



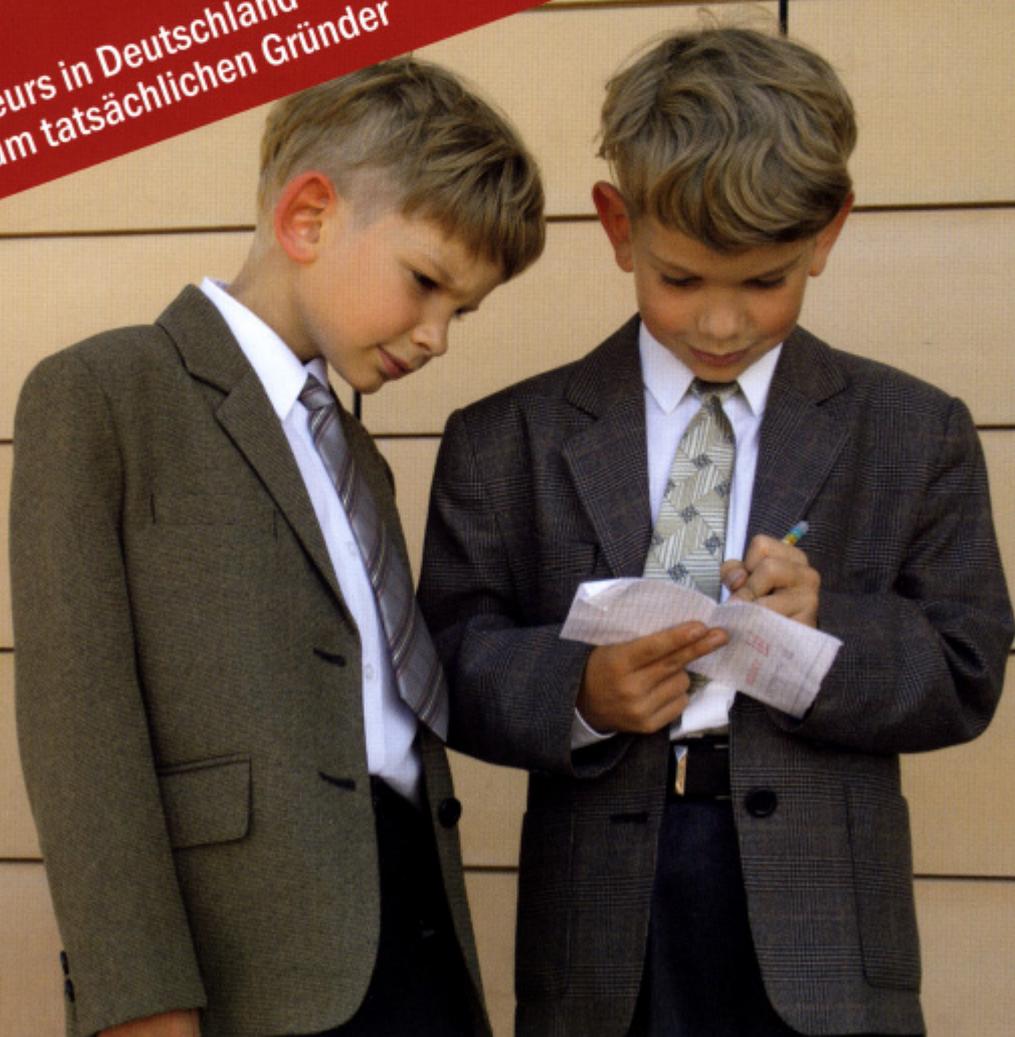
# Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2006

Rolf Sternberg · Udo Brixey · Christian Hundt

**Sonderthema:**  
Nascent Entrepreneurs in Deutschland -  
Vom werdenden zum tatsächlichen Gründer



Institut für Arbeitsmarkt-  
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der  
Bundesagentur für Arbeit



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-  
und Kulturgeographie

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

## *Länderbericht Deutschland 2006*

Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Christian Hundt

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

**Hannover / Nürnberg, März 2007**

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association  
Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C.

### Kontaktadressen:

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

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

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

### **Rolf Sternberg**

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

### **Udo Brixy**

Wissenschaftler am IAB, Forschungsbereich Regionalforschung. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn.

### **Christian Hundt**

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Universität Hannover. Studium der Geographie an der Universität zu Köln (Diplom 2005).

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 71 Gründungsexperten, 4.049 Bürgern sowie den 76 Nascent Entrepreneurs, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten-, Bevölkerungs- bzw. Panelbefragung im Jahr 2006 bereit erklärt haben.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>Das Wichtigste in Kürze .....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Neun Jahre GEM, neun Jahre GEM-Deutschland – eine Zwischenbilanz .....</b>	<b>7</b>
2.1	Was ist GEM, was ist GEM-Deutschland? .....	7
2.2	Bisher Erreichtes .....	7
2.3	Perspektiven .....	10
<b>3</b>	<b>Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich .....</b>	<b>11</b>
3.1	Methodik der Erfassung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen im GEM .....	11
3.2	Wie viele Bürger gründen? .....	12
3.3	Warum wird gegründet? .....	15
3.4	Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen? .....	19
<b>4</b>	<b>Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland .....</b>	<b>22</b>
4.1	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell .....	22
4.2	Gründungsstandort Deutschland im Jahre 2006 – Mehr Schwächen als Stärken? .....	22
4.3	Wie ist Deutschland international positioniert? Ein Vergleich mit 14 Industriestaaten .....	24
4.4	Eine Einzelbetrachtung ausgewählter Rahmenbedingungen in Deutschland – Wo besteht Handlungsbedarf? .....	26
<b>5</b>	<b>Nascent Entrepreneurs in Deutschland – Vom werdenden zum tatsächlichen Gründer .....</b>	<b>30</b>
5.1	Untersuchungsdesign und Datenbasis .....	30
5.2	Die Nascents im Profil – Welche Erfolgsmerkmale zeichnen sie aus? .....	30
5.3	Der Gründungsprozess Teil 1 – Die Vorbereitungen .....	31
5.4	Der Gründungsprozess Teil 2 – Der Markteintritt .....	33
5.5	Die Nascents im Fokus der Politik .....	35
<b>6</b>	<b>Gründungsförderung – Zwischen Sozial- und Wachstumspolitik .....</b>	<b>38</b>
<b>Anhang 1: GEM 2006: Konzept, Methode und Daten .....</b>		<b>40</b>
<b>Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich – Das Jahr 2006 .....</b>		<b>43</b>
<b>Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM .....</b>		<b>44</b>
<b>Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2006: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren .....</b>		<b>45</b>

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover

Titelfoto: iStockphoto.com / Natalja Kirvele



## 1 Das Wichtigste in Kürze

Der achte Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland für das Jahr 2006. Für den internationalen Vergleich stehen Daten aus insgesamt 42 GEM-Staaten zur Verfügung, die im Sommer 2006 nach einheitlichem Standard erhoben wurden. Der diesjährige Sonderbeitrag beschäftigt sich mit so genannten Nascent Entrepreneurs, d. h. mit Personen, die in früheren Befragungen die Absicht geäußert hatten, ein Unternehmen zu gründen. Der GEM-Länderbericht Deutschland 2006 liefert empirisch fundierte Antworten insbesondere 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?
- Wie viele Nascent Entrepreneurs haben ihre Gründungsabsicht tatsächlich umgesetzt? Welche Faktoren haben die Umsetzung begünstigt, welche erwiesen sich als Hemmnis? Was kann die Gründungspolitik tun, damit mehr Erfolg versprechende Gründungen entstehen?

Die Daten aus Deutschland basieren auf mehr als 4.000 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern sowie auf 71 Experteninterviews aus dem Sommer 2006. Dem internationalen Vergleich dienen im GEM-Jahr 2006 Daten von gut 156.000 befragten Bürgern aus 42 Ländern sowie von 1.367 Experten aus 37 Ländern. 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 2006:

- Beim Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die Mitte 2006 versuchten, ein Unternehmen zu gründen (den so genannten Nascent Entrepreneurs), liegt Deutschland mit 2,9 % auf Rang 34 unter 42 Ländern. In Ostdeutschland ist der Wert mit 1,7 % nur etwas mehr als halb so hoch wie im Westen.
- Noch bescheidener schneidet Deutschland bei anderen Kennzahlen ab: So sind lediglich 4,2 % aller Erwachsenen seit kurzem Unternehmer oder streben dies

an (Early-Stage Entrepreneurial Activity, im GEM ehemals als TEA bezeichnet). Damit belegt Deutschland im internationalen Vergleich Rang 37. Die Quote der neuen Unternehmer (Young Entrepreneurs) liegt bei 1,7 % – das entspricht Rang 36.

- Immerhin 9 % der werdenden oder jungen Gründungen stellen Produkte mittlerer oder hoher Technologieintensität her bzw. planen dies (Rang 13 unter 42 Ländern). Der Anteil der bereits umgesetzten oder geplanten Gründungen, die mindestens 20 Beschäftigte in den kommenden fünf Jahren erwarten, liegt bei 17 % aller erfolgten oder geplanten Gründungen (Rang 18). Bei diesen eher wachstumsstarken Gründungen belegt Deutschland höhere Rangplätze als bei den Gründungen generell.
- Drei von zehn Nascent Entrepreneurs in Deutschland bezeichnen die Furcht vor der Arbeitslosigkeit als wichtige Triebfeder für den Eintritt in die Selbstständigkeit. Damit nimmt Deutschland eine Sonderstellung unter den Industrieländern ein. In anderen Ländern vergleichbarer Entwicklungsstufe spielt das Motiv Arbeitslosigkeit nur für jeden zehnten Nascent eine Rolle.
- Gründungen, bei denen die Furcht vor Arbeitslosigkeit zumindest einen Teil der Motivation darstellt, treten insbesondere in Ostdeutschland auf. Sie werden zudem öfter von Frauen und gering qualifizierten Personen geplant.

### Gründungseinstellungen:

- Bei zwei wichtigen Einstellungsvariablen haben sich die Prozentwerte für Deutschland gegenüber dem Vorjahr günstig entwickelt. Die entsprechenden Rangplätze innerhalb der teilnehmenden GEM-Länder können aber weiterhin nicht zufrieden stellen. Nur ein Fünftel der befragten Erwachsenen zwischen 18 und 64 Jahren schätzt die Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten als positiv ein – lediglich in vier GEM-Ländern, allesamt Industriestaaten, ist der Wert noch geringer (zum Vergleich: USA 24 %, Spanien 33 %, UK 37 %, Niederlande 46 %, Dänemark 65 %). Ähnlich ernüchternd ist die Platzierung Deutschlands bei der Frage, ob die Angst vor dem Scheitern die Menschen vom Gründen abhalten würde – über einen 37. Platz kommt Deutschland nicht hinaus.
- Frauen weisen in Deutschland sowohl mit Blick auf die beiden Einstellungsvariablen (Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis, Beurteilung der Gründungschancen) als auch bei der Einschätzung der eige-

nen Gründungsfähigkeiten signifikant ungünstigere Werte auf als Männer.

