



Universität zu Köln
Wirtschafts- und Sozial-
geographisches Institut



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2004

Rolf Sternberg · Ingo Lückgen

Sonderthema:
Gründungsbezogene Ausbildung



Institut **IAB**
für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
der Bundesagentur für Arbeit



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 2004

ROLF STERNBERG

INGO LÜCKGEN

Universität zu Köln

Köln, Februar 2005

© Copyright Rolf Sternberg, Ingo Lückgen
Universität zu Köln

Kontaktadressen:

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

Ingo Lückgen, lueckgen@wiso.uni-koeln.de

Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln

Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln

Telefon: 0221-470-2372

Fax: 0221-470-5009

Internet: <http://www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/index.html>

Diese Studie wurde mit Förderung der KfW Bankengruppe und des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) erstellt. Weder die KfW Bankengruppe noch das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) haben das Ergebnis der Studie beeinflusst; die Verfasser tragen allein die Verantwortung.

Projektleitung: Prof. Dr. Rolf Sternberg
Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut
Universität zu Köln

Titelseite: Ernst & Young AG

Abbildungen: Stephan Pohl, Köln

Druck: cede Druck GmbH, Köln

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort der KfW Bankengruppe	4
Vorwort des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)	5
1 Das Wichtigste in Kürze	6
2 GEM-Deutschland im Jahre 2005	8
2.1 Zwischenbilanz	8
2.2 Die Partner des deutschen GEM-Teams	9
2.3 Perspektiven	9
3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2004	11
3.1 Operationalisierung von Gründungsaktivitäten im GEM	11
3.2 Umfang der Gründungsaktivitäten und Motive gründender Personen	12
3.3 Merkmale von Gründern	16
3.4 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und wachstumsstarke Gründungen	19
3.5 Einstellungen der Deutschen zu Entrepreneurship	20
4 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland 2004	26
4.1 Internationaler Vergleich und Entwicklung in Deutschland	26
4.2 Betrachtung einzelner Rahmenbedingungen in Deutschland	27
5 Sonderbeitrag: Das Thema „Existenz- und Unternehmensgründungen“ an deutschen Schulen und Hochschulen	34
5.1 Internationaler Vergleich	34
5.2 Die Situation in Deutschland (statische und dynamische Betrachtung): Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen an Schulen und Hochschulen	37
5.3 Das Profil hochschulischer Gründungen im Vergleich	39
5.4 Kann und sollte die Politik mehr tun?	44
6 Gründungen aus der ökonomischen Not und Wachstumsziele der Gründungsförderpolitik	50
Anhang 1: Konzept, Methode und Daten vom GEM 2004	53
Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich	55
Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM	56
Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2004: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	57

Vorwort der KfW Bankengruppe

Gründerland Deutschland

Deutschland ist ein Gründerland: Jährlich machten sich laut KfW-Gründungsmonitor weit über eine Millionen Menschen im Voll- und Nebenerwerb in Deutschland selbstständig. Dies liegt nicht zuletzt auch an der steigenden Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Im zurückliegenden Jahr 2004 unterstützte die Bundesagentur für Arbeit gut 360.000 Arbeitslose auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

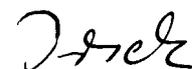
Gründungen kommt eine wichtige Bedeutung in einer Volkswirtschaft zu. Sie treiben den Strukturwandel und den Wettbewerb mit an und schaffen neue Arbeitsplätze. Trotzdem ist das Wissen über Gründungen und deren Weiterentwicklung immer noch bruchstückhaft. Das ist nicht zuletzt auf unzureichendes Datenmaterial zurückzuführen. Hier leistet GEM einen wichtigen Beitrag. Herausragendes Merkmal des jährlichen Reports ist die internationale Vergleichbarkeit der nach der GEM-Definition erhobenen nationalen Gründungsquoten. Diese Daten werden ergänzt durch die Erfassung von Informationen zu wichtigen Rahmenbedingungen für das Gründungsgeschehen.

Auf der Basis repräsentativer Befragungsergebnisse und qualitativer Expertenaussagen zeichnen die Autoren von GEM Deutschland seit 1999 jedes Jahr ein umfassendes Bild des Gründungsgeschehens. Aus Sicht der KfW Bankengruppe sind dabei zwei Ergebnisse hervorzuheben: Zum einen belegt Deutschland bei der Förderinfrastruktur (einschließlich der finanziellen Förderung) den ersten Platz. Dies ist schon seit Jahren eine verlässliche Stärke bei den Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland. Demgegenüber hat sich die allgemeine Finanzierung von Gründungen und insbesondere das Venture Capital Angebot weiter verschlechtert.

Vor dem Hintergrund eines steigenden Risikobewusstseins der Kreditinstitute und Beteiligungsgeber ist dieser Befund nicht überraschend. Vor allem innovative Start-ups waren von der Zurückhaltung bei der Frühphasenfinanzierung betroffen. Die Finanzierung kleiner Gründungen, die nur geringe Kreditvolumina benötigen, ist für Kreditinstitute häufig wenig attraktiv, weil mit den relativ geringen Erträgen aus diesen Engagements die Bearbeitungskosten in der Regel nicht zu decken sind. Hinzu kommt, dass sehr viele kleine Gründer, vor allem jene aus der stark wachsenden Gruppe der „Gründungen aus der Not“, oft nur über unzureichende kaufmännische und unternehmerische Qualifikationen verfügen. Damit geht auch ein größeres Risiko für Financiers einher.

Was also ist zu tun, um den Zugang zu Finanzierung insbesondere für kleine Gründungen zu verbessern? Ein „Finanzierungs“hemmnis sind bestehende Know-how-Defizite auf Seiten der Gründer. Sie können durch geeignete Qualifizierungs- und Beratungsmaßnahmen ausgeglichen werden. Auch verstärkte Kooperationen zwischen Kreditinstituten und Gründungsberatern können den Zugang von bestimmten Gründern zu Finanzierungen erleichtern.

Die KfW-Bankengruppe unterstützt Gründer und junge Unternehmen mit eigens auf ihre speziellen Probleme zugeschnittenen Kredit- und Beteiligungsprogrammen. Im Bereich der Kleinstgründungen und Mikrounternehmen z. B. bietet sie Förderkredite an, die einfach und mit minimalem Aufwand beantragt werden können und die die Hausbanken weitgehend von den Kreditrisiken freistellen.



Dr. Norbert Irsch
Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe

Vorwort des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Gründungen sind auch ein Weg aus der Arbeitslosigkeit

Forschung kann zur Optimierung der Förderung beitragen

Existenzgründungen haben große Bedeutung für die wirtschaftliche Dynamik und den Arbeitsmarkt eines Landes. Sie begünstigen den Strukturwandel, indem dadurch neue und innovative Güter und Dienste entstehen und der notwendige Wettbewerb auf den Produktmärkten hoch gehalten wird. Durch Existenzgründungen kommt es außerdem zu neuen Beschäftigungsmöglichkeiten. Der Gründer wird als Selbständiger tätig und im Falle einer Expansion seines Unternehmens werden dadurch Arbeitsplätze geschaffen. Damit leisten Gründungen einen wichtigen Beitrag zur Sicherung oder sogar zum Ausbau des Beschäftigungsstandes und zur Vermeidung oder sogar Verringerung von Arbeitslosigkeit. Angesichts der anhaltenden Wachstumsschwäche und Arbeitsmarktkrise hier zu Lande ist deshalb den Gründungen größte Aufmerksamkeit zu schenken.

Die Gründungsforschung hat im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) eine lange Tradition. Die Arbeiten beschränkten sich jedoch bislang auf bereits gegründete Unternehmen und damit auf bereits aktive Selbständige. Außen vor blieben in der IAB-Forschung jedoch die „werdenden Gründer“, also das Potenzial derjenigen Personen, die bereit wären, eine eigene Firma zu gründen. Mit der Beteiligung am Global Entrepreneurship Monitor (GEM) eröffnet sich für das IAB durch die Einbeziehung des Gründerpotenzials ein neuer Forschungsstrang, der vielfältige weitergehende Analysemöglichkeiten bietet. So kann genauer untersucht werden, wie das Gründerpotenzial besser ausgeschöpft oder sogar ausgeweitet werden kann. Durch den international vergleichenden Ansatz von GEM besteht zudem die Möglichkeit, die Situation in Deutschland der in anderen Ländern gegenüber zu stellen, den erreichten Stand hier zu Lande mit seinen Vorzügen und Mängeln zu reflektieren und Lehren für ein günstiges Gründungsklima zu ziehen.

Aus der Perspektive der Gründungsforschung sind im Moment zwei Themen für das IAB von besonderem Interesse, die von GEM profitieren können. Bei dem einen Thema handelt es sich um Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit. Vor allem in den letzten beiden Jahren wurde deutlich, dass Selbständigkeit ein immer wichtiger werdender Weg aus der Arbeitslosigkeit ist. Hierzu trägt die unverminderte Inanspruchnahme des für sechs Monate gewährten Überbrückungsgeldes für Arbeitslose bei, welches seit vielen Jahren zu den bewährten Instrumenten der aktiven Arbeitsmarktpolitik zählt. Im Zuge der Hartz-Reformen wurde dieses Instrument durch den bis zu drei Jahren gewährten Existenzgründungszuschuss (sog. „Ich AG“) ergänzt. Hierdurch werden insbesondere „Kleinst-Gründungen“ durch Arbeitslose gefördert. Die aktuelle GEM-Studie für 2004 zeigt, dass immerhin 16% aller „werdenden Gründer“ durch den Aufbau einer selbständigen Existenz einen Weg aus ihrer Arbeitslosigkeit suchen. Hier kommt es darauf an, dass ein optimales Matching von Gründerpotenzial aus Arbeitslosigkeit und Förderinstrumenten der Bundesagentur für Arbeit (BA) realisiert wird.

Das andere aus IAB-Sicht wichtige Thema der Gründungsforschung betrifft die fehlende Wachstumsdynamik in Deutschland. Mehr Existenzgründungen könnten hierzu beisteuern. Dies gilt für das ganze Land, aber besonders für die neuen Bundesländer. Gerade dort fehlt es an mittelständischen Unternehmen, die im Westen als die tragende Säule des Beschäftigungssystems zu sehen sind. Besonders in Ostdeutschland käme es darauf an, dass Gründer als genuiner Teil des endogenen regionalen Potenzials einen wirksamen Beitrag zum Aufbau mittelständischer, den Regionen verbundener Unternehmen leisten. Die Ergebnisse der GEM-Studie könnten verknüpft mit vertieften Analysen für einen Erkenntnisfortschritt sorgen und damit bei der Optimierung des Mitteleinsatzes für die Gründungsförderung helfen.



Dr. Ulrich Walwei
Vizedirektor des IAB

1 Das Wichtigste in Kürze

Der sechste Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2004. Die Daten stammen aus 34 GEM-Ländern, in denen zum gleichen Zeitpunkt jeweils dieselben Erhebungen durchgeführt wurden. Der diesjährige Sonderbeitrag beschäftigt sich mit der Frage, welchen Stellenwert das Thema ‚Gründungen‘ in deutschen Schulen und Hochschulen hat. Der GEM-Länderbericht Deutschland liefert empirisch fundierte Antworten u.a. auf folgende Fragen:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten in Deutschland von jenen in anderen Staaten?
- Wie und warum haben sich Anzahl und Art der Gründungen verändert?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Vergleich zu anderen am GEM beteiligten Staaten?
- Welchen Stellenwert besitzt das Thema Existenzgründung und unternehmerische Selbstständigkeit an deutschen Schulen und Hochschulen?

Die Daten aus Deutschland basieren auf mehr als 7.500 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern und 155 Experteninterviews aus dem Sommer 2004. Dem internationalen Vergleich dienen im GEM-Jahr 2004 Daten aus 34 Ländern mit Informationen zu gut 145.000 befragten Bürgern sowie 1351 Experten. Für Zwecke des internationalen und intertemporalen Vergleichs von Gründungsaktivitäten und deren Ursachen gibt es weltweit keinen aktuelleren und größeren Datensatz.

Gründungsaktivitäten und -motive in Deutschland im Jahre 2004:

- Beim Anteil der Erwachsenen, die Mitte 2004 versuchten, ein Unternehmen zu gründen (so genannte Nascent Entrepreneurs), liegt Deutschland mit 3,4% auf Rang 19 unter 34 Ländern. West- und Ostdeutschland unterscheiden sich diesbezüglich kaum noch.
- Etwas schlechter schneidet Deutschland bei anderen Kennzahlen ab: 5,1% aller Erwachsenen sind seit kurzem Unternehmer oder streben dies an (Total Entrepreneurial Activity, TEA), das entspricht Rang 24. Die Quote der neuen Unternehmer (Young Entrepreneurs) liegt bei 2,2% – Rang 20. Selbst im Vergleich zu ähnlich strukturierten GEM-Ländern bleibt es in Deutschland offenbar schwieriger, eine erste Gründungsidee

später tatsächlich in eine Gründung umzusetzen.

- Trotz der zunehmenden Bedeutung von Gründungen aus der ökonomischen Not macht sich die Mehrzahl der Gründer in Deutschland, wie in den Vorjahren, deshalb selbstständig, weil sie gute Chancen sieht, eine Geschäftsidee umzusetzen – und nicht aus Mangel an Erwerbsalternativen. Gleichwohl bleiben letztgenannte Gründungen in Deutschland im internationalen Vergleich recht häufig.
- Knapp ein Drittel der in Deutschland erfassten Gründungen entstanden/entstehen aus Mangel an adäquaten Erwerbsalternativen des Gründers. Darunter fallen auch die so genannten Ich-AGs, deren Anteil an allen Gründungen zum Erhebungszeitpunkt (Juni 2004) aber geringer war als erwartet. 16% der werdenden Gründer gründen aus der Arbeitslosigkeit heraus, d.h. sie waren bei der Bundesagentur für Arbeit arbeitslos gemeldet.
- Eine Stärke Deutschlands ist der Anteil potenziell wachstumsstarker Gründungen: Ein Viertel der Gründungen in Deutschland (TEA) gehören zu diesem volkswirtschaftlich besonders wichtigen Gründungssegment mit mindestens 20 erwarteten Beschäftigten in den nächsten fünf Jahren (Rang 7 unter 34 Ländern). Unter diesen wachstumsstarken Gründern ist das Gründungsmotiv „Ausnutzen einer Geschäftsidee“ überproportional häufig.

Gründungseinstellungen

- Nur 13% der befragten Erwachsenen zwischen 18 und 64 Jahren schätzen die Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten als positiv ein – so wenig wie in keinem anderen der 34 GEM-Länder (zum Vergleich: USA 34%, UK 36%, Niederlande 38%).
- Frauen haben weiterhin in Deutschland bei beiden Einstellungsvariablen (Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis, Beurteilung der Gründungschancen) sowie bei der Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten ungünstigere Werte als Männer.
- Die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland sind weiterhin vorhanden, aber die neuen Bundesländer haben aufgeholt: Das Gründungshemmnis „Angst vor dem Scheitern“ ist heute im Westen weiter verbreitet als im Osten. Eine positive Einschätzung des Gründungsumfelds und das Vertrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten sind in den alten Bundesländern häufiger anzutreffen.

Unterschiede zu den Vorjahren

- Im Vergleich zu 2003 hat der Anteil der Young Entrepreneurs leicht zu-, der Anteil der Nascent Entrepreneurs und damit die TEA geringfügig abgenommen. Die Anzahl der 18-64 Jährigen, die sich in einem jungen, bereits bestehenden Unternehmen engagieren (Young Entrepreneurs) ist weiterhin größer als die Anzahl der sich zum Zeitpunkt der Befragung konkret mit der Idee einer Gründung Beschäftigten (Nascent Entrepreneurs).
- Gründungen aus der ökonomischen Not heraus sind in den neuen Ländern deutlich häufiger und haben stärker zugenommen als im Westen. Dies korrespondiert mit den meisten Gründungseinstellungen in beiden Landesteilen.
- Gründungen aus der Arbeitslosigkeit haben wie schon im Vorjahr weiter zugenommen und dazu beigetragen, dass die Quote der Nascent Entrepreneurs insgesamt nur sehr geringfügig gesunken ist. Unter Wachstums- und Beschäftigungsaspekten gravierender ist der in Deutschland insgesamt starke Rückgang der Opportunity-Gründungen. Diese sehr aktuellen Quoten zeigen, dass die Zunahme der Ich-AG-Gründungen den leichten Rückgang bei anderen Gründungen nicht kompensieren konnte. Umgekehrt: Ohne die Ich-AGs und andere Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wäre die Gründungsquote insgesamt noch stärker gesunken.
- Sämtliche Werte der Einstellungs- und Potenzialvariablen haben sich gegenüber 2003 (leicht) verschlechtert.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen

- Über alle Rahmenbedingungen belegt Deutschland 2004 Rangplatz 10 unter 30 Ländern, was eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr bedeutet.
- Relative Stärken im internationalen Vergleich sind die physische Infrastruktur (Rang 8), der Schutz geistigen Eigentums (Rang 7) und die öffentliche Förderinfrastruktur (Rang 1). Kein anderes GEM-Land erhält von den Gründungsexperten für seine Gründungsförderungspolitik bessere Noten als Deutschland.
- Relative Schwächen Deutschlands liegen ähnlich wie in den Vorjahren bei den Regulierungen und Steuern, also im Bereich des politischen Umfelds (Rang 17) sowie bei der gründungsbezogenen Ausbildung in der Schule (Rang 24) und im außerschulischen Bereich (Rang 18). Gegenüber früheren Jahren hat sich der Bereich Finanzierung erheblich verschlechtert (Rang 13), während bei der Unterstützung von Gründungen

durch Frauen gegenüber 2003 erhebliche Fortschritte erreicht wurden (Rang 23 von 30 Ländern, im Vorjahr Rang 29 von 31 Ländern).

Das Thema Existenzgründung an Schulen und Hochschulen (Sonderthema)

- Deutschland besitzt sowohl innerhalb von Schulen als auch im außerschulischen Bildungsbereich (Hochschule, Wirtschaft) erhebliche Defizite gegenüber vergleichbaren GEM-Ländern bei der Behandlung des Themas „Gründungen“.
- Das Thema „Unternehmensgründungen“ wird an Deutschlands Schulen und Hochschulen zu selten und zu selten kompetent gelehrt.
- Auch die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung in der Wirtschaft weist erhebliche Defizite auf.
- Besonders ernüchternd fällt der internationale Vergleich im Bereich der Schule (Primar- und Sekundarstufe) aus, obgleich eine leichte Verbesserung seit 1999 feststellbar ist. Hier ist dringend zusätzliches, im Themenfeld „Wirtschaft/Gründungen“ kompetentes Lehrpersonal erforderlich. Ohne entsprechende Ausbildung dieses Lehrpersonals an den Universitäten ist keine nachhaltige Verbesserung zu erwarten.
- Lehrkonzepte zur Integration des Gründungsthemas in die Schule sollten das Ziel haben, selbstständige berufliche Tätigkeit als gleichberechtigte Alternative zur abhängigen Beschäftigung zu vermitteln, was eine Kombination von schul- und -externen Lehrinhalten sowie eine Schulung der Lehrer voraussetzt.
- Experten fordern, die praxisorientierte Gründerausbildung mehr als bisher an Universitäten und weniger an anderen weiterführenden Bildungseinrichtungen anzusiedeln.
- Gründer mit Hochschulabschluss sind risikofreudiger, optimistischer und verfügen häufiger über die notwendigen Gründungsfähigkeiten als die übrigen Gründer. Unter Hochschulabsolventen ist die Gründungsquote doppelt so hoch wie im Rest der Bevölkerung; allerdings ist der Anteil der Gründungen von Hochschulabsolventinnen unbefriedigend klein. Daher sollte die Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen nicht beschnitten werden.
- Die Politik in Deutschland fördert zwar das Thema „Unternehmensgründungen“ in Schulen und Hochschulen bereits, zur Beseitigung der großen Defizite in der Lehre sollte sie zukünftig aber weit mehr tun. Dies ist auch die Ansicht der in der Aus- und Weiterbildung tätigen Experten.

2 GEM-Deutschland im Jahr 2005

- ➔ Anzahl der am GEM beteiligten Staaten (wieder) gestiegen: 34 Länder in 2004
- ➔ Zeitvergleiche infolge großer Stichprobenumfänge in Deutschland gut möglich
- ➔ Langjährige Partnerschaft mit dem IAB und der KfW

2.1 Zwischenbilanz

In manchen Ländern mögen die Gründungsquoten stagnieren oder sinken – GEM aber wächst weiter. Sah es im Vorjahr so aus, als sei ein Maximum an GEM-Mitgliedsländern erreicht, stieg die Zahl in 2004 erneut: 34 Länder haben sich an den Bürgerbefragungen beteiligt. Nach jüngsten Informationen wird sich dieser positive Trend in 2005 fortsetzen, was nicht zuletzt mit den gesunkenen Erhebungskosten insbesondere für osteuropäische Transformations- sowie für Entwicklungsländer zusammenhängt. Trotz mancher methodischer Schwierigkeiten, die mit der zwangsläufig wachsenden Heterogenität der beteiligten Staaten verbunden ist, erlaubt die wachsende Zahl der Mitgliedsländer und damit der Stichprobenumfänge von Bürger- und Expertenbefragungen beträchtlich mehr und validere statistische Analysen. Der am Ende dieses Berichts sowie im GEM Global Report 2004 dokumentierte Zusammenhang zwischen Gründungsmotiven und dem Entwicklungsstand des betreffenden Landes wäre ohne die Beteiligung sehr zahlreicher und sehr unterschiedlicher Industrie- und Entwicklungsländer nicht möglich.

Beginnend mit 1999 existieren mittlerweile für sechs Jahre deutsche GEM-Länderberichte, nachdem im Pilotjahr 1998 zwar schon Bevölkerungsbefragungen durchgeführt, aber noch kein Länderbericht publiziert wurde. Wie Abb. 2.1.1 zeigt, liegen derzeit aus 171 (Bürgerbefragungen) bzw. 157 (Expertenbefragungen) Erhebungen länder- und jahresspezifische Werte vor. Das daraus resultierende Forschungspotenzial für internationale und intertemporale Vergleiche der Gründungsaktivitäten, ihrer Ursachen und der zugehörigen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (Politik, Finanzierung, kulturelle Werte und Normen, Bildung und manche mehr) ist enorm, weltweit konkurrenzlos und bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

Länder	98	99	00	01	02	03	04	Insgesamt
Argentinien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Australien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Belgien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Brasilien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Chile					●/▲	●/▲		2/2
China					●/▲	●/▲	▲	2/3
Dänemark	●	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	7/6
Deutschland	●	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	7/6
Ecuador							●/▲	1/1
Finnland	●	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	7/6
Frankreich		●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●	6/5
Griechenland						●/▲	●/▲	2/2
Großbritannien	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●	7/6
Hongkong					●/▲	●/▲	●	3/2
Indien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲		4/4
Irland			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Island					●/▲	●/▲	●/▲	3/3
Israel		●/▲	●/▲	●/▲	●/▲		●/▲	5/5
Italien		●/▲	●/▲	●/▲	●	●/▲	●	6/4
Japan		●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	6/6
Jordanien							●/▲	1/1
Kanada	●	●/▲	●/▲	●	●/▲	●/▲	●/▲	7/5
Kroatien					●/▲	●/▲	●/▲	3/3
Mexiko				●/▲	●/▲			2/2
Neuseeland				●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	4/4
Niederlande				●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	4/4
Norwegen			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Peru							●/▲	1/1
Polen				●	●		●/▲	3/1
Portugal				●/▲			●/▲	2/2
Russland				●	●			2/0
Schweden			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●	5/4
Schweiz				●/▲	●/▲	●/▲		3/3
Singapur			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Slowenien					●/▲	●/▲	●/▲	3/3
Spanien			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	5/5
Südafrika				●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	4/4
Südkorea			●/▲	●/▲	●/▲	●/▲		4/4
Taiwan					●/▲			1/1
Thailand					●/▲			1/1
Uganda						●/▲	●/▲	2/2
Ungarn				●/▲	●/▲		●/▲	3/3
USA	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	●/▲	7/7
Venezuela						●/▲		1/1
Insgesamt	6/2	10/10	21/21	30/27	37/34	33/33	34/30	171/157

● Bevölkerungsbefragung (telefonisch)
▲ Expertenbefragung (schriftlich und/oder mündlich)

© Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Sternberg, R., Lückgen, I.
Quelle: GEM-Experten- und Bevölkerungsbefragungen 1998 - 2004

Abb. 2.1.1: Bevölkerungsbefragungen und Expertenbefragungen in den GEM-Ländern 1998-2004

Das deutsche GEM-Team und die von ihm erhobenen Datensätze spielen innerhalb des internationalen GEM-Konsortiums eine prominente Rolle. Deutschland war in sämtlichen regulären GEM-Jahren beteiligt. Die Stichprobenumfänge überstiegen in nahezu allen Jahren die obligatorische Mindestzahl, was die Auswertungsmöglichkeiten (z.B. bzgl. subnationaler Vergleiche) si-

gnifikant erhöht. Dies haben mittlerweile andere Länder (z.B. Großbritannien, zuletzt Spanien) erkannt und ihre Bürgerbefragungen insbesondere mit dem Ziel interregionaler Vergleiche ebenfalls beträchtlich erhöht. Die in Deutschland mehr als 46.000 (Bürgerbefragung) sowie 395 Fälle (Expertenbefragung) erlauben nicht nur Vergleiche zwischen Regionen (z.B. Bundesländer, Raumordnungsregionen, Großstädte), sondern auch statistisch gut abgesicherte intertemporale Vergleiche zwischen 1998 und 2004. Der vorliegende Länderbericht nutzt einen kleinen Teil dieses Potenzials, während eine Vielzahl weiterer Analysen schon aus Platzgründen außerhalb der jährlichen GEM-Berichte veröffentlicht wird.

2.2 Die Partner des deutschen GEM-Teams

Das deutsche GEM-Team erfreut sich seit 1999 und damit seit dem Start dieses internationalen Forschungskonsortiums großer und konstanter Unterstützung durch Kooperationspartner aus Wirtschaft und Wissenschaft. Anders wäre der große jährliche Erhebungs- und Analyseaufwand nicht zu meistern. Wie in den Vorjahren konnte das deutsche GEM-Team auch in 2004 sowohl bei der Bürger- als auch bei der Expertenbefragung, den beiden wesentlichen empirischen Säulen des GEM-Konzepts, erheblich größere Stichprobenumfänge generieren als die meisten anderen GEM-Länder und als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben. Statt der obligatorischen 2.000 Personen in Deutschland wurden mehr als 7.500 Personen telefonisch interviewt und die Zahl der befragten Experten lag bei 155 (Mindestzahl 36). Ohne das große Engagement der KfW Bankengruppe und des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit, das 2004 erstmals das deutsche GEM-Team unterstützt hat, wäre diese für die Validität der Aussagen notwendige Erhöhung der Stichprobenumfänge nicht möglich gewesen. Die Mitglieder des Länderteams bedanken sich ganz ausdrücklich für die gute und ergebnisorientierte Zusammenarbeit.

2.3 Perspektiven

Das Jahr 2004 war für das internationale GEM-Konsortium, aber auch für das deutsche Länderteam, ein wegweisendes. In Deutschland konnte, als Ergänzung der bewährten Zusammenarbeit mit der KfW, mit dem IAB Nürnberg eine mittelfristige Kooperationsvereinbarung geschlossen werden, die zahlreiche, für beide Partner reizvolle Forschungsperspektiven eröffnet. Auf internationaler Ebene wurden eine Reihe von Entscheidungen getroffen, die die Organisationsstruktur des GEM-Konsortiums maßgeblich verändert und optimiert haben. Unter Beteiligung von sämtlichen GEM-Mitgliedsländern sowie der führenden institutionellen Partner (London Business School, Babson College Boston) wurde im Januar 2005 die Global Entrepreneurship Monitor Research Association (GERA) ins Leben gerufen. Sie besitzt eine rechtlich abgesicherte Struktur und wird die Koordination zwischen den GEM-Ländern und den institutionellen Partnern effizienter und effektiver gestalten, wie dies für ein Konsortium dieser Größenordnung notwendig ist. Im Laufe des Jahres 2005 wird GERA einen Executive Director und einen Research Director erhalten. Zudem wird eine Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) etabliert werden. Die Versuche (allesamt bisher gescheitert) unterschiedlicher internationaler Organisationen und Forschergruppen, Teile des GEM-Konzepts zu kopieren, sprechen für den Erfolg dieses Forschungskonsortiums.

Die Wirkungen dieser neuen Organisationsstrukturen waren bereits anlässlich der Londoner Pressekonferenz zur Vorstellung des GEM 2004 Global Reports im Januar 2005 spürbar. Dieser Bericht hatte eine neue inhaltliche Struktur und setzte andere thematische Schwerpunkte als seine Vorgänger (vgl. <http://www.gemconsortium.org>). Dagegen behält der Länderbericht Deutschland das seit 1999 bewährte Gliederungskonzept bei. Dazu gehört auch das jährlich wechselnde Schwerpunktthema. Im Vorjahr wurde mit dem Thema „Gründungen durch Frauen“ eine außerordentlich große Aufmerksamkeit in Medien, Wissenschaft und Politik erzielt. Der vorliegende Bericht beschäftigt sich in seinem Schwerpunktthema mit einer traditionellen Schwäche der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland. Mit dem Ziel, Verbesserungsvorschläge im Hinblick auf eine traditionelle Schwachstelle der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland zu entwickeln, wird die Rolle von

Unternehmensgründungen im Rahmen der „Aus- und Weiterbildung in Schulen und Hochschulen“ analysiert. Primär geht es um die Ursachen der Defizite bei dieser gründungsbezogenen Rahmenbedingung sowie um Verbesserungsvorschläge. Als empirische Basis fungieren die sehr zahlreichen Experteninterviews, aber auch unabhängig vom GEM entstandene Expertisen der Autoren dieses Berichts, etwa im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitung und Evaluation der Länderprogramme „Junge Innovatoren“ (Baden-Württemberg) sowie „PFAU“ (Nordrhein-Westfalen) zur Unterstützung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen (vgl. auch <http://www.wiso.uni-koeln.de/wigeo>).

Der vorliegende Länderbericht zielt, wie seine fünf Vorgänger, auf Leser aus der Gründungs- und Wirtschaftspolitik, auf Vertreter der Medien und auf die sonstige außerakademische Öffentlichkeit ab. Zugeständnisse bei wissenschaftlicher Detailtreue sind deshalb unvermeidlich. Für die Wissenschaft als Zielgruppe sind andere Publikationsformen geeigneter. Insbesondere sei hier die GEM Research Conference und die daraus hervorgehenden Publikationen erwähnt. Ohne Zweifel war die Anfang April 2004 in Berlin vom deutschen Länderteam gemeinsam mit der KfW ausgerichtete „First GEM Research Conference“ ein Meilenstein auf dem Weg zu einer angemessenen Beachtung des GEM in der Scientific Community. Exemplarisch sei dem interessierten Wissenschaftler das Themenheft „Causes and Effects of New Business Creation – Empirical Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM)“ der Zeitschrift „Small Business Economics“ (2005, Maiausgabe) empfohlen. Sämtliche Beiträge renommierter Gründungsforscher basieren auf GEM-Daten und wurden auf der Berliner Konferenz präsentiert. Aufgrund des großen Erfolgs der ersten GEM Research Conference in 2004 wurde vereinbart, zukünftig jährlich eine solche auf GEM-Daten basierende Konferenz zu veranstalten. Im Jahr 2005 wird sie Ende Mai vom ungarischen GEM-Team in Budapest ausgerichtet werden (vgl. <http://www.gemconference.hu>).

3. Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland 2004

3.1 Operationalisierung von Gründungsaktivitäten im GEM

- ➔ Abbildung der Gründungsaktivitäten über verschiedene Maßzahlen
- ➔ Unterscheidung zwischen Nascent Entrepreneurs („Werdende Gründer“) und Young Entrepreneurs, die seit kurzer Zeit selbstständig sind
- ➔ Untersuchung von Gründungsmotiven: Gründung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen oder um eine Geschäftsidee auszunutzen

Im Rahmen des GEM-Projekts werden verschiedene Maßzahlen verwendet, um das Ausmaß an Gründungsaktivitäten abzubilden. Bei der Wahl dieser Maßzahlen wurde berücksichtigt, dass eine Gründung ein sich über sehr unterschiedliche Phasen erstreckender Prozess ist und es somit alternativer Messinstrumente bedarf, mit denen die Wissenschaft ein angemessen präzises Bild der Gründungsaktivitäten in bestimmten Räumen und zu bestimmten Zeiten abbilden kann. Das Konzept des GEM ermöglicht die Identifizierung zweier zentraler Personengruppen. Zum einen diejenigen, die zum Erhebungszeitpunkt (Juli 2004) an einem bereits bestehenden, aber sehr jungen Unternehmen aktiv beteiligt sind („Young Entrepreneurs“). Zum anderen jene Erwachsenen, die sich im Sommer 2004 alleine oder mit Partner konkret mit der Gründung eines eigenen Unternehmens befassen, ohne diese bereits formal vollzogen zu haben („Nascent Entrepreneurs“).

Von besonderer Bedeutung ist die letztgenannte Personengruppe, welche die Grundlage für eine seit mehreren Jahren für jedes beteiligte Land erfasste GEM-spezifische Gründungsquote bildet. Diese Quote der Nascent Entrepreneurs bezeichnet den Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organi-

- sation eines Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Mittels des Anteils der Nascent Entrepreneurs ist es möglich, die Anzahl der im Sommer 2004 in ein Gründungsvorhaben involvierten Erwachsenen zu erfassen und mithin ein höchst aktuelles Bild der Gründungsaktivität zu zeichnen.

Young Entrepreneurs, die bereits ein Unternehmen gegründet haben, sind zwischen 18 und 64 Jahren alt und a) sind Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens, bei dem sie in der Geschäftsleitung mit-

- helfen und
- b) haben aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten.

Hiermit werden also bereits bestehende, aber noch sehr junge Unternehmen (weniger als 3,5 Jahre am Markt) erfasst.

Die „Total Entrepreneurial Activity“ (TEA) schließlich stellt die Gesamtheit beider vorgenannten Personengruppen dar. Personen, die sowohl Nascent als auch Young Entrepreneurs sind, werden nur einmal gezählt.

Die Zusammensetzung der einzelnen Quoten wurde ausführlich im letztjährigen GEM-Länderbericht Deutschland 2003 dargestellt (vgl. Länderbericht 2003, S. 10-11). In früheren Jahren wurden zur Berechnung der einzelnen Gründungsquoten nicht immer dieselben Definitionen verwendet wie im Länderbericht 2004. In diesem Bericht werden beim Vergleich über die Jahre hinweg stets harmonisierte Werte herangezogen, die einen Zeitvergleich erlauben, sich bisweilen aber von den in älteren GEM-Berichten aufgeführten Werten geringfügig unterscheiden können.

Im Mittelpunkt der nachfolgenden Ausführungen steht zumeist die Gruppe der Nascent Entrepreneurs. Diese GEM-spezifische Personengruppe gewährleistet eine sehr aktuelle Momentaufnahme des Gründungsgeschehens.

