



# Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2008

Brixy, U. · Hessels, J. · Hundt, C. · Sternberg, R. · Stüber, H.

**Sonderthema:**  
Deutschland - Niederlande im Vergleich



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

## *Länderbericht Deutschland 2008*

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Jolanda Hessels

EIM Business and Policy Research, Zoetermeer (NL)  
Erasmus School of Economics (ESE), Rotterdam (NL)

Christian Hundt · Rolf Sternberg · Heiko Stüber

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

**Hannover / Nürnberg, Juni 2009**

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association  
Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Stüber, H.

### Kontaktadressen:

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

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

## **Die Autoren des GEM-Länderberichtes Deutschland**

### **Udo Brixy**

Wissenschaftler am IAB, Forschungsbereich Regionale Arbeitsmärkte. Studium der Geographie an der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn und der University of Aberdeen. Promotion in Bonn.

### **Jolanda Hessels**

Wissenschaftlerin am EIM Business and Policy Research in Zoetermeer sowie an der Erasmus School of Economics (ESE) in Rotterdam. Studium der „International Economic Relations“ an der University of Groningen (master's degree 2001). Promotion im Fach „Economics“ an der Erasmus University Rotterdam (2008). Titel der Dissertation: International Entrepreneurship: Value Creation Across National Borders, Doktorvater: Prof. Roy Thurik.

### **Christian Hundt**

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie an der Universität zu Köln. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln und der Fernuniversität Hagen.

### **Rolf Sternberg**

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998; seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie an der Leibniz Universität Hannover, zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

### **Heiko Stüber**

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Stipendiat des Graduiertenprogramms des IAB und des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Erlangen-Nürnberg und Promotionsstudent an der Universität Hohenheim. Studium Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Universität Kaiserslautern.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 62 Gründungsexperten sowie den 4.751 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2008 bereit erklärt haben.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>Das Wichtigste in Kürze</b> ( <i>R. Sternberg</i> ) .....	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland</b> ( <i>R. Sternberg</i> ) .....	<b>7</b>
2.1	Ziele, Organisation und Zwischenfazit zum GEM .....	7
2.2	GEM-Deutschland .....	8
<b>3</b>	<b>Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen Vergleich</b> ( <i>U. Brixy</i> ) .....	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Die Entwicklung der Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland</b> ( <i>H. Stüber</i> ) .....	<b>17</b>
4.1	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage .....	17
4.2	Gründungsstandort Deutschland .....	18
<b>5</b>	<b>Vergleich zwischen Deutschland und den Niederlanden</b> ( <i>U. Brixy, J. Hessels, C. Hundt</i> ) .....	<b>24</b>
5.1	Länderspezifische Rahmenbedingungen .....	24
5.1.1	Entwicklung von Arbeitsmarkt und Wirtschaft seit 1980 .....	24
5.1.2	Sozial- und Wirtschaftspolitik .....	25
5.1.3	Entrepreneurship-Politik .....	26
5.2	Empirische Evidenz .....	28
5.2.1	Die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern .....	28
5.2.2	Die Einstellung gegenüber Gründern .....	28
5.2.3	Das Gründungsgeschehen im Vergleich .....	30
5.3	Schlussfolgerung .....	31
<b>6</b>	<b>Der Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise auf das Gründungsgeschehen in Deutschland</b> ( <i>R. Sternberg</i> ) .....	<b>33</b>
<b>7</b>	<b>Gründungsförderpolitik in Deutschland: Lernen von den Niederlanden und Konsequenzen der Wirtschaftskrise</b> ( <i>R. Sternberg, C. Hundt</i> ) .....	<b>35</b>
<b>8</b>	<b>Literatur</b> .....	<b>37</b>
<b>Anhang 1:</b>	<b>Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich – Das Jahr 2008</b> .....	<b>38</b>
<b>Anhang 2:</b>	<b>Bisherige Publikationen zum GEM</b> .....	<b>39</b>
<b>Anhang 3:</b>	<b>Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2008: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren</b> .....	<b>40</b>

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover

Titelfoto: iStockphoto.com / Bart Sadowski



## 1 Das Wichtigste in Kürze (R. Sternberg)

Dies ist der neunte Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Der GEM ist ein internationales Forschungsprojekt, das Ende der 90er Jahre von der London Business School und dem Babson College (USA) ins Leben gerufen wurde. Der vorliegende Länderbericht Deutschland beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland für das Jahr 2008. Er vergleicht die Befunde mit jenen der anderen 42 GEM-Länder und mit den Daten der Vorjahre. Das diesjährige Sonderthema vergleicht Gründungsaktivitäten und gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland und den Niederlanden. Auf folgende zentrale Fragen gibt der GEM-Länderbericht Deutschland 2008 Antworten:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen in anderen Staaten?
- Wie und warum hat sich der Umfang der Gründungsaktivitäten verändert?
- Bei welchen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierung, Förderprogramme, Bildung) besitzt Deutschland Stärken bzw. Schwächen im Vergleich zu anderen Staaten?
- Welche Parallelen und welche Unterschiede existieren bzgl. der Gründungsaktivitäten und der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zwischen den Niederlanden und Deutschland und was kann Deutschland diesbezüglich vom Nachbarland lernen?

Die Datengrundlage in Deutschland bildet eine repräsentative Stichprobe von 4.751 telefonischen Personenbefragungen aus dem Frühsommer 2008. Sie wurden ergänzt durch 62 Experteninterviews. Basis des internationalen Vergleichs sind im GEM-Jahr 2008 Daten aus 43 Ländern mit Informationen zu knapp 127.000 befragten Bürgern sowie 30 Ländern mit 1.253 Experten. Diese Datensätze sind bzgl. Aktualität, Umfang sowie internationaler und intertemporaler Vergleichbarkeit in der Gründungsforschung derzeit konkurrenzlos. Bei den meisten Indikatoren wird Deutschland mit 17 anderen im GEM 2008 erfassten hoch entwickelten, innovationsbasierten Volkswirtschaften verglichen.

### Gründungsaktivitäten und -motive in Deutschland im Jahre 2008:

- Insgesamt versuchten zum Zeitpunkt der Befragung knapp 3,8% der erwachsenen Deutschen aktiv ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder

sind Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre war (neue Gründer). Bei dieser Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA, Summe aus neuen und werdenden Gründern) belegt Deutschland nur den vorletzten Rang unter den 18 vergleichbaren Ländern.

- Der Anteil der werdenden Gründer liegt bei 1,4% aller Erwachsenen. Damit belegt Deutschland Rang 17 unter den 18 Ländern. Die Quote der jungen Gründungen beträgt 2,4%.
- Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen (2,7% aller Erwachsenen), sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (1,0%). Das letztgenannte Gründungsmotiv wird allerdings in Deutschland verglichen mit anderen Ländern relativ oft erwähnt – und es wird in Deutschland häufiger genannt als in den Vorjahren. 2008 kommen in Deutschland 2,7 „Selbstverwirklicher“ auf einen „Existenzsicherer“ Gründer. Damit ist der Anteil der aus Mangel an Erwerbsalternativen Gründenden nach wie vor einer der höchsten unter allen Vergleichsländern.
- Erfreulich ist das Resultat für Deutschland bei den Gründungen in technologieintensiven Branchen: Mit einem Anteil von 12% an allen Gründungen (Basis: TEA) liegt Deutschland in der Spitzengruppe der 18 Länder und erreicht einen signifikant höheren Wert als z.B. Großbritannien (7%) oder die USA (6%).

### Gründungseinstellungen:

- Deutschlands Erwachsene sind pessimistischer als die Bürger vergleichbarer GEM-Länder, was zukünftige Gründungschancen angeht (Rang 14 unter 18 Referenzstaaten), und die Angst vor dem Scheitern würde sie relativ häufig davon abhalten, überhaupt zu gründen (ebenfalls Rang 14).
- Mehr als die Hälfte der Deutschen betrachtet die Selbstständigkeit als gute berufliche Option, unabhängig davon, ob sie für sie persönlich in Frage kommt. Zudem besitzen Unternehmer in den Augen vieler Deutscher einen nach wie vor sehr hohen Status (Rang 3 unter 18 Ländern).

### Gründungsbezogene Rahmenbedingungen:

- Über alle Rahmenbedingungen verbessert sich Deutschlands durchschnittliche Gesamtnote gegenüber 2006, was unter acht Vergleichstaaten allerdings nur den drittletzten Platz bedeutet.

- Stärken des Gründungsstandortes Deutschland sind in 2008 die z.B. die Öffentliche Förderinfrastruktur und das Engagement, das die Politik dem Thema Gründungen widmet. Allerdings überwiegen insgesamt jene Rahmenbedingungen, bei denen Deutschland nur durchschnittlich abschneidet.
- Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland im internationalen Vergleich – jeweils vorletzter Rang – sind die gründungsbezogene Ausbildung in der Schule, die Unterstützung für Gründungen von Frauen und die gesellschaftlichen Werte und Normen (Kultur).
- Ein Fünftel der befragten Erwachsenen hat im Laufe der schulischen, hochschulischen oder beruflichen Laufbahn verpflichtend oder freiwillig an einer gründungsbezogenen Aus- oder Weiterbildung teilgenommen. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld der beteiligten Länder. Fast 12% haben die Ausbildung während der Schulzeit erhalten.
- Trotz einiger Parallelen beider Länder dominieren die Unterschiede im sozialen, institutionellen und kulturellen Bereich. Insbesondere der größere tertiäre Sektor, die bessere soziale Absicherung Selbstständiger, die höhere Bedeutung der Entrepreneurship-Ausbildung, die größere Notwendigkeit für Eigenverantwortlichkeit sowie die geringeren Markteintrittsbarrieren sind hier als Vorteile der Niederlande zu nennen. Auch das dortige makroökonomische Umfeld (z.B. Entwicklung der Arbeitslosenquote und des BIP) gestaltete sich zuletzt günstiger als in Deutschland.
- Insgesamt herrscht in den Niederlanden ein gründungsfreundlicheres Klima, was sich u.a. in der deutlich höheren TEA-Quote (5,2%), dem wesentlich geringeren Anteil an „Notgründungen“, der drastisch geringeren Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis sowie der optimistischeren Einschätzung der Gründungschancen äußert.
- Ähnlich hoch ist in beiden Ländern der Neuigkeitsgrad der von den Gründungen angebotenen Produkte und Dienstleistungen.
- Programme der öffentlichen Hand werden in Deutschland von der Hälfte der befragten Gründer genutzt, in den Niederlanden dagegen nur von zehn Prozent.
- In den Niederlanden sind sowohl die Bedingungen *für* als auch die Einstellungen *gegenüber* Gründungen relativ günstig. Obwohl in Deutschland erfolgreiche Unternehmer ein höheres Ansehen genießen, ergreifen die Menschen hierzulande seltener Eigeninitiative und gründen ein Unternehmen.

#### Unterschiede zu den Vorjahren:

- Die TEA ist seit 2004 um 1,3 Prozentpunkte von 5,1% auf 3,8% gesunken.
- Bei vielen Variablen der Gründungseinstellung ist eine bemerkenswerte Stabilität über die Zeit zu beobachten. Ebenso wie die Angst vor dem Scheitern in Deutschland seit langem ein relativ häufiger Grund für das Ausbleiben einer Gründung ist, bleibt die individuelle Wahrnehmung der Gründungschancen und der eigenen Gründungsfähigkeiten eher negativ.
- Bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen haben sich seit 2004 die Indexwerte Deutschlands insbesondere bei „Regulierung und Steuern“ und „Marktveränderung“ als Teil der Marktoffenheit verbessert.
- Eine Verschlechterung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen konstatieren die befragten Experten insbesondere in jenen Bereichen, die traditionell (und auch aktuell noch) zu den komparativen Stärken Deutschlands zählen: der physischen Infrastruktur und dem Schutz geistigen Eigentums.

#### Deutschland und die Niederlande im Vergleich:

- Ziel dieses Sonderthemas ist der Vergleich der institutionellen, kulturellen und sozialen Spezifika beider Länder und die Bewertung ihrer Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen. Die Leiterin des GEM-Teams Niederlande, Jolanda Hessels, hat als Co-Autorin des deutschen Länderberichts Detailwissen über das Gründungsgeschehen im Nachbarland beigeleitet.

#### Empfehlungen für die Politik:

- Von den Niederlanden kann Deutschland lernen, wie eine ganzheitliche Gründungsförderpolitik aussieht, die als Querschnittsaufgabe betrachtet wird und in allen Sektorpolitiken integriert ist. Wenn das Gründen eigener Unternehmen eine selbstverständliche Alternative zur abhängigen Beschäftigung werden soll, dann muss auch die politische Unterstützung von Gründungen in allen Politikfeldern selbstverständlich werden.
- Die aktuelle Wirtschaftskrise birgt für Unternehmensgründer neben Risiken auch Chancen. Die Politik sollte sich der erheblichen Innovationspotenziale bewusst sein, die junge Unternehmen (und eher nicht die etablierten Großunternehmen) gerade in Krisenzeiten besitzen. Diese Potenziale auszuschöpfen, wäre eine lohnende Aufgabe einer wachstumsorientierten Gründungspolitik in Zeiten des ökonomischen Umbruchs.

---

## 2 Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland (R. Sternberg)

### 2.1 Ziele, Organisation und Zwischenfazit zum GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das in diesem Jahr zehn Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende quantitative Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die politischen Entscheidungsträger. Nach einer Pilotphase 1998 (mit sechs Staaten, inkl. Deutschland) erschienen 1999 erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).

Das empirische Fundament des GEM sind zwei jährliche Erhebungen: Eine telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bietet Reynolds et al. (2005). Die Zahl der an der Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich erhöht und liegt 2008 bei 43. Für das Jahr 2009 ist mit einem weiteren Anstieg zu rechnen. An der Expertenbefragung nahmen 2008 31 Staaten teil. Insgesamt haben bislang in allen GEM-Jahren 64 verschiedene Staaten am GEM partizipiert, die große Mehrzahl der Länder mehr als vier Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 333 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragung und 285 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Im jüngsten Global Report wird bei den internationalen Vergleichen zu Recht zwischen drei Ländergruppen unterschieden: faktorbasierte Volkswirtschaften mit geringem Pro-Kopf-Einkommen und relativ hohen Exporten des Primären Sektors (acht Länder, z.B. Ägypten, Iran),

effizienzbasierte Volkswirtschaften mit mittlerem Einkommen und Exportanteilen des Primären Sektors (17 Staaten, z.B. Russland, Argentinien), sowie innovationsbasierte Volkswirtschaften mit hohem Pro-Kopf-Einkommen und geringen Exporten von Primärgütern (18 Länder, darunter Deutschland und die USA). Dieses Verfahren verhindert Vergleiche zwischen unterschiedlich entwickelten Ländern, denn eine hohe Gründungsquote bedeutet in einem Entwicklungsland etwas anderes als in einem Industrieland. Insbesondere die Implikationen für volkswirtschaftliches Wachstum differieren (vgl. Kasten, S. 9).

Auf internationaler Ebene hat der GEM sich stetig in Richtung eines weltweiten, professionellen Forschungskonsortiums bewegt. Gestartet als ein informelles, vom Babson College Boston und der London Business School koordiniertes Netzwerk renommierter Gründungsforscher, ist der GEM heute zum weltweit größten und etabliertesten Forschungsverbund geworden, der sich international vergleichend mit der Erfassung und Erklärung von Gründungsaktivitäten beschäftigt. Auch die Organisationsstruktur hat sich entsprechend verändert. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), bestehend aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren mit Sitz in Genf, fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das GEM Research Committee mit seinem Direktor. Jüngst konnte mit der Universidad del Desarrollo (Santiago de Chile) ein neuer Hauptsponsor gewonnen werden.

Der wissenschaftliche Output des GEM entwickelt sich weiter erfreulich. Ein Indiz dafür sind die bislang drei GEM-Forschungskonferenzen in Berlin (2004), Budapest (2005) und Washington/D.C. (2007). Die vierte Research Conference wird 2009 in Cadiz/Spanien stattfinden. In zwei Themenheften von „Small Business Economics“ (Vol. 24, No. 3, 2005 sowie Vol. 28, No.2-3, 2007) wurden die besten Paper dieser Konferenzen veröffentlicht. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen findet sich auf der Website des Konsortiums ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).



Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Drei repräsentative Beispiele mögen dies illustrieren. Auf Basis von GEM-Daten mehrerer Länder hat der Leiter des finnischen GEM-Teams 2005 und 2007 viel beachtete Analysen zu wachstumsstarken Gründungen veröffentlicht. Ebenfalls seit 2005 publiziert das Center for Women's Leadership des Babson College einen jährlichen Bericht zu Unternehmensgründungen durch Frauen ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)). Seit 2006 bauen mehrere GEM-Länderteams ein auf GEM-Daten basierendes Panel zu Nascent Entrepreneurs auf, das ländervergleichende Analysen zur Frage erlauben wird, wie und unter welchen Voraussetzungen Individuen ihre ursprüngliche Gründungsabsicht umsetzen.

## 2.2 GEM-Deutschland

Deutschland gehört zu den Gründungsmitgliedern des GEM. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie je ein Länderbericht Deutschland vor. Die Daten bieten daher ein großes Auswertungspotenzial für internationale und zugleich intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2008 enthält die Datenbank für Deutschland insgesamt mehr als 53.000 Fälle der Bürgerbefragungen (nur Großbritannien und Spanien haben mehr Fälle) sowie 630 Fälle der Expertenbefragungen (kein Land hat mehr Fälle).

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne den großen zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand ließe sich die konkurrenzlose Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahre 2008 wurden in Deutschland mit 4.751 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Entsprechendes gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=62) wird nur von Spanien knapp übertroffen. Dieser Aufwand wäre ohne die GEM Deutschland finanzierenden Einrichtungen nicht möglich gewesen. GEM-Deutschland wurde 2008 vom Institut für

Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg unterstützt, wofür die vier Mitglieder des GEM-Länderteams Deutschland (und zugleich Autoren dieses Länderberichts) sehr dankbar sind. Auch für das Jahr 2009 ist eine Kooperation fest vereinbart.

Die Gliederung des GEM-Länderberichts ähnelt bewusst der inhaltlichen Struktur früherer deutscher Länderberichte (für eine komplette Liste aller Berichte siehe <http://www.wigeo.uni-hannover.de/laufend.html>), um trotz einiger neuer Maßzahlen eine gewisse Kontinuität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Daher findet der Leser zunächst einen Überblick über Gründungsaktivitäten und -einstellungen im internationalen und/oder intertemporalen Vergleich. Das anschließende Kapitel 4 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragungen. Im diesjährigen Sonderthema vergleicht der Länderbericht mit den Niederlanden und Deutschland zwei benachbarte GEM-Länder, die sich durch einige in der Tat vergleichbare Rahmenbedingungen, aber gleichwohl signifikante Unterschiede bei Gründungsaktivitäten und -einstellungen auszeichnen. Aus diesem Ländervergleich und den Erkenntnissen der vorangehenden Kapitel werden abschließend politische Handlungsempfehlungen abgeleitet, die auch mögliche Effekte der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise für das Gründungsgeschehen in Deutschland zu berücksichtigen versuchen.

## **Der Ländervergleich: Vergleichbares und Nicht-Vergleichbares**

Dem Ländervergleich des GEM liegt 2008 eine neu gestaltete Vergleichskulisse zugrunde. Sie orientiert sich an einer Klassifizierung des „Global Competitiveness Report“ (Porter, Sachs und McArthur 2002), der die Volkswirtschaften in drei Gruppen unterteilt.

Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der verstärkten Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet.

Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind.

Der Übergang zu einer „innovationsbasierten“ Volkswirtschaft, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Ein zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind höhere Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch von privater Seite. Des Weiteren gewinnen soziale Lernprozesse an Bedeutung und begünstigen die Entstehung innovativer Cluster. Die Hierarchien innerhalb solcher Cluster sowie in den Unternehmen gestalten sich deutlich flacher als die Produktions- und Arbeitsorganisation in den Ländern der ersten beiden Gruppen. Ein reger Austausch zwischen Produzenten und Kunden führt dazu, dass neue Produkte und Dienstleistungen gemeinsam entwickelt werden. In diesem Zusammenhang spielen junge Unternehmen eine entscheidende Rolle, weil sie neuen Dienstleistungen und Technologien Spielraum bieten und neue volkswirtschaftliche Entwicklungspfade eröffnen können.

Deutschland gehört zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den insgesamt 43 am GEM 2008 beteiligten Ländern werden 18 zu den hochentwickelten, innovationsbasierten Ökonomien gezählt. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenz für den Vergleich mit Deutschland.