- Ein stabiles Resultat der beiden Vorjahre hat sich 2006 bestätigt: So sind die Gründungsfähigkeiten in West- und Ostdeutschland (Selbsteinschätzung der Befragten) weiterhin gleich gut ausgeprägt. Dagegen schätzen Ostdeutsche ihr Gründungsumfeld noch immer pessimistischer ein als die westdeutschen Mitbürger das ihre.

#### **Unterschiede zu den Vorjahren:**

- Die Werte der Einstellungs- und Potenzialvariablen haben sich gegenüber 2005 günstig entwickelt: Die Menschen bewerten die Gründungschancen leicht optimistischer als im Vorjahr und der Anteil der Deutschen, für die die Angst vor dem Scheitern ein Gründungshemmnis wäre, ist statistisch signifikant gesunken. Beides sind positive Signale.
- Dagegen haben sich die drei zentralen GEM-Gründungsquoten im Vergleich zu 2005 verringert: Der Anteil der Young Entrepreneurs sank um 1,01 Prozentpunkte, während sich der Anteil der Nascent Entrepreneurs um 0,21 Punkte verringerte. Damit nahm auch die Early-Stage Entrepreneurship Activity um 1,18 Prozentpunkte bzw. um mehr als ein Fünftel ab.
- Gegenüber 2005 lässt sich ein deutlicher Rückgang von „Existenzsicherern“ und „Selbstverwirklichern“ zugunsten der „Kombinierer“ ausmachen. Vor allem die Abnahme auf Seiten der Existenzsicherer könnte als Anzeichen einer sich ändernden Einstellung der Nascent Entrepreneurs gewertet werden.

#### **Gründungsbezogene Rahmenbedingungen:**

- Mit Blick auf die Gesamtheit aller gründungsbezogenen Rahmenbedingungen belegt Deutschland den 16. Rangplatz unter insgesamt 37 Nationen. Dies bedeutet eine leichte Verbesserung gegenüber 2005.
- Die besten Noten vergeben die befragten Experten für die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie für die öffentliche Förderinfrastruktur. Letztere belegt im Länderranking sogar Platz 1.
- Unübersehbare Schwächen bestehen wie schon in den vergangenen Jahren hinsichtlich der gesellschaftlichen Werte und Normen (Rang 34), der schulischen (Rang 31) bzw. außerschulischen (Rang 35) gründungsbezogenen Ausbildung sowie der Unterstützung für Gründungen von Frauen (Rang 36).

- Konzentriert man den internationalen Vergleich auf 15 Industrieländer, so erreicht Deutschland über alle Rahmenbedingungen wie im Vorjahr nur Rang 12. In der Einzelbetrachtung fielen die meisten Rahmenbedingungen seit 2002 nach Rangplätzen zurück.
- Speziell der Industrieländervergleich offenbart komparative Schwächen bei elementaren Gründungsfaktoren: So kommen weder der Wissens- und Technologietransfer noch die Gründungsfinanzierung, noch der Bereich Regulierung und Steuern über eine Platzierung im hinteren Mittelfeld hinaus (jeweils Rang 12 unter 15 Industriestaaten im Jahr 2006).

#### **Sonderthema – Nascent Entrepreneurs in Deutschland:**

- Insbesondere der Bildungsabschluss und der vorherige Erwerbsstatus bestimmen, ob die befragten Nascents ihre ursprüngliche Gründungsabsicht später in die Tat umsetzen. Alter und Geschlecht hingegen zeigen keinen unmittelbaren Einfluss.
- Gründer schätzen sowohl ihre Fähigkeiten in Vermarktung und Verkauf als auch ihre spezifischen Branchenkenntnisse besser ein als Personen, die ihre ursprüngliche Gründungsabsicht nicht umgesetzt haben. Entsprechend schwerer taten sich Letztere bei der Identifikation von Kundenmärkten und der Entwicklung von Absatzstrategien.
- Zwischen der vorherigen Berufs- und Branchenerfahrung und der anschließenden Gründungswahrscheinlichkeit lässt sich ein tendenziell positiver Zusammenhang ausmachen. Hauptgrund sind die für Gründer aus langjähriger Berufs- und Branchentätigkeit erwachsenen Beziehungsnetzwerke.
- Die nur als gering eingestuften Probleme im Bereich Finanzierung erklären sich vorwiegend aus den spezifischen Eigenschaften des in der Gründungsstatistik dominierenden Dienstleistungssektors.
- Die politische Unterstützung im Gründungsprozess ist ausbaufähig. Viele der mit Blick auf die Rahmenbedingungen angesprochenen Schwachstellen prägen und erschweren den Gründungsalltag, obgleich entschlossene Reformen schon kurzfristig spürbare Erleichterungen bringen könnten. Vor allem die Bewältigung bürokratischer Anforderungen wird von den Nascents als belastend empfunden.

## 2 Neun Jahre GEM, neun Jahre GEM-Deutschland – eine Zwischenbilanz

- ➔ GEM so populär wie nie – 42 teilnehmende Staaten bedeuten einen neuen Rekord
- ➔ Das deutsche GEM-Team seit Beginn dabei – und mit einem der größten Datensätze
- ➔ Stabile Partnerschaft zwischen der Leibniz Universität Hannover und dem IAB

### 2.1 Was ist GEM, was ist GEM-Deutschland?

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das neun Jahre nach Abschluss einer mit sechs Teilnehmerländern gestarteten Pilotphase, darunter Deutschland, von mittlerweile 42 Staaten getragen wird (zu den 42 Teams vgl. Anhang 3). GEM ist ein explizit empirisches Forschungsprojekt und wird koordiniert durch die Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Ziel des GEM ist es, Gründungsaktivitäten international und intertemporal zu analysieren und zu erklären. Ebenso sollen Handlungsempfehlungen für die nationale Gründungsförderpolitik abgeleitet werden. In jedem Jahr wird ein erheblicher Aufwand für die Erhebung und Analyse der Sekundär- und insbesondere der Primärdaten betrieben. Die Länderteams erheben und nutzen drei Arten jährlich aktualisierter Daten: Telefonbefragungen der erwachsenen Bevölkerung zu Gründungsaktivitäten, schriftliche und mündliche Befragungen von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land sowie diverse standardisierte Sekundärdaten. Weltweit wurden 1998 bis 2006 Interviews mit mehr als 770.000 Bürgern und gut 9.000 Gründungsexperten durchgeführt. In einem GEM-Länderbericht soll jedes GEM-Länderteam einmal jährlich über den aktuellen Stand der Gründungsaktivitäten berichten.

Das deutsche GEM-Team wird derzeit von drei Mitgliedern getragen, die an der Leibniz Universität Hannover bzw. am Nürnberger Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) arbeiten. Deutschland war in sämtlichen Jahren am GEM beteiligt. Die Stichprobenumfänge überstiegen in nahezu allen Jahren die obligatorische Mindestzahl, was die Auswertungsmöglichkeiten signifikant verbessert. Für die Jahre 1998 bis 2006 stehen in Deutschland mehr als 56.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur

Großbritannien und Spanien haben höhere Fallzahlen) sowie 639 Fälle der Expertenbefragungen zur Verfügung – kein Land weist mehr Fälle auf. Seit 1999, dem ersten regulären GEM-Jahr, hat das deutsche Team in jedem Jahr einen GEM-Länderbericht Deutschland publiziert. Downloads dieser Berichte finden sich auf der Homepage des langjährigen Teamleaders an der Leibniz Universität Hannover ([www.wigeo.uni-hannover.de](http://www.wigeo.uni-hannover.de)). Interessenten können dort auch Druckexemplare fast aller bisherigen deutschen Länderberichte ordern.

Was GEM zu einem bislang einzigartigen Projekt macht, sind die Aktualität, der Umfang und die internationale Vergleichbarkeit der Daten. In allen Ländern werden sowohl dem repräsentativ ausgewählten Teil der Bevölkerung als auch den Gründungsexperten jeweils exakt dieselben Fragen gestellt. Auch zwischen den Jahren werden diese Fragen zu einem erheblichen Teil beibehalten. Dies ermöglicht nicht nur eine jährliche Querschnittsanalyse des Gründungsgeschehens zwischen zunehmend mehr Ländern, sondern auch einen validen intertemporalen Vergleich innerhalb eines Landes. So liegen für einige Variablen in Deutschland inkl. des Pilotjahres 1998 mittlerweile Zeitreihen von bis zu neun Jahren vor. Ergo wird mit wachsender weltweiter Akzeptanz von GEM für immer mehr Länder zugleich ein intertemporaler und ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten und deren Ursachen möglich. Anhang 1 gibt einen Überblick über Konzept, Methoden und Daten des GEM-Modells.

### 2.2 Bisher Erreichtes

Der GEM ist mittlerweile ein etabliertes Forschungskonsortium. Das erklärte Ziel von GEM war die Errichtung eines globalen Monitors im Sinne einer laufenden Beobachtung von Gründungsaktivitäten in einer großen Anzahl von Ländern. Dies ist heute erreicht. Es hat sich gezeigt, dass es bei einem anspruchsvollen Forschungsdesign und einer angemessen großen Informationsnachfrage von Seiten der Politik, aber auch der Wissenschaft gelingen kann, ein aufwändiges Forschungsprojekt mit jährlichen umfangreichen Erhebungen umzusetzen und zu finanzieren. Nach neun Jahren erfolgreicher GEM-Forschung ist es an der Zeit, ein erstes Zwischenfazit zu ziehen. Dabei soll zwischen der internationalen Perspektive des Konsortiums und der nationalen, d.h. in unserem Fall der deutschen Perspektive, unterschieden werden.

Auf der internationalen Ebene existiert kein größeres Forschungsprojekt zur empirischen und komparativen Analyse von Gründungsaktivitäten in Staaten und Staaten-gruppen. Einschließlich des Pilotjahrs 1998 sind mittlerweile Daten aus 248 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungs- und 224 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen verfügbar. Mehr als 50 unterschiedliche Staaten haben sich in den vergangenen Jahren am GEM beteiligt, die große Mehrzahl in den meisten Jahren, so dass sowohl intertemporale als auch internationale Vergleiche für zunehmend mehr Staaten möglich werden.

Bis einschließlich 2005 sind die international vergleichenden Resultate des GEM in einem jährlichen GEM Global Report publiziert worden, der auf der Website des Konsortiums ([gemconsortium.org](http://gemconsortium.org)) abrufbar ist. Dort finden sich auch Hinweise zum ‚GEM Forum‘, in dessen Rahmen die London Business School 2007 erstmals die aktuellen internationalen Ergebnisse des GEM einer hochrangigen Fachöffentlichkeit aus Politik und Wirtschaft vorstellte.