Der GEM-Datensatz enthält eine Vielzahl von Variablen zur Erklärung und Beschreibung der jeweiligen Gründungsaktivität sowie der gründenden Personen (z.B. soziodemographische Merkmale, Wettbewerbssituation, Wachstumsabsichten, Finanzierungsaspekte). Von besonderem Interesse, v.a. für das Gründungsgeschehen unterstützende Institutionen und Einrichtungen, sind die Beweggründe, warum eine Person sich selbstständig macht. Gibt die Person an, sich hauptsächlich mit dem Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee selbstständig gemacht zu haben bzw. machen zu wollen („Opportunity Entrepreneurship“) hat das andere wirtschaftspolitische Implikationen als wenn eine Gründung bzw. ein Gründungsvorhaben das Resultat fehlender besserer Erwerbsalternativen ist („Necessity Entrepreneurship“). Beim letztgenannten Motiv handelt es sich auch, aber nicht ausschließlich, um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

3.2 Umfang der Gründungsaktivitäten und Motive gründender Personen

- ➔ Anteil der Nascent Entrepreneurs nahezu konstant geblieben (lediglich geringe Abnahme)
- ➔ Gründungsaktivitäten in Ostdeutschland nicht mehr höher als in den alten Bundesländern
- ➔ Weitere Zunahme der Necessity-Gründungen in den neuen Bundesländern (erstmalig auch Zunahme dieser Gründungen aufgrund fehlender Erwerbsalternativen in Westdeutschland)

Der Anteil der Nascent Entrepreneurs, die versuchen sich selbstständig zu machen bzw. vor kurzem ein Unternehmen gegründet haben, an den 18-64 Jährigen in Deutschland liegt zum Zeitpunkt der Datenerhebung (Juli 2004) bei 3,39%. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland damit Rangplatz 19 unter 34 im Jahr 2004 teilnehmenden GEM-Ländern (vgl. Abb. 3.2.1). Überschneidungsfreie vertikale Balken (Konfidenzintervalle) geben an, ob statistisch signifikante Unterschiede zwischen den Ländern bestehen. So liegt die Nascent-Quote Deutschlands signifikant über der in Belgien und Spanien sowie signifikant unterhalb der Quote in Kanada und den USA. Des Weiteren liegt der Anteil der Nascent Entrepreneurs in Deutschland oberhalb des Anteils in den Niederlanden und Großbritannien, der Unterschied ist jedoch statistisch nicht signifikant. Die Größe der

Konfidenzintervalle weist auf die erhobene Fallzahl in den einzelnen Ländern hin. Je geringer die Grenzen des Intervalls vom Mittelwert entfernt sind, desto größer ist die erhobene Datenmenge. Aus Abb. 3.2.1 ist demnach ersichtlich, dass die Länder Schweden, Großbritannien, Spanien und Deutschland über die umfangreichsten Datenmengen im Jahr 2004 verfügen.

Zwischen den Nascent-Quoten der 34 GEM-Länder bestehen große Unterschiede. Die Relation zwischen dem Land mit dem höchsten Anteil an Nascent Entrepreneurs (Peru) und jenem mit dem niedrigsten Anteil (Japan) beträgt fast 70:1. Ein positiver Zusammenhang zwischen der Gründungsneigung insgesamt und dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand des betreffenden Landes scheint nicht gegeben: Während Länder mit einem eher geringen Entwicklungsstand das Ranking der Nascent Entrepreneurs anführen, sind Staaten mit einem eher hohen Entwicklungsstand überwiegend durch mittlere und geringe Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Ein Vergleich der Nascent-Quote Deutschlands mit allen GEM-Ländern ist daher nur bedingt sinnvoll. Folglich werden im weiteren Verlauf dieses Kapitels bei internationalen Vergleichen nur Länder berücksichtigt, in denen für alle Referenzjahre ausreichende Fallzahlen vorliegen und deren ökonomischer Entwicklungsstand mit jenem Deutschlands vergleichbar ist.

Verglichen mit dem letztjährigen Länderbericht (Referenzjahr 2003), als die Nascent-Quote erstmals seit dem Jahr 2000 keinen Rückgang zum jeweiligen vorherigen Jahr verzeichnete, ist der Anteil der Nascent Entrepreneurs an den Erwachsenen nahezu konstant geblieben (geringer Rückgang um 0,1 Prozentpunkte auf 3,39% in 2004). Dies mag zunächst verwundern, da andere Quellen in Deutschland, die das Gründungsgeschehen abbilden, eine starke Zunahme des Gründungsgeschehens im Jahr 2004 konstatieren, so z.B. die Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) für das Jahr 2004 auf Basis von vorläufigen Zahlen des Jahres 2003. Der GEM ist so angelegt, dass nicht Zeiträume, sondern Zeitpunkte betrachtet werden, die Daten zur Beurteilung des Gründungsgeschehens also nicht über ein ganzes Jahr, sondern innerhalb weniger Wochen erhoben werden. Die Zunahme der Gründungsaktivitäten in Deutschland in anderen Quellen begründet sich v.a. auf dem Zuwachs von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (Ich-AG, Überbrückungsgeld). Aufgrund

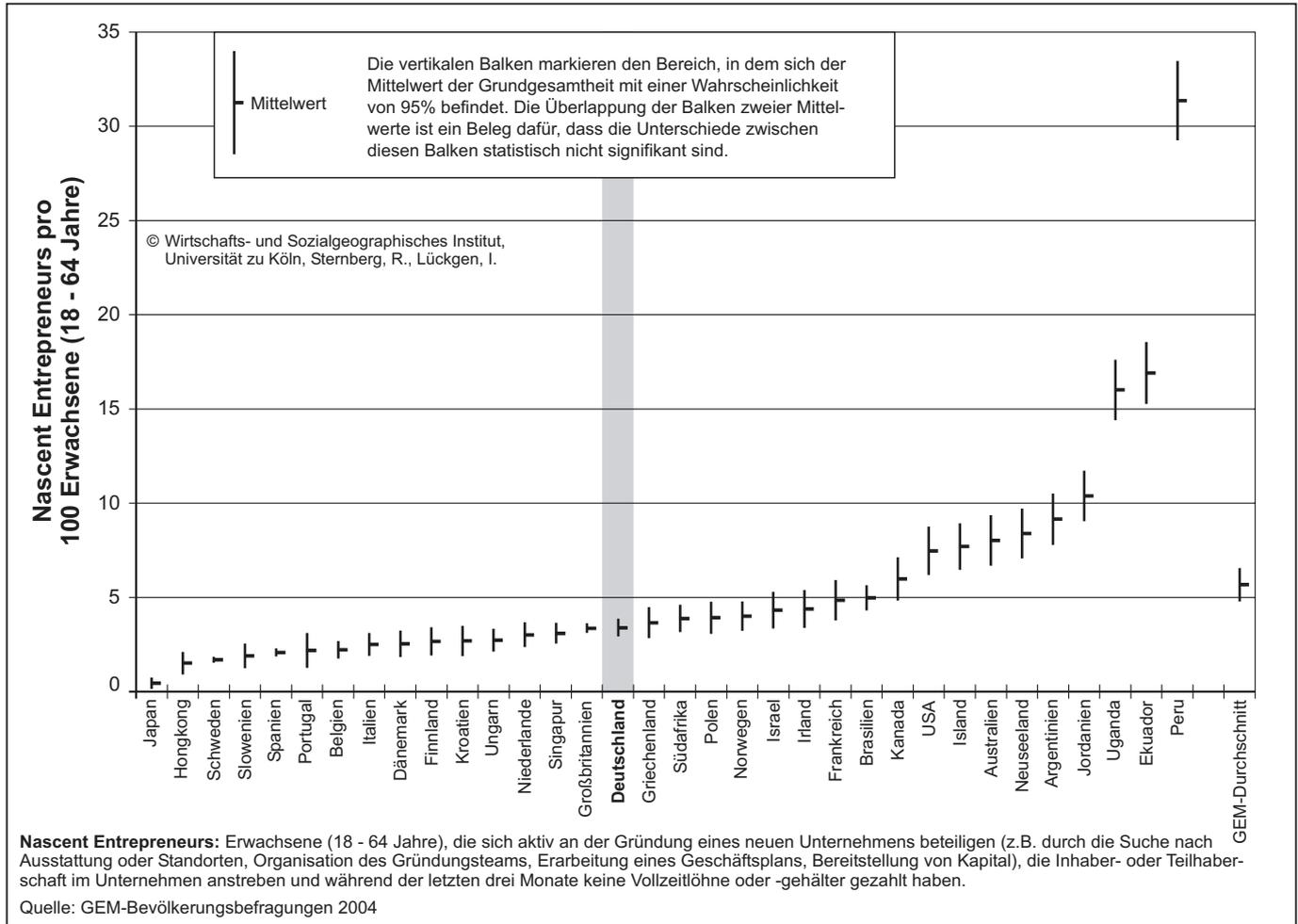


Abb. 3.2.1: Anteil der Nascent Entrepreneurs an den 18-64 Jährigen in den GEM-Ländern 2004

des kurzen Zeitraums der Datenerhebung ist es möglich, dass diese Personengruppe innerhalb des GEM unterrepräsentiert ist. Das Ergebnis einer nahezu konstanten Entwicklung des Gründungsgeschehens im GEM steht nicht in einem Widerspruch zu den Ergebnissen anderer Quellen. Auf weitere mögliche Ursachen für die Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland laut GEM wird in den folgenden Abbildungen eingegangen.

Die drei genannten Gründungsquoten des GEM sind in Abb. 3.2.2 dargestellt. Anders als die Nascent-Quote hat der Anteil der Young Entrepreneurs im Vergleich zu 2003 leicht zugenommen (2,21% in 2004). Dennoch, und das ist ein stabiles Ergebnis der letzten Jahre, ist in Deutschland verglichen mit den Referenzländern die Gruppe der Young Entrepreneurs relativ zu den Nascent Entrepreneurs unterrepräsentiert. Die Niederlande beispielsweise weisen eine günstigere Relation zwischen den Anteilen an Young und Nascent Entrepreneurs auf, dort scheint

also die Realisierung eines Gründungsvorhabens mit weniger Schwierigkeiten verbunden zu sein. Das Aggregat der beiden Maßzahlen, die TEA-Quote, sieht Deutschland mit einem Wert von 5,07% auf Rangplatz 24.

Die seit einigen Jahren durchgeführten Datenerhebungen des GEM ermöglichen neben den Querschnitts- auch zahlreiche Längsschnittvergleiche über die einzelnen Jahre. Abb. 3.2.3 zeigt die TEA-Quoten ausgewählter Länder für die letzten beiden Erhebungsjahre. Während im Vergleich zu 2003 der Durchschnittswert aller in beiden Jahren involvierten Länder minimal zugenommen hat, ist die gesamte Gründungsaktivität in Deutschland leicht zurückgegangen. Diese Entwicklung ist jedoch auch in anderen vergleichbaren Ländern zu beobachten: in den USA und Belgien (leichter Rückgang) sowie in Finnland und Spanien (stärkerer Rückgang) hat die Gründungsaktivität der Nascent und Young Entrepreneurs ebenfalls abgenommen. Einzig in den Niederlanden verzeichnet das Grün-

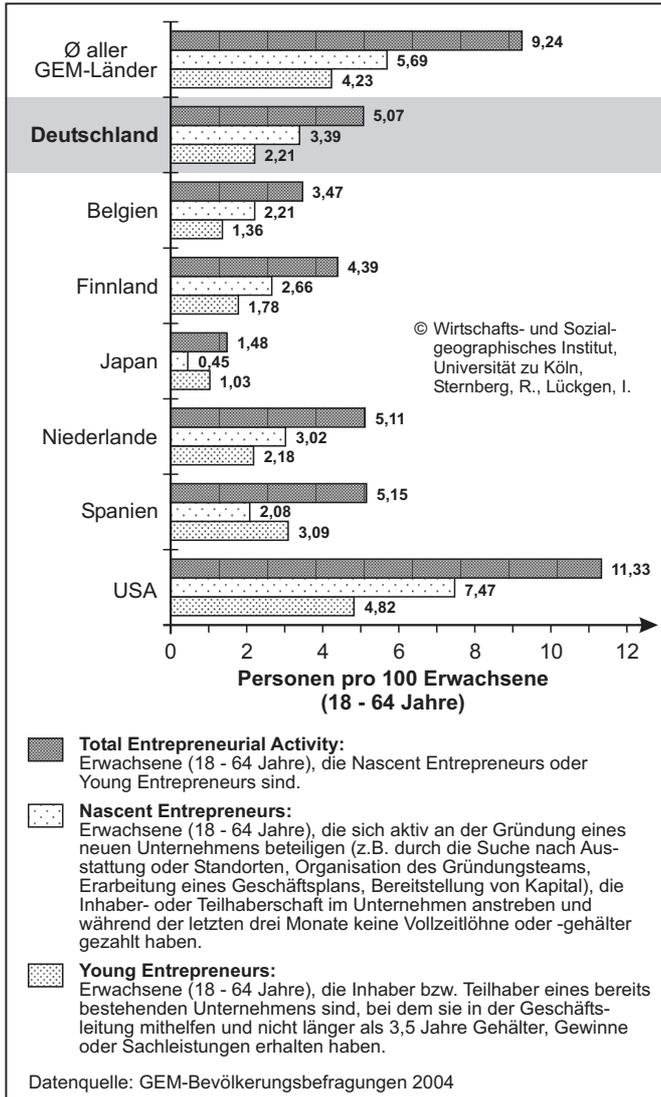


Abb. 3.2.2: Alternative Gründungsquoten in ausgewählten GEM-Ländern 2004

dungsgeschehen einen Zuwachs. Die Entwicklung in Deutschland ist also im Ländervergleich als relativ günstiger zu bewerten.

Die Entwicklung des Anteils der Nascent Entrepreneurs zwischen 2000 (dem ersten Jahr der Verwendung dieser Quote) und 2004 aufgeteilt nach alten und neuen Bundesländern zeigt Abb. 3.2.4. Der Wert für ganz Deutschland weicht aufgrund der in Kap. 3.1. angeführten Gründe geringfügig von dem Wert in Abb. 3.2.2 ab; sämtliche hier im Längsschnittvergleich aufgeführten Werte basieren auf derselben Berechnungsmethode und sind somit direkt vergleichbar. Zunächst wird deutlich, dass der Wert für Deutschland sich weiter stabilisiert hat. In den beiden Landesteilen Deutschlands hingegen verläuft die Entwick-

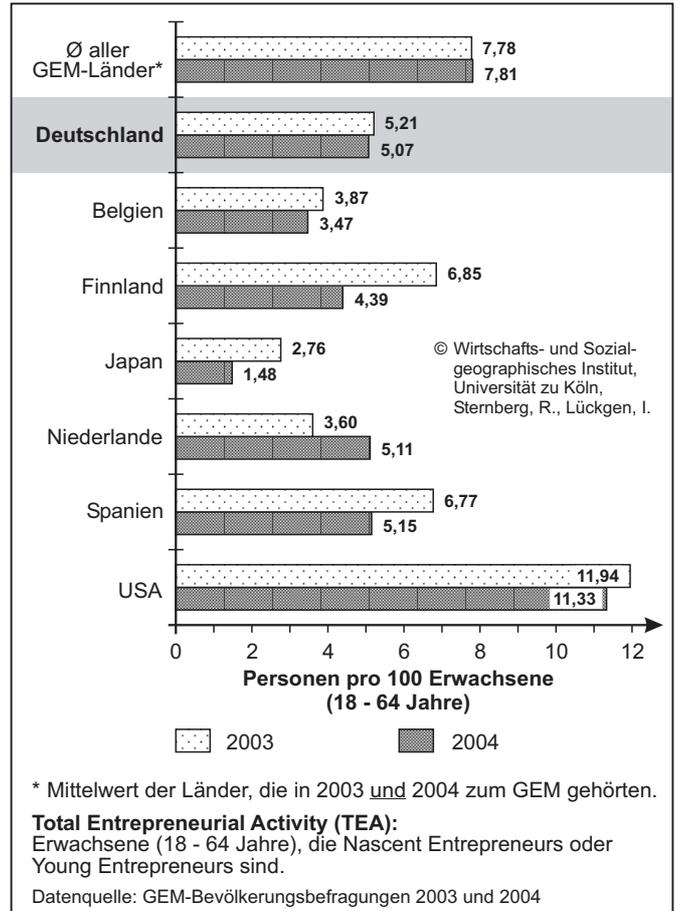


Abb. 3.2.3: Vergleich der TEA-Quoten in ausgewählten GEM-Ländern 2003 zu 2004

lung sehr unterschiedlich. In Westdeutschland hat in 2004 der Anteil der Nascents erstmals nach einem stetigen Rückgang zwischen 2000 und 2003 leicht zugenommen. In Ostdeutschland ist ein stark schwankender Verlauf zu erkennen. Nach einer sehr starken Zunahme in 2003 (dort lag das Gründungsgeschehen der Nascents im Osten erstmals über dem im Westen) nimmt der Wert in 2004 in etwa auf das Niveau Westdeutschlands ab. Die folgende Analyse der Gründungsmotive der Nascent Entrepreneurs liefert weitere Anhaltspunkte für die Ursachen der unterschiedlichen Entwicklung in West- und Ostdeutschland.

Ein zentraler Untersuchungsgegenstand im GEM-Projekt sind die individuellen Motive der Umsetzung eines Gründungsvorhabens. Wie in Kap. 3.1 beschrieben, unterscheidet der GEM zwischen Opportunity und Necessity Entrepreneurship. Für die wirtschaftspolitischen Akteure sowie die Abschätzung von betriebs- und volkswirtschaftlichen Effekten eines Gründungsvorhabens ist es von großer Bedeutung, ob eine Person gründet, weil sie

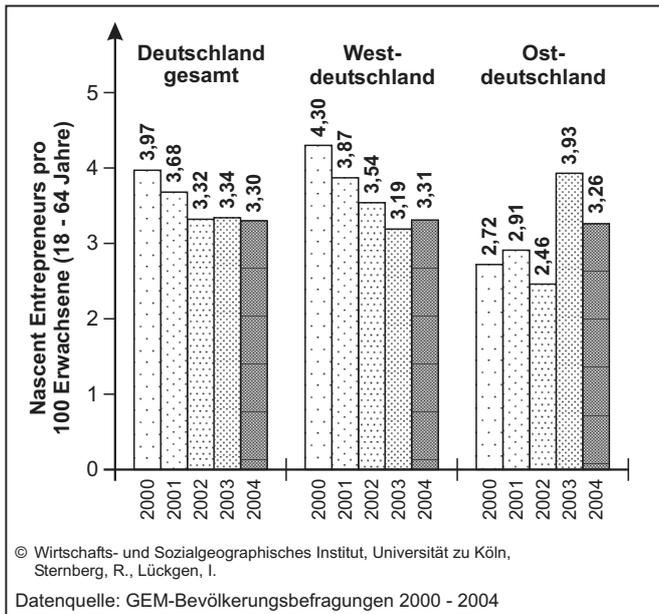


Abb. 3.2.4: Entwicklung des Anteils der Nascent Entrepreneurs in Deutschland 2000-2004

eine Geschäftsidee am Markt umzusetzen versucht oder weil sie keine bessere Erwerbsalternative besitzt. Der Anteil der Personen, die aufgrund einer Kombination aus beiden Motiven ein Unternehmen gründen, ist sehr gering. Die Relationen zwischen Opportunity und Necessity Entrepreneurship sind im internationalen Vergleich durchaus unterschiedlich (vgl. Abb. 3.2.5 sowie Kap. 6). So kommen in Deutschland auf eine Person, die aufgrund fehlender Erwerbsalternativen gründet, nur etwas mehr als zwei Personen, die eine Geschäftsidee umsetzen wollen. In keinem anderen der aufgeführten Referenzländer ist das Verhältnis ungünstiger. An der Spitze liegen Belgien und Finnland. In diesen Ländern kommen auf eine Necessity-Gründung zehn bzw. neunzehn Opportunity Gründungen, es wird also relativ seltener aus der Not heraus gegründet. Die relativ ungünstige Relation Opportunity zu Necessity Entrepreneurship in Deutschland ist ein stabiles Resultat des GEM. Kap. 6 wird dieses Thema bzgl. seiner ökonomischen Implikationen behandeln.

Bei einem Vergleich der Gründungsmotive von Nascent Entrepreneurs in West- und Ostdeutschland werden auffällige Unterschiede sowohl für das Jahr 2004 als auch im Zeitablauf sichtbar (vgl. Abb. 3.2.6). Während in Westdeutschland der Anteil an den Opportunity-Gründungen erstmals seit dem Jahr 2001 eine leichte Zunahme verzeichnet, gibt es in den neuen Bundesländern eine starke Abnahme bei den Opportunity-Gründungen um fast ei-

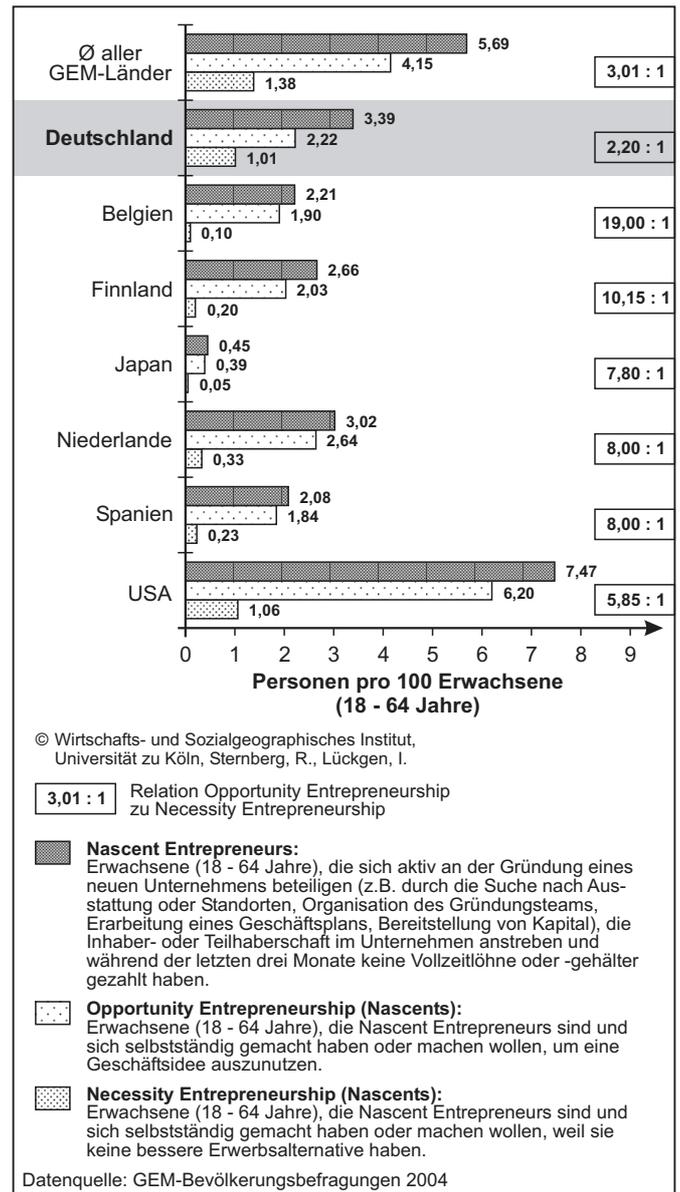


Abb. 3.2.5: Gründungsmotive der Nascent Entrepreneurs in ausgewählten GEM-Ländern 2004

nen Prozentpunkt. Im Gegensatz zum Vorjahr gründen 2004 im Westen wieder deutlich mehr Personen um eine Geschäftsidee umzusetzen als im Osten. Zu Zeiten hoher Arbeitslosigkeit ist die Betrachtung von Necessity-Gründungen höchst interessant. In den alten Bundesländern zeigt sich für 2004 nach einer konstanten Quote in den letzten drei Jahren ein leichter Anstieg der Necessity-Quote. Die Quote in Ostdeutschland hat im Jahr 2004 nach einer Verdoppelung im Vorjahr weiter zugenommen und liegt deutlich über dem Anteil im Westen. Mit Blick auf die in Abb. 3.2.4 dargestellte Entwicklung der Nascent-Quote in Ost- und Westdeutschland finden sich

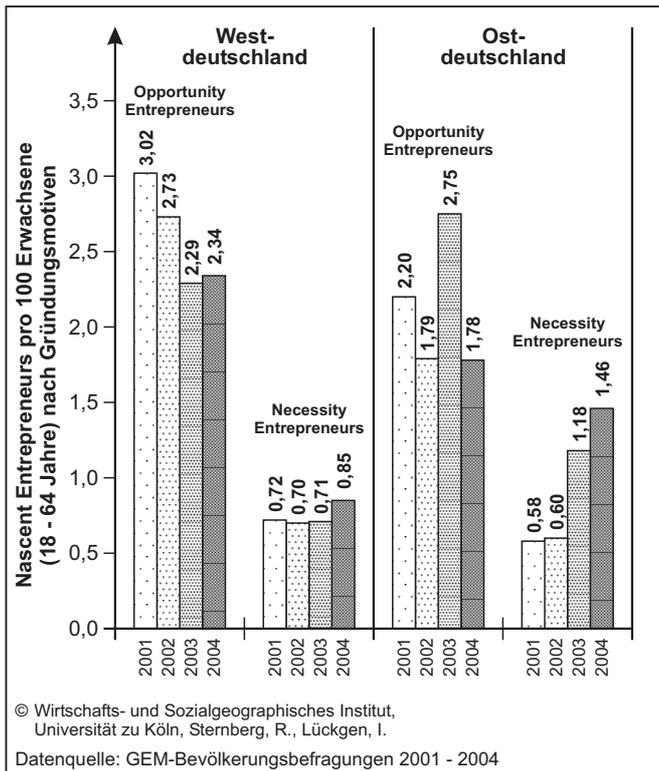


Abb. 3.2.6: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Gründungsmotiven in West- und Ostdeutschland 2001-2004

an dieser Stelle weitere Hinweise auf mögliche Ursachen. Während in den alten Bundesländern die Anzahl der Gründungen aufgrund beider Gründungsmotive leicht zunimmt, wird der Rückgang der Quote in den neuen Bundesländern v.a. durch die starke Abnahme an Opportunity-Gründungen hervorgerufen. Die Zunahme von Gründungen aus der Not heraus sorgt dafür, dass die Gründungstätigkeit in Ostdeutschland nicht noch stärker zurückgegangen ist. Insgesamt wird deutlich, dass Gründungen aufgrund einer als unbefriedigend empfundenen Erwerbssituation (nicht notwendigerweise aus der Arbeitslosigkeit heraus) eine große Bedeutung für das Gründungsgeschehen in Deutschland haben.

3.3 Merkmale von Gründern

- ➔ Nascent Entrepreneurs tendenziell jünger als im Jahr 2003
- ➔ Innerhalb der Personengruppe mit einem Hochschulabschluss sind die werdenden Gründer am häufigsten vertreten
- ➔ Deutlich mehr männliche als weibliche Nascents in Deutschland

Dieses Kapitel geht der Frage nach, was eine Person, die zum Zeitpunkt der Befragung eine Unternehmensgründung beabsichtigt bzw. vor kurzem ein Unternehmen gegründet hat, charakterisiert. Es werden personenbezogene Aspekte anhand der Gruppe der Nascent Entrepreneurs, in einem Fall anhand der Gruppe der Nascent und Young Entrepreneurs (TEA), betrachtet.

Es ist ein über mehrere Jahre beobachteter Sachverhalt, dass Gründungsaktivitäten zwischen Altersgruppen innerhalb der Erwachsenen differieren. Dies gilt auch für 2004, wengleich die Anteile der einzelnen Altersgruppen sich gegenüber dem Jahr 2003 verschoben haben (vgl. Abb. 3.3.1). Verzeichneten im Vorjahr die Personen zwischen 35 und 44 Jahren den höchsten Anteil an Nascents (4,43%), beschäftigen sich im Jahr 2004 die 25-34 Jährigen am häufigsten mit einer Unternehmensgründung (4,62%). Die Nascent Entrepreneurs sind also tendenziell jünger als im Jahr zuvor. Innerhalb der einzelnen Altersgruppen sind deutliche Unterschiede zwischen den Gründungsaktivitäten beider Geschlechter erkennbar. In der ersten Altersgruppe ist im Vergleich zu den weiteren Klassen der Unterschied zwischen den Anteilen männlicher und weiblicher Nascents noch am geringsten, in einem höheren Alter weichen die Anteile weit voneinander ab. In der zweiten Altersgruppe (25-34 Jahre) beabsichtigen mehr als doppelt so viele Männer wie Frauen, sich selbstständig zu machen, im Alter von 35-44 Jahren ist der Anteil männlicher Nascents fast dreimal so hoch. Hier klafft die Gründungsaktivität deutlich auseinander, was u.a. in der immer noch traditionell verwurzelten Rolle der Frau als Mutter und Hausfrau begründet sein kann, welche eine Gründung im Alter von 25-44 Jahren unwahrscheinlicher macht. In einem höheren Alter gründen Frauen dann relativ häufiger, was der gleich bleibende Anteil in den Altersklassen 35-44 Jahre und 45-54 Jahre zeigt.

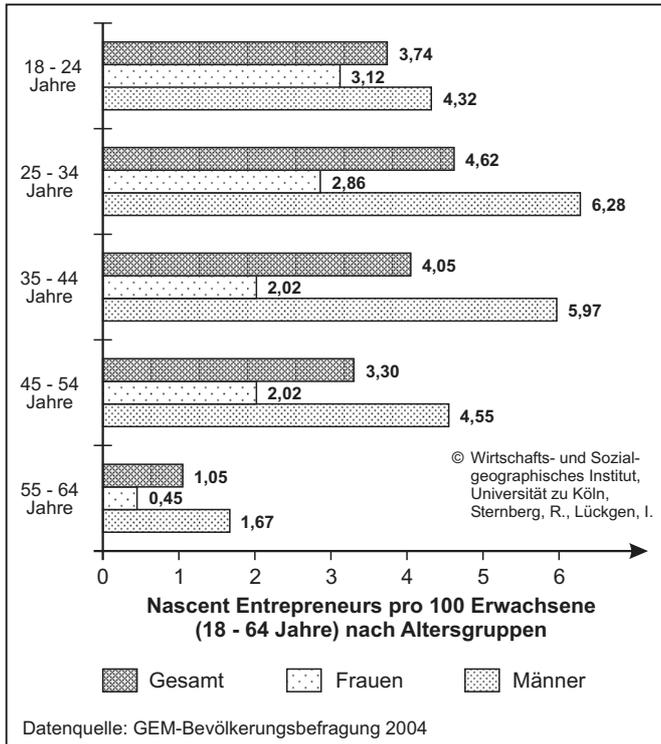


Abb. 3.3.1: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Altersgruppen und Geschlecht in Deutschland 2004

Von besonderer Bedeutung für die Nachhaltigkeit eines Gründungsvorhabens ist das in der Person des Gründers gebundene Humankapital. Sicherlich ist ein hoher Bildungsgrad keine Garantie für eine erfolgreiche Gründung, jedoch lässt der höchste Bildungsabschluss, der in der Bevölkerungsbefragung erhoben wurde, auf mögliche Potenziale des Gründers und seines Unternehmens schließen. Die Ergebnisse differenziert nach West- und Ostdeutschland zeigt Abb. 3.3.2. Nascents mit einem Hochschulabschluss weisen den größten Anteil auf (5,54%), wobei West- und Ostdeutschland nahezu das gleiche Niveau aufweisen. Es ist nicht überraschend, dass Personen mit einem hohen Bildungsabschluss sich eher einem Gründungsvorhaben widmen, da sie vermutlich über mehrere notwendige Gründungsfähigkeiten verfügen. Diese hohen Anteile scheinen die zahlreichen Programme der Gründungsförderung für Hochschulabsolventen zu rechtfertigen, die hochqualifizierte Personen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen unterstützen. Der hohe Anteil von Nascents mit einem Volks-/Hauptschulabschluss ohne Lehre ist möglicherweise durch die aktuell häufig auftretenden Necessity-Gründungen zu erklären. Personen mit diesem Bildungsabschluss dürften relativ häufiger von Arbeitslosigkeit betroffen sein. Diese Tatsache könnte

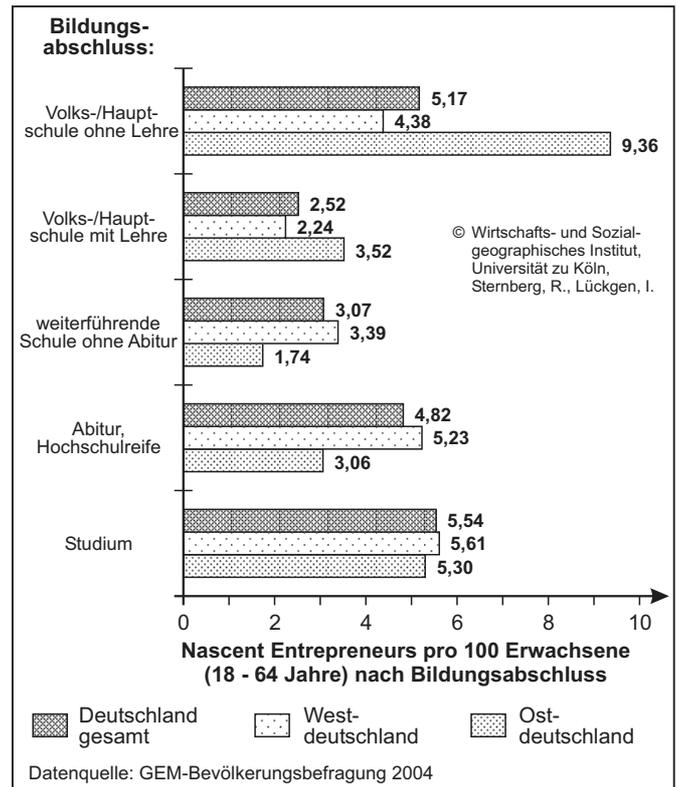


Abb. 3.3.2: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach formalem Bildungsabschluss in Deutschland 2004

auch als Erklärung für den hohen Anteil an Nascents mit einem Volks-/Hauptschulabschluss ohne Lehre in Ostdeutschland sein. Bekanntlich ist die Arbeitslosenquote dort höher als in Westdeutschland. Bei einer Betrachtung der weiteren Kategorien ist ersichtlich, dass der Anteil der Nascents in den alten Bundesländern im Gegensatz zum Anteil in den neuen Bundesländern kontinuierlich zunimmt, sich also mit einem höheren Bildungsabschluss mehr Personen selbstständig machen. Der Zusammenhang zwischen formalem Bildungsabschluss und Gründungsaktivität wird im Schwerpunktthema dieses Länderberichtes vertieft behandelt (vgl. Kap. 5).

