bzw. externer Finanzmittel, 2010

Im Vergleich zum Jahr 2009 hat der Anteil der Gründer mit externem Mittelbedarf im Mikrofinanzierungsbereich bis zu 25.000 EUR zugenommen (2010: 80 %, 2009: 75 %). Allerdings hat es innerhalb des externen Mikrofinanzierungsbereichs eine Verschiebung in Richtung der oberen Volumenklasse zwischen 10.000 und 25.000 EUR gegeben, während ein etwas geringerer Anteil von Gründern zwischen einem und 5.000 EUR an externen Finanzmitteln eingesetzt hat. Die Verteilung auf die Größenklassen bei den eigenen finanziellen Mitteln der Gründer hat sich dagegen zwischen 2009 und 2010 nur geringfügig geändert.

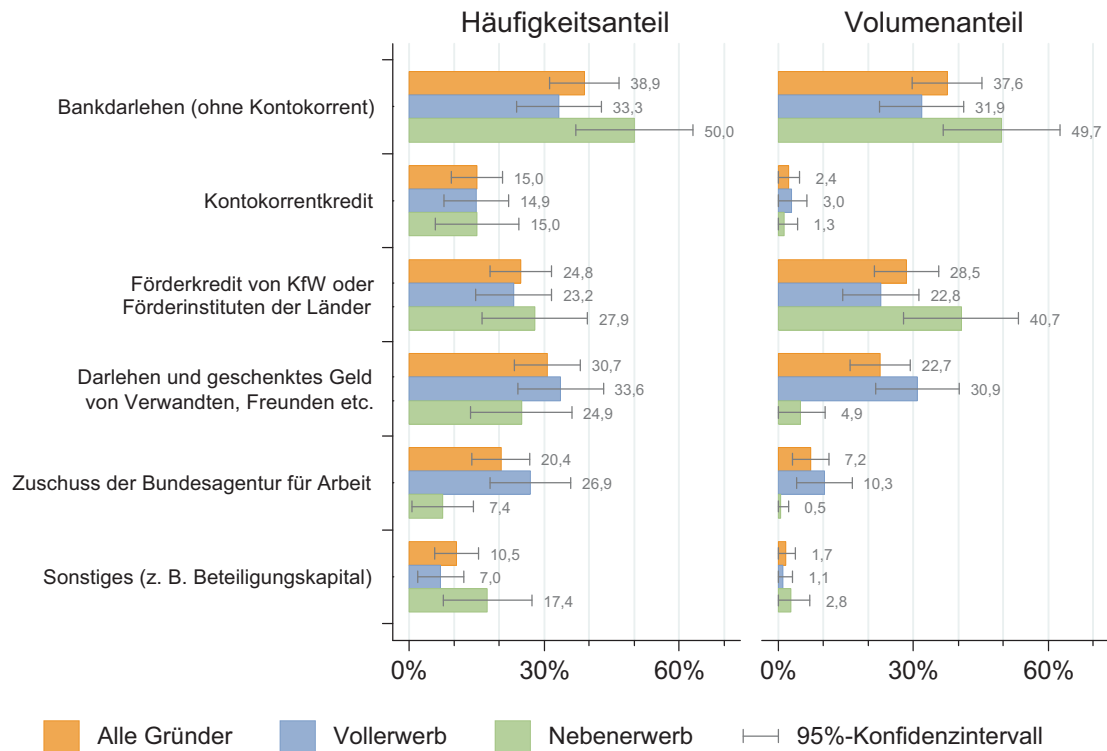
Der größere Anteil kleinvolumiger Finanzierungen unter 25.000 EUR insbesondere bei externem Finanzmittelbedarf untermauert die Einschätzung, dass das Gründungsgeschehen 2010 weniger intensiv auf projektexterne Ressourcen zurückgreifen musste. Erstens konzentriert sich die Gründungsaktivität stärker auf den Nebenerwerb, wo i. d. R. kleinere Projekte umgesetzt werden. Zweitens ist ein höherer Anteil von Soloselbstständigen ohne Mitar-

beiter zu verzeichnen (siehe Grafik 20). Drittens werden bei der Beschäftigung von Mitarbeitern zwar mehr Stellen geschaffen, aber die gute Nachfragesituation sorgte für frühzeitige Umsatzerlöse zur Deckung der laufenden Kosten, sodass Gründer weniger Mittel von außen zuführen mussten. Insgesamt dürften die Markteintrittsbarrieren in 2010 durch das positive konjunkturelle Umfeld geringer als im Krisenjahr 2009 ausgefallen sein. Alle diese Faktoren wirken in Richtung eines geringeren finanziellen Mittelbedarfs.

Bankdarlehen und Förderkredite dominieren die externe Gründungsfinanzierung

Grafik 11 zeigt die Aufteilung des externen finanziellen Mittelbedarfs auf verschiedene Finanzierungsquellen. In der linken Teilgrafik wird die Häufigkeit der Inanspruchnahme der Finanzierungsquellen dargestellt. In der rechten Teilgrafik wird die relative Bedeutung der Finanzierungsquellen am gesamten Finanzierungsvolumen der Gründungen („Volumenanteil“) aufgezeigt. Externe Finanzierungsquellen werden am häufigsten in Form von Bankdarlehen und Darlehen oder geschenktem Geld von Freunden und Verwandten genutzt; rund 39 % der Gründer greifen im Fall einer externen Finanzierung auf längerfristige Bankdarlehen und rund jeder Dritte Gründer auf Gelder von Verwandten und Freunden zurück. Kontokorrentkredite werden deutlich seltener genutzt (15 % der Gründer mit externem Finanzmittelbedarf), auch weniger häufig als Fördermittel der KfW Bankengruppe und der Landesförderinstitute (25 %). Die Nutzungshäufigkeit von Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit liegt bei rund einem Fünftel, während sonstige Finanzierungsquellen von rund 11 % der Gründer mit externem Finanzierungsbedarf eingesetzt werden.

Das Muster der Inanspruchnahme von externen Finanzierungsquellen ist weitestgehend auf das Vorkrisenniveau zurückgekehrt, insbesondere was die Nutzungshäufigkeit von Bankdarlehen und Kontokorrentkrediten angeht. Von 2008 auf 2009 hatten sich die Nutzungshäufigkeiten von Bankkrediten um 16 Prozentpunkte und von Kontokorrentkrediten um 19 Prozentpunkte erhöht; von 2009 auf 2010 sind sie wieder um 12 bzw. 19 Prozentpunkte gesunken. Hierin spiegelt sich die Erfahrung wider, dass Kontokorrentkredite eine teure Finanzierungsform darstellen, die jedoch leicht verfügbar ist und dementsprechend in der Finanz- und Wirtschaftskrise häufig genutzt wurde. Auch insgesamt ist der Einsatz formeller Finanzierungsquellen wieder zurückgegangen. Dies deutet auf einen geringeren externen Finanzierungsbedarf hin, der leichter mit informellen Quellen gedeckt werden kann. Da bei informellen Quellen im Fall eines Scheiterns keine Forderungen externer Kapitalgeber zu erfüllen sind, werden Gründer zur Deckung ihres Bedarfs zunächst auf diese zurückgreifen und erst dann, wenn der Bedarf hinreichend hoch ist, formelle externe Quellen in Anspruch nehmen.



Linke Teilgrafik: Nutzungshäufigkeiten (Anteile in Prozent, Mehrfachnennungen möglich) bezogen auf alle Gründer (n=151), alle Gründer im Vollerwerb (n=94) bzw. alle Gründer im Nebenerwerb (n=57), die Bedarf an externen finanziellen Mitteln hatten. Lesehilfe: 38,9 % aller Gründer mit externem Finanzierungseinsatz haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen.

Rechte Teilgrafik: Anteile der Finanzierungsvolumina der jeweiligen Finanzierungsquellen am Volumen der gesamten externen Finanzierung. Zur Vermeidung des Einflusses von Ausreißern erfolgt die Auswertung auf Basis der 95 % der Gründer mit den niedrigsten externen Finanzierungsbedarfen (95%-Perzentil). Lesehilfe: Der Anteil von Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) am gesamten externen Finanzierungsvolumen aller Gründer, die externe finanzielle Mittel genutzt haben, betrug 37,6 %. Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten.

Grafik 11: Externe Finanzierungsquellen nach Häufigkeit und Volumen der Inanspruchnahme, 2010

Wird bei der Inanspruchnahme der externen Finanzierungsquellen nach Voll- und Nebenerwerbsgründern unterschieden, dann wird ebenfalls in 2010 weitgehend das Muster der Nutzungshäufigkeiten von 2008 reproduziert. Eine Ausnahme hierzu bildet die Inanspruchnahme von längerfristigen Bankdarlehen und Förderkrediten. Während Vollerwerbsgründer bei der Häufigkeit von Förderkrediten das hohe Niveau des Jahres 2009 halten (2010: 23 %, 2009: 21 %), kehrt es bei den Nebenerwerbsgründern auf 28 % zurück (2009: 40 %; 2008: ebenfalls 28 %). Dafür nutzen Nebenerwerbsgründer noch etwas häufiger externe Finanzmittel in Form längerfristiger Bankdarlehen als 2009. Im Jahr 2010 zeigt sich auch wieder ein deutlicher Unterschied in der Inanspruchnahme von Fördermitteln der Bundesagentur für Arbeit. Während 27 % der Vollerwerbsgründer mit externem Finanzmittelbedarf auf eine BA-Förderung der Selbstständigkeit zurückgegriffen haben, waren es bei den Nebenerwerbsgründern gerade 7 %. Die unterschiedliche Nutzung im Voll- und Nebenerwerb wird durch Ausrichtung der BA-Programme zur Existenzgründungsförderung auf Gründungen im „Hauptberuf“ erklärt, der mit der Vollerwerbs-Einschätzung seitens der Gründer im

KfW Gründungsmonitor korreliert. Die stärkere Inanspruchnahme von BA-Zuschüssen seitens der Vollerwerbsgründer im Vergleich zum Vorjahr steht im Einklang mit der größeren Zahl von Zugängen zur BA-Förderung (siehe Tabelle 9 im Anhang B).

Volumenanteil formeller Kreditfinanzierung weiterhin auf hohem Niveau

Die Bedeutung unterschiedlicher Quellen der Gründungsfinanzierung lässt sich neben der Nutzungshäufigkeit anhand des Volumenanteils verdeutlichen (Grafik 11, rechte Teilgrafik). Der Volumenanteil formeller externer Finanzierungsquellen (Bankdarlehen inkl. Kontokorrent sowie Förderkredite) liegt wie in 2009 bei knapp 70 %. Allerdings haben innerhalb der Kreditfinanzierung größere Verschiebungen stattgefunden. So ist der Volumenanteil der längerfristigen Bankdarlehen von 46 % auf 38 % zurückgegangen und auch das Volumen, welches mit Kontokorrentkrediten innerhalb der externen Finanzierung bestritten wird, ist von 10 auf 2 % gesunken. Diese Abnahme wurde kompensiert durch die Ausweitung des Volumenanteils der Förderkredite von 14 auf 29 %. Wenn in der Krise der grundsätzliche Zugang zu externer Finanzierung wichtiger war als der Preis, dann wurde ein relativ hoher Teil des Finanzierungsbedarfs über teure Kontokorrentkredite gedeckt. Nach der Krise – bei kostengünstigeren alternativen Finanzierungsmöglichkeiten – ist der Anteil der Kontokorrentfinanzierung wieder auf das übliche Niveau zurückgekehrt. Deutlich zugenommen hat die volumenmäßige Bedeutung von Förderkrediten. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass Gründer in dem der Rezession folgenden Aufschwung verstärkt Förderkredite in Anspruch genommen haben, da das Finanzierungsverhalten der Banken noch von den Nachwirkungen der hohen Risiken in der Krise geprägt war. Die Rückkehr der Risikoaversion der formellen privaten Kapitalgeber auf das Vorkrisenniveau dürfte langsamer als das Anziehen der Finanzierungsnachfrage durch die Gründer erfolgen (vgl. auch Drews, 2010).

Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten und Freunden sowie Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit spielen vor allem für Vollerwerbsgründer eine erhebliche Rolle bei der Deckung des externen Finanzierungsbedarfs. Im Vergleich zum Krisenjahr bestreiten Finanzierungen von Freunden und Verwandten und BA-Zuschüsse höhere Volumenanteile. Diese beiden Quellen stehen i. d. R. nur in begrenztem Umfang zur Verfügung, sodass ihr gestiegener Volumenanteil ebenfalls den insgesamt geringeren externen Finanzierungsbedarf widerspiegelt. Im Großen und Ganzen stehen die Ergebnisse zur Bedeutung der unterschiedlichen Finanzierungsquellen im Einklang mit verwandten Resultaten in der Literatur (vgl. z. B. Brüderl et al., 1993, oder Gottschalk et al., 2008).

Zwischenfazit zur Finanzierungsstruktur von Gründungen

Dem Einsatz bedarfsgerechter Finanzierungsinstrumente kommt eine zentrale Bedeutung für die erfolgreiche Umsetzung einer Gründungsidee zu.³⁰ Die Finanzierungsentscheidungen der Gründer werden dabei nicht nur von den Eigenschaften des Gründungsprojekts und den Präferenzen des Gründers, sondern auch von den gesamtwirtschaftlichen Rahmen- und Finanzierungsbedingungen bestimmt. So hat zum Konjunkturaufschwung in 2010 – nach den Exporten – auch die Inlandsnachfrage einen deutlichen Beitrag geleistet (Statistisches Bundesamt, 2011a). Die Gründungsprojekte dürften daher insbesondere von der im Jahresverlauf anziehenden Konsumnachfrage profitiert haben, da sie sich in ihrer Breite weniger auf Exporte stützen. Dies hat den Bedarf nach von außen zuzuführenden Finanzmitteln reduziert. Diese Überlegung wird durch die Ergebnisse des Bank Lending Survey untermauert, wonach die interne Finanzierungskraft von Unternehmen nach Einschätzung der Banken zugenommen hat (Deutsche Bundesbank, 2011). Hinzu kommen die höheren Anteile von Gründern ohne Mitarbeiter und von Nebenerwerbsgründern mit in der Regel kleineren Projekten, die ebenfalls zum geringeren Ressourcenbedarf beigetragen haben dürften. Zudem weist das Muster in der externen Finanzierungsstruktur große Ähnlichkeit mit dem Vorkrisenjahr 2008 auf. Dies unterstreicht nochmals die besondere Situation der Gründer im Rezessionsjahr 2009 hinsichtlich der Überwindung von Markteintrittsbarrieren und der Ressourcenbeschaffung (vgl. Kohn et al., 2010b).

4.2. Finanzierungsschwierigkeiten

Aus finanzierungstheoretischer Sicht sind Gründungen und junge Unternehmen eher von Finanzierungsengpässen betroffen als bestehende ältere und größere Unternehmen (vgl. Kohn und Mark, 2009, und die dort zitierte Literatur). Dies ist zum einen auf die kleineren Losgrößen in der Gründungsfinanzierung zurückzuführen, die in Anbetracht von Fixkosten bei der Finanzierung (bspw. für eine Kreditprüfung) ein schlechteres Kosten-Ertragsverhältnis für mögliche Kapitalgeber und in der Folge höhere Finanzierungskosten nach sich ziehen. Zum anderen ist bei Gründungen das Problem asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Kapitalgeber und -nehmer ausgeprägter als bei Bestandsunternehmen. So fällt es Gründern angesichts des inhärenten Neuigkeitsgehalts ihres Projekts (insbesondere bei innovativen Gründungen) und einer fehlenden Unternehmenshistorie schwerer, poten-

³⁰ Vgl. die Übersichtsartikel von Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003) sowie Nathusius (2001) und Kohn und Spengler (2008a).

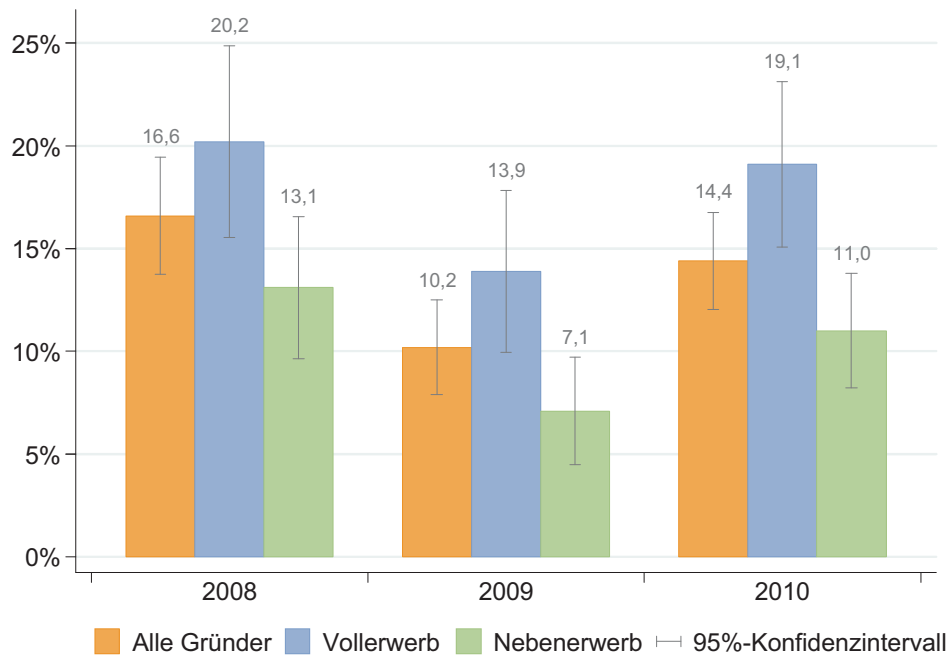
zielle Kapitalgeber von der Profitabilität eines Finanzierungsengagements zu überzeugen und Sicherheiten bereitzustellen.

Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors werden seit 2008 alle Gründer – und nicht nur diejenigen, die externe Finanzmittel eingesetzt haben – dazu befragt, ob sie im Zusammenhang mit ihrer Gründung auf Schwierigkeiten bei der Finanzierung gestoßen sind und – sofern zutreffend – welcher Art diese Schwierigkeiten waren. Hierbei ist zu beachten, dass die Angabe von Finanzierungsschwierigkeiten der subjektiven Bewertung des Gründers unterliegt. Diese Bewertung dürfte zum einen davon abhängig sein, wie schwierig sich die Finanzierung im Vergleich zu den Erwartungen des Gründers, auf entsprechende Probleme zu treffen, gestaltet hat. Zum anderen erfolgt die Befragung nach Auftreten der Probleme, sodass eine (nicht) erfolgreiche Problembewältigung derselben deren Einschätzung im Nachhinein ebenfalls beeinflussen dürfte.

Ausmaß und Entwicklung von Finanzierungsschwierigkeiten

Grafik 12 bildet die zeitliche Entwicklung des Anteils von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten ab. Im Ergebnis berichtet mit 86 % der überwiegende Teil der Gründer keinen Finanzierungsschwierigkeiten begegnet zu sein. In diese Gruppe fallen sowohl diejenigen Gründer, deren Projekt von vornherein keiner Finanzierung bedurfte, als auch der größere Teil derjenigen, die problemlos mit eigenen Ersparnissen operieren konnten oder deren Zusammentreffen mit externen Kapitalgebern erfolgreich und problemlos war.

Bei rund 14 % der Gründer traten jedoch Finanzierungsprobleme auf. Dabei sind Vollerwerbsgründer häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen als Nebenerwerbsgründer (19 zu 11 %). Dies dürfte zum einen auf ihre i. d. R. größeren Projekte zurückzuführen sein. Zum anderen werden Nebenerwerbsgründer auf eine weitere Einkommensquelle zurückgreifen können. Dies erleichtert den Rückgriff auf eigene Finanzmittel und stellt eine Quelle zur Bedienung der Ansprüche externer Kapitalgeber bereit.



Anteile der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008–2010. Stichprobengrößen: alle Gründer n=(653, 671, 850), Vollerwerb n=(284, 297, 366), Nebenerwerb n=(366, 370, 482). Lesehilfe: Im Jahr 2010 hatten 19,1 % aller Vollerwerbsgründer Finanzierungsschwierigkeiten.

Grafik 12: Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten

Grafik 12 zeigt weiterhin den Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten für die Jahre 2008 bis 2010. Mit dem Konjunkturaufschwung 2010 ist der Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten um 4 Prozentpunkte im Vergleich zu 2009 angewachsen, er unterscheidet sich kaum mehr vom Vorkrisenniveau des Jahres 2008. Im Jahr 2007, welches ebenfalls durch ein gutes konjunkturelles Umfeld gekennzeichnet war, lag der Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten mit 17 % noch etwas höher.