Die zunehmende Zahl an GEM-Mitgliedstaaten machte eine organisatorische Um- und Neustrukturierung notwendig. Der GEM wird derzeit geführt von der Global Entrepreneurship Monitor Research Organization (GERA), in der neben Vertretern der GEM-Staaten insbesondere die London Business School eine wichtige Rolle spielt. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) vertritt demgegenüber die Interessen der Länderteams, denen die Daten gehören und die die Erhebung organisieren. Das GEM Research Committee entscheidet über alle forschungsrelevanten Fragen im Zusammenhang mit dem GEM und setzt sich aus einigen Teamleadern zusammen.

Die effizientere GEM-Organisation sowie die damit für viele Staaten verbundenen Kostensenkungen haben dazu geführt, dass die Zahl der partizipierenden Staaten in den letzten Jahren stark zunahm und 2006 den Rekordwert von 42 Staaten erreichte, die sich an der Haushaltsbefragung beteiligt haben. Im Einzelnen stammen 19 Staaten aus Europa, elf aus Asien und zehn aus Amerika. Die nicht zu verleugnenden Probleme methodisch-inhaltlicher Art, die aus der wachsenden Heterogenität der Staaten (insbesondere Industrieländer vs. Entwicklungsländer) resultierten, sind durch die Entwicklung neuer Maßzahlen

der Gründungsintensität, durch die Bildung von Staaten-gruppen sowie durch neue Analyseschritte insbesondere in den Global Reports verringert worden.

Gestiegen ist auch die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen, die auf GEM-Daten basieren. Die Resultate der beiden bisherigen GEM-Forschungskonferenzen (Berlin 2004, Budapest 2005) wurden in zwei Themenheften der Zeitschrift „Small Business Economics“ (Vol. 24, No. 3, 2005 sowie Vol. 26, 2006) publiziert. Bei Praeger ist Anfang 2007 ein dreibändiges Kompendium „Entrepreneurship: The Engine of Growth“ erschienen, das zum erheblichen Teil auf GEM-Daten aufbaut. Neben diesen an Grundlagenforschung orientierten Publikationen sind weitere Veröffentlichungen zu erwähnen, die sich an die Angewandte Gründungsforschung wenden. Hierzu zählen u.a. der Bericht des Center for Women’s Leadership des Babson College zu Unternehmensgründungen durch Frauen oder die international vergleichende Analyse wachstumsstarker Gründungen durch den finnischen Teamleader Erkkö Autio. Konkretisiert haben sich Pläne, auf der Basis der GEM-Befragungen ein Panel zu Nascent Entrepreneurs aufzubauen, das die Chancen und Probleme von ‚werdenden‘ Gründern international vergleichend untersucht. Pilotstudien hierzu wurden 2006 in mehreren GEM-Ländern durchgeführt.

Aus nationaler Perspektive spielen naturgemäß auch andere Kalküle eine Rolle, denn das erhebungstechnisch aufwändige GEM-Projekt erfordert beträchtliche jährliche Investitionen, die zum größeren Teil von den GEM-Ländern selbst aufzubringen sind. Wenn die Zahl der GEM-Staaten gleichwohl zunimmt, dann spricht dies dafür, dass sich die Mehrheit der Staaten zu Recht hinreichend große Vorteile von der Teilnahme verspricht, die diesen Aufwand rechtfertigen.

Seit Beginn des GEM Ende der 1990er Jahre hat sich die Gründungsforschung in Deutschland erheblich verändert. Die Datenlage zu Gründungsaktivitäten ist deutlich besser und die Zahl der Gründungsforscher und Gründungs-forschungsprojekte hat signifikant zugenommen, was auch auf eine angemessenere Forschungsfinanzierung (z. B. das Schwerpunktprogramm „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ der DFG) zurückzuführen ist. In der Folge haben sich unterschiedliche Datenquellen etabliert, die mit verschiedenen Definitionen und Methoden von differierenden Forschungseinrichtungen versuchen, die

Gründungsaktivitäten zu erfassen (z. B. die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Nürnberg, das Gründungspanel des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung auf der Datenbasis des Verbands der Vereine Creditreform sowie der GEM). Jede dieser Datenquellen besitzt komparative Stärken und Schwächen, so dass eine komplementäre Nutzung sinnvoll erscheint. Die Stärken der GEM-Daten beruhen auf ihrer Aktualität, ihrer internationalen und zugleich intertemporalen (jährlichen) Vergleichbarkeit sowie auf der Identifizierung der so genannten Nascent Entrepreneurs, die in amtlichen, nicht auf Befragungen basierenden Statistiken naturgemäß nicht erfasst werden können.

Die deutschen Medien (Fernsehmagazine, Wirtschaftssendungen im Rundfunk, Wirtschaftsressorts der Tages- und Wochenzeitungen sowie Monatszeitschriften) haben den Wert der GEM-Daten erkannt und berichten vergleichsweise ausführlich über die Vorstellung der deutschen Länderberichte im Frühjahr eines jeden Jahres. Ein Pressespiegel ist ebenfalls der Homepage zu entnehmen ([www.wigeo.uni-hannover.de](http://www.wigeo.uni-hannover.de)).

Da das deutsche GEM-Team wie viele andere Landerteams von Gründungsforschern geleitet wird, muss die Produktion und Publikation von wissenschaftlichen, über die jährlichen GEM-Berichte hinausgehenden Ergebnissen ein zentrales Anliegen sein. Dies ist bislang einigermaßen gelungen, bietet aber sicher noch Steigerungspotenzial. Vertreter des deutschen GEM-Teams waren an beiden GEM-Forschungskonferenzen beteiligt, sind Mitglied im GEM Research Committee und partizipieren an mehreren auf GEM-Daten basierenden Forschungspublikationen. Die folgende Liste enthält ausgewählte Veröffentlichungen des deutschen Teams in chronologischer Reihenfolge:

Sternberg, R., Rocha, H.O. (2007): Why Entrepreneurship Is a Regional Event: Theoretical Arguments, Empirical Evidence, and Policy Consequences. In: Rice, M.P. and Habbershon, T.G. (Eds.): *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Volume 3: Place. Westport/CT, London: Praeger, p. 215-238.

Bergmann, H., Sternberg, R. (2006): The Changing Face of Entrepreneurship in Germany – Recent Policy Changes and their Regional Implications. In: *Small Business Economics* 25.

Sternberg, R. (2006): Start-up in Deutschland – Gründungsaktivitäten im internationalen Vergleich. In: Emptner, S. und Vehrkamp, R.B. (Hrsg.): *Wirtschaftsstandort Deutschland*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 179-204.

Sternberg, R., Lückgen, I. (2005): Gründungen durch Frauen in Deutschland. In: Katz, I., Blättel-Mink, B. und Müller, C. (Hrsg.): *Frauen, Gründung, Förderung. Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis*. Hohenheim: Bundesweite Gründerinnenagentur (BGA), S. 25-42 (=Hohenheimer Beiträge zur Entrepreneurshipforschung und -praxis, Nr. 11).

Sternberg, R. (2005): Entrepreneurship in German Regions and the Policy Dimension. In: Audretsch, D.B., Grimm, H. and Wessner, C.W. (Eds.): *Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies*. New York: Springer, pp. 113-144.

Litzenberger, T., Sternberg, R. (2005): Regional Clusters and Entrepreneurial Activities. In: Karlsson, C., Johansson, B. and Stough, R.R. (Eds.): *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks*. Cheltenham, Northampton: Elgar, pp. 260-302.

Sternberg, R. (2005): Gründungen als Hoffnungsträger der Regionalentwicklung in Deutschland. In: *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 44, H. 1, S. 109-129.

Rocha, H., Sternberg, R. (2005): Entrepreneurship: The Role of Clusters. Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany. In: *Small Business Economics* 24, No. 3, pp. 267-292.

Sternberg, R., Wennekers, S. (2005): Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. In: *Small Business Economics* 24, No. 3, pp. 193-203.

Sternberg, R., Litzenberger, T. (2004): Regional Clusters in Germany – their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities. In: *European Planning Studies* 12, No. 6, pp. 767-791.

Sternberg, R., (2003/2004): Educational Framework Conditions and Entrepreneurial Activities in Germany. In: *RWI-Mitteilungen* 54/55, H. 3/4, S. 195-215.

Sternberg, R. (2002): Benchmarking Gründungsaktivitäten und -förderung: Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich? In: R.G. Heinze u. F. Schulte (Hrsg.): *Unternehmensgründungen zwischen Inszenierung, Anspruch und Realität*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 45-66.

Sternberg, R. (2002): Entrepreneurship in Deutschland: Ausmaß, Ursachen und politische Implikationen. In: G. Braun u. C. Diensberg, (Hrsg.): *Entrepreneurship im Ostseeraum*. Berlin: edition sigma, S. 91-118.

Natürlich erfordert ein so aufwändiges Projekt wie der GEM einen nicht unerheblichen personellen und (daher) finanziellen Einsatz. Bisher ist es dem deutschen GEM-Team stets gelungen, das alljährlich erforderliche Budget aufzustellen. Die zumeist mehrjährigen Partnerschaften wechselten über die Jahre. Zu den bisherigen Partnern zählten in chronologischer Reihenfolge Apax, das Bundesministerium für Bildung und Forschung, die Deutsche Ausgleichsbank, Impulse, Ernst&Young sowie die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Auch gegenwärtig steht dem deutschen GEM-Team in Gestalt des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) ein sehr effektiver und kompetenter Partner zur Seite. In allen neun Jahren, und das ist wichtig für die Reputation des Projekts, war die Unabhängigkeit der Ergebnisse von Einflüssen etwaiger Lobbyisten oder politischer Interessensvertreter durchweg gewährleistet.

## 2.3 Perspektiven

Der GEM ist ein aufwändiges Projekt, das die Teams zumindest in längeren Phasen eines Jahres spürbar beansprucht. Nicht zuletzt deswegen haben sich einige GEM-Länder für eine jährlich wechselnde Beteiligung am GEM entschieden, was die Statuten des GEM in begrenztem Umfang auch erlauben. Ein Teil der GEM-Daten verhält sich im Zeitverlauf vergleichsweise stabil, was einerseits für ihre Validität spricht, andererseits eine großzügigere Taktung der Erhebungen (etwa im zweijährigen Rhythmus) prinzipiell erlaubte. Konsens besteht innerhalb des aktuellen Teams dahingehend, dass der GEM in Deutschland auch deshalb zu einer grundsätzlich notwendigen Einrichtung herangereift ist, weil er Gründungsdaten erhebt und analysiert, die ansonsten nicht nur nicht verfügbar wären, sondern für die Gründungsforschung und die Gründungsförderpolitik mittlerweile zum Standard gehören.