In allen im Jahr 2004 am GEM teilnehmenden Ländern gründen Männer häufiger als Frauen, die Relationen innerhalb der Nascent Entrepreneurs weichen zwischen den Ländern jedoch durchaus voneinander ab (vgl. Abb. 3.3.3). Im Durchschnitt aller GEM-Länder beträgt das Verhältnis Männer zu Frauen 1,56:1. In Deutschland kommen auf eine weibliche 2,35 männliche Gründer. Während sich die Relation für den Durchschnitt aller Länder seit 2003 leicht zugunsten der Frauen verschoben hat, ist der Quotient in Deutschland gegenüber dem Erhebungs-

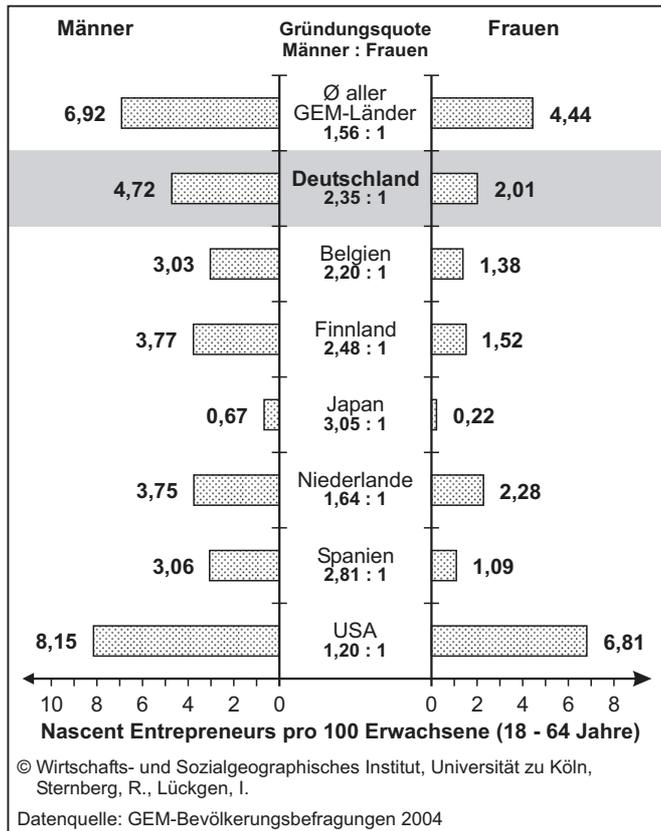


Abb. 3.3.3: Anteil der Nascent Entrepreneurs nach Geschlecht in ausgewählten GEM-Ländern 2004

jahr 2003 nahezu konstant geblieben (Wert 2003: 2,33:1). Unter den in Abb. 3.3.3 ausgewiesenen Ländern weisen Finnland, Spanien und Japan eine noch ungünstigere Relation auf; unter allen 34 Ländern liegt Deutschland bei der Relation männliche zu weibliche Nascents auf Rangplatz 25. Am ehesten ausgeglichen unter den Referenzländern ist die Situation in den USA mit einer Relation Männer zu Frauen von 1,20:1. Mit Blick auf die Bedeutung von Frauen für das Gründungsgeschehen (positiver Zusammenhang zwischen den in eine Gründung involvierten Personen und dem Anteil an weiblichen Gründern; vgl. Länderbericht 2003, Abb. 5.1.1) sollte es eines der Hauptziele der Gründungsförderung sein, Frauen noch stärker für eine Gründung zu motivieren, um so möglicherweise die Gründungsaktivitäten insgesamt zu erhöhen. Das Sonderthema „Gründungen durch Frauen“ im GEM-Länderbericht 2003 behandelt diese Thematik detailliert.

Abschließend dienen nicht die Nascents, sondern die Gruppe der Nascent und Young Entrepreneurs (TEA) als

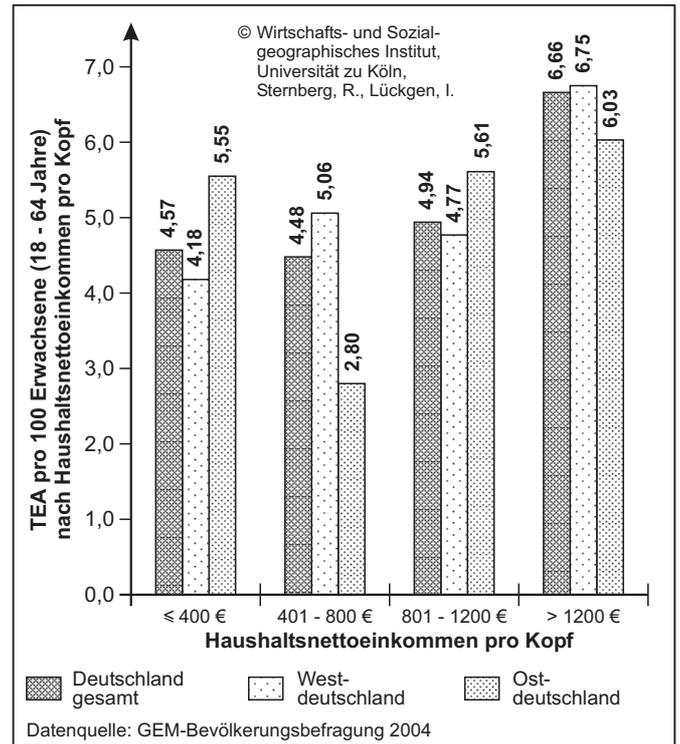


Abb. 3.3.4: TEA-Gründungsquote nach Haushaltsnettoeinkommen pro Kopf 2004

Referenzgruppe. Abb. 3.3.4 verdeutlicht, dass Personen mit einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 1200 Euro pro Kopf am häufigsten kürzlich ein Unternehmen gegründet haben oder dies konkret planen (6,66% von TEA). Dieser Befund gilt für Deutschland gesamt wie auch für die alten und neuen Bundesländer. In den anderen drei Einkommensklassen liegt der Wert für Deutschland gesamt etwa auf gleichem Niveau zwischen 4,5% und 5%. Beim Vergleich der alten mit den neuen Bundesländern ist mit zunehmendem Haushaltsnettoeinkommen in beiden Landesteilen keine eindeutige Tendenz zu erkennen. Ein Zusammenhang zwischen dem Wohnort und der Gründungstätigkeit mit einem niedrigen bzw. hohen Haushaltsnettoeinkommen pro Kopf lässt sich also nicht nachweisen.

3.4 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und wachstumsstarke Gründungen

- ➔ Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erstmals in der Bevölkerungsbefragung identifiziert
- ➔ Ergebnis: Gut 16% der Nascent Entrepreneurs sind zum Zeitpunkt der Befragung arbeitslos gemeldet
- ➔ Ein Viertel aller Unternehmen von Nascent und Young Entrepreneurs sind wachstumsstarke Gründungen

Erstmals wurden in diesem Jahr Fragen zum Themenkomplex „Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“ in den deutschen GEM-Bevölkerungsfragebogen aufgenommen. Ein internationaler sowie zeitlicher Vergleich ist in diesem Bericht daher nicht möglich. Für die Nascent Entrepreneurs ist bekannt, ob sie zum Zeitpunkt der Befragung arbeitslos waren, ob sie bei der Bundesagentur für Arbeit (BA) gemeldet waren oder ob irgendwelche von der BA angebotenen Unterstützungsmaßnahmen für Unternehmensgründer in Anspruch genommen wurden oder werden. Aus der Grundgesamtheit der Bevölkerungsbefragung, den Erwachsenen im Alter von 18-64 Jahren, wurden 3,4% als Nascent Entrepreneurs identifiziert. Von diesen Personen, die sich aktiv mit der Umsetzung einer Gründungsidee beschäftigen, sind zum Zeitpunkt der Erhebung 16,5% bei der BA arbeitslos gemeldet (vgl. Abb. 3.4.1). Dieser Anteil der Nascents gründet also aus der Arbeitslosigkeit heraus. Von den arbeitslos gemeldeten Nascent Entrepreneurs geben 40,6% (Mehrfachnennungen) an, Überbrückungsgeld in Anspruch genommen zu haben, 28,1% gründen als Ich-AG und 81,3% greifen auf weitere Fördermaßnahmen der BA wie z.B. gründungsvorbereitende Maßnahmen oder eine Individualberatung zurück. So erfreulich das Gründungsengagement arbeitsloser Personen ist, so kritisch muss die Nachhaltigkeit solcher Gründungen hinterfragt werden. Über den Beschäftigungseffekt sind vor Ende der laufenden Begleitforschung insbesondere zu den Ich-AGs keine verlässlichen Aussagen möglich. Plausibilitätsüberlegungen zeigen aber, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit keine oder nur wenige zusätzliche Arbeitsplätze schaffen dürften und die Lebensdauer unterdurchschnittlich sein dürfte, da solche Gründungen zunächst oft dazu dienen, den Anspruch auf Lohnersatzzahlungen zu verlängern.

Positive volkswirtschaftliche Effekte werden von solchen Gründern erwartet, die Wachstumsabsichten äußern. In

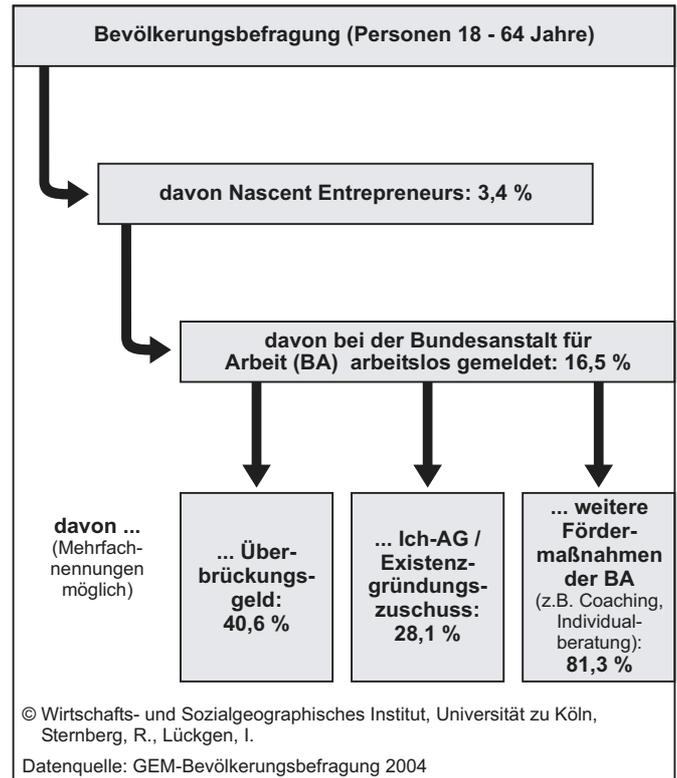


Abb. 3.4.1: Abgrenzung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Rahmen des GEM in Deutschland 2004

Abb. 3.4.2 ist der Anteil potenziell wachstumsstarker Gründungen an allen Gründungen (TEA-Quote) im internationalen Vergleich dargestellt. Eine wachstumsstarke Gründung liegt vor, wenn der Nascent bzw. Young Entrepreneur angibt, fünf Jahre nach dem Zeitpunkt der Befragung mehr als 19 Arbeitsplätze geschaffen und somit einen gewissen Grad an Unternehmenswachstum erreicht zu haben. In Deutschland sind knapp ein Viertel aller Gründungen nach o.g. Definition als wachstumsstark zu bezeichnen, gut fünf Prozentpunkte mehr als im Durchschnitt aller GEM-Länder. Unter den 34 GEM-Ländern in 2004 belegt Deutschland einen sehr guten siebten Rangplatz, besser platzierte Länder sind u.a. Singapur, Island und Großbritannien. Keines der in Abb. 3.4.2 dargestellten Referenzländer weist einen höheren Anteil wachstumsstarker Gründungen auf als Deutschland; die Niederlande, Belgien und die USA erreichen Werte nahe dem GEM-Durchschnitt. Mit Blick auf die Gründungsmotivation verdeutlicht Abb. 3.4.3, dass wachstumsstarke Gründungen im Vergleich zu sonstigen Gründungen zu einem geringeren Teil aus der Not heraus entstehen. Dies

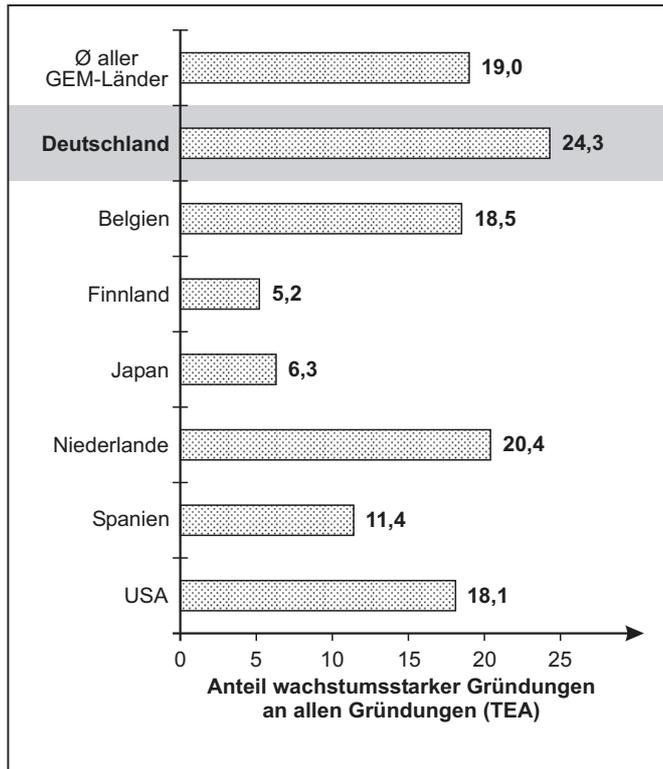


Abb. 3.4.2: Anteil wachstumsstarker Gründungen in ausgewählten GEM-Ländern 2004

unterscheidet solche Gründungen von denen aus der Arbeitslosigkeit, die vermutlich zumeist notgedrungen realisiert werden, und lässt auf positivere volkswirtschaftliche Effekte hoffen. Der im internationalen Vergleich hohe Anteil wachstumsstarker Gründungen ist als sehr erfreulich für den Gründungsstandort Deutschland zu bewerten und lässt eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung eines nicht unbeträchtlichen Teils der Gründungen erwarten.

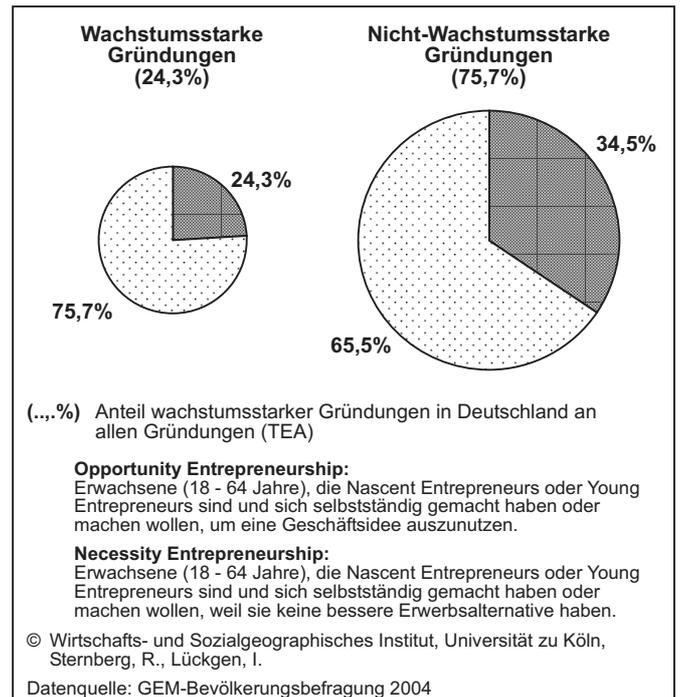


Abb. 3.4.3: Opportunity Entrepreneurship und wachstumsstarke Gründungen in Deutschland 2004

3.5 Einstellungen der Deutschen zu Entrepreneurship

- ➔ Angst zu scheitern trotz günstigstem Wert seit dem Jahr 2000 weiterhin starkes Gründungshemmnis in Deutschland
- ➔ In keinem anderen Land werden die Gründungschancen geringer eingeschätzt als in Deutschland
- ➔ Einschätzung der eigenen für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse geringer als noch im Vorjahr

Eine Person wird bei ihrer Entscheidung, sich selbstständig zu machen, von einer Vielzahl an personen- und umfeldbezogenen Faktoren beeinflusst. Die Analyse dieser Gründungseinstellungen und -potenziale ist seit Jahren ein Kernelement des GEM. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Angst vor dem Scheitern als mögliches Gründungshemmnis, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld der Befragten und der eigenen, für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen. Diese drei Variablen stehen in einem engen Zusammenhang, denn eine Person wird sich bei geringer

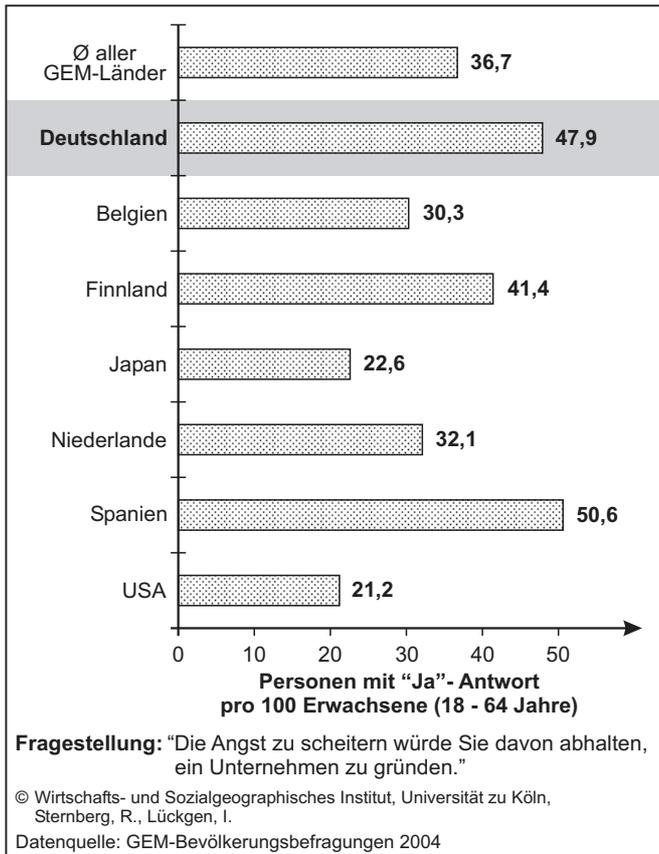


Abb. 3.5.1: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in ausgewählten GEM-Ländern 2004

Angst zu scheitern sowie der Einschätzung guter Gründungschancen dennoch wahrscheinlich nicht für eine Gründung entscheiden, wenn sie nicht von den eigenen, für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten überzeugt ist. Die GEM-Daten erlauben sowohl internationale als auch intertemporale Vergleiche. Im Folgenden werden für die drei genannten Variablen zunächst der internationale Vergleich und die Ergebnisse für Deutschland nach Ost- und Westdeutschland sowie Geschlecht für das Jahr 2004 dargestellt. Danach steht der intertemporale Vergleich der Gründungseinstellungen- und -potenziale im Mittelpunkt, wobei zwischen West- und Ostdeutschland sowie Befragten mit und ohne Gründungsaktivität unterschieden wird.

Wie in den Jahren zuvor gehört Deutschland auch im Jahr 2004 zu den Ländern, in denen die befragten Erwachsenen sehr häufig aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen würden (vgl. Abb. 3.5.1). Unter allen 34 GEM-Ländern liegt Deutschland mit einem Anteil von 47,9% auf Rang 30, nur die Griechen, Spanier, Franzosen und Israelis haben noch größere Angst, mit einem

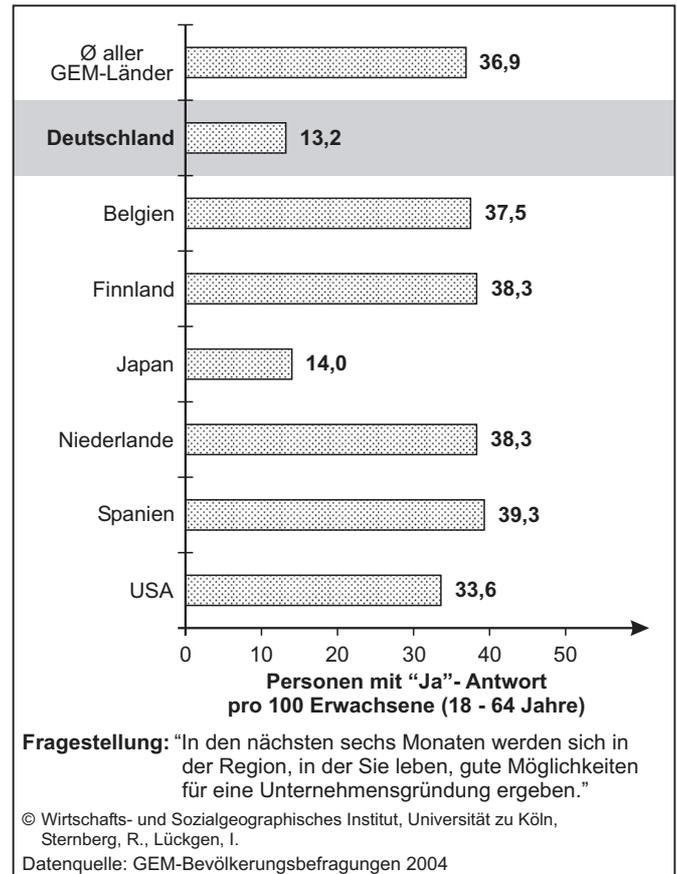


Abb. 3.5.2: Die Einschätzung der Gründungschancen in ausgewählten GEM-Ländern 2004

eigenen Unternehmen zu scheitern. Trotz einer Verbesserung um ca. 1,5 Prozentpunkte (2004er-Wert der günstigste für Deutschland seit 2000) ist die Angst zu scheitern ein in Deutschland noch immer weit verbreitetes Hemmnis für eine selbstständige Tätigkeit. Andere Referenzstaaten, v.a. die USA und Japan, aber auch Belgien und die Niederlande weisen wesentlich bessere Werte auf. Es sei darauf hingewiesen, dass gefragt wurde, ob eine Person aufgrund der Angst zu scheitern eine Gründung unterlassen würde. Es kann im Umkehrschluss nicht argumentiert werden, dass ohne diese Angst eine Gründung auf jeden Fall realisiert werden würde. Selbstverständlich sind auch weitere Gründe denkbar, weshalb ein Gründungsvorhaben, sofern es existiert, letztlich nicht umgesetzt wird.

Einer dieser Gründe können die Möglichkeiten zur erfolgreichen Umsetzung einer Gründung sein, die die Befragten in der Region, in der sie leben, wahrnehmen. Nur 13,2% der Befragten sehen gute Gründungsgelegenheiten (vgl. Abb. 3.5.2), in keinem anderen GEM-Land schätzt

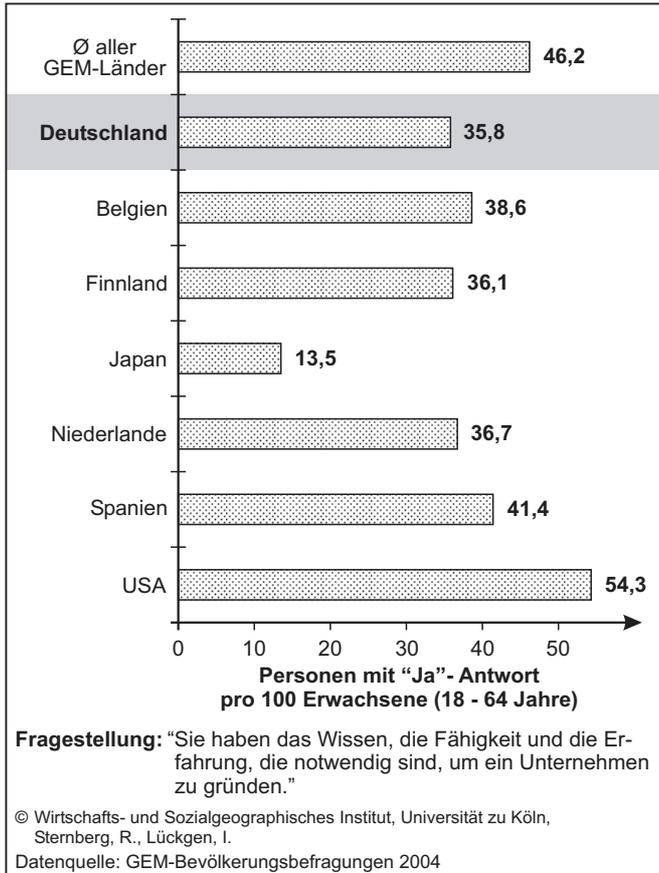


Abb. 3.5.3: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in ausgewählten GEM-Ländern 2004

die Bevölkerung die Gründungschancen schlechter ein als in Deutschland. Auch Frankreich und Japan, 2003 noch hinter Deutschland platziert, weisen in 2004 höhere Werte auf. Die Gründe für die schlechte Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland scheinen langfristiger Natur zu sein. Die schwierige volks- und v.a. auch regionalwirtschaftliche Lage lässt die befragten Erwachsenen die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmung pessimistisch einschätzen. Auch eine vermeintlich häufig auftretende, in der Öffentlichkeit diskutierte Gründungstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit widerspricht dem nicht. Diese Gründungen finden oft aus der Not heraus statt, um den Lebensunterhalt zu sichern und einer längeren Arbeitslosigkeit zu entgehen. Sie werden somit zunächst relativ unabhängig von den regional wahrgenommenen Gründungschancen umgesetzt. Des Weiteren neigen die Deutschen dazu, sowohl die wirtschaftliche als auch ihre persönliche (Lebens)Situation negativer einzuschätzen als sie in der Realität ist, was sich auf die Einschätzung der Gründungschancen auswirkt.

Leicht abgenommen im Vergleich zu 2003 hat der Anteil derjenigen, die meinen, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen. Nach einer Zunahme des Wertes von 2002 (35,2%) zu 2003 (38,2%) beträgt der Anteil in 2004 noch 35,8% (vgl. Abb. 3.5.3). Deutschland liegt damit ca. zehn Prozentpunkte unterhalb des GEM-Durchschnitts und auf Rang 27 von 34 Ländern. Innerhalb der dargestellten Referenzstaaten ist die Platzierung eher durchschnittlich, v.a. im Vergleich zu den Einschätzungen in den USA. Die positive Entwicklung aus dem Vorjahr setzt sich 2004 nicht fort: Denn im Jahr 2004 glauben weniger Erwachsene als im Vorjahr, über gründungsrelevante Fähigkeiten zu verfügen. An diesem Punkt müssen Programme und Initiativen aus dem Bereich der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung sowie der öffentlichen Förderprogramme ansetzen, um der deutschen Bevölkerung vermehrt Gründungsfähigkeiten und Selbstbewusstsein bei der Umsetzung einer Gründungsidee zu vermitteln.

Die folgende Abbildung stellt die drei bisher behandelten Variablen nach Ost- und Westdeutschland sowie Geschlecht für das Jahr 2004 dar (vgl. Abb. 3.5.4). Generell ist festzustellen, dass Frauen in den alten und neuen Bundesländern im Vergleich zu Männern öfter Angst haben, mit einer Gründung zu scheitern (Achtung: In Abb. 3.5.4.a sind die NEIN-Antworten auf diese Frage abgebildet!), schlechtere Gründungschancen in der Region sehen, in der sie leben, und weniger von ihren eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt sind. Den größten Unterschied gibt es bei letzterer Einschätzung, wo die Differenz zwischen Männern und Frauen in Gesamtdeutschland ca. 20 Prozentpunkte beträgt (Westdeutschland 18,5 Prozentpunkte bzw. Ostdeutschland 21,4 Prozentpunkte). Die Notwendigkeit von Maßnahmen im Bereich der Gründungsfähigkeiten wurde im vorherigen Absatz bereits angesprochen. Weiterhin ist zu erkennen, dass beide Geschlechter in Westdeutschland seltener aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen würden, häufiger gute Gründungschancen in ihrer Region sehen und mehr von ihren eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt sind als in Ostdeutschland. Möglicherweise sollten die Maßnahmen zur Verbesserung der Gründungseinstellungen und -potenziale verstärkt auf Personen (besonders Frauen) aus den neuen Bundesländern ausgerichtet werden, um dem Gründungsgeschehen als Ganzem eine positive Entwicklung zu geben. Dies bedeutet nicht, dass die Erwachsenen in Westdeutschland keine Unterstützung benötigen.

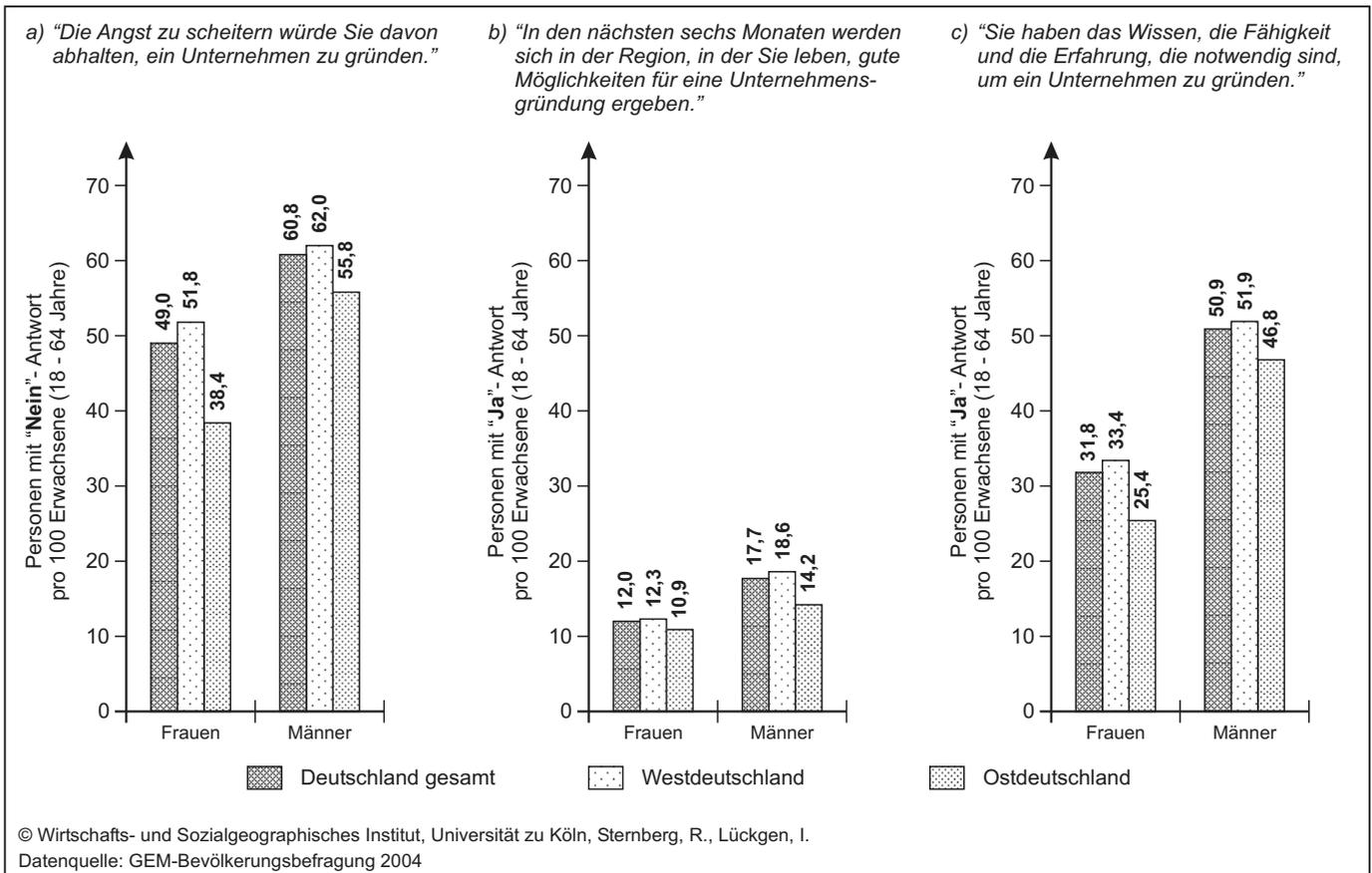


Abb. 3.5.4: Gründungseinstellungen in Deutschland 2004

Auch dort sind Verbesserungen notwendig, um vorhandene Missstände zu beheben. Die vorher dargestellten Defizite bei den Gründungseinstellungen und -potenzialen im internationalen Vergleich gelten für beide deutsche Landesteile gleichermaßen.

Zum Abschluss dieses Kapitels verdeutlichen drei Abbildungen die Entwicklung der Werte der drei Variablen im Zeitraum 2000 bzw. 2001 bis 2004. Unterschieden wird dabei zwischen Ost- und Westdeutschland sowie zwischen Befragten mit und ohne unternehmerische(r) Aktivität. Es ist zu erwarten, dass sich die Werte für die beiden Personengruppen unterscheiden. Hinsichtlich des Ziels einer Steigerung der Gründungsaktivität ist es wichtig zu wissen, welche Einstellungen und Potenziale Personen ohne unternehmerische Aktivität prägen, da versucht werden sollte, diese Personen in das Gründungsgeschehen zu integrieren. Befragte mit unternehmerischer Aktivität sind Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung

a) alleine, mit Partnern oder mit ihrem Arbeitgeber versuchen, ein neues Unternehmens zu gründen,

b) alleine oder mit Partnern Inhaber eines Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen oder

c) während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen (nicht gemeint ist der Kauf von Aktien oder Investmentfonds).