Exkurs 9: Zur Einordnung der erhobenen Finanzierungsschwierigkeiten

Um das Ausmaß der Finanzierungsschwierigkeiten im Hinblick auf seine Bedeutung für das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt zu beurteilen, sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen. Auf der einen Seite steht das Ausmaß der vonseiten der Gründer angegebenen Finanzierungsschwierigkeiten im Einklang mit den Resultaten verwandter Studien. Beispielsweise geben in der Umfrage von Kulicke (2000) unter jungen Dienstleistungsunternehmen diese in der Mehrheit (70 %) an, keine Finanzierungsschwierigkeiten bei der Betriebserrichtung gehabt zu haben. Zudem ist zu berücksichtigen, dass der Großteil der Gründer mit Schwierigkeiten letztendlich doch Finanzmittel einsetzen konnte. In den Experteneinschätzungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM; Brixy et al. 2010) zu den Rahmenbedingungen für Existenzgründungen nimmt Deutschland im internationalen Vergleich in Bezug auf Finanzierungsbedingungen einen Mittelplatz (Rang 8 in der Vergleichsgruppe von 18 innovationsbasierten Volkswirtschaften) ein. Die öffentliche Förderinfrastruktur in Deutschland belegt hingegen regelmäßig den Spitzenplatz (Rang 1 aus 18).

Grundsätzlich spiegeln selbst berichtete Schwierigkeiten nicht notwendigerweise ein Marktversagen wider (Vgl. Kohn, 2009). Alternativ können lediglich die subjektive Wahrnehmung des Gründers zur Qualität seines Projektes und die entsprechende Einschätzung vonseiten des Marktes mit dem Resultat auseinanderfallen, sodass kein Finanzierungsmatch zwischen Gründer und poten-

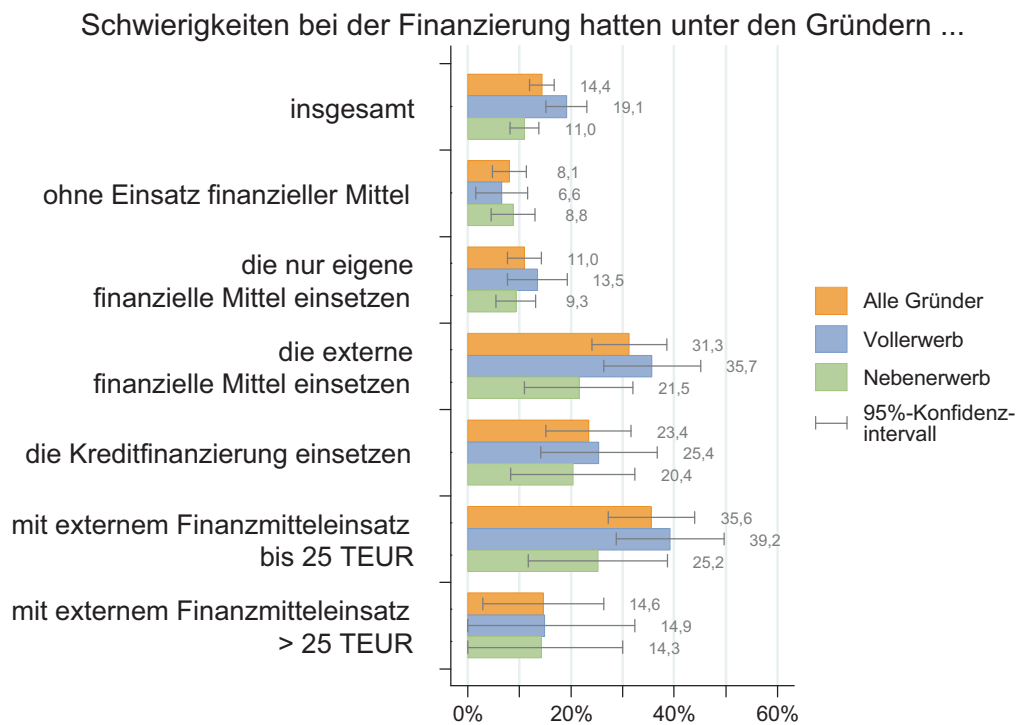
ziellem Kapitalgeber zu Stande kommt. Aus dieser Sicht überzeichnen die berichteten Schwierigkeiten möglicherweise die Finanzierungspässe.

Auf der anderen Seite bezieht sich die Analyse nur auf Gründer, die ihr Projekt tatsächlich realisiert haben. Diese haben damit alle Gründungshemmnisse, wie beispielsweise einen erschwerten Mittelzugang, letztlich überwunden. Nicht erfasst werden hingegen potenzielle Unternehmensgründer, die durch Finanzierungs- oder andere im Zusammenhang mit dem Gründungsprozess stehende Schwierigkeiten gänzlich an einer Realisierung ihres Gründungsprojektes gehindert wurden. So geben zwar 41 % der im Rahmen des Flash-Eurobarometers für Deutschland Befragten an, eine selbstständige Tätigkeit zu präferieren, jedoch nur 22 % haben tatsächlich Schritte hierzu unternommen oder können auf Gründungserfahrung zurückgreifen (Eurobarometer, 2010). Nach sonstigen Gründen wird eine mangelnde Finanzierung von Nicht-Selbstständigen, die den Schritt in die Selbstständigkeit für nicht möglich halten, als Hinderungsgrund für eine Selbstständigkeit am zweithäufigsten genannt. Auch die Ergebnisse des GEM stützen diese Überlegungen. Brixy et al. (2010) zufolge hat nicht einmal die Hälfte aller Personen mit konkreten Gründungsabsichten im GEM („nascent entrepreneurs“) ihren Plan innerhalb eines Jahres auch in die Tat umgesetzt. Rund ein Drittel hat hingegen in diesem Zeitraum die Gründungsabsicht endgültig wieder verworfen. Vor diesem Hintergrund wird das gesamte Ausmaß von Finanzierungsschwierigkeiten in der Gründungsfinanzierung insgesamt tendenziell unterschätzt.

Einen Einfluss auf die Wahrnehmung von Finanzierungsschwierigkeiten wird die Erwartung der Gründer hinsichtlich des möglichen Auftretens von Problemen haben. Während im Rezessionsjahr 2009 die Debatte um eine mögliche Kreditklemme auch die Gründer für die Möglichkeit von Finanzierungsproblemen sensibilisiert haben dürfte, werden vor dem Hintergrund des dynamischen konjunkturellen Umfelds und des Abklingens der Folgen der Finanzmarktkrise im Jahr 2010 weniger Gründer mit der Möglichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten gerechnet haben. Gab es in der tatsächlichen Umsetzung dann mehr Probleme als erwartet, haben die Gründer die Frage nach den Schwierigkeiten häufiger zustimmend beantwortet. Gleichzeitig werden insbesondere dritte Kapitalgeber Finanzierungsanfragen nach den Erfahrungen der Finanz- und Wirtschaftskrise konservativ bewerten, sodass die Nachfrage nach formellen Finanzmitteln auf ein ggf. restriktives Finanzierungsangebot trifft.

Weiteren Aufschluss über die möglichen Ursachen für Finanzierungsschwierigkeiten gibt die Betrachtung nach der Art und Höhe des Finanzmitteleinsatzes (Grafik 13). Die Finanzierungsstruktur hat sich 2010 zu Gunsten einer Finanzierungshöhe zwischen 10.000 und 25.000 EUR verschoben. Gerade in dieser Volumenklasse ist jedoch auch der Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten am höchsten (1–10.000 EUR: 34 %; 10.000–25.000 EUR: 39 %; > 25.000 EUR: 15 %). Mit zunehmender Höhe des Finanzierungsvolumens steigt zudem der Anteil formeller Bankfinanzierung. Hier kommen die drei hauptsächlichen Probleme bei der Gründungsfinanzierung voll zum Tragen: eine fehlende Unternehmenshistorie, fehlende oder geringe Sicherheiten sowie eine ungünstige Kosten-Ertrags-Relation vor allem aus Sicht formeller Kapitalgeber (vgl. Kohn und Ullrich, 2009). Für diese Argumentation spricht auch der Befund, dass Finanzierungsschwierigkeiten häufiger auftreten, wenn Gründer externe Finanzmittel Dritter einsetzen (31 % der Gründer mit exter-

nem Finanzmittelbedarf), als in den Fällen, in denen Gründer ausschließlich auf eigene Mittel zurückgreifen (11 % der Gründer in dieser Kategorie).



Anteile der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten innerhalb der jeweiligen Gründergruppen. Stichprobengrößen in der Reihenfolge der Gruppeneinführung: alle Gründer n=(850, 269, 353, 159, 100, 124, 35), Vollerwerb n=(366, 93, 136, 100, 57, 84, 16), Nebenerwerb n=(482, 174, 217, 59, 43, 40, 19). Lesehilfe: In der Gruppe der Vollerwerbsgründer mit externem Finanzmitteleinsatz bis zu 25.000 EUR gaben 39,2 % Finanzierungsschwierigkeiten an. Die Kategorie ‚Kreditfinanzierung‘ umfasst Bankdarlehen, Kontokorrentfinanzierungen und Förderkredite (formelles Kapital, vgl. Grafik 11).

Grafik 13: Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungseinsatz, 2010

Rund 8 % der Gründer, die schlussendlich keine Finanzmittel genutzt haben, berichten über Finanzierungsschwierigkeiten. Bei diesen Gründern liegt die Vermutung nahe, dass sie aufgrund der aufgetretenen Probleme auf den Einsatz von Finanzmitteln verzichtet haben. Dies wäre jeder vierte der Gründer ohne Finanzmitteleinsatz, ein deutlich höherer Anteil als im Jahr 2009. Nach wie vor gilt jedoch, dass die meisten Gründer, die keine Finanzmittel eingesetzt haben, diese auch gar nicht erst nachgefragt haben. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Gründer, die ausschließlich auf eigene finanzielle Mittel zurückgreifen.

Determinanten des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten

Die möglichen Einflussgrößen auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten lassen sich im Rahmen einer Probit-Regression untersuchen. Dabei werden Informationen aus den Befragungsjahren 2008 bis 2010 zur Schätzung partieller Effekte von Projekt- und Personenmerkmalen auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten genutzt. Die abhängige Variable nimmt hierbei den Wert 1 (0) an, wenn der Gründer (keine) Schwierigkeiten bei der

Gründungsfinanzierung erfahren hat. Die Ergebnisse der Regression sind in Tabelle 6 zusammengefasst.

Tabelle 6: Bestimmungsfaktoren von Finanzierungsschwierigkeiten

Abhängige Variable: Finanzierungsschwierigkeiten vorhanden?					
Modell: Probitschätzung (ja: $y=1$, nein: $y=0$)					
Gründermerkmale	dF/dx (1)	t-Wert (2)	Strukturmerkmale der Gründung & Kontrollvariablen	dF/dx (3)	t-Wert (4)
Geschlecht (= weiblich)	0,032 *	1,90	Umfang (= Nebenerwerb)	-0,030 *	-1,70
Alter (Ref.: 35–44 Jahre)			Form (Ref.: Neugründung)		
18 bis 24 Jahre	0,016	0,50	Übernahme	0,014	0,43
25 bis 34 Jahre	0,019	0,84	Beteiligung	-0,017	-0,78
45 bis 54 Jahre	-0,013	-0,68	Branche (Ref.: wirtsch. Dienstleist.)		
55 bis 64 Jahre	-0,051 **	-2,19	Verarbeitendes Gewerbe	0,019	0,36
Staatsangehörigkeit (Ref.: D)			Baugewerbe	0,039	0,81
deutsch durch Einbürgerung	0,070 *	1,84	Handel	0,024	0,95
EU27-Ausländer	0,081	1,42	persönliche Dienstleistungen	0,028	1,25
Nicht-EU-Ausländer	0,247 ***	3,61	sonstige Branchen	-0,025	-0,73
Bildung (Ref.: Lehre)			Berufsgruppe (Ref.: sonstige Berufe)		
Universität	0,008	0,37	Freie Berufe	-0,035 *	-1,70
Fachhochschule, BA u. ä.	0,024	0,90	Handwerk	-0,026	-0,96
Fachschule, Meisterschule	0,058	1,33	Marktneuheit (Ref.: keine Neuheit)		
kein Berufsabschluss	0,069 **	2,16	regionale Neuheit	0,088 ***	2,61
Status (Ref.: sonstige Angestellte)			deutschlandweite Neuheit	0,010	0,20
Unt.leiter / Geschäftsführer	-0,012	-0,27	weltweite Neuheit	-0,014	-0,29
leitender / hochq. Angestellte	-0,071 ***	-3,41	Größe (Ref.: Sologründer o. Mitarbeit.)		
Beamte	0,036	0,65	Sologründer mit Mitarbeitern	0,006	0,30
Facharbeiter	0,026	0,53	Teamgründer ohne Mitarbeiter	0,016	0,51
sonstiger Arbeiter	-0,064	-1,44	Teamgründer mit Mitarbeitern	0,034	1,04
Selbstständig	0,031	1,10	Finanzmitteleinsatz (Ref.: 1–10TEUR)		
arbeitslos	0,070 **	2,34	keine finanziellen Mittel	-0,049 ***	-2,75
Nichterwerbsperson	-0,011	-0,44	> 10.000 bis 25.000 EUR	0,112 ***	3,20
Gründungsmotiv (Ref.: Chance)			> 25.000 EUR	0,113 ***	3,19
Notmotiv im Vordergrund	0,024	1,21	Jahr		
sonstiges Motiv im Vordergrund	-0,030	-1,55	2008	-0,004	-0,20
Region (= Ostdeutschland)	-0,006	-0,32	2009	-0,039 *	-1,93
Anzahl Beobachtungen		1.652			
Beobachtete Wahrscheinlichkeit		0,132			
Geschätzte Wahrscheinlichkeit		0,100			
Pseudo-R ²		0,147			

Die ausgewiesenen Schätzkoeffizienten geben die durchschnittliche Veränderung der Wahrscheinlichkeit, Schwierigkeiten bei der Finanzierung der Gründung zu haben, für die diskrete Veränderung der jeweiligen Dummyvariablen von 0 nach 1 an (durchschnittliche marginale Effekte im Vergleich zum Gründer mit den Referenzgründern). ***, **, * Effekte signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte heteroskedastiekonsistent. Für die Schätzungen werden die Gründungen aus den Befragungswellen 2008 bis 2010 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten. Weitere Kovariate: Dummy für Mobilfunkverbindung, Ortsgrößendummies (5 Kategorien).

Unterschiede im Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten nach dem Ausmaß des Finanzmitteleinsatzes, die sich bereits im bivariaten Vergleich (vgl. Grafik 13) abgezeichnet haben, bleiben grundsätzlich auch in der partiellen Betrachtung erhalten. Im Vergleich zur Referenzgruppe der Gründer mit einem positiven Finanzierungseinsatz von bis zu 10.000 EUR haben diejenigen Gründer, die gar keine Finanzierungsmittel eingesetzt haben, eine um 5 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, von Schwierigkeiten betroffen zu

sein. Auf der anderen Seite liegt die Wahrscheinlichkeit für Gründer mit Finanzierungen von über 10.000 EUR nochmals um 11 Prozentpunkte signifikant höher. Dabei ist es unerheblich, ob das Finanzierungsvolumen zwischen 10.000 und 25.000 EUR oder noch darüber liegt.

Zu dem Ergebnis, dass Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungszusammenhang umso eher auftreten, je größer das Finanzierungsvolumen ist, kommt beispielsweise auch Metzger (2007). Dieses Resultat untermauert zum einen den Umstand, dass für viele kleinere Gründungen – etwa der Strukturvertrieb von Kosmetik oder Studentenprojekte zur Netzwerkadministration – Finanzierung schlichtweg gar kein Thema ist. Zum anderen belegt es, dass sich eher die größeren Gründungen, von denen auch stärkere Wachstums- und Beschäftigungswirkungen zu erwarten sind, Finanzierungsschwierigkeiten gegenübersehen. Offenbar greift das Losgrößenargument eines aus Sicht potenzieller Kapitalgeber schlechteren Aufwands-Ertragsverhältnisses kleinerer Finanzierungen in der besonders kleinteiligen Gründungsfinanzierung nicht. Die im bivariaten Vergleich zu beobachtenden geringeren Finanzierungsschwierigkeiten bei einem Volumen jenseits der Mikrofinanzierungsgrenze von 25.000 EUR sind vielmehr anderen Projektmerkmalen geschuldet, nicht dem Finanzierungsvolumen per se. Zum einen ist Bildung i. d. R. positiv mit dem Einkommen korreliert, sodass Gründer mit höherem Humankapital von vornherein auf eine bessere Ressourcenausstattung zurückgreifen können. Zum anderen reduzieren positive Bildungssignale tendenziell auch Informationsasymmetrien (vgl. Werner, 2007).

Wie sich zeigt, sehen sich insbesondere Gründer ohne Berufsabschluss Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber. Diese treten mit einer um 7 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit auf als bei Gründern, die eine Lehre abgeschlossen haben. Wenn davon ausgegangen wird, dass die Berufserfahrung gründungsrelevante Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die die Überlebenswahrscheinlichkeit des Gründungsprojekts erhöhen (vgl. Abschnitt 3.2) und damit das Rückzahlungsrisiko für den Kapitalgeber senken, dann dürfte sich eine größere Berufserfahrung auch in reduzierten Finanzierungsschwierigkeiten äußern. Eine Arbeitslosigkeit wird – neben einer Reduzierung der eigenen Ressourcen der Gründer und Stigmatisierungseffekten – auch zu einem Verlust an Humankapital führen. Entsprechend sehen sich Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit starten, häufiger Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber, und zwar mit einer um 7 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit als Gründer, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit als sonstige Angestellte beschäftigt waren. Vormalig leitender Tätigkeit angestellte Gründer können indes eher auf eigene Ressourcen für den Start in die Selbstständigkeit zurückgreifen, sodass sie signifikant seltener Finanzierungsschwierigkeiten begegnen (Wahrscheinlichkeit um 7 Prozentpunkte geringer als für die Referenzgruppe). Weiterhin werden ältere Gründer eher in der Lage sein, im Laufe ihrer vorangegangenen Erwerbstätigkeit Ressourcen aufzubauen, auf die sie bei der

Gründung zurückgreifen können. Entsprechend berichten ältere Gründer *ceteris paribus* seltener von Schwierigkeiten.

Eine im Vergleich zu deutschen Staatsbürgern um 25 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten weisen Nicht-EU-Ausländer auf. Für diese Gruppe mögen neben Sprachbarrieren auch kulturelle Unterschiede eine substantielle Hürde im Kontakt mit potenziellen Kapitalgebern darstellen. Auch für Gründer, die die deutsche Staatsangehörigkeit durch Einbürgerung erlangt haben, ergibt sich eine – wenngleich quantitativ in erheblich geringerem Ausmaß – erhöhte Wahrscheinlichkeit, auf Finanzierungsprobleme zu stoßen. Ausländer aus EU-Staaten berichten hingegen nicht häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten als Gründer mit deutscher Staatsbürgerschaft. Zwar sind auch für diese Gruppe Sprachbarrieren zu erwarten, es überwiegen aber offensichtlich eine kulturelle Nähe und Erfahrungen der Gründer mit ähnlichen Finanzinstitutionen im gemeinsamen europäischen Markt.

Neben den Personenmerkmalen der Gründer nehmen auch die Merkmale des Gründungsprojekts selbst einen Einfluss darauf, ob die Beschaffung von Finanzmitteln mit Schwierigkeiten verbunden ist. Bemerkenswert ist, dass die Branche – im Gegensatz zum Innovationsgrad – keinen partiellen Einfluss auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten ausübt. Finanzierungsengpässe werden insbesondere bei innovativen jungen Unternehmen erwartet (siehe die Übersicht in Kohn, 2009). Dabei sollten diese umso gravierender ausfallen, je größer der vermutete Informationsabstand zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer ausfällt. Da die Informationsasymmetrie mit zunehmendem Innovationsgrad steigen sollte, dürfte dieser Effekt für sich genommen die Finanzierungsschwierigkeiten von deutschland- und weltweiten Marktneuheiten erhöhen. Als gegenläufiger Effekt verspricht ein höherer Innovationsgrad jedoch im Erfolgsfall höhere Gewinne und eine stärkere Wettbewerbsposition, sodass Finanzierungsverpflichtungen leichter zu erfüllen sind. Bei regionalen Marktneuheiten, bei denen von leichter angreifbaren Marktpositionen ausgegangen werden kann, dürfte letzterer Effekt überwiegen, was sich in höheren Finanzierungsschwierigkeiten von Gründern widerspiegelt. Die Argumentation wird durch die höhere Abbruchwahrscheinlichkeit bei diesen Projekten gestützt (siehe Abschnitt 3.2). Durch den vermutlich höheren Innovationsgrad deutschlandweiter und weltweiter Marktneuheiten halten sich hier die gegenläufigen Effekte einer höheren Informationsasymmetrie auf der einen Seite und einer stärkeren Marktposition und höherer Bestandsfestigkeit auf der anderen Seite die Waage, sodass letztendlich kein Unterschied zu den imitativen Gründungsprojekten feststellbar ist.