Der vorliegende GEM-Länderbericht Deutschland behält das seit 1999 bewährte Gliederungskonzept bei. Dazu gehört neben der gewohnten Darstellung von Gründungsaktivitäten, Gründungsmotiven und -einstellungen sowie den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auch das jährlich wechselnde Schwerpunktthema, das in diesem Jahr auf einer methodischen Neuerung basiert. Im Einklang mit einigen anderen GEM-Ländern hat auch das deutsche Team die Personen, die 2005 im Rahmen der GEM-Erhebung als „Nascent Entrepreneurs“ identifiziert wurden, ein Jahr später erneut kontaktiert um zu erfahren, ob sie tatsächlich gegründet haben bzw. welche Ursachen dafür verantwortlich waren, dass die Gründung unterblieben ist. Wie seine sieben Vorgänger möchte auch dieser Länderbericht primär Leser aus der Gründungs- und Wirtschaftspolitik, den wirtschaftsbezogenen Medien sowie weitere Vertreter der außerakademischen Öffentlichkeit erreichen.

### 3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich

#### 3.1 Methodik der Erfassung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen im GEM

- ➔ Abbildung der Gründungsaktivitäten mit Hilfe verschiedener Maßzahlen
- ➔ Unterscheidung zwischen Nascent Entrepreneurs, deren Gründungen sich noch in der Vorbereitung befinden, Young Entrepreneurs, die seit kurzer Zeit selbstständig sind, sowie etablierten Gründungen, die bereits seit mehr als 3,5 Jahren existieren
- ➔ Differenzierte Analyse der Gründungsmotive: Gründung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen oder um eine Geschäftsidee auszunutzen; Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Um neben dem Umfang auch die verschiedenen Phasen der Gründungsaktivitäten abzubilden, verwendet der GEM unterschiedliche Maßzahlen. Auf diese Weise wird die Identifizierung zweier unterschiedlicher am Gründungsprozess beteiligter Personengruppen ermöglicht. Erwachsene, die sich im Sommer 2006 allein oder mit Partner konkret mit der Gründung eines eigenen Unternehmens befassten, ohne diese bereits formal vollzogen zu haben, werden als „Nascent Entrepreneurs bezeichnet, deren Prozentanteil an allen 18- bis 64-Jährigen die entsprechende Gründungsquote definiert (vgl. auch Anhang 1).

Durch den Anteil an Nascent Entrepreneurs ist es möglich, die Anzahl der im Sommer 2006 in ein Gründungsvorhaben involvierten Erwachsenen zu erfassen und mit hin ein höchst aktuelles Bild der Gründungsaktivität zu zeichnen. Da zusätzliche soziodemographische Merkmale wie Geschlecht, Alter, Haushaltseinkommen oder Bildungsstand des Nascent Entrepreneurs erhoben werden und zudem nur ein Teil dieser Personen tatsächlich später den Schritt in die Selbstständigkeit vollzieht, lassen sich aus den Befragungen des GEM plausible Empfehlungen für die praktische Gründungspolitik ableiten. Sekundärstatistische Datenquellen, die auf amtlichen oder halbamtlichen Informationen, aber eben nicht auf zielgerichteten Befragungen basieren, vermögen dies naturgemäß nicht zu leisten.

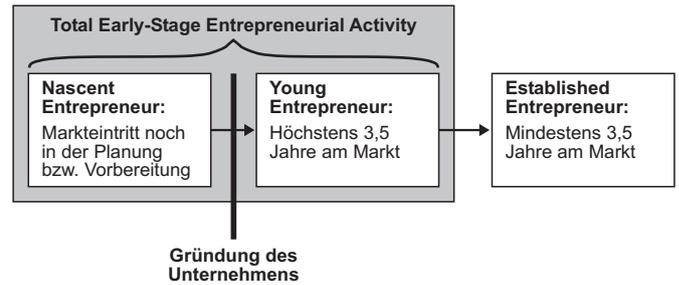


Abb. 3.1.1: Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM

Young Entrepreneurs haben ihr Unternehmen bereits gegründet, und zwar längstens 3,5 Jahre vor der Befragung. Hiermit werden also bereits bestehende, aber noch sehr junge Unternehmen erfasst.

Die „Early-Stage Entrepreneurial Activity“ (früher „Total Entrepreneurial Activity“ bzw. TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit aller Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensummen der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs in der Regel größer sind als die Quoten der Early-Stage Entrepreneurial Activity (vgl. Abb. 3.1.1).

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

Im Mittelpunkt dieses Länderberichts 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 die das Gründungsgeschehen unterstützenden Institutionen und Einrichtungen, sind die Beweggründe, warum eine Person sich selbstständig macht oder dergleichen plant. Gibt die Person an, sich hauptsächlich mit dem Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee selbstständig gemacht zu haben bzw. machen zu wollen („Opportunity Entrepreneurship“), verlangt dies andere

wirtschaftspolitische Implikationen, als wenn eine Gründung bzw. ein Gründungsvorhaben das Resultat fehlender besserer Erwerbsalternativen ist („Necessity Entrepreneurship“).

Eine Person wird bei ihrer Entscheidung, sich selbstständig zu machen, von einer Vielzahl personen- und umfeldbezogener Faktoren beeinflusst. Die Analyse dieser Gründungseinstellungen und -potenziale ist daher seit Jahren ein Kernelement des GEM. Eine zentrale Rolle spielt dabei erstens die Angst vor dem Scheitern als mögliches Gründungshemmnis, zweitens die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld der Befragten sowie drittens die Wahrnehmung der eigenen, für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen. Diese drei Variablen stehen in einem engen Zusammenhang und können bei bestimmter Ausprägung die individuelle Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit stark beeinflussen. Eine Person wird sich bei fehlender Angst, mit einer Gründung zu scheitern, einer positiven Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld sowie der Überzeugung, im Besitz der für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten zu sein, eher für die Selbstständigkeit entscheiden als Menschen ohne diese Einstellungen. Entsprechende Fragen werden daher einem repräsentativen Sample der 18- bis 64-Jährigen gestellt.

Weitere Details zum Erhebungsdesign findet der Leser im Anhang 1 dieses Länderberichts.

### 3.2 Wie viele Bürger gründen?

- ➔ Sämtliche Gründungsquoten sind gegenüber dem Vorjahr gesunken, wodurch Deutschland auf hintere Rangplätze im Nationenvergleich zurückfällt.
- ➔ Gründungsaktivitäten in Ostdeutschland sind (wieder) geringer als in den alten Bundesländern.
- ➔ Männer sowie 25- bis 34-Jährige gründen relativ betrachtet am häufigsten, aber auch hier sind die Quoten geringer als in den meisten Industriestaaten.
- ➔ Relativ erfreulich ist die Positionierung Deutschlands bei potenziell wachstumsstarken Gründungen, die technologieintensive Produkte herstellen und/oder ein starkes Beschäftigungswachstum erwarten.

Der Anteil der Nascent Entrepreneurs und der neuen Gründer an den 18- bis 64-Jährigen in Deutschland liegt zum Zeitpunkt der Datenerhebung (Juni 2006) bei 4,21 %. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland damit Rangplatz 37 unter 42 im Jahr 2006 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 Quote Deutschlands signifikant über der in Japan und Belgien, jedoch deutlich unterhalb der Quote in Spanien, Großbritannien oder den USA. Zwar liegt der Anteil der Nascent Entrepreneurs in Deutschland auch unter dem Anteil Frankreichs und Finnlands, dieser Unterschied ist jedoch statistisch nicht signifikant. Die Größe der Konfidenzintervalle gibt Hinweis auf die Stichprobenumfänge in den einzelnen Ländern: Je geringer die Grenzen des Intervalls vom Mittelwert entfernt sind, desto größer ist die erhobene Datenmenge. Aus Abb. 3.2.1 ist daher ersichtlich, dass Großbritannien, Spanien, Dänemark und Deutschland (4.049 Fälle) über die höchsten Fallzahlen im Jahr 2006 verfügen.

Bereits aus Abb. 3.2.1 wird ersichtlich, dass offenbar kein positiver statistischer Zusammenhang zwischen der Gründungsquote insgesamt und dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand des betreffenden Landes existiert: Entwicklungs- und Schwellenländer führen das Ranking bei der Early-Stage Entrepreneurial Activity an, während die meisten Industrieländer mit einem eher hohen Entwicklungsstand mittlere oder geringe Gründungsaktivitäten aufweisen. Wie frühere GEM-Länderberichte und auch die GEM Global Reports (vgl. Anhang 3 dieses Berichts) zeigen, ist die Erklärung in den unterschiedlichen Gründungsmotiven und der zwischen Entwicklungs- und Industrieländern variierenden ökonomischen Relevanz von Gründungen zu suchen. Daher werden im weiteren Verlauf dieses Kapitels bei internationalen Vergleichen nur Länder berücksichtigt, deren ökonomischer Entwicklungsstand mit jenem Deutschlands vergleichbar ist. Innerhalb der 2006 am GEM partizipierenden OECD-Länder belegt Deutschland Platz 19.