### 3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen Vergleich (U. Brixy)

Personen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und ein neues Unternehmen zu gründen („Entrepreneure“), sind wichtig für die stetige Erneuerung der wirtschaftlichen Basis eines Landes. Sie spielen eine große Rolle bei der Entwicklung neuer Ideen und stärken durch ihre Präsenz den Wettbewerb, auch in bereits bestehenden Unternehmen, die sich gegen die neue Konkurrenz behaupten müssen. Deutschland ist zur Wahrung seines hohen Lebensstandards auf ständige Innovationen und deren Kommerzialisierung angewiesen.

Mehr als die Hälfte der Deutschen meint, dass die meisten Deutschen der Ansicht sind, Selbstständigkeit sei eine gute berufliche Option, unabhängig davon, ob sie für sie persönlich in Frage kommt (Abb. 3.1). Entgegen einer zuweilen anders lautenden Berichterstattung besitzen Unternehmer in den Augen vieler Deutscher einen nach wie vor hohen Status. Unter den 18 Ländern der Vergleichsgruppe nimmt Deutschland bei dieser Frage den dritten Rang ein und unterscheidet sich dabei signifikant vom viertplazierten Slowenien (Abb. 3.2). Diese Einschätzun-

gen sind offensichtlich langfristiger Natur, denn in den letzten Jahren haben sich diese Beurteilungen, die zum Standardrepertoire des GEM zählen, nicht geändert. Das gilt allerdings auch für die Angst, mit der Gründung eines eigenen Unternehmens scheitern zu können und eine Gründung deshalb zu unterlassen. Sie ist in Deutschland traditionell groß. Auch hier nimmt die Bundesrepublik, gemeinsam mit Frankreich und Italien, die sich nicht signifikant von Deutschland unterscheiden, den dritten Platz ein (Abb. 3.3). Dies mag zum Teil erklären, warum zum Erhebungszeitpunkt (Frühsummer 2008) eine breite Mehrheit der Deutschen die Gründungschancen der kommenden Monate eher verhalten beurteilt (Abb. 3.4). Auch dieser Wert ist in Deutschland, wie in den meisten anderen Ländern, über die Jahre sehr stabil. Damit kann ausgeschlossen werden, dass diese Einschätzungen durch die heraufziehende Finanz- und Wirtschaftskrise begründet sind. Stattdessen ergeben sich Parallelen zur Furcht vor einem möglichen Scheitern, die bei den Deutschen verglichen mit vielen Nachbarländern eine grundsätzlich pessimistischere Einstellung gegenüber Gründungschancen vermuten lassen. In dieses Bild passt auch, dass nur relativ wenige Deutsche von sich behaupten, über das Wissen und Können für eine Unternehmensgründung zu verfügen (Abb. 3.5).

Abb. 3.1: Die Gründung eines Unternehmens als attraktive berufliche Perspektive

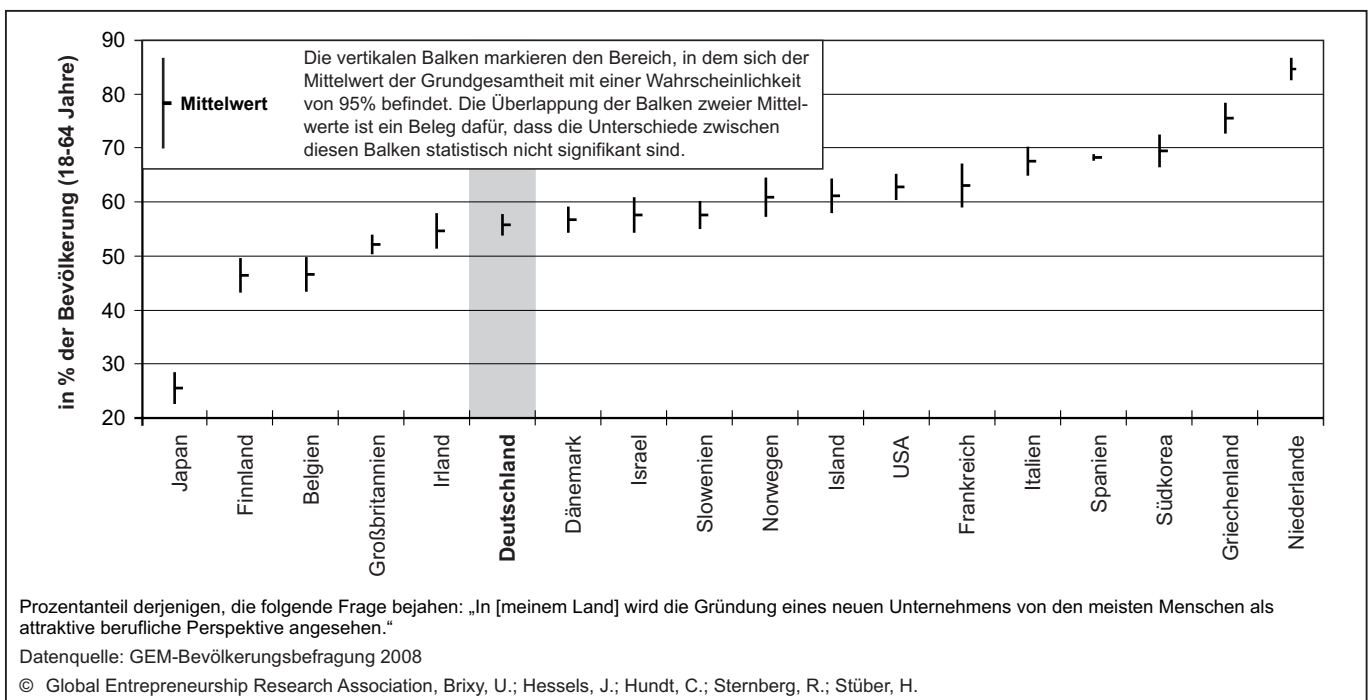


Abb. 3.2: Das Ansehen von Gründern bzw. Unternehmern in der Öffentlichkeit

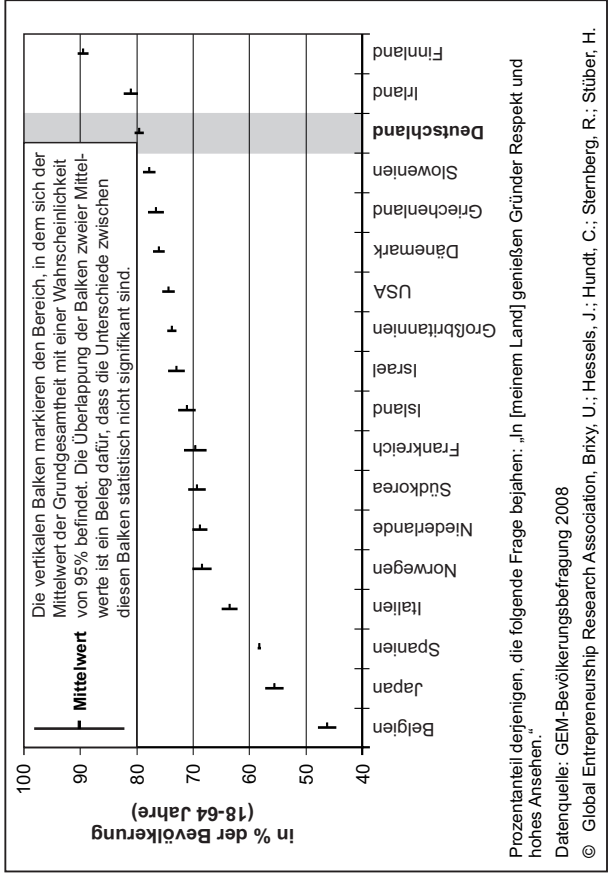


Abb. 3.3: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis

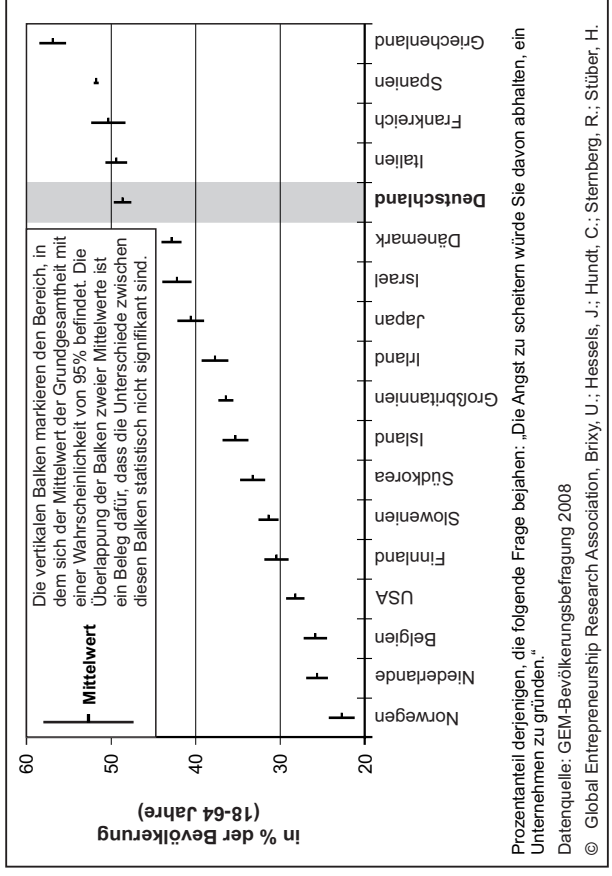


Abb. 3.4: Die Einschätzung der Gründungschancen in den nächsten 6 Monaten

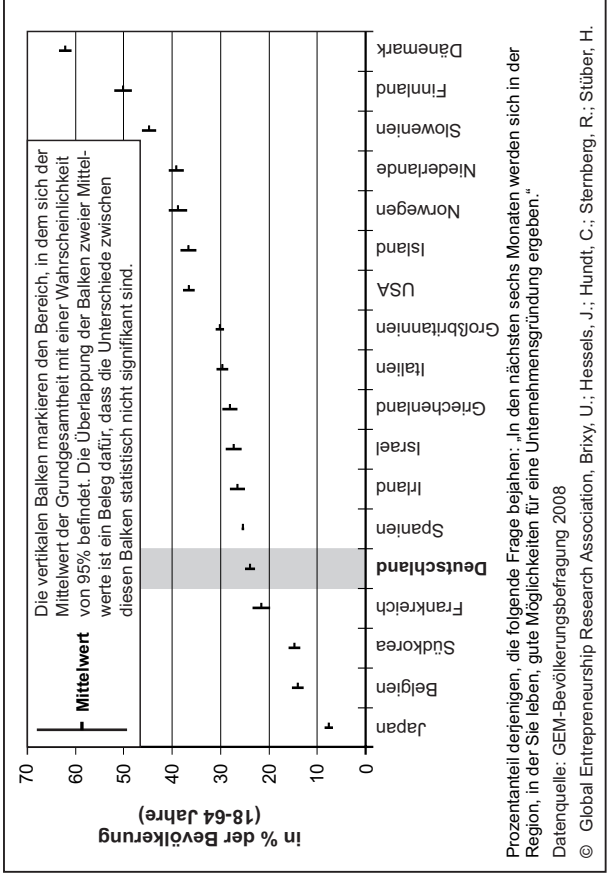


Abb. 3.5: Die Einschätzung der eigenen Gründungskennnisse und -fähigkeiten

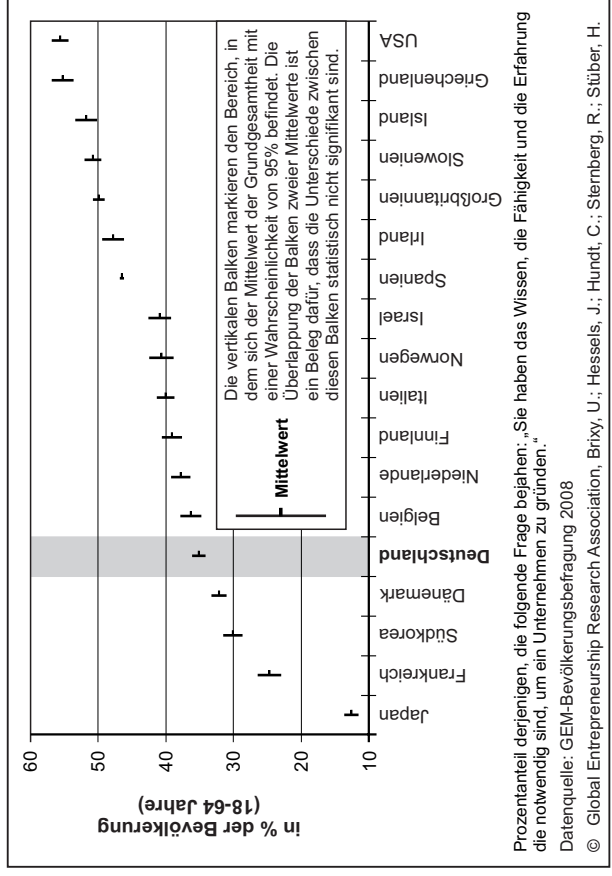
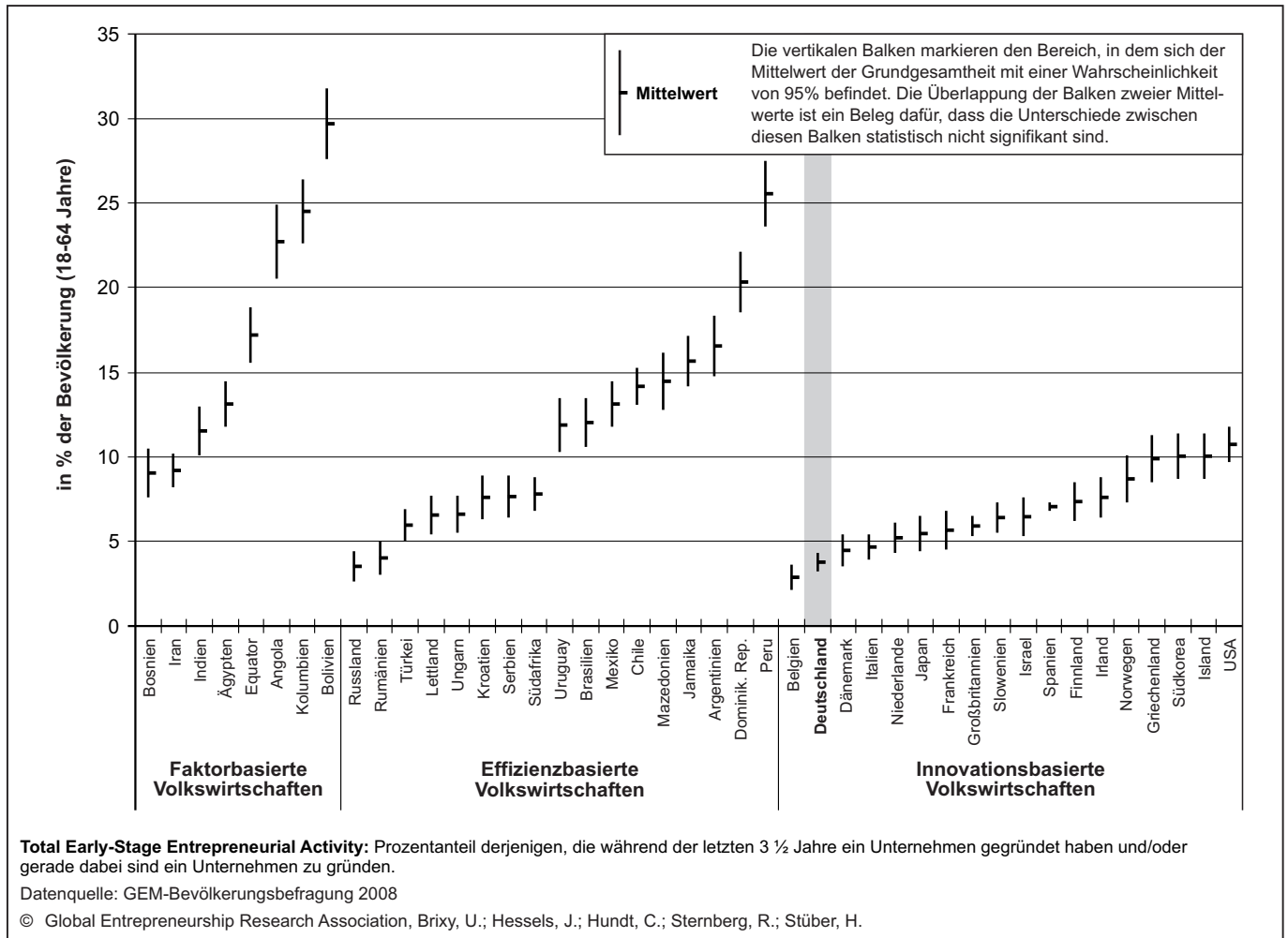


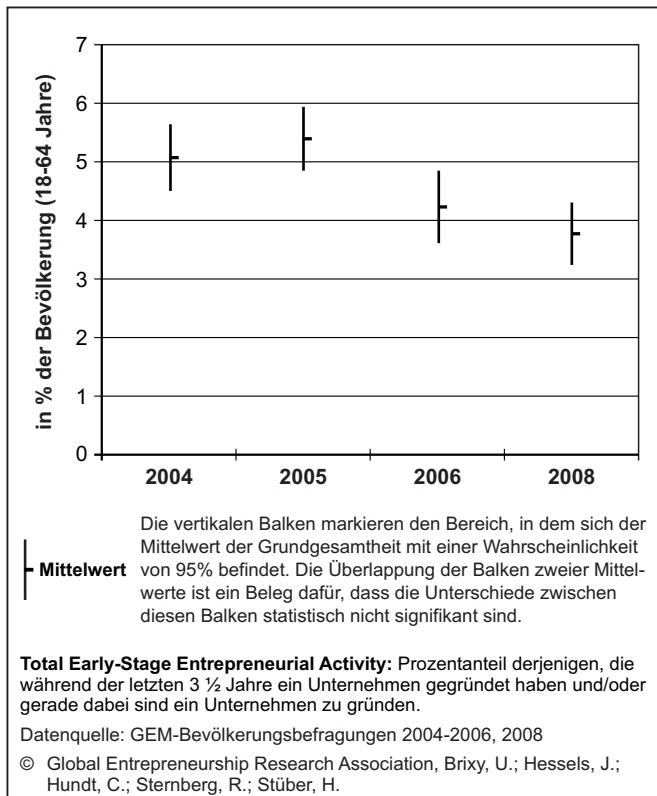
Abb. 3.6: Total Early-Stage Entrepreneurship 2008 im Ländervergleich



Dieser Zwiespalt zwischen der Wahrnehmung des Status von Selbständigen und Unternehmern sowie der pessimistischen Einschätzung der eigenen Fähigkeiten schlägt sich in relativ geringen Gründungsdaten in Deutschland nieder. Mitte 2008 kann man 1,95 Mio. Menschen in Deutschland als „Gründer“ bezeichnen, was einem Anteil von 3,8% der Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren entspricht. Dieser Wert setzt sich zusammen aus 1,4% sogenannten „werdenden“ Gründern, die gerade dabei sind, ein eigenes Unternehmen zu gründen und 2,4%, die in den vergangenen dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben und nun Inhaber oder Geschäftsführer dieses Unternehmens sind. Diese Rate ist ein Maß für die aktuelle Gründungstätigkeit und wird im englischsprachigen Raum als „Total Early-Stage Entrepreneurship Activity“ (TEA) bezeichnet.

Abbildung 3.6 zeigt für alle 43 am GEM beteiligten Länder die aktuellen Werte der TEA für 2008. Wie man erkennt, ist die Gründungstätigkeit in den hochentwickelten Volkswirtschaften auffallend niedriger als in den Ländern der beiden anderen Gruppen. Hohe Gründungsdaten sind also nicht notwendigerweise mit hohem Wohlstand verbunden. Gründungen kommt in den unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungsstadien, in denen sich die Länder befinden, eine jeweils andere Bedeutung zu. Die Motivationen, aus denen heraus gegründet wird, unterscheiden sich ebenso wie die Art der Unternehmen, die gegründet werden. Daher ist es sinnvoll, Deutschland nur mit solchen Ländern zu vergleichen, die sich auf einem ähnlichen wirtschaftlichen Entwicklungsniveau befinden (vgl. Kasten, S.9). Es zeigt sich jedoch, dass auch dann der Wert von 3,8% im Vergleich sehr gering ausfällt. Unter

Abb. 3.7: Die Entwicklung der Gründungsaktivitäten (TEA) in Deutschland 2004-2008



den 18 hochentwickelten, innovationsbasierten Volkswirtschaften nimmt Deutschland den vorletzten Platz ein und unterscheidet sich statistisch signifikant von 13 Ländern, die klar vor der Bundesrepublik positioniert sind.