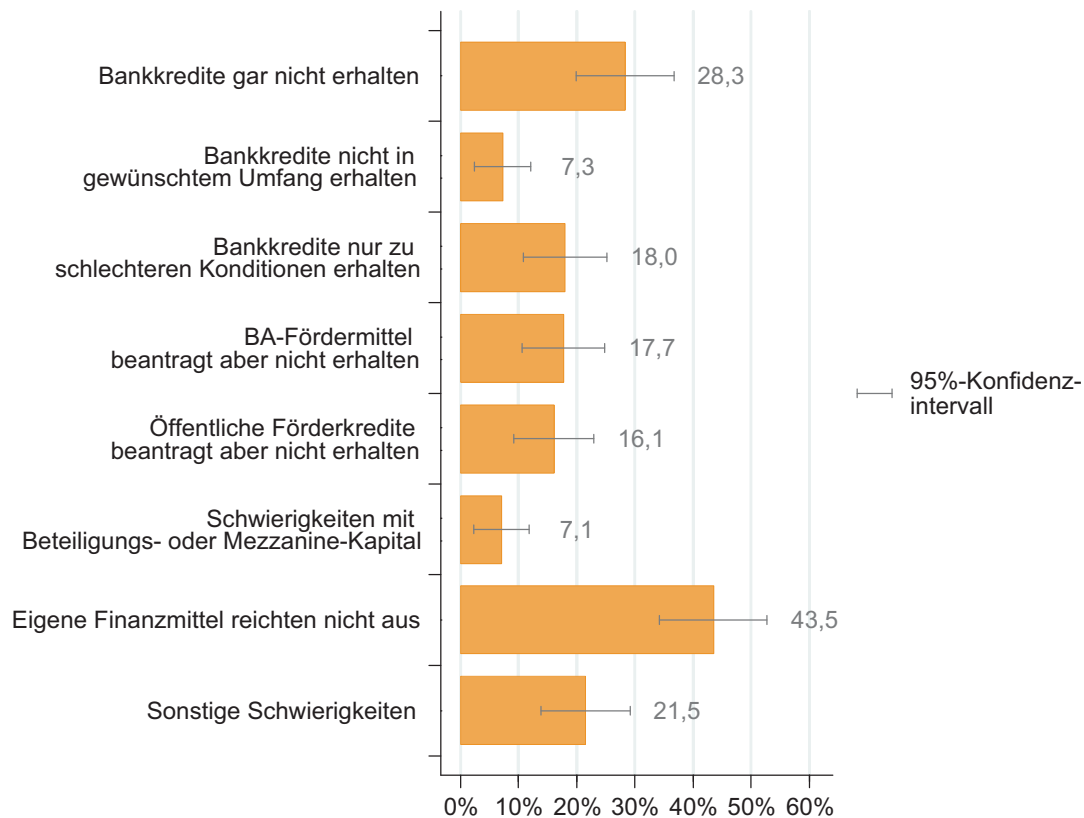
Die Unterschiede in Bezug auf die durch Teampartner und Mitarbeiter gemessene Gründungsgröße sind nicht signifikant. Allerdings erfahren Gründer im Nebenerwerb seltener Schwierigkeiten. Die in der Regel geringere Größe von Nebenerwerbsgründungen schlägt

sich in einem geringeren Ressourcenaufwand nieder, sodass von vornherein weniger Finanzierungsschwierigkeiten zu erwarten sind. Gleichzeitig dürfte eine Selbstständigkeit im Nebenberuf eine weitere (Haupt-) Einkommensquelle des Gründers implizieren. Da diese als Ressourcenquelle und zur Bedienung von Ansprüchen externer Kapitalgeber herangezogen werden kann, wird dies die Wahrscheinlichkeit für Finanzierungsprobleme reduzieren.

Der signifikant negative Jahreseffekt für 2009 belegt schließlich, dass die Wahrscheinlichkeit von Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung auch nach Kontrolle der Gründer- und Gründungsmerkmale in 2009 um 4 Prozentpunkte niedriger liegt als 2008 und 2010. Der Anstieg der Finanzierungsschwierigkeiten ist also nicht nur auf messbare Verschiebungen in der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens zurückzuführen, sondern dürfte auch die besondere Situation der Gründungen in der Wirtschaftskrise sowie angebotsseitige Faktoren widerspiegeln. Die in der Krise zu überwindenden höheren Markteintrittsbarrieren werden einen positiven Effekt auf die Vorbereitung der Projekte durch die Gründer ausgeübt haben. Diese werden sich so auf das schwierige Umfeld und die Möglichkeit einer Kreditklemme eingestellt haben. Diese Effekte treten im Konjunkturaufschwung in den Hintergrund, so dass sich die Wahrscheinlichkeit für Gründungsschwierigkeiten nicht mehr vom Vorkrisenniveau unterscheidet.

Arten von Finanzierungsschwierigkeiten

Grafik 14 unterscheidet verschiedene Arten von Finanzierungsschwierigkeiten. Ausgewiesen werden die Anteile der Gründer, die sich den jeweiligen Problemen gegenübersehen, bezogen auf die Gründer, die grundsätzlich über Finanzierungsprobleme berichteten, wobei Mehrfachnennungen möglich waren. Grundsätzlich steht die Häufigkeit des Auftretens von Schwierigkeiten mit einzelnen Finanzierungsquellen in einem engen Zusammenhang mit ihrer Nutzungshäufigkeit (vgl. Grafik 11 in Abschnitt 4.1). So dominierten auch im Jahr 2010 die nicht ausreichenden Eigenmittel die Finanzierungsschwierigkeiten; rund 44 % der Gründer mit Finanzierungsproblemen verfügten nicht über ausreichende eigene finanzielle Ressourcen. Unzureichende Eigenmittel schränken im Gründungszusammenhang nicht nur selbstfinanzierte Investitionen ein, sondern können dadurch, dass weniger Sicherheiten gestellt werden können, auch als Hemmnis bei der Kreditfinanzierung wirken. Zwar ist der bedingte Anteil der Gründer mit unzureichenden eigenen Finanzmitteln im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen (2009: 54 %). Da jedoch ein höherer Anteil von Gründern überhaupt von Finanzierungsschwierigkeiten berichtete, ist der Anteil der Gründer mit unzureichenden eigenen Mitteln bezogen auf alle Gründer nahezu unverändert geblieben (2010: 44 % x 14 % = 6 %; 2009: 54 % x 10 % = 5 %).



Anteile der Gründer, die die genannten Arten von Finanzierungsschwierigkeiten erfahren haben, bezogen auf alle Gründer (n=110), alle Vollerwerbsgründer (n=59) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=51), die Finanzierungsschwierigkeiten angegeben haben. Mehrfachnennungen möglich. Lesehilfe: 25,3 % der Vollerwerbsgründer mit Schwierigkeiten bei der Finanzierung haben einen beantragten Bankkredit nicht erhalten.

Grafik 14: Art der Schwierigkeiten von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten, 2010

An zweiter Stelle in der Häufigkeit des Auftretens folgen Schwierigkeiten bei der Akquisition von Bankkrediten. Treten Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Bankfinanzierung auf, dann am häufigsten in Form eines nicht erhaltenen Kredits (28 % der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten), gefolgt von schlechteren Konditionen, beispielsweise aufgrund von Risikoaufschlägen auf den Kreditzinssatz (18 %). Wenn diese Anteile auf alle Gründer bezogen werden, bewegen sie sich auf dem Niveau des Vorjahres (2010: 4 %; 2009: 3 % für nicht erhaltene Konditionen; 2010: 3 %, 2009: 2 % für schlechtere Konditionen). Deutlich gesunken ist hingegen der Anteil von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten, die Bankkredite nicht in gewünschtem Umfang erhalten haben (2010: 7 %; 2009: 17 %). Das gewünschte Volumen eines Bankkredits zu erhalten, ist demnach in der Rezession deutlich schwieriger als im Aufschwung.

Die Antwortkategorien schließen dabei grundsätzlich nicht aus, dass betroffene Gründer bei anderen Bankfinanzierungen keinen Problemen begegnet sind, und beispielsweise trotz eines abgelehnten Kredits für ein anderes beantragtes Bankdarlehen eine Zusage erhalten haben. Wenn allerdings in Betracht gezogen wird, dass überhaupt nur 9 % aller Gründer

Bankdarlehen (ohne Kontokorrentfinanzierungen) nutzten (vgl. Tabelle 12 im Anhang), erscheint das Ausmaß der erfahrenen Schwierigkeiten bei der Akquisition von Bankkrediten dennoch beachtlich: Auf 100 Gründer mit einer längerfristigen Bankfinanzierung kommen 45 Gründer, die zumindest einen angefragten Kredit nicht erhalten haben.

Zwischenfazit zu Finanzierungsschwierigkeiten

Das Jahr 2010 war auf der Angebotsseite der Kapitalmärkte durch eine weitere Erholung von der Finanzmarktkrise gekennzeichnet, während auf der Nachfrageseite die anziehende Konjunktur sowie die historisch niedrigen Kreditzinsen bestimmend waren (Denzer-Speck und Schoenwald, 2010; Denzer-Speck und Hornberg, 2011). Auch die Eurokrise hat den Erholungsprozess bei der Kreditfinanzierung von Unternehmen in Deutschland augenscheinlich nicht gestört. So ist die ifo-Kredithürde kontinuierlich über das gesamte Jahr 2010 gesunken (Sinn, 2011). Durch die Normalisierung der Rahmenbedingungen werden jedoch die inhärenten Probleme bei der Gründungsfinanzierung wieder offensichtlich. Hinzu kommt, dass zwar die harten, quantifizierbaren Faktoren wie die Neukreditvergabe eine Erholung anzeigen, die Einschätzungen und das Risikoverhalten von Kapitalgebern jedoch noch von den Erfahrungen der Finanzmarktkrise geprägt sein dürfte. So wurden die Sicherheitserfordernisse für Kredite an KMU gelockert, die Margen für risikoreiche Kredite folgten dieser Entwicklung jedoch nicht in gleichem Ausmaß (Deutsche Bundesbank, 2011).

Diese Entwicklungen beeinflussen die Anforderungen an Gründer bei der Beschaffung externen Kapitals. So werden dritte Kapitalgeber auf der einen Seite Gründungsprojekten durch die positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung eine größere Erfolgswahrscheinlichkeit zugeschrieben haben als im Rezessionsjahr 2009. Auf der anderen Seite kann nicht ausgeschlossen werden, dass insbesondere bei formellen Finanzierungsquellen die Finanz- und Wirtschaftskrise zu einer größeren Vorsicht und konservativeren Bewertung bei der Ausreichung von Kapital geführt hat.

Im Vergleich zum Vorjahr sind Gründer im Jahr 2010 häufiger Finanzierungsschwierigkeiten begegnet. Allerdings hatte der überwiegende Teil der Gründer weiterhin keine Probleme mit der Ressourcenbeschaffung für sein Projekt. Aufgrund des geringen Finanzierungsbedarfs waren mögliche Probleme für viele Gründer gar nicht relevant. Sobald der Kapitalbedarf der Gründer jedoch die 10.000 EUR-Grenze übersteigt, begegnen sie häufiger Schwierigkeiten. Darüber hinaus wird das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten maßgeblich von der Fähigkeit des Gründers, auf eigene Ressourcen zurückgreifen zu können, beeinflusst. Unter den aufgetretenen Schwierigkeiten werden unzureichende Eigenmittel am häufigsten genannt, es folgen Probleme bei der Akquisition von Bankkrediten. Dabei ist freilich zu beachten, dass nur die Gründer Auskunft geben können, die ihr Projekt tatsächlich unternommen

und nicht ihre Gründungsabsichten angesichts von Finanzierungsschwierigkeiten oder anderen Gründungshürden zurückgestellt oder ganz aufgegeben haben.

5. Fazit

Nach dem Anstieg der Gründerzahlen im Rezessionsjahr 2009 ist für das Jahr 2010 nochmals eine deutliche Zunahme der Gründungsaktivität zu verzeichnen. 936.000 Personen haben im Jahr 2010 eine selbstständige Tätigkeit begonnen, das sind 8 % mehr als im Vorjahr. Bezogen auf die Bevölkerung entspricht dies einer Gründerquote von 1,8 %. Getragen wird der Anstieg allein durch die Zunahme der Nebenerwerbsgründer um 14 % auf 540.000 Personen. Die Zahl der Vollerwerbsgründer blieb hingegen mit 396.000 Personen im Vorjahresvergleich konstant.

Gesamtwirtschaftlich war das Jahr 2010 gekennzeichnet durch einen markanten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts im Zuge der rasanten konjunkturellen Erholung nach der Wirtschaftskrise. Auf dem Arbeitsmarkt stieg die Zahl der Erwerbstätigen auf den höchsten Stand seit der Wiedervereinigung und die Zahl der Arbeitslosen fiel Ende des Jahres unter die drei Millionen-Grenze. Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung der Gründerzahlen einzuordnen. Auf der einen Seite sahen sich angesichts der verbesserten Erwerbsaussichten in abhängiger Beschäftigung weniger Personen zum Schritt in die Selbstständigkeit genötigt (Push-Wirkung der Arbeitslosigkeit). Auf der anderen Seite hat die positive gesamtwirtschaftliche Nachfrageentwicklung gute Perspektiven für die Umsetzung von Gründungsplänen eröffnet (Pull-Effekt der Konjunktur). Offenbar hielten sich Push- und Pull-Effekte in Bezug auf die Vollerwerbsgründer die Waage, während in Bezug auf die Nebenerwerbsgründer der Pull-Effekt deutlich dominierte. So wurden Gründungsideen im noch jungen Aufschwung besonders häufig im Nebenerwerb umgesetzt. Neben der Chance auf einen Hinzuverdienst ist hiermit die Aussicht verbunden, die Selbstständigkeit bei Erfolg auf eine Vollerwerbstätigkeit auszudehnen. Jeder dritte Nebenerwerbsgründer plant später in den Vollerwerb zu wechseln (Lehnert 2004).

Im Bundesländervergleich weisen die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen die höchsten Gründerquoten auf – in diesen Ballungsräumen treffen große lokale Absatzmärkte mit einem großen, vielfältig qualifizierten Arbeitskräfteangebot aufeinander. In der Rangliste der Flächenländer liegen wirtschaftsstarke Länder hinsichtlich der Gründungsaktivitäten vor Ländern mit einer geringeren Wirtschaftsleistung, wobei die Unterschiede hauptsächlich aus ungleichen Gründerquoten im Nebenerwerb resultieren. Auch in den regionalen Unterschieden manifestiert sich somit, dass der Pull-Effekt der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auf das Gründungsgeschehen stärker im Nebenerwerb denn im Vollerwerb wirkt.

Für das Jahr 2011 deuten Konjunkturprognosen auf ein fortgesetztes Wirtschaftswachstum hin, jedoch bei gemäßigerem Tempo. Von der abnehmenden Konjunkturdynamik gehen

schwächere Pull-Effekte auf das Gründungsgeschehen aus. Auf dem Arbeitsmarkt wird indes mit weiter rückläufigen Arbeitslosenzahlen gerechnet, sodass auch die Push-Kräfte für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit weiter sinken. In der Summe ist für das Gesamtjahr 2011 eine Abkühlung der Gründungsaktivitäten in Deutschland zu erwarten.

Für den Erneuerungsprozess der Wirtschaft im fortschreitenden Strukturwandel sind Gründungen und der von ihnen angestoßene Prozess der schöpferischen Zerstörung von essenzieller Bedeutung. Markteintritte neuer Unternehmen beleben den Wettbewerb, indem sie selbst als Anbieter auftreten und auch Bestandsunternehmen immer wieder zu Effizienzsteigerungen anhalten. Wie groß die Dynamik im Bereich der selbstständigen Existenzen ist, verdeutlicht eine Gegenüberstellung der Gründerzahl mit dem Gesamtbestand an Selbstständigen. Im Jahr 2010 gab es in Deutschland insgesamt rund 4,4 Mio. Selbstständige (Statistisches Bundesamt 2011e). Bei 936.000 Zugängen in die Selbstständigkeit kommt damit im Jahreszeitraum auf jeden fünften Selbstständigen ein neuer Gründer.

Regelmäßig gründen sowohl Personen mit höheren formalen Qualifikationen, als auch Personen, für die eine selbstständige Erwerbstätigkeit die einzige Erwerbsalternative darstellt, überdurchschnittlich häufig. Frauen, ältere Menschen und Beamte sind indes auch unter ansonsten gleichen Voraussetzungen signifikant seltener unter den Gründern anzutreffen. Dabei unterscheidet sich die persönliche Entscheidung für eine Vollerwerbsgründung von der Entscheidung für einen Einstieg im Nebenerwerb. So ist beispielsweise die geringere Gründungstätigkeit von Frauen allein auf den Vollerwerb zurückzuführen, während es im Hinblick auf den Nebenerwerb keinen geschlechtsspezifischen Unterschied gibt. Arbeitslose weisen wiederum eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit im Vollerwerb als im Nebenerwerb auf; für sie ist die Selbstständigkeit in der Regel die einzige Einkommensquelle.

Im Vorjahresvergleich zeigt sich, dass die Humankapitalausstattung der Gründer im Konjunkturchoch 2010 gestiegen ist. Der Anteil der Gründer mit Hochschulabschluss nahm um 7 Prozentpunkte auf 29 % zu, während der Anteil der Gründer ohne abgeschlossene Berufsausbildung von 28 auf 24 % schrumpfte. Und auch der Anteil von Gründern aus der Arbeitslosigkeit ging auf 14 % deutlich zurück. Dies mag als Indiz für bessere Erfolgsaussichten der im Konjunkturchoch begonnenen Projekte gelten.

Auch in Bezug auf die Projektmerkmale ist die Struktur des Gründungsgeschehens im Jahr 2010 wieder auf das Vorkrisenniveau zurückgekehrt. Neben einem höheren Nebenerwerbsanteil sind wieder weniger Übernahmegründungen und mehr Gründer ohne Mitarbeiter und ohne Teampartner zu verzeichnen als im Vorjahr. Zwei Drittel aller Gründer (66 %) haben Finanzmittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln, wobei das

Gros wiederum nur kleine Losgrößen nachfragt. 80 % aller externen Gründungsfinanzierungen überschreiten nicht die Mikrofinanzierungsgrenze von 25.000 Euro.

Nicht verändert hat sich der Anteil innovativer Projekte. 15 % aller Gründer gaben an, mit einer zumindest regionalen Marktneuheit gestartet zu sein, und wie im Vorjahr brachten lediglich 2 % eine Weltmarktneuheit an den Start. Zumal diese Angaben die Selbsteinschätzung der Gründer wiedergeben und deshalb eher als eine optimistische Obergrenze für den Anteil tatsächlich innovativer Gründungsprojekte zu verstehen sind, lässt die Innovationsaktivität des Gründungsgeschehens demnach weiterhin zu wünschen übrig. Diese strukturelle Schwäche ist mittel- und langfristig als besonders kritisch einzuordnen, da gerade Gründer mit innovativen Ideen neue Wachstumschancen für die deutsche Volkswirtschaft eröffnen.

Erfreulich ist hingegen, dass die Beschäftigungswirkung des Gründungsgeschehens erneut gestiegen ist. In Neugründungen des Jahres 2010 sind rund 582.000 vollzeitäquivalente (VZÄ) Stellen entstanden, 65.000 mehr als im Vorjahr. Davon entfallen 289.000 Stellen auf die Vollerwerbsneugründer selbst und 213.000 Stellen auf angestellte Mitarbeiter. Der so definierte direkte Bruttobeschäftigungseffekt übertrifft damit die Werte der vergangenen drei Jahre. Durchschnittlich waren im Jahr 2010 pro Gründung 0,9 vollzeitäquivalente Mitarbeiter beschäftigt, im Jahr 2009 waren es noch 0,7. Dieser Anstieg ist darauf zurückzuführen, dass zwar der Anteil der Gründungen, die überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, um 10 Prozentpunkte auf 28 % gesunken ist, die durchschnittliche Mitarbeiterzahl in den Gründungen mit Mitarbeitern aber von 2,0 auf 3,3 VZÄ deutlich zugenommen hat.