Der GEM-Länderbericht des Vorjahrs (Erhebungsmonat Juli 2005) bescheinigte Deutschland erstmals seit dem Ende des New Economy Booms wieder einen Anstieg der Early-Stage Entrepreneurial Activity. Der letztjährige Bericht führte dies auf die damals stark in Anspruch

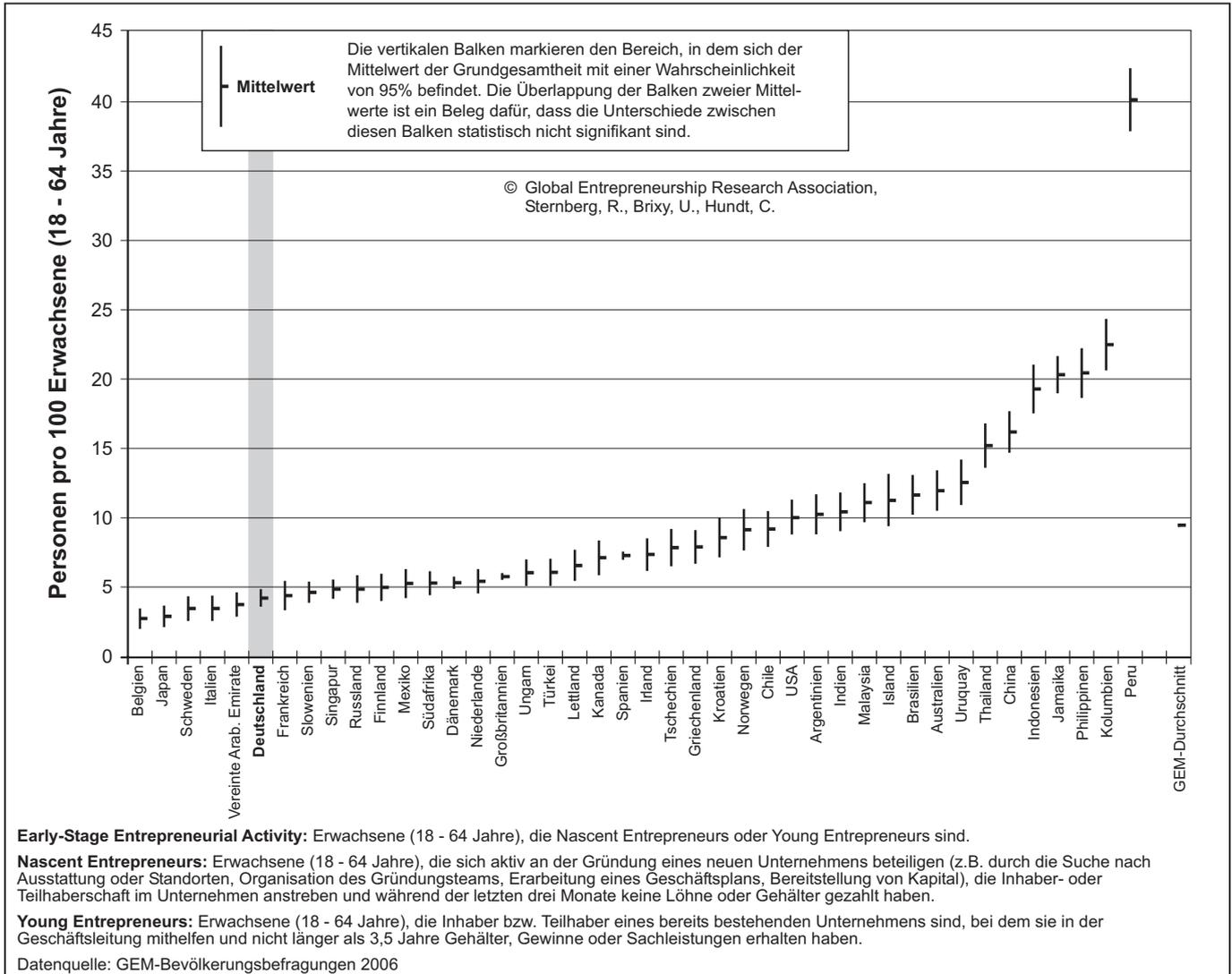


Abb. 3.2.1: Early-Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-Ländern 2006

genommene Ich-AG-Förderung zurück. Doch schon Mitte des Jahres 2006 sind die Gründungszahlen wieder gesunken. Der Anteil der Young Entrepreneurs sank um 1,01 Prozentpunkte bzw. 37 %, derjenige der Nascent Entrepreneurs um 0,21 Punkte bzw. 7 % und auch die Early-Stage Entrepreneurship Activity verringerte sich um 1,18 Prozentpunkte bzw. um mehr als ein Fünftel. Damit bestätigen GEM-Daten Analysen der KfW und des ZEW, die zwar auf ältere Daten von 2005 zurückgreifen müssen und andere Gründungsdefinitionen verwenden, aber ebenfalls einen Rückgang der Gründungsquoten beobachten konnten.

Die drei genannten Gründungsquoten des GEM sind in Abb. 3.2.2 für sieben vergleichbare Länder dargestellt. Mit Ausnahme von Spanien gibt es in allen Referenz-

ländern mehr Nascent Entrepreneurs als Gründer von Jungunternehmen von max. drei Jahren. In Deutschland ist, wie schon in den Vorjahren, die Gruppe der Young Entrepreneurs relativ zu den Nascent Entrepreneurs im Vergleich zu den Referenzländern unterrepräsentiert (Relation 0,6:1). Neben Spanien, wo der Anteil der Young Entrepreneurs sogar höher ist als derjenige der Nascent Entrepreneurs, weisen insbesondere die USA (0,4:1) eine günstigere Relation zwischen den Anteilen an Young und Nascent Entrepreneurs auf als Deutschland. In den genannten Ländern scheint die Realisierung eines Gründungsvorhabens mit weniger Schwierigkeiten verbunden zu sein als hierzulande, denn die Gründungsversuche haben dort relativ häufig auch zu einer tatsächlichen Gründung geführt (Funktion der Nascent-Quote als Frühindikator).

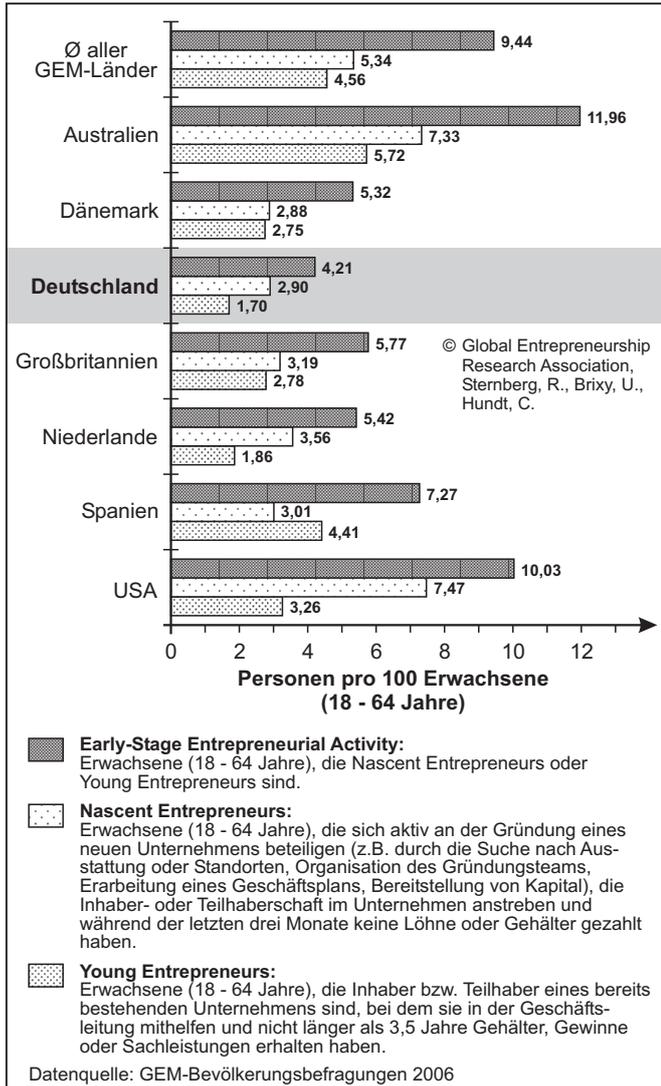


Abb. 3.2.2: Alternative Gründungsquoten in ausgewählten GEM-Ländern 2006

Für viele GEM-Länder (inkl. Deutschland) ermöglichen die umfangreichen Datensätze neben den Querschnitts- auch zahlreiche Längsschnittvergleiche über die einzelnen Jahre. Abb. 3.2.3 zeigt die alternativen Gründungsquoten ausgewählter Länder für die letzten beiden Erhebungsjahre. Während im Vergleich zu 2005 der Durchschnittswert aller in beiden Jahren involvierten Länder minimal zugenommen hat, ist die Quote der Early-Stage Entrepreneurial Activity in Deutschland wie auch in den USA und Großbritannien zurückgegangen. Zugleich hat sie in den anderen vier Referenzländern zugenommen. Somit belegt Deutschland im Ländervergleich bei dynamischer Betrachtung einen Platz im unteren Mittelfeld.

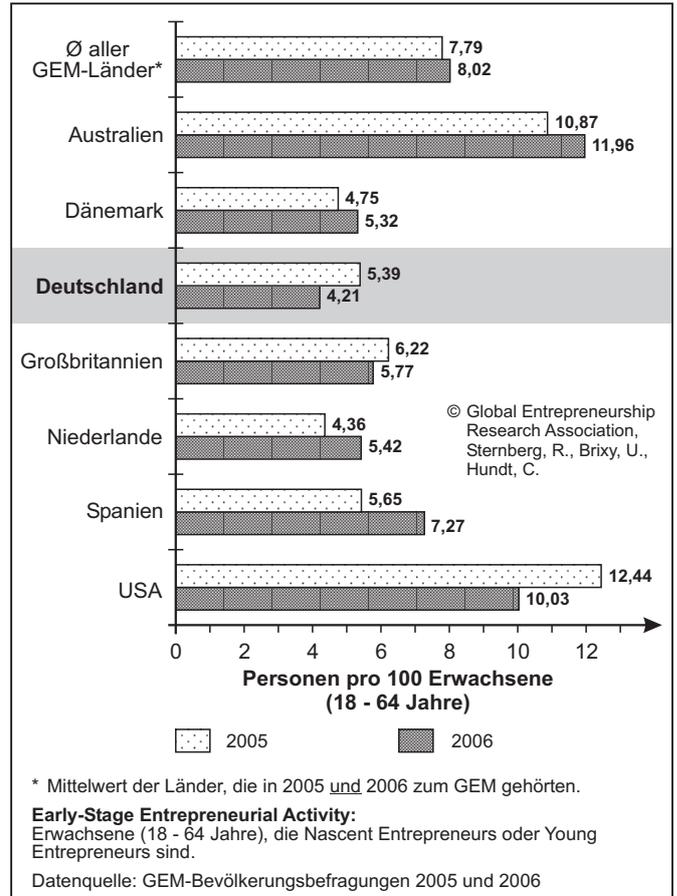


Abb. 3.2.3: Vergleich der Early-Stage Entrepreneurial Activity Quoten in ausgewählten GEM-Ländern 2005 zu 2006

Die GEM-Daten erlauben eine Vielzahl weiterer Analysen sowohl mit den genannten als auch mit weiteren, hier aber nicht näher thematisierten Gründungsquoten. Diese Aspekte können an dieser Stelle nur angedeutet werden. Sie wurden in früheren GEM-Berichten (siehe Anhang 3) oder in gesonderten Publikationen auf Basis der GEM-Daten untersucht (vgl. hierzu die Literaturliste in Kap. 2.2).