Mit der niedrigen Gründungsneigung des Jahres 2008 setzt sich eine Entwicklung fort, die bereits zwei Jahre zuvor, kurz nach Beginn des wirtschaftlichen Aufschwungs im Jahr 2006, ihren Anfang nahm. Hiernach ist die TEA seit 2005 um 1,6 Prozentpunkte von 5,4% auf 3,8% gesunken (Abb. 3.7). Diese Entwicklung korrespondiert mit einer zunächst verhaltenen, seit Mitte 2007 verstärkt einsetzenden Erholung auf dem Arbeitsmarkt.

Ein Grund für den Rückgang der Gründungsneigung könnte daher sein, dass potenzielle Gründer eine abhängige Beschäftigung der Selbstständigkeit vorgezogen haben. Eine mögliche Erklärung lautet, dass viele Unternehmen intensiv nach qualifizierten Mitarbeitern suchten, vor allem die Nachfrage nach Ingenieuren war groß. Gerade diese gründen aber besonders häufig eigene Unternehmen. Das verstärkte Angebot attraktiver Arbeits-

plätze kann sich deshalb in einer verringerten Gründungsneigung innerhalb dieser Berufsgruppen niedergeschlagen haben.

Dies müsste sich aber auch in den Motivlagen widerspiegeln, die einer Gründung zugrunde liegen können. Hier kann zwischen zwei Motivgruppen unterschieden werden. Einerseits können mit einer Gründung primär „klassische“ unternehmerische Ziele verfolgt werden wie Gewinnstreben, der Wunsch nach eigener Verantwortung und Selbstverwirklichung. Andererseits kann die Gründung aus Mangel an Alternativen der Einkommensgenerierung erfolgen („getriebene“ Gründer oder Gründer „aus Not“). Obwohl diese Zuordnung im Einzelfall nicht immer eindeutig ist – die Motivstruktur unterliegt während des Gründungsprozesses einem Wandel – hat sie sich für den internationalen Vergleich gleichwohl bewährt. Für Deutschland war bislang ein vergleichsweise hoher Anteil an „getriebenen“ Gründern typisch. Dies mag nicht zuletzt auch an den gut ausgebauten Fördermöglichkeiten für arbeitslose Gründer liegen.

Im GEM wird die Motivstruktur durch zwei Fragen abgeprüft, wobei unterschieden wird, ob die Gründung in erster Linie der Ausnutzung einer Geschäftsidee dient, oder aus Mangel an adäquaten Erwerbsalternativen erfolgt. Erstere gilt als Gründung aus klassischen unternehmerischen Gründen, letztere wird als „getriebene“ Gründung interpretiert. Diejenigen ohne eindeutige Zuordnung werden hier nicht weiter behandelt.

2008 kommen in Deutschland 2,7 „klassische“ Gründer auf einen „getriebenen“ Gründer. Damit ist der Anteil „getriebener“ Gründer nach wie vor einer der höchsten unter allen Vergleichsländern. Im Mittel liegt das Verhältnis bei 7 zu 1, nur in Südkorea und Griechenland ist der Anteil der Gründer „aus Not“ noch höher als in Deutschland (Abb. 3.8).

Aus Abb. 3.9 wird ersichtlich, dass der Rückgang der Gründungsneigung seit 2005 zunächst auf die Gründer mit „klassischer“ Motivation zurückzuführen war. Dies ist ein Beleg für die These, dass weniger Unternehmen gegründet wurden, weil die Attraktivität abhängiger Beschäftigung zugenommen hat. Erst seitdem Firmen verstärkt auch andere, geringer qualifizierte Personen einstellen, was durch die deutlich gesunkene Arbeitslosigkeit im Verlaufe der zweiten Jahreshälfte 2007 und der

Abb. 3.8: Das Verhältnis von „klassischen“ zu „getriebenen“ Gründern 2008

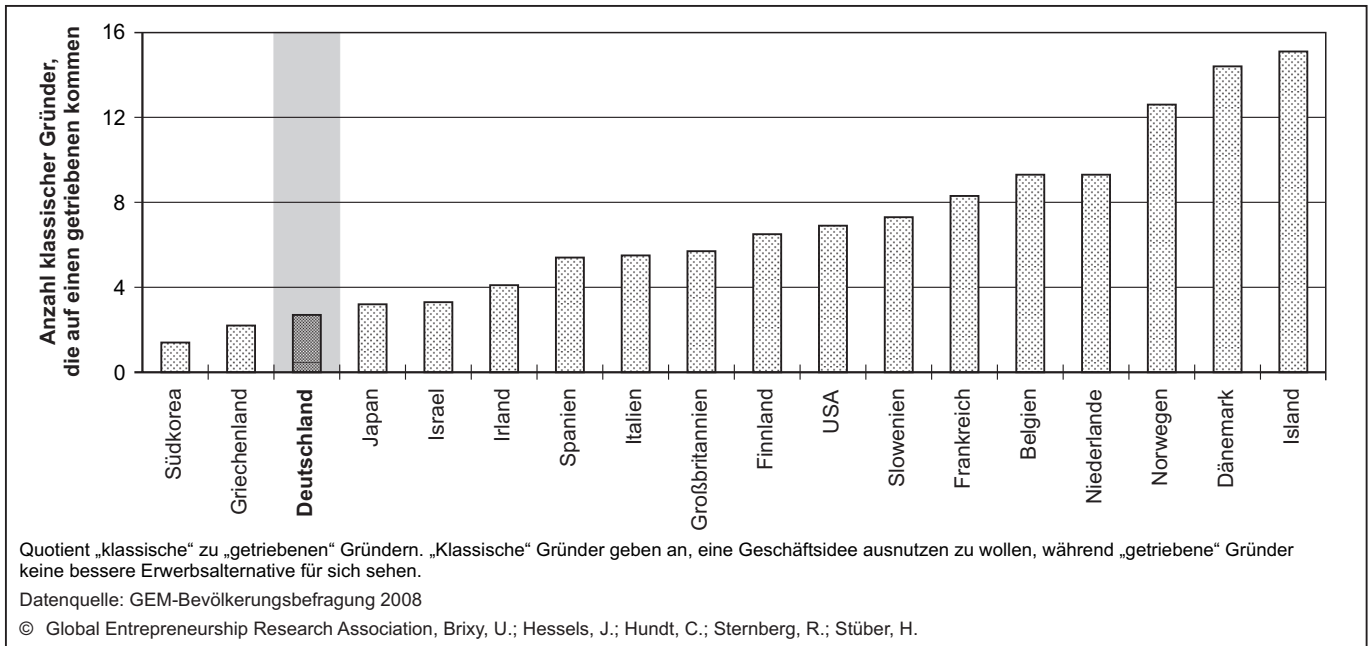
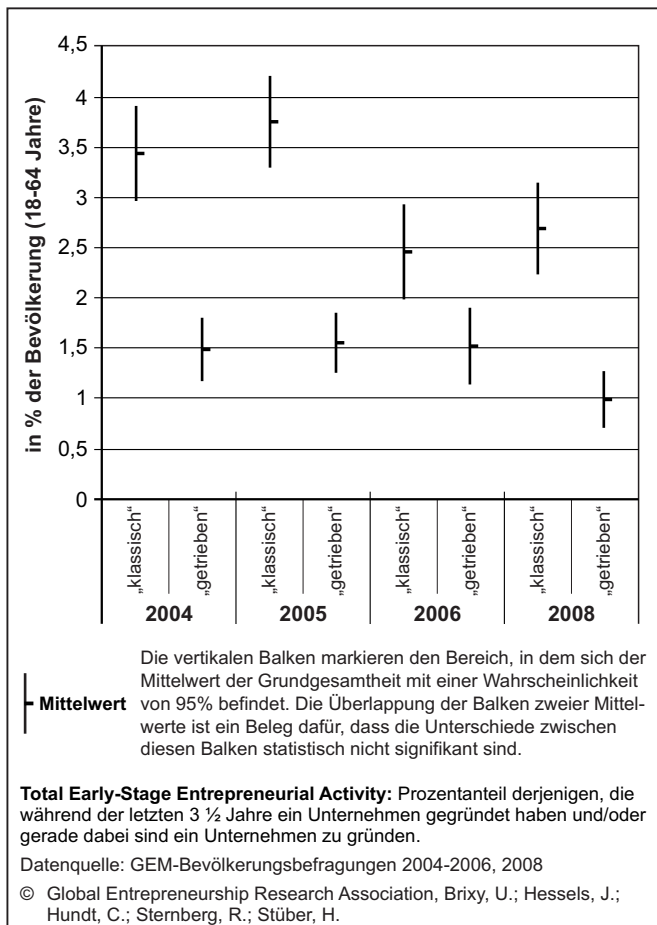


Abb. 3.9: Die Entwicklung der Gründungsmotive in Deutschland 2004-2008



ersten Jahreshälfte 2008 belegt wird, sinkt auch die Anzahl der getriebenen Gründer nachdrücklich. Damit fehlt in Deutschland gerade während des Aufschwungs ein wichtiges Gründer-Potenzial, das befähigt wäre, neue innovative Unternehmen aufzubauen.

Die große Bedeutung von Innovationen insbesondere für hoch entwickelte Volkswirtschaften wurde bereits angesprochen. Aber nicht alle Gründungen sind gleichermaßen innovativ, nur wenige gehören zum Hightech-Bereich. Die OECD hat Branchen des Verarbeitenden Gewerbes mit einem typischerweise hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwand identifiziert. Da im GEM auch die Branchenzugehörigkeit der neuen Unternehmen erhoben wird, lässt sich jener Anteil der TEA bestimmen, die in diesen Bereichen aktiv sind bzw. sein werden.

Wie Abb. 3.10 offenbart, ist Deutschland bei diesem Indikator hervorragend platziert. Es liegt mit einem Anteil von 12% Gründungen (Basis: TEA) in technologieorientierten Branchen in der Spitzengruppe und schneidet statistisch signifikant besser ab als z.B. Großbritannien (7%) oder die USA (6%). Dies ist ein erfreuliches Ergebnis. Es relativiert den schlechten Rangplatz Deutschlands bei der Gründungstätigkeit insgesamt insofern, als dass unter den Firmen, die gegründet werden, vergleichsweise viele auf nachhaltiges Wachstum und die Entstehung hochwertiger Arbeitsplätze hoffen lassen.

Abb. 3.10: Die Bedeutung technologieorientierter Gründungen 2002-2008

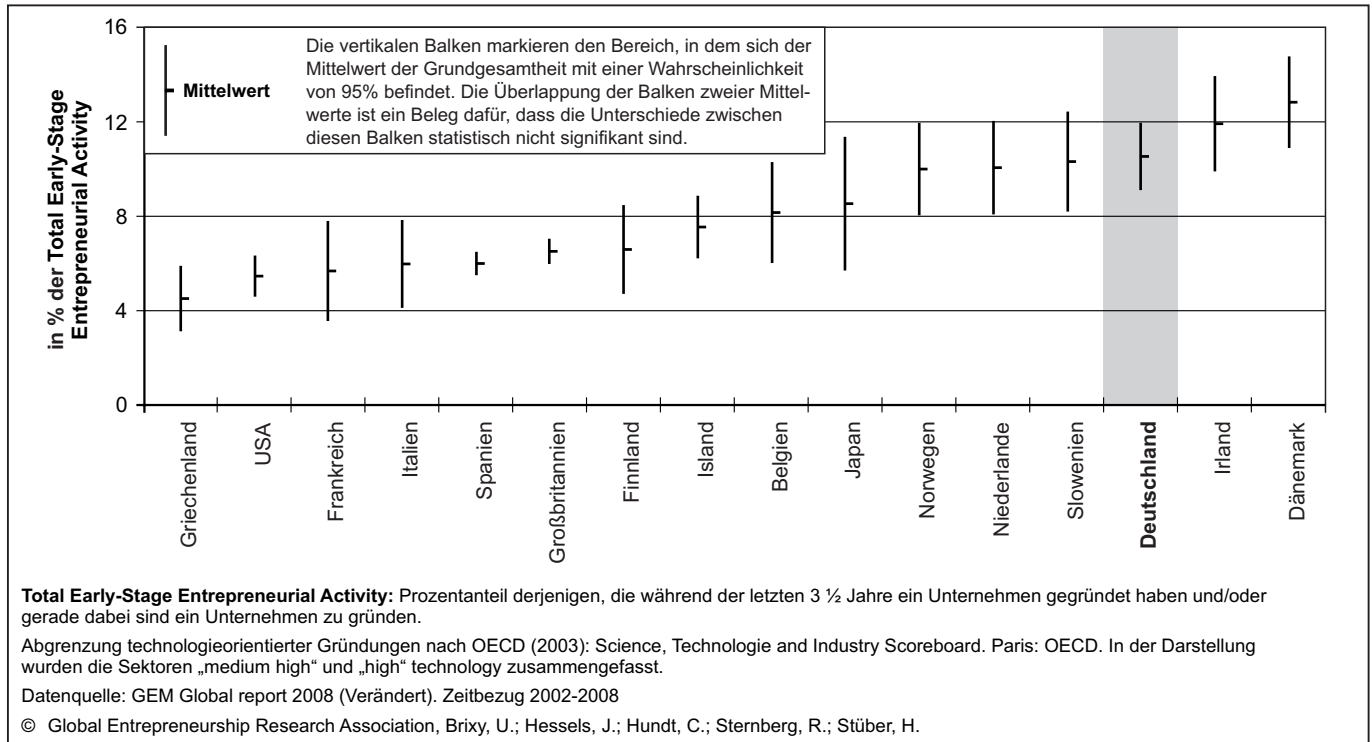
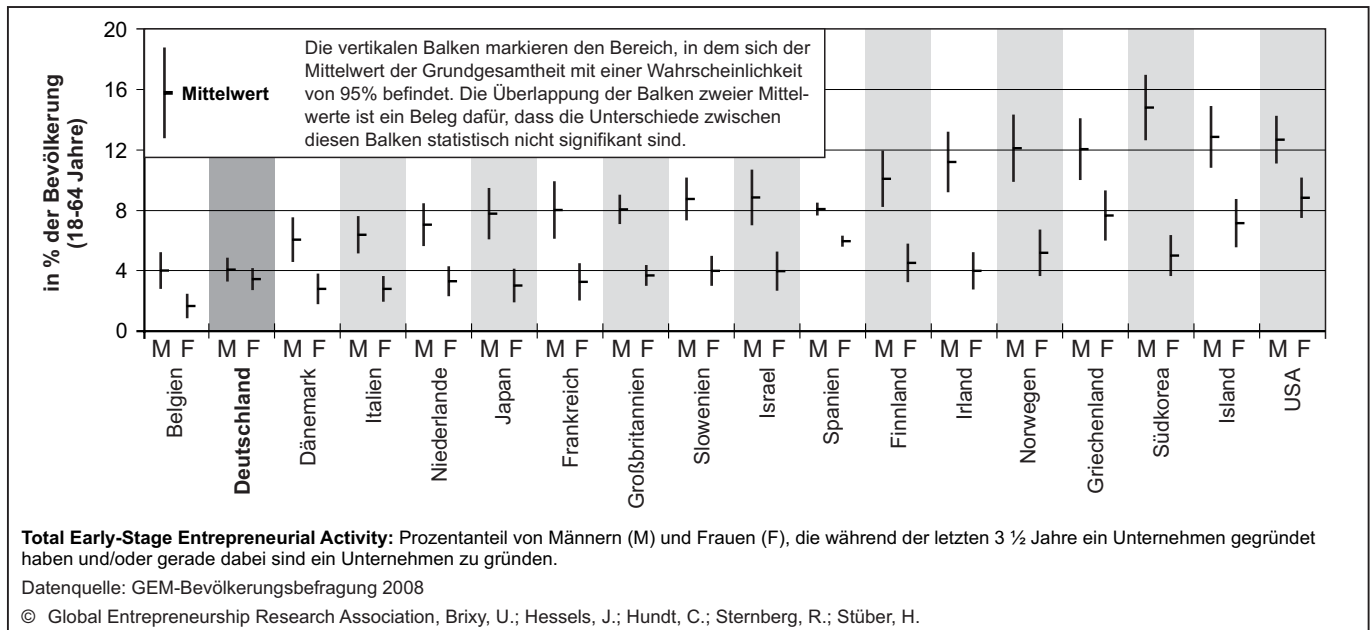


Abb. 3.11: Die Gründungsaktivitäten (TEA) nach Geschlecht im internationalen Vergleich 2008



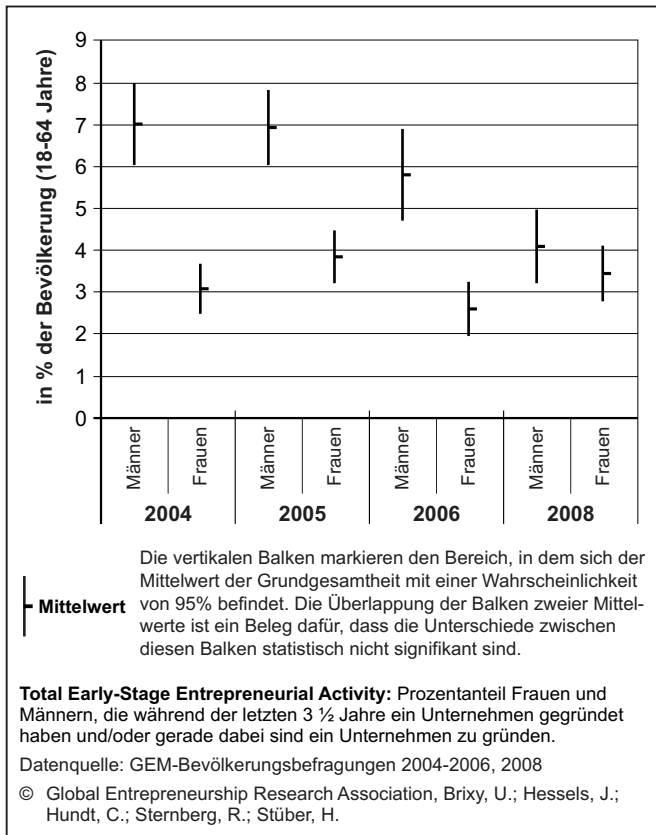
Es ist ein seit langem bekannter und in vielen Ländern immer wieder bestätigter Befund, dass Frauen seltener ein Unternehmen gründen als Männer. Wie Ergebnisse des GEM zeigen, setzt diese Diskriminierung bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt ein, das heißt, Frauen zie-

hen von vornherein Selbstständigkeit seltener in Erwägung als Männer.

In den Jahren 2004 bis 2006 lag der Anteil der Gründerinnen in Deutschland im Mittel bei 32%. Es ist deshalb



Abb. 3.12: Die Entwicklung der Gründungsaktivitäten nach Geschlecht in Deutschland 2004-2008



erstaunlich, dass 2008 knapp die Hälfte (45%) der Unternehmen von Frauen gegründet wurde. Damit ist in der Bundesrepublik 2008 das Verhältnis von Gründerinnen zu Gründern unter allen 43 GEM-Ländern am ausgewogensten. Inwieweit dies wirklich eine Trendwende darstellt, wird sich daher erst in den kommenden Jahren zeigen. Tatsächlich gründen Frauen in Deutschland nicht häufiger als die Frauen vieler anderer europäischer Länder (Abb. 3.11). Zudem hat ihre Neigung, eine Firma zu gründen, während der letzten Jahre nicht zugenommen. Abb. 3.12 zeigt deutlich, dass die in Deutschland recht ausgewogene Gründungsneigung von Männern und Frauen im Jahr 2008 vor allem auf einem Rückgang der Gründungen durch Männer beruht.

## 4 Die Entwicklung der Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland

(H. Stüber)

### 4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage

Günstige Rahmenbedingungen sind eine wichtige Voraussetzung für die Gründung von Unternehmen. Im Rahmen des GEM werden zu ihrer Einschätzung standardisierte Experteninterviews durchgeführt. Allein in den Jahren 2004 bis 2008 wurden in Deutschland mehr als 460 Gründungsexperten aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft oder Politik befragt. Im Jahr 2008 beteiligten sich in Deutschland 62 Experten an der Befragung. Sie bewerteten die Gültigkeit von 40 Aussagen zu verschiedenen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf einer sogenannten „Likert-Skala“ von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Antworten von zwei

bis sieben einzelnen Aussagen werden zu je einer gründungsbezogenen Rahmenbedingung (z.B. physische Infrastruktur) zusammengefasst (vgl. Kasten). Die so entstandenen Rahmenbedingungen betreffen zum einen Faktoren, die bei der konkreten Umsetzung einer Geschäftsidee relevant sind (z.B. Finanzierung, öffentliche Förderinfrastruktur). Zum anderen Faktoren, die in allgemeiner Weise auf die Gründungsbereitschaft und die Wahrnehmung der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung einwirken (z.B. gesellschaftliche Werte und Normen, gründungsbezogene (Aus-)Bildung).