Einen ersten Hinweis auf die Nachhaltigkeit des Gründungsgeschehens gibt die Abbruchquote der Selbstständigkeitsprojekte in der ersten Zeit nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors zeigen, dass drei Jahre nach dem Startzeitpunkt ein Drittel (32 %) aller Gründer bereits wieder aus dem Markt ausgeschieden ist. Mit der Aufgabe einer Gründung geht zumeist eine Liquidation einher. Weit seltener finden eine Übergabe an einen Nachfolger oder ein Verkauf des Unternehmens statt. Insolvenzen machen nur einen sehr kleinen Teil (4 %) der Schließungen aus. Bei jeder vierten beendeten Gründung (26 %) war das Projekt von vornherein als zeitlich befristet angelegt. Dies gilt insbesondere für Nebenerwerbsgründungen (32 % aller Aufgaben), aber auch für 15 % aller Vollerwerbsprojekte.

Gründungen sind – wenn sie nicht sowieso nur ein zeitlich eng umrissenes Projekt beinhalten – in den ersten Monaten und Jahren in ihrer Existenz besonders gefährdet, da sie im Vergleich zu älteren Unternehmen weniger auf aufgebaute Ressourcen zurückgreifen können und über weniger Marktkenntnisse und Produktionserfahrungen verfügen. Darüber hinaus haben die meisten Gründungen aufgrund ihres kleinen Geschäftsumfangs im Vergleich

zu größeren etablierten Unternehmen Nachteile beim Ausnutzen von Größen- und Verbundvorteilen, bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal und dem Zugang zu Kapitalgebern.

Direkt nach dem Auftreten von Finanzierungsproblemen gefragt, berichten im Jahr 2010 31 % der Gründer, die zur Finanzierung ihres Investitionsvorhabens auf externes Kapital angewiesen sind, über Finanzierungsschwierigkeiten. Die häufigste Hürde stellen unzureichende Eigenmittel dar (44 % der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten) und jeder vierte unter den Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten (28 %) hat einen beantragten Bankkredit nicht erhalten. Die überwiegende Mehrheit aller Gründer hatte indes keine Finanzierungsschwierigkeiten. Dieses Resultat ist nicht zuletzt auf die ausgeprägte öffentliche Förderinfrastruktur in Deutschland zurückzuführen, die in internationalen Vergleichsstudien regelmäßig Spitzenränge belegt (Brixy et al. 2010).

Die KfW Bankengruppe unterstützt Gründer mit spezifischen Förderprogrammen, die der großen Bandbreite des Gründungsgeschehens gerecht werden und sowohl Kreditfinanzierungen als auch Eigenkapital- und Mezzaninefinanzierungen beinhalten. Zum 1. April dieses Jahres wurde der Finanzierungshöchstbetrag im Programm „KfW-Gründerkredit – Startgeld“ auf 100.000 EUR verdoppelt. Mit der Risikoübernahme für die beteiligten Hausbanken, die Einbeziehung auch von Nebenerwerbsgründern, die mittelfristig auf einen Vollerwerb ausgerichtet sind, und gründerfreundlichen Konditionen (u. a. lange Laufzeiten, tilgungsfreie Anlaufjahre und Mehrfachgewährung an Gründerteams) ist dieses Förderprogramm sehr gut auf das breite, kleinteilige Gründungsgeschehen in Deutschland angepasst.

Für Gründer mit höherem Mittelbedarf stehen der „KfW-Gründerkredit – universell“ und das Mezzanine-Programm „ERP-Kapital für Gründung“ zur Verfügung; und speziell auf die Bedürfnisse von innovativen Technologie-Gründungen ist das Private-Equity-Programm „ERP-Startfonds“ zugeschnitten. Ergänzt werden die Finanzierungsangebote durch die Unterstützung professioneller Gründungsberatung. Hier ist insbesondere das „Gründercoaching Deutschland“ zu nennen, das einen Teil der Beratungskosten übernimmt, wenn Gründer Beratung von Experten in Anspruch nehmen. Eine gründliche Vorbereitung der Gründer, qualifizierte Beratung und passende Finanzierungslösungen ebnen den Weg für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

Literatur

- Acs, Z. J., D. Audretsch, P. Braunerhjelm und B. Carlsson (2009): The knowledge spillover theory of entrepreneurship, *Small Business Economics* 32, 15–30.
- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2000): The ZEW Foundation Panels and the Mannheim Enterprise Panel (MUP) of the Centre for European Economic Research (ZEW), *Schmollers Jahrbuch* 120, 301–308.
- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002): „Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)“, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, 79–102.
- Arenius, P. und M. Minniti (2005): Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics* 24, 233–247.
- Becker, G. S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- Behrends, S. und K. Kott (2009): Zuhause in Deutschland – Ausstattung und Wohnsituation privater Haushalte – Ausgabe 2009, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003): Small Business and Debt Finance, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, 299–328, Kluwer, New York.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998): What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics* 16, 26–60.
- Block, J. H. und K. Kohn (2011): „Sozialpolitische Ziele der Gründungsförderung am Beispiel von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“, in: N. Irsch und P. Witt, *Gründungsförderung in Theorie und Praxis*, herausgegeben von KfW Bankengruppe und dem Förderkreis Gründungs-Forschung e. V., Frankfurt am Main, im Erscheinen.
- Boeri, T. und U. Cramer (1992): Employment Growth, Incumbents and Entrants, *International Journal of Industrial Organization* 10, 545–565.
- Bönte, W., O. Falck und S. Heblich (2009): The Impact of Regional Age Structure on Entrepreneurship", *Economic Geography* 85, 269–288.
- Brixy, U. und M. Fritsch (2002): „Die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit“, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, 55–77.
- Brixy, U., C. Hundt und R. Sternberg (2010): Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg und Leibniz Universität Hannover.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1993): Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 212, 13–32.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., erw. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Brush, C. G. (1992): Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 6, 5–30.

- Brush, C. G. (2006): "Women Entrepreneurs: A Research Overview", in: M. Casson, B. Yeung, A. Basu und N. Wadeson (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, 611–628.
- Bundesagentur für Arbeit (2010): Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland – Monatsbericht Dezember und das Jahr 2010, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2011a): Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt in Zahlen, Monats-/Jahreszahlen, Arbeitsstellen im Zeitverlauf, März 2011, Nürnberg, <http://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Startseite/Startseite-Nav.html> (Auswahl: Statistik nach Themen > Arbeitslose und gemeldetes Stellenangebot > Gemeldete Arbeitsstellen > Zeitreihe ab 1950 (Monats- und Jahreszahlen) – Deutschland, Datei: zr-stea-1950-d-0-xls.xls), Zugriff: 05.04.2011.
- Bundesagentur für Arbeit (2011b): Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt in Zahlen, Förderstatistik, Jahreszahlen zu arbeitsmarktpolitischen Instrumenten, Deutschland nach Regionaldirektionen, Nürnberg, <http://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Startseite/Startseite-Nav.html> (Auswahl: Statistik nach Themen > Arbeitsmarktpolitische Maßnahmen > Überblick > Jahreszahlen zu ausgewählten arbeitsmarktpolitischen Instrumenten – Deutschland, Datei: AMP_SGBI_zkT_JZ_RD_LD.xls), Zugriff: 05.04.2011.
- Bundesagentur für Arbeit (2011c): Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt in Zahlen, Ausgewählte arbeitsmarktpolitische Instrumente – Jahreszahlen 2000–2010 nach Rechtskreisen, Sonderauswertung der Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg, Erstellung: 05.04.2011.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose: Chancen und Risiken, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 10, 189–213.
- Caliendo, M., S. Künn und F. Wießner (2009): Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende, IAB-Kurzbericht 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Carter, S., und E. Shaw (2006): Women's Business Ownership: Recent Research and Policy Development, Small Business Service Research Report, November, London.
- Delgado, M., M. E. Porter und S. Stern (2010): Clusters and entrepreneurship, *Journal of Economic Geography* 10, 1–24.
- Denzer-Speck, D. und C. Hornberg (2011): Frühlingserwachen am Kreditmarkt, KfW-Kreditmarktausblick März 2011, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Denzer-Speck, D. und S. Schoenwald (2010): Trendwende am Kreditmarkt erreicht? KfW-Kreditmarktausblick Juni 2010, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Drews, S. (2010): Finanzierungsschwierigkeiten trotz Wirtschaftsaufschwung? Eine Analyse der Finanzierungssituation der deutschen Unternehmen nach der großen Krise. ifo Schnelldienst 63(9), 21–24.
- Deutsche Bundesbank (2011): Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland, ungewichtete Nettosalde, http://www.bundesbank.de/volkswirtschaft/vo_veroeffentlichungen.php, Zugriff 04.03.2011.
- Engel, D., K. Kohn, A. Sahm und H. Spengler, unter Mitarbeit von B. Günterberg und G. Metzger (2008): „Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung“, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2008 – Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung*, Frankfurt, 37–101.
- Engel, D., G. Metzger, M. Niefert und D. Skambracks (2004): Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen. RWI Materialien 11, RWI Essen.

- Eurobarometer (2010): Entrepreneurship in the EU and Beyond, European Commission (Hrsg.), Analytical Report, Flash EB Series No. 283.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808–827.
- Fritsch, M. (2008): Die Arbeitsplatzeffekte von Gründungen – Ein Überblick über den Stand der Forschung, *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 41, 55–69.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brixy, M. Niese und A. Otto (2003): Die statistische Erfassung von Gründungen – Ein Vergleich von Beschäftigtenstatistik, Gewerbeanzeigenstatistik und den Mannheimer Gründungspanels, *Allgemeines Statistisches Archiv* 87, 87–96.
- Fritsch, M. und U. Brixy (2004): The Establishment File of the German Social Insurance Statistics, *Schmollers Jahrbuch* 124, 183–190.
- Fritsch, M. and P. Müller (2004): Der Einfluss von Gründungsprozessen auf die Regionalentwicklung im Zeitablauf, *Regional Studies* 38, 961–975.
- Furdas, M. und K. Kohn (2010): What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper 4478, Bonn.
- Fryges, H., K. Kohn und S. Gottschalk (2010a): The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and Research Potential, *Schmollers Jahrbuch* 130, 117–131.
- Fryges, H., S. Gottschalk, H. Gude, K. Kohn, K. Müller, M. Niefert und K. Ullrich (2010b): KfW/ZEW-Gründungspanel, Aufbruch nach dem Sturm – Junge Unternehmen zwischen Investitionsschwäche und Innovationsstrategie, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.
- Gabler, S. und S. Häder (Hrsg.) (2007): Mobilfunktelefonie – Eine Herausforderung für die Umfrageforschung, ZUMA Nachrichten Spezial Band 13, Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen, Mannheim.
- Gabler, S. und S. Häder (2009): „Die Kombination von Mobilfunk- und Festnetzstichproben in Deutschland“, in: M. Weichbold, J. Bacher und C. Wolf (Hrsg.), *Umfrageforschung – Herausforderungen und Grenzen*, 239–252.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003): „Equity Financing“, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, 267–298, Kluwer, New York.
- Gottschalk, S. und S. Theuer (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper 08-032, Mannheim.
- Gottschalk, S., H. Gude, S. Kanzen, K. Kohn, G. Licht, K. Müller, M. Niefert und H. Spengler (2008): KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.
- Gräb, C. und M. Zwick (2002): Die Umsatzsteuerstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, 129–140.
- Günterberg, B. (2010): Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=862>, Zugriff 23.03.2011.
- Günterberg, B., K. Kohn und M. Niefert (2010): „Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen im Gründungs- und Liquidationsgeschehen“, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2010 – Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben*, Frankfurt, 39–69.

- Häder, M. und S. Häder (Hrsg.) (2009): *Telefonbefragungen über das Mobilfunknetz – Konzept, Design und Umsetzung einer Strategie zur Datenerhebung*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Headd, B. (2003): Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure, *Small Business Economics* 21, 51–61.
- Heger, D., D. Höwer, G. Licht, G. Metzger und W. Sofka (2009): Hightech-Gründungen in Deutschland – Optimismus trotz Krise, ZEW Mannheim in Zusammenarbeit mit Microsoft Deutschland, Mannheim.
- Hoffmann, H. (2007): „Kombinierte Stichproben für Telefonumfragen – Ansätze in Europa“, in: S. Gabler und S. Häder (Hrsg.), *Mobilfunktelefonie – Eine Herausforderung für die Umfrageforschung*, ZUMA Nachrichten Spezial Band 13, Gesellschaft Sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen, Mannheim, 47–57.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2011b), Jeder fünfte Geringqualifizierte ist arbeitslos, IAB Aktuell 10.02.2011, Nürnberg.
- IfW (2011): Deutsche Konjunktur im Frühjahr 2011, erscheint als Kieler Diskussionsbeitrag 490/491, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Jenkins, S. P. (1995): Easy estimation methods for discrete-time duration models, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 57, 129–138.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2004): *Chefjinnensache – Frauen in der unternehmerischen Praxis*, Physica, Heidelberg.
- Koch, A., M. Rosemann und J. Späth (2011): Selbstständige in Deutschland – Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit, WISO Diskurs, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Kohn, K. (2008): Entrepreneurial Perceptions and the Survival of Business Start-Ups – An Instrumental Variables Approach, Manuskript, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. (2009): Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, *FINANZ BETRIEB* 11, 678–684.
- Kohn, K. und K. Mark (2009): Mikrofinanzierung von Gründungen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2009 – Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand*, Frankfurt, 73–106.
- Kohn, K., M. Niefert und K. Ullrich (2010a): „Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen“, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstandsmonitor 2010 – konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben*, Frankfurt, 71–107.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007a): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007b): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, *FINANZ BETRIEB* 9, 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *FINANZ BETRIEB* 10, 72–76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 56, 253–271.
- Kohn, K., H. Spengler und K. Ullrich (2010b): KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftere Gründungsaktivität in der Krise, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Kohn, K. und K. Ullrich (2009): Mikrofinanzierung von Gründungen in Deutschland, *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* 63, 23–26.

- Konold, M. (2006): Möglichkeiten der Analyse von Arbeitsmarktübergängen mit Daten des Mikrozensus-Panels, in: Forschungsdatenzentrum der Statistischen Landesämter (Hrsg.), *Amtliche Mikrodaten für die Sozial- und Wirtschaftswissenschaften – Beiträge zu den Nutzerkonferenzen des FDZ der Statistischen Landesämter 2005*, 55–67.
- Krugman, P. (1991): Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy* 99, 483–499.
- Krugman, P. und A. Venables (1995): Globalization and the Inequality of Nations, *Quarterly Journal of Economics* 110, 857–880.
- Kulicke, M. (2000): Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Lechler, T. und H. Gemünden (2003): *Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg*, DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand, Heidelberg, Physica.
- Lehnert, N. (2004): Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2003 – Basisstudie: Gründer im Voll- und Nebenerwerb, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Leicht, R. und F. Welter (Hrsg.) (2004): Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, von Loeper, Karlsruhe.
- Leiner, R. (2002): Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, 103–127.
- Lévesque, M. und M. Minniti (2006): The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, 177–194.
- Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-employment? *Journal of Small Business Economics* 4, 87–104.
- Metzger, G. (2007): On the Role of Entrepreneurial Experience for Start-up Financing – An Empirical Investigation for Germany, Discussion Paper 07-047, ZEW Mannheim.
- Nathusius, K. (2001): Grundlagen der Gründungsfinanzierung. Instrumente – Prozesse – Beispiele, Gabler, Wiesbaden.
- Niefert, M. (2010): Characteristics and Determinants of Start-ups from Unemployment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 23, 409–429.
- Niese, M. (2002): Die Erhebungen der Statistischen Ämter, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, 21–53.
- Noll, S., A. Nivorozhkin und J. Wolff (2006): Förderung mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II. Erste Befunde zur Implementation und Deskription, IAB Forschungsbericht 23/2006, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Parker, S. C. (2004): *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, New York.
- Piorkowsky, M.-B., M. Buddensiek und S. Fleißig (2010): Selbständigkeit in Deutschland 2005–2009. Der Selbständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes, Universität Bonn, Bonn.
- van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2009): A simultaneous approach to the estimation of risk and time preferences, *Journal of Economic Behavior and Organization* 70, 374–388.
- van Praag, C. M. (2003): Business Survival and Success of Young Small Business Owners, *Small Business Economics* 21, 1–17.

- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (Hrsg.) (2010): Erholung setzt sich fort – Risiken bleiben groß. Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2010. Dienstleistungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Essen.
- Reinberg, A. und M. Hummel (2005): Vertrauter Befund – Höhere Bildung schützt auch in der Krise vor Arbeitslosigkeit, IAB-Kurzbericht 9/2005, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011): www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de (Auswahl: Statistik > Zeitreihen für Deutschland > Arbeitsmarkt: Erwerbstätige und Erwerbslose, Datei: ZR089.xls), Zugriff: 01.03.2011.
- Schmidt, S. (2000): Erwerbstätigkeit im Mikrozensus. Konzept, Definition, Umsetzung. Arbeitsbericht 2000/01, ZUMA Mannheim.
- Schneid, M. und A. Stiegler (2006): CATI – Wohin geht der Weg? *planung & analyse* 3/2006, 16–27.
- Sinn, H.-W. (2011): Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im Januar 2011, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- van der Sluis, J., M. van Praag und A. van Witteloostuijn (2007): Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?, IZA Discussion Paper 3058, Bonn.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006): KfW-Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an, KfW Bankengruppe, Frankfurt.
- Statistisches Bundesamt (2010a): Mikrozensus 2009 – Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit, Fachserie 1, Reihe 4.1.1., erschienen am 2.9.2010, Stand 13.12.2010, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010b): Umsatzsteuerstatistik 2008 – Eckdaten – Zeitreihenergebnisse und Strukturdaten, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011a): Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2010. Pressemitteilung Nr. 074 vom 24.02.2011.
- Statistisches Bundesamt (2011b): Unternehmen und Betriebe im Unternehmensregister, <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/UnternehmenGewerbelsolvenzen/Unternehmensregister/Aktuell.psml>, Zugriff 23.03.2011.
- Statistisches Bundesamt (2011c): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Bruttoinlandsprodukt seit 1970, Vierteljahres- und Jahresergebnisse, 4. Vierteljahr 2010, Wiesbaden, www.destatis.de (Auswahl: > Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen > Inlandsprodukt > Lange Reihen ab 1970: Bruttoinlandsprodukt (Vierteljahres- und Jahresangaben), Zugriff: 01.03.2011.
- Statistisches Bundesamt (2011d): Bevölkerung, Erwerbstätige, Erwerbslose, Erwerbspersonen, Nichterwerbspersonen [jeweils im Alter von 15 bis unter 65 Jahren]: Deutschland, Jahre, Geschlecht, Genesis Online, Tabelle 12211-0001, Zugriff 07.03.2011.
- Statistisches Bundesamt (2011e): Arbeitsmarkt – Selbstständige im Inland nach Wirtschaftssektoren – Deutschland, <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Zeitreihen/LangeReihen/Arbeitsmarkt/Content75/lrwr15a,templateId=renderPrint.psml>, Zugriff 30.03.2011.
- Wagner, G. G., J. R. Frick und J. Schupp (2007): The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancements, *Schmollers Jahrbuch* 127, 139–169.

-
- Wagner, G. G., T. Siedler, J. Schupp und C. K. Spiess (2009): The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) as Reference Data Set, *Schmollers Jahrbuch* 129, 367–374.
- Wagner, J. (2006): Politikrelevante Folgerungen aus Analysen mit Wirtschaftsstatistischen Einzeldaten der Amtlichen Statistik, Working Papers Series in Economics, Nr. 16, Universität Lüneburg, Lüneburg.
- Wagner, J. (2007): What a difference a Y makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany, *Small Business Economics* 28, 1–21.
- Werner, A. (2007): *Entrepreneurial Signalling – Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen*, Rainer Hampp, München und Mering.

Anhang A: Erhebungskonzept des KfW-Gründungsmonitors

In Deutschland existiert keine amtliche Gründungsstatistik. Daher erhebt die KfW Bankengruppe seit dem Jahr 2000 den KfW-Gründungsmonitor als repräsentative Bevölkerungsbefragung zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Mittlerweile existieren insgesamt elf Befragungswellen der jährlichen Querschnittserhebung, die nicht nur für sich genommen wichtige Strukturinformationen zum Gründungsgeschehen eines jeweiligen Jahres bereitstellen, sondern in ihrer Kombination wertvolle Einblicke in die Gründungsdynamik zulassen. Im Laufe der Jahre wurde das Befragungsprogramm stets weiterentwickelt und an aktuelle Fragestellungen angepasst, sodass der KfW-Gründungsmonitor nun die umfassendste Informationsquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland darstellt. Die erhobenen Daten und die hieraus resultierenden Publikationen haben sich zu einer festen Größe in der deutschen Gründungsforschung entwickelt. Darüber hinaus liefert der jährliche Bericht zum KfW-Gründungsmonitor politischen Entscheidungsträgern, Medien und der breiten Öffentlichkeit verständlich aufbereitete, ausführliche und aktuelle Analysen der Gründungsaktivität in Deutschland.