Weiterhin erfreulich stellt sich die Situation bei potenziell wachstumsstarken Gründungen dar (zwar verwandt, aber nicht identisch mit Hightech-Gründungen). Dieser Gründungstyp verspricht besonders positive ökonomische Effekte und war im Vorjahr Gegenstand des Sonderthemas im GEM-Länderbericht Deutschland. Im GEM stehen zahlreiche Kennziffern und alternative Definitionen für potenziell wachstumsstarke Gründungen zur Verfügung, die sich an Kriterien wie Technologieorientierung der

Produkte, Exportanteil am Umsatz, erwartete Beschäftigtenentwicklung oder Neuartigkeit der Produkte orientiert. Erwähnt seien hier nur zwei Aspekte, die zeigen, dass Deutschland bei diesen Gründungen günstigere Rangplätze einnimmt als bei Gründungen insgesamt. Beachtliche neun Prozent der werdenden oder jungen Gründer erzeugen Produkte mittlerer oder hoher Technologieintensität bzw. planen dies (Rang 13 unter 42 Ländern). Diesbezüglich liegt Deutschland zwar hinter den meisten Industrieländern, aber vor allen Schwellen- und Entwicklungsländern sowie vor Großbritannien und Japan. Der Anteil der bereits umgesetzten oder geplanten Gründungen, die mindestens 20 Beschäftigte in den kommenden fünf Jahren erwarten, liegt bei 17 % aller erfolgten oder geplanten Gründungen (Rang 18, z. B. vor Schweden, Australien und Japan).

Geschlechterspezifische Unterschiede im Gründungsverhalten sind ein wichtiges Thema der Gründungsforschung und der Gründungsförderpolitik. Die GEM-Daten belegen, dass Frauen in Deutschland seltener gründen als Männer – und seltener als Frauen in anderen vergleichbaren Ländern. Wie gezeigt, liegt die Early-Stage Entrepreneurial Activity bei allen in Deutschland lebenden 18- bis 64-Jährigen bei 4,21 %. Bei den Frauen beträgt sie lediglich 2,58 % und damit weniger als die Hälfte des Wertes der Männer. Die entsprechenden Referenzwerte für die meisten Industrieländer liegen beträchtlich höher: USA 7,36 %, Großbritannien 3,61 %, Spanien 5,70 %. Unter den Industrieländern weisen lediglich Schweden, Frankreich, Belgien und Russland noch niedrigere Quoten auf als Deutschland.

Junge Menschen gründen häufiger als Ältere, wobei in Deutschland wie in den meisten Industrieländern die höchsten Gründungsquoten in der Gruppe der 25- bis 34-Jährigen zu suchen sind. Die Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote liegt hierzulande bei 5,84 %, womit auf diese Altersklasse etwa ein Viertel aller Gründer entfällt. Die Vermittlung von sozialen Werten und Normen, zu denen auch die unternehmerische Selbstständigkeit zählt, erfolgt insbesondere in frühen Lebensjahren (z. B. über die Eltern, die Schule), weshalb es Sinn macht, die Selbstständigkeit von jungen Menschen zu fördern. Vor allem hier liegen die komparativen Schwächen Deutschlands im internationalen Vergleich, denn tatsächlich beträgt die Early-Stage Entrepreneurial Activity Quote bei den 18- bis 24-Jährigen nur 2,16 % (USA 10,81 %!). An-

gesichts des demographischen Wandels und der Veränderung von Lebensarbeitszeit und Arbeitsinhalten wird aber auch die unternehmerische Selbstständigkeit von älteren Menschen ein Thema werden, auf das die Politik vorbereitet sein sollte. In jedem Fall liegen hier in Deutschland (wie in vielen anderen Industrieländern) unausgeschöpfte Gründungspotenziale, denn unter den 55- bis 64-Jährigen beträgt die Quote der Early-Stage Entrepreneurial Activity lediglich 2,82 %, d. h. nur 12 % aller Gründerpersonen in Deutschland fallen in diese Altersgruppe (zum Vergleich: USA 9 %).

Die früheren GEM-Länderberichte haben sich zum Teil intensiv mit den unterschiedlichen Gründungsquoten und -einstellungen in West- und Ostdeutschland auseinandergesetzt. Obgleich die Daten dies auch weiterhin ermöglichen, sei im vorliegenden Länderbericht lediglich ein kurzes Schlaglicht geworfen, und zwar aus zwei Gründen. Erstens haben sich manche der in den 90er Jahren gravierenden Disparitäten zwischen beiden Landesteilen in den letzten Jahren signifikant verringert. Zweitens werden mit dem Fokus auf die Nascent Panels in diesem Länderbericht andere Schwerpunkte gesetzt. Daher in aller Kürze: Westdeutschland weist mit 4,41 eine signifikant höhere Quote der Early-Stage Entrepreneurial Activity auf als Ostdeutschland (3,27 %). In etwas abgeschwächter Form gilt dies auch für die Nascent Entrepreneurs und die Young Entrepreneurs. Damit wird ein Teil des Angleichungsprozesses bei diesen Quoten wieder rückgängig gemacht, der in den letzten Jahren – und unter massivem Einfluss der Ich-AG-Förderung in Ostdeutschland – stattfand.

### 3.3 Warum wird gegründet?

- ➔ Ein in Deutschland nach wie vor sehr wichtiges Motiv für die Gründung eines eigenen Unternehmens ist die Angst vor drohender Arbeitslosigkeit.
- ➔ In Ostdeutschland planen vor allem Frauen, sich selbstständig zu machen, im Westen sind es vorwiegend Männer.

Die Motivation, aus der heraus ein neues Unternehmen gegründet wird, ist von großer Bedeutung für dessen weitere Entwicklung. Dies betrifft sowohl die Überlebenswahrscheinlichkeit der jungen Firmen als auch deren Wachstumschancen. Menschen, die mit der Gründung

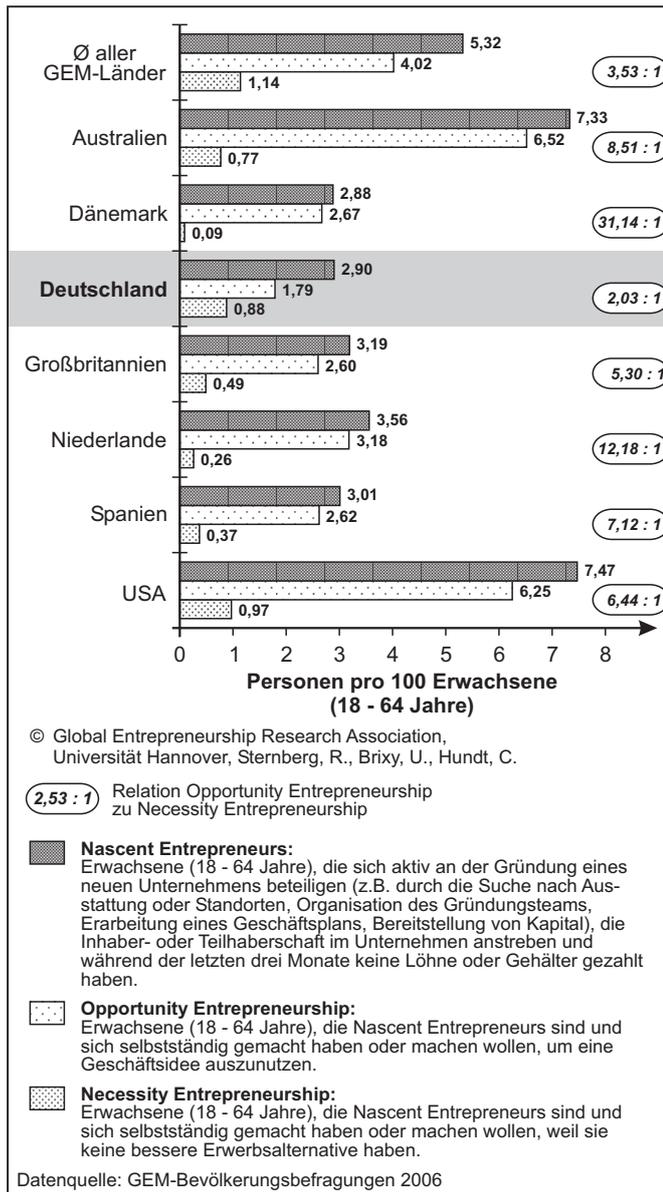


Abb. 3.3.1: Motive der werdenden Gründer in ausgewählten GEM-Ländern 2006

eines Unternehmens Ziele wie Unabhängigkeit, Gewinnorientierung und Selbstverwirklichung verbinden, verkörpern einen landläufig als „klassischen Unternehmer“ bezeichneten Gründertypus. Da sie mit ihrer Selbstständigkeit vorrangig die Ausnutzung einer eigenen Geschäftsidee verfolgen, werden sie auch als Opportunity- bzw. Gelegenheitsgründer bezeichnet. Davon zu unterscheiden sind situationsbedingte bzw. „getriebene“ Gründer. Eigentlich würden sie eine abhängige Tätigkeit bevorzugen, sehen aber gegenwärtig keine (adäquate) Alternative. Diese Gründer sind in erster Linie an der Sicherung ihres eigenen Arbeitsplatzes interessiert, während Ge-

winnmaximierung und Expansion als Unternehmensziele keine Rolle spielen. Da ihre Selbstständigkeit tendenziell aus einer beruflichen Notsituation herrührt, bezeichnet man diesen Typus auch als Necessity-Gründer. Unternehmer dieser Art finden sich vor allem in Ländern mit hoher Arbeitslosigkeit und sind daher typisch für Entwicklungs- und Schwellenländer, während in den entwickelten Volkswirtschaften für gewöhnlich die „klassischen“ Unternehmersmotive dominieren.

Die im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften gleichen ökonomischen Entwicklungsstandes auffallend hohe Zahl an Necessity-Gründern ist daher eine strukturelle Besonderheit der Gründungsaktivitäten in Deutschland (vgl. Abb. 3.3.1). Sie tritt vor allem dann deutlich zutage, wenn man die Necessity-Gründer in Relation zu den Opportunity-Gründern setzt. Hier zeigt sich, dass auf einen werdenden Necessity-Gründer in Deutschland lediglich zwei Opportunity-Gründer kommen. Im Mittel der in Abb. 3.3.1 dargestellten Länder kommen auf einen Necessity-Gründer mehr als zehn Gelegenheitsgründer. Allein durch hohe Arbeitslosigkeit aber lässt sich dieses Phänomen nicht erklären, da z. B. die Arbeitslosigkeit in Spanien ähnlich hoch ist wie in Deutschland, dort aber einem Necessity-Gründer immerhin mehr als sieben Gelegenheitsgründer gegenüber stehen. Offensichtlich werden objektiv vergleichbare wirtschaftliche Lagen von den Befragten subjektiv unterschiedlich eingeschätzt. Im Laufe des Jahres 2006 hat sich die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland deutlich verbessert, was die Vermutung nahelegen würde, dass sich zumindest in der Entwicklungstendenz ein Aufwärtstrend zugunsten des Anteils der Opportunity-Gründer ergibt.