Im Folgenden wird auf einige ausgewählte Rahmenbedingungen, deren Entwicklung über die letzten fünf Jahre, sowie auf die internationale Positionierung Deutschlands im Vergleich zu sieben Industriestaaten (Dänemark, Finnland, Irland, Italien, Norwegen, Spanien und die USA) eingegangen, die neben der Bevölkerungsbefragung auch Experteninterviews durchgeführt haben.

#### Berechnung der Indexwerte

Im Rahmen des Länderberichts werden die Indexwerte für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen über die Berechnung der arithmetischen Mittel bestimmt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtet in die Indizes ein. Welche Aussagen zu einem Indexwert zusammengefasst werden, wird durch eine Hauptkomponentenanalyse (Principal Component Analysis, PCA) ermittelt, die auch zur Berechnung der Indexwerte für den internationalen Vergleich genutzt wird. Um einen Vergleich der Indexwerte über die letzten Jahre zu ermöglichen, wurden sie auf Grundlage des Fragenkatalogs des Jahres 2004 berechnet, da der Fragenkatalog seitdem um drei Fragen erweitert wurde. Diese blieben bei der Berechnung der Indizes unberücksichtigt, sind jedoch in den internationalen Vergleich für das Jahr 2008 (siehe Abb. 4.2 und Anhang 1) eingeflossen.

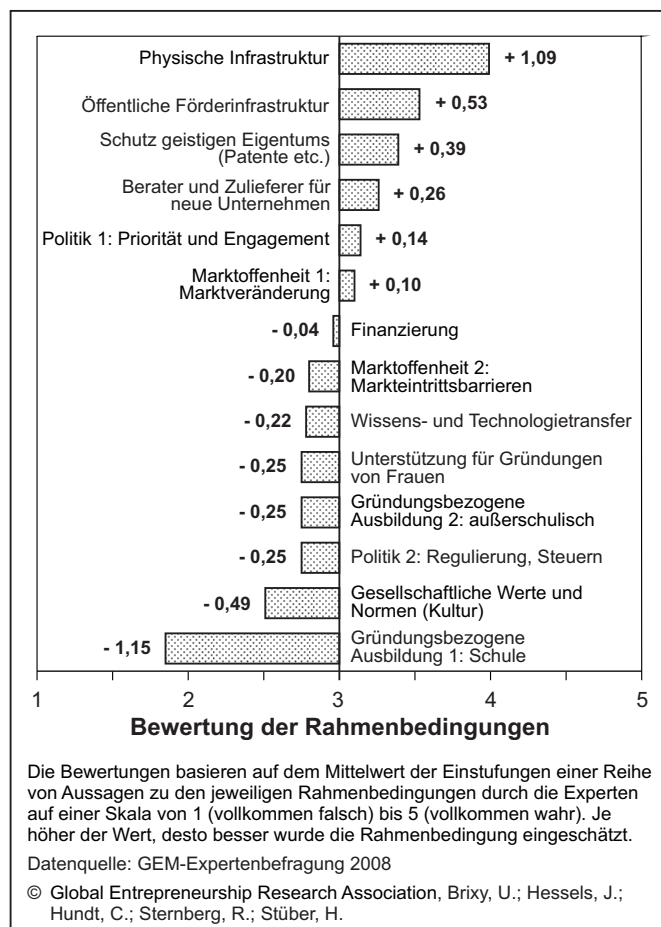
Im Rahmen des internationalen Vergleiches werden die Antworten der Experten aller Länder zu einzelnen Rahmenbedingungen (wie z.B. zur Politik) einer Hauptkomponentenanalyse unterzogen. Aufgrund dieser Analyse wird festgelegt, welche Aussagen zusammengefasst werden (z.B. zu den Rahmenbedingungen Politik I und Politik II) und mit welcher Ladung (Gewichtung) die einzelnen Aussagen in den entsprechenden Index eingehen. Die zusammengefassten Aussagen blieben über alle betrachteten Jahre konstant. Da jedoch die Ladungen jedes Jahr variieren, wurde die oben beschriebene Vorgehensweise mit einer Gleichgewichtung aller Aussagen für den zeitlichen Vergleich vorgezogen. Ein internationaler Vergleich der Antworten einzelner Aussagen ist nicht möglich, da die Standardfehler so groß sind, dass keine statistisch signifikanten Unterschiede existieren. Anders verhält es sich bei den über die Hauptkomponentenmethode berechneten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, da hier die Standardfehler deutlich geringer ausfallen.

## 4.2 Gründungsstandort Deutschland

Der Gründungsstandort Deutschland stellt auch im Jahr 2008 seine traditionellen Stärken unter Beweis (Abb. 4.1). Die besten Noten erhalten, wie schon in den vergangenen Jahren, die physische Infrastruktur (3,99), die öffentliche Förderinfrastruktur (3,53), der Schutz geistigen Eigentums (3,39) sowie die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (3,32). Mit diesen Ergebnissen steht Deutschland auch international gut da (Abb. 4.2).

Ein Vergleich mit den Vorjahren (Tab. 4.3) zeigt jedoch, dass es in Deutschland zum Teil nicht gelingt, diese Stärken zu halten oder gar auszubauen. Der Indexwert für die physische Infrastruktur beispielsweise fällt kontinuierlich seit 2004. Auch die Indizes für den Schutz geistigen Eigentums sowie für die Verfügbarkeit und Qualität unternehmensbezogener Dienstleistungen wurden im Vergleich

Abb. 4.1: Die Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen Deutschlands 2008



zur letzten Befragung 2006 niedriger eingestuft. Alle anderen Rahmenbedingungen wurden 2008 besser bewertet als noch 2006. Dennoch erreichten nur sechs der 14 Indizes tendenziell gute ( $\geq 3$ ) Werte (Abb. 4.1).

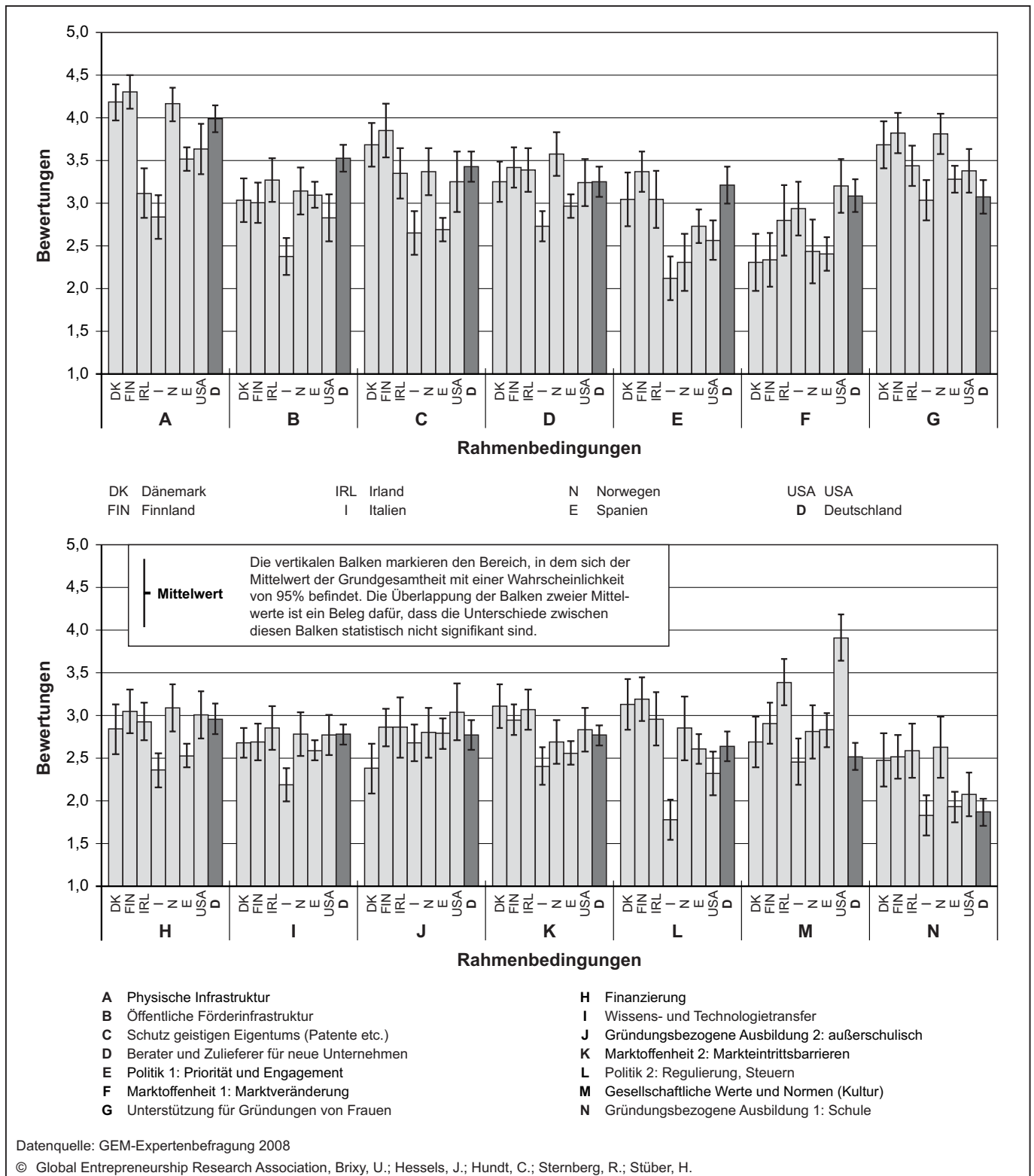
### Positive Entwicklungen

Gegenüber 2004 haben sich acht der 14 Indizes für Deutschland positiv entwickelt (Tab. 4.3). Besonders verbessert haben sich die Indexwerte für „Regulierung und Steuern“ (Politik 2, +0,60), „Finanzierung“ (+0,37) und „Marktveränderung“ (Marktoffenheit 1, +0,36). Auf diese wird im Folgenden näher eingegangen.

Der Wert des Index „Regulierung und Steuern“ ist seit 2004 von 2,15 Punkten kontinuierlich auf 2,75 Punkte im Jahr 2008 gestiegen. Das ist hauptsächlich auf zwei einzelne Aussagen zurückzuführen: Nach Meinung der Experten hat sich die Dauer, die benötigt wird, um die meisten notwendigen Genehmigungen und Lizenzen zu erhalten, verkürzt. Der Aussage, dass neue Unternehmen diese in ca. einer Woche erhalten können, wurde mit 2,24 Punkten eher zugestimmt als noch 2004 (+0,77). Auch die Aussage, dass die Höhe der Steuern insgesamt keine erhebliche Belastung für neue und wachsende Unternehmen darstelle, erfuhr mit 3,02 Punkten größere Zustimmung als im Jahr 2004 (+0,71). Auch die dritte Aussage, derzufolge die Erhebung von Steuern sowie die Anwendung staatlicher Regulierungen vorhersehbar und konsistent erfolge, wurde mit 2,98 Punkten besser beurteilt als 2004 (+0,31). Seit 2005 wird zusätzlich abgefragt, ob es für neue und wachsende Unternehmen nicht übermäßig schwierig sei, mit staatlicher Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften zurecht zu kommen. Im Jahr 2008 wird dieser Aussage mit 2,32 Punkten eher zugestimmt als noch 2005 (+0,22).

Zudem haben sich auch die Finanzierungsmöglichkeiten von neuen und wachsenden Unternehmen nach Meinung der Experten über die Jahre verbessert (Tab. 4.4). Der entsprechende Indexwert stieg seit 2004 um 0,37 Punkte auf 2,96. Begünstigt wurde dieser Anstieg durch eine bessere Verfügbarkeit von Kapital. Besonders verbessert hat sich laut Expertenmeinung der Zugang zu Börsen- (+0,69) und Fremdkapital (+0,48). Diese Finanzierungsmöglichkeiten stehen vor allem technologieintensiven Firmen mit Wachstumspotential offen und sind daher von besonderer Bedeutung. Ebenfalls positiver beurteilt wurde die

Abb. 4.2 Die Bewertung der gründungsbezogene Rahmenbedingungen Deutschlands im Vergleich mit sieben Industriestaaten 2008



Bereitstellung von Venture Capital durch Beteiligungskapitalgesellschaften (+0,4) sowie die Verfügbarkeit von Eigenkapital (+0,36) und die Gewährung von Kapital

durch Privatpersonen (+0,3). Nahezu konstant hingegen wird die Verfügbarkeit von Subventionen für neue und wachsende Firmen bewertet. Es sei auch an dieser Stelle

Tab. 4.3 Die Entwicklung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2004-2008

Rahmenbedingung	2004	2006	2008	Δ 04-08
Physische Infrastruktur	4,28	4,06	3,99	-0,29
Öffentliche Förderinfrastruktur	3,47	3,41	3,53	0,06
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	3,65	3,58	3,39	-0,26
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	3,15	3,38	3,26	0,11
Priorität und Engagement (Politik 1)	2,95	2,97	3,14	0,19
Marktveränderung (Marktoffenheit 1)	2,74	2,77	3,10	0,36
Finanzierung	2,59	2,77	2,96	0,37
Markteintrittsbarrieren (Marktoffenheit 2)	2,76	2,70	2,80	0,04
Wissens- und Technologietransfer	2,81	2,60	2,78	-0,03
Unterstützung für Gründungen von Frauen	2,84	2,60	2,75	-0,09
Außerschulisch gründungsbezogene Ausbildung (Ausbildung 2)	2,64	2,50	2,75	0,11
Regulierung, Steuern (Politik 2)	2,15	2,36	2,75	0,60
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	2,66	2,38	2,51	-0,15
Gründungsbezogene Ausbildung in der Schule (Ausbildung 1)	1,86	1,84	1,85	-0,01

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2004, 2006, 2008

Tab. 4.4 Die Statements zum Index „Finanzierung“ 2004-2008

In Deutschland	2004	2006	2008	Δ 04-08
... ist genug Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.	2,58	2,87	2,94	0,36
... ist genug Fremdkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.	2,76	2,84	3,24	0,48
... gibt es genügend Subventionen für neue und wachsende Unternehmen.	3,64	3,48	3,64	0,00
... stellen Privatpersonen (ohne Gründer und VC-Gesellschaften) ausreichend Kapital für neue und wachsende Unternehmen zur Verfügung.	2,11	2,27	2,41	0,30
... stellen Beteiligungskapitalgesellschaften ausreichend Venture Capital für neue und wachsende Unternehmen zur Verfügung.	2,49	2,61	2,90	0,41
... ist durch Börsengänge ausreichend Kapital für neue und wachsende Unternehmen verfügbar.	1,95	2,53	2,64	0,69
<b>Index „Finanzierung“</b>	<b>2,59</b>	<b>2,77</b>	<b>2,96</b>	<b>0,37</b>

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2004, 2006, 2008

darauf hingewiesen, dass sämtliche Befragungen im Rahmen des GEM 2008 vor Bekanntwerden des ganzen Ausmaßes der Wirtschafts- und Finanzkrise durchgeführt wurden. Aufgrund dieser ist davon auszugehen, dass 2009 die Bewertungen der Aussagen zur Verfügbarkeit von Kapital privater Anbieter (z.B. Beteiligungskapital) deutlich sinken werden. Die Finanzierungsmöglichkeiten sind jedoch für die Entstehung neuer und die Entwicklung junger Unternehmen essentiell (siehe Kapitel 6). Daher

ist es wichtig, dass keine Unterversorgung von Finanzierungen entsteht und gegebenenfalls die öffentliche Förderung weiter ausgebaut werden muss.

Die Rahmenbedingung „Marktveränderung“ („Marktoffenheit 1“) setzt sich aus zwei Aussagen zusammen. Nach Meinung der Experten hat sich gegenüber 2006 die jährliche Veränderung der Märkte für Konsumgüter (3,10; +0,29) sowie für unternehmensorientierte Güter und

Dienstleistungen (3,10; +0,34) verstärkt. Je dynamischer ein Markt ist, desto größere Chancen haben Newcomer, in einen Markt einzudringen.

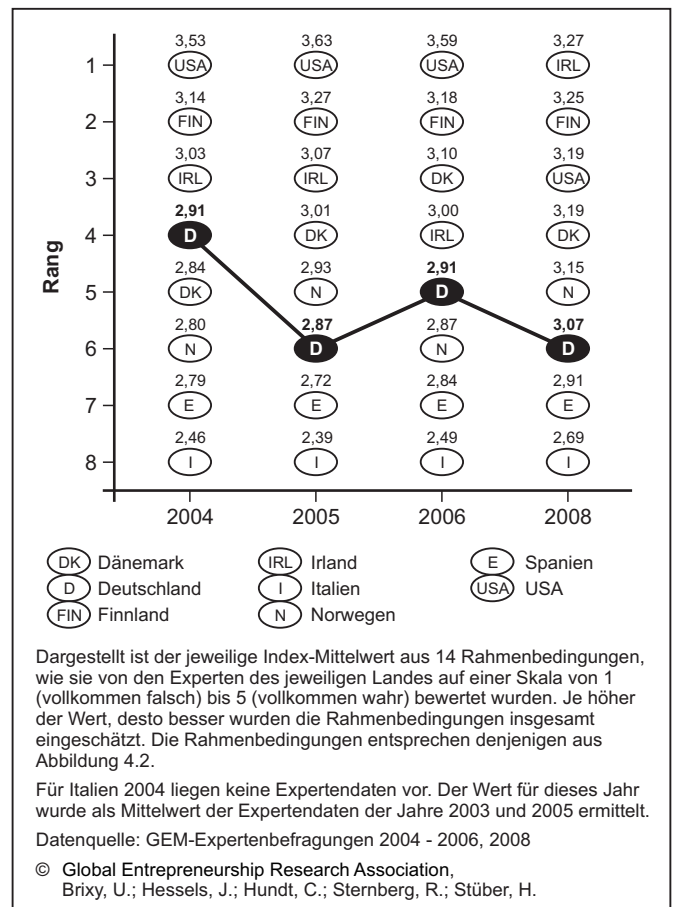
Auch im internationalen Vergleich steht Deutschland bei diesen drei Indizes („Regulierung und Steuern“, „Finanzierung“ und „Marktveränderung“) relativ gut da (Abb. 4.2, S. 20). Beim Index „Regulierung und Steuern“ (Politik II) liegt Deutschland im Mittelfeld, nur Dänemark und Finnland schneiden hier signifikant besser ab. Beim Index für die „Finanzierung“ belegt Deutschland Rang 4, wobei kein statistisch signifikanter Unterschied zu den drei Erstplazierten zu erkennen ist. Noch besser steht Deutschland beim Index für die „Marktveränderung“ (Marktoffenheit 1) da. Nur die USA weisen hier eine bessere (jedoch nicht signifikant bessere) Bewertung auf.

### Negative Entwicklungen

Nicht alle Indizes entwickelten sich positiv. Gerade die klassischen Stärken Deutschlands wurden 2008 von den Experten erneut schlechter beurteilt.