A.1 Befragungsmethodik

Der KfW-Gründungsmonitor wird mittels computerunterstützter Telefoninterviews (CATI) erhoben. In der aktuellen Befragungswelle für das Jahr 2010 wurden 50.000 zufällig ausgewählte in Deutschland ansässige Personen interviewt. Durch spezielle, dem aktuellen Standard der Marktforschung entsprechende Verfahren bei Stichprobengenerierung und Befragung wird eine weit gehende Repräsentativität des Datensatzes für die deutsche Wohnbevölkerung gewährleistet.

Zielgruppe

Die angestrebte Grundgesamtheit, über die die Nettostichprobe (d. h. die Gesamtheit der Personen mit vollendetem Interview) des KfW-Gründungsmonitors repräsentativ Auskunft geben soll, sind alle 51,4 Mio. in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen Personen im „gründungsrelevanten“ Alter zwischen 18 und 65 Jahren.

Erhebungsmethode und Feldphase

Die Befragung zum KfW-Gründungsmonitor nutzt moderne CATI-Verfahren, da der Fragebogen eine sehr komplexe Filterstruktur besitzt und es deshalb einer automatisierten (computerunterstützten) Führung durch seine Inhalte bedarf. Zudem verlangt der enge zeitliche Rahmen, in dem die benötigten Interviews durchzuführen sind, nach einer telefonischen Er-

hebung. Für die Feldphase steht seit dem Jahr 2003 jeweils der Zeitraum von Anfang August bis Mitte Dezember zur Verfügung. Die bisherigen Befragungen haben in den folgenden Zeiträumen stattgefunden: 02.08.–26.10.2000, 14.05.–06.07.2001, 15.04.–19.07.2002, 18.08.–22.11.2003, 16.08.–16.11.2004, 22.08.–23.11.2005, 21.08.–28.11.2006, 27.08.–04.12.2007, 20.08.–23.12.2008, 27.07.–23.12.2009, 29.07.–18.12.2010. Die täglichen Telefonzeiten für Festnetzerkontakte sind montags bis freitags von 19.00 bis 21.00 Uhr und samstags von 10.00 bis 19.00 Uhr. Terminvereinbarungen für Interviews werden auch für Zeiten außerhalb der genannten Rahmenzeiten vorgenommen. Die Interviewsprache ist deutsch.

Fragebogeninhalte und Auswertungspotenzial

Existenzgründer werden mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Teilnehmer im Zeitraum von bis zu 36 Monaten vor dem Interviewtermin eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Dabei werden sowohl Personen mit aktuell noch laufendem Selbstständigkeitsprojekt, als auch Gründer, die ihre Selbstständigkeit bereits wieder aufgegeben haben, erfasst. Im weiteren Interviewverlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm mit derzeit über 40 Fragen zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Dabei handelt es sich z. B. um Fragen zu Ablauf und Art der Gründung, zu Mitarbeitern und Finanzierung, zum Fortbestand der Gründung sowie zur persönlichen Erwerbshistorie, beruflicher Qualifikation und weiteren soziodemografischen Merkmalen. Personenbezogene Informationen werden darüber hinaus auch für eine Unterstichprobe von rund 7.500 Nicht-Gründern erhoben.

Dieses Befragungsdesign eröffnet verschiedene Auswertungsmöglichkeiten. Zum einen lassen sich Strukturkennzahlen des Gründungsgeschehens und ihre Entwicklung im Zeitverlauf analysieren. Zum anderen ermöglicht die Gegenüberstellung von Gründern und Nicht-Gründern in der Bevölkerung Untersuchungen zur individuellen Gründungsentscheidung. Die Informationen zum Fortbestand des Gründungsprojekts lassen sich schließlich für Analysen zum Gründungsüberleben als zentralem unternehmerischem Erfolgsmaß (Brüderl et al., 2007) nutzen.

Stichprobenstruktur

Die Stichprobenziehung beruht auf dem in der Marktforschung für CATI Studien allgemein anerkannten und vom Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute (ADM) empfohlenen Verfahren der Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse (MA). Die Auswahlgesamtheit der Telefonanschlüsse umfasst das Universum aller in Deutschland möglichen Telefonnummern, sodass neben in öffentliche Verzeichnisse eingetragenen auch nicht eingetragene Nummern erreicht werden.

Aus der Auswahlgesamtheit der Festnetztelefonnummern erfolgt die Ziehung einer regional geschichteten Bruttostichprobe (der Menge aller potenziell anzurufenden Festnetznummern). Dabei werden Geschäftsanschlüsse, soweit im Vorfeld eindeutig identifizierbar, aus der Auswahlgesamtheit ausgeschlossen. Kommen dennoch Verbindungen mit Geschäftsanschlüssen zustande, wird das Interview abgebrochen.

Während die Beschränkung der Stichprobenauswahl auf Festnetztelefonnummern bis vor wenigen Jahren unumstritten und unproblematisch war, zeichnet sich jüngst eine Zunahme von Haushalten ab, die nur noch über das Mobilfunknetz telefonisch zu erreichen sind. Der Anteil dieser Haushalte wird derzeit mit rund 10 % veranschlagt, liegt jedoch in bestimmten Gruppen, wie z. B. für junge Single-Haushalte, schon deutlich darüber.³¹ Um auch diese Bevölkerungsgruppe zu erreichen und repräsentativ zu erfassen, ist die Berücksichtigung von Mobilfunknummern unumgänglich. Die Stichprobengenerierung für den KfW-Gründungsmonitor greift in der Befragung 2010 erstmalig auf einen entsprechenden Dual-Frame-Ansatz zurück, im Zuge dessen neben einer Festnetztranche eine Mobilfunktranche zugespielt wird. Da Mobilfunknummern keine Regionalinformationen tragen, erfolgt keine regionale Schichtung der Mobilfunkstichprobe, zum Zweck der Hochrechnung werden jedoch die Postleitzahl bzw. die Gemeinde der Interviewteilnehmer erfasst (vgl. Hoffmann, 2007, und Gabler und Häder, 2009).

In der Feldphase des Projekts werden die Telefonnummern der Bruttostichprobe sukzessive „abtelefoniert“, bis eine Zahl von 50.000 vollständigen Interviews mit Privathaushalten erreicht ist. Diese 50.000 Merkmalsträger bilden die Nettostichprobe des KfW-Gründungsmonitors. Im Dual-Frame-Ansatz des Jahres 2010 betrug der im Vorweg festgelegte Anteil der realisierten Mobilfunkinterviews an der gesamten Nettostichprobe 35 %.

Stichprobengewichtung und Hochrechnung der Befragungsergebnisse

Um von der Nettostichprobe auf die Grundgesamtheit schließen zu können, werden die Befragungsergebnisse mittels Gewichtungsfaktoren hochgerechnet. Diese Faktoren werden so gewählt, dass die Verteilung der gewichteten Stichprobe zumindest hinsichtlich der Merkmale Bundesland, Gemeindegrößenklasse, Geschlecht, Alter, Berufsausbildungsabschluss, Staatsangehörigkeit und Haushaltsgröße der Verteilung dieser Merkmale in der Grundge-

³¹ Unter Haushalten mit Haupteinkommensbezieher unter 25 Jahren besitzen rund 35 % keinen Festnetzanschluss (Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2008 des Statistischen Bundesamtes; Behrends und Kott, 2009). Vgl. auch Schneid und Stiegler (2006) sowie die Beiträge in den Sammelbänden von den Sammelbänden von Gabler und Häder (2007) und Häder und Häder (2009) zur Diskussion der Zukunftsfähigkeit von Telefonumfragen.

samtheit der 18- bis 64-Jährigen in Deutschland ansässigen Bevölkerung entspricht. Die Gewichtung anhand der vorgenannten Merkmale verfolgt das Ziel, **Repräsentativität in Bezug auf das erfasste Gründungsgeschehen** zu erreichen. Die jährlichen Befragungswellen enthalten jeweils zwei Gewichtungsfaktoren, einen zur Gewichtung und Hochrechnung der Gesamtstichprobe der 50.000 Personen und einen zur Gewichtung und Hochrechnung der Unterstichprobe der gut 7.500 Personen, in der detaillierte soziodemografische Merkmale auch für die Nicht-Gründer vorliegen.

Mögliche Beeinträchtigungen der Repräsentativität

Die Nichtberücksichtigung von Interviewpartnern ohne hinreichende Deutschkenntnisse, die Durchführung von Interviews zu den o. a. Uhrzeiten und eine Begrenzung der Auswahlgesamtheit auf Festnetznummern können grundsätzlich zu Beeinträchtigungen der Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors für das Gründungsgeschehen in Deutschland führen.

- **Interviews ausschließlich in deutscher Sprache:** Sofern sich in Deutschland ansässige Personen ohne hinreichend gute Deutschkenntnisse in ihrer Gründungsneigung systematisch von anderen Personen unterscheiden, ist die Repräsentativität einer nur mit deutschsprachigen Interviews operierenden Gründungsbefragung für die Gesamtbevölkerung eingeschränkt. Diesem Problem wirkt die für das Jahr 2008 erstmalig vorgenommene Stichprobengewichtung anhand der Staatsbürgerschaft entgegen, da der Besitz der deutschen Staatsbürgerschaft mit hinreichenden Kenntnissen der deutschen Sprache stark korreliert ist.
- **Interviewbeginn montags bis freitags ab 19.00 Uhr:** Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die private Erreichbarkeit von Gründern geringer ist als die Erreichbarkeit von Nicht-Gründern (insbesondere von Nicht-Erwerbstätigen). Somit könnten sich aus einem zu frühen Interviewbeginn Beeinträchtigungen der Repräsentativität ergeben. Seit dem Jahr 2009 beginnt deshalb die Rahmenzeit für die Festnetzerstkontakte an den Wochentagen Montag bis Freitag erst um 19.00 Uhr. Weiterhin werden mögliche Verzerrungen durch den langen sonabendlichen Interviewzeitraum sowie durch die freie Vereinbarkeit von Interviewterminen gemildert.
- **Unterschiede im Gründungsverhalten von Festnetz- und Mobilfunknutzern:** Sofern sich die Personen, die ausschließlich über das Mobilfunknetz zu erreichen sind, hinsichtlich ihrer Gründungshäufigkeit oder der Merkmale ihrer Gründungsprojekte systematisch von Personen mit Festnetzanschluss unterscheiden, kann eine Nichtberücksichtigung von Mobilfunkanschlüssen zu verzerrten Gründerquoten oder Strukturangaben führen. Im Rahmen des Dual-Frame-Ansatzes der Befragung 2010 wurden daher erstmals auch Interviews über die Mobilfunktelefonnetze geführt.

- **Allgemeine Teilnahmebereitschaft von Gründern:** Beeinträchtigungen der Repräsentativität könnten schließlich darin bestehen, dass Gründer allgemein oder spezielle Gruppen von Gründern eine geringere oder eine höhere generelle Bereitschaft zur Teilnahme an (telefonischen) Befragungen aufweisen als Nicht-Gründer. Eine höhere Abbruchwahrscheinlichkeit der längeren Interviews mit Gründern wird bei der Hochrechnung der Gründerquote berücksichtigt.

A.2 Abgrenzung zu anderen Datensätzen mit Gründungsbezug

Die zentralen Anforderungen an eine Datenbasis zum Gründungsgeschehen bestehen in einer möglichst vollständigen Erfassung desselben und in der Bereitstellung möglichst umfassender Informationen zu den Gründern und ihren Gründungsprojekten. Der KfW-Gründungsmonitor erfüllt beide Kriterien: Er zeichnet sich sowohl durch einen breiten Gründungsbegriff – es werden gewerbliche und freiberufliche Gründungen (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen) sowie Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb erfasst –, als auch durch einen außerordentlich großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Die nachfolgenden Absätze stellen heraus, inwiefern sich andere Datensätze mit Gründungsbezug für Deutschland vom KfW-Gründungsmonitor unterscheiden.

Der **Mikrozensus** des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter stellt Informationen zu Selbstständigen in erster oder zweiter Erwerbstätigkeit bereit; Informationen zum gegründeten Unternehmen sind dort nicht enthalten (vgl. Statistisches Bundesamt, 2010a, und Piorkowsky et al., 2010). Auch im **Sozio-oekonomischen Panel** (SOEP, vgl. Wagner et al., 2007, 2009) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung lassen sich Existenzgründer identifizieren. Da das SOEP jedoch ebenso wie der Mikrozensus nicht spezifisch zur Untersuchung des Gründungsgeschehens erhoben wird, fehlen auch in diesem Datensatz jegliche Informationen zum gegründeten Unternehmen. Wichtige Unterschiede zwischen SOEP und Mikrozensus bestehen darin, dass das SOEP als echter Längsschnittdatensatz Aussagen über den Fortbestand einer selbstständigen Erwerbstätigkeit prinzipiell zulässt,³² während dies anhand des Mikrozensus nur bedingt möglich ist.³³ Andererseits ver-

³² Mit personen- bzw. haushaltsbezogenen Datensätzen wie dem SOEP (oder dem Mikrozensus) können allenfalls Aussagen darüber getroffen werden, ob bestimmte Personen weiterhin als Selbstständige tätig sind. Die Beendigung einer Selbstständigkeit durch eine Person kann jedoch nicht mit der Schließung des von ihr gegründeten Unternehmens gleichgesetzt werden.

³³ Beim Mikrozensus handelt es sich um ein so genanntes Rotationspanel, in dem Haushalte in bis zu vier aufeinander folgenden Befragungsjahren erfasst werden. Während die Scientific-Use-Files des Mikrozensus der Wissenschaft bislang nur als Querschnittdatensätze angeboten wurden, ist seit kurzem auch ein Mikrozensuspanel des von 1996 bis 1999 befragten Rotationsviertels verfügbar.

fügt der Mikrozensus als Ein-Prozent-Stichprobe der in Deutschland lebenden Haushalte bzw. Personen über eine um ein Vielfaches höhere Beobachtungszahl (und damit über bedeutend mehr Gründer) als das SOEP.

Der **Global Entrepreneurship Monitor** (GEM) ist eine internationale Umfrage zum Gründungsgeschehen, an der auch Deutschland beteiligt ist. Der GEM weist in seiner Konzeption große Ähnlichkeit zum KfW-Gründungsmonitor auf, befragt hier zu Lande jedoch vergleichsweise wenige Personen (ca. 5.500), enthält bedeutend weniger Informationen zu Gründern und Gründungen und verwendet einen anderen Gründerbegriff. Der zentrale Gründerbegriff des GEM ist der des „Nascent Entrepreneurs“. Dieser umfasst Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen, b) in den letzten 12 Monaten etwas zur Inangsetzung dieser Neugründung unternommen haben, c) Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt haben (Brixy et al., 2010).

Ein anderer internationaler Befragungsdatensatz mit deutscher Beteiligung ist das Eurobarometer der Europäischen Kommission. In Ergänzung zu der Hauptbefragung werden auch kleinere so genannte **Flash Eurobarometer** durchgeführt, die Spezialthemen gewidmet sind (Vgl. Eurobarometer, 2010). Seit dem Jahr 2000 ist Entrepreneurship eines dieser Spezialthemen und seit dem Jahr 2002 werden den Barometer-Teilnehmern auch explizite Fragen zu ihrem Gründungsverhalten gestellt. Ein bedeutender Nachteil der Flash Eurobarometer besteht jedoch darin, dass die Teilstichprobe für Deutschland nur 1.000 Personen umfasst und keine Informationen zum gegründeten Unternehmen erhoben werden.

Die **Gewerbeanzeigenstatistik** der Statistischen Ämter, auf der auch die Gründungsstatistik des IfM Bonn (vgl. Günterberg, 2010) beruht, bietet nur rudimentäre Angaben zu Gründern und Gründungen und ist zudem auf gewerbliche Unternehmen begrenzt, enthält also z. B. keine Informationen zu Gründungen im Bereich der Freien Berufe (vgl. Leiner, 2002). Die **Umsatzsteuerstatistik** ist eine weitere amtliche Datenquelle mit Gründungsbezug. In ihr sind jedoch keinerlei Informationen zum Gründer und – abgesehen von umsatzsteuerspezifischen Angaben – lediglich Angaben zu dem Ort, dem Wirtschaftszweig und der Rechtsform des Unternehmens enthalten. Außerdem ist der Datenbestand auf umsatzsteuerpflichtige Unternehmen begrenzt und schließt damit keine Kleinunternehmer und keine Selbstständigen

Demnach kann das Mikrozensuspanel – zumindest in begrenztem Umfang – ebenso wie das SOEP für Analysen des Fortbestandes von Selbstständigkeitsprojekten genutzt werden. Vgl. Schmidt (2000) und Konold (2006).

gen im Bereich der freien Heilberufe ein.³⁴ Informationen über Gründungen lassen sich auch aus der **Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik** der Bundesagentur für Arbeit gewinnen. Da die Betriebsinformationen jedoch nur ein Nebenprodukt des auf Arbeitnehmer abzielenden Meldeverfahrens zur Sozialversicherung sind, werden nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst. Zudem enthält diese Datenquelle nur wenige Informationen zum Betrieb und keine Informationen zum Gründer (vgl. Brix und Fritsch, 2002, Fritsch und Brix, 2004). Die **Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche** decken den Bereich der kleinen Betriebe ebenfalls nur teilweise ab. Zudem wird bei den dort ausgewiesenen Gründungen der Gründungszeitpunkt im Zweifel zu spät angesetzt, weil neue Betriebe erst dann in der Statistik erscheinen, wenn sie eine bestimmte Größe erreicht haben. Schließlich umfassen die Erhebungen bislang nur Betriebe in ausgewählten Sektoren (vgl. Fritsch et al., 2003, und Niese, 2002).

Das statistische **Unternehmensregister** führt einige der amtlichen Statistiken mit Unternehmensbezug (insbesondere die Umsatzsteuerstatistik und die Beschäftigtenstatistik) zusammen und enthält somit Unternehmen bzw. Gründungen mit steuerbarem Umsatz aus Lieferungen und Leistungen und / oder sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (vgl. Statistisches Bundesamt, 2011b, sowie Gräb und Zwick, 2002). Damit bleiben Klein- und Kleinstunternehmen und freiberuflich Selbstständige aus dem Bereich der Heilberufe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte unerfasst und es stehen auch keine Gründerinformationen zur Verfügung.

Das auf Daten der Kreditauskunftei CREDITREFORM beruhende **Mannheimer Unternehmenspanel** des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) schließlich ist auf sogenannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmen (i. d. R. Unternehmen mit Eintrag ins Handelsregister und / oder Nachfrage nach Fremdkapital) beschränkt und schließt Klein- und Kleinstgründungen deshalb weit gehend aus. Überdies beinhaltet das Mannheimer Unternehmenspanel nur wenige Informationen zur Gründerperson.³⁵ Die im Mannheimer Unternehmenspanel erfassten Gründungen bilden gleichzeitig die Zielgruppe des **KfW/ZEW-Grün-**

³⁴ Kleinunternehmer im Sinn der Umsatzsteuerstatistik sind Unternehmer, deren Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Umsatzsteuer im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher als 17.500 EUR war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen wird (vgl. Statistisches Bundesamt, 2010b, und Gräb und Zwick, 2002).

³⁵ Bis zum Jahr 2008 firmierte das Mannheimer Unternehmenspanel unter der Bezeichnung ZEW-Gründungspanel. Die Bezeichnung als Panel hier kommt dadurch zu Stande, dass CREDITREFORM in regelmäßigen Abständen (zweimal jährlich jeweils im Januar und Juni) seinen gesamten Unternehmensdatenbestand zu Forschungszwecken an das ZEW liefert. Da die Unternehmensinformationen jedoch nicht regelmäßig, sondern häufig nur bei Kundenanfragen aktualisiert werden, ist die Bezeichnung der Daten als Panel streng genommen unzutreffend; vgl. Almus et al. (2000, 2002).

dungspanels, das seit dem Jahr 2008 als eine weitere informative Datenquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland zur Verfügung steht. Als Längsschnittbefragung zielt diese darauf ab, neu gegründete Unternehmen über mehrere Jahre hinweg zu verfolgen und längerfristige Erfolgsanalysen auf Unternehmensebene zu ermöglichen (vgl. Fryges et al., 2010a, Gottschalk et al., 2008). Im Gegensatz zur Bevölkerungsbefragung des KfW-Gründungsmonitors zeichnet die Unternehmensbefragung des KfW/ZEW-Gründungspanels kein repräsentatives Bild des gesamten Gründungsgeschehens und das Unternehmen – nicht die Gründerperson – steht im Vordergrund. So enthält das KfW/ZEW-Gründungspanel auch keine Nicht-Gründer als Vergleichsgruppe.