Abb. 3.5.5 zeigt erwartungsgemäß, dass Befragte ohne unternehmerische Aktivität häufiger von der Angst zu scheitern betroffen sind als unternehmerisch aktive Personen, die bereits selbstständig sind und womöglich die Gründung eines weiteren Unternehmens in Betracht ziehen. Der Wert bei nicht-aktiven Personen für Gesamtdeutschland nimmt seit 2001 langsam ab, was erfreulich ist, allerdings auf einem hohen Niveau geschieht. Interessant ist die Entwicklung von 2003 zu 2004 bei den Befragten ohne unternehmerische Aktivität, wenn man zwischen West- und Ostdeutschland unterscheidet. Lagen die Anteile im Jahr 2003 noch nahezu auf gleichem Niveau, so ist ein Jahr später eine Differenz von ca. zehn Prozentpunkten zu erkennen. Einer Abnahme der Angst

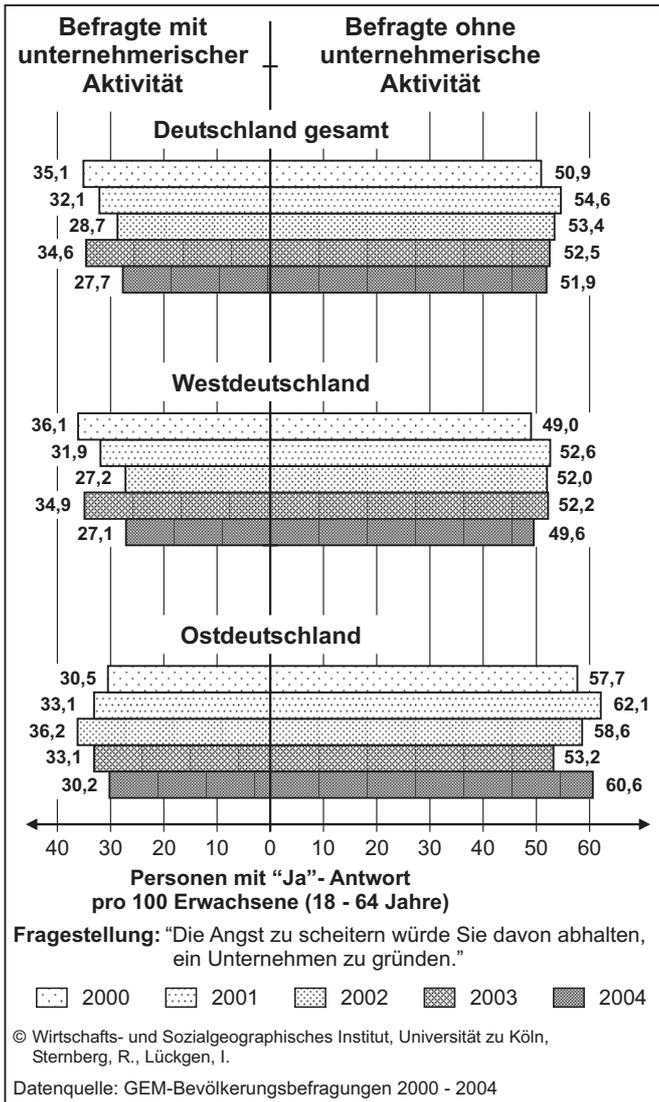


Abb. 3.5.5: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000 - 2004

in Westdeutschland (um ca. 2,5 Prozentpunkte auf 49,6%) steht, nach einer erfreulichen Entwicklung zwischen 2001 und 2003, eine relativ starke Zunahme in Ostdeutschland gegenüber (um mehr als sieben Prozentpunkte auf 60,6%). Die gleiche Entwicklung in abgeschwächter Form zeigt sich auch bei den unternehmerisch Aktiven: Hatten 2003 ostdeutsche Erwachsene noch weniger Angst, mit einer Gründung zu scheitern, so kehrt sich das Verhältnis bei weiterer Abnahme der Angst in beiden Landesteilen zugunsten der westdeutschen Erwachsenen um. Es bleibt festzuhalten, dass (noch) nicht unternehmerisch aktive Personen in den neuen Bundesländern stärker von der Angst zu scheitern beeinflusst werden, was bei der For-

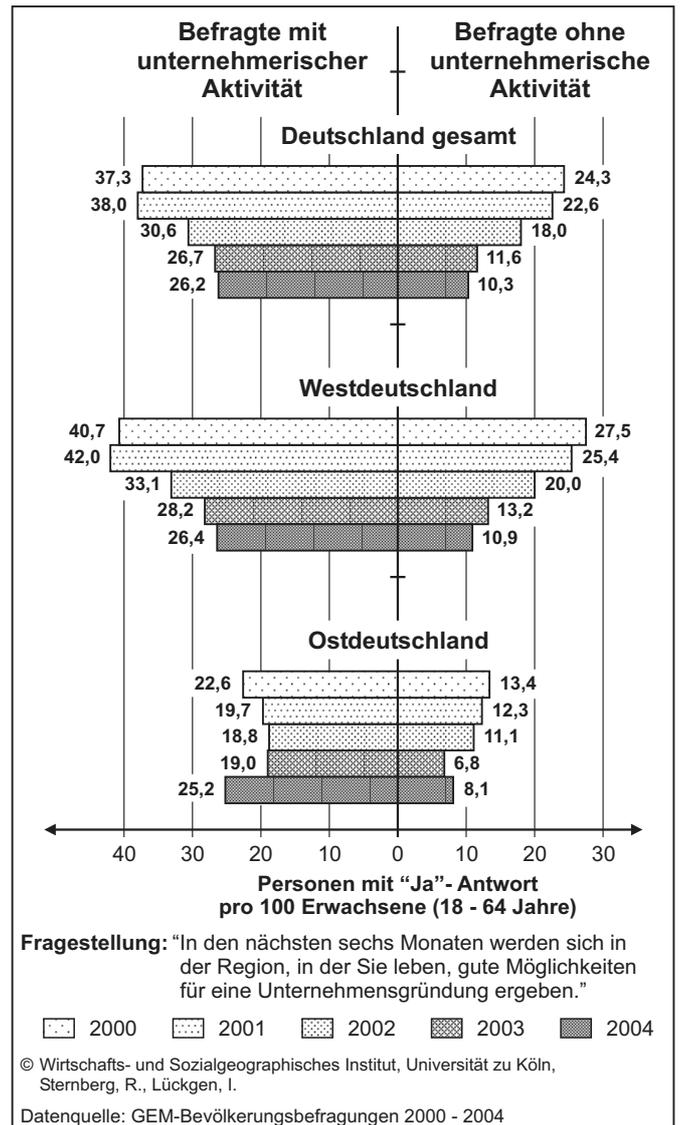


Abb. 3.5.6: Die Einschätzung der Gründungschancen nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2000 - 2004

mulierung gründungsfördernder Maßnahmen zu berücksichtigen ist.

Anders als bei der Frage nach der Angst vor dem Scheitern zeigt sich in Abb. 3.5.6, dass die Werte der Beurteilung regionaler Gründungschancen einer größeren Dynamik unterliegen. Die Möglichkeiten in Deutschland insgesamt werden von beiden Teilpopulationen jährlich schlechter eingeschätzt. Von den Befragten ohne unternehmerische Aktivität, also dem bisher unausgeschöpften Gründungspotenzial, sehen im Jahr 2004 lediglich gut 10% gute Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Der Wert für die unternehmerisch

Aktiven liegt, wie erwartet, höher, und zwar bei 26,2%. Beim Vergleich der beiden Landesteile fällt zunächst auf, dass beide Personengruppen in Westdeutschland bessere Chancen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit sehen als in Ostdeutschland. Die Differenz zwischen den ost- und westdeutschen Werten nimmt im Verlauf der Jahre jedoch merklich ab. Oder anders ausgedrückt: Der Optimismus bei den Befragten in den alten Bundesländern hat stärker abgenommen als bei den Befragten in den neuen Bundesländern. In beiden Landesteilen schätzen die zwei Personengruppen die Chancen für eine Gründung in der Region, in der sie leben, von Jahr zu Jahr fast ausschließlich pessimistischer ein, mit einer interessanten Ausnahme: die Einschätzungen beider Teilpopulationen in Ostdeutschland für das Jahr 2004. Im Gegensatz zur Entwicklung in Westdeutschland nehmen hier im Vergleich zu 2003 die Werte zu. Als Aufschwung kann diese Entwicklung jedoch nicht bezeichnet werden, da im Jahr 2004 in Ostdeutschland nur einer von acht Befragten ohne unternehmerische Aktivität gute Gründungschancen sieht; in Westdeutschland ist es lediglich eine von elf Personen.

Die Vergleiche in vorheriger Form sind auch für die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten möglich, allerdings nur für die Jahre 2001 bis 2004 (vg. Abb. 3.5.7). Im intertemporalen Vergleich nehmen die Werte für ganz Deutschland zunächst für beide Personengruppen von 2001 bis 2003 zu. Von 2003 auf 2004 gibt es dann eine gegenläufige Entwicklung bei den beiden befragten Gruppen: Während bei den unternehmerisch Aktiven der Wert weiter zunimmt, geht der Anteil bei den nicht Aktiven leicht zurück. Bei Betrachtung der beiden Landesteile Deutschlands fallen interessante Unterschiede auf. Bei den Befragten mit unternehmerischer Aktivität ist in Westdeutschland keine eindeutige Tendenz im Verlauf der Jahre zu erkennen. In Ostdeutschland hingegen nahm der Wert zwischen 2001 und 2003 stetig zu, fiel aber zum Jahr 2004 um gut zehn Prozentpunkte ab. Waren im Jahr 2003 in den neuen Bundesländern im Vergleich zu den alten noch mehr unternehmerisch Aktive von ihren Gründungsfähigkeiten überzeugt, so hat sich dieses Verhältnis in 2004 wieder deutlich zugunsten von Westdeutschland verändert (77,1% West vs. 67,9% Ost). Bei der für die Gründungsförderung relevanten Gruppe der bislang nicht unternehmerisch Aktiven sieht die Entwicklung anders aus. Zwar sind im Westen immer noch mehr Personen davon überzeugt, über die für eine Grün-

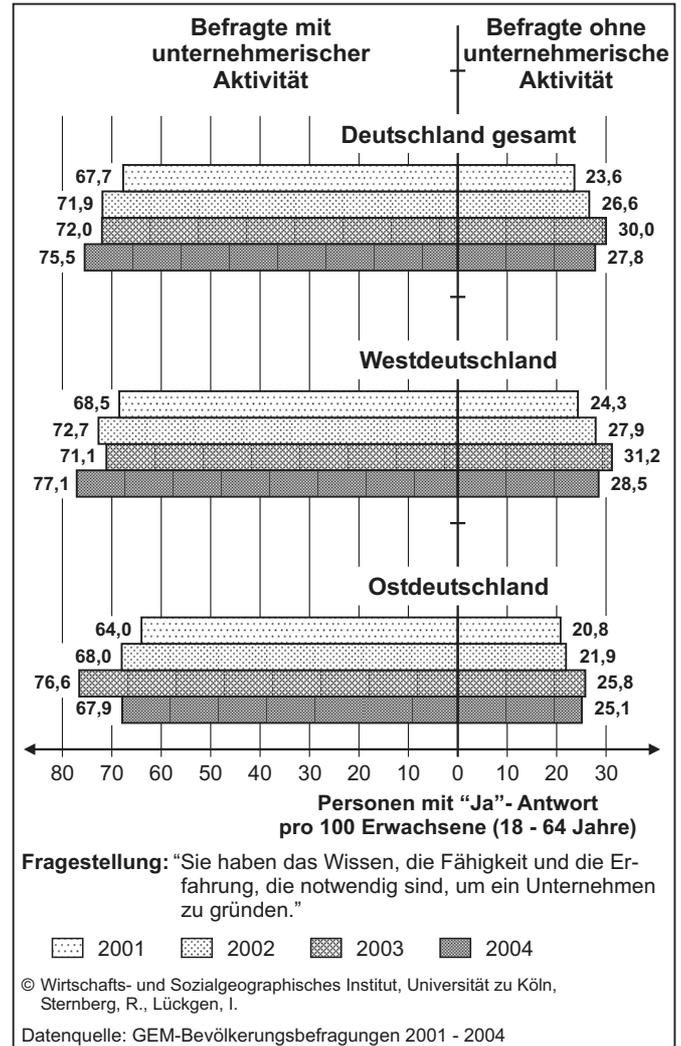


Abb. 3.5.7: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten nach unternehmerischer Aktivität in Deutschland 2001 - 2004

dung notwendigen Fähigkeiten zu verfügen. Jedoch hat der Anteil nach einer Zunahme von 2001 bis 2003 im Jahr 2004 abgenommen, während der Anteil in Ostdeutschland nahezu konstant geblieben ist. Allgemein ist festzuhalten, dass unternehmerisch aktive Befragte in allen Referenzjahren und beiden Landesteilen erwartungsgemäß stärker von ihren eigenen Gründungsfähigkeiten überzeugt sind. Ziel der Gründungsförderpolitik muss es also sein, dass auch (noch) nicht unternehmerisch Aktive ihre Fähigkeiten zur Gründung eines am Markt konkurrenzfähigen Unternehmens optimistischer einschätzen. Notwendig wäre dabei eine verstärkte Aneignung bzw. Vermittlung gründungsrelevanter Fähigkeiten.

4. Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland 2004

4.1 Internationaler Vergleich und Entwicklung in Deutschland

- ➔ Deutschland auf Rangplatz 10 unter 30 Ländern mit Expertendaten bei Bewertung aller gründungsbezogenen Rahmenbedingungen
- ➔ Beste Bewertung für Deutschland bei der öffentlichen Förderinfrastruktur
- ➔ Schwachstellen in Deutschland v.a. bei gründungsbezogener Ausbildung und Politik im Bereich Regulierungen und Steuern

Neben den personenbezogenen Faktoren spielen die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eines jeden Landes eine wichtige Rolle für das Ausmaß der Gründungsaktivitäten. Hiermit sind Faktoren gemeint, die beeinflussen, wie leicht oder beschwerlich sich eine Unternehmensgründung in einem Land vollziehen lässt. Zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen gehören z.B. die Finanzierung, die öffentliche Förderinfrastruktur, die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen und Hochschulen sowie die politischen Rahmenbedingungen. Diese und weitere Faktoren beeinflussen die Bereitschaft, sich selbstständig zu machen, wesentlich.

Die Datenbasis für die Untersuchung der Rahmenbedingungen für Unternehmensgründer in Deutschland bildet eine schriftliche Befragung von Gründungsexperten aus unterschiedlichen Bereichen (Aus- und Weiterbildung, Politik, Industrie- und Handelskammern, Finanzierung, Arbeitsämter, Wissenschaft), die in vergleichbarer Form in fast allen Ländern durchgeführt worden ist. Lediglich in Frankreich, Großbritannien, Hongkong, Italien und Schweden wurden im Jahr 2004 keine Expertendaten erhoben. Insgesamt wurden in Deutschland von 155 Experten die versandten Fragebögen schriftlich beantwortet. Auf der Basis dieser erhobenen Daten lassen sich genauere Aussagen zur Ausprägung gründungsrelevanter Rahmenbedingungen treffen.

Der Standort Deutschland belegt unter Einbeziehung aller untersuchten Rahmenbedingungen Rangplatz 10 unter 30 Ländern, für die im Jahr 2004 Expertendaten vorliegen (vgl. Anhang 2). An der Spitze des Rankings stehen nach Meinung der jeweiligen nationalen Experten

die USA, China und Singapur. Im Vergleich mit den anderen europäischen Ländern sind lediglich Finnland, Irland und Island vor Deutschland platziert. Bei der Betrachtung aller 30 Länder wird deutlich, dass Industrieländer eher die vorderen Rangplätze einnehmen (mit Ausnahme von Japan, ein Land das traditionell eher durch Großunternehmen geprägt ist und wo die Selbstständigkeit wenig verbreitet ist und nur geringe Tradition hat), während Schwellen- und Entwicklungsländer eher schlechtere gründungsbezogene Rahmenbedingungen bieten (mit Ausnahme von China). Auffallend sind die schlechten Platzierungen der südamerikanischen Länder, die in 2004 vier der letzten sechs Rangplätze belegen.

Die Bewertung der einzelnen Rahmenbedingungen durch die befragten Experten fällt in Deutschland sehr unterschiedlich aus (vgl. Abb. 4.1.1). Die besten Bewertungen erhalten die physische Infrastruktur (Leistungen der Versorgungsbetriebe, Qualität von Verkehrs- und Telekommunikationseinrichtungen), der Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.) sowie die öffentliche Förderinfrastruktur. Letztgenannte Rahmenbedingung ist seit Jahren eine wesentliche Stärke Deutschlands und wird im Jahr 2004 im internationalen Vergleich am besten bewertet. Vergleichsweise schlecht bewerten die Gründungsexperten die gründungsbezogene Ausbildung im schulischen Bereich sowie die politischen Rahmenbedingungen im Bereich der Regulierungen und Steuern. Die gründungsbezogene Ausbildung erhält in Deutschland schlechte Bewertungen und belegt auch im internationalen Vergleich hintere Rangplätze (Hochschule Rang 18, Schule Rang 24). Dieser Thematik widmet sich das anschließende Kapitel zum Sonderthema „Gründungsbezogene Ausbildung“ im Detail. Eine grundlegende Voraussetzung für die Umsetzung einer Gründung, die Sicherstellung der Finanzierung, wird in Deutschland sowie im internationalen Vergleich (Rangplatz 13) nur mittelmäßig gut bewertet.

Die Mehrzahl der Indexwerte hat sich von 2001 bzw. 2002 zu 2004 kaum verändert. Lediglich bei der Marktveränderung und der Finanzierung (negativ) sowie bei der Unterstützung für Gründungen von Frauen (positiv) zeigen sich auffällige Entwicklungen. Erfreulich aus Sicht der Gründungsförderung gestaltet sich die Entwicklung der Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen, auch wenn die Gründungsvoraussetzungen für Frauen in Deutschland im internationalen Vergleich noch als stark

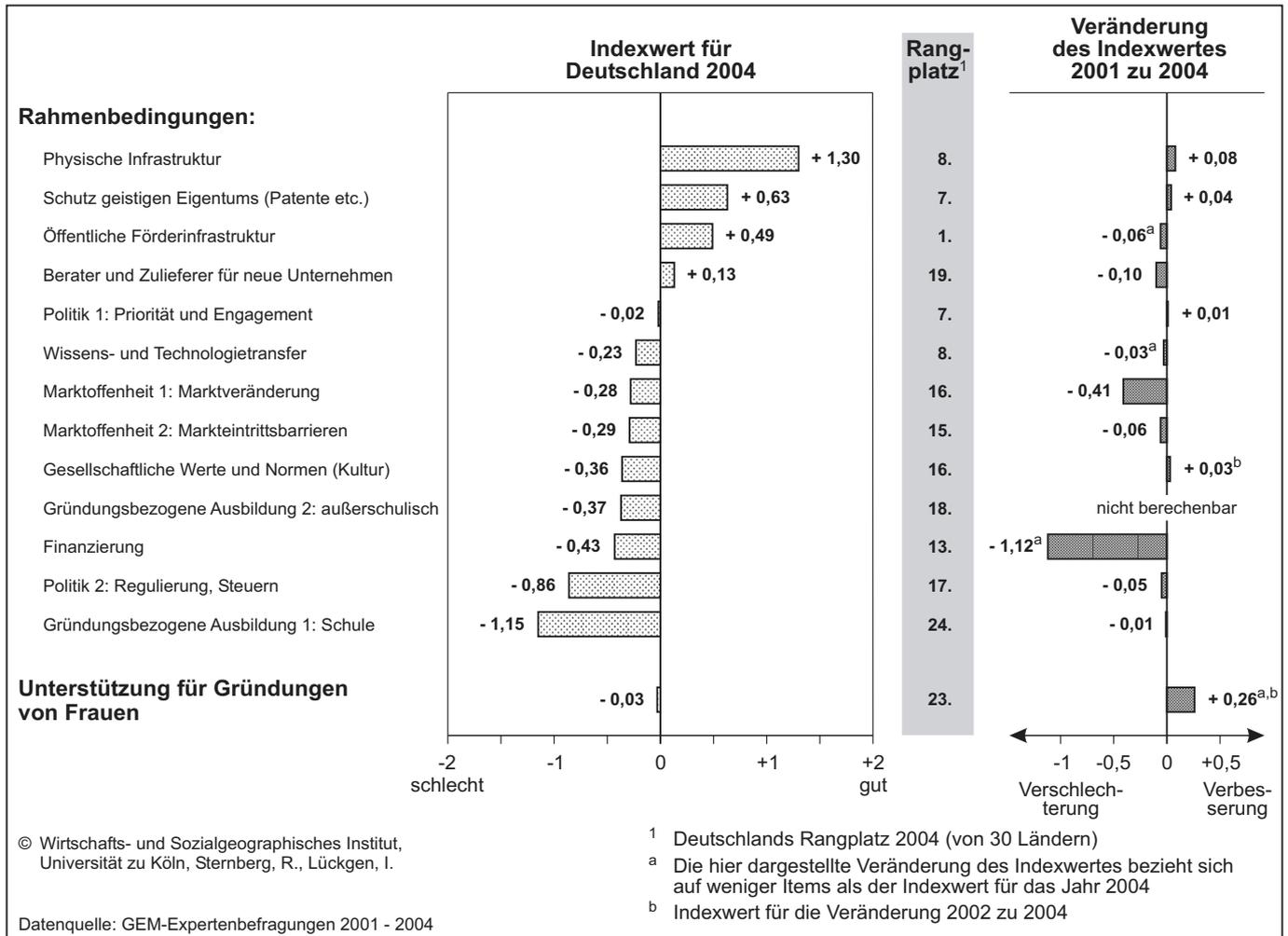


Abb. 4.1.1: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland in statischer und dynamischer Betrachtung

verbesserungswürdig zu bezeichnen sind (Rangplatz 23). Allerdings bewerten die Gründungsexperten die politischen Bemühungen zur Aktivierung des weiblichen Gründungspotenzials als positiv.

Nachfolgend werden die Rahmenbedingungen „Finanzierung“, „Politische Rahmenbedingungen“ (Regulierungen und Steuern), „Öffentliche Förderinfrastruktur“ und „Wissens- und Technologietransfer“ näher betrachtet. Die weiteren Rahmenbedingungen werden aus Platzgründen sowie aufgrund der Tatsache, dass sie von den Experten als nur selten problematisch eingestuft werden, nicht näher betrachtet. Nach Meinung der Gründungsexperten sind die im Folgenden untersuchten Rahmenbedingungen wichtig für das Gründungsgeschehen in Deutschland.

4.2 Betrachtung einzelner Rahmenbedingungen in Deutschland

Finanzierung

- ➔ Schlechteste Entwicklung aller Rahmenbedingungen zwischen den Jahren 2001 und 2004
- ➔ Wandlung von einer Stärke Deutschlands zu einer Schwäche
- ➔ Gründer nach Meinung der Experten v.a. durch fehlendes Eigen- und Fremdkapital gehandicapt

Eine Unternehmensgründung ist ohne eine gesicherte Finanzierung nicht zu realisieren. Daher ist diese Rahmenbedingung eine der wichtigsten in jedem der einzelnen GEM-Länder für die Unterstützung von Selbstständigen. Die Bedürfnisse nach Finanzierungshilfen sind dabei unterschiedlich. Die meisten Klein- und Kleinst-

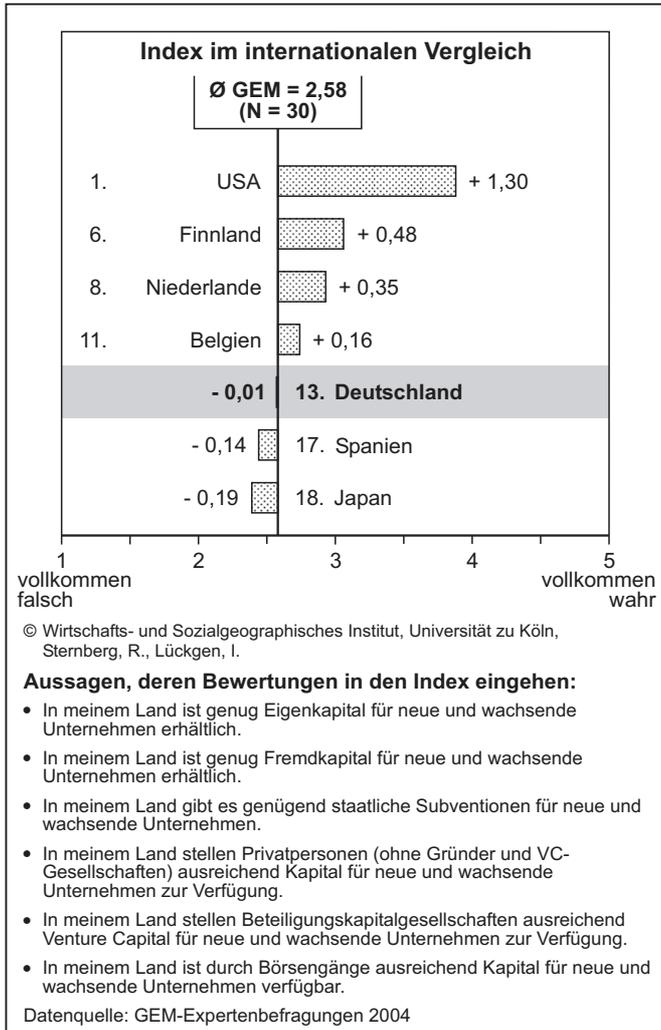


Abb. 4.2.1: Finanzierungsindex in ausgewählten GEM-Ländern im internationalen Vergleich 2004

gründungen verfügen nicht über genügend Eigenkapital und sind gezwungen, diese Finanzierungslücke über die Akquisition von Fremdkapital zu schließen (die oberen drei Aussagen in Abb. 4.2.1 „Eigen- und Fremdkapital“). Für innovative, technologieorientierte Gründungen hingegen spielt die Finanzierung über Privatinvestoren, Venture Capital (VC) oder Business Angels eine wichtige Rolle (Aussagen 4-6 in Abb. 4.2.1 „Privatinvestoren, VC und IPO’s“). Zwar betrifft dies nur einen kleinen Teil aller Gründungen, dennoch kann dieser Bereich bei der Diskussion der Finanzierungsbedingungen nicht außer Acht gelassen werden.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland Rangplatz 13 unter 30 Ländern, der Indexwert entspricht dem Durchschnitt aller Länder (vgl. Abb. 4.2.1). Von den aufgeführten Referenzstaaten bieten laut Expertenmeinung

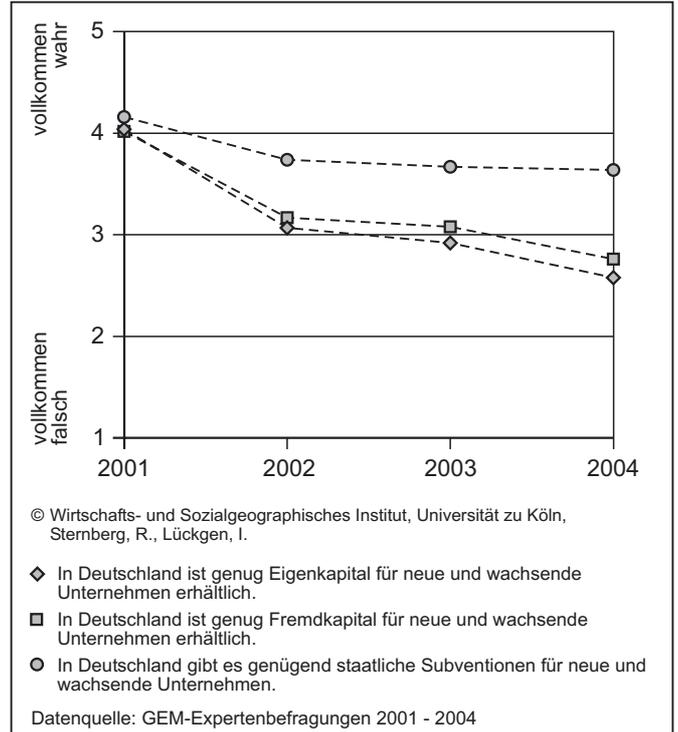


Abb. 4.2.2: Entwicklung einzelner Items der Rahmenbedingung „Finanzierung“ in Deutschland 2001 - 2004

nur Spanien und Japan schlechtere Finanzierungsbedingungen für Gründer. Die Finanzierungssituation hat sich in Deutschland im Vergleich aller Rahmenbedingungen am schlechtesten entwickelt. Der Wert ist zwischen 2001 und 2004 um beträchtliche 1,12 Indexpunkte zurückgegangen (vgl. Abb. 4.1.1). Die Rahmenbedingung „Finanzierung“ hat sich somit im Laufe der Jahre in Deutschland von einer Stärke zu einer Schwäche gewandelt, die befragten Gründungsexperten sehen die ehemals guten Finanzierungsmöglichkeiten für Selbstständige eher nicht mehr gegeben.

Für einige der Aussagen, auf deren Basis der Indexwert für das Jahr 2004 berechnet wird, ist aufgrund einer unveränderten Fragestellung ein Vergleich über mehrere Jahre möglich (vgl. Abb. 4.2.2). Aus dem Verlauf der drei dargestellten Aussagen zwischen 2001 und 2004 ist eine deutliche Verschlechterung der Bewertungen zu erkennen. Besonders die negative Entwicklung der Statements zur Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital fällt ins Auge. Die Gründungsexperten sind immer seltener der Meinung, dass Gründer über genügend Eigenkapital verfügen bzw. die dadurch entstehende Lücke durch Fremdkapital schließen können. Größtes Manko scheint wei-

terhin das starre Hausbankenprinzip sowie v.a. die Zurückhaltung von Banken bei Kleinst- und Kleinkrediten zu sein. Die Bewertung für die staatlichen Subventionen hat sich nur gering verschlechtert, was gut korrespondiert mit der positiven Bewertung der Gründungsförderpolitik.

Politische Rahmenbedingungen (Regulierungen und Steuern)

- ➔ Deutschland im internationalen Vergleich auf Rang 17 unter 30 Ländern
- ➔ Seit 2002 bzw. 2003 leicht bessere Entwicklung der Bewertung der einzelnen Statements
- ➔ Ziel des Bürokratieabbaus zur Unterstützung von Unternehmensgründern trotz Masterplan noch lange nicht erreicht

Die Politik stellt wichtige Weichen für Selbstständige im jeweiligen Land. Innerhalb der politischen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründer unterscheidet der GEM zwischen Priorität und Engagement der Politik sowie Regulierung und Steuern. Während der erstgenannte Bereich in Deutschland mit einem eher guten Indexwert für 2004, einem international akzeptablen Rang 7 und keiner Veränderung zwischen 2001 und 2004 keiner detaillierten Erläuterung bedarf, steht das Behördenhandeln und dessen Einfluss auf das Gründungsgeschehen im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen.

Im internationalen Ranking steht Deutschland bei der Bewertung der Regulierungen und Steuern auf Rang 17 unter 30 Ländern (vgl. Abb. 4.2.3). Von den Referenzstaaten weisen die USA die beste Bewertung auf. Nur in Japan und Belgien werden die Gründer nach Meinung der befragten Experten mit noch mehr Verordnungen und steuerlichen Belastungen konfrontiert. Für Deutschland hat sich die Bewertung seit 2001 kaum verändert (vgl. Abb. 4.1.1). Im Vergleich zum Jahr 2003 ist allerdings eine Verbesserung des Indexwertes um 0,20 Indexpunkte zu erkennen, auch im Vergleich zu 2002 gibt es eine leichte Verbesserung (+ 0,05 Indexpunkte). Die geschilderte zeitliche Entwicklung des Indexwertes ist auch in Abb. 4.2.4 ersichtlich. Dargestellt sind die drei Aussagen zur Berechnung des Indexes zu Regulierungen und Steuern für den Zeitraum 1999 bzw. 2000 bis 2004. Die drei Linien verlaufen nahezu parallel. Deutlich wird die seit 2002

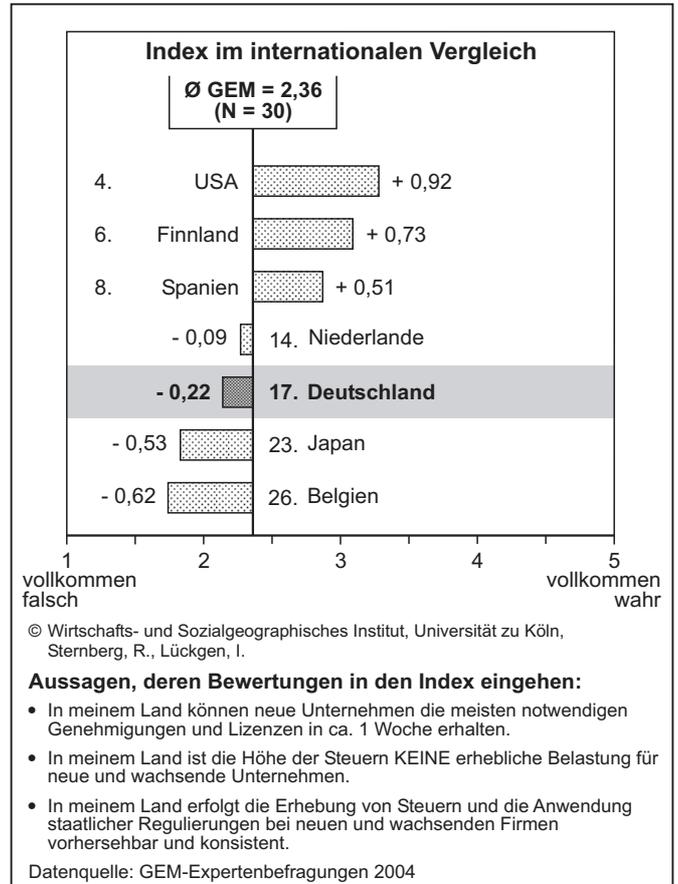


Abb. 4.2.3: Index der politischen Rahmenbedingungen 2 (Regulierung und Steuern) in ausgewählten GEM-Ländern im internationalen Vergleich 2004

(Genehmigungen und Lizenzen) bzw. 2003 leicht bessere Bewertung der drei Statements.

Die Maßnahmen der Regierung zum Abbau bürokratischer Hürden für Selbstständige (Stichwort: Masterplan „Bürokratieabbau“) scheinen sich in der zunehmend besseren Bewertung der Experten widerzuspiegeln. Dennoch kann die Situation nicht als befriedigend bezeichnet werden, wenn man bedenkt, dass nur eine gründungsbezogene Rahmenbedingung in Deutschland noch schlechter bewertet und Deutschland im internationalen Vergleich nur unterdurchschnittlich eingestuft wird. Besonders beschwerlich ist für Gründer in Deutschland die Bereitstellung der erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen (vgl. Abb. 4.2.4). Diese Aussage wird in fast allen Ländern schlecht bewertet (nur vier Länder liegen über dem neutralen Wert von 3,0), Deutschland belegt hier Rangplatz 19. In der Summe beeinträchtigt ein Übermaß an Verordnungen und Regulierungen nach Meinung der

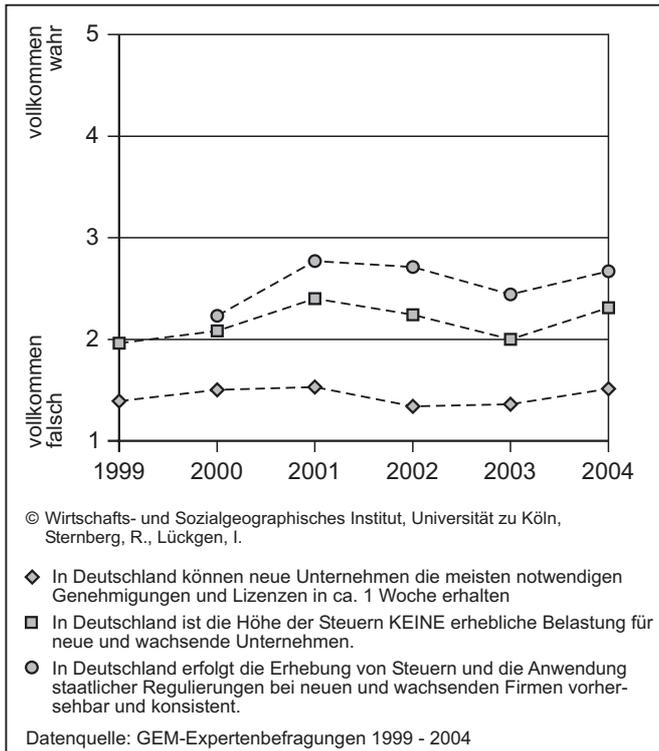


Abb. 4.2.4: Entwicklung der Items der politischen Rahmenbedingungen 2 (Regulierung und Steuern) in Deutschland 1999 - 2004

Experten das Gründungsgeschehen in Deutschland sehr und erschwert somit die erfolgreiche Umsetzung eines Gründungsvorhabens. Es ist unumstritten, dass ein Wirtschaftssystem zur Gewährleistung seiner Funktionalität ein gewisses Maß an Regeln und Verordnungen benötigt, jedoch scheint dieses Maß in Deutschland kontraproduktiv für die Gründungsaktivitäten zu sein.