Die physische Infrastruktur (Straßen, Ver- und Entsorgung, Telekommunikation) wird mit 3,99 Punkten von den Experten in Deutschland am meisten geschätzt. Im Vergleich zu 2004 fielen 2008 allerdings die Bewertungen aller fünf Aussagen ungünstiger aus. Die negative Entwicklung des Index ist hauptsächlich durch die gestiegenen Preise für Strom und Gas zu erklären. Die Aussage, Unternehmen können sich die Kosten der Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) leisten, liegt mit 3,61 Punkten deutlich unter dem Wert aus dem Jahr 2004 (-0,49). Diese Einschätzung dürfte sich mittlerweile durch die teilweise rückläufigen Preise wieder geändert haben. Allerdings hängt die Bewertung der Experten auch vom Preisverhältnis zu anderen EU-Staaten ab. Sollten die Preise in anderen EU-Staaten stärker fallen, würde sich dies daher wiederum negativ auf die Bewertung auswirken. Die Aussagen, dass es nicht zu teuer sei, einen guten Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet usw.) zu bekommen, und dass ein Zugang zu Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) innerhalb etwa eines Monats möglich wäre, wurden jeweils um ca. 0,30 Punkten schlechter bewertet als noch 2004. Nahezu konstant blieb hingegen die Bewertung der Aussage, dass die physische Infrastruktur gute Bedingungen für neue und wachsende Unterneh-

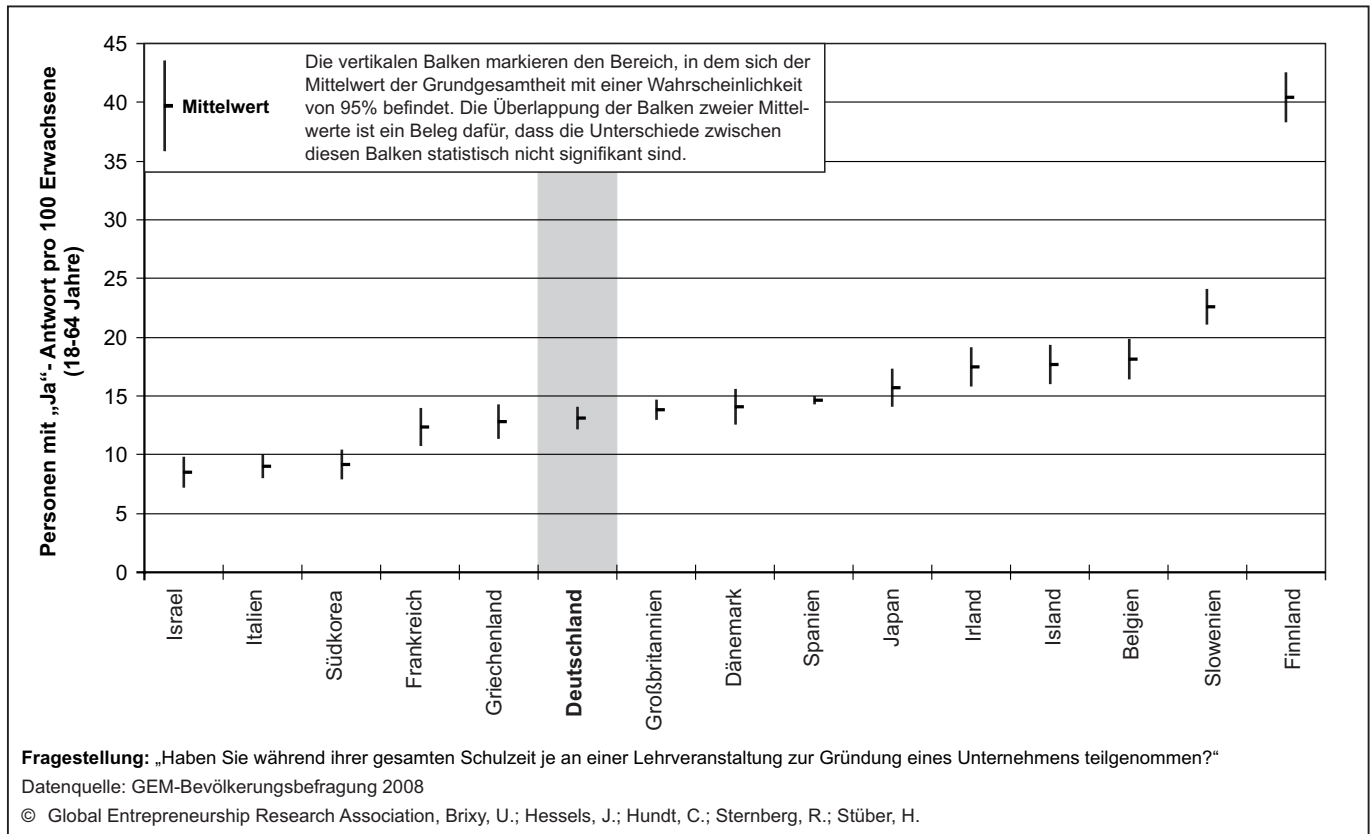
Abb. 4.5: Bewertung und Vergleich von 14 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in acht Industriestaaten von 2004-2006, 2008



men biete. Obwohl der Indexwert bereits seit 2004 kontinuierlich fällt, liegt Deutschland auf einem guten vierten Platz hinter Finnland, Dänemark und Norwegen, ohne dass die Unterschiede signifikant sind.

Im Rahmen des Schutzes geistigen Eigentums hat sich insbesondere die Bewertung zum Schutz von Patenten, Urheberrechten und Markenzeichen verschlechtert. Sie lag im Jahr 2008 mit 2,72 deutlich unter dem Wert des Jahres 2004 (-0,63). Die Aussage zur effizienten Durchsetzung der Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums sowie die Aussage, dass weitgehend anerkannt wird, dass die Rechte von Erfindern auf ihre Erfindung respektiert werden sollten, wurden ungefähr 0,24 Punkte schlechter beurteilt als noch 2006. Da ein verlässlich funktionierendes Rechtssystem für innovative Unternehmen von großer Bedeutung ist, muss die Politik sicherstellen, dass das Vertrauen in das deutsche Rechtssystem wieder

Abb. 4.6 Die gründungsbezogene Ausbildung während der Schulzeit



steigt bzw. nicht noch weiter sinkt. Deutschland belegt allerdings immer noch den dritten Platz hinter Finnland und Dänemark, wobei auch hier kein statistisch signifikanter Unterschied festzustellen ist.

### Das Gesamtbild

Wenn man den Mittelwert über alle gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ermittelt, liegt Deutschland 2008 mit 3,07 Punkten nur knapp unter der durchschnittlichen Gesamtnote von 3,09. Allerdings belegt Deutschland mit diesem Ergebnis nur den drittletzten Platz vor Spanien und Italien. Trotz der gestiegenen Gesamtnote hat sich Deutschland im Vergleich zu 2006 um einen Platz verschlechtert (Abb. 4.5).

Zwar wurden einige wenige Rahmenbedingungen (z.B. „Öffentlich Förderinfrastruktur“ und „Priorität und Engagement“ (Politik 1) im internationalen Vergleich gut bewertet, jedoch überwiegen Rahmenbedingungen, bei denen Deutschland nur durchschnittlich abschneidet.

Bei drei Rahmenbedingungen ist Deutschland im Vergleich sogar besonders schlecht platziert. Jeweils den vorletzten Platz belegt Deutschland bei der gründungsbezogenen Ausbildung in der Schule, der Unterstützung für Gründungen von Frauen und bei den gesellschaftlichen Werten und Normen (Kultur).

Besonders im Bereich der gründungsbezogenen Ausbildung in der Schule besteht Handlungsbedarf. Eine Verbesserung in diesem Bereich könnte sich langfristig auch positiv auf die gesellschaftliche Anerkennung von Selbständigkeit (gesellschaftlichen Werten und Normen) auswirken – die man nur schwer auf direktem Wege beeinflussen kann. Auch eine positive Auswirkung auf die Gründungsquote von Frauen lässt sich nicht ausschließen, wenn junge Frauen bereits in der Schule an das Thema Unternehmensgründung herangeführt werden. Wie weitergehende Analysen mit GEM-Daten zeigen, setzt die Diskriminierung bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt ein, das heißt, Frauen ziehen von vornherein Selbständigkeit seltener in Erwägung als Männer (siehe hierzu

auch Kap. 3). Durch eine gründungsbezogene Ausbildung in der Schule könnte es sein, dass auch mehr Frauen diese Beschäftigungsalternative in Betracht ziehen.

Aufgrund der Relevanz gründungsbezogener (Aus-)Bildung wurde dieses Jahr erstmals in vielen am GEM beteiligten Ländern alle Befragten (auch die, die nicht unternehmerisch aktiv sind) danach befragt, ob sie im Laufe ihrer schulischen, hochschulischen oder beruflichen Laufbahn an einer gründungsbezogenen Aus- oder Weiterbildung teilgenommen haben. Diese Fragen beantwortet immerhin ein Fünftel der Bevölkerung mit „ja“. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld der beteiligten Länder. Fast 12% haben die Ausbildung während der Schulzeit erhalten. Auch mit diesem Ergebnis steht Deutschland relativ gut da (Abb. 4.6). Allerdings ist anzumerken, dass ein Großteil der Befragten diese Kenntnisse sehr wahrscheinlich in der Berufsschule oder Fachoberschule vermittelt bekommen hat. Auf Lehrplänen von Realschulen und Gymnasien steht dieses Thema nur selten. Hinzu kommt, dass in Deutschland bisher immer noch vergleichsweise wenige Personen angeben, über das Wissen und Können für eine Unternehmensgründung zu verfügen. Dieser Anteil könnte über eine verstärkte gründungsbezogenen Ausbildung in Schulen erhöht werden. Dies würde vermutlich auch einen positiven Effekt auf die im Vergleich zu vielen Nachbarländern bislang eher pessimistische Grundeinstellung der Deutschen haben (siehe hierzu auch Kap. 5).



## 5 Vergleich zwischen Deutschland und den Niederlanden

Die Besonderheit des GEM liegt in der Möglichkeit des internationalen Vergleichs. Hierdurch können die im jeweiligen Land gemessenen Gründungsaktivitäten und Einstellungsvariablen in einen übergreifenden Kontext gestellt und hinsichtlich ihrer Werte eingeordnet und beurteilt werden. Ein rein zahlenbasiertes „Benchmarking“ verrät jedoch noch nichts über die länderspezifischen Faktoren, die auf diese Unterschiede Einfluss nehmen. Für den vorliegenden Länderbericht wurde daher erstmals eng mit dem GEM-Team eines anderen Landes kooperiert. Ziel war es, die institutionellen, kulturellen und sozialen Gegebenheiten beider Länder zu vergleichen und in ihren Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen zu untersuchen. Die Wahl fiel auf die Niederlande, die als Nachbarland eine vergleichsweise geringe kulturelle Distanz zu Deutschland aufweisen, zugleich aber in mancher Beziehung „unternehmerischer“ sind.

### 5.1 Länderspezifische Rahmenbedingungen *(J. Hessels, C. Hundt)*

#### 5.1.1 Entwicklung von Arbeitsmarkt und Wirtschaft seit 1980

Anfang der 80er Jahre mussten sowohl Deutschland als auch die Niederlande ein stagnierendes Wirtschaftswachstum sowie steigende Arbeitslosenzahlen vermelden. Insbesondere in den Niederlanden kletterte die Arbeitslosenquote rasant und erreichte im Jahr 1983 nahezu zehn Prozent. Die Schärfe der ökonomischen Krise erhöhte jedoch zugleich die Reformbereitschaft in den Niederlanden und bereitete den Boden für das so genannte Abkommen von Wassenaar. Hierin vereinbarten Arbeitgeber und Arbeitnehmer zur Überwindung der Arbeitsmarktprobleme Lohnzurückhaltung und Arbeitszeitverkürzung, während die Regierung den Arbeitsmarkt im erforderlichen Umfang flexibilisierte. In den Folgejahren konnte die Arbeitslosenquote kontinuierlich reduziert werden. Während der 90er Jahre lag sie durchschnittlich bei sechs, seit 2000 nur noch zwischen drei und vier Prozent (OECD 2008).

In Deutschland war die Lage am Arbeitsmarkt während der 80er Jahre etwas weniger besorgniserregend, weswe-

gen Regierung und Sozialpartner auf grundlegende Reformen verzichteten. Gleichwohl war das strukturelle Defizit am Arbeitsmarkt bereits unübersehbar, denn der Anteil der Erwerbslosen lag im Durchschnitt bei über sechs Prozent. Mit dem Fall der Mauer stieg die Quote abermals und verharrte im Verlauf des folgenden Jahrzehnts bei über neun Prozent. Erst 2003 wurde mit dem weit reichenden Umbau des Arbeitsmarktes begonnen. Zielsetzung war eine neue Balance aus „Fördern und Fordern“. Dazu gehörte einerseits die Aufwertung der Arbeitsvermittlung sowie eine Verbesserung der Arbeitsanreize („Fördern“). Andererseits kam es zu einer Verschärfung der Zumutbarkeitskriterien sowie einer Erhöhung des wirtschaftlichen Drucks („Fordern“). Damit einhergehend wurden Sozial- und Arbeitslosenhilfe zu einer neuen Grundsicherung für erwerbsfähige Personen zusammengefasst. Zudem wurde die Anspruchsdauer auf Leistungen durch die Arbeitslosenversicherung gekürzt und der Einsatz von Leiharbeitskräften erleichtert. 2007 erreichte der wirtschaftliche Aufschwung den Arbeitsmarkt, doch selbst im Sommer 2008, am Ende einer fast dreijährigen Boomphase, sank der Anteil der Erwerbslosen nicht unter sieben Prozent. In den Niederlanden betrug er weniger als drei Prozent (Eurostat 2008).

Begünstigt wurden die Erfolge am niederländischen Arbeitsmarkt durch den sehr hohen und bis heute wachsenden Anteil Teilzeitbeschäftigter. Demnach waren im Jahr 2007 47% aller erwerbstätigen Niederländer in Teilzeit beschäftigt, von den Frauen 75%, von den Männern 24%. In Deutschland nimmt die Bedeutung der Teilzeitarbeit seit einigen Jahren zwar ebenfalls zu, liegt aber mit insgesamt 26% (Frauen: 46%, Männer: 10%) deutlich unter den Werten in den Niederlanden (Eurostat 2009). Dies ist insofern bedeutsam, als dass die dynamische Entwicklung der Teilzeitarbeit einen Gutteil des niederländischen Beschäftigungswachstums der vergangenen Jahrzehnte erklären kann (Werner 1997).

Bei den Arbeitsmarktdaten wurde Deutschland zu Beginn der 90er Jahre von den Niederlanden überholt. Gleiches gilt in Bezug auf die jährlichen Wachstumsraten sowie die Entwicklung des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens. Auch hier ließen die Niederlande den „großen“ Nachbarn im Osten nach und nach hinter sich. Genannt seien an dieser Stelle zwei Gründe: Erstens konnte die niederländische Industrie, u.a. als Folge der moderaten Lohnentwicklung, verlorene Anteile am Weltmarkt

zurückerobern. Zweitens ist die niederländische Wirtschaft stärker dienstleistungsorientiert als die deutsche. So waren Anfang der 80er Jahre ca. 40% aller Erwerbstätigen in Deutschland in der Industrie beschäftigt, in Holland hingegen nur 30% (Koch 2003). Damit vermochte es auf mittlere Sicht besser von der immanenten Wachstumsdynamik des Dienstleistungssektors zu profitieren als Deutschland, dessen Wirtschaft insbesondere nach 1990 überproportional stark von der Verringerung der industriellen Fertigungstiefe betroffen war.

Während die fortschreitende Tertiärisierung (Übergang von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft) das wirtschaftliche Wachstum der Niederlande in den 90er Jahren zumindest begünstigte, führten die Konkurrenz durch neue Fertigungsstandorte in Osteuropa, die hohen Kosten der deutschen Wiedervereinigung sowie Defizite in der Binnennachfrage in Deutschland zu einer dauerhaften Wachstumsschwäche, die erst in den letzten Jahren teilweise überwunden werden konnte. Von der Tertiärisierung profitierten die Niederlande auch beim Beschäftigungswachstum, da in vielen Dienstleistungsbranchen nicht im gleichen Maße rationalisiert werden kann wie im produzierenden Sektor. In Deutschland dagegen schritt und schreitet die Tertiärisierung langsamer voran. Dabei belegt Deutschland mit Blick auf die Dienstleistungsquote auch heute noch einen mittleren Rang in Westeuropa. 2008 waren 65% der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor beschäftigt, in den Niederlanden hingegen über Dreiviertel (OECD 2008).

Sowohl der Dienstleistungsanteil als auch die Stärke des wirtschaftlichen Wachstums sowie die Höhe der Arbeitslosigkeit können für den Umfang und für die Qualität von Gründungen auf Länderebene von Belang sein. Beispielsweise erscheint für entwickelte Volkswirtschaften ein positiver Zusammenhang zwischen dem Tertiärisierungsgrad und dem Gründungsniveau plausibel, weil der Dienstleistungsbereich aufgrund seiner relativ geringen Markteintrittskosten Unternehmensgründungen stärker befördert als das tendenziell kapitalintensive Handwerk. Ein positives Wachstumsumfeld kann in zwei Richtungen wirken: Einerseits vermag es die Entwicklungsperspektiven für junge Unternehmen zu verbessern und deren Zahl zu erhöhen. Andererseits fragen etablierte Unternehmen verstärkt (qualifizierte) Arbeitskräfte nach, wodurch das Gründerpotenzial in der Regel sinkt. Ein Einfluss der Arbeitslosenquote schließlich ist insbeson-

dere mit Blick auf die Gründungsmotivation denkbar. Demnach könnte eine steigende Erwerbslosigkeit die Anzahl jener Menschen erhöhen, die sich erst mangels einer adäquaten Beschäftigungsalternative für die Selbstständigkeit entscheiden, und nicht infolge intrinsischer Beweggründe.

### 5.1.2 Sozial- und Wirtschaftspolitik

Der Wirtschaftsaufschwung der Nachkriegsära begünstigte die allmähliche Entfaltung sozialstaatlicher Aktivitäten und führte in beiden Ländern zur Herausbildung eines Sozial- und Wirtschaftssystems, das wirtschaftliche Effizienz und soziale Sicherheit miteinander zu verbinden suchte. Kennzeichen dieser sozialen Marktwirtschaften waren ein starker Wohlfahrtsstaat sowie eine um Verständigung und Ausgleich bemühte Zusammenarbeit zwischen Staat, Gewerkschafts- und Arbeitgeberverbänden. Der Wohlfahrtsstaat sicherte dabei nicht nur gegen zentrale Lebensrisiken ab, sondern schützte ebenso vor individuellen Einkommensschwankungen und verhinderte eine allzu starke Einkommensspreizung in der Gesellschaft. Den institutionellen Rahmen lieferte die so genannte „Dialogökonomie“, in der Arbeitgeber und Gewerkschaften eine konsensorientierte Sozialpartnerschaft praktizierten, während der Staat die beiden Gruppen in zentrale Fragen der Wirtschafts- und Sozialpolitik einzubinden versuchte.

Im Verlauf der 80er Jahre erwiesen sich die beiden Länder als unterschiedlich anpassungsfähig. Während sich in Deutschland Regierung und Sozialpartner in grundlegenden Reformfragen widersprachen und insbesondere den Arbeitsmarkt weitgehend unreformiert ließen, nutzten die Niederlande ihr traditionelles Konsensmodell für eine Neuausrichtung in der Sozial- und Wirtschaftspolitik. Über die wichtigsten Maßnahmen in der Arbeitsmarktpolitik gibt bereits der obige Abschnitt Auskunft. Diese wurden flankiert von sukzessiven Kürzungen staatlicher Leistungen bzw. einer zunehmenden Privatisierung der sozialen Sicherheit.

Ziel der Niederlande war es, möglichst viele Menschen in Beschäftigung zu bringen, anstatt sie durch Lohnersatztransfers vom Arbeitsmarkt fernzuhalten. Letztlich wurde auch die keynesianisch geprägte Fiskalpolitik durch eine verstärkt angebotsorientierte Wirtschaftspolitik

ersetzt. Diese beinhaltete u.a. den Abbau des staatlichen Defizits sowie die Senkung von Steuern und Abgaben zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Zugleich wurde der wirtschaftliche Strukturwandel forciert. Im Fokus standen die Stärkung von Lehre und Forschung, die Förderung neuer Technologien sowie die Schaffung regionaler Innovationszentren (Paridon 1997).

Mitte der 90er Jahre befand sich Deutschland in einer ähnlichen Misere wie die Niederlande 15 Jahre zuvor. Dennoch blieben tief greifende Reformen aus. Erst die neu gewählte Administration Schröder leitete nach und nach Reformschritte ein. Hierzu zählten u.a. eine Rentenreform zur Stärkung der Selbstbeteiligung (2001), die Absenkung der Körperschaftsteuer (2000/2001) sowie die dringend erforderliche Flexibilisierung des Arbeitsmarktes (2003-2005). Anders als in den Niederlanden aber riefen vor allem die Arbeitsmarktreformen teils erhebliche Widerstände aus dem Gewerkschaftslager sowie den betroffenen Bevölkerungsgruppen hervor.

Damit einher geht eine in beiden Ländern unterschiedliche Auffassung über die Aufgabenbereiche des Staates. Illustriert sei dies am Beispiel der Sozialquote, die das Verhältnis von Sozialausgaben und Wirtschaftsleistung zum Ausdruck bringt und die in Deutschland 2006 um etwa fünf Prozentpunkte höher lag als im Nachbarland. Die Differenz resultiert in erster Linie aus den unterschiedlichen Arbeitslosenquoten und ist Zeugnis der zeitlich versetzten Reformanfänge in beiden Ländern. Während die niederländische Bevölkerung seit nunmehr 25 Jahren mit erhöhter Flexibilität und Selbstverantwortung umzugehen lernt, konnten sich die Deutschen mit den veränderten Anforderungen bislang nicht ausreichend arrangieren und messen dem Staat nach wie vor eine große Verantwortlichkeit hinsichtlich der sozialen Fürsorge zu. Entsprechend sah auch die deutsche Arbeitsmarktpolitik ihre Hauptaufgabe lange Zeit darin, die Arbeitslosen materiell zu versorgen, anstatt sie – wie in den Niederlanden – schon früh durch aktive Unterstützung in den ersten Arbeitsmarkt zurückzubringen.