Die vorgenannten Datenquellen lassen sich anhand ihrer Erhebungsform, ihres Erhebungsumfangs und ihrer Merkmalsträger (Gründungen / Gründer) in zwei Gruppen einteilen. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, die Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, die Erhebungen der Statistischen Ämter für bestimmte Wirtschaftsbereiche, das Unternehmensregister und das Mannheimer Unternehmenspanel sind **prozessproduzierte Datensätze**, die auf gesetzlich vorgeschriebenen Meldeprozessen oder im Fall des Mannheimer Unternehmenspanels auf kommerziell motivierten Rechercheprozessen aufbauen. Diese Datensätze stellen innerhalb des vorgegebenen Erfassungsbereichs Vollerhebungen dar und ihr Merkmalsträger ist das Unternehmen bzw. die Gründung. KfW-Gründungsmonitor, Mikrozensus, SOEP, GEM, Flash Eurobarometer und das KfW/ZEW-Gründungspanel, sind dagegen **stichprobenbasierte Befragungsdatensätze**, deren Merkmalsträger i. d. R. Personen bzw. Gründer sind. Lediglich das KfW/ZEW-Gründungspanel verknüpft ein Befragungsdesign mit einer Unternehmensstichprobe. Während der Vorteil von Befragungsdatensätzen in ihrem hohen, von Forschungsinteressen bestimmten Informationsumfang besteht, andererseits aber aus Kostengründen häufig nur relativ wenige Gründungen / Gründer in den Stichproben vorhanden sind, stellt sich der Sachverhalt im Fall von prozessproduzierten Datensätzen umgekehrt dar. Ihre Stärke liegt im Bereich der Beobachtungszahlen. Da es sich aber nicht um originär für die Forschung bestimmte Datensätze handelt, liegen ihre Schwächen in der Anzahl und / oder im Informationsgehalt der zur Verfügung stehenden Merkmale.

A.3 Zentrale Definitionen und Konventionen

Aus den dargestellten Besonderheiten der verschiedenen Datensätze mit Gründungsbezug ergeben sich Unterschiede hinsichtlich grundlegender Begriffsabgrenzungen zum Gründungsgeschehen. Die wichtigsten Definitionen des KfW-Gründungsmonitors sind die folgenden:

- **Selbstständigkeit:** selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb.

- Voll- / Nebenerwerb: Die Einordnung in die Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird allein dem Gründer ohne nähere Spezifikation der Begriffsinhalte (von Voll- und Nebenerwerb) überlassen.³⁶
- Gründer: Als Gründer werden Personen erfasst, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben, wobei unter die neue selbstständige Tätigkeit neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert sind und es unerheblich ist, ob die Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt noch besteht oder bereits wieder beendet worden ist. Dieses 12-Monatskonzept findet bei der Ermittlung von Gründerquote und Gründerzahl sowie in den Analysen zur Struktur des Gründungsgeschehens Anwendung. Ausschließlich im Rahmen der Analysen zum Gründungsüberleben werden zusätzlich auch solche Personen in den Blick genommen, die ihr Selbstständigkeitsprojekt bis zu 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt aufgenommen haben.
- Gründerquote: Anteil der Gründer (12-Monatskonzept) im Alter zwischen 18 und 65 Jahren an der Bevölkerung im selben Alter. Das Konzept findet auch bei getrennter Betrachtung von Gründern im Vollerwerb und im Nebenerwerb Anwendung.

Im vorliegenden Bericht werden zur Gewährleistung einer besseren Lesbarkeit des Textes die folgenden Vereinfachungen vorgenommen:

- Ohne dass dies an jeder Stelle explizit erwähnt wird, ziehen die nachfolgenden Analysen ausschließlich Personen im Alter zwischen 18 und 65 Jahren in Betracht. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass sich nur ein kleiner Teil der Gesamtheit aller Gründer und ein noch deutlich geringerer Teil der Vollerwerbsgründer aus Jugendlichen oder Personen im (gegenwärtigen) Rentenalter rekrutieren.³⁷ Dieses Konzept des gründungsrelevanten Alters lehnt sich an die Erwerbstätigkeit im Lebenszyklus an und wird auch von anderen Gründerstudien, wie z. B. dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM), verwendet.

³⁶ Denkbar wären auch Einordnungen gemäß der für die neue Selbstständigkeit eingesetzten Arbeitszeit (relativ zu einer anderen Erwerbstätigkeit) und / oder des Beitrages der Gründung zum Haushaltseinkommen. Hierdurch würde die nicht triviale Abgrenzungsfrage zwischen Voll- und Nebenerwerb jedoch nur vom Befragungsteilnehmer auf den mit der Datenauswertung befassten Forscher verlagert.

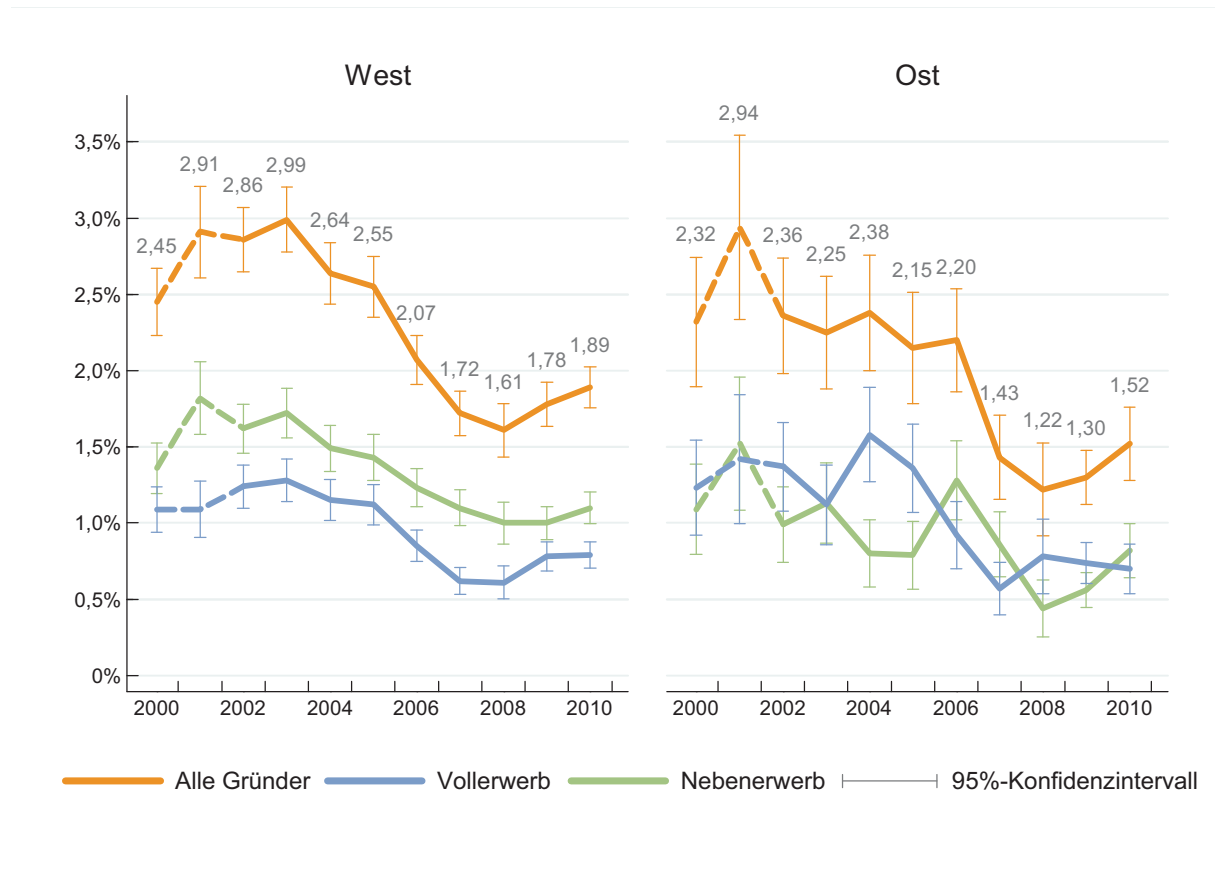
³⁷ Im Jahr 2005, in dem letztmalig auch Personen im Alter von unter 18 oder über 67 Jahren befragt wurden, entfielen 10 % aller Gründer und 4 % aller Vollerwerbsgründer nicht in die Altersklasse zwischen 18 und 65 Jahren. Seit der Erhebung 2008 werden auch Personen im Alter von 65 bis 67 Jahren befragt, diese fließen jedoch nicht in die Analysen des vorliegenden Berichts ein.

- Die Befragungsergebnisse des Jahres 2010 werden ebenso wie die Befragungsergebnisse früherer Jahre mit dem Gründungsgeschehen des betreffenden Jahres gleichgesetzt. Tatsächlich ist es jedoch aufgrund des Befragungsdesigns des KfW-Gründungsmonitors (Erfassung einer Gründung innerhalb der letzten 12 Monate, bezogen auf den i. d. R. immer im Spätsommer oder Herbst liegenden Tag der Befragung) nicht möglich, das Gründungsgeschehen kalenderjahrgenau zu erfassen. So haben z. B. rund 22 % der im Befragungsjahr 2010 identifizierten Gründer ihre Gründung bereits im Jahr 2009 vollzogen.³⁸
- Zwecks besseren Leseflusses wird davon Abstand genommen, Substantive in einer Schreibweise wiederzugeben, die gleichzeitig auch eine explizite weibliche Form aufnimmt (z. B. ‚Gründer/innen‘ oder ‚GründerInnen‘). Die verwendete Schreibform (z. B. ‚Gründer‘) umfasst selbstverständlich sowohl weibliche als auch männliche Personen.

In methodischer Hinsicht wird in dieser Studie der Tatsache Rechnung getragen, dass Aussagen über Grundgesamtheiten, die auf Stichproben beruhen, mit einer statistischen Unsicherheit behaftet sind. Diese Unsicherheit fällt unter sonst gleichen Bedingungen umso größer aus, je kleiner die Stichprobe ist, auf der eine Auswertung beruht. Die deskriptiven Analysen in grafischer Form werden deshalb i. d. R. mit Schwankungsbreiten (95 %-Konfidenzintervallen) ausgewiesen. Je größer beispielsweise in einem Balkendiagramm das Konfidenzintervall relativ zur Länge des zugehörigen Balkens (bzw. dem Anteils- oder Mittelwert) ist, desto eher kann der wahre Wert relativ weit von dem auf Basis der Stichprobe errechneten Wert entfernt liegen. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Vergleich verschiedener Balken. Nur wenn sich die Konfidenzintervalle von zu vergleichenden Werten nicht überschneiden, ist davon auszugehen, dass diese Werte tatsächlich (d. h. in der Grundgesamtheit) voneinander verschieden sind. Bei den ausgewiesenen Regressionsanalysen lassen die Standardfehler bzw. t-Werte auf statistische Signifikanz der geschätzten Effekte schließen.

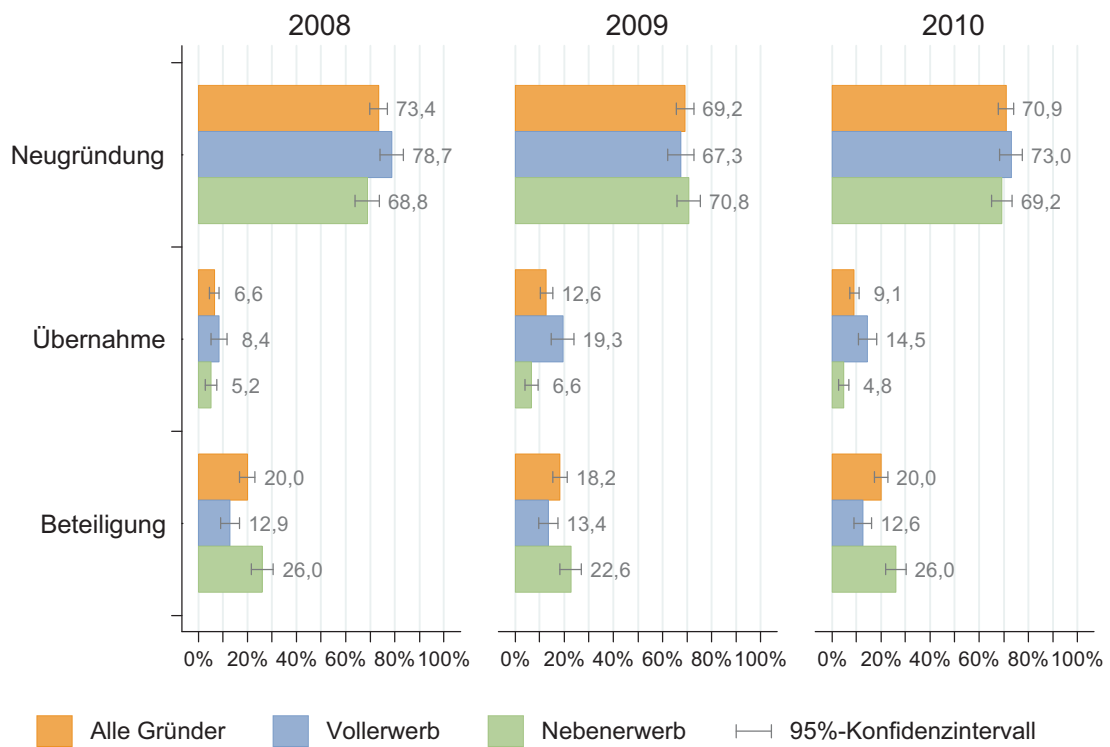
³⁸ Für die Befragungsjahre 2006–2009 liegen die entsprechenden Anteile zwischen 15 und 25 %. Für die Befragungsjahre 2000–2005 wurde das genaue Gründungsdatum nicht erhoben. Unter Berücksichtigung der dargestellten Zeiträume der Feldphase kann für die Befragungsjahre 2000, 2003, 2004 und 2005 ebenfalls von rund einem Viertel Gründer aus dem jeweiligen Vorjahr ausgegangen werden. In den Jahren 2001 und 2002 dürften diese Anteile aufgrund der früher liegenden Feldphasen bei ca. 50 % liegen.

Anhang B: Grafiken und Tabellen



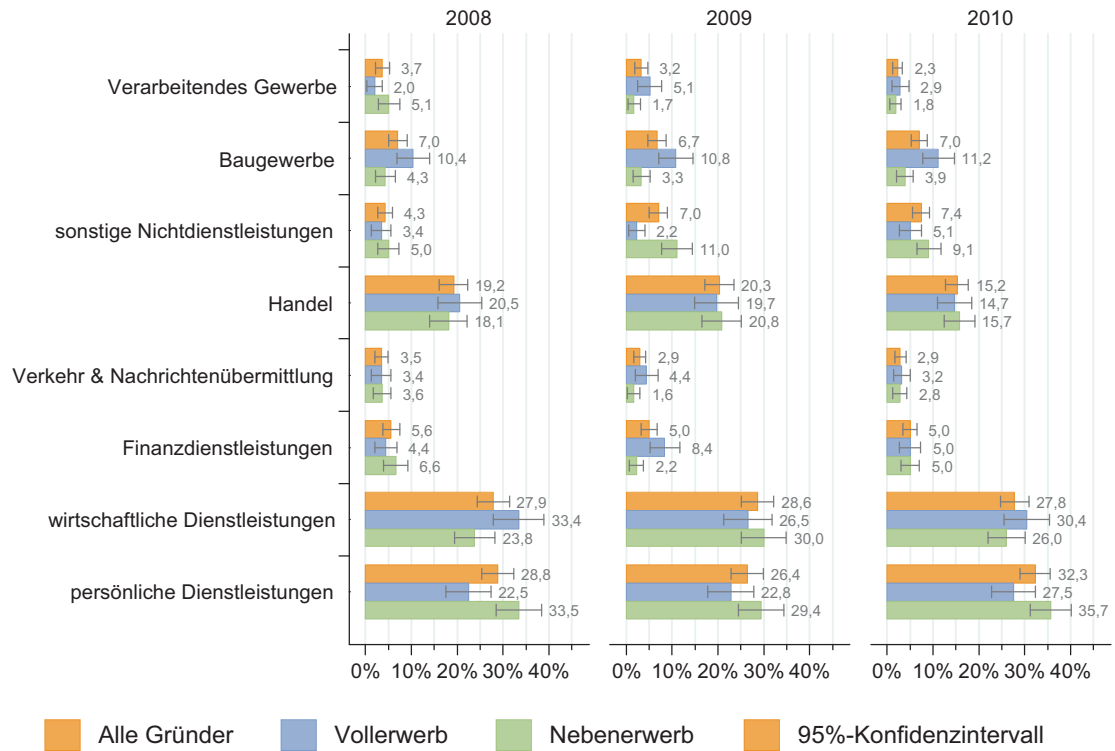
Die Gründerquoten beruhen auf den folgenden Stichprobenumfängen für die Jahre 2000–2010: Westdeutschland n=(18.712, 12.020, 23.665, 24.468, 24.290, 23.898, 30.029, 30.493, 20.080, 32.785, 39.278); Ostdeutschland n=(4.792, 2.997, 6.111, 6.191, 6.173, 6.066, 7.202, 7.127, 4.919, 15.635, 10.056). Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Grafik 15: Gründerquoten in West- und Ostdeutschland 2000–2010



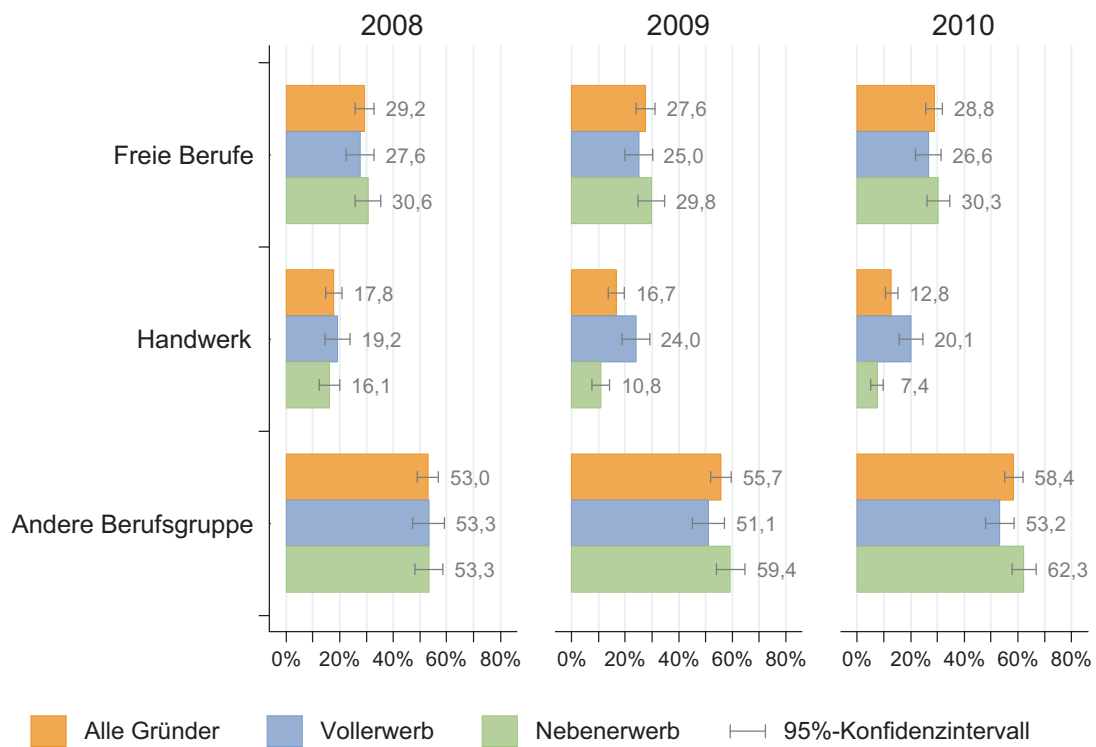
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=630, 650, 810), an allen Vollerwerbsgründern (n=279, 295, 357) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n= 348, 351, 453) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 73,0 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 haben eine Neugründung unternommen.