Öffentliche Förderinfrastruktur

- ➔ Deutschland erhält von allen Ländern beste Bewertung (seit Jahren wesentliche Stärke)
- ➔ Experten bemängeln die teilweise fehlende Transparenz der Förderangebote („Förderdschungel“)
- ➔ Regelmäßige Evaluierung des Förderapparates hinsichtlich Inanspruchnahme und Effektivität notwendig

Die öffentliche Förderinfrastruktur für Unternehmensgründer ist seit Jahren eine wesentliche Stärke des Standortes Deutschland. Dies zeigt sich auch wieder im Jahr

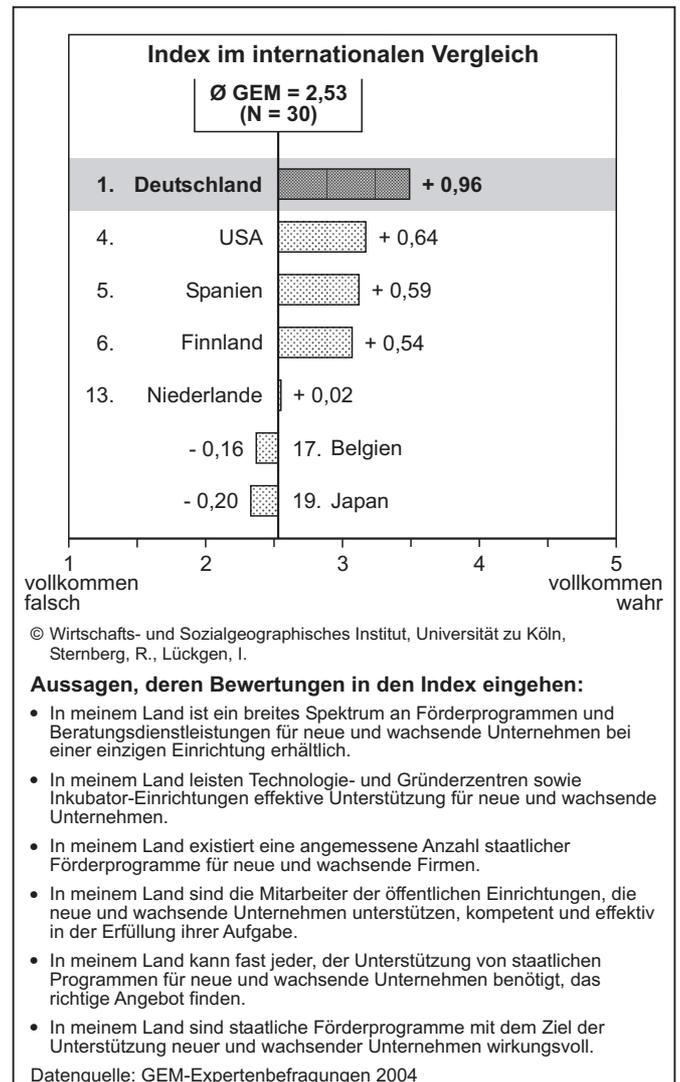


Abb. 4.2.5: Index der öffentlichen Förderinfrastruktur in ausgewählten GEM-Ländern im internationalen Vergleich 2004

2004: Im internationalen Vergleich belegt Deutschland den ersten Rangplatz (vgl. Abb. 4.2.5). Mit deutlichem Abstand zu den aufgeführten Referenzländern und einen knappen Indexpunkt besser als der Durchschnitt aller Länder bietet Deutschland somit die beste öffentliche Unterstützung für Selbstständige.

In Deutschland ist die gründungsbezogene Förderung die am drittbesten bewertete Rahmenbedingung (vgl. Abb. 4.1.1). Die physische Infrastruktur und der Schutz geistigen Eigentums erhalten bessere Bewertungen, schneiden im internationalen Vergleich aber weniger gut ab als die öffentliche Förderinfrastruktur. Die Bewertung der Unterstützung für Unternehmensgründer hat sich seit 2001

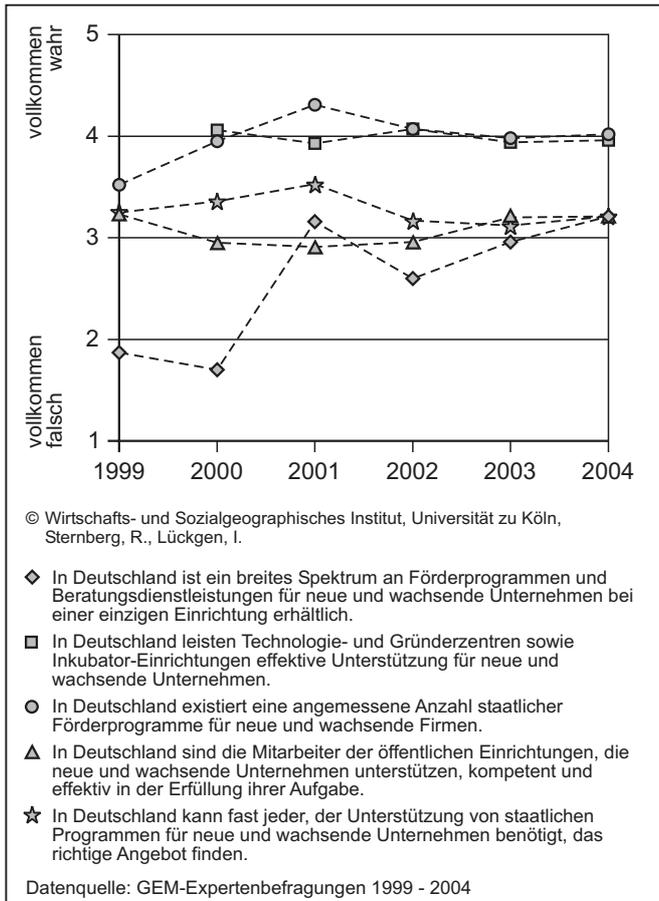


Abb. 4.2.6: Entwicklung der Items der öffentlichen Förderinfrastruktur in Deutschland 1999 - 2004

leicht verschlechtert (-0,06 Indexpunkte). Diese sehr geringe Abnahme auf einem hohen Niveau und die Tatsache, dass der Wert für Deutschland der beste aller in 2004 teilnehmenden Länder ist, bestätigt, dass die öffentliche Förderinfrastruktur eine wesentliche Stärke Deutschlands ist.

In Abb. 4.2.6 ist die Entwicklung von fünf Aussagen zur öffentlichen Förderinfrastruktur dargestellt (der Indexwert 2004 berechnet sich aus insgesamt sechs Statements). Auffällig ist die Entwicklung der Bewertung v.a. von zwei Aussagen. Die Beurteilung einer angemessenen Anzahl staatlicher Förderprogramme wird zunächst bis zum Jahr 2001 stetig positiver. Als Gründungsaktivitäten verstärkt in den Fokus der Politik rückten, wurden staatliche Initiativen zur Unterstützung des Gründungssektors sehr positiv bewertet. Mit dem weiteren Ausbau der gründungsbezogenen Förderung erscheint den Experten das Angebot zunehmend als zu umfangreich. Aufgrund der

fehlenden Transparenz der Förderangebote wird häufig von dem Phänomen „Förderdschungel“ gesprochen, den es zu durchdringen gelte. Helfen sollen dabei zentrale Anlaufstellen, die es dem Gründer ermöglichen sollen, das für ihn passende Angebot zu finden. Dieses Angebot war in den ersten beiden Jahren in Deutschland schwach ausgeprägt, bevor sich in den folgenden Jahren die Bewertung für das Angebot an zentralen Einrichtungen bis zum Jahr 2004 stetig verbesserte. Das Problem der fehlenden Transparenz als Folge eines Überangebotes hat die Politik erkannt und versucht es zu beheben. Dass jedoch weitere Verbesserungen zur Schaffung von Transparenz nötig sind, ergibt sich aus der Tatsache, dass die in Abb. 4.2.6 zuerst genannte Aussage die mit am schlechtesten bewertete ist.

Die Unterstützung für Unternehmensgründer durch öffentliche Förderprogramme ist in Deutschland sehr gut ausgeprägt. Bei der Vielzahl an Programmen, die für bestimmte Zielgruppen aufgelegt worden sind (Hochschulabsolventen, Kleinstgründungen, technologieorientierte Gründungen, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit) ist es jedoch zwingend notwendig, den Förderapparat regelmäßig auf seine Inanspruchnahme und Effektivität hin zu evaluieren. Somit kann einem Überangebot und dem Missstand, dass Programme aufgrund fehlender Transparenz von potentiellen Antragsstellern nicht wahrgenommen werden, entgegengewirkt werden.

Wissens- und Technologietransfer

- ➔ Guter 8. Rangplatz für Deutschland im internationalen Vergleich
- ➔ Funktionierender Transfer v.a. wichtig für technologieorientierte Gründungen
- ➔ Gründungen von Wissenschaftlern (“spin-offs“) durch Transfer von Wissen volkswirtschaftlich besonders erwünscht

Ein gut funktionierender Transfer von neuem Wissen und neuen Technologien kann einen wesentlichen Input für den Gründungssektor bedeuten. Die volkswirtschaftlich besonders relevanten wachstumsstarken Gründungen basieren v.a. auf der Innovativität der neuen Unternehmung, die es ermöglicht, neue Produkte zu entwickeln und eine gewisse Anzahl an Arbeitsplätzen zu schaffen. Die Vor-

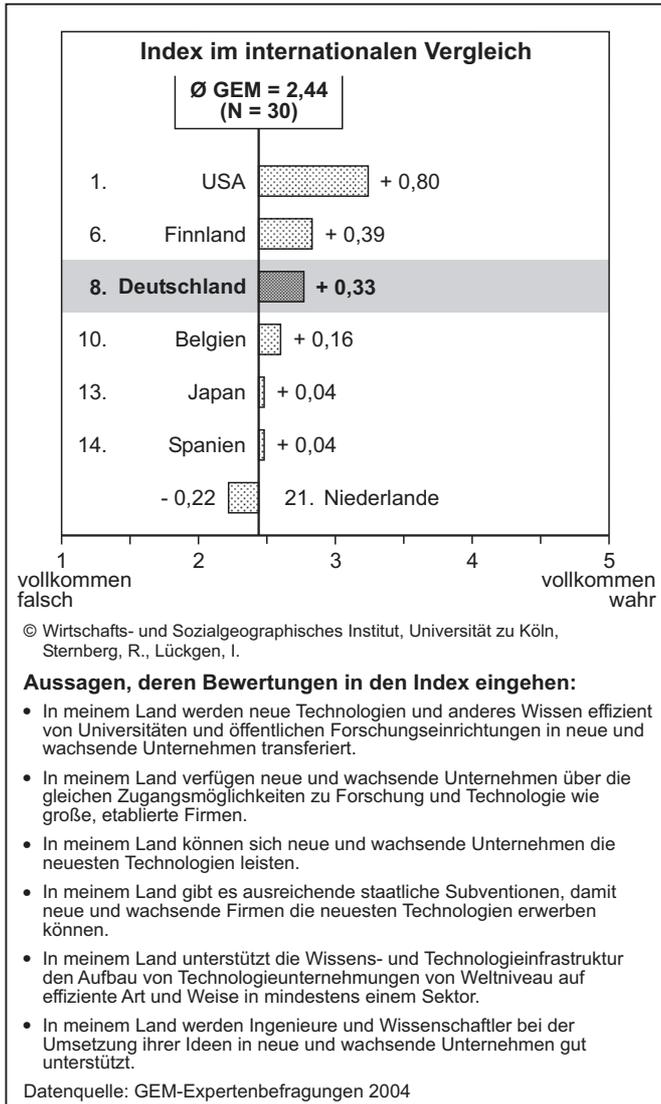


Abb. 4.2.7: Index des Wissens- und Technologietransfers in ausgewählten GEM-Ländern im internationalen Vergleich 2004

aussetzungen für Selbstständige beim Wissens- und Technologietransfer sollten bei der Gründungsförderpolitik einen hohen Stellenwert haben.

Im internationalen Vergleich belegt Deutschland bei der Bewertung des Wissens- und Technologietransfers einen guten achten Rangplatz (vgl. Abb. 4.2.7). Die besten Voraussetzungen bieten die USA, von den weiteren Referenzstaaten ist nur Finnland noch vor Deutschland platziert. In Deutschland ist die Bewertung im Zeitvergleich sehr konstant, zwischen 2001 und 2004 hat sich der Indexwert um lediglich 0,03 Indexpunkte verschlechtert (vgl. Abb. 4.1.1). Der Wissens- und Technologietransfer bie-

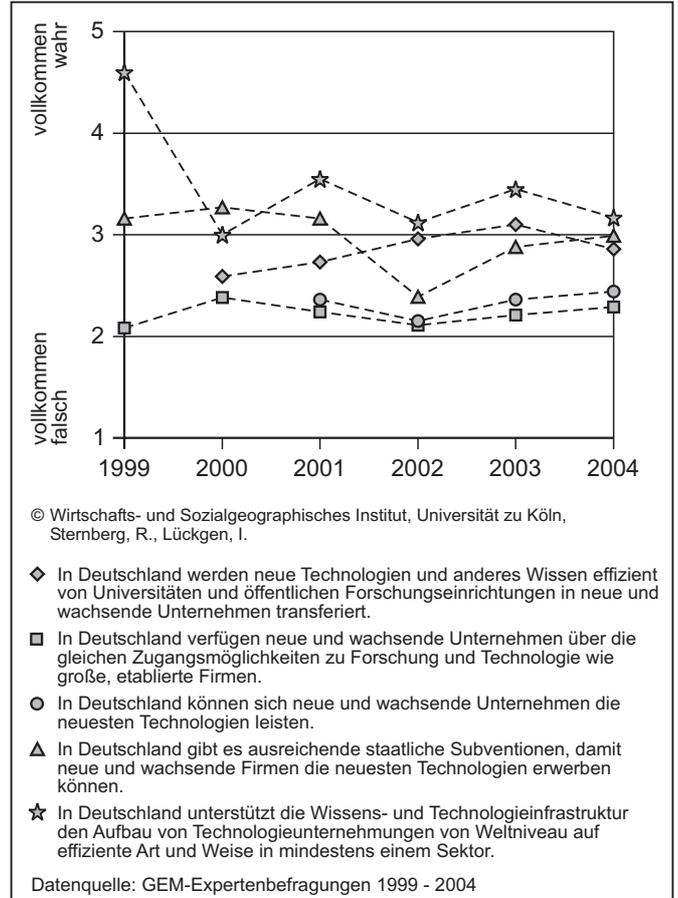


Abb. 4.2.8: Entwicklung der Items des Wissens- und Technologietransfers in Deutschland 1999 - 2004

tet nach Meinung der Gründungsexperten den Gründern konstant relativ gute Voraussetzungen bei der Umsetzung ihres Vorhabens.

Deutliche Veränderungen zeigen sich hingegen bei den einzelnen Aussagen zum Bereich des Wissens- und Technologietransfers in Deutschland (vgl. Abb. 4.2.8). Die letztgenannte Aussage zur Wissens- und Technologieinfrastruktur, welche die beste Bewertung in 2004 erhält, unterliegt relativ großen Schwankungen. Hier weichen die Meinungen der im jeweiligen Jahr befragten Experten relativ weit voneinander ab, eine eindeutige Entwicklung ist nicht auszumachen. Eine deutlichere Entwicklung zeigt sich bei der Bewertung der Aussage bzgl. ausreichender staatlicher Subventionen zum Erwerb neuester Technologien. Nach einem starken Rückgang der Bewertung im Jahr 2002 erreicht der Indexwert in den Folgejahren nahezu wieder das Niveau der Jahre vor 2002.

Auf Subventionen sind v.a. technologieorientierte Unternehmen angewiesen, da diese zu Beginn der Geschäftstätigkeit die notwendigen Investitionen alleine nur schwer bewältigen können. Die Gründungsförderung scheint ihre Bemühungen für diese Gruppe der zumeist als wachstumsstark angesehenen Gründungen nach 2002 verstärkt zu haben. Die größten Schwierigkeiten sehen die Experten dennoch bei den Zugangsmöglichkeiten neuer Unternehmen zu Forschung und Technologie sowie der Finanzierung neuester Technologien. Trotz guter Angebote an staatlichen Subventionen sind der Wissenstransfer und die Anschaffung neuester Technologien nach Ansicht der Gründungsexperten für die Mehrzahl der neu gegründeten Unternehmen anscheinend nur schwer finanzierbar. Neu gegründete Unternehmen müssen noch mehr die Möglichkeit zum Transfer von Wissen und Technologie bekommen, um gesunde und wachsende Firmen werden und innovative Projekte umsetzen zu können.

Für das Gründungsgeschehen ist es von besonderer Bedeutung, in welchem Ausmaß Wissen in die Gründung eines Unternehmens, v.a. durch in der Forschung tätige Wissenschaftler (sog. „spin-offs“), transferiert werden kann, so dass durch die Generierung des neuen Wissens in neue Produkte und Technologien ein volkswirtschaftlich positiver Effekt in Form von Wertschöpfung und neuen Arbeitsplätzen erfolgt. Die Gründungsförderpolitik findet hier ein wichtiges Handlungsfeld.

5 Sonderbeitrag: Das Thema „Existenz- und Unternehmensgründung“ an deutschen Schulen und Hochschulen

Damit ein potenzieller Gründer zu einem tatsächlichen Gründer wird, müssen eine Reihe von Voraussetzungen erfüllt sein. Entsprechendes gilt für das Ziel, aus einem tatsächlichen Gründer einen erfolgreichen Gründer werden zu lassen. Die Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit hängt zudem von der positiven Ausprägung diverser Einstellungs- und Potenzialvariablen ab (vgl. Kap. 3.5). Insbesondere zu nennen sind hier die Einschätzung der Gründungschancen in der näheren Zukunft und im räumlichen Umfeld sowie das Ausmaß, in dem die Angst vor einem möglichen Scheitern die Umsetzung verhindert. Sowohl bei der Entscheidung als auch beim späteren Erfolg spielt die Ausbildung des Individuums eine wichtige Rolle. Eine Person ohne entsprechende Fähigkeiten (z.B. zur Erkennung von Gründungschancen oder der Berechtigung von Angst) gründet eher nicht. Ähnliches gilt für die Einschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit, die bekanntlich ebenfalls in starkem Maße die Gründungsaktivität steuert. Eine entsprechende Vorbildung im schulischen oder außerschulischen Bereich kann die Fähigkeiten selbst vermitteln, aber auch die Fähigkeit zu realistischen Einschätzung der eigenen Möglichkeiten. Beides erhöht die Gründungswahrscheinlichkeit. Ist die Gründung bereits erfolgt, dann ist es höchst plausibel und auch empirisch belegt, dass eine bessere Humankapitalausstattung der Gründer ihren Erfolg (z.B. gemessen in Beschäftigten- oder Umsatzzahlen oder in Überlebensraten) positiv beeinflusst. Dieses Humankapital wird primär durch Elternerziehung, durch Schul- und Ausbildungserziehung sowie durch das Erwachsenenlernen geschaffen und laufend erneuert. Die folgenden Ausführungen in diesem Kapitel legen ein Schwergewicht auf die Ausbildung im schulischen und hochschulischen Bereich.

Der GEM misst der gründungsbezogenen Ausbildung seit Jahren eine besondere Bedeutung im Rahmen der Expertenbefragung bei. Damit sind Querschnittsanalysen für 30 Länder in 2004 sowie Längsschnittanalysen für zahlreiche Länder inkl. Deutschland möglich. Im Jahre 2004 wurden in den 30 GEM-Ländern, die sich an der Expertenbefragung beteiligt haben, sechs Statements zur gründungsbezogenen Ausbildung verwendet. Den deut-

schen Experten wurden sechs weitere Statements zur Bewertung vorgelegt, um das diesjährige Schwerpunktthema empirisch noch detaillierter abbilden zu können. Zudem wurden in Deutschland in 2004 155 Expertenfragebögen ausgewertet – soviel wie in keinem anderen GEM-Land und niemals zuvor in Deutschland. Experten aus der gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ sind überproportional häufig berücksichtigt. Dies ermöglicht einerseits eine repräsentative Darstellung dieser Rahmenbedingung, andererseits einen Vergleich der Bewertungen der aus dem Bildungsbereich stammenden Experten mit jenen der übrigen Experten. Beispielsweise kann so untersucht werden, ob die gründungsbezogene Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ von dort tätigen Experten signifikant anders bewertet wird als von anderen Experten.

Die einzelnen Statements lassen sich zwei Gruppen zuordnen, denen beim internationalen Vergleich je ein Index entspricht (vgl. Abb. 4.1.1): die Vermittlung gründungsbezogenen Wissens in Schulen sowie die Vermittlung solchen Wissens in außerschulischen Bildungseinrichtungen, insbesondere an Hochschulen sowie in der Wirtschaft.

5.1 Internationaler Vergleich

- ➔ Verglichen mit anderen Ländern wird das Thema „Unternehmensgründungen“ an Deutschlands Schulen und Hochschulen zu selten und zu selten kompetent gelehrt
- ➔ Besonders ernüchternd fällt der internationale Vergleich im Bereich der Schule (Primar- und Sekundarstufe) aus
- ➔ Auch die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung in der Wirtschaft weist große Defizite auf

Die Darstellung der Rahmenbedingungen in Kapitel 4 hat gezeigt, dass die gründungsbezogene Ausbildung in Schulen, Hochschulen und sonstigen Bildungseinrichtungen bei statischer wie dynamischer Betrachtung eine Schwachstelle Deutschlands darstellt – und dies bereits seit einigen Jahren. Sowohl der Indexwert der gründungsbezogenen Rahmenbedingung Ausbildung 1 (Schule) als auch jener für Ausbildung 2 (außerhalb der Schule) liegt

unterhalb des theoretischen Mittelwertes der Fünferskala, die die Experten für ihre Bewertung nutzten (vgl. Abb. 4.1.1). Ganz offensichtlich beurteilen die Experten im Jahre 2004 die Verhältnisse in der Schule wesentlich negativer als jene im außerschulischen Bereich. Der Zeitvergleich zeigt, dass die Bewertung der Experten für den Bereich „Schule“ seit 2002 im Wesentlichen unverändert sind.

Die bisherigen Ausführungen beschränkten sich auf die Situation in Deutschland. Wertvolle Hinweise auf die relative Position Deutschlands liefert der Vergleich mit den anderen 29 GEM-Ländern, die im Jahre 2004 Expertenbefragungen durchgeführt haben. In den nachfolgenden Abbildungen dieses Kapitels 5.1 werden stets nur solche Länder mit Einzelwerten und Rangplätzen dargestellt, die mit Deutschland sinnvollerweise verglichen werden können (insbesondere Industrieländer).

Abb. 5.1.1 zeigt im Wesentlichen zwei Resultate. Erstens erhalten alle 30 GEM-Länder beim Index der Gründungsausbildung in Schulen sehr schlechte Noten. Der mittlere Indexwert liegt bei 2,07 und damit erheblich unterhalb des theoretischen Mittelwertes von 3,0 auf der Fünferskala. Selbst die Länder mit relativ guten (verglichen mit anderen Ländern) Bewertungen wie die USA, die Niederlande oder Finnland werden in Relation zu anderen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen schlecht beurteilt. Kein anderer Index erhält über alle GEM-Länder eine negativere Bewertung als die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen. Allerdings muss der Wert Deutschlands selbst angesichts dieses Befundes enttäuschen: Mit Rang 24 liegt Deutschland trotz der generell sehr schlechten Werte dieses Indexes noch hinter den meisten vergleichbaren Industrieländern. Ergo handelt es sich bei dieser Rahmenbedingung nicht nur um eine absolute, sondern in doppelter Hinsicht zudem um eine relative Schwäche Deutschlands. Interessant ist zudem die getrennte Betrachtung der drei Statements, auf denen der Index basiert. Die Unterschiede zwischen den Rangplätzen Deutschlands, aber auch zwischen den Mittelwerten Deutschlands sind bei diesen Statements gravierend. Relativ am besten schneidet Deutschland beim Statement „In meinem Land regt der Unterricht der Primar- und Sekundarstufe Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative an“ ab (Rang 15, Mittelwert 2,23 auf Fünferskala). Das schlechte Gesamtergebnis beim Index beruht folglich im Wesentlichen auf den mehr als ernüchter-

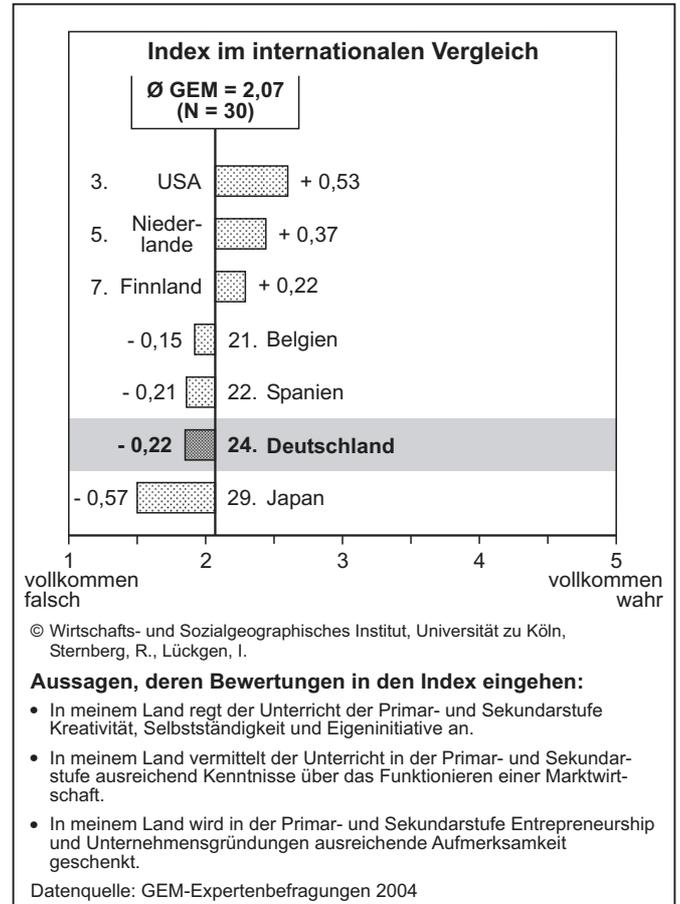


Abb. 5.1.1: Das Thema „Unternehmensgründung“ in der schulischen Bildung in ausgewählten GEM-Ländern 2004

den Resultaten bei den anderen beiden Statements. Deutschland erreicht nur den drittletzten Rang (Wert 1,49) bei der Bewertung der Aufmerksamkeit für Entrepreneurship und Gründungen in der Primar- und Sekundarstufe. Die Vermittlung ausreichender Kenntnisse über das Funktionieren der Marktwirtschaft erhält etwas weniger schlechte, aber gleichfalls alles andere als zufrieden stellende Noten von den deutschen Experten (Rang 25, Mittelwert 1,87). Es bleibt festzuhalten, dass die deutschen Gründungsexperten noch weitaus stärker als ihre ausländischen Kollegen der Ansicht sind, dass dem Thema „Entrepreneurship“ und den damit verbundenen Fähigkeiten in Schulen kaum Aufmerksamkeit zukommt; in jedem Fall aber deutlich zu wenig. Dies ist insofern bedeutsam, als in frühen Phasen der Ausbildung und Sozialisierung Heranwachsender wichtige Grundlagen für Einstellungen und Mentalitäten gelegt werden, die das spätere berufliche Verhalten und die Fähigkeiten dieser Personen bestimmen. Schulen haben hier potenziell einen

größeren Einfluss als beispielsweise Hochschulen, die erst wesentlich später – nicht selten zu spät – Gründungsfähigkeiten und -neigungen zu beeinflussen versuchen. Abschließend sei noch erwähnt, dass die angemahnte Beschäftigung mit dem Gründungsthema in Schulen nicht zwangsläufig in einem gesonderten und neuen Schulfach „Wirtschaft“ erfolgen müsste. Eigenschaften wie Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative, die für eine spätere unternehmerische Selbstständigkeit hilfreich sind, könnten prinzipiell in den unterschiedlichsten Schulfächern integriert werden, einschließlich der bereits existierenden (vgl. auch Kap. 5.4)

Beträchtlich besser, wenn auch weit hinter den führenden Staaten (z.B. USA) liegend, ist die Position Deutschlands bei der außerschulischen gründungsbezogenen Ausbildung. Auch dieser Index basiert auf drei Einzelstatements. Insgesamt belegt Deutschland hier Rang 18. Deutschlands Indexwert ist nahezu identisch mit dem Mittelwert aller GEM-Länder. Von den gut vergleichbaren GEM-Ländern sind mit Japan und den Niederlanden immerhin zwei Staaten schlechter platziert als Deutschland. Die Unterschiede zwischen den drei Statements sind aufschlussreich, denn hierbei entfallen zwei Statements auf die Ausbildung in Fachhochschulen und Universitäten, das dritte dagegen auf die Ausbildung in der Wirtschaft. Bei der Bewertung der Gründungsvorbereitung in Fachhochschulen und Universitäten belegt Deutschland einen beachtlichen Rang 6 (Wert 2,79 und damit besser als der GEM-Durchschnitt). Die Ursache für den nur mittleren Rangplatz beim Gesamtindex ist also eher bei der Bewertung der Gründungsausbildung in der Wirtschaft zu suchen. Die berufliche Bildung und Weiterbildung bereitet in Deutschland nach Ansicht der Experten weniger gut auf die Unternehmensgründung vor (Rang 21; deutscher Mittelwert unter dem Mittelwert aller GEM-Länder), obwohl Unternehmen und Wirtschaftsverbände zunehmend fordern, dass das Thema „Existenzgründung“ auch in die dortigen Lehrpläne aufgenommen werden sollte. Die Managementausbildung, mehrheitlich an Universitäten angesiedelt, erzielt allerdings kaum bessere Noten (Rang 20; Mittelwert ebenfalls schlechter als GEM-Mittelwert). Gravierende Unterschiede der diesbezüglichen Urteile zwischen Experten aus dem Bereich „Aus- und Weiterbildung“ und den übrigen Experten gibt es nicht.

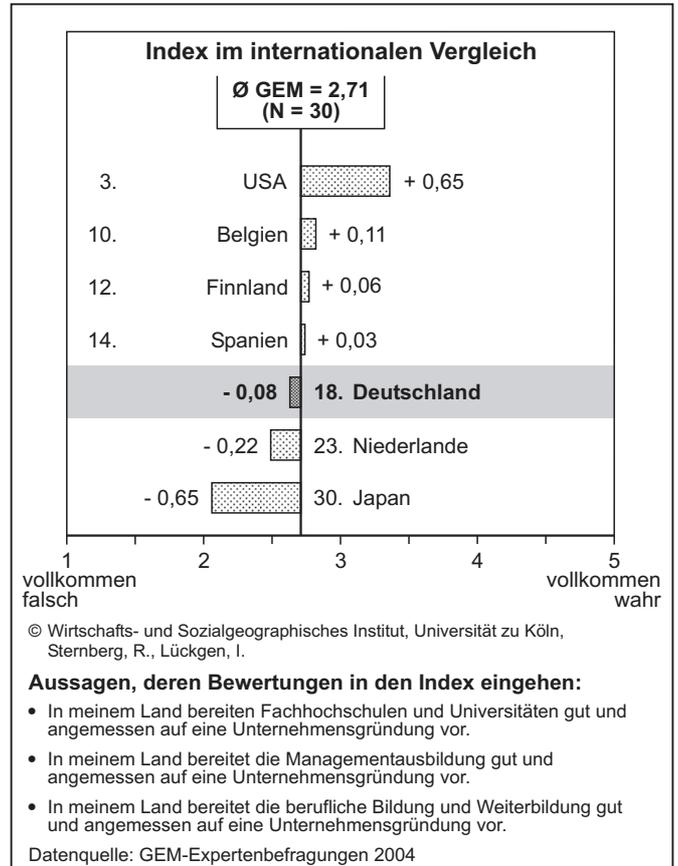


Abb. 5.1.2: Das Thema „Unternehmensgründung“ in der außerschulischen Bildung in ausgewählten GEM-Ländern – Bewertung durch Gründungsexperten 2004

Als Fazit dieses internationalen Vergleichs bleibt festzuhalten, dass Deutschland sowohl im schulischen als auch im außerschulischen Bildungsbereich im Rückstand gegenüber vergleichbaren GEM-Ländern ist. Für den Primar- und Sekundarbereich fällt der Vergleich mit anderen Staaten besonders ungünstig aus. Die auf Deutschland bezogenen Resultate der PISA-Studie sind also offenbar auch auf andere (zumeist erst noch zu konzipierende) Lehrinhalte, wie die gründungsbezogene Ausbildung, übertragbar.

5.2 Die Situation in Deutschland (statische und dynamische Betrachtung): Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen an Schulen und Hochschulen

- ➔ Mehr Aufmerksamkeit für Existenzgründungen in Schule und Universität
- ➔ Experten: praxisorientierte Gründerausbildung mehr als bisher an Universitäten und weniger an anderen weiterführenden Bildungseinrichtungen anbieten
- ➔ Leichte Verbesserung der schulischen Ausbildung bei Gründungen/Unternehmertum seit 1999

Die bisherigen Ausführungen zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich mussten sich auf sechs Statements beschränken, die für alle GEM-Länder untersucht wurden. Für die nachfolgenden Ausführungen können sechs zusätzliche Statements analysiert werden, die nur den Experten in Deutschland zur Bewertung vorlagen.