Einen interessanten Anhaltspunkt für mögliche Mentalitätsunterschiede geben zudem die Kulturdimensionen nach Hofstede (2001). Hiernach existieren in Deutschland sowohl ein höheres Bedürfnis nach Unsicherheits-

vermeidung wie auch ein geringeres Maß an Individualismus. Ersteres kann für eine relativ verbreitete Risikoaversion sprechen, das zweite für eine kognitive Distanz gegenüber Eigenverantwortlichkeit und Selbstversorgung. Beide Ergebnisse korrespondieren mit den relativen Anpassungsschwierigkeiten des deutschen Wohlfahrtsstaates an veränderte Rahmenbedingungen und können die Durchsetzung eines gründungsfreundlichen Klimas unter Umständen erschweren.

### **5.1.3 Entrepreneurship-Politik**

Nicht nur in der Arbeitsmarktpolitik leiteten die Niederlande eine frühere Wende ein. Auch auf die zunehmende Bedeutung von Gründungen für Wirtschaftswachstum und Strukturwandel reagierte die niederländische Administration schneller und entschlossener. Dies war durchaus geboten, denn bis Anfang der 80er Jahre ging die Zahl der Selbstständigen in den Niederlanden kontinuierlich zurück und verharrte während der Folgejahre auf niedrigem Niveau. Grund war neben dem allgemeinen wirtschaftlichen Niedergang auch das Fehlen einer expliziten Entrepreneurship-Politik. Stattdessen fokussierte die Regierung mittels starker regulatorischer Eingriffe auf die Bestandswahrung etablierter Unternehmen, was die Abwärtsentwicklung freilich nicht stoppen konnte und zugleich den Marktzugang für neue Unternehmen erschwerte (Verheul et al. 2002).

Doch die Wirtschaftskrise der 80er Jahre bewirkte auch hier eine Kehrtwendung. Ein Strategiepapier mit dem Titel „Raum schaffen für Entrepreneurship“ (Ministry of Economic Affairs 1987) stand symbolisch für einen Bewusstseinswandel in Politik und Gesellschaft, der unternehmerische Aktivitäten nicht nur willkommen hieß, sondern auch nach Kräften unterstützen wollte. In der Folge entwickelte die Wirtschaftspolitik verstärkt Elemente einer spezifischen Entrepreneurship-Politik. Dazu zählten die Schaffung wachstumsfreundlicher Rahmenbedingungen sowie die Stärkung der gründungsrelevanten und unternehmerischen Fähigkeiten im Bildungsbereich. Die Neuausrichtung wurde während der 90er Jahre bestätigt und intensiviert. Entsprechende Strategiepapiere hießen „Arbeit durch Entrepreneurship“ (Ministry of Economic Affairs 1995) oder „Die unternehmerische Gesellschaft“ (Ministry of Economic Affairs 1999).

Dies waren die Anfänge. Heute gelten die Niederlande als Lehrbuchbeispiel für eine „ganzheitliche Entrepreneurship-Politik“ (Lundström/Stevenson 2005), d.h., ihre Politik fokussiert nicht isoliert auf Einzelinstrumente (Verwaltungsvorgänge, Gründungsfinanzierung, Förderprogramme etc.), sondern sie verfolgt den integrierten Einsatz aller Module, einschließlich der unternehmensbezogenen Ausbildung, einer Stärkung der Gründungskultur sowie dem Aufbau neuer Gründungskapazitäten. Notwendige Bedingung hierfür ist die konzeptionelle Zusammenarbeit aller betroffenen Ministerien sowie die koordinierte Umsetzung der Vorgaben durch die angeschlossenen Behörden.

In Deutschland hingegen gestaltet sich Entrepreneurship-Politik eher als eine Summe aus Einzelmaßnahmen. Ein inhaltlich integriertes Konzept unter Einbeziehung aller föderalen Ebenen existiert bislang nicht. Stattdessen ist seit Mitte der 90er Jahre ein sprunghafter Anstieg gründungsbezogener Förderprogramme zu beobachten, die sowohl von Bund und Ländern als auch einzelnen Kommunen aufgelegt werden. Eine Abstimmung der Instanzen untereinander findet nicht statt, so dass verschiedene Programme zuweilen um dieselbe Zielgruppe konkurrieren, wie es zum Beispiel beim „Exist“-Programm des Bundes und zahlreichen Länderinitiativen („Junge Innovatoren“ in Baden-Württemberg, „PFAU“ in Nordrhein-Westfalen oder „FLÜGGE“ in Bayern) geschieht, die alle auf die Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen zielen. Doch nicht nur potentiell wachstumsstarke Start-Ups werden gefördert. Weitere Empfänger staatlicher Unterstützung sind Frauen, ältere Menschen oder Arbeitslose. Letztere werden mittels Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss (seit 2008: Gründungszuschuss) in die eigene Selbstständigkeit vermittelt.

Kurzum: Die in Deutschland betriebene Entrepreneurship-Politik verfolgt einen primär zielgruppenorientierten Ansatz, der in der Regel monetäre Transfers beinhaltet und damit an die Tradition des zahlungsbereiten Versorgerstaats erinnert. Erfolg und Misserfolg einzelner Förderprogramme sind schwer zu quantifizieren und sollen hier auch nicht erörtert werden. Fest hingegen steht, dass eine solche Gründungspolitik nicht gefeit ist vor ordnungspolitischen Mängeln. So sind Mitnahmeeffekte nahezu unvermeidbar. Ineffizienzen ergeben sich zudem aus den teils redundanten Initiativen von Bund, Ländern

und Kommunen. Ebenso bleibt die Nachhaltigkeit vieler Förderprojekte höchst fraglich. Dies gilt vor allem für die Gründungsunterstützung aus sozialpolitischen Gründen. Überdies birgt das staatliche Engagement als Geldgeber die Gefahr, die Banken partiell aus dieser Funktion zu verdrängen, wodurch das Entstehen eines effizienten Kapitalmarkts für Gründungen implizit behindert würde.

Ordnungspolitisch fundiert und nachhaltiger dagegen ist das stärker angebotsorientierte Konzept der Niederlande. Hier sind als erstes die niedrigen Markteintrittsbarrieren zu nennen, weil sie u.a. für eine hinreichend große Wettbewerbsdynamik auf den Produktmärkten sprechen. In Deutschland dagegen unterliegen viele Märkte formellen oder informellen Wettbewerbsbeschränkungen. Zu den formellen Restriktionen zählt beispielsweise der Meisterzwang in etlichen Handwerksberufen, zu den informellen die nach wie vor starke Marktmacht ehemaliger Staatsmonopole in den Wirtschaftssektoren Energie, Kommunikation oder Transport. Hinzu kommen administrative Hemmnisse durch Anzahl und Dauer bürokratischer Genehmigungsverfahren, die den Unternehmensstart in Deutschland deutlicher verzögern als in den Niederlanden. Auch im Bereich Steuern schneiden die Niederlande besser ab, was sich in erster Linie aus der Komplexität des deutschen Steuerrechts erklärt. Derart konstruiert, verursacht es in der Regel einen hohen Zeit- und Kostenaufwand und beeinträchtigt unter Umständen auch die Gründungsdynamik (World Bank 2008). Eine zusätzliche Besonderheit des deutschen Steuerrechts ist das Ehegatten-Splitting, welches für die Beschäftigungsaufnahme des Ehepartners keinerlei Anreiz bietet und damit das Entstehen hoher Erwerbs- oder Selbstständigenraten insbesondere unter Frauen behindert.

Ein weiteres Kennzeichen der niederländischen Entrepreneurship-Politik ist die jüngste Aufwertung der gründungsbezogenen Ausbildung (Lundström/Stevenson 2005). Anders als in Deutschland, wo das Thema Entrepreneurship an Schulen und großteils auch an Universitäten ein Schattendasein fristet, ist das Gründungsthema in den Niederlanden ein zunehmend wichtiger Bestandteil auf allen Stufen der schulischen und außerschulischen Bildung und Erziehung. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die unternehmerischen Fähigkeiten in der Bevölkerung werden gestärkt und mögliche Vorbehalte gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit rechtzeitig abgebaut. Zudem wird die Basis geschaffen für einen funktionierenden

Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen und der Wirtschaft. Dies ist zugleich eines der Ziele im „Aktionsplan für Entrepreneurship“ (Ministry of Economic Affairs 2004), der u.a. auf die Förderung technologieorientierter Gründungen fokussiert. Auch der „Neue Aktionsplan für Entrepreneurship“ (Ministry of Economic Affairs 2005) macht explizit deutlich, dass die niederländische Politik keineswegs nur die Anzahl der Gründungen steigern will, sondern ebenso deren Qualität.

Weil die Kosten für die soziale Absicherung eines/r Selbstständigen die Entscheidung für oder gegen eine Unternehmensgründung wesentlich beeinflussen, zählt diese ebenfalls zu den impliziten Instrumenten der Entrepreneurship-Politik. In den Niederlanden können Selbstständige einige ihrer sozialen Risiken über den privaten Versicherungsmarkt absichern, was die dort gestiegene Bedeutung einer angebotsorientierten Politik abermals unterstreicht. Dabei sind die Versicherungsbeiträge unter bestimmten Bedingungen steuerlich absetzbar (Arts 2005). Während einer Schwangerschaft können Selbstständige gewisse Versorgungsansprüche geltend machen, im Krankheitsfall sind keine Leistungen vorgesehen. Im Alter allerdings sind sie einbezogen in das staatliche Rentensystem, das ihnen eine einkommens- und vermögensunabhängige Grundrente garantiert. In Deutschland bleiben Selbstständige bei der staatlichen Rentenversicherung außen vor. Zusatzsysteme existieren nur für bestimmte Berufsgruppen. Seit 2009 besteht aber eine Pflichtmitgliedschaft in einer Krankenversicherung. Ebenso können sie sich seit 2006 freiwillig gegen Arbeitslosigkeit versichern (Schulze-Buschhoff 2007).

## **5.2 Empirische Evidenz** (U. Brixy, J. Hessels)

### **5.2.1 Die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern**

Ein auffälliges Ergebnis des GEM 2008 ist der mit 85% sehr hohe Anteil derjenigen Niederländer, die der Ansicht sind, die meisten Menschen sehen in der Gründung eines neuen Unternehmens eine gute Karriereoption. Dies ist der signifikant höchste Wert unter allen 18 Vergleichsländern. Deutschlands Anteil ist zwar erheblich geringer (56%), unterscheidet sich aber nicht signifikant von dem

der meisten Vergleichsstaaten (vgl. Abb. 3.1., S. 10). Der Status, der erfolgreichen Unternehmern von der Bevölkerung zugeschrieben wird, ist in Deutschland hingegen höher als in den Niederlanden. 80% aller Deutschen vertreten die Auffassung, dass erfolgreiche Unternehmer einen hohen Status genießen, während nur 69% der Niederländer dieser Meinung sind (eine Ergebnisübersicht liefert Tab. 5.1). In Deutschland ist zwar die Wertschätzung für erfolgreiche Unternehmer größer, Selbstständigkeit wird aber seltener als Option für die eigene Laufbahn gesehen. Auch das Medienecho, welches erfolgreichen Gründern zuteil wird, wird in den Niederlanden stärker wahrgenommen als in Deutschland. In der GEM-Umfrage geben gut 60% der niederländischen Bürger an, die Medien würden oft Berichte über erfolgreiche Unternehmer bringen, während es in Deutschland nur 50% sind.

### **5.2.2 Die Einstellung gegenüber Gründern**

Gründer müssen in der Lage sein, günstige Gelegenheiten für eine Unternehmensgründung zu erkennen und zu nutzen. Hier haben Niederländer einen klaren Vorsprung. Sehr viel häufiger glauben sie in nächster Zukunft eine günstige Gelegenheit zu erkennen. Nur 24% der Deutschen, aber 40% der Niederländer gehen davon aus, dass sich während der kommenden sechs Monate im regionalen Umfeld gute Möglichkeiten für eine Gründung ergeben werden. Dies mag auch daran liegen, dass Mitte 2008, zum Zeitpunkt der Befragung, die wirtschaftliche Lage in den Niederlanden deutlich besser war als in Deutschland. Sinkende Arbeitslosigkeit und steigende Wachstumswahlen gab es zwar auch hierzulande, in den Niederlanden allerdings war die Arbeitslosigkeit nicht einmal halb so hoch wie in Deutschland (vgl. Kap. 5.1.1).

Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, wird auch von der subjektiven Einschätzung der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten und Möglichkeiten beeinflusst. Länder, in denen eine relativ größere Anzahl von Personen angibt, über die für eine Gründung notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten zu verfügen, weisen in der Regel auch ein größeres Gründungspotenzial auf. Diesbezüglich ergeben sich zunächst keine nennenswerten Unterschiede zwischen beiden Ländern, denn das so gemessene Potenzial ist in den Niederlanden mit 38% nur um drei Prozentpunkte höher als in Deutschland.

Tab. 5.1: Vergleich von Gründungsvariablen zwischen den Niederlanden und Deutschland 2008

	Niederlande	Deutschland	
Anteil an der Bevölkerung (18-64 Jahre) in %			
Die Gründung eines neuen Unternehmens wird von den meisten Menschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen	84,6	55,8	*
Erfolgreiche Gründer genießen Respekt und hohes Ansehen	68,8	79,5	*
In den Medien wird oft über erfolgreiche neue Unternehmen berichtet	61,6	50,5	*
In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben	39,1	23,9	*
Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen	37,8	35,1	
Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen	25,7	48,7	*
Sie kennen jemanden persönlich, der in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat	35,0	31,1	*
TEA-Gründer mit "klassischen" Motiven	4,3	2,7	*
TEA-Gründer "aus Not"	0,5	1,0	*
TEA-Gründer ohne Zuordnung	0,4	0,1	*

	Niederlande	Deutschland	
Anteil von TEA in %			
<b>Werden alle, einige oder keine Ihrer möglichen Kunden Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung als neu und unbekannt ansehen?</b>			
Ja, alle	21,0	9,0	*
Ja, einige	19,7	34,4	*
Keine	59,3	56,6	
<b>Gibt es heute viele, wenige oder keine anderen Unternehmen, die die gleichen Produkte oder Dienstleistungen Ihren möglichen Kunden anbieten?</b>			
Viele	49,0	51,7	
Wenige	40,7	42,3	
Keine	10,3	6,0	
<b>Seit wann sind die Technologien oder Verfahren, die für dieses Produkt oder diese Dienstleistung benötigt werden, erhältlich?</b>			
Seit weniger als einem Jahr	1,6	2,7	
Seit ein bis fünf Jahren	15,4	9,1	
Mehr als fünf Jahre	83,0	88,2	
<b>Das Unternehmen wird in fünf Jahren mehr als 19 Personen beschäftigen:</b>			
Nein	95,9	92,6	
Ja	4,1	7,4	

\* = signifikanter Unterschied (90%-Niveau)  
 Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008

Vergleicht man dagegen die Einschätzungen von Frauen und Männern, so stellt sich heraus, dass Männer beider Länder ihre Fähigkeiten und ihr Wissen höher einschätzen als Frauen das ihrige. Jedoch ist der Unterschied in

den Niederlanden ausgeprägter. Niederländische Männer bewerten ihre Fähigkeiten höher als deutsche Männer, niederländische Frauen aber geringer als deutsche Frauen.

In Kapitel 3 wurde bereits auf die geringe Risikoneigung der Deutschen eingegangen. Es ist überraschend, dass unsere unmittelbaren Nachbarn die mit einer Gründung verbundenen Risiken völlig anders einschätzen. Dieser Befund ist, wie alle hier dargestellten Einschätzungen der Gesamtbevölkerung beider Staaten, über viele Jahre sehr stabil. Nur jeder vierte Niederländer gibt an, dass ihn die Angst zu scheitern von der Gründung eines Unternehmens abhalten könnte. Dies ist sogar ein signifikant geringerer Anteil als in den USA, deren Bevölkerung gemeinhin als besonders risikobereit gilt. In Deutschland dagegen gibt jeder Zweite an, die Furcht vor einem Scheitern würde ihn von einer Gründung abschrecken. Zudem fällt auf, dass es – anders als noch bei der Einschätzung der Fähigkeiten – in den Niederlanden bezüglich der Furcht vor dem Scheitern keine geschlechtsspezifischen Unterschiede gibt. Die deutschen Frauen dagegen sind besonders ängstlich – 56% haben Angst vor dem Scheitern, aber nur 41% der Männer.

Sozialkapital ist „die Summe aller vorhandenen und potentiellen Ressourcen, die Bestandteil eines Beziehungsnetzwerkes, daraus verfügbar oder abzuleiten sind, welches einem Individuum oder sozialen Einheiten zur Verfügung steht“ (Nahapiet/Ghoshal 1998, S. 243). Individuelle Netzwerke stellen unternehmerisches Sozialkapital dar, durch das Verbindungen zu anderen Unternehmern hergestellt wird und auf deren Ressourcen zurückgegriffen werden kann. Beziehungen von Gründern zu anderen Unternehmern über ein gemeinsames Netzwerk kann die Entscheidung zur Selbständigkeit beeinflussen. Demzufolge kann z.B. ein soziales Netzwerk die Aufmerksamkeit für mögliche Geschäftsfelder erhöhen (Ardichvilli et al. 2003). Darüber hinaus üben erfolgreiche Unternehmensgründer eine Vorbildfunktion aus und sind so imstande, die Attraktivität der Selbstständigkeit in den Augen von Beobachtern zu heben. 35% der Niederländer und 31% der Deutschen geben an, jemanden zu kennen, der sich während der vergangenen zwei Jahre selbstständig gemacht hat. In den Niederlanden sind dies viel häufiger Männer als Frauen (44% zu 26%), während in Deutschland das Verhältnis deutlich ausgeglichener ist.

### 5.2.3 Das Gründungsgeschehen im Vergleich

Die oben dargestellten Unterschiede sprechen unter dem Strich für ein insgesamt gründungsfreundlicheres Klima in den Niederlanden. Deshalb überrascht es nicht, dass deutlich mehr Niederländer planen, ein Unternehmen zu gründen oder dies in letzter Zeit bereits getan haben. Die entsprechende Rate (TEA) liegt in den Niederlanden bei 5,2%, in Deutschland nur bei 3,8% der erwachsenen Bevölkerung. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind in den Niederlanden erheblich größer als in Deutschland. Wie bereits in Kapitel 3 geschrieben, ist in Deutschland – bislang allerdings nur 2008 – die Relation zwischen Gründerinnen und Gründern besonders ausgewogen. Tatsächlich gründen Frauen in beiden Ländern etwa gleich häufig. Es sind daher, wie in Kapitel 3 dargestellt, vor allem die deutschen Männer, die für den Niveauunterschied verantwortlich sind.

Deutliche Unterschiede existieren bei den Motiven, mit denen der Wunsch nach Selbständigkeit begründet wird. Die sogenannten Unternehmer „aus Not“ (auch: „getriebene“ Gründer), die in Deutschland relativ häufig sind (vgl. Kapitel 3), bilden in den Niederlanden eine Ausnahme. Mehr als neun Unternehmer mit „klassischer“ Motivation (Gewinnstreben, Eigenverantwortung etc.) kommen dort auf einen „getriebenen“ Gründer. In Deutschland beträgt dieses Verhältnis lediglich 2,7 zu 1. Die in Deutschland deutlich höhere Arbeitslosigkeit kann diese erheblichen Unterschiede sicher zum Teil erklären. Allerdings besteht auch bei der Arbeitslosigkeit in den Niederlanden ein größerer Unterschied zwischen Männern und Frauen als in Deutschland. Nur 3,6% der niederländischen Männer suchen eine Arbeit, aber 5,8% der Frauen. Dies spiegelt sich in der viel höheren Relation von Unternehmerinnen „aus Not“ (5,3 zu 1) zu Unternehmern „aus Not“ (13,3 zu 1) wider. Niederländische Frauen eröffnen also mehr als doppelt so häufig ein Unternehmen, weil sie sonst keine andere Chance zur Beschäftigung sehen, als Männer. Obgleich das Arbeitslosigkeitsproblem in Deutschland erheblich größer ist, ist dieses Verhältnis hierzulande ausgewogener, es starten sogar relativ mehr Männer ein Unternehmen mangels Alternative (2,3 zu 1) als Frauen (3,4 zu 1).

In beiden Staaten tragen Frauen nach wie vor die Hauptlast bei der Familienarbeit, wie Kinderbetreuung, Pflege der Eltern etc. Dies beeinflusst auch die Gründe, deret-

wegen eine selbstständige Arbeit angestrebt wird. Eine Reihe von Studien belegt, dass Einkommen und Karriere-möglichkeiten für Männer eine wichtigere Rolle spielen als für Frauen. Dies mag die Angaben über die Gründungsmotivation beeinflussen, denn für viele Gründerinnen sind die mit einer Selbstständigkeit häufig einhergehende Zunahme an zeitlicher Flexibilität ein wichtiger Grund für die Gründung eines Unternehmens. Da hierbei aber keine „klassischen“ Unternehmersmotive im Vordergrund stehen, werden die Befragten als „getriebene“ Gründerinnen erfasst und gewertet. Es liegt daher nahe, bei den Männern das unterschiedlich hohe Arbeitslosigkeitsrisiko für den in Deutschland viel höheren Anteil männlicher „Notgründer“ verantwortlich zu machen; während die in beiden Ländern gleichartigen Rollenmodelle für Frauen zu entsprechend ähnlichen Relationen führen.