Ein Vergleich der zeitlichen Entwicklung dieser Anteile seit 2004 aber zeigt ein insgesamt sinkendes Niveau an Nascent Entrepreneurs (vgl. Abb. 3.3.2). Diese Abnahme ist vor allem dem anteiligen Rückgang bei den Opportunity-Gründern geschuldet. Die Zahl der Necessity-Gründer sank zunächst zwar auch, stieg aber im Jahr 2006 wieder deutlich an. In den Ländern der Vergleichsgruppe dagegen ist die Anzahl werdender Gründer nahezu konstant geblieben – einen temporären Rückgang verzeichneten lediglich die Opportunity-Gründer im Jahr 2005. Betrachtet man auch hier wieder die Relationen von Opportunity- zu Necessity-Gründern, ergibt sich ein weit aus eindeutiger Befund. Im Jahre 2004 kamen in Deutschland auf einen Necessity-Gründer noch 2,2

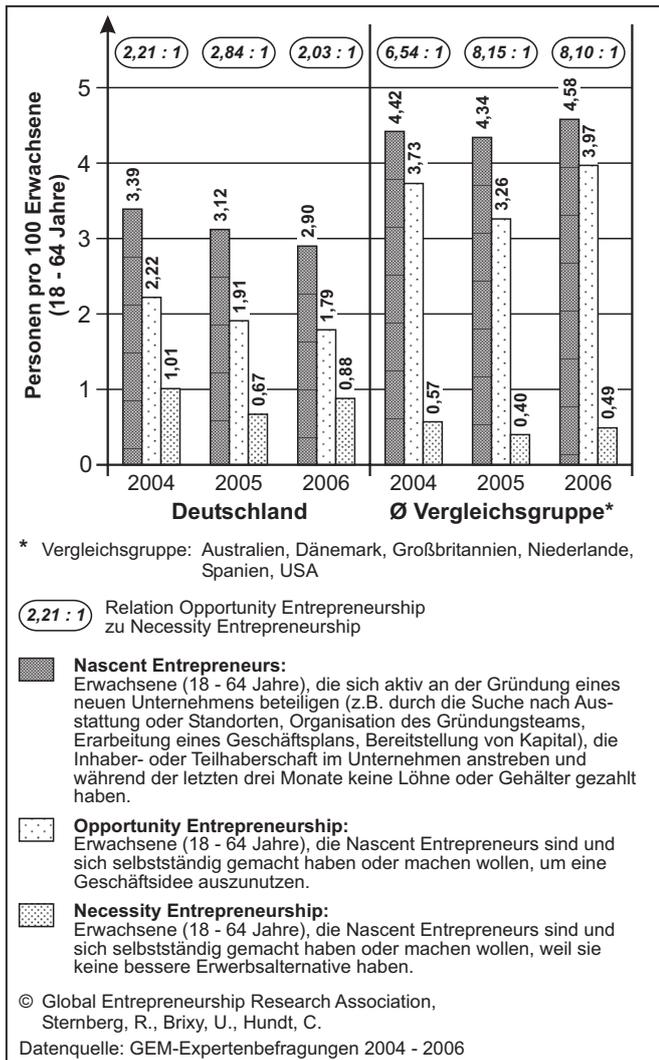


Abb. 3.3.2: *Werdende Gründer in Deutschland nach Motiven der Gründung im internationalen Vergleich 2004-2006*

Gelegenheitsgründer. In der Vergleichsgruppe betrug dieses Verhältnis dagegen 6,5. Zudem ist diese Relation in Deutschland bis zum Jahr 2006 auf 2,0 gesunken, in der Vergleichsgruppe im selben Zeitraum aber auf 8,7 gestiegen. Während in den anderen Ländern die potenziellen Gründer davon ausgehen, dass sich für die Ausnutzung ihrer Geschäftsideen auch weiterhin günstige Perspektiven ergeben, war man in Deutschland zur Jahresmitte 2006, trotz des sich bereits abzeichnenden Aufschwungs, noch immer vergleichsweise pessimistisch gestimmt. Diese Motivationsunterschiede haben gleichwohl erhebliche Auswirkungen auf die zu erwartende Entwicklung der jungen Unternehmen. So haben Untersuchungen bereits vor längerem ergeben, dass Unternehmen, die von Opportunity-Gründern geführt werden, im Durchschnitt

stärker wachsen als die der Necessity-Gründer. Allerdings ist auch bekannt, dass Unternehmen von hoch qualifizierten, eher erfolgsorientierten Gründern im Durchschnitt geringe Überlebenschancen haben, insbesondere infolge der damit verknüpften hohen Gewinnerwartungen. Können Letztere nämlich nicht erfüllt werden, so ist die Neigung ausgesprochen groß, das Unternehmen schnell wieder zu schließen, denn die Sicherung des eigenen Arbeitsplatzes wird nicht als primäres Ziel betrachtet.

Wie schon im vergangenen Jahr soll auch diesjährig die Motivationsstruktur der Nascents näher ausgeleuchtet werden. Dazu wird in zusätzlichen Fragen nach den detaillierten Beweggründen gefragt, sich mit einer eigenen Firma selbstständig zu machen. Wie bereits 2005, so bestätigt sich auch in diesem Jahr der Trend, dass selbst diejenigen, die mit der geplanten Gründung primär eine Geschäftsidee umsetzen wollen, bei genauerer Nachfrage vielfach existenzsichernde Motive äußern, weswegen sie streng genommen den Necessity-Gründern zugerechnet werden müssten. Im Folgenden sprechen wir daher von „Existenzsicherern“, wenn diejenigen gemeint sind, die auf Nachfrage die Existenzsicherung in den Vordergrund gestellt haben, und von „Selbstverwirklichern“ erst dann, wenn die weitere Erkundigung keine existenzsichernden Motive zu Tage gefördert hat. Wie Abb. 3.3.3 zeigt, gibt es im Vergleich zum Vorjahr einen deutlichen Rückgang dieser beiden Motive zugunsten einer Zunahme von Personen, die keiner hauptsächlichen Motivlage zugeordnet werden können („Kombinierer“ und „Sonstige“). Die Beweggründe sind daher weniger eindeutig als im Vorjahr. Allerdings könnte der deutliche Rückgang der Existenzsicherer auch ein Indiz für eine sich langsam ändernde Einstellung sein. Auch das günstigere wirtschaftliche Umfeld mag die Zuversicht, dass eine eigene Firma eventuell mehr als nur die individuelle finanzielle Absicherung ermöglicht, gestärkt haben.

Selbstverwirklicher und Existenzsicherer unterscheiden sich nicht nur mit Blick auf ihre Sozialstruktur, sondern auch bezüglich ihrer Erwartungen, die sie mit ihrer geplanten Gründung verknüpfen. Bereits vor der Gründung des geplanten Unternehmens verdienen Selbstverwirklicher mehr als Existenzsicherer, von denen ein Viertel über ein Einkommen von weniger als 1.500 Euro verfügt. Bei den Selbstverwirklichern entfallen auf diese Gruppe nur 5 %, während mehr als die Hälfte von ihnen über 3.000 Euro verdient. Bei den Existenzsicherern sind

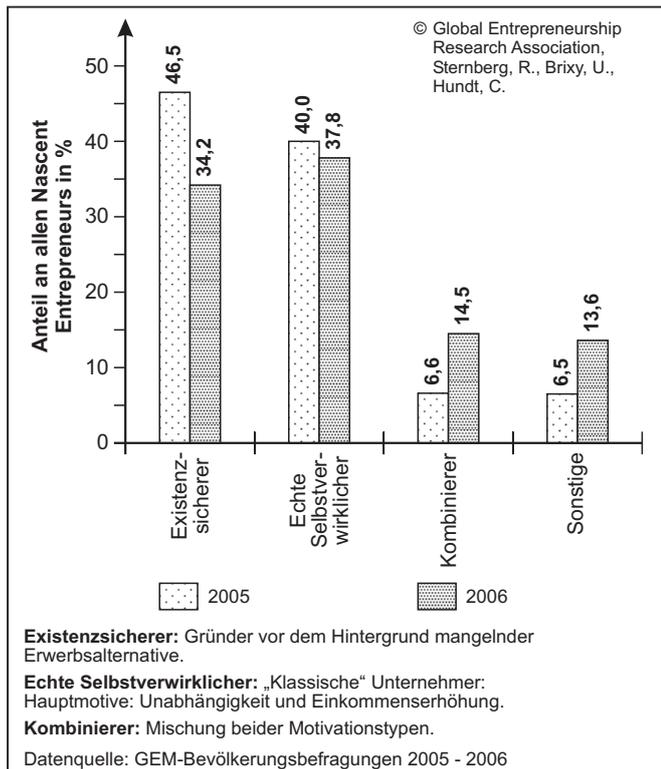


Abb. 3.3.3 *Werdende Gründer in Deutschland nach Motiven der Gründung 2005 - 2006*

dies lediglich 31 %. Auch die Wachstumserwartungen gehen auseinander. Während die Existenzsicherer im Durchschnitt davon ausgehen, dass nach fünf Jahren gut fünf Beschäftigte in ihrem Unternehmen arbeiten werden, rechnen die Selbstverwirklicher mit mehr als 20 Beschäftigten. Dies deutet auf erhebliche Strukturunterschiede zwischen den geplanten Unternehmen hin. Auch der Innovationsgehalt bestätigt dies. Demnach gehen die Selbstverwirklicher eher davon aus, dass die von ihnen geplanten Produkte oder Dienstleistungen von den potenziellen Kunden als neuwertig wahrgenommen werden als dies bei den Existenzsicherern der Fall ist. Nicht zuletzt deswegen schätzen Letztere die Gewinnung von Marktanteilen als schwieriger ein. In ihrer Gesamtheit sind die diesjährigen Gründungsvorhaben weniger innovativ angelegt als noch im Vorjahr. Diese Entwicklung korrespondiert mit dem durch das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) veröffentlichten Ergebnis, dass die Anzahl der High-Tech-Gründungen rückläufig ist. Keine signifikanten Unterschiede zeigen sich hingegen bei der (Schul-)Ausbildung, dem geplanten Investitionsvolumen, dem Alter oder Geschlecht. Bezüglich letzterem muss aber hervorgehoben werden, dass Gründerinnen insgesamt, also jenseits der Trennung nach Motiv-

lage, mit nur 29 % erheblich unterrepräsentiert sind. Dies gilt allerdings nur für den westlichen Teil der Republik. In Ostdeutschland sind es vorwiegend Frauen, die den Schritt in die Selbständigkeit planen (57 %), während in Westdeutschland 74 % aller werdenden Gründer männlich sind. Hier kommt die nach wie vor unterschiedliche Erwerbsneigung von Frauen in Ost- und Westdeutschland zum Ausdruck. Allgemein manifestieren sich die im Vergleich zu Männern schlechteren Chancen von Frauen auf dem Arbeitsmarkt.