Grafik 16: Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung)



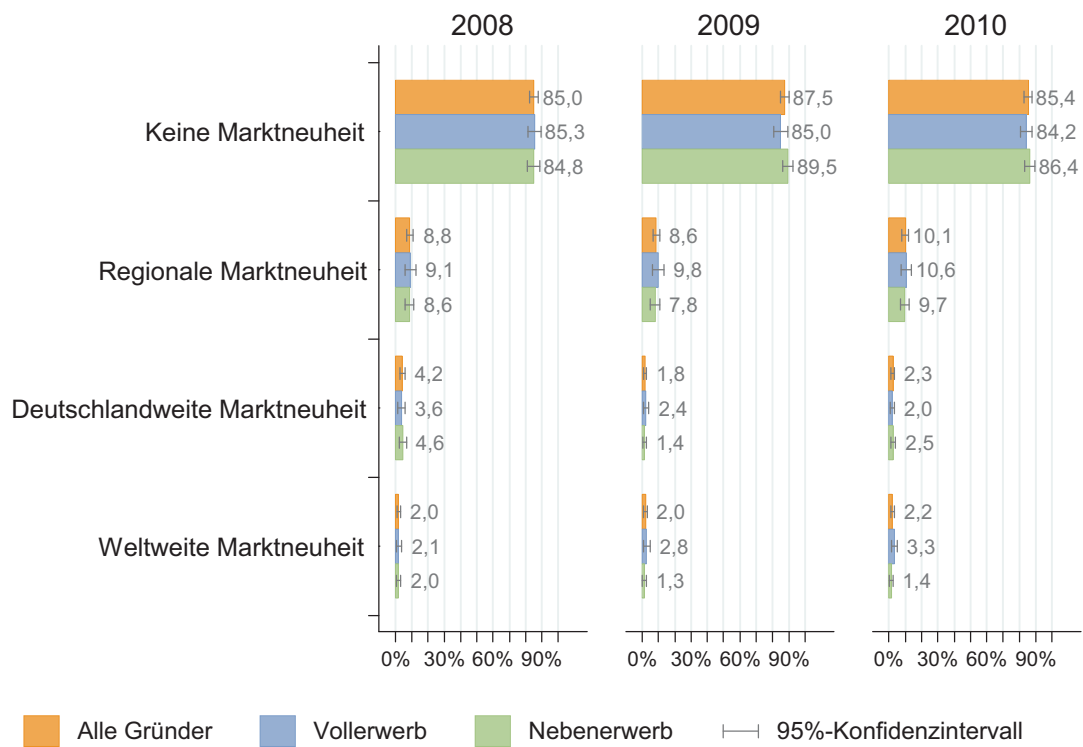
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=630, 611, 784), an allen Vollerwerbsgründern (n=276, 271, 336) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=352, 336, 447) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 11,7 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 haben eine Gründung im Baugewerbe vollzogen.

Grafik 17: Gründer nach Branche



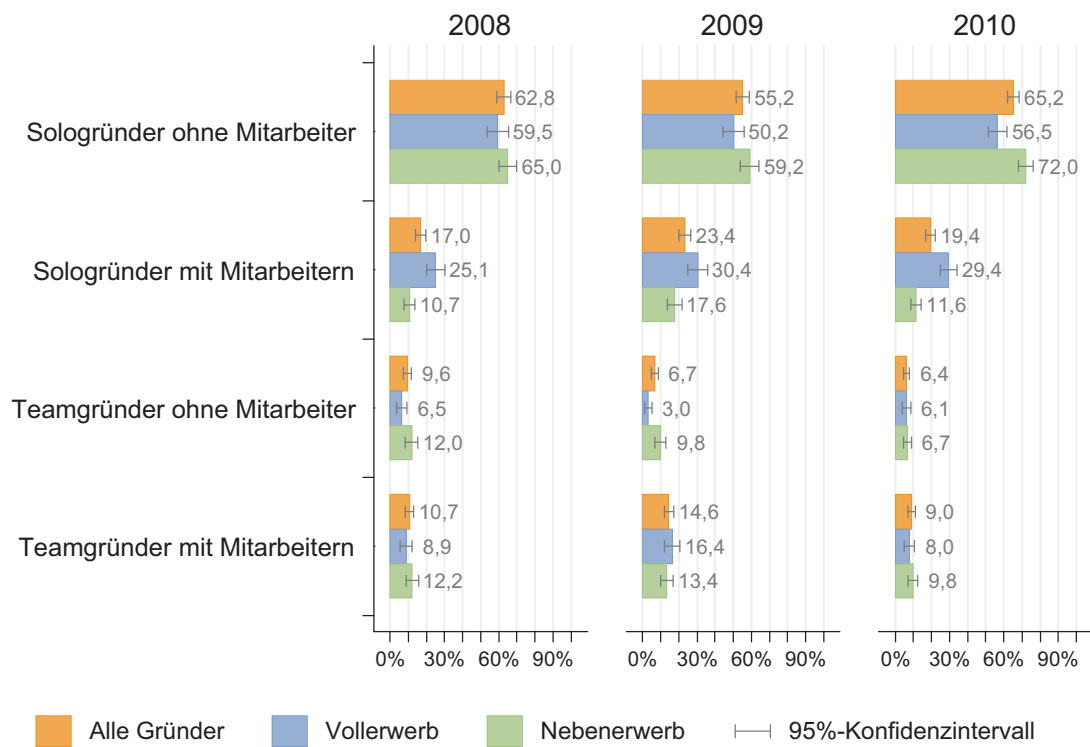
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=630, 611, 784), an allen Vollerwerbsgründern (n=276, 271, 336) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=352, 336, 447) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 20,1 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 haben sich im Handwerk selbstständig gemacht.

Grafik 18: Gründer nach Berufsgruppe



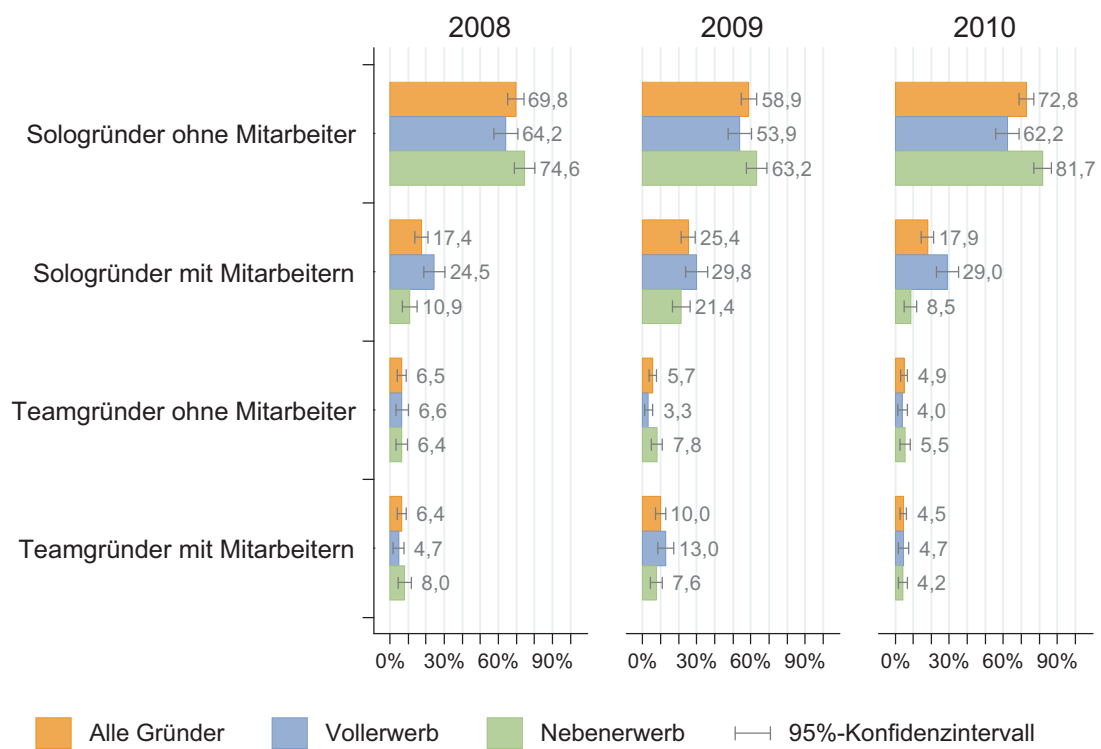
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=649, 664, 839), an allen Vollerwerbsgründern (n=283, 293, 363) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=363, 367, 475) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 10,6 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 bieten ein Produkt an, das eine regionale Marktneuheit darstellt.

Grafik 19: Neuheitsgrad der angebotenen Produkte und Dienstleistungen



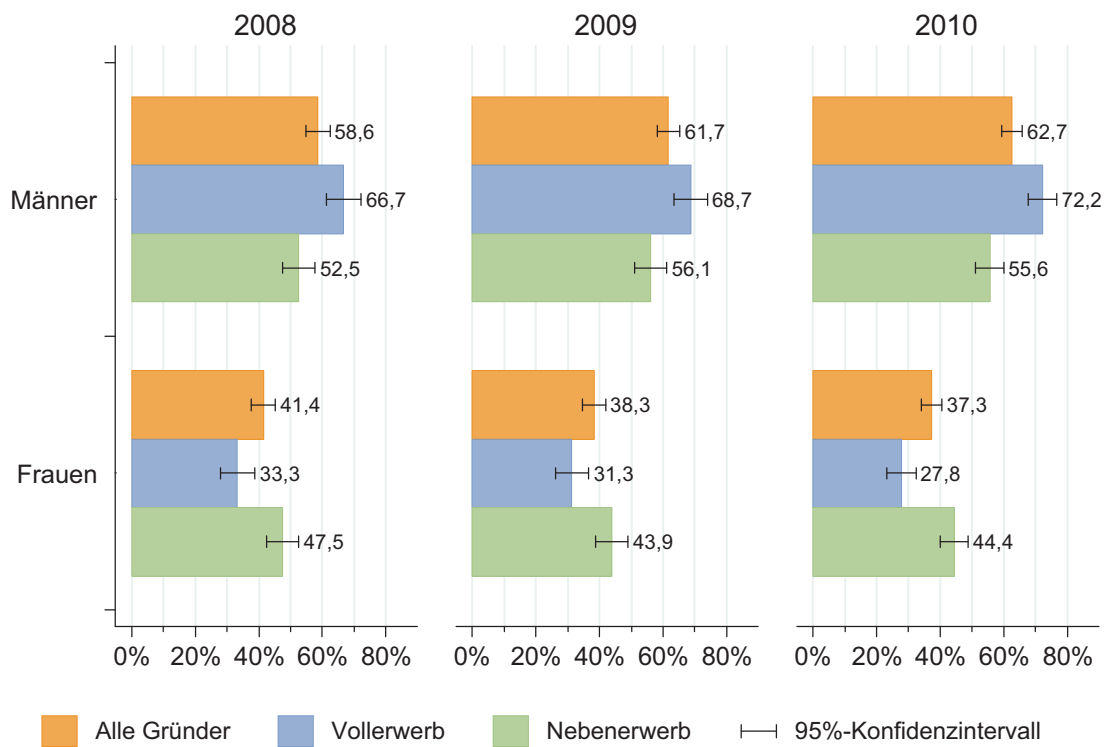
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=646, 657, 840), an allen Vollerwerbsgründern (n=283, 292, 367) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=360, 362, 473) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 39,4 % der Gründer im Vollerwerb im Jahr 2010 haben ohne Teampartner (als Sologründer), aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 20: Größe der Gründungen



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Neugründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Neugründern (n=472, 479, 586), an allen Neugründern im Vollerwerb (n=222, 221, 268) bzw. allen Neugründern im Nebenerwerb (n=247, 256, 318) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Diese Anteile werden bei der Berechnung des direkten Bruttobeschäftigungseffekts verwendet. Lesehilfe: 29,0 % der Neugründer im Vollerwerb im Jahr 2010 haben ohne Teampartner (als Sologründer), aber mit Mitarbeitern gegründet.

Grafik 21: Größe von Neugründungen



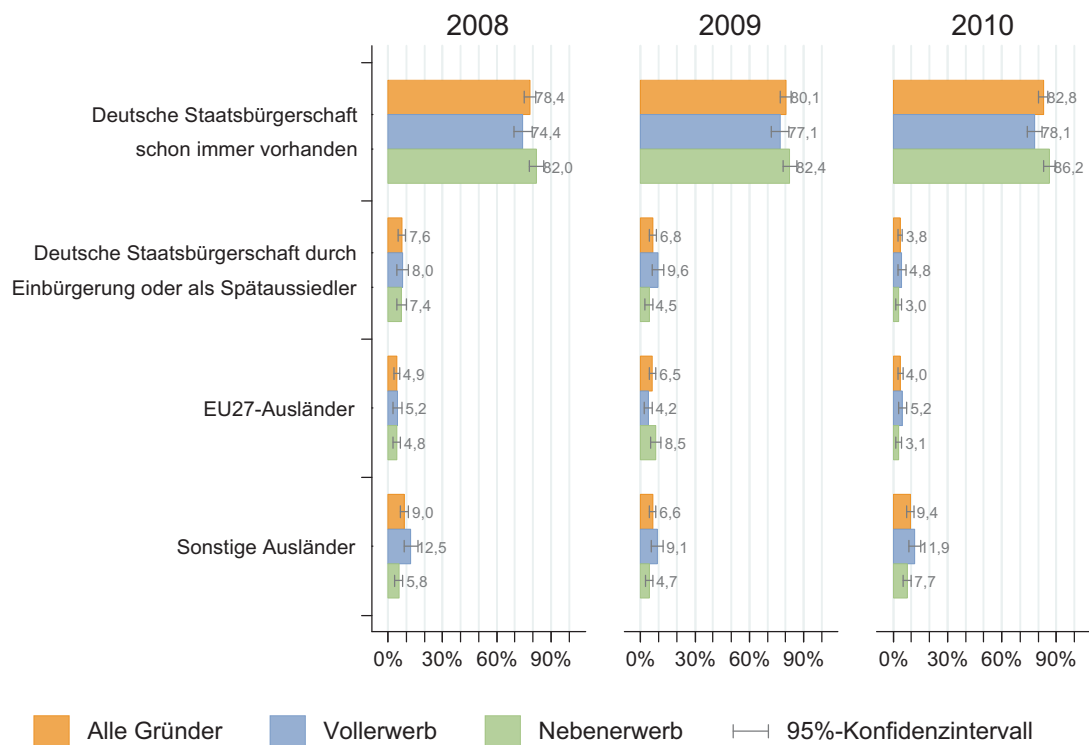
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=655, 677, 864), an allen Vollerwerbsgründern (n=285, 300, 373) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=367, 373, 489) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 37,3 % aller Gründerpersonen im Jahr 2010 waren Frauen.

Grafik 22: Gründer nach Geschlecht



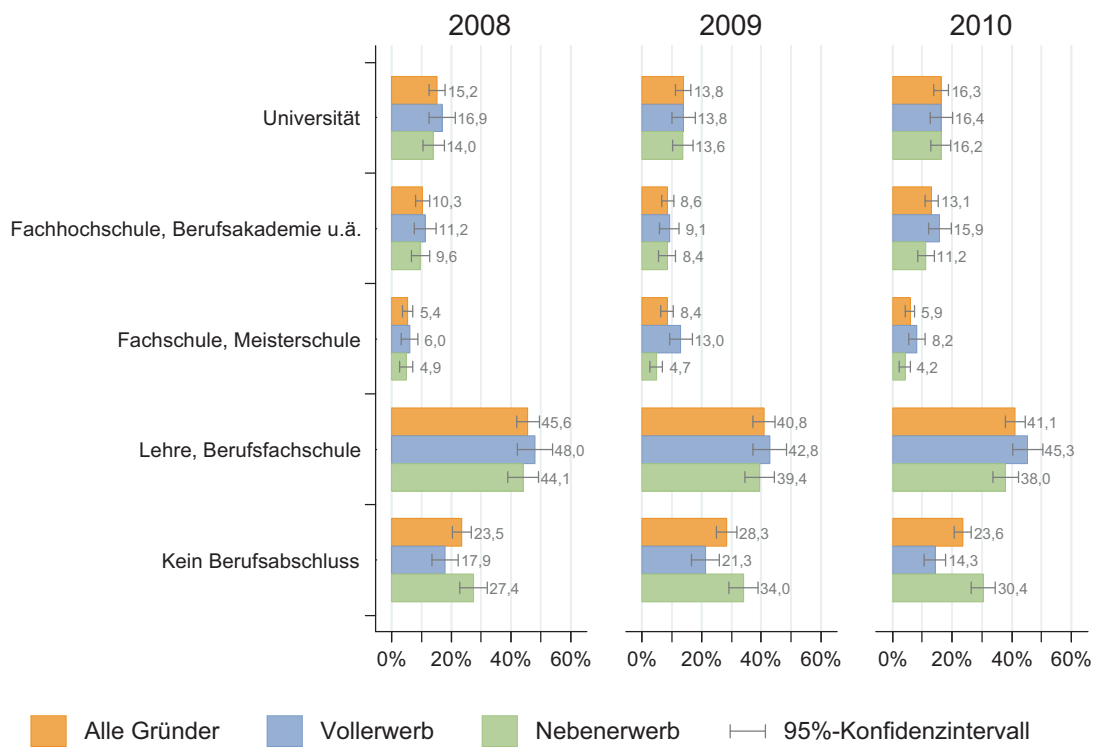
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=655, 677, 864), an allen Vollerwerbsgründern (n=285, 300, 373) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=367, 373, 489) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 29,4 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 waren 35 bis 44 Jahre alt.

Grafik 23: Gründer nach Altersklassen



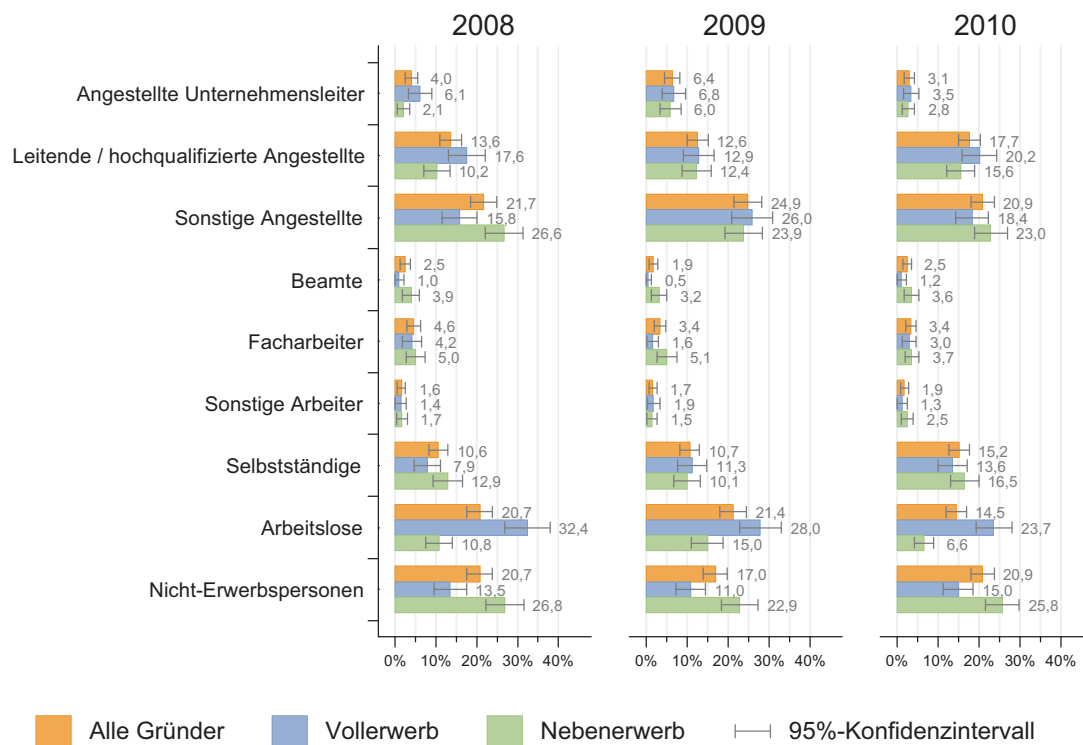
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=655, 677, 864), an allen Vollerwerbsgründern (n=285, 300, 373) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=367, 373, 489) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 11,9 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 waren nicht aus der EU stammende Ausländer.

Grafik 24: Gründer nach Staatsangehörigkeit



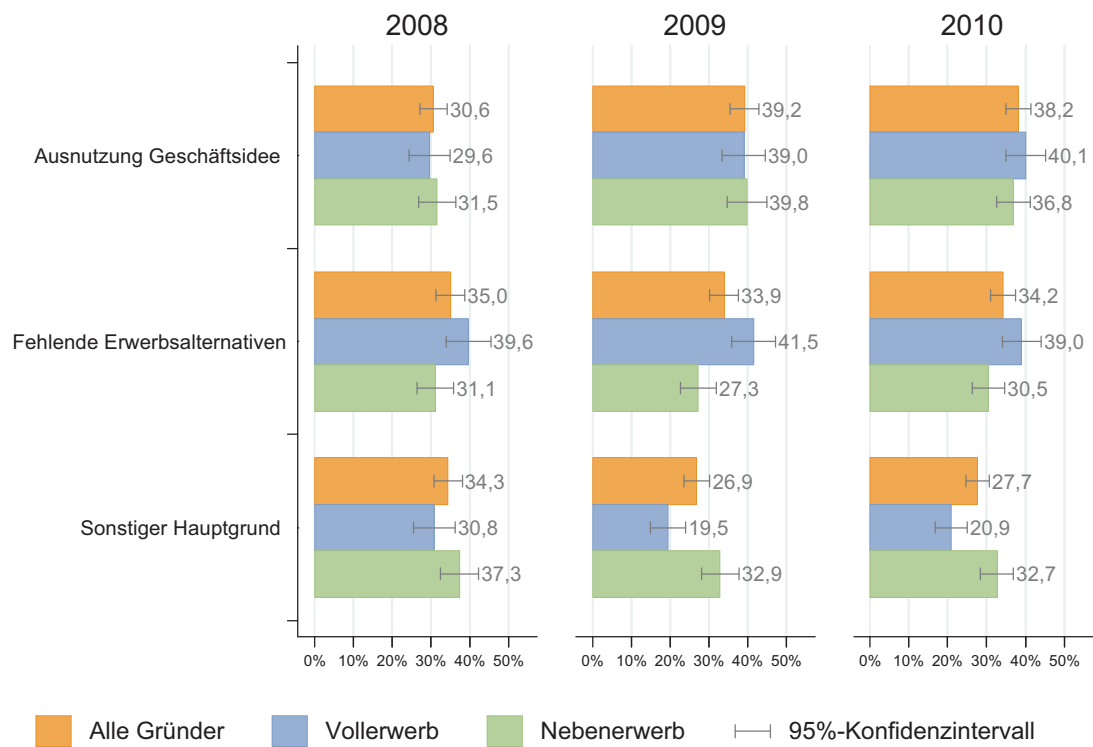
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=655, 677, 864), an allen Vollerwerbsgründern (n=285, 300, 373) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=367, 373, 489) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 16,3 % aller Gründer besitzen einen Universitätsabschluss.