Die Produkte oder Dienstleistungen, die junge Unternehmen anbieten oder planen anzubieten, haben in beiden Ländern einen vergleichbaren Neuigkeitsgrad. Jeweils rund 50% der Befragten geben an, dass sie für ihre Dienstleistung oder ihr Produkt nur wenige oder sogar keine Konkurrenten erwarten. Jeweils rund 40% der Unternehmer gehen davon aus, dass ihr Angebot zumindest für einige Kunden neuartig ist. Jeder Fünfte Niederländer gibt an, es sei für alle Kunden neu, während in Deutschland nur ein Zehntel damit rechnet. Dies spiegelt sich auch im technischen Stand der Ausstattung wider. In 17% der niederländischen Firmen kommen Technologien zum Einsatz, die jünger als fünf Jahre sind, in Deutschland nutzen lediglich 12% der Firmen eine solch moderne Ausstattung. Auch wenn es daher eine Tendenz zu einem etwas höheren Innovationsgrad bei niederländischen Gründungen gibt, so sind doch insgesamt die Unterschiede zwischen beiden Ländern eher gering. Rasch wachsende Unternehmen verfügen vielfach über einen Innovationsvorsprung. Es ist deshalb überraschend, dass der Anteil derjenigen Gründer, die ein rasches Wachstum ihres Unternehmens erwarten und damit rechnen in fünf Jahren mehr 19 Mitarbeiter zu beschäftigen, in Deutschland (7,4%) deutlich höher ausfällt, als in den Niederlanden (4,1%).

Da Gründungen als besonders wichtig für innovationsbasiertes wirtschaftliches Wachstum angesehen werden, wird nicht zuletzt von politischer Seite – so unter anderem von der Europäischen Union – ein hohes Niveau an Gründungsaktivitäten angestrebt. Wie unter 5.1.3 darge-

stellt, existieren sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland eine Reihe von Programmen zur Förderung von Gründern. Vor allem in Deutschland wird darüber hinaus in jungen Unternehmen auch ein Instrument zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit gesehen. Tatsächlich nutzen in Deutschland mehr als die Hälfte aller Gründer eine Förderung durch die öffentliche Hand. Der entsprechende Anteil in den Niederlanden liegt bei lediglich 10%. Zu einem Teil wird dies an der in Deutschland höheren Förderung wie auch an der quantitativ höheren Bedeutung arbeitsloser Gründer liegen.

### 5.3 Schlussfolgerungen

(U. Brixy, J. Hessels, C. Hundt)

Thema dieses Kapitels ist ein Vergleich der Gründungsaktivitäten in den Niederlanden und Deutschland. Dazu werden für beide Länder sowohl wichtige strukturelle und politische Einflussfaktoren als auch empirische Aspekte des Gründungsgeschehens aufgezeigt. Ein wesentliches Ergebnis der empirischen Untersuchung sind die unterschiedlichen Gründungsquoten. Demnach verzeichnen die Niederlande höhere Gründungsaktivitäten als Deutschland. Natürlich gestattet der vorliegende Bericht keine vollständige Erklärung dieser Unterschiede. Dennoch liefert das Kapitel einige plausible Erklärungsansätze, aus denen sich auch Erkenntnisse für die (deutsche) Gründungspolitik ergeben (vgl. Kapitel 6).

Alles in allem sind sowohl die Bedingungen *für* als auch die Einstellungen *gegenüber* Gründungen in den Niederlanden sehr günstig. Gleichwohl fällt auf, dass in Deutschland erfolgreiche Unternehmer ein höheres Ansehen genießen. Trotz dieses hohen Sozialprestiges sind die Menschen in Deutschland aber viel zurückhaltender, wenn es darum geht, Eigeninitiative zu zeigen und selbst ein Unternehmen zu gründen. Seltener als die Niederländer betrachten die Deutschen die Selbstständigkeit als Option für die eigene Karriere und auch die Gründungschancen beurteilen sie deutlich reservierter.

In den Niederlanden wurde der Übergang von der Massenproduktion zu flexibleren Produktionsformen früher vollzogen und politisch stärker unterstützt als in Deutschland. Heute ist die niederländische Wirtschaft deutlich stärker dienstleistungsorientiert. Nicht zuletzt diese

„Tertiärisierung“ (also die Erhöhung des Anteils des Dienstleistungssektors an der gesamten Wirtschaftsleistung) bot in den vergangenen zehn Jahren eine Vielzahl von neuen Gründungschancen, denn Dienstleistungsunternehmen sind per se kleiner und weniger kapitalintensiv als produzierende Unternehmen und daher „gründungsfreundlicher“. Zudem hat die niederländische Politik früher und stärker auf die Aktivierung von Gründungspotenzialen gesetzt und gestaltet ihre Gründungsunterstützung im Allgemeinen konsistenter und kohärenter als die deutsche.

Die teilweise unterschiedlichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beider Länder dürfen ebenso wenig außer Acht gelassen werden. Schließlich darf angenommen werden, dass sowohl die Gründungsaktivitäten als auch die Gründungseinstellungen (Einschätzung der Gründungschancen, keine Furcht vor dem Scheitern) tendenziell umso positiver ausfallen, je besser die Daten aus dem makroökonomischen Umfeld sind. Dies ist beim Ländervergleich der Fall, denn sowohl bei den Arbeitslosenzahlen als auch bei der Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts schneiden die Niederländer im Durchschnitt der vergangenen Jahre besser ab. Gleichwohl sollte nicht ignoriert werden, dass auch das Gründungsniveau der Niederlande keineswegs an die europäische Spitze heranreicht. Vielmehr liegt die niederländische Quote im Durchschnitt der übrigen europäischen GEM-Länder und sogar noch unter dem Durchschnitt aller am GEM beteiligten OECD-Staaten.

Entscheidend ist aber nicht nur die Anzahl der neuen Unternehmen, sondern ebenso deren Qualität. Diesbezüglich gestatten es GEM-Daten, einige qualitative Aspekte der jungen Unternehmen bzw. der Gründer zu beurteilen. Hierzu schätzt eine Gründungsperson z.B. die Innovativität ihrer Unternehmung ein oder formuliert Prognosen über die Entwicklung der Mitarbeiterzahl. Die Politik der Niederlande fokussiert explizit auf beide der oben genannten Ziele: Zum einen will man die Zahl der neuen Unternehmen erhöhen, zum anderen die individuelle Qualität der Gründungen verbessern. Wie die Branchenstruktur der niederländischen Firmen zeigt, entstehen neue Unternehmen vor allem in jenen Wirtschaftszweigen, die als besonders innovativ und wachstumsstark gelten, wie z.B. bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen. In Deutschland dagegen ist die politische Vorstellung,



mittels Gründungen den Wettbewerb zu stimulieren und den Strukturwandel zu befördern, weniger stark entwickelt. Vielmehr scheint das (quantitative) Ziel einer möglichst hohen Anzahl von Gründungen zu überwiegen. Zudem spielen Instrumente, die auf eine Senkung der Arbeitslosigkeit mit Hilfe von Gründungen abzielen, eine wesentlich größere Rolle.

Dennoch gestalten sich in Deutschland die Einschätzungen zum Innovationsgrad der Unternehmen kaum schlechter als in den Niederlanden. Dazu passt, dass auch die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten in beiden Ländern etwa gleich ist (wobei Männer ihre Fähigkeiten generell höher einschätzen). Etwas besser als in den Niederlanden stellt sich sogar die prognostizierte Entwicklung der Mitarbeiterzahlen dar, was wiederum an den speziellen Gründungsmotiven der Niederländer liegen mag. Diese gründen viel häufiger mit der erklärten Absicht, unabhängig zu sein und selbständig entscheiden zu können – da wären Angestellte eher hinderlich. Deutschlands „klassische“ Gründer dagegen legen mehr Wert auf ein hohes Einkommen. Andererseits ist der Anteil von Gründern „aus Not“ in Deutschland viel höher als in den Niederlanden, was angesichts der höheren Arbeitslosigkeit sowie der speziellen Fördermöglichkeiten kaum überraschen kann.

## 6 Der Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise auf das Gründungsgeschehen in Deutschland (R. Sternberg)

Ohne Zweifel wird die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise, deren Auswirkungen auf die Realwirtschaft erst in Ansätzen erkennbar sind, auch die Gründungsaktivitäten in Deutschland und anderen Ländern beeinflussen. Im vorliegenden GEM-Länderbericht Deutschland soll und kann dieser Aspekt nicht ignoriert werden. Allerdings sind die Autoren hinsichtlich der Bewertung dieser Auswirkungen zum momentanen Zeitpunkt noch auf Plausibilitätsüberlegungen angewiesen, da die diesem Länderbericht zugrunde liegenden Daten im Frühsommer 2008 erhoben wurden, als die Krise erst wenigen Experten, aber definitiv nicht dem im GEM befragten Querschnitt der Bevölkerung bewusst war.

Sobald die Wirtschaftskrise in vollem Umfang die Realwirtschaft Deutschlands und damit die gesamte Bevölkerung erreicht haben wird – und dies wird im Laufe des Jahres 2009 der Fall sein –, sind sowohl positive als auch negative Wirkungen auf Umfang und Art der Gründungsaktivitäten wahrscheinlich. Da diese Krise keine konjunkturelle, also kurzfristige, ist, werden auch die Wirkungen auf das Gründungsgeschehen nachhaltiger Natur sein.

Zu den negativen Effekten wird das restriktivere Verhalten des – von der Krise besonders und zuerst betroffenen – Banken- und Kreditsektors bei Kreditanfragen von Gründern gehören. In Deutschland und vielen anderen GEM-Ländern ist dies bereits jetzt zu beobachten. Da die Finanzierung traditionell zu den wichtigsten Hemmnissen einer Gründung gehört, dürfte dies sowohl die Anzahl potenzieller Gründungen als auch jene realer Gründungsvorhaben negativ beeinflussen. Dies mag Konsequenzen für die Wahrnehmung von Gründungschancen sowie die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis haben, die dann wiederum die Gründungsquoten der folgenden Jahre, unter sonst gleichen Bedingungen, sinken lassen würden.

Generell leiden alle Unternehmen, auch die meist sehr kleinen Gründungen, unter der nachlassenden Nachfrage, was sowohl manche Gründung gar nicht erst entstehen lässt (da potentielle Gründer dies entsprechend wahr-

nehmen) als auch andere bereits gegründete nicht wachsen und/oder früh wieder in Konkurs gehen lässt. Schließlich könnte sich die massive staatliche Unterstützung von in Not geratenen Großunternehmen sowohl psychologisch als auch realwirtschaftlich negativ auf Gründungsneigung, -aktivität und -erfolg auswirken. Potentielle Gründer könnten den Eindruck gewinnen, dass sich die Politik um große Unternehmen kümmert, obwohl nicht wenige von diesen wegen falscher Produktpolitik und mangelnder Anpassung an neue Rahmenbedingungen, also aus eigenem Verschulden, in betriebswirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind. Kleinstunternehmen hingegen bleiben bei den aktuellen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen unberücksichtigt, obgleich sie die Krise nicht verursacht haben. Der psychologische Effekt solcher Rettungsaktionen ist für Gründungsinteressierte verheerend.

Positive Wirkungen der aktuellen Krise können innovatorische und arbeitsmarktbezogene Ursachen haben. Die mit hoher Wahrscheinlichkeit, wenn auch durch staatliche Subventionsmaßnahmen zeitlich verzögerte (2009 ist Wahlkampfjahr!), ansteigende Arbeitslosigkeit wird Beschäftigte aller Qualifikationsniveaus freisetzen. Ein Teil der Geringqualifizierten und der Hochqualifizierten wird, parallel zur Suche nach neuen abhängig Beschäftigten, die unternehmerische Selbstständigkeit als aus der Not geborene Alternative ernsthaft in Erwägung ziehen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre in Deutschland zeigen, dass dies zu einem Anstieg der Gründungszahlen führt. Aufgrund der Dominanz der gering Qualifizierten unter den neuen Arbeitslosen werden die realwirtschaftlichen Effekte dieser Gründungen aber begrenzt bleiben (wenig wachstumsstarke und wissensintensive Gründungen). Gründungen von Hochqualifizierten dagegen, auch wenn sie aus der Not geboren sind, haben tendenziell höhere Wachstumschancen. Insbesondere die vielen Freigesetzten aus dem sich restrukturierenden Finanz- und Kreditsektor werden dort neue Chancen für Gründungen entdecken und nutzen. Diesen Gründungen können durchaus gute Überlebens- und Wachstumschancen attestiert werden.

Dies leitet über zu den positiven Innovationseffekten, die aus der Krise generiert werden und die nicht auf den Finanzsektor beschränkt bleiben. Spätestens seit den Aussagen Joseph Schumpeters zu volkswirtschaftlichen

Wachstumszyklen ist bekannt, dass zuvor entwickelte Inventionen (also zu Zeiten ökonomischer Prosperität) sich erst in anschließenden Rezessionen als Innovationen durchsetzen können. Neue Unternehmungen sind die maßgeblichen Träger dieser Innovationsprozesse, denn die bis dato etablierten Großunternehmen können (und/oder wollen) sich weniger rasch und flexibel an die radikal veränderten Rahmenbedingungen anpassen. Durch neu zur Verfügung stehendes Kapital (auch Venture Capital) können diese Innovationen auch von kleineren/jüngeren Unternehmen finanziert werden. Dieser von Gründungen angetriebene Innovationsprozess ist ein mittel- bis langfristiger Effekt, der aber nachhaltiger ist als der kurzfristige Anstieg von Gründungsquoten.

## 7 Gründungsförderpolitik in Deutschland: Lernen von den Niederlanden und Konsequenzen der Wirtschaftskrise

(C. Hundt, R. Sternberg)

Die empirischen Ergebnisse des vorliegenden Jahresberichts zeigen, dass Deutschland unter den GEM-Ländern 2008 bei den meisten Variablen der Gründungsaktivität und -einstellung eher ungünstige Positionen einnimmt. Dies gilt insbesondere für den Vergleich mit jenen 17 GEM-Staaten, die wie Deutschland der Gruppe der innovationsbasierten Länder angehören. Die Daten, erhoben im Frühsommer 2008 und damit noch vor der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise, offenbaren einen Rückgang der Gründungsaktivität sowie eine weitgehende Konstanz der im europäischen Vergleich eher zurückhaltenden Gründungseinstellungen. Etwas besser ist Deutschland bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen positioniert – ein Befund, der bereits seit dem ersten GEM-Länderbericht im Jahre 1999 gilt. Die Stärken z.B. im Bereich der öffentlichen Förderinfrastruktur werden allerdings auch weiterhin von Schwächen insbesondere im Bereich der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung sowie den kulturellen Werten und Normen begleitet. Trotz einer seit Jahren anerkannt engagierten und quantitativ vielfältigen Gründungsförderung von Bund, Ländern und Gemeinden haben sich grundlegende Defizite des Gründungsstandorts Deutschland bislang nicht signifikant verringert.

Es liegt die Frage nahe, ob Deutschland von einem Land wie den Niederlanden lernen kann, das ebenfalls seit vielen Jahren zum GEM gehört. Der vorliegende Bericht hat beide Länder explizit verglichen und den Niederlanden Vorteile im institutionellen, kulturellen und sozialen Bereich bescheinigt, die – im Verbund mit aktuellen makroökonomischen Vorteilen – zu signifikant höheren Gründungsquoten und günstigeren Gründungseinstellungen geführt haben. Nach Ansicht der Verfasser geht ein Teil der positiven Performance der Niederlande auf die politisch steuerbaren Rahmenbedingungen zurück. Daher ist es legitim zu fragen, ob und auf welchen Gebieten Deutschland von den Erfahrungen der Niederlande profitieren kann.

Die Niederlande hatten sich während der 80er und 90er Jahre für eine ganzheitliche Gründungspolitik insbeson-

dere nach ordnungspolitischen Kriterien entschieden, die in eine angebotsorientierte Wirtschaftspolitik integriert wurde. Anders als in Deutschland werden nicht zielgruppenspezifische Fördermaßnahmen entwickelt, sondern die Gründungsförderung als Querschnittsaufgabe verstanden, die in allen Sektorpolitiken Eingang findet. Ebenfalls anders als hierzulande sind dort die Markteintrittsbarrieren relativ niedrig, die Wettbewerbspolitik wichtiger als die Subventionspolitik, die Regulierungsdichte gering und das Steuersystem nicht übermäßig komplex. Unter allerdings anderen ökonomischen Rahmenbedingungen als wir sie heute kennen, haben die Niederlande zu Beginn der 80er Jahre gezeigt, dass ein sozialverträgliches Mehr an Eigenverantwortung zugleich zu einem Gewinn an persönlicher Flexibilität und – auch unternehmerischer – Eigeninitiative führen kann.

Was ist zu tun? Nicht alles, was in den Niederlanden zu einem erfolgreichen Umfeld für Gründungsaktivitäten geführt hat, lässt sich in gleicher Quantität und Qualität auf Deutschland übertragen. Die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise, unter der beide Länder leiden, verschiebt zudem die Prioritäten der Wirtschafts- und anderer Sektorpolitiken. Derzeit verfolgt ein Krisenmanagement das vorrangige Ziel, die negativen Auswirkungen auf Finanz- und Arbeitsmärkte zu begrenzen. Dies darf gleichwohl nicht dazu führen, dass die mittel- bis langfristige ausgerichtete Politik zugunsten einer Kultur der Selbstständigkeit aus den Augen verloren wird. Bereits in früheren Jahren, mit deutlich weniger gravierenden volkswirtschaftlichen Problemen, ging mit zunehmender Arbeitslosigkeit ein Anstieg der Gründungen aus der Not („necessity entrepreneurship“) einher, die in Deutschland ohnehin häufiger sind als in anderen Staaten. Der nächste GEM-Länderbericht Deutschland wird zeigen, ob die aktuelle Krise zu einer ähnlichen Entwicklung führt.

Damit insbesondere die Anzahl von wachstumorientierten Gründungen nachhaltig zunimmt, ist ein gesunder Mix aus kurz- und langfristigen Maßnahmen angeraten. Kurzfristig müssen jene innovativen Gründungen unterstützt bzw. potenzielle Gründer zur Selbstständigkeit motiviert werden, die von der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise profitieren könnten. Wie das vorherige Kapitel zu den Wirkungen der Krise auf die Gründungsaktivitäten zeigt, eröffnen sich in solchen Zeiten Chancen für innovative Unternehmen und Ideen, die während ökonomi-

scher Boomphasen und der damit verbundenen Dominanz von etablierten Großunternehmen nicht im gleichen Maße entstehen.

Langfristig bleibt Bildung der Schlüsselfaktor auf dem Weg zu einer „Kultur der Selbstständigkeit“. Auf diesem Gebiet hat Deutschland unverändert große Defizite. Dabei ist die Bedeutung einer frühzeitigen Förderung unbestritten. Schließlich fällt die Entscheidung für eine Selbstständigkeit eher in jungen Jahren und wird wesentlich durch Rollenvorbilder beeinflusst. Es wäre deshalb zu begrüßen, wenn das Gründungsthema bereits in der Schulzeit eingehender behandelt würde als bisher. Sollen die Gründungszahlen dauerhaft steigen, dann dürfen zudem Anreizstrukturen nicht missachtet werden: unternehmerische Initiative muss sich für den einzelnen Gründer sowohl wirtschaftlich als auch gesellschaftlich lohnen. Die Politik, aber auch die Medien sollten dazu beitragen, dass die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise nicht zu einem Reputationsverlust von Gründungsunternehmern führt. Viele der angestellten Finanzmanager ließen eben jenes Verantwortungsbewusstsein vermissen, das einen persönlich haftenden Gründungsunternehmer auszeichnet, der zugleich Eigentümer ist.

Zur Gestaltung seiner ökonomischen Zukunft ist Deutschland (wie andere Länder auch) auf innovative und leistungsstarke Neuunternehmen angewiesen. Aus diesem Grund darf die zarte Pflanze der Gründungskultur, die mit dem New Economy Boom zur Jahrtausendwende zu sprießen begann, im Wirbel um die Wirtschaftskrise und der verständlichen Kritik an versagenden Finanzjongleuren nicht wieder eingehen. Die weithin erfreuliche politische Unterstützung der vergangenen Jahre zugunsten unternehmerischer Selbstständigkeit muss trotz, oder besser: wegen der Wirtschaftskrise fortgesetzt werden und darf nicht einer erneuten einseitigen Fokussierung politischer Fördermaßnahmen auf Großunternehmen geopfert werden. Ein bedeutsamer Schritt in Richtung „entrepreneurial society“ wäre geschafft, würde als Folge des nächsten Aufschwungs die Zahl klassischer Gründungen nicht mehr sinken, sondern zunehmen.