Gründungsbezogene Ausbildung an Schulen

Die vorherigen Kapitel hatten bereits gezeigt, dass die gründungsbezogene Ausbildung nicht nur im internationalen Vergleich, sondern auch im Vergleich mit anderen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Deutschland sehr unbefriedigende Bewertungen erhält. Dabei wurde aber allein auf den Mittelwert der Bewertungen der deutschen Experten pro Statement rekurriert. Abbildung 5.2.1 zeigt zusätzlich, wie sich die Voten der befragten Experten auf die jeweils fünf Bewertungsnoten verteilen und wie die Einzelwerte um den arithmetischen Mittelwert streuen. Mehr als ernüchternd ist das Resultat beim Statement zur ausreichenden Aufmerksamkeit für Entrepreneurship und Unternehmensgründungen in der Primar- und Sekundarstufe: fast 93% aller Befragten bewerteten das Statement mit ‚1‘ („vollkommen falsch“) oder ‚2‘ auf der Fünferskala. Aber auch bei den beiden anderen Statements zur schulischen Gründungs-ausbildung entscheiden sich deutlich mehr als zwei Drittel aller Befragten für eine der beiden niedrigsten Bewertungen. Umgekehrt existiert quasi keine Person, die die drei Statements als „vollkommen richtig“ bewertet. Ein deutliches Urteil lässt sich kaum vorstellen, denn immerhin ha-

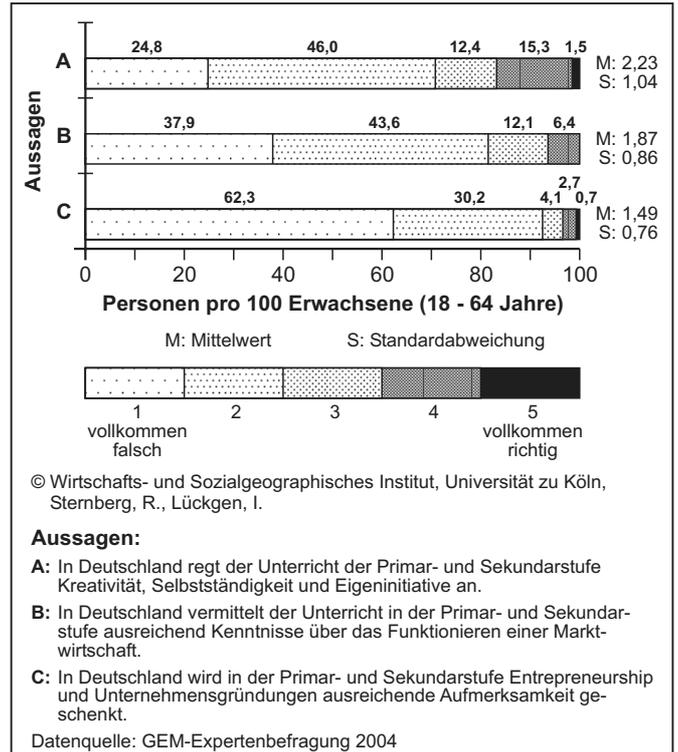


Abb. 5.2.1: Gründungs-ausbildung in Schulen in Deutschland – Bewertung durch Gründungsexperten 2004

ben mehr als 150 Experten ihre Meinung dokumentiert, darunter sehr viele aus dem Aus- und Weiterbildungsbereich. Offenbar ist die übergroße Mehrheit der Ansicht, dass die Aufmerksamkeit, die diesem Thema an Schulen gewidmet wird, nicht „ausreichend“ ist. Dieses Ergebnis ist in seinem Ausmaß Besorgnis erregend, zumal die niedrigen Werte der Standardabweichung auf ein recht homogenes Antwortverhalten der Experten deuten.

Die Daten erlauben eine Unterscheidung der Urteile nach der Zugehörigkeit der Experten zu zehn Expertengruppen. Diese Expertengruppen orientieren sich im Wesentlichen an den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (vgl. Kap. 4.1). Die 155 Experten sollten in etwa gleich auf die zehn Gruppen verteilt sein, wobei wegen des diesjährigen Schwerpunktthemas eine überproportionale Gewichtung der Gruppe „Aus- und Weiterbildung“ intendiert war. Interessanterweise urteilen die Befragten aus besagter Rahmenbedingung noch negativer als die übrigen Experten bzgl. der drei in Abb. 5.2.1 dargestellten Statements. Dies sollte zu denken geben, denn diese Experten können die Statements sicher realistischer beurteilen als Experten aus anderen Rahmenbedingungen.

Gründungsbezogene Ausbildung an Hochschulen

Bereits an anderer Stelle dieses Länderberichts wurde festgehalten, dass die gründungsbezogene Ausbildung an Fachhochschulen und Universitäten sowohl relativ (verglichen mit anderen Ländern bzw. mit anderen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen) als auch absolut (mit Bezug auf die Fünferskala der Bewertung) bessere Noten erhält als die gründungsbezogene Ausbildung in der Primar- und Sekundarstufe. Gleichwohl besteht auch hier Nachholbedarf, wie die durchaus unterschiedlichen Bewertungen der vier Statements in Abb. 5.2.2 belegen. Am offensichtlichsten ist dieser Handlungsbedarf nach Ansicht der befragten Experten bei der Managementausbildung, die zumindest für angehende Betriebswirte an Fachhochschulen und Universitäten geleistet wird. Fast vier Fünftel aller Befragten (und drei Viertel der Experten aus dem Bereich „Aus- und Weiterbildung“) vergeben die Bewertungen ,1', ,2' oder ,3' auf der Fünferskala, sind also von der Richtigkeit des Statements, nachdem die Managementausbildung gut und angemessen auf eine Unternehmensgründung vorbereitet, eher nicht überzeugt. Nur leicht günstiger fällt das Petitum hinsichtlich der Bewertung der Gründungsvorbereitung im Rahmen der Ausbildung an Fachhochschulen und Universitäten generell (also nicht nur im Bereich der Managementausbildung) aus. Die stärksten Implikationen gehen von Statement B aus. Fast ein Viertel der Befragten hielt es für „vollkommen richtig“, wenn die praxisorientierte Gründerausbildung mehr als bisher an Universitäten und weniger an anderen weiterführenden Bildungseinrichtungen angeboten würde. Dies spricht insbesondere gegen Fachhochschulen, die bekanntlich bislang eindeutig stärker für die außerhochschulische (und nichtwissenschaftliche) Berufstätigkeit ausbilden. Von Universitäten erwarten die Experten offensichtlich eine ähnlich starke Praxisorientierung – zumindest mit Bezug auf die Gründerausbildung. Dieses Resultat muss gedeutet werden im Zusammenhang mit der aktuellen Debatte um berufsqualifizierende Bachelorstudiengänge, die u.a. eine stärkere Praxisorientierung der universitären Ausbildung zum Ziel haben. Auffällig ist allerdings der hohe Wert der Standardabweichung bei dieser Variable: offenbar gibt es stärker als bei den anderen drei Variablen Unterschiede zwischen den Expertenvoten. Die Experten aus dem Bildungsbereich kommen im Wesentlichen zum selben Urteil bzgl. dieses Statements wie der Durchschnitt der restlichen Experten. Besonders stark ist die Unterstützung

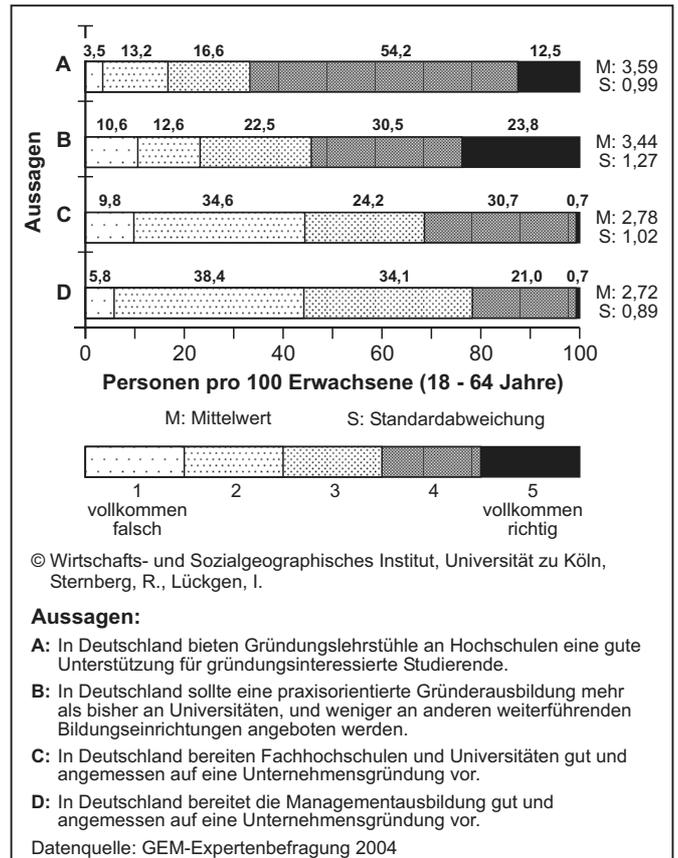


Abb. 5.2.2: Gründungsausbildung an Hochschulen und Universitäten in Deutschland 2004

des Statements bei Experten der Bereiche „Kulturelle und soziale Normen“ sowie „Rahmenbedingungen für Frauen“. Dagegen sind die befragten Vertreter der Rahmenbedingung „Förderprogramme“ am seltensten der Ansicht, an Universitäten sollte mehr als bisher und mehr als an anderen weiterführenden Bildungseinrichtungen praxisorientierte Gründerausbildung angeboten werden.

Von den vier in Abb. 5.2.2 dargestellten Statements erhält die Bewertung der Unterstützung gründungsinteressierter Studierender durch Gründungslehrstühle die beste Bewertung, wenn nur der Mittelwert betrachtet wird. Negative Bewertungen sind hier recht selten. Den laut Förderkreis Gründungsforschung (FGF) gut 50 Gründungslehrstühlen wird hier, im Übrigen über alle Gruppen von Experten hinweg, eine gute Unterstützung für gründungsinteressierte Studierende attestiert. Es wird sich zeigen, wie viele dieser Lehrstühle – nicht wenige sind als Stiftungslehrstühle zunächst nur zeitlich befristet abgesichert – über die Anlauffinanzierung hinaus bestehen werden. Die befragten Experten würden dies mehrheitlich goutieren.

Was hat sich verändert?

Die bisherigen Auswertungen der Expertenbefragung zum Thema „Gründungsausbildung in Schulen und Hochschulen“ bezogen sich auf die aktuellsten verfügbaren Daten aus dem Jahr 2004. Im Rahmen des GEM werden bereits seit mehreren Jahren Expertenbefragungen durchgeführt, auch zur Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“. Die Fragen und die Art der Fragen variiert zwar partiell zwischen den Jahren, was die Analyse von Zeitreihen einschränkt. Für einige der Statements liegen allerdings Daten über mittlerweile sechs GEM-Erhebungsjahre vor. Drei dieser Statements, sämtlich aus dem Bereich Primar- und Sekundarstufe, sind für die Analyse der Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ relevant (vgl. Abb. 5.2.3). Gemein ist diesen Bewertungen dreierlei. Erstens bewegen sich die Urteile der Experten seit 1999 auf einem relativ niedrigen Niveau (Mittelwerte von 2 werden kaum erreicht), was mit einer vergleichsweise negativen Einschätzung der Gründerausbildung an Schulen korrespondiert. Relativ bezieht sich hier sowohl auf die Fünferskala als auch auf die Mittelwerte der Statements anderer gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Zweitens steigen die Mittelwerte über die Jahre einigermaßen kontinuierlich an; die Bewertungen werden also leicht, aber spürbar besser, wenn auch ausgehend von einem denkbar niedrigen Niveau im Jahre 1999. Drittens ist eine stabilere Rangfolge der Bewertungen der Statements kaum vorstellbar: in allen sechs Untersuchungsjahren findet sich die selbe Reihenfolge. Demgemäß wird das Statement zum ausreichenden Angebot des Unterrichts über Unternehmertum und Neugründungen in der Primar- und Sekundarstufe in jedem Jahr als am wenigsten richtig bewertet, obgleich sich auch hier ein leichter Trend zur Verbesserung zeigt.

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass trotz leichter Verbesserung zumindest in der Schule dem Thema ‚Gründung und Unternehmertum‘ weiterhin allzu wenig Aufmerksamkeit beigemessen wird, wenn man den befragten Experten glaubt. Dieses Resultat hat sich über sechs Jahre kaum signifikant verändert, trotz diverser politischer Programme auf diesem Feld (vgl. z.B. „Junior“, „GO! to School“ sowie Kap. 5.4).

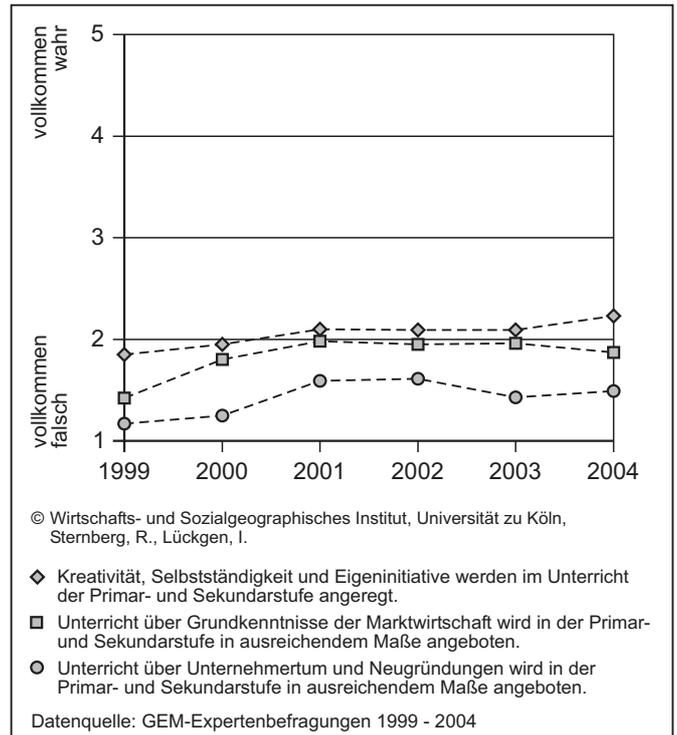


Abb. 5.2.3: Gründungsausbildung an Schulen in Deutschland 1999-2004

5.3 Das Profil hochschulischer Gründungen im Vergleich

- ➔ Gründer mit Hochschulabschluss risikofreudiger, optimistischer und mit mehr Gründungsfähigkeiten als die übrigen Gründer
- ➔ Gründungsquote unter Hochschulabsolventen doppelt so hoch wie im Rest der Bevölkerung
- ➔ Anteil der Gründungen von Hochschulabsolventinnen unbefriedigend gering

In Deutschland existieren heute zahlreiche Programme, Projekte und Initiativen der Politik, aber auch der Wirtschaft, um Gründungen aus Hochschulen und Universitäten zu fördern. Hierzu gehören auch Landesprogramme wie „Junge Innovatoren“ in Baden-Württemberg, „PFAU“ in Nordrhein-Westfalen oder „FLÜGGE“ in Bayern.

Derartige politische Maßnahmen sind im Prinzip sinnvoll. Die für eine Volkswirtschaft wie die deutsche sehr wichtigen wissensbasierten Gründungen benötigen Humankapital der Gründer und dies ist sicher eher in Hochschulen vorhanden als in anderen potenziellen Inkubatoreinrichtungen für Gründer. Dieses Potenzial ist

bislang aber erst sehr wenig ausgeschöpft, was auch mit den Defiziten in der hochschulischen Lehre (und Forschung) bzgl. Entrepreneurship zu tun hat, die im vorherigen Kapitel beschrieben wurden. Schließlich ist eine Gründung die effizienteste Form des Wissens- oder Technologietransfers. Zwar gründet nicht jeder Student oder Hochschulabsolvent in dem Bereich, in dem er zuvor studiert hat, aber doch die meisten – so sie überhaupt gründen. Anders als in Schulen, wo Schüler nur sehr selten reale Gründungsunternehmen etablieren, können aus Hochschulen und Universitäten sehr wohl Erfolg versprechende Gründungen hervorgehen.

In der empirischen Gründungsforschung existieren noch zahlreiche Forschungslücken beim Thema „Gründungen aus Hochschulen“, denn es ist in empirischen Studien nicht einfach, die tatsächliche Bedeutung der Hochschule (Lehre, Forschung) im Vergleich zu anderen Einflussfaktoren für die Gründungsentscheidung eines Studierenden oder Hochschulabsolventen sowie für den möglichen Gründungserfolg abzuschätzen. Im Folgenden werden sowohl GEM-Daten des Jahres 2004 als auch Erkenntnisse anderer Forschungen der Verfasser dieses GEM-Länderberichts zum Thema „Gründungen aus Hochschulen“ genutzt, um zu den formulierten Hypothesen empirisch fundiert Stellung zu nehmen. Insbesondere wird analysiert, ob Gründerpersonen mit hochschulischem Bildungshintergrund sich von sonstigen Gründern sowie von Personen ohne Gründungsabsichten bzgl. der Gründungshäufigkeit, der Gründungseinstellungen und anderer vermeintlich gründungsrelevanter Merkmale unterscheiden.

Vorherige Ausführungen (vgl. Abb. 3.3.2) haben gezeigt, dass unter Hochschulabsolventen die Nascent Entrepreneurs häufiger sind als unter Personen mit anderen Bildungsabschlüssen. Bei Verwendung der TEA-Quote für das Jahr 2004 ist die Quote für Hochschulabsolventen fast doppelt so hoch wie jene der Befragten ohne Hochschulabschluss (9,2% vs. 4,8%). Dies klingt zunächst erfreulich, haben von Hochschulabsolventen gegründete Unternehmen gemeinhin doch höhere Wachstums- und Überlebenschancen. Auf Basis der Selbsteinschätzung der befragten Gründer bestätigen die GEM-Daten diese Hypothese: Beachtliche 18,9% der Gründungen, die zu den – potenziell – wachstumsstarken Gründungen mit einem erwarteten Beschäftigtenwachstum von mindestens 20 Beschäftigten innerhalb der nächsten fünf Jahre sowie einer mit dem neuen Produkt verknüpften

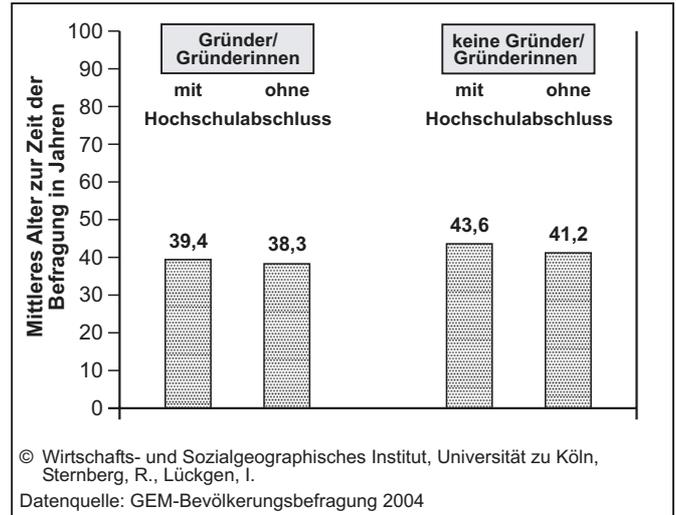


Abb. 5.3.1: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Alter

Marktlücke gezählt werden, entfallen auf Unternehmen von Hochschulabsolventen. Dieser Wert liegt signifikant über dem Referenzwert des Anteils der Gründungen von Hochschulabsolventen an den nicht wachstumsstarken Gründungen (7,9%) sowie des Anteils dieser hochschulischen Gründungen an allen Gründungen.

Abb. 5.3.1 zeigt, ob sich Gründer und Nicht-Gründer sowie Gründer mit und ohne Hochschulabschluss bzgl. des Merkmals Lebensalter zum Zeitpunkt der Befragung unterscheiden. Diese Frage ist insofern von Relevanz als das Lebensalter u.a. mit dem Innovationsgehalt, den Wachstumsaus- und -absichten des Gründers/Unternehmers sowie mit den individuellen Fähigkeiten und Erfahrungen des Gründer korrelieren kann. Gemäß der GEM-Daten sind die Gründer – unabhängig vom formalen Bildungsabschluss – im Mittel jünger als der Rest der erwachsenen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren. In beiden dargestellten Teilpopulationen sind die Hochschulabsolventen durchschnittlich jünger als die Befragten ohne Hochschulabschluss. Keine großen, aber gleichwohl vorhandene Altersunterschiede bestehen zwischen den Gründern mit und ohne Hochschulabschluss. Gründer mit Hochschulabschluss sind etwas älter als die Gründer mit einem anderen oder ohne Bildungsabschluss, was auch mit den längeren Ausbildungszeiten zusammenhängen dürfte. Es sollte das Ziel sein, die spezifischen Humankapitalressourcen von zukünftigen oder angehenden Hochschulabsolventen früher als bisher zu nutzen, was infolge der Modularisierung der universitären Studien-

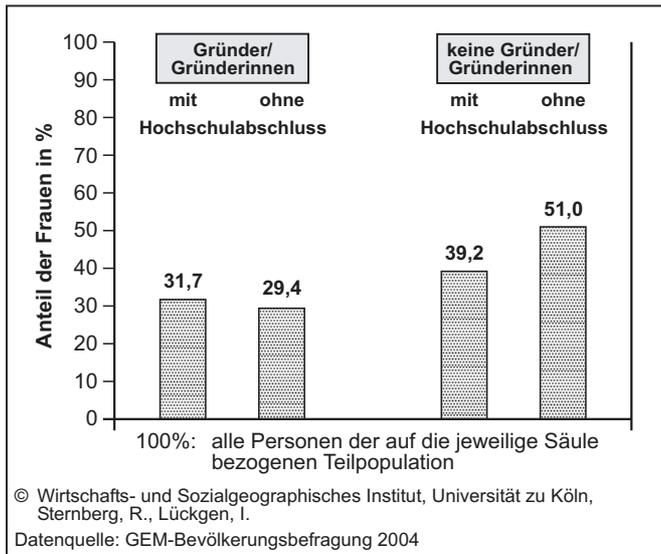


Abb. 5.3.2: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Geschlecht

gänge (Bachelor, Master) und der damit intendierten Verkürzung derselben mittelfristig erreicht werden könnte.

Ein über die Zeit sowie im internationalen Vergleich sehr stabiler Befund der bisherigen GEM-Berichte ist der unterproportionale Anteil von Frauen an allen Gründungen. Dies gilt für Deutschland (vgl. dazu das Schwerpunktthema im Länderbericht GEM 2003), aber auch für nahezu alle anderen GEM-Länder. Zudem weisen Frauen in Deutschland in nahezu allen weiterführenden Bildungsabschlüssen einschließlich des Hochschuldiploms (aber nicht mehr bei Habilitationen und Professuren) einen über ihrem Bevölkerungsanteil liegende Anteil auf. Es ist daher wichtig zu wissen, ob sich dieses Gender Gap auch bei hochschulischen Gründungen empirisch belegen lässt. Abb. 5.3.2 zeigt, dass der Frauenanteil bei den Gründungen im Jahr 2004 deutlich unter dem Bevölkerungsanteil der Frauen lag. GEM war auch in 2004 eine bzgl. der Geschlechter repräsentative Erhebung. Zwar ist der Frauenanteil bei den hochschulischen Gründerpersonen leicht höher als bei den Gründungen insgesamt (vgl. Abb. 3.3.4 zu den Werten für Nascent Entrepreneurs). Aber gemessen am Anteil der Frauen an allen Erwachsenen mit Hochschulabschluss ist dieser unbefriedigend klein. Politische Maßnahmen zur Gründungsförderung sollten also nicht nur auf einen höheren Anteil an Gründungen mit hochschulischem Background generell abzielen, sondern auch explizit einen höheren Anteil weiblicher Gründungen unter den Gründungen aus Hochschulen anstreben.

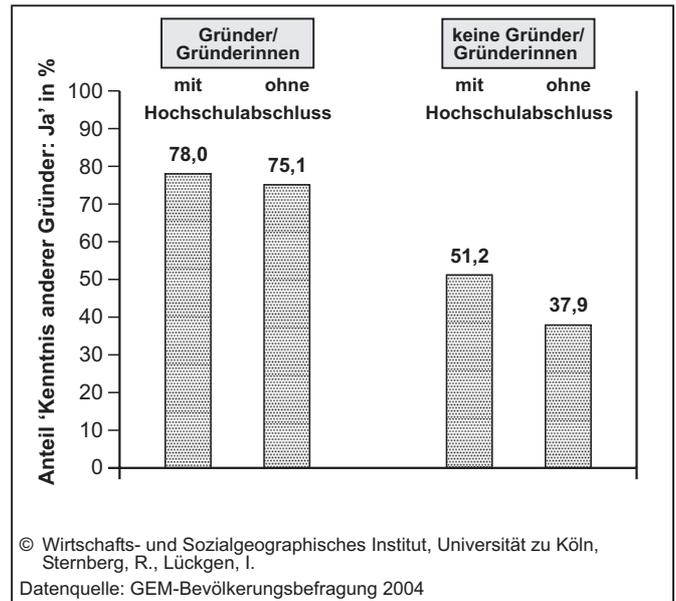


Abb. 5.3.3: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Kenntnis anderer Gründer

Im Folgenden werden die vier Einstellungs- und Potenzialvariablen, die seit mehreren Jahren im Rahmen von GEM in allen Ländern analysiert werden, für Deutschland und das Jahr 2004 auf signifikante Unterschiede zwischen Gründern (bzw. den restlichen Befragten) mit und ohne Hochschulabschluss hin untersucht. Die erste dieser Variablen ist verbunden mit den Rollenvorbildern, deren Existenz erwiesenermaßen die individuelle Neigung zur selbstständigen Berufstätigkeit positiv beeinflussen kann. Hierunter fallen insbesondere Selbstständige im Freundes- und Verwandtenkreis, denn die dort kommunizierten Erfahrungen und Fähigkeiten führen grundsätzlich zu einem realistischeren Bild, das sich das Individuum vom Gründungsprozess und dem späteren Leben als Selbstständige(r) macht. Diese Erfahrungen müssen zwar nicht notwendigerweise die Gründungsneigung erhöhen, die Wahrscheinlichkeit ist aber relativ hoch. Dies bestätigen die Ergebnisse von Abb. 5.3.3. Unabhängig vom formalen Bildungsabschluss kennen Gründungspersonen wesentlich häufiger andere Gründer als dies bei Nicht-Gründern der Fall ist. Obwohl die vorliegenden Daten keine Aussage über die Kausalität zwischen der Gründungsentscheidung und der Kenntnis anderer Gründer erlauben, ist die Hypothese der Rollenvorbilder plausibel. Betrachtet man die Gründer alleine, so haben solche ohne Hochschulabschluss etwas seltener Gründer unter den Bekannten/Verwandten als die Hochschulabsolventen. Beide Subpopulationen unterscheiden sich diesbezüglich nur geringfügig. Wie die beiden rechten

Säulen zeigen, kennen Hochschulabsolventen wesentlich häufiger andere Gründer als dies bei Befragten mit anderen Bildungsabschlüssen der Fall ist: Mehr als die Hälfte der nicht gründenden Hochschulabsolventen kennt einen Gründer. M.a.W.: Hochschulabsolventen werden weniger stark von Rollenvorbildern beeinflusst als der Rest der Bevölkerung, wenn es um Existenzgründungen geht. Offenbar sind für Hochschulabsolventen andere Einflussfaktoren und Personen wichtiger bei der Abwägung der Vor- und Nachteile des Schritts in die berufliche Selbstständigkeit als dies bei Nicht-Hochschulabsolventen der Fall ist. Die spezifischen Erfahrungen in der Hochschulbildung inkl. der Kontakte zu Professoren und ehemaligen Kommilitonen (besonders wichtig bei technologieorientierten Gründungen) können möglicherweise eine wichtigere Determinante der Gründungsentscheidung sein als die Kenntnis anderer Gründer. Auch ist denkbar, dass Hochschulabsolventen die für ihre Gründung notwendigen Kenntnisse eher an Hochschulen erwerben, Nicht-Akademiker hingegen weniger über ihre Ausbildung, sondern über Kontakte zu Gründern im Bekannten- oder Verwandtenkreis.

Die Angst vor dem Scheitern mit einer Unternehmensgründung kann ein entscheidendes Gründungshemmnis darstellen, selbst dann, wenn das Individuum gute Gründungschancen sieht und sich im Besitz der notwendigen Gründungsfähigkeiten wähnt (vgl. auch Kap. 3.5). Bekanntlich ist dieses Gründungshemmnis in Deutschland im internationalen Vergleich sehr weit verbreitet. Die GEM-Daten können die Frage beantworten, ob es bezüglich dieses Gründungshemmnisses Unterschiede zwischen Hochschulabsolventen und den übrigen Erwachsenen gibt. Zunächst ist zu konstatieren, dass die Angst vor dem Scheitern bei bereits erfolgten Gründungen für zukünftige weitere Gründungen in der Regel kein Hinderungsgrund darstellt. Dieses Fazit gilt in nahezu gleichem Umfang für Hochschulabsolventen wie für andere Gründer. Dieses Gründungshemmnis ist unter den Nicht-Gründern naturgemäß viel häufiger vertreten. Es hat deshalb wichtige Implikationen, weil diese (bisherigen) Nicht-Gründer das Potenzial darstellen, das es besser auszuschöpfen gilt, möchte die Politik die Zahl der hochschulischen Gründungen erhöhen. Da davon ausgegangen werden muss, dass die Angst vor dem Scheitern meist ein hinreichender Grund für eine Nicht-Gründung ist/wäre, lassen die beiden rechten Säulen folgenden Schluss zu: Knapp die Hälfte der Erwachsenen ohne Hochschul-

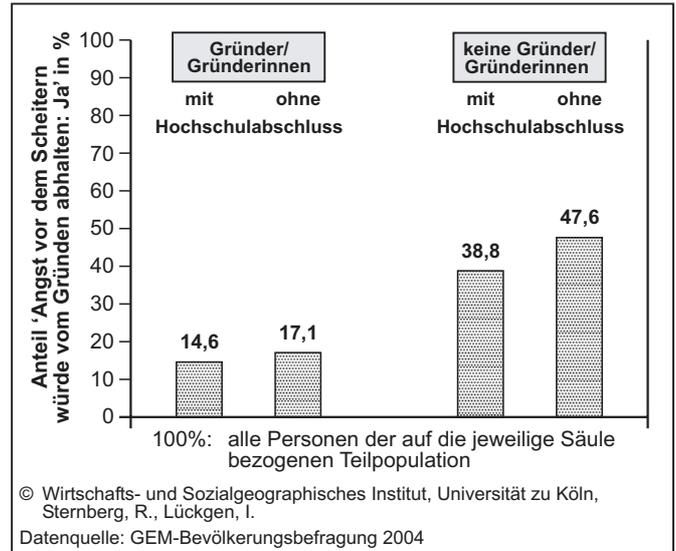


Abb. 5.3.4: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis

abschluss würde die Angst vor dem Scheitern vom Gründen abhalten, während dieser Anteil bei Hochschulabsolventen um fast zehn Prozentpunkte kleiner ist. Es bleibt zu ergänzen, dass diese Angst allein die Wahrnehmung der Befragten wiedergibt. Diese Wahrnehmung muss zwar nicht bedeuten, dass die Angst berechtigt ist (z.B. könnten die Ängste unbegründet oder die Gründungsfähigkeiten besser als angenommen sein). Ausschlaggebend für das Handeln des Individuums bei der Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit ist aber die eigene Wahrnehmung dieser Ängste, nicht deren Realitätsnähe.

Diese Bemerkung zur Eigenwahrnehmung gilt entsprechend für die Gründungsfähigkeiten der befragten Bürger. Zudem basieren auch diese Antworten auf Selbsteinschätzung, über deren Realitätsgehalt dieser Bericht keine Aussagen erlaubt. Erwartungsgemäß belegt Abb. 5.3.5, dass Gründer eher vom Besitz notwendiger Gründungsfähigkeiten überzeugt sind als Personen, die nicht gründen. Hochschulabsolventen besitzen sowohl bei den Gründern als auch bei abhängig oder gar nicht Beschäftigten größeres Zutrauen in ihre Gründungsfähigkeiten. Obwohl nicht bekannt ist, was die Befragten jeweils zu den Gründungsfähigkeiten zählen, erscheint es plausibel anzunehmen, dass die umfassendere Bildung, die Hochschulabsolventer in der Regel bis zum Abschluss des Studiums genossen haben, ihnen auch mehr Gründungsfähigkeiten vermittelt hat als Personen ohne Hochschulabschluss. Dies

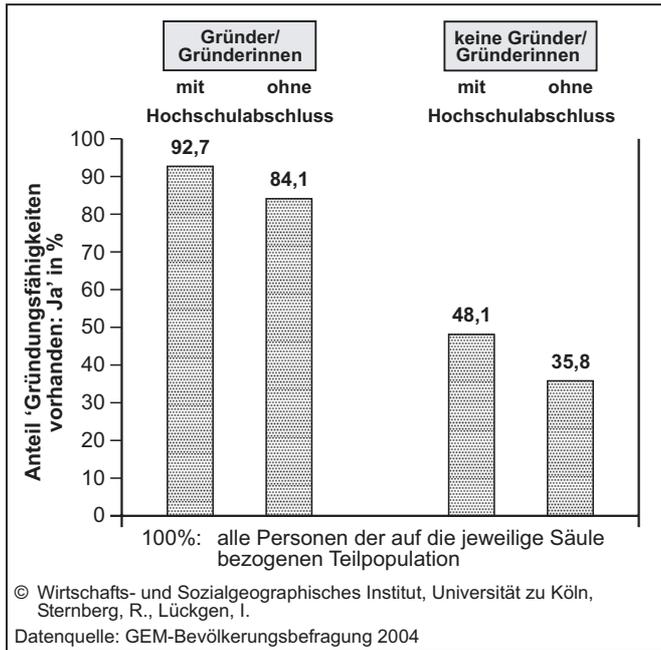


Abb. 5.3.5: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Gründungsfähigkeiten

ist kein Widerspruch zu anderen Aussagen in diesem Kapitel, nach denen die Gründungsausbildung an Hochschulen verbesserungswürdig ist. Es geht vielmehr darum festzuhalten, dass Hochschulabsolventen offensichtlich mehr solcher Fähigkeiten besitzen als die Kontrollgruppe. Dieses Potenzial gilt es mehr als bisher zu nutzen, um die Entstehung Erfolg versprechender Gründungen anzuregen. Es ist allerdings auch unmissverständlich zu konstatieren, dass es kein befriedigendes Resultat ist, wenn mehr als die Hälfte der nicht selbstständigen Hochschulabsolventen der Ansicht sind, nicht über entsprechende Gründungsfähigkeiten zu verfügen. Dieses Statement stellt der gründungsbezogenen hochschulischen Lehre ein sehr schlechtes Zeugnis aus und bestätigt die negativen Bewertungen der Gründungsexperten über die gründungsbezogene Lehre an Fachhochschulen und Universitäten (vgl. Kap. 4.1).