Grafik 25: Gründer nach Berufsabschluss



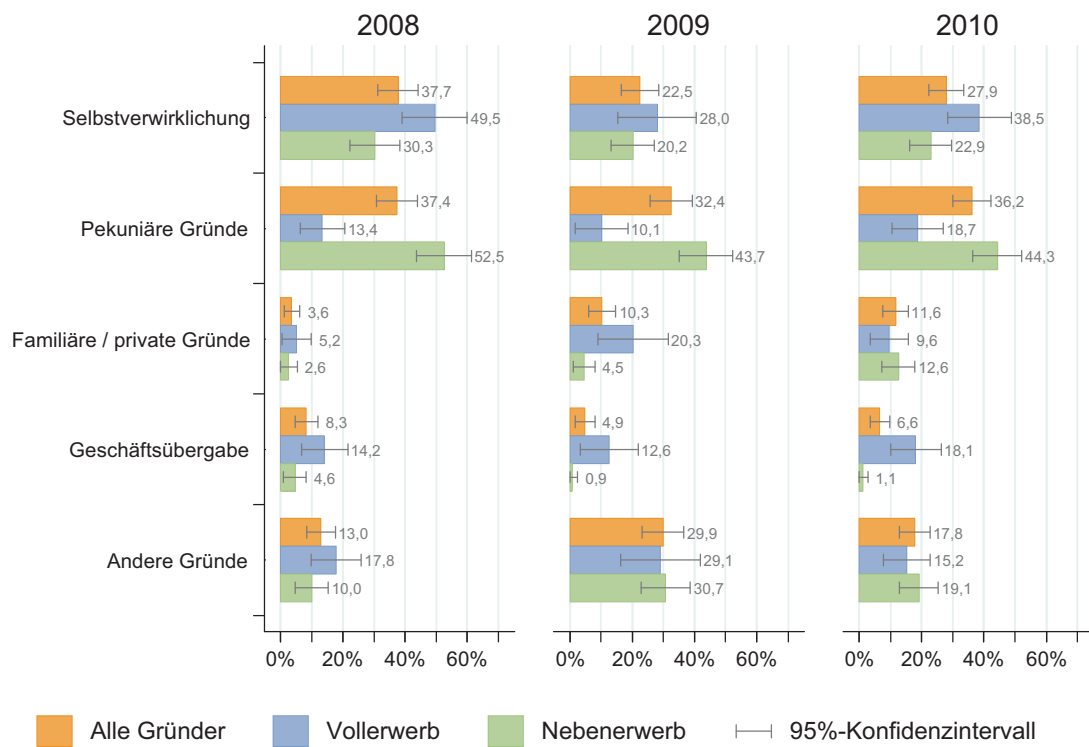
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=629, 628, 794), an allen Vollerwerbsgründern (n=281, 296, 359) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=348, 332, 435) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite Angabe für 2009, dritte Angabe für 2010). Lesehilfe: 20,2 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 waren vor ihrer Gründung als leitende oder hoch qualifizierte Angestellte beschäftigt.

Grafik 26: Gründer nach Erwerbsstatus



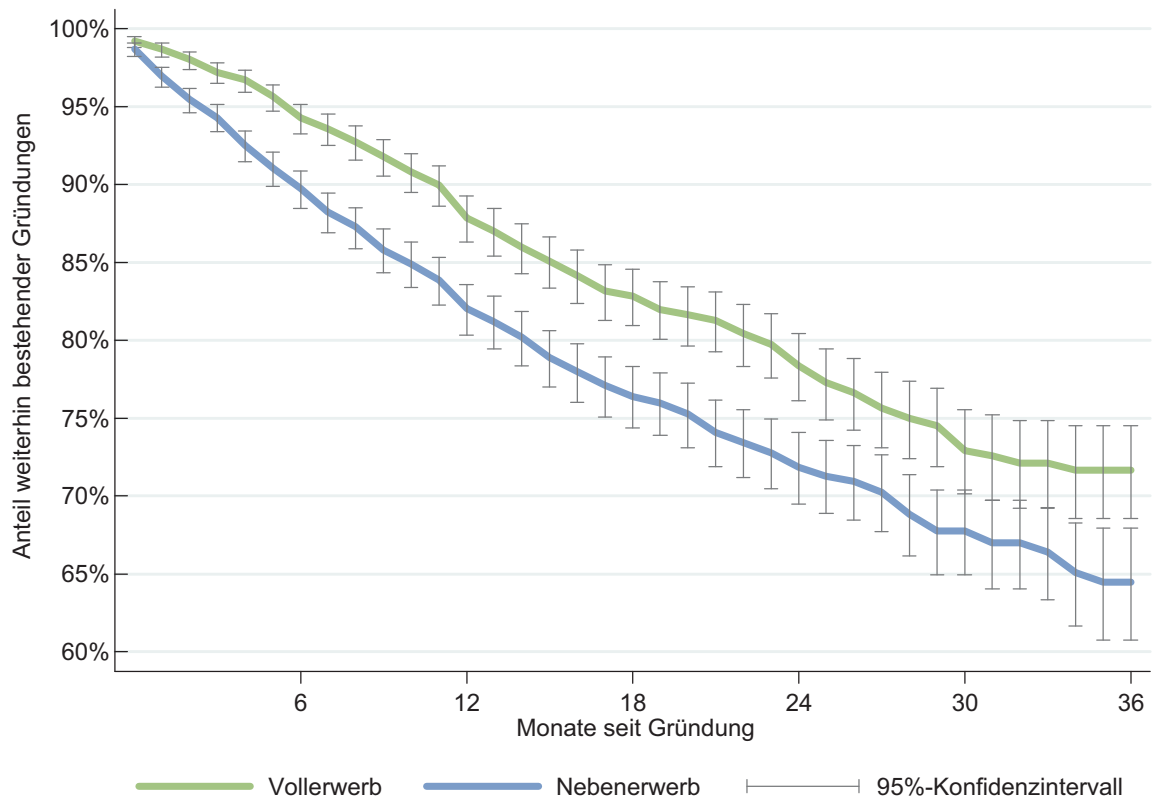
Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=656, 666, 842), an allen Vollerwerbsgründern (n=281, 297, 364) bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=362, 365, 476) wieder (erste Angabe für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: Bei 40,1 % der Vollerwerbsgründer im Jahr 2010 stellte die Ausnutzung einer Geschäftsidee das vorrangige Gründungsmotiv dar.

Grafik 27: Gründer nach hauptsächlichem Gründungsmotiv



Die Zahlen neben den Balken geben die Anteile der Gründer der jeweiligen Gründergruppen an allen Gründern (n=212, 181, 240), an allen (n=87, 49, 87) Vollerwerbsgründern bzw. allen Nebenerwerbsgründern (n=125, 130, 152) wieder (erste Angabe jeweils für 2008, zweite für 2009 und dritte für 2010). Lesehilfe: 44,3 % der Nebenerwerbsgründer im Jahr 2010, die ein sonstiges hauptsächliches Gründungsmotiv angaben, gründeten hauptsächlich aus pekuniären Gründen.

Grafik 28: Verteilung sonstiger Gründungsmotive



Kaplan-Meier-Schätzungen des Gründungsüberlebens in den ersten 36 Monaten nach dem Startzeitpunkt, getrennt nach Voll- und Nebenerwerb. Für die Analyse sind die Gründungen aus den Befragungswellen 2007 bis 2010 zusammengefasst, um statistisch belastbare Ergebnisse zu erhalten; $n=(2739 / 3205)$ zwischen August 2004 und Dezember 2010 gestartete Gründungsprojekte im Vollerwerb / Nebenerwerb. Lesehilfe: 36 Monate nach dem Gründungszeitpunkt existieren noch ca. 72 % aller Gründungsprojekte, 28 % wurden innerhalb der ersten 36 Monate abgebrochen.

Grafik 29: Geschätzte Überlebensfunktionen für Voll- und Nebenerwerb

Tabelle 7: Gründerquoten nach Region, 2000–2010

	Deutschland			West			Ost		
	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb
2000	2,43	1,12	1,31	2,45	1,09	1,36	2,32	1,23	1,09
2001	2,92	1,16	1,76	2,91	1,09	1,82	2,94	1,42	1,52
2002	2,76	1,26	1,50	2,86	1,24	1,62	2,36	1,37	0,99
2003	2,84	1,24	1,60	2,99	1,27	1,72	2,25	1,12	1,13
2004	2,59	1,24	1,35	2,64	1,15	1,49	2,38	1,58	0,80
2005	2,47	1,17	1,30	2,55	1,12	1,43	2,15	1,36	0,79
2006	2,10	0,86	1,24	2,07	0,84	1,23	2,20	0,92	1,28
2007	1,66	0,61	1,05	1,72	0,62	1,10	1,43	0,57	0,86
2008	1,54	0,64	0,90	1,61	0,61	1,00	1,22	0,78	0,44
2009	1,69	0,77	0,92	1,78	0,78	1,00	1,30	0,74	0,56
2010	1,82	0,77	1,05	1,89	0,79	1,10	1,52	0,70	0,82

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Tabelle 8: Gründerzahlen (hochgerechnet in Tausend) nach Region, 2000–2010

	Deutschland			West			Ost		
	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb	Gesamt	Vollerwerb	Neben- erwerb
2000	1.290	596	695	1.054	469	586	233	124	109
2001	1.548	616	932	1.252	470	782	295	143	152
2002	1.461	669	791	1.230	532	698	234	136	99
2003	1.496	655	841	1.280	546	735	222	111	111
2004	1.357	651	706	1.125	491	633	233	155	78
2005	1.286	608	678	1.081	474	607	208	131	77
2006	1.088	446	643	874	357	518	211	88	123
2007	859	315	544	726	262	465	136	54	82
2008	795	330	465	680	256	424	114	73	41
2009	870	396	473	751	329	422	120	69	52
2010	936	396	540	796	333	463	142	65	76

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerzahlen der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Tabelle 9: Push- und Pull-Faktoren des Gründungsgeschehens

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Veränderung des realen saison- und kalen- derbereinigten BIP in Prozent	3,5	1,4	0,0	-0,2	0,7	0,9	3,6	2,8	0,7	-4,7	3,5
Erwerbslosenquote nach ILO-Standard in Prozent	7,4	7,5	8,3	9,2	9,7	10,6	9,8	8,3	7,2	7,4	6,8
Veränderung der ILO-Erwerbslosenquote in Prozent	-9,8	1,4	10,7	10,8	5,4	9,3	-7,5	-15,3	-13,3	2,8	-8,1
Bestand an gemeldeten Arbeitsstellen (Jahresdurchschnitt)	450.063	434.037	374.963	269.836	206.850	255.758	355.596	422.721	388.675	300.516	359.038
Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit	92.596	95.926	124.885	253.894	351.355	265.057	218.281	158.100	144.119	164.105	172.118
Veränderung der Zugänge zur BA-Förderung der Selbstständigkeit in Prozent	-5,6	3,6	30,6	105,7	38,4	-24,6	-17,7	-27,6	-8,4	13,9	4,9
nachrichtlich: Gründerquote in Prozent (KfW-Gründungsmonitor)	2,43	2,92	2,76	2,84	2,59	2,47	2,10	1,66	1,54	1,69	1,82
nachrichtlich: Anteil Gründer aus der Arbeits- losigkeit in Prozent (KfW-Gründungsmonitor)	---	---	---	---	---	22,3	17,7	17,3	20,5	21,4	14,5

Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründerquoten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in der Fußnote zu Grafik 1.

Quellen: Statistisches Bundesamt (2011c), Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011), Bundesagentur für Arbeit (2011a, 2011b, 2011c), KfW-Gründungsmonitor, eigene Berechnungen.

Tabelle 10: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: Instrumentarium

	Überbrückungsgeld (1986 bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss (2003 bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss (seit 1.8.2006)	Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) (seit 1.1.2005)
Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle (ab 1.11.2004) Das Einkommen aus Selbstständigkeit darf 25 TEUR im Jahr nicht überschreiten. 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg I von mindestens 90 Tagen oder Teilnahme an Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle Nachweis der persönlichen und fachlichen Eignung 	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Alg II • Erwerbsfähigkeit (mind. 3 Std. Arbeit pro Tag) Langfristig müssen von der Selbstständigkeit Einkünfte in solcher Höhe zu erwarten sein, dass der Anspruch auf Alg II erfüllt ist.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr 600 EUR pro Monat im ersten, 360 EUR pro Monat im zweiten und 240 EUR pro Monat im dritten Förderjahr Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 EUR pro Monat zur sozialen Absicherung (Pflichtleistung) 300 EUR pro Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann (Ermessensleistung) Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss zum Alg II, dessen Höhe sich nach der bisherigen Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft richtet Monatl. Förderbetrag für Allein-stehende: 50 % der Alg II-Regel-leistung, d.h. aktuell ca. 180 EUR; bei gravierenden Vermittlungshemmnissen oder längerer Arbeitslosigkeitsdauer max. 100 % der Alg II-Regelleistung Dauer der Förderung: 12 Monate, verlängerbar auf maximal 24 Monate
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> Rechtsanspruch auf Förderung Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> Rechtsanspruch auf Förderung Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> Rechtsanspruch auf Förderung Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Bewilligung liegt im Ermessen des Fallmanagers, kein Rechtsanspruch auf Förderung

Quelle: Kohn et al. (2010a), basierend auf Calliendo und Kritikos (2009), Calliendo et al. (2009), Noll et al. (2006).

Tabelle 11: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2008 bis 2010, Anteile (bedingte Häufigkeiten) in Prozent

	Alle Gründer			Vollerwerb			Nebenerwerb		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln									
Weder Sach- noch finanzielle Mittel	14,4	10,3	8,4	9,7	7,3	2,9	17,6	12,7	12,0
Nur Sachmittel	20,1	19,8	24,2	14,2	16,2	20,2	24,1	22,3	27,4
Nur finanzielle Mittel	18,8	15,1	12,4	25,2	15,5	19,1	14,4	14,8	7,5
Sach- und finanzielle Mittel	46,7	54,8	54,9	50,9	60,9	57,7	43,9	50,2	53,1
Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln									
Nur eigene Mittel	66,2	63,2	65,2	52,3	57,9	59,7	79,5	68,1	70,6
Nur externe Mittel	10,5	7,3	7,3	13,7	7,8	7,3	7,4	6,8	6,9
Eigene und externe Mittel	23,3	29,5	27,5	34,0	34,3	32,9	13,0	25,1	22,5
Nutzung externer Finanzierungsquellen									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	38,9	50,8	34,9	33,3	53,8	34,2	50,0	46,9	35,8
Kontokorrentkredit	15,0	34,3	15,0	14,9	21,1	11,0	15,0	51,1	20,0
Förderkredite	24,8	29,2	18,7	23,2	21,0	11,4	27,9	39,7	27,5
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	30,7	20,8	33,6	33,6	21,1	34,1	24,9	20,5	33,0
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	20,4	21,6	23,4	26,9	18,8	37,4	7,4	25,2	6,2
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	10,5	19,3	22,0	7,0	14,2	16,3	17,4	25,8	29,0
Nachrichtlich: Volumenanteile									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	37,6	45,6	40,7	31,9	53,4	39,7	49,7	37,9	42,9
Kontokorrentkredit	2,4	10,2	2,4	3,0	7,1	2,5	1,3	13,3	2,4
Förderkredite	28,5	13,7	12,9	22,8	13,5	10,8	40,7	14,0	17,5
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	22,7	18,0	25,1	30,9	11,6	24,7	4,9	24,4	26,0
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	7,2	4,6	8,7	10,3	6,2	11,5	0,5	3,0	2,4
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	1,7	7,9	10,3	1,1	8,3	10,9	2,8	7,5	8,9

Anteile im ersten Block bezogen auf alle Gründer (n=620, 622, 803), alle Vollerwerbsgründer (n=268, 264, 334) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=349, 355, 467). Anteile im zweiten Block bezogen auf alle Gründer (n=413, 425, 514), alle Vollerwerbsgründer (n=199, 200, 237) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=212, 224, 277) mit finanziellem Mitteleinsatz. Anteile im dritten Block bezogen auf alle Gründer (n=126, 129, 151), alle Vollerwerbsgründer (n=71, 81, 94) bzw. alle Nebenerwerbsgründer (n=55, 48, 57) mit externem Mitteleinsatz (Angabe der Stichprobengrößen jeweils in der Jahresreihenfolge 2008–2010). Im vierten Block erfolgt die Berechnung der Volumenanteile der externen Finanzierungsquellen zur Vermeidung des Einflusses von Ausreißern jahresspezifisch auf Basis der 95 % der Gründer mit den niedrigsten externen Finanzierungsbedarfen (95%-Perzentil). Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten. Lesehilfe: 33,3 % aller Vollerwerbsgründer des Jahres 2010, die externe Mittel genutzt haben, haben Bankdarlehen in Anspruch genommen.

Tabelle 12: Finanzierungsstruktur von Gründungen 2008 bis 2010, Anteile (unbedingte Häufigkeiten) in Prozent

	Alle Gründer			Vollerwerb			Nebenerwerb		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Mittelnutzung nach Sach- und finanziellen Mitteln									
Weder Sach- noch finanzielle Mittel	14,4	10,3	8,4	9,7	7,3	2,9	17,6	12,7	12,0
Nur Sachmittel	20,1	19,8	24,2	14,2	16,2	20,2	24,1	22,3	27,4
Nur finanzielle Mittel	18,8	15,1	12,4	25,2	15,5	19,1	14,4	14,8	7,5
Sach- und finanzielle Mittel	46,7	54,8	54,9	50,9	60,9	57,7	43,9	50,2	53,1
Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln									
Nur eigene Mittel	43,4	44,2	43,9	39,8	44,2	45,9	46,3	44,3	42,8
Nur externe Mittel	6,9	5,1	4,9	10,4	6,0	5,6	4,3	4,4	4,2
Eigene und externe Mittel	15,3	20,6	18,5	25,9	26,2	25,3	7,6	16,3	13,6
Nutzung externer Finanzierungsquellen									
Bankdarlehen (ohne Kontokorrent)	8,6	13,1	8,2	12,1	17,3	10,6	5,9	9,7	6,4
Kontokorrentkredit	3,3	8,8	3,5	5,4	6,8	3,4	1,8	10,6	3,6
Förderkredite	5,5	7,5	4,4	8,4	6,8	3,5	3,3	8,2	4,9
Darlehen, Geschenke von Verwandten, Freunden etc.	6,8	5,3	7,9	12,2	6,8	10,5	3,0	4,3	5,9
Zuschuss der Bundesagentur für Arbeit	4,5	5,6	5,5	9,8	6,0	11,5	0,9	5,2	1,1
Sonstiges (z. B. Beteiligungskapital)	2,3	5,0	5,2	2,5	4,6	5,0	2,1	5,4	5,2

Anteile jeweils bezogen auf alle Gründer, alle Vollenwerbsgründer bzw. alle Nebenerwerbsgründer. Vgl. Tabelle 11 für Angaben zu den zugrunde liegenden Stichprobengrößen. Die Kategorie ‚Kontokorrentkredit‘ umfasst die Inanspruchnahme von Dispositions- oder Überziehungskrediten auf Girokonten sowie die Ausnutzung der Kreditrahmen von Kreditkarten. Lesehilfe: 12,1 % aller Vollenwerbsgründer des Jahres 2010 haben Bankdarlehen (ohne Kontokorrentkredite) in Anspruch genommen.