---

## 8 Literatur

- Ardichvilli, A.; Cardozo, R.; Ray, S.** (2003): A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. In: *Journal of Business Venturing* 18, S. 105–123.
- Arts, M.** (2005): The Dutch Social Insurance Systems for Self-Employed. WZB-Discussion Paper SPI 2005-111.
- Eurostat (Hrsg.)** (2008): Eurostatistics. Data for Short-Term Economic Analysis: 10/2008. Luxembourg.
- Eurostat (Hrsg.)** (2009): European Union Labour Force Survey. Statistical Office of the European Communities, Unit F2: Labour Market Statistics. Luxembourg.
- Hofstede, G.** (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations across Nations*. Beverly Hills: Sage.
- Koch, M.** (2003): *Arbeitsmärkte und Sozialstrukturen in Europa. Wege zum Postfordismus in den Niederlanden, Schweden, Spanien, Großbritannien und Deutschland*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Lundström, A.; Stevenson, L.** (2005): *Entrepreneurship Policy – Theory and Practice*. International Studies in Entrepreneurship (ISEN). New York: Springer.
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.)** (1987): *Ruim baan voor ondernemen*. The Hague.
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.)** (1995): *Werk door ondernemen*. The Hague.
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.)** (1999): *De ondernemen samenleving; Meer kansen, minder belemmeringen voor ondernemerschap*. The Hague.
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.)** (2004): *Action for Entrepreneurs: Entrepreneurship Policy in the Netherlands*. The Hague.
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.)** (2005): *The New Entrepreneurship Action Plan: Making the most of Opportunities*. The Hague.
- Nahapiet, J.; Ghoshal, S.** (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. In: *Academy of Management Review* 23 (2), S. 242–266.
- OECD (Hrsg.)** (2008): *Labour Force Statistics 1987- 2007*. Paris.
- Paridon, K., van** (1997): Das Modell Holland – Ein neues Wirtschaftswunder? In: *Wirtschaftsdienst* (Baden-Baden), Jg. 77 (4), S. 198-202.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): *The Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, S. 16-25.
- Reynolds, P.D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; Bono, N.D.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. In: *Small Business Economics* 24 (3), S. 205-231.
- Schulze-Buschhoff** (2007): *Neue Selbstständige – Die Entwicklung in Deutschland und in anderen europäischen Ländern*. Düsseldorf: Edition Hans Böckler Stiftung.
- Verheul, I.; Bosma, N.; van Ginkel, M.; Longerbone, D.; Prins, R.** (2002): Determinants of Entrepreneurship in the Netherlands. In: Audretsch, D. B.; Thurik, R.; Verheul, I.; Wennekers, S. (Eds.): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*. Boston et al.: Kluwer Academic Publisher, S. 121-162.
- Werner, H.** (1997): *Kann Deutschland von den Niederlanden lernen?* IAB-Kurzbericht 12/1997.
- World Bank (Hrsg.)** (2008): *Doing Business 2009 – Country Profile for the Netherlands*. Washington, DC.

## Anhang 1: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich – Das Jahr 2008

### Innovationsbasierte Volkswirtschaften

Dänemark	6	5	2	5	11	6	7	2	1	2	11	7	4	2	3	Dänemark
<b>Deutschland</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>Deutschland</b>
Finnland	7	2	1	2	10	2	6	1	3	1	5	4	3	5	1	Finnland
Griechenland	10	8	11	7	7	7	10	8	7	9	10	8	11	11	11	Griechenland
Irland	2	4	6	3	6	5	2	10	2	3	4	3	2	1	5	Irland
Italien	11	11	10	11	5	11	11	11	11	11	9	10	10	10	10	Italien
Norwegen	4	10	5	1	8	1	3	3	6	4	6	6	1	8	2	Norwegen
Slowenien	9	9	8	8	2	8	9	6	10	10	2	11	5	9	4	Slowenien
Spanien	5	6	9	9	9	10	8	9	9	7	7	5	8	7	7	Spanien
Südkorea	3	1	3	10	1	9	1	4	8	5	3	2	6	6	8	Südkorea
USA	8	7	7	6	3	3	5	7	4	8	1	1	7	4	6	USA

### Effizienzbasierte Volkswirtschaften

Argentinien	12	14	10	3	12	12	6	7	4	13	1	4	4	13	6	Argentinien
Brasilien	4	13	11	14	3	8	13	12	14	14	11	6	13	11	12	Brasilien
Chile	3	9	8	12	13	4	9	1	3	2	7	10	14	6	11	Chile
Dominik. Republik	5	12	1	8	7	14	8	4	6	1	3	2	11	9	2	Dominik. Republik
Jamaika	9	7	7	4	10	10	7	8	2	12	9	1	7	4	3	Jamaika
Kroatien	2	10	4	11	1	1	5	2	12	11	10	12	3	10	13	Kroatien
Mazedonien	6	4	3	5	5	5	10	9	9	3	12	7	2	5	8	Mazedonien
Mexiko	1	2	5	13	11	6	2	10	10	10	4	11	12	2	4	Mexiko
Peru	11	8	13	9	9	9	14	6	1	8	8	5	9	12	5	Peru
Russland	10	3	14	1	6	7	3	5	8	5	2	3	1	1	1	Russland
Serbien	7	6	12	6	2	3	4	13	13	4	6	13	6	3	10	Serbien
Südafrika	14	1	2	7	8	2	12	14	7	9	14	9	8	7	9	Südafrika
Türkei	13	11	9	10	4	13	11	11	5	6	13	8	10	14	14	Türkei
Uruquay	8	5	6	2	14	11	1	3	11	7	5	14	5	8	7	Uruquay

### Faktorbasierte Volkswirtschaften

Ägypten	2	2	2	3	1	1	6	1	1	1	6	3	6	1	4	Ägypten
Bolivien	5	6	6	5	5	5	5	3	3	4	3	6	4	6	3	Bolivien
Bosnien	4	4	4	2	2	2	4	4	5	5	5	5	2	5	5	Bosnien
Ekuador	6	5	3	1	6	6	3	5	4	3	2	4	5	3	2	Ekuador
Iran	3	3	5	6	3	3	2	6	6	6	4	2	3	4	6	Iran
Kolumbien	1	1	1	4	4	4	1	2	2	2	1	1	1	2	1	Kolumbien

A B C D E F G H I J K L M N O

#### Rahmenbedingungen (Indizes)

- |   |  |
|---|--|
| <b>A:</b> Öffentliche Förderinfrastruktur             | <b>I:</b> Marktöffnung 2: Markteintrittsbarrieren        |
| <b>B:</b> Politik 1: Priorität und Engagement         | <b>J:</b> Politik 2: Regulierung, Steuern                |
| <b>C:</b> Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)   | <b>K:</b> Gründungsbezogene Ausbildung 2: außerschulisch |
| <b>D:</b> Berater und Zulieferer für neue Unternehmen | <b>L:</b> Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)    |
| <b>E:</b> Marktöffnung 1: Marktveränderung            | <b>M:</b> Gründungsbezogene Ausbildung 1: schulisch      |
| <b>F:</b> Finanzierung                                | <b>N:</b> Unterstützung für wachstumsstarke Gründungen   |
| <b>G:</b> Wissens- und Technologietransfer            | <b>O:</b> Unterstützung für Gründungen von Frauen        |
| <b>H:</b> Physische Infrastruktur                     |  |

**Anmerkung:** Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 31 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Zur Berechnung der Indexwerte vgl. Kasten, S. 17.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2008

© Global Entrepreneurship Research Association, Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Stüber, H.

---

## Anhang 2: Bisherige Publikationen zum GEM

### Global Reports

verfügbar unter: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D.; Bygrave W.D.; Autio, E. and others (2004): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2006 Bosma, N.; Harding, R. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. 2006 Results. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2007 Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2008 Bosma, N.; Acs, Z.J.; Autio, E.; Coduras, A.; Levie, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.

### Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: [www.wigeo.uni-hannover.de](http://www.wigeo.uni-hannover.de)

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlafner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2006 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2006. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2008 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C.; Stüber, H.; Hessels, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

### Länderberichte anderer Länder

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



## Anhang 3: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2008: Koordinationssteam, Länderteams und Sponsoren

<b>GEM Global Coordination Team</b>	London Business School, SMU - Cox School of Business, Babson College, Utrecht University IE Business Scholl Michael Hay, Mark Quill, Chris Aylett, Jackline Odoch, Mike Hancock, Maria Minniti, William D. Bygrave, Marcia Cole, Jeff Seaman, Niels Bosma, Alicia Coduras Sponsor: Universidad del Desarrollo, Babson College
<b>Ägypten</b>	The British University in Egypt (BUE), Egyptian Junior Business Association (EJB) David Kirby, Nagwa Ibrahim, Hala Hattab, Amr Gohar, Ahmed Nafie <b>Sponsor:</b> Industrial Modernization Center, Ministry of Trade & Industry, AC Nielsen
<b>Angola</b>	Universidade Catolica de Angola (UCAN), Sociedade Potugesa de Inovacao (SPI) Alves da Rocha, Salim Abdul Valimamade, Augusto Medina, Sara Medina, Douglas Thompson, Anders Hyttel, João Medina <b>Sponsor:</b> Banco de Fomento S.A.
<b>Argentinien</b>	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Leticia Arcucci, Hector Rocha, Juan Martin Rodriguez <b>Sponsor:</b> Center For Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral, Banco Santander Rio, Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Prosperar, Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones
<b>Belgien</b>	Vlerick Leuven Gent Management School Hans Crijns, Miguel Meuleman, Olivier Tilleuil <b>Sponsor:</b> Flemish Government, Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen (STOIO)
<b>Bolivien</b>	Maestrias para el Desarrollo - Universidad Catolica Boliviana Marco Antonio Fernandez, Gover Barja, Mario Avila <b>Sponsor:</b> Fundación Nuevo Norte, USAID/Bolivia, Fundación Avina, Red Bolivia Emprendedora, Fundación para la Producción
<b>Bosnien- Herzegowina</b>	Entrepreneurship Development Center from Tuzla in partnership with Tuzla University Bahrija Umihanic, Admir Nukovic, Boris Curkovic, Esmir Spahic, Rasim Tulumovic, Senad Fazlovic, Sladjana Simic <b>Sponsor:</b> Entrepreneurship Development Center Tuzla, Government of Tuzla Canton, City of Tuzla, Government of Brcko District of Bosnia and Herzegovina
<b>Brasilien</b>	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade Simara Maria S. S. Greco, Paulo Alberto Bastos Junior, Joana Paula Machado, Rodrigo G. M. Silvestre, Carlos Arthur Krüger Passos, Júlio César Felix, Marcos Mueller Schlemm <b>Sponsor:</b> Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI/PR), Serviço Social da Indústria (SESI/PR), Universidade Positivo
<b>Chile</b>	Universidad del Desarrollo, Universidad Adolfo Ibáñez José Ernesto Amorós, Massiel Guerra, Miguel Carrillo, Bárbara Harris <b>Sponsor:</b> InnovaChile de CORFO, Universidad Católica del Norte, DGIP, Gobierno Regional, Agencia Regional Desarrollo Productivo
<b>Dänemark</b>	University of Southern Denmark Thomas Schøtt, Torben Bager, Hannes Ottosson, Kim Klyver, Kent Wickstrøm Jensen, Majbritt Rostgaard Evald, Suna Sørensen <b>Sponsor:</b> International Danish Entrepreneurship Academy (IDEA)
<b>Deutschland</b>	Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, IAB - Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg Rolf Sternberg, Udo Brix, Christian Hundt, Heiko Stüber <b>Sponsor:</b> Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
<b>Dominikanische Republik</b>	Pontificia Universidad Católica Madre Y Maestra (PUCMM) Guillermo van der Linde, Cecilia Pérez, Maribel Justo, Alina Bello, José Rafael Pérez, Tania Canaán <b>Sponsor:</b> Grupo Vicini, International financial Centre of the Americas, Consejo Nacional de Competitividad

<b>Ecuador</b>	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) - ESPAE Graduate School of Management Virginia Lasio, Ma. Elizabeth Arteaga, Guido Caicedo, Edgar Izquierdo <b>Sponsor:</b> Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
<b>Finnland</b>	Turku School of Economics Anne Kovalainen, Tommi Pukkinen, Jarna Heinonen, Pekka Stenholm, Pia Arenius, Erkkö Autio <b>Sponsor:</b> Ministry of Employment and Economy, Ministry of Education, The European Union under the European Regional Development Fund and the European Social Fund, Turku School of Economics
<b>Frankreich</b>	EMLYON Business School Olivier Torres, Danielle Rousson <b>Sponsor:</b> Caisse des Depots
<b>Griechenland</b>	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) Stavros Ioannides, Takis Politis, Aggelos Tsakanikas, Evaggelia Valavanioti <b>Sponsor:</b> Hellenic Bank Association
<b>Großbritannien</b>	Hunter Center for Entrepreneurship, University of Strathclyde, Economics & Strategy Group, Aston Business School, Aston University Jonathan Levie, Mark Hart <b>Sponsor:</b> BERR Enterprise Directorate, InvestNI, Department of Enterprise, Trade and Investment (NI), Belfast City Council, Enterprise Northern Ireland, Hunter Center for Entrepreneurship, University of Strathclyde, Scottish Enterprise, Welsh Assembly Government, One North East, North West Development Agency, Yorkshire Forward, Advantage west Midlands, East Midlands Development Agency, South West of England Development Agency, South East Development Agency, Enterprise Insight, Wessex Enterprise
<b>Indien</b>	Pearl School of Business, Gurgaon Ashutosh Bhupatkar, I.M. Pandey, Janakiraman Moorthy, Gour C. Saha <b>Sponsor:</b> Pearl School of Business, Gurgaon
<b>Iran</b>	University of Teheran M. Ahamadpour Daryani, Abbas Bazargan, Nezamedin Faghieh, Caro Lucas, A.A. Moosavi-Movahedi, A. Kord Naeij, S. Mostafa Razavi, Leyla Sarafraz, Jahangir Yadollahi Farsi, Mohammad Reza Zali <b>Sponsor:</b> Ministry of Labour and Social Affairs
<b>Irland</b>	Dublin City University Paula Fitzsimons, Colm O’Gorman <b>Sponsor:</b> Enterprise Ireland, Forfás, Allied Irish Bank
<b>Island</b>	RU Centre for Research on Innovation and Entrepreneurship (Reykjavik University) Rögnvaldur Sæmundsson, Silja Björk Baldursdóttir <b>Sponsor:</b> Reykjavik University, Prime Minister’s Office
<b>Israel</b>	The Ira Center of Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev Ehud Menipaz, Yoash Avrahami, Miri Lerner <b>Sponsor:</b> The Ira Center of Business Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev
<b>Italien</b>	Bocconi University Guido Corbetta, Alexandra Dawson <b>Sponsor:</b> Ernst & Young, Atradius Credit Insurance
<b>Jamaika</b>	University of Technology, Jamaica Vanetta Skeete, Claudette Williams-Myers, Garth Kiddoe, Girjanauth Boodraj, Joan Lawla, Louise Marcelle-Peart <b>Sponsor:</b> Faculty of Business and Management, University of Technology, Jamaica
<b>Japan</b>	Keio University, Musashi University, Shobi University Takehiko Isobe, Noriyuki Takahashi, Tsuneo Yahagi <b>Sponsor:</b> Venture Enterprise Center, Ministry of Economy, Trade and Industry
<b>Kolumbien</b>	Universidad de los Andes, Universidad ICESI, Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali Rafael Vesga, Lina Devis, Rodrigo Varela, Luis Miguel Alvarez, Liyis Gómez, Fernando Pereira, Raúl Quiroga, Alberto Arias <b>Sponsor:</b> Comfenalco Valle
<b>Kroatien</b>	J. J. Strossmayer University in Osijek Slavica Singer, Natasa Sarlija, Sanja Pfeifer, Djula Borozan, Suncica Oberman Peterka <b>Sponsor:</b> Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek

<b>Lettland</b>	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga Olga Rastrigina, Vyacheslav Dombrovsky <b>Sponsor:</b> TeliaSonera NDB
<b>Mazedonien</b>	University "Ss. Cyril and Methodius"- Business Start-Up Centre, Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF) Radmil Polenakovik, Aleksandar Kurciev, Bojan Jovanoski, Tetjana Lazarevska, Gligor Mihailovski, Lazar Nedanoski <b>Sponsor:</b> Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF), Austrian Development Agency, Macedonian Agency for Promotion of Entrepreneurship
<b>Mexiko</b>	Tecnológico de Monterrey Alejandro González, Berenice Ramírez, César Godínez <b>Sponsor:</b> Tecnológico de Monterrey
<b>Niederlande</b>	EIM Business and Policy Research Jolanda Hessels, Sander Wennekers, Chantal Hartog, André van Stel, Niels Bosma, Roy Thurik, Ingrid Verheul <b>Sponsor:</b> Dutch Ministry of Economic Affairs
<b>Norwegen</b>	Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Erlend Bullvaag, Bjørn Willy Aamo, Erik Pedersen <b>Sponsor:</b> Ministry of Trade and Industry Innovation Norway, The Knowledge Fund at Bodø Knowledge Park Ltd.
<b>Peru</b>	Centro de Desarrollo Emprendedor, Universidad ESAN Jaime Serida Nishimura, Liliana Uehara-Uehara, Jessica Alzamora Ruiz <b>Sponsor:</b> Universidad ESAN
<b>Rumänien</b>	Faculty of Economics and Business Administration, Babes-Bolyai University Stefan Pete, Lehel-Zoltán Györfy, Ágnes Nagy, Dumitru Matis, László Szerb, Liviu Ilies, Comsa Mircea, Annamária Benyovszki, Tünde Petra Petru, Ana Eugenia Matis, Mustatâ Răzvan, Nagy Zsuzsánna-Ágnes <b>Sponsor:</b> Pro Oeconomica Association, Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration
<b>Russland</b>	Sankt Petersburg Team: Graduate School of Management, Saint Petersburg Olga Verhovskaya, Valery Katkalo, Maria Dorokhina <b>Sponsor:</b> Graduate School of Management at Saint Petersburg State University Moskau Team: State University - Higher School of Economics, Moscow Alexander Chepurenski, Olga Obraztsova, Tatiana Alimova, Maria Gabelko <b>Sponsor:</b> State University - Higher School of Economics
<b>Serbien</b>	The Faculty of Economics Subotica Dusan Bobera, Bozidar Lekovic, Stevan Vasiljev, Pere Tumbas, Sasa Bosnjak, Slobodan Maric <b>Sponsor:</b> Executive Council of Vojvodina Province, Department for Economy
<b>Slowenien</b>	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pušnik <b>Sponsor:</b> Ministry of the Economy, Slovenian Research Agency, Smart Com, Finance - Slovenian Business Daily
<b>Spanien</b>	Instituto de Empresa Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Isabel Gonzalez, Cristina Cruz, Rachida Justo <b>Sponsor:</b> DGPYMES, Fundación Cultural Banesto, Fundación Incyde, IE Business School
<b>Südafrika</b>	University of Cape Town - Graduate School of Business Mike Herrington, Jacqui Kew, Penny Kew, Tonia Overmeyer <b>Sponsor:</b> Department of Trade and Industry, Swiss South Africa Cooperation Initiative, South African Breweries, Standard Bank, SEDA
<b>Südkorea</b>	Jinju National University Sung-Sik Bahn, Yong-Sam Lee, Sanggu Seo, Hyunsuk Lee, Donna Kelley <b>Sponsor:</b> Small and Medium Business Administration
<b>Türkei</b>	Yeditepe University Nilüfer Egrican, Esra Karadeniz <b>Sponsor:</b> Endeavor, Turkey Country Office, Akbank

- Ungarn** University of Pécs, Faculty of Business and Economics  
László Szerb, Zoltan J. Acs, Attila Varga, József Ulbert, Siri Terjesen, Péter Szirmai, Gábor Kerékgyártó  
**Sponsor:** Ministry for National Development and Economy, University of Pécs,  
Faculty of Business and Economics Ohio University (USA)
- Uruguay** Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM)  
Leonardo Vaiga, Pablo Regent, Fernando Borraz, Alejandro Gaidana, Adrián Edelman, Cecilia Gomeza  
**Sponsor:** IEEM Business School - Universidad de Montevideo
- USA** Babson College, Baruch College, City University of New York  
I. Elaine Allen, Marcia Cole, Monica Dean, Ivory Phinisee, Joseph Onochie, Edward Rogoff  
**Sponsor:** Babson College