Im Jahre 2004 fallen bundesweit unter allen in GEM erhobenen Variablen besonders die Antworten auf die Frage nach den Gründungsgelegenheiten auf. Diese seit Jahren zum Standardrepertoire des GEM gehörende Frage ergab für Deutschland den schlechtesten Wert seit 1999, womit Deutschland 2004 den letzten Platz unter allen GEM-Ländern belegt (vgl. Kap. 3.5). Unterscheiden sich Hochschulabsolventen diesbezüglich von den übrigen Befragten? Zunächst zeigt Abb. 5.3.6, dass Gründer ge-

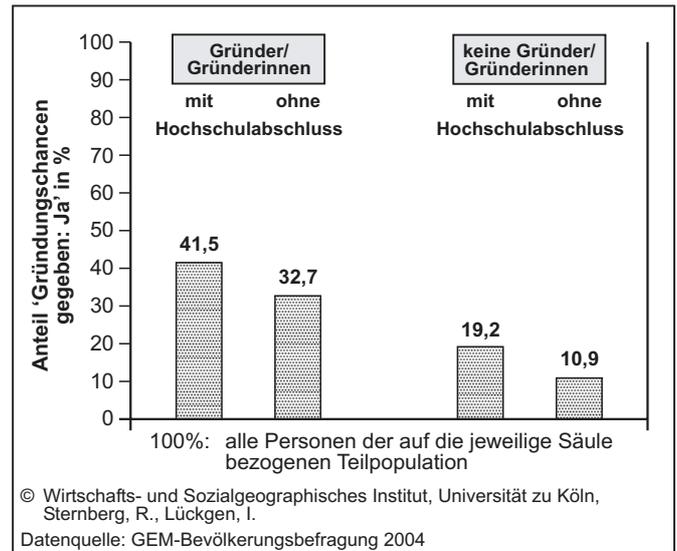


Abb. 5.3.6: Gründer mit Hochschulabschluss im Vergleich: Gründungschancen

nerell bessere Gründungschancen (für eine weitere Gründung neben der bereits in Angriff genommenen) sehen als Personen, die nicht in eine Gründung involviert sind. Bemerkenswerter als dieser Befund ist, dass Hochschulabsolventen sowohl bei den Gründern als auch bei den Nicht-Gründern erheblich optimistischer (oder besser: weniger pessimistisch) in die Zukunft schauen, was die Gründungschancen anbelangt. Die Differenz beträgt fast zehn Prozentpunkte und ist statistisch hoch signifikant. Es spricht zudem einiges dafür, dass diese optimistischere Sichtweise der Hochschulabsolventen auch realistischer ist als bei den Personen ohne Hochschulabschluss. Gleichwohl kann das Ergebnis nicht zufrieden stellen: wenn mehr als 80% der nicht selbstständigen Hochschulabsolventen keine positiven Gründungschancen für sich sehen, dann muss etwas an den Rahmenbedingungen verändert werden, die die Erwartungen dieser Individuen steuern. Derartige Erwartungen – unabhängig von ihrem Realitätsgehalt – prägen das Handeln und dies gilt für Hochschulabsolventen als eher gut informierten und stärker rational handelnden Menschen in besonderem Maße. Trotz zahlreicher politischer Maßnahmen und Reformen im Hochschulbereich, von denen einige explizit das Gründungsverhalten von Studierenden und/oder Absolventen beeinflussen wollen, sehen nur sehr wenige der Hochschulabsolventen für sich mittelfristig günstige Gründungschancen. Wo dies der Fall ist, werden selbst die fehlende Angst vor dem Scheitern oder das Vorhandensein von Gründungsfähigkeiten nicht zu einer Gründung führen. Dies wäre eine schmerzliche Unterauslastung ei-

ner potenziell großen Ressource, denn Gründungen von Hochschulabsolventen sind, wie angedeutet, im Durchschnitt wachstumsstärker, ihre Gründer verfügen häufiger über die notwendigen Gründungsfähigkeiten, und die Angst zu scheitern ist weniger verbreitet als bei Gründungen von Personen ohne Hochschulabschluss.

5.4 Kann und sollte die Politik mehr tun?

- ➔ Stärkere Förderung des Themas „Unternehmensgründungen“ in Schulen und Hochschulen durch die Bildungspolitik, um die großen Defizite in der Lehre zu verringern
- ➔ Lehr-Lern-Konzepte zur Integration des Gründungsthemas in die Schule mit dem Ziel propagieren, die selbstständige berufliche Tätigkeit als gleichberechtigte Alternative zur abhängigen Beschäftigung zu vermitteln
- ➔ Die Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen nicht beschneiden

Die bisherigen Ausführungen im Kapitel 5 haben gezeigt, dass die gründungsbezogene Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ eine Schwachstelle in Deutschland darstellt. Dies gilt im schulischen Bereich (Sekundarstufe I und II) noch stärker als bei den Hochschulen. Wie die seit 2001 vorliegenden GEM-Daten zeigen, hat sich diese Situation zwar leicht verbessert, aber von einem signifikanten Aufholprozess etwa gegenüber den hier führenden GEM-Staaten kann nicht die Rede sein. Vielmehr sind ausgehend von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau leichte Fortschritte erkennbar. Selbst angesichts der erheblichen Dauer zwischen Implementierung solcher Programme und Veränderungen in den intendierten Zielvariablen in die gewünschte Richtung kann dieses Resultat nicht befriedigen.

GEM versucht daher in einem Block mit sechs zusätzlichen, nur in Deutschland gestellten Fragen eine Bewertung entwickelter oder potenziell zu ergreifender politischer Maßnahmen durch die Experten zu erreichen. Zunächst ist zu konstatieren, dass es eine sehr starke Unterstützung für die Forderung gibt, die Politik solle mehr tun, um Gründungen aus Schulen und Hochschulen zu fördern. In dieser Deutlichkeit (fast die Hälfte der Befragten vergibt die Höchstnote „5“) überrascht dieses

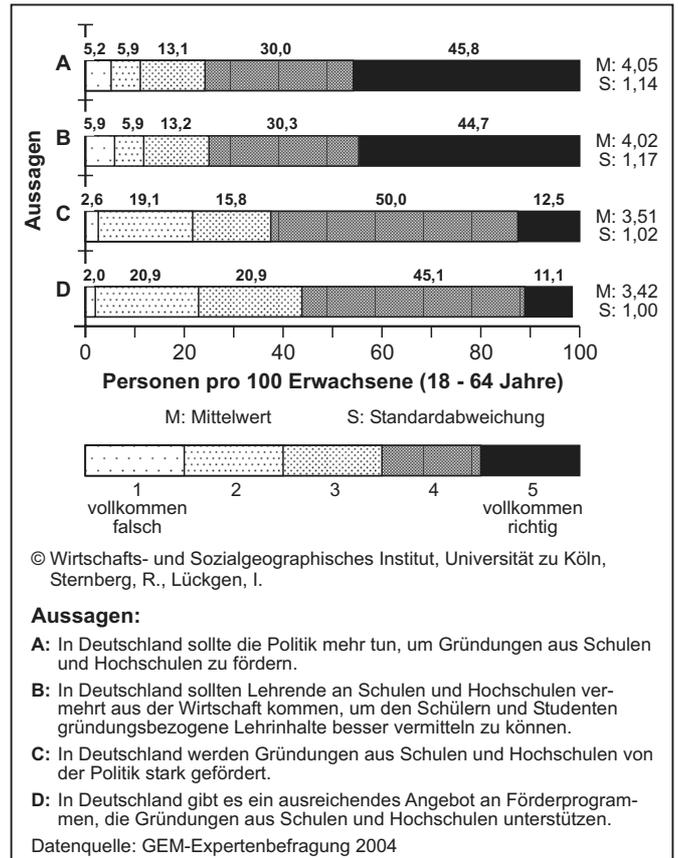


Abb. 5.4.1: Anstrengungen der Politik zur Verbesserung der Gründungsausbildung in Schulen und Hochschulen in Deutschland 2004

Resultat. Bezeichnenderweise sind auch die Experten, die die gründungsbezogene Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ selbst vertreten, genau dieser Meinung (der Mittelwert dieser Teilpopulation entspricht exakt jenem von 4,05 für die Gesamtpopulation). Erstaunlicherweise sind sogar die Vertreter der gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Öffentliche Förderinfrastruktur“, die entsprechende Politikentscheidungen in der Praxis umsetzen, mehrheitlich dieser Ansicht. Bei dieser hohen Akzeptanz sowohl auf Seiten der Politikverantwortlichen als auch bei den Umsetzern in Schulen und Hochschulen müsste es wenigstens mittelfristig möglich sein, spürbare Fortschritte zu erzielen.

Ein ähnlich klares Votum ergibt sich beim nächsten Statement, nach dem Lehrende an Schulen und Hochschulen vermehrt aus der Wirtschaft kommen sollten, um den Schülern und Studierenden gründungsbezogene Inhalte zu vermitteln. Das Ausmaß der Zustimmung zu diesem Statement (knapp 45% der Befragten vergeben die höch-

ste Bewertung, nur ca. 6% halten es für „völlig falsch“) kommt überraschend, selbst wenn seit Jahren bemängelt wird, dass es Lehrern wie Hochschullehrern an eigener praktischer Erfahrung mit der Wirtschaft oder gar mit der Gründung eines eigenen Unternehmens mangle, weshalb entsprechend praktische Inhalte sowieso kaum kompetent und glaubhaft vermittelt werden könnten, sondern theoretische Lehrinhalte im Vordergrund stünden. Im Unterschied zum vorherigen Statement schließen sich hier die Experten der gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Aus- und Weiterbildung“ der Zustimmung zu diesem Statement wesentlich seltener an als die übrigen Experten (Mittelwert 3,64 vs. 4,02 bei allen Befragten). Bei keinem anderen Statement weicht der Mittelwert dieser Experten stärker vom Gesamtmittelwert aller Experten ab, was partiell auch durch die relativ große Standardabweichung vom Mittelwert dokumentiert wird. Es wäre also durchaus mit Widerstand auf Seiten der Lehrenden zu rechnen, falls diese Lehrinhalte zukünftig von nicht-schulischem Lehrpersonal aus der Wirtschaft vermittelt würden. Am größten ist die Zustimmung zu diesem Statement übrigens bei den Vertretern der öffentlichen Förderinfrastruktur.

Mit Statement A korrespondiert Statement C. Ersteres beinhaltet, dass die Politik mehr tun solle, letzteres, dass sie das Gründungsthema in Schulen und Hochschulen stärker fördern möge. Im ersten Fall geht es um die Frage, was zukünftig getan werden sollte, während Statement C den Status-quo bewerten lässt. Fast zwei Drittel der Befragten vergeben die Bewertungen ‚4‘ oder ‚5‘, die eine starke bis sehr starke Zustimmung signalisieren. Dies muss als Anerkennung der bisherigen Aktivitäten gewertet werden. Diese Anerkennung ist weit verbreitet unter allen Experten und sämtlichen von ihnen vertretenen Rahmenbedingungen. Erwartungsgemäß am größten ist sie bei Vertretern der „Politik“. Die Bewertungen von Statement A und C erlauben die Schlussfolgerung, dass die Politik in Deutschland zwar das Thema „Unternehmensgründungen“ in Schulen und Hochschulen stark fördert, aber gleichwohl zukünftig noch mehr auf diesem Gebiet tun sollte (stark, aber nicht stark genug).

Statement D schließlich grenzt die Aktivitäten der Politik ein auf Förderprogramme. Die Mehrheit der Befragten meint, es gebe ein ausreichendes Angebot an Förderprogrammen, die Gründungen aus Schulen und Hochschulen unterstützen (56% entfallen auf die Bewertungen ‚4‘

und ‚5‘). Da zugleich die übergroße Mehrheit dafür votiert, dass die Politik mehr tun solle, um Gründungen aus Schulen und Hochschulen zu fördern, muss dies bedeuten: Es muss nicht unbedingt mehr, sondern Besseres getan werden (Qualität statt Quantität) und es müssen offenbar nicht zusätzliche spezifische Förderprogramme, sondern allgemeine Maßnahmen der Politik ergriffen werden.

Die bisherigen Ausführungen im Kapitel 5 haben gezeigt, welche Stärken und Schwächen in Deutschland die Aus- und Weiterbildung im Bereich Unternehmensgründungen gemäß der GEM-Daten, gewonnen aus repräsentativen Befragungen von Bürgern und Gründungsexperten, haben und wie die diesbezügliche Gründungsförderpolitik grundsätzlich bewertet wird. Zudem wurden erste Hinweise auf spezifische, partiell neue Maßnahmen der Gründungsförderpolitik im Bereich der Aus- und Weiterbildung formuliert. Die große Mehrheit der Befragten ist sich ebenso wie die Fachliteratur darüber einig, dass in Deutschland in allen Teilen der Aus- und Weiterbildung eine stärkere Berücksichtigung des Themas „Unternehmensgründungen“ notwendig ist. Im Folgenden sollen deshalb Maßnahmen formuliert werden, die den Verfassern des diesjährigen GEM-Berichts besonders sinnvoll erscheinen, um dem vorgenannten Ziel näher zu kommen. Dabei wird zwischen Maßnahmen in und für Schulen sowie in solche an und für Hochschulen und Universitäten unterschieden.

Für **Schulen** (Sekundarstufe I und II, Berufsbildende Schulen) wird Folgendes angeregt:

- Allgemein bildende Schulen sind in Deutschland die erste Bildungseinrichtung im Leben eines Heranwachsenden. So gesehen kommt ihnen eine sehr wichtige Funktion bei der Vermittlung von Werten und Normen, aber auch von Einstellungen im Zusammenhang mit Selbstständigkeit zu, die im späteren Leben bei der Entscheidung für oder gegen eine berufliche Selbstständigkeit mit ausschlaggebend sein können. Im Umkehrschluss könnte dies bedeuten, dass die im GEM seit Jahren dokumentierten Defizite Deutschlands bei gründungsbezogenen Einstellungen, Werten und Normen ihre Ursachen zu einem beträchtlichen Anteil in schulischer Bildung haben (oder besser: dem Fehlen entsprechender Bildung in der Schule). Dieses spezifische Bildungspotenzial, das die Schulen besitzen, ist

bislang kaum ausgeschöpft, und es wird dringend empfohlen, dies zukünftig zielgerichteter und expliziter zu tun. Erfreulicherweise herrscht diesbezüglich mittlerweile sowohl in der Bildungspolitik als auch in der Wirtschaft sowie weiten Teilen der Lehrerschaft Konsens.

- Sämtliche Lehr-Lern-Konzepte sollten das Ziel verfolgen, den Schülern die selbstständige berufliche Tätigkeit als eine gleichberechtigte Alternative zur abhängigen Beschäftigung näher zu bringen. Dabei kann es hilfreich sein, die Attraktivität von und das Interesse an selbstständiger Tätigkeit etwas stärker zu betonen bzw. zu wecken, denn die Alternative der abhängigen Beschäftigung wird den Kindern über Eltern und Verwandte sicher wesentlich intensiver vermittelt. Zentrale Lernziele sollten die realitätsnahe Beschreibung des Alltags eines Selbstständigen, die Erklärung der dafür notwendigen persönlichen Voraussetzungen, die Vermittlung wirtschaftlichen Basiswissens und die Erläuterung der besonderen Rolle von Existenzgründungen für das Wachstum einer Volks- oder Regionalwirtschaft sein. Einen Teil dieser Voraussetzungen kann die Schule selbst fördern, z.B. einige persönliche Qualifikationen (Kommunikationsfähigkeit, Selbstsicherheit, Mitarbeitermotivation) sowie einige fachliche Qualifikationen (z.B. Kenntnisse in Kostenrechnung oder Branchen- und Berufserfahrung über Praktika). Andere fachliche oder unternehmerische Qualifikationen (z.B. technisches Know-how, betriebsrechtliche Kenntnisse, Gespür für Trends und Marktentwicklungen) sind in Schulen eher (noch) nicht vermittelbar. Unverzichtbar und nicht wirklich gründungsspezifisch sind zentrale Kulturtechniken wie Rechnen, Schreiben und Lesen sowie eine solide Allgemeinbildung. Diese Lehrinhalte sind nicht davon abhängig, dass externe Praxiselemente den Lehrplan ergänzen. Folglich erfordern sie auch keine zusätzlichen Mittel. Für die Lehre von gründungsspezifischen Inhalten wäre aber eine Neukonzipierung vieler Schulbücher unerlässlich. Allerdings ist dies eine Bringschuld der Schulen und der Kultusbehörden. Eine sinnvolle Kombination von Praxisorientierung in der Schule und einer internen Lehre ist der „Grundschul-koffer zur Selbstständigkeit“ des Landes Nordrhein-Westfalen, der bei entsprechender Kompetenz der Lehrperson ein wertvolles neues Lehrmaterial sein kann.
- Nicht ohne zusätzliches finanzielles und ideelles Engagement sind schulexterne Praxiselemente denkbar, ohne die das reale Berufsleben eines Selbstständigen den Schülern nicht kommuniziert werden kann, zumal angesichts des Fehlens gründungspraktischer Erfahrungen des derzeitigen Lehrpersonals. Es ist dringend zu empfehlen, dass die wenigen (zumeist erfolgreichen) Beispiele von Partnerschaftsprojekten zwischen Wirtschaft, Politik und Schule mit dem Ziel der Popularisierung des Existenzgründungsgedankens unter Schülern Nachahmer finden. Exemplarisch seien die beiden vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln begleiteten Projekte „JUNIOR“ (<http://www.juniorprojekt.de>) sowie „Go! to school“ (<http://www.gotoschool.de>) sowie die StartUp-Werkstatt genannt (<http://www.start-up-werkstatt.de>). Für Schüler gibt es keine nachhaltigere und effektivere Form des Lernens von und über Selbstständigkeit als direkte Erfahrungen mit betrieblichen Abläufen zu machen, dabei die eigenen Fähigkeiten zu erproben und persönliche Verantwortung zu übernehmen. Muss so etwas in unteren Jahrgängen als Übung laufen, so sind später (wie in JUNIOR ab Klasse 9) auch Tests in realen Schülerunternehmen mit wirklichem Geld möglich. Von diesen und ähnlichen Projekten gibt es heute in Deutschlands Schulen noch zu wenig.
- In der betrieblichen Praxis erworbenes Wissen ist von großer Bedeutung, darf aber nicht isoliert bleiben. Der zentrale Ort des Lehrens und Lernens in der Sekundarstufe I und II bleibt die Schule. Ergo muss Gründungswissen auch dort gelehrt werden. Reale Erfahrungen von Schülern im Wirtschaftsalltag müssen vor- und nachher durch kompetente Lehrer im Gespräch mit den Schülern bewertet, diskutiert und eingeordnet werden (können). Dazu gehört ein Verständnis für die grundsätzlichen Abläufe der Wirtschaft mit allen wichtigen Komponenten. Die Ergänzung der einzelbetrieblichen Sichtweise, die bei der Gründung eines realen Schülerunternehmens oder dem Praktikum in einem Start-up gewonnen wird, muss ergänzt werden um die gesamtwirtschaftliche Perspektive. Letzteres geht nur im schulischen Unterricht. Beispielsweise muss ein Lehrer vermitteln können, warum Gründungen für eine Volkswirtschaft eine andere Relevanz haben als etablierte Großunternehmen. Oder warum Steuern, Abgaben oder Regulierungen im Arbeits- und Umweltrecht aus einzel-

wirtschaftlicher Sicht als nachteilig (sprich: als Kosten) interpretiert werden, aus gesamtwirtschaftlicher Sicht aber selbstverständlich notwendig sind, da ohne sie ein Gemeinwesen langfristig nicht funktioniert.

- Die Bildungspolitik muss viel tun, um die genannten Ansprüche an Lehr- und Lerninhalte an Schulen erfüllen zu können, denn aktuell klafft eine große Lücke zwischen den damit verbundenen Kompetenzen der Lehrer und den tatsächlichen Fähigkeiten und Interessen der Lehrerschaft. Lehrer müssen weitaus stärker als bisher davon überzeugt und befähigt sein, gründungsrelevante Kenntnisse an Schüler zu vermitteln. Auch ohne eigenes Schulfach ‚Wirtschaft‘ brauchen Lehrer mehr theoretisches Basiswissen und mehr praktisches Wissen über die Abläufe in der Wirtschaft im Allgemeinen und in Kleinst- und Gründungsunternehmen im Speziellen. Ohne eine Verankerung des Themas „Selbstständigkeit/Unternehmertum“ in der Lehreraus- und -fortbildung ist dieses nicht leistbar. Mehrwöchige Lehrerbetriebspraktika außerhalb der Ferien und der regulären Schulzeit (zum Beispiel zu Zeiten von mehrtägigen Schulausflügen) in Wirtschaftsunternehmen sollten obligatorisch werden, denn sie können das weit verbreitete (unternehmensbezogene) Praxisdefizit der deutschen Lehrer reduzieren helfen. Ähnlich wie an Universitäten und Hochschulen vermögen dagegen zeitlich befristete Lehrimporte aus der Wirtschaft das strukturelle Problem schon rein quantitativ nicht lösen, so hilfreich sie im Einzelfall sind. Schließlich ist an der Ausbildung der Lehrer, also an den Universitäten anzusetzen. Angesichts eines auch auf absehbare Zeit fehlenden Schulfachs Wirtschaft ist es von zentraler Bedeutung, dass wirtschaftliche Lehrinhalte von Lehrern anderer Fächer (z.B. Politik, Geographie, Geschichte wie in Rahmenvorgaben für Sekundarstufe I vorgesehen) kompetent vermittelt werden. Diese Lehrer lernen dies im Rahmen ihres Studiums aber leider kaum bis gar nicht, denn dazu müssten die genannten Fächer solch fachfremde Inhalte in ihre Curricula aufnehmen wollen und dürfen. Dazu müssten sie nicht allein die einzelwirtschaftliche (auf eine Gründung bezogene) Seite der Wirtschaft, sondern auch die gesamtwirtschaftliche Perspektive (Funktionieren einer Regional- oder einer Volkswirtschaft) verstehen lernen. Wenn von Lehrern erwartet wird, dass sie ökonomisches Wissen im Allgemeinen und Gründungswissen im Besonderen ihren Schülern lehren sollen,

dann muss es ihnen selbst im Rahmen ihrer hochschulischen Ausbildung verpflichtend vermittelt werden. Dies wiederum hängt von den Fähigkeiten der dortigen Dozenten und der dortigen Lehrpläne ab. Zwischen der gründungsbezogenen Ausbildung an Schulen und Hochschulen besteht also eine (im Übrigen interdependente) Abhängigkeit.

- Sträflich unterschätzt wurde bislang die Förderung unternehmerischer Selbstständigkeit und Unternehmerkultur im Bereich der beruflichen Bildung. Sinnvoll wäre eine curriculare Verankerung in Lehrplänen sowie eine umfassende Qualifizierungsoffensive. Eine nachhaltige Wirkung erfordert dabei die Einführung mindestens eines Wahlpflichtfaches "Selbstständigkeit/Unternehmertum" im Rahmen der beruflichen Ausbildung, also nicht nur eines Wahlfaches. Auch die abschließende Zertifizierung ist unerlässlich. Wie auch bei allgemein bildenden Schulen sollten die theoretischen Inhalte um das Lernen in Schüler- und Juniorenfirmen sowie das Arbeiten in Projekten ergänzt werden. Erst wenige Landesregierungen haben sich bereit erklärt, in regional ausgerichteten Pilotprojekten die Integration eines Moduls Selbstständigkeit in die berufliche Ausbildung beispielsweise im Einzelhandel zu fördern (z.B. in Nordrhein-Westfalen). Ohne eine Kooperation mit der Wirtschaft lassen sich solche Pilotprojekte freilich nicht umsetzen. Großer Handlungsbedarf besteht im Bereich der beruflichen Bildung neben der Neuordnung der Lerninhalte auch in der stärkeren und auf verbindlichen Vereinbarungen basierenden Vernetzung von Betrieben, Schulen, betriebsübergreifender Ausbildung und den Handwerks- und Industrie- und Handelskammern.

Die **Universitäten und Hochschulen** sollten das Thema „Unternehmensgründungen“ insbesondere durch folgende Strategien verbreiten und vertiefen:

- Die Bedeutung der Hochschulen und Universitäten bei der Gründungsförderung darf nicht überschätzt und muss differenziert gesehen werden. Kommt ihnen bei der Sensibilisierung und Mobilisierung sowie der Qualifizierung von Gründern, also Determinanten der Gründungsneigung, eine gewisse Bedeutung zu, so ist diese bei der Vermittlung von Gründungsfähigkeiten eher gering, denn hier liegt in Deutschland derzeit weder die Hauptkompetenz dieser Bildungseinrichtungen

noch existiert das dafür notwendige Personal. Für bereits existierende Gründungen haben Hochschulen/Universitäten aber eine große Bedeutung, da sie die positiven Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründungsförderung schaffen können. Grundsätzlich sind daher Programme zur Unterstützung von hochschulischen Gründungen (also von Wissenschaftlern oder Studierenden; wie z.B. ‚PFAU‘ in Nordrhein-Westfalen, ‚FLÜGGE‘ in Bayern oder ‚Junge Innovatoren‘ in Baden-Württemberg), sinnvoll und erhaltenswert. Sie fördern direkt in Form von Zuschüssen, ermöglichen die Nutzung universitärer Ressourcen und helfen die Fixkosten während der schwierigen Anfangsphase einer Gründung zu verringern. Allerdings sollte die Vermarktung solcher Programme verbessert werden, da sie in der Zielgruppe zu wenig bekannt sind. Auch wird von Geförderten weiterhin das Hausbankprinzip kritisiert, das den Gründungsprozess unnötig aufwändig machen würde.

- Die Motivierung zur Gründung scheint derzeit besser von außerhalb der Hochschulen als von innerhalb zu funktionieren. Die Bedeutung von Professoren ist potenziell sehr groß, tatsächlich aber wollen und/oder können viele kaum wirkungsvolle Unterstützung leisten. Der in Deutschland berufene Professor verdankt seinen beruflichen Werdegang den Leistungen in der Forschung und - deutlich weniger wichtig - in der Lehre. Kenntnisse der außeruniversitären und nicht mit Forschung verbundenen Praxis oder gar persönliche Erfahrungen mit der Gründung oder Führung eines Unternehmens behindern bislang bestenfalls die universitäre Karriere nicht, förderlich sind sie definitiv nicht. Dies ist vollkommen angemessen, solange die Universitäten (anders als die Fachhochschulen) primär die Aufgaben der Forschung und Lehre sowie der Ausbildung des wissenschaftlichen Nachwuchts zu erfüllen haben/hatten. Sollen Universitäten zunehmend und offiziell Aufgaben der berufsqualifizierenden (sprich: nicht am Beruf des Wissenschaftlers orientierten) Ausbildung erfüllen und soll eine Bildungspolitik mit dem expliziten Ziel der „Entakademisierung, der Öffnung, der Verweltlichung“ (M. Horx) der Universitäten eingeleitet werden, dann werden Aspekte auch der Selbstständigkeit in der Lehre (indirekt auch in der Forschung) wichtiger. Dies erfordert aber anders qualifizierte Lehrende als sie derzeit an den meisten Universitäten vorhanden sind – und dies erfordert auch eine entsprechen-

de, klare Botschaft der Bildungspolitik an den akademischen Nachwuchs, der sich für eine Hochschulkarriere interessiert: Die Einheit und die Co-Existenz von hervorragender Forschung und (forschungsbasierter) Lehre und die diesbezüglichen Vorleistungen als wesentliche Auswahlkriterien wären dann durch andere, erst noch zu formulierende Kriterien zu ersetzen. Diese neuen Kriterien würden dann bzgl. der Lehre Dozenten erfordern, die aus der unternehmerischen Praxis (genauer: erfahrene Gründer) kommen. Es wäre unredlich gegenüber Nachwuchsforschern, aber auch gegenüber zukünftigen Studierenden, die bisher gültigen Auswahlkriterien für Professoren an Universitäten unverändert zu lassen und trotzdem eine „praxisorientierte“ Entrepreneurship-Lehre an Universitäten zu propagieren.

- Im Bereich der politikgesteuerten Gründungsförderung gibt es sowohl einen Förderdschungel als auch einen Beraterdschungel. Zwischen den verschiedenen Ebenen (EU, Bund, Länder, zum Teil auch Städte/Gemeinden) mangelt es an der Abstimmung bezüglich der partiell auf die selbe Zielgruppe ausgerichteten Programme. Es gibt also nicht zu wenig, sondern zuviel Programme, die Gründer und potenzielle Gründer an Hochschulen nutzen könnten. Es gibt zudem aber auch zu viele Berater, die Studierende oder Wissenschaftler über diese Programme zu informieren vorgeben. Hier wäre innerhalb einer regionalen Strategie der „one-stop-agency“ durch bessere Abstimmung Abhilfe zu schaffen. Es reichte eine Anlaufstelle pro Region (im Sinne einer Raumeinheit unterhalb der Bundesländer, z.B. eine Großstadt), die dann aber personell und finanziell langfristig hinreichend auszustatten ist und natürlich alle notwendigen Informationen kompetent kommunizieren können und wollen muss. Im Internet verfügbare Förderdatenbanken helfen da nur bedingt, denn sie sind ebenso zahlreich wie unvollständig und unaktuell. Nicht die Existenz einer Förderdatenbank per se hilft, sondern ihre permanente Aktualität und Vollständigkeit und damit Verlässlichkeit.
- Die Förderung von Unternehmensgründungen aus Universitäten/Hochschulen sollte nicht beschnitten werden, da sie eine nicht zu unterschätzende symbolische und realwirtschaftliche (einzel- wie gesamtwirtschaftlich) Wirksamkeit besitzt. Gründungsförderung gerade an Universitäten macht potenziellen Gründern deutlich,

dass Gründungen von Gesellschaft und Politik gewünscht werden – dies ist angesichts des Wirtschafts-, Unternehmer- und Unternehmensbildes in manchen Fächern auch heute noch eine wichtige Aufgabe, wenn die Politik die Einstellung zur Selbstständigkeit unter Studierenden verbessern will. Solche Maßnahmen beeinflussen das lokale Gründungsklima. Ohne eine positive Wahrnehmung des lokalen Gründungsklimas wird ein Studierender kaum seine latent vorhandene Gründungsidee umsetzen. Technokratische Ansätze der Schaffung von Unternehmerpersönlichkeiten durch universitäre Lehre sind von vorneherein zum Scheitern verurteilt. Zudem ist durch Studien des ZEW Mannheim belegt, dass geförderte Gründungen (auch solche aus Universitäten) ökonomisch erfolgreicher sind als Gründungen ohne öffentliche Förderung. Selbst wenn damit noch nichts über die Qualität der Programme selbst ausgesagt ist, so geht von ihnen zumindest ein zu begrüßender Selektionseffekt aus. Die jüngst beschlossene Ausweitung des Exist-Seed Programms des BMFT in den Jahren 2005 und 2006 auf etwa 220 Gründungsvorhaben von Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitern und Hochschulabsolventen ist daher sehr zu begrüßen.

- Universitäten/Hochschulen erreichen mit ihrer Lehre Heranwachsende erst relativ spät, denn viele gründungsbezogene Einstellungen, Werte und Normen sind bereits zuvor durch Schule, Familien- und Freundeskreis geprägt worden, weshalb das schulische Umfeld eigentlich wichtiger bei der Gründungsförderpolitik ist. Soll trotzdem auch an Universitäten/Hochschulen fördernd eingegriffen werden, dann wäre das Fächer übergreifende Lehren von Selbstständigkeit und Gründungsinitiative im weiteren Sinne die Devise (also nicht etwa an ein Fach oder eine Professur gebunden). Die Lehre sollte sowohl die allgemeine Fähigkeit zum selbstständigen Handeln als auch die Vermittlung der Fähigkeit der ökonomischen Selbstständigkeit sowie methodischer und sozialer Kompetenzen (soft skills) gewährleisten. Dies erfordert eine andere Art Dozent und eine andere Form der Lehre als sie bislang an Hochschulen existieren. Dies bedeutete mehr Fächer und Fakultäten übergreifendes Denken und Handeln etwa bei Berufungen, in Studienordnungen und bei Prüfungsinhalten. Auch müssten die Universitätsfächer, die bislang das Primat der wirtschaftlichen Ausbildung beanspruchen (BWL, VWL), viel stärker die bisher einseitig auf die

abhängige Beschäftigung in internationalen Großunternehmen (besonders des Consultingbereichs) ausgerichteten Berufswünsche der Studierenden in Richtung auf eine selbstständige Beschäftigung oder aber mindestens eine Beschäftigung in kleinen Start-ups korrigieren. Die Welt der Großunternehmen ist eben nicht die Welt eines Start-ups. Allerdings ist dies nicht nur eine Frage der Curricula: Nicht wenige Beobachter sind der Ansicht, es könne nicht primäre Aufgabe einer (ja immer noch der Wissenschaft verpflichteten) Universität sein, Unternehmer auszubilden, wohl aber, sie aufzuwecken. Diese Stimulierungsfunktion können allerdings nur solche Dozenten erfüllen, die über eigene, glaubhaft kommunizierbare Erfahrungen mit Unternehmensgründungen verfügen.

- Gründungslehrstühle sind ein Schritt in die richtige Richtung, ihre Inhaber jedoch oft mit den vielfältigen Erwartungen und Ansprüchen überfordert. Die Bundesländer und die Wirtschaft als die beiden wichtigsten Finanziere der meisten Gründungslehrstühle in Deutschland müssen sich zunächst klar äußern, ob sie einen exzellenten Gründungsforscher und/oder einen didaktisch und praxiserfahrenen Gründungslehrer erwarten. Die Symbiose beider Profile lässt sich in der Praxis nicht verwirklichen, wie die Realität der ca. 50 Gründungslehrstuhlinhaber zeigt. Unrealistische Erwartungen sollten gar nicht geweckt werden, um ein im Prinzip vernünftiges Grundkonzept nicht in Misskredit geraten zu lassen. Da viele Gründungsprofessuren zeitlich befristete Stiftungsprofessuren sind, wird sich nach Ablauf der ersten Phase schon bald zeigen, wie ernst es Universitäten und die Wirtschaft mit dem Thema Gründungen in Forschung und Lehre nehmen – Streichkonzerte zählen seit Jahren zum Dauerprogramm des Universitätsalltags. Es sei empfohlen, jede einzelne Professur im Lichte eindeutig operationalisierter Zielvereinbarungen ehrlich und konsequent zu evaluieren. Die sich dann etablierenden Gründungslehrstühle – sicher weniger als derzeit existent – können bei angemessener Ausstattung und klaren Aufgabenbeschreibungen mehr als nur ein Feigenblatt von Universitätsleitungen oder Hochschulministerialen sein, mit dem sie auf eigene Aktivitäten im (noch) modischen Gründungssektor verweisen.

6 Gründungen aus der ökonomischen Not und Wachstumsziele der Gründungsförderpolitik

- ➔ In Deutschland vergleichsweise viele Gründungen aus der ökonomischen Not
- ➔ Gründungen aus der ökonomischen Not wirtschaftspolitisch anders bewerten als Opportunity-Gründer
- ➔ Signifikantes volkswirtschaftliches Wachstum nur durch wachstumsstarke Gründungen zu erwarten

Die GEM-Daten dokumentieren eindrucksvoll ein wichtiges Charakteristikum der Gründungsaktivitäten in Deutschland seit dem Beginn dieses Millenniums, das durch amtliche sekundärstatistische Datenquellen nicht empirisch abdeckbar ist: Die relative Bedeutung von Unternehmensgründungen aus der „Not“ heraus ("Necessity Entrepreneurship") hat signifikant und kontinuierlich zugenommen, wie Abb. 6.1.1 zeigt. Sie macht allerdings auch deutlich, dass der relative Bedeutungszuwachs von Necessity Entrepreneurship nicht auf eine absolute Zunahme des Anteils der betreffenden Gründer zurückgeht, denn dieser ist einigermaßen stabil. Vielmehr hat der Prozentanteil der Opportunity-Gründer seit 2002 (tatsächlich bereits seit 2001) permanent abgenommen. Der leichte Rückgang der TEA-Quote ist also primär auf den Rückgang der Opportunity-Gründer zurückzuführen.

Die relativ große Bedeutung von Nascent Entrepreneurs lässt sich aber nicht nur im intertemporalen Vergleich belegen, sondern auch im internationalen Vergleich und für das Untersuchungsjahr 2004. Kommen in Deutschland auf einen Necessity-Gründer 2,32 Opportunity-Gründer, so sind die Referenzwerte in vergleichbaren Industriestaaten wie den USA (6,31), Großbritannien (8,71) Schweden (9,70), Finnland (10,61), Dänemark (13,02), Japan (13,88) oder Belgien (15,26) erheblich größer.

Dieser Befund führt zu wichtigen ökonomischen Implikationen, die zugleich zusammenhängen mit der grundsätzlichen Frage, ob die Zahl der Gründungen insgesamt mit geeigneten Förderprogrammen zu maximieren sei, um bestimmte ökonomische (und gesellschaftliche?) Ziele zu erreichen. Das Ranking der GEM-Länder gemäß der Gründungsaktivitäten (vgl. für 2004 Abb. 3.2.1) zeigt, dass die höchsten Gründungsaktivitäten in Entwicklungsländern zu finden sind (z.B. lag Uganda an der Spitze der

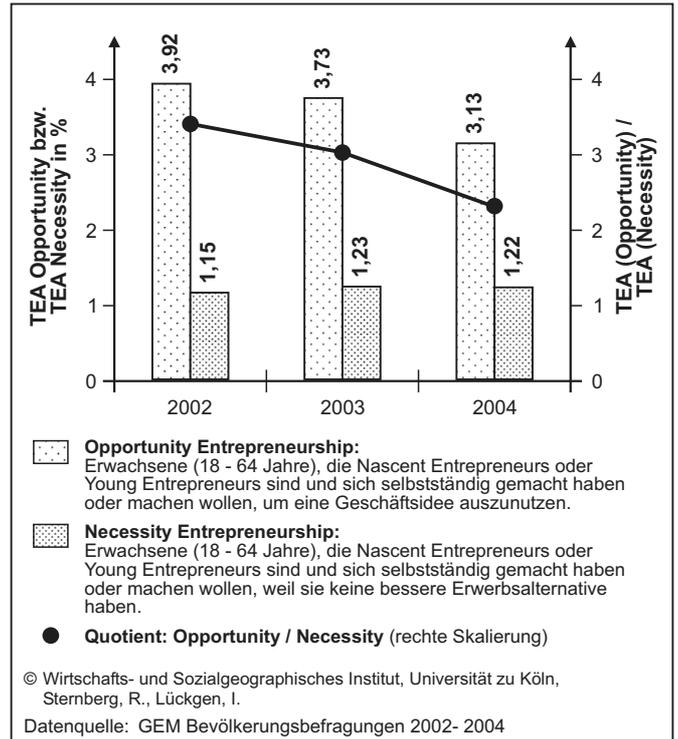


Abb. 6.1.1: Die Relation von Opportunity-Gründungen zu Necessity-Gründungen in Deutschland 2002-2004

TEA-Quoten in 2003 und Peru in 2004). Dieser „Uganda-Effekt“ hat manche Politiker dazu verleitet, an GEM-Daten zu zweifeln, denn es könne doch nicht das Ziel sein, Gründungsquoten wie in Entwicklungsländern zu erreichen, denn offenbar gehe eine hohe Gründungsquote per se nicht mit ökonomischem Wachstum oder Wohlstand des betreffenden Landes einher. So nachvollziehbar diese Schlussfolgerung zunächst erscheinen mag, so fahrlässig ist das damit verbundene Ignorieren der Gründungsmotive. Industrie- und Entwicklungsländer unterscheiden sich signifikant in ihrem Necessity Entrepreneurship-Anteil sowie bzgl. des Quotienten aus Opportunity und Necessity Entrepreneurship. Staaten mit hohem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner weisen geringe Necessity-Quoten (TEA) auf und umgekehrt. Der Grund ist einfach: Personen in reicheren Industriestaaten haben Zugang zu diversifizierteren Arbeitsmärkten und profitieren von gut ausgebauten sozialen Sicherungsnetzen. Beides ist in Entwicklungsländern so nicht existent, weshalb dort Necessity Entrepreneurship relativ (verglichen mit der Opportunity-Quote desselben Staates) und absolut (verglichen mit den Necessity-Quoten der Industriestaaten) häufiger ist. Wie Abb. 6.1.2 sehr deutlich macht, ist der Quotient aus TEA-Opportunity und TEA-Necessity

für ein Land besonders klein, wenn ein relativ großer Anteil der Erwachsenen durch ökonomische Not, d.h. durch einen Mangel an besseren Alternativen, zu einer Gründung gedrängt wird. Die Gründung wegen der Ausnutzung einer Marktlücke, einer unternehmerischen Gelegenheit, ist in solchen Ländern relativ weniger wichtig (obgleich in allen Ländern absolut mehr Opportunity-Gründer als Necessity-Gründer leben). Abb. 6.1.2 zeigt auch, dass Länder mit einem kleinen Quotienten einen eher geringes Bruttoinlandsprodukt je Einwohner aufweisen. Ökonomisch plausibel steigt mit zunehmendem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner der relative Anteil der Opportunity-Gründungen.

Die Situation in Deutschland ist also nicht repräsentativ für die Gruppe der Industrieländer: In Deutschland ist trotz hohen Bruttoinlandsprodukts der Quotient zwischen TEA Opportunity und TEA Necessity so gering wie ansonsten in Entwicklungsländern. Zugleich sind beide Quoten sehr niedrig (Necessity Entrepreneurship umfasst nur ganze 1,48% der Erwachsenen), wodurch sich Deutschland von allen Entwicklungsländern unterscheidet. Es gehört deshalb zu den wichtigen und langfristig gültigen Empfehlungen für ein Hochlohn- und Hocheinkommensland wie Deutschland, dass das System der weiterführenden Bildungseinrichtungen eine wichtigere Rolle bei Forschung und Entwicklung, bei der Kommerzialisierung ökonomisch relevanten neuen Wissens, bei wissenschaftlicher Ausbildung sowie auch bei der Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten spielen muss als bisher und als in Entwicklungsländern. Dies zu Ende gedacht bedeutet, dass Unternehmensgründungen aus diesen weiterführenden Bildungseinrichtungen in solchen Ländern zu einem dauerhaften und volkswirtschaftlich notwendigen Auffrischen des Unternehmensbestandes beitragen – weshalb derartige Gründungen wirtschafts- und bildungspolitische Förderung verdienen.

Dieser Befund hat, auch für Deutschland, gewichtige ökonomische Implikationen. Sollte es das Ziel der Gründungsförderpolitik sein, volkswirtschaftliches Wachstum zu steigern, dann wäre dies eher erreichbar, wenn insbesondere Opportunity-Gründungen/Gründer unterstützt würden. Deren Anteil an allen Gründungen sowie deren absolute Zahl müsste bei Verfolgung rein ökonomischer Ziele erhöht werden. Opportunity-Gründer haben aus diversen Gründen sicher bessere Wachstums- bzw. Überlebenseaussichten als Necessity-Gründer: Das Human-

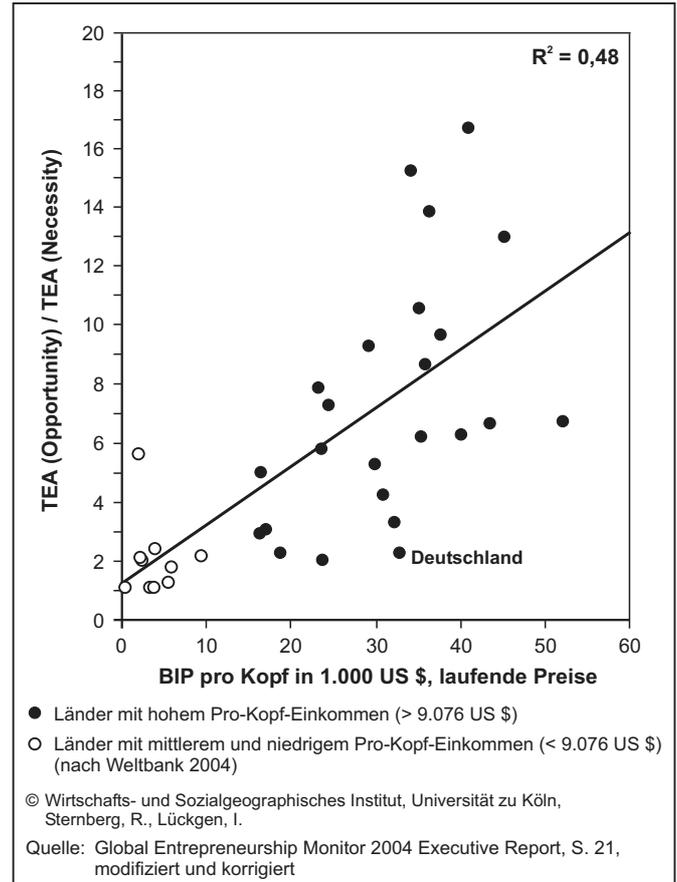


Abb. 6.1.2: Zum Zusammenhang zwischen Gründungsmotiv und ökonomischem Entwicklungsstand in den GEM-Ländern 2004

kapital der Gründer, die finanzielle Ausstattung der Gründung und die Nachfrage für das neue Produkt sind im Durchschnitt bei solchen Gründungen größer als bei Necessity-Gründungen. Entsprechendes gilt für viele der im GEM analysierten Einstellungsvariablen sowie den Wunsch nach Wachstum mit der Gründung: Opportunity-Gründer kennen häufiger andere Gründer, für sie wäre auch bei einer weiteren Gründung die Angst vor dem Scheitern eher selten ein Gründungshemmnis und sie verfolgen mit der Gründung häufiger explizite Wachstumsziele und -erwartungen als dies bei Necessity-Gründungen der Fall ist. Auch wenn der Anteil der Opportunity-Gründer unter Gründungen von Hochschulabsolventen mit gut 69% nur wenig größer ist als unter Gründungen, die nicht von Hochschulabsolventen ins Leben gerufen wurden, sticht auch hier das Argument der höheren Humankapitalausstattung. Sie erlaubt eine bessere Kenntnis und Bewertung des Marktes des potenziellen Produkts und impliziert damit, ceteris paribus, eine höhere Überlebens- und Wachstumswahrscheinlichkeit der Gründung.

Dies mag als weiteres Argument für die Forderung nach politischen Maßnahmen zugunsten einer Erhöhung von Gründungen von Hochschulabsolventen dienen.

Allerdings können Gründungsförderpolitiken auch andere als rein ökonomische Ziele verfolgen. Bezeichnenderweise stammen längst nicht alle Maßnahmen der Gründungsförderung aus Wirtschaftsministerien der Länder oder des Bundes. Beispielsweise werden die meisten Förderprogramme zur Unterstützung von Gründern aus Hochschulen von Bildungsministerien verantwortet und finanziert; rein ökonomische Ziele können hier nicht dominieren. Auch die Existenzgründungszuschüsse für Ich-AGs, ähnlich wie das schon länger bestehende Überbrückungsgeld, sind Maßnahmen der Gründungsförderung, die zumindest nicht ausschließlich und primär ökonomischen (volkswirtschaftlichen) Zielen, sondern eher sozialen Zielen dienen. Dies ist angesichts der massiven Arbeitsmarktprobleme in Deutschland nachvollziehbar und sinnvoll. Auch erscheint es plausibel, Gründungsförderpolitik mit Arbeitsmarktpolitik zu verknüpfen. Allerdings dürfen sowohl Kritiker als auch Protagonisten entsprechender Politiken eines nicht vergessen: Mit Gründungsförderprogrammen, die eher soziale Ziele verfolgen (wie z.B. die Ich-AGs), sind explizite ökonomische Wachstumsziele eher nicht zu erreichen. Dies ist vollkommen wertneutral formuliert und darf nicht als Fundamentalkritik an diesem Element des Hartz-Reformpakets missverstanden werden. Die Ich-AGs dürfen – wie jedes politische Instrument – nur an den Zielen gemessen werden, zu deren Erreichung sie implementiert wurden. Mit aus der Not geborenen Gründungen lassen sich weder makroökonomische (also auf die ganze Volks- oder Regionalwirtschaft bezogene) noch mikroökonomische (auf die einzelne Ich-AG bezogene) Wachstumsziele in spürbaren Größenordnungen erreichen. Dies ist bei allen Maßnahmen, die auf wachstumsorientierte Opportunity-Gründungen abzielen, anders, weshalb diesen Gründungen zukünftig mehr Aufmerksamkeit der Gründungsförderpolitik geschenkt werden sollte, ohne deshalb die aus sozialen Gründen sinnvolle Förderung von Gründungen aus der ökonomischen Not heraus zurückzufahren. Der aktuelle Boom bei den staatlich geförderten Gründungen, also insbesondere den Necessity-Gründungen, darf nicht zulasten der übrigen Gründungen gehen. Genau dies deuten amtliche Statistiken zur Gründungshäufigkeit (zum Redaktionsschluss nur bis 2003 verfügbar) aber an: In 2002 und 2003 hat es in Deutschland bei einer insgesamt etwa konstanten Zahl

an Gründungen einen starken Anstieg an öffentlich geförderten und mithin einen starken Rückgang an staatlich nicht geförderten Gründungen (darunter mehrheitlich Opportunity-Gründungen) gegeben. Die GEM-Ergebnisse legen nahe, Gründer mit expliziten Wachstumsabsichten und mit realistischen Wachstumschancen ebenfalls in adäquatem Umfang zu unterstützen. Die jüngste Entscheidung des BMBF zugunsten einer Ausdehnung von Exist-Seed ist Beleg dafür, dass zumindest Teile der Bundespolitik dies erkannt haben. Der Gründungssektor insgesamt (also Opportunity- und Necessity-Gründungen) ist für eine Gesellschaft so wichtig, dass er eine politische Unterstützung in allen seinen Segmenten verdient. Nur so kann sich Deutschland langsam aber stetig in Richtung einer „entrepreneurial society“ bewegen. Dies aber ist eine unbedingte Voraussetzung, um den großen und wachsenden Herausforderungen ökonomischer wie sozialer Art, vor denen Deutschland steht, gewachsen zu sein.

Anhang 1: Konzept, Methode und Daten vom GEM 2004

Das GEM-Modell

Der theoretische Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors wird durch das GEM-Modell gebildet (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land sowie den Zusammenhang von Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum. Berücksichtigt werden verschiedene Variablengruppen, die sich untereinander beeinflussen und in ihrer Gesamtheit das wirtschaftliche Wachstum eines Landes bestimmen.

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

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

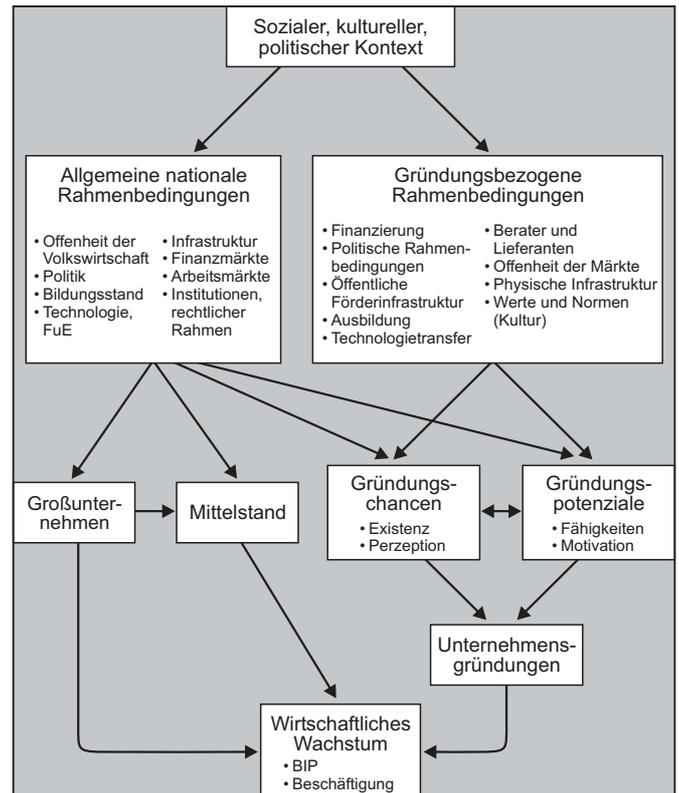


Abb. A1: Das GEM-Modell

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

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

Die empirische Basis des GEM-Projektes

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten sowie Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich GEM im Wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil vom GEM liegt darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 34 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern gleich und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Anschluss kurz dargestellt:

Bevölkerungsbefragung

Ein wichtiger Baustein der GEM-Untersuchung ist die Befragung einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Ziel dieser Befragung ist es, zu ermitteln, in welchem Umfang sich Personen an Gründungsaktivitäten beteiligen und welche Einstellung sie gegenüber gründungsbezogenen Themen vertreten. In jedem der 34 beteiligten Länder wurde hierzu im Sommer 2004 eine repräsentative Bürgerbefragung durchgeführt, welche mit wenigen Ausnahmen in telefonischer Form stattfand. Lediglich in einzelnen Ländern wie z.B. Uganda lässt sich anhand einer Telefonbefragung kein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung befragen, weswegen hier andere Erhebungsverfahren gewählt wurden.

Der Stichprobenumfang beträgt in allen Ländern mindestens 2000 Personen. In Deutschland wurden im Jahr 2004 – ähnlich wie in den Vorjahren – deutlich mehr Personen befragt, um die Repräsentativität der Erhebung noch weiter zu steigern. In diesem Jahr beträgt der Stichprobenumfang 7.500 Personen. Die Befragung wurde in allen Ländern von international renommierten Marktforschungsinstituten durchgeführt. In Deutschland hat diese Aufgabe wie bereits im Vorjahr TNS (Taylor Nelson Sofres) Emnid übernommen. Der Datensatz aus der

Bürgerbefragung wird sowohl vom internationalen Koordinationsteam als auch vom jeweiligen nationalen GEM-Team ausgewertet.

Expertenbefragung

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

Insgesamt wurden in diesem Jahr in Deutschland 155 weibliche und männliche Gründungsexperten aus ganz unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik befragt, mehr als in jedem anderen GEM-Land und jemals zuvor in Deutschland. Die Fallzahl wurde erhöht, um für das Sonderthema „Gründungsbezogene Ausbildung“, das in 2004 erstmals primär auf Daten der Expertenbefragung basiert, eine hinreichend große Stichprobe zu haben. Gründungsexperten aus dem Bereich „Aus- und Weiterbildung“ sind aus diesem Grund im Sample bewusst überproportional häufig vertreten. Alle Personen haben einen standardisierten Fragebogen ausgefüllt, der in der jeweiligen Landessprache in allen beteiligten GEM-Ländern verwendet wurde und damit einen internationalen Vergleich zulässt.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

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

Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

Gesamtrang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	Unterstützung für Gründungen von Frauen
USA (1)	(4)	(8)	(3)	(1)	(3)	(1)	(2)	(8)	(2)	(4)	(3)	(1)	(3)	USA (5)
China (2)	(7)	(6)	(14)	(2)	(6)	(7)	(1)	(2)	(1)	(3)	(1)	(2)	(2)	China (2)
Singapur (3)	(2)	(1)	(1)	(3)	(1)	(4)	(18)	(15)	(10)	(2)	(2)	(4)	(1)	Singapur (8)
Finnland (4)	(6)	(4)	(4)	(6)	(4)	(6)	(5)	(17)	(20)	(6)	(12)	(6)	(7)	Finnland (4)
Kanada (5)	(10)	(10)	(5)	(5)	(5)	(2)	(3)	(30)	(8)	(10)	(21)	(13)	(4)	Kanada (10)
Irland (7)	(3)	(5)	(11)	(4)	(27)	(9)	(6)	(23)	(6)	(5)	(7)	(5)	(15)	Irland (15)
Island (7)	(15)	(13)	(13)	(9)	(2)	(15)	(9)	(7)	(3)	(1)	(5)	(21)	(14)	Island (1)
Neuseeland (8)	(11)	(19)	(6)	(16)	(12)	(5)	(8)	(21)	(7)	(9)	(15)	(10)	(12)	Neuseeland (6)
Australien (9)	(12)	(17)	(2)	(15)	(10)	(10)	(4)	(27)	(9)	(11)	(16)	(8)	(11)	Australien (9)
Deutschland (10)	(1)	(7)	(7)	(8)	(8)	(13)	(15)	(16)	(16)	(17)	(18)	(19)	(24)	Deutschland (23)
Niederlande (11)	(13)	(18)	(10)	(21)	(11)	(8)	(7)	(12)	(18)	(14)	(23)	(12)	(5)	Niederlande (20)
Israel (12)	(18)	(22)	(22)	(7)	(18)	(3)	(22)	(10)	(4)	(21)	(6)	(3)	(19)	Israel (24)
Norwegen (13)	(8)	(23)	(8)	(12)	(9)	(23)	(12)	(29)	(14)	(13)	(19)	(7)	(6)	Norwegen (3)
Dänemark (14)	(9)	(11)	(9)	(18)	(13)	(14)	(14)	(26)	(22)	(7)	(26)	(14)	(8)	Dänemark (7)
Spanien (15)	(5)	(9)	(17)	(14)	(16)	(17)	(13)	(28)	(13)	(8)	(14)	(16)	(22)	Spanien (14)
Belgien (15)	(17)	(12)	(12)	(10)	(14)	(11)	(10)	(22)	(25)	(26)	(10)	(11)	(21)	Belgien (12)
Jordanien (17)	(20)	(14)	(15)	(17)	(7)	(24)	(16)	(13)	(23)	(12)	(29)	(9)	(25)	Jordanien (19)
Uganda (18)	(21)	(21)	(28)	(25)	(22)	(25)	(17)	(18)	(5)	(15)	(8)	(24)	(10)	Uganda (13)
Griechenland (19)	(26)	(25)	(25)	(11)	(15)	(12)	(11)	(19)	(11)	(19)	(27)	(18)	(23)	Griechenland (25)
Slowenien (20)	(16)	(20)	(18)	(24)	(20)	(22)	(23)	(6)	(27)	(28)	(11)	(23)	(9)	Slowenien (11)
Südafrika (22)	(22)	(3)	(16)	(22)	(21)	(19)	(25)	(25)	(15)	(16)	(20)	(25)	(18)	Südafrika (22)
Ungarn (22)	(25)	(27)	(21)	(19)	(25)	(16)	(26)	(5)	(21)	(22)	(4)	(20)	(20)	Ungarn (28)
Polen (23)	(24)	(16)	(24)	(26)	(29)	(29)	(21)	(9)	(17)	(24)	(13)	(17)	(13)	Polen (16)
Japan (24)	(19)	(2)	(19)	(13)	(23)	(18)	(27)	(1)	(29)	(23)	(30)	(30)	(29)	Japan (30)
Argentinien (25)	(29)	(30)	(29)	(29)	(17)	(27)	(20)	(4)	(12)	(29)	(9)	(15)	(17)	Argentinien (17)
Portugal (26)	(14)	(15)	(20)	(20)	(19)	(21)	(19)	(20)	(30)	(18)	(24)	(22)	(28)	Portugal (18)
Kroatien (27)	(23)	(24)	(23)	(23)	(24)	(20)	(28)	(3)	(28)	(25)	(17)	(28)	(16)	Kroatien (21)
Brasilien (28)	(27)	(28)	(27)	(27)	(26)	(26)	(29)	(11)	(19)	(30)	(28)	(27)	(30)	Brasilien (26)
Peru (29)	(28)	(26)	(30)	(30)	(28)	(28)	(24)	(14)	(26)	(27)	(25)	(29)	(26)	Peru (27)
Ecuador (30)	(30)	(29)	(26)	(28)	(30)	(30)	(30)	(24)	(24)	(20)	(22)	(26)	(27)	Ecuador (29)

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

- H: Marktoffenheit 1: Marktveränderung
- I: Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)
- J: Politik 2: Regulierung, Steuern
- K: Gründungsbezogene Ausbildung 2: außerschulisch
- L: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen
- M: Gründungsbezogene Ausbildung 1: Schule

Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 30 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2004

© Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Sternberg, R., Lückgen, I.

Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

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

Länderberichte Deutschland

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

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma. (Langfassung, nur im Buchhandel erhältlich)
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Länderberichte anderer Länder

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

Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2004: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Projekt Direktoren	Babson College, London Business School William D. Bygrave, Michael Hay Sponsor: Babson College, London Business School
GEM Projekt Koordinator	University of Lausanne Pia Arenius Sponsor: GEM Global Consortium, Executiv Transition Committee
GEM Koordinations-team	Babson College, London Business School William D. Bygrave, Marcia Cole, Michael Hay, Stephen Hunt, Niels Bosma, Erkko Autio, Caroline Johns, Ingvild Rytter, Nancy Chin Sponsor: Babson College, David Potter Foundation Fellow, Francis Finlay Foundation Fellow
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Hector Rocha, Florencia Paolini, Natalia Weisz Sponsor: IAE Management and Business School, HSBC Private Equity Latin America, Banco Galicia
Australien	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology Kevin Hindle, Allan O'Connor Sponsor: Westpac Banking Corporation
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School, Universiteit Gent Dirk De Clercq, Sophie Manigart, Hans Crijns, Kathleen De Cock, Bart Clarysse, Frank Verzele Sponsor: Vlerick Leuven Gent Management School, Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (Flemish Ministry of Economic Affairs), Walloon Ministry of Economic Affairs
Brasilien	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná Marcos Mueller Schlemm, Simara Maria S. S. Greco, Mateus Fabricio Feller, Paulo Alberto Bastos Junior, Rodrigo Rossi Horochovski, Joana Paula Machado, Nerio Aparecido Cardoso Sponsor: SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Instituto Euvaldo Lodi no Parana IEL/PR
Dänemark	Centre for Small Business Studies, University of Southern Denmark Mick Hancock, Torben Bager, Lone Toftild, Thomas Schoett, Kim Klyver Sponsor: Erhervs- og Byggestyrelsen, IRF - Industriens Realkreditfond, Syddansk Universitet, Danfoss - Mads Clausens fond Vækstfonden, Ernst & Young (Denmark), Boersen
Deutschland	Universität zu Köln, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut Rolf Sternberg, Ingo Lückgen Sponsor: KfW Bankengruppe, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
Ecuador	Escuela Superior Politécnica del Litoral - Escuela de Postgrado en Administración de Empresas (ESPAE) Virginia Lasio Morello, Guido Caicedo Rossi, Edgar Izquierdo Orellana, Victor Osorio Cevallos, Alicia Guerrero Montenegro, Karen Delgado Arévalo, Elizabeth Arteaga Sponsor: Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL University), Petróleos del Pacífico (PACIFPETROL S.A.), Cámara de Comercio de Guayaquil
Finnland	Helsinki University of Technology, Turku School of Economics and Business Administration Erkko Autio, Pia Arenius, Anne Kovalainen, Marja Kansala Sponsor: Ministry of Trade and Industry, Tekes
Frankreich	EM Lyon Olivier Torres, Aurélien Eminent Sponsor: Caisse des Depots et Consignations, Observatoire des PME
Griechenland	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) Stavros Ioanides, Takis Politis Sponsor: Greek Ministry of Development, IOBE Sponsors
Großbritannien	London Business School Rebecca Harding, Marc Cowling, Niels Billou, Michael Hay, Dennis Harding Sponsor: Small Business Service, Barclays Bank PLC, East Midlands Development Agency, Yorkshire Forward, Merseyside, Enterprise Insight, Countryside Agency, British Chamber of Commerce

- GB-Nordirland** Small Business Research Centre, Kingston University, Economic Research Institute of Northern Ireland
Mark Hart, Maureen O'Reilly
Sponsor: Invest Northern Ireland, Belfast City Council, Enterprise Northern Ireland
- GB-Schottland** University of Strathclyde
Jonathan Levie, Sarah Cooper, Sara Carter
Sponsor: Hunter Centre for Entrepreneurship
- GB-Wales** University of Glamorgan, North East Wales Institute of Higher Learning
David Brooksbank, Dylan Jones-Evans
Sponsor: Welsh Development Agency
- Hong Kong** The Chinese University of Hong Kong
Bee-Leng Chua, David Ahlstrom, Kevin Au, Chee-Keong Low, Shige Makino, Hugh Thomas, Le Zheng, Wang Weili, Dong Ziaoyuan
Sponsor: Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government SAR, The Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong, Chinese Executives Club, Hong Kong Management Association
- Irland** University College, Dublin
Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Frank Roche
Sponsor: Enterprise Ireland, Inter *Trade*Ireland
- Island** Reykjavik University
Guðrún Mjöll Sigurðardóttir, Rögnvaldur Sæmundsson
Sponsor: Reykjavik University, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office
- Israel** Tel Aviv University, The Academic College of Tel-Aviv-Jaffa
Miri Lerner, Anat Oren, Amram Turjman
Sponsor: Israel Small Business Authority, The Evans Foundation
- Italien** L. Bocconi University
Guido Corbetta, Ugo Lassini, Alexandra Dawson
Sponsor: Bocconi University
- Japan** Keio University, University of Marketing & Distribution Sciences, Musashi University
Tsuneo Yahagi, Takehiko Isobe, Noriyuki Takahashi
Sponsor: Venture Enterprise Center
- Jordanien** Young Entrepreneurs Association
Dina Dukhqan, Khaled Kurdi
Sponsor: Ministry of Planning and International Cooperation
- Kanada** HEC-Montréal, University of British Columbia (UBC)
Nathaly Riverin, Louis-Jacques Filion, Daniel Muzyka, Ilan Vertinsky, Aviad Pe'er, Victor Cui
Sponsor: HEC Montréal, Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.A. Bombardier, Développement économique Canada pour les régions du Québec, The W. Maurice Young Entrepreneurship and Venture Capital Centre
- Kroatien** SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb, J. J. Strossmayer University in Osijek - Slavica Singer, Sanja Pfeifer, Djula Borozan, Natasa Sarlija, Suncica Oberman Peterka
Sponsor: Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME's Policy Centre - CEPOR, Zagreb, Open Society Institute - Croatia, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek
- Neuseeland** New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship, UNITEC New Zealand
Alastair Emerson, Alex Maritz, Alvero Reid, Anton de Waal, Beth Coleman, Dean Prebble, Debbie Rolland, Ella Henry, Graedon Chittock, Greg Wilson, Helen Mitchell, Howard Frederick, Ingvild Rytter, John Webster, Judi Campbell, Leo Dana, Logan Muller, Paul Woodward, Peter Carswell, Peter Mellalieu, Pieter Nel, Prue Cruickshank, Qunhung Xu, Ravi Bhat, Shelley Eden, Simon Peel, Tim Boyd-White, Tony Ashton, Vance Walker, Yunxia Zhu
Sponsor: UNITEC New Zealand
- Niederlande** EIM Business & Policy Research
Sander Wennekers, Niels Bosma, Jolanda Hessels, Andre van Stel, Roy Thurik, Lorraine Uhlaner, Ingrid Verheul
Sponsor: Dutch Ministry of Economic Affairs

Norwegen	<p>Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Sverre Are Jenssen, Bjørn Willy Åmo, Gry Alsos Sponsor: Innovation Norway, Ministry of Trade and Industry, Bodø Graduate School of Business, Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship</p>
Peru	<p>Centro de Desarrollo Emprendedor, Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) Jaime Serida, Peter Yamakawa, Armando Borda, Oswaldo Morales Sponsor: Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN), Deltron Computer Wholesalers S.A.</p>
Polen	<p>The Bachalski Educational Foundation Austin Campbell, Krzysztof Baclawski, Przemyslaw Zbierowski, Maciej Koczerga, Roma Szlapka Sponsor: Polish Agency for Enterprise Development, The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice, The Poznan University of Economics, AC Nielsen Poland, National Bank of Poland</p>
Portugal	<p>Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, Sociedade Portuguesa de Inovação Rita Cunha, Manuel Baganha, Augusto Medina, Douglas Thompson, Stuart Domingos Sponsor: POEFDS - Programa Operacional do Emprego, Formação e Desenvolvimento Social</p>
Schweden	<p>ESBRI – Entrepreneurship and Small Business Research Institute Magnus Aronsson, Helene Thorgrimsson Sponsor: Confederation of Swedish Enterprise, Ministry of Industry, Employment and Communications, Swedish Business Development Agency (NUTEK), Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)</p>
Singapur	<p>National University of Singapore Poh Kam Wong, Lena Lee, Finna Wong, Ho Yuen Ping Sponsor: Economic Development Board of Singapore, National University of Singapore</p>
Slowenien	<p>Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pusnik Sponsor: Ministry of Education, Science and Sports, Ministry of the Economy, Finance - Slovenian Business Daily</p>
Spanien	<p>Instituto de Empresa Alicia Coduras, Rachida Justo, Ignacio de la Vega Sponsor: NEJETI, Instituto de Empresa</p>
Spanien-Andalusien	<p>Universidad de Cádiz José Ruiz Navarro, José Aurelio Medina, José Daniel Lorenzo, Álvaro Rojas Salustiano Martínez, Antonio Rafael Ramos Sponsor: CENTRA (Fundación Centro de Estudios Andaluces), UNICAJA, Junta de Andalucía (Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa)</p>
Spanien-Baskenland	<p>Universidad de Deusto, Universidad del País Vasco Iñaki Peña, Mikel Navarro, Francisco Olarte M^a, José Aranguren, Juan José Gibaja, María Sáiz, Arturo Rodríguez Sponsor: Eusko Ikaskuntza, Diputación Foral de Gipuzkoa, Diputación Foral de Bizkaia, Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial</p>
Spanien-Extremadura	<p>Xavier de Salas Fundación Ricardo Hernández Mogollón, Juan Carlos Díaz Casero Sponsor: Sofiex, Caja Rural de Extremadura Los Santos de Maimona Foundation, Junta de Extremadura, Caja Badajoz, Arram Consultores</p>
Spanien-Kanarische Inseln	<p>Universidad de las Palmas de Gran Canaria, Universidad de La Laguna Rosa M. Batista, Alicia Bolívar, Esther Hormiga, Alicia Correa Sponsor: La Caja Insular de Ahorros de Canarias</p>
Spanien-Kastilien u. Leon	<p>Universidad de León Mariano Nieto Antolín, Constantino García Ramos, Roberto Fernández Gago, Sergio del Cano Rojo, Noemi Huerga Castro Sponsor: Centro Europeo de Empresas e Innovación de Castilla y León S.A.</p>
Spanien-Katalonien	<p>Universidad Autónoma de Barcelona José María Veciana, Yancy Vailant, David Urbano Sponsor: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona</p>

Spanien- Madrid	Universidad Autonoma de Madrid Eduardo Bueno Campos, Carlos Merino, Lidia Villar Sponsor: Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid, CEIM (Confederación Empresarial de Madrid - CEOE), Caja Madrid
Spanien- Valencia	Universidad Miguel Hernández Jose Maria, Gomez Gras, Ignacio Mira, Jesus Martinez, Antonio J. Verdu Sponsor: Air Nostrum LAM, S.A.
Südafrika	The Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town Mike Herrington, Eric Wood, John Orford Sponsor: Liberty Life, South African Breweries, The Shuttleworth Foundation
Uganda	Makerere University Business School Thomas Walter, Waswa Balunywa, Peter Rosa, Arthur Sserwanga, Stefanie Barabas, Rebecca Namatovu Sponsor: European Union, Bank of Uganda, Makerere University Business School
Ungarn	University of Pécs, University of Baltimore (USA) László Szerb, Zóltan Acs, Judit Károly, József Ulbert, Attila Varga Sponsor: Ministry of Economy and Transport
USA	Babson College Maria Minniti, William D. Bygrave, Marcia Cole Sponsor: Babson College