Die bislang dargestellten bivariaten Zusammenhänge können freilich auch dadurch zustande kommen, dass sich verschiedene Einflüsse überlagern. Es kann nicht festgestellt werden, ob die Variablen einen unabhängigen Einfluss haben. So ist z. B. die Variable „Geschlecht“ offensichtlich mit der Variablen „Lage in Ost- oder Westdeutschland“ verbunden. Deshalb wird in einem weiteren Schritt untersucht, welche dieser Variablen einen tatsächlich originären Einfluss ausübt. Dazu wird ein multivariates Modell konzipiert, das es erlaubt, bestimmte Einzeleinflüsse zu separieren. Mit anderen Worten: Die Einflüsse der verschiedenen Indikatoren werden „eingefroren“, so dass geprüft werden kann, ob es bei einem signifikanten Unterschied zwischen Existenzsicherern und Selbstverwirklichern bleibt, wenn der Einfluss anderer Variablen ausgeschlossen wird. In einem weiteren Schritt lässt sich dann auch die Bedeutung jeder einzelnen dieser Kontrollvariablen genau spezifizieren – ebenfalls unter Ausschaltung aller anderen Indikatoren. In dem Modell werden der Einfluss des Alters, der Ausbildung, des Einkommens, des Geschlechts, der geplanten Inanspruchnahme von Fördergeldern, die Innovativität, die Wachstumserwartungen sowie die Lage in Ost- oder Westdeutschland berücksichtigt.

Das multivariate Modell bestätigt, dass Existenzsicherer in einem höheren Maße von Arbeitslosigkeit bedroht sind als Selbstverwirklicher. Aber auch hinsichtlich der Ausbildung, des Geschlechts und des entweder in Ost- oder Westdeutschland liegenden Wohnorts unterscheiden sich nunmehr beide Gruppen signifikant. Existenzsicherer haben seltener ein Abitur oder Studium, sind häufiger Frauen und leben mit höherer Wahrscheinlichkeit in Ostdeutschland. Damit unterscheiden sich diese Ergebnisse zwar deutlich von den bivariaten, dies gilt aber lediglich für die Höhe der Signifikanz. Die Richtung der Einflüsse bleibt unverändert.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass in Deutschland die Angst vor Arbeitslosigkeit eine wichtige Triebfeder für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit darstellt. Betriebe, die aus dieser Motivation heraus entstehen, unterscheiden sich hinsichtlich ihres Wachstumspotenzials aber deutlich von jenen, die von klassischen Unternehmern gegründet werden. Der Mitte 2006 – also zum Zeitpunkt der Befragung – gerade einsetzende Konjunkturaufschwung konnte sich seither weiter stabilisieren und auch die Arbeitslosenzahlen haben hiervon teilweise profitiert. All dies lässt hoffen, dass sich auch hierzulande der Anteil derjenigen erhöht, die infolge unternehmerischer Ambitionen – und nicht etwa aus einer wirtschaftlichen Notsituation heraus – den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

### 3.4 Welche Gründungseinstellungen prägen die Deutschen?

- ➔ Die Angst zu scheitern, ist in Deutschland trotz des günstigsten Wertes seit dem Jahr 2000 auch weiterhin ein starkes Gründungshemmnis.
- ➔ In keinem anderen Land werden die Gründungschancen geringer eingeschätzt als in Deutschland.
- ➔ Die Bewertung der eigenen für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse fällt ungünstiger aus als noch im Vorjahr.

Ähnlich wie in den Vorjahren gehört Deutschland auch im Jahr 2006 zu den Ländern, in denen die befragten Erwachsenen sehr häufig aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen würden (vgl. Abb. 3.4.1). In Deutschland gilt dies für 46,5 % der 18- bis 64-Jährigen, womit Deutschland unter den 42 GEM-Ländern lediglich Rang 37 belegt. Nur die Menschen in Griechenland, Thailand, Russland, Frankreich und Malaysia haben noch größere Angst, mit einem eigenen Unternehmen zu scheitern. Zwar hat sich der Anteil der Deutschen, die diese Scheiterangst nicht vom Gründen abhalten würde, gegenüber dem Vorjahr um 4,8 Prozentpunkte erhöht, womit der Wert der günstigste für Deutschland seit dem Jahr 2000 ist. Gleichwohl stellt die Angst zu scheitern ein hierzulande noch immer weit verbreitetes Hemmnis für eine selbstständige Tätigkeit dar. Sämtliche Referenzstaaten in Abb. 3.4.1 weisen z.T. signifikant bessere Werte auf.

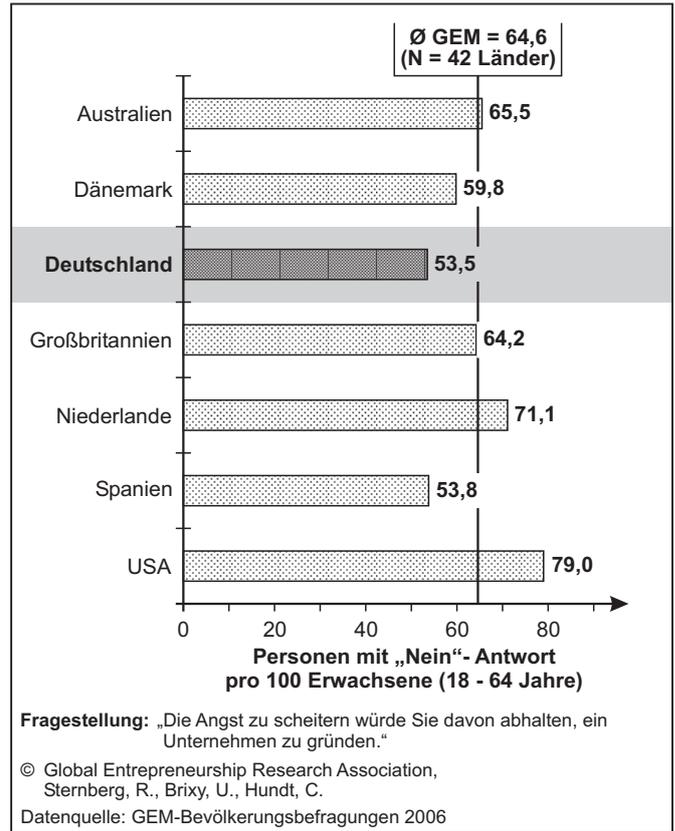


Abb. 3.4.1: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in ausgewählten GEM-Ländern 2006

Die Sorge um die negativen Folgen eines Scheiterns mit einer Gründung kann unter Umständen auch dann zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit führen, wenn die Person die Gründungsmöglichkeiten in der Region, in der sie lebt, aktuell als sehr günstig wahrnimmt. Eine solch optimistische Wahrnehmung ist in Deutschland allerdings nicht weit verbreitet: Nur 20 % der Befragten sehen gute Gründungsgelegenheiten (vgl. Abb. 3.4.2), in keinem anderen der sechs Referenzstaaten schätzt die Bevölkerung die Gründungschancen ungünstiger ein als in Deutschland. Lediglich in vier GEM-Ländern, allesamt Industriestaaten (Singapur, Japan, Ungarn, Belgien), beurteilt die Bevölkerung die Gründungschancen noch negativer. Es kann nur wenig trösten, dass sich der Anteil der ‚Optimisten‘ in Deutschland gegenüber 2005 leicht um 3 Prozentpunkte erhöht hat. Relativierend sei hinzugefügt, dass Deutsche, wie aus Befragungen zu anderen Themen bekannt, ihre persönliche (Lebens-)Situation, verglichen mit anderen Ethnien, negativer einschätzen als sie in der Realität ist, was sich auch auf die Einschätzung der Gründungschancen auswirkt.

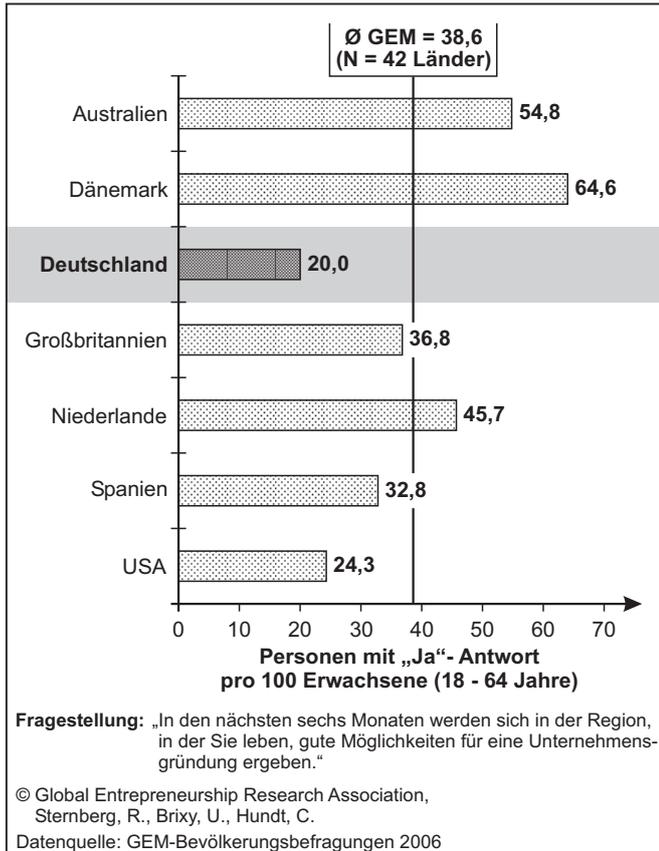


Abb. 3.4.2: Die Einschätzung der Gründungschancen in ausgewählten GEM-Ländern 2006

Um den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit auch mittel- und langfristig erfolgreich zu gestalten, benötigt ein Gründer bestimmte Fähigkeiten und Eigenschaften. Letztere sind den meisten potenziellen Gründern mehr oder weniger bekannt. Ob eine Person korrekt einschätzt, ob sie selbst diese Eigenschaften besitzt, ist eine andere, mit dem methodischen Instrumentarium des GEM (Telefonbefragung) nicht zu beantwortende Frage. Wenn im GEM also nach Gründungsfähigkeiten gefragt wird, dann geht es ausschließlich um die individuelle Wahrnehmung solcher Fähigkeiten, die naturgemäß mehr oder weniger weit von den tatsächlichen Fähigkeiten entfernt liegen kann – je nachdem, wie realistisch die Person sich selbst einzuschätzen vermag. Der Anteil derjenigen Deutschen, der meint, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen, hat sich seit Beginn der GEM-Erhebungen langsam, aber relativ stetig erhöht und liegt 2006 bei 39,0 % (vgl. Abb. 3.4.3). Damit belegt Deutschland immerhin Rang 29 unter 42 Ländern und lässt von den dargestellten Referenzstaaten zumindest Dänemark und die Nie-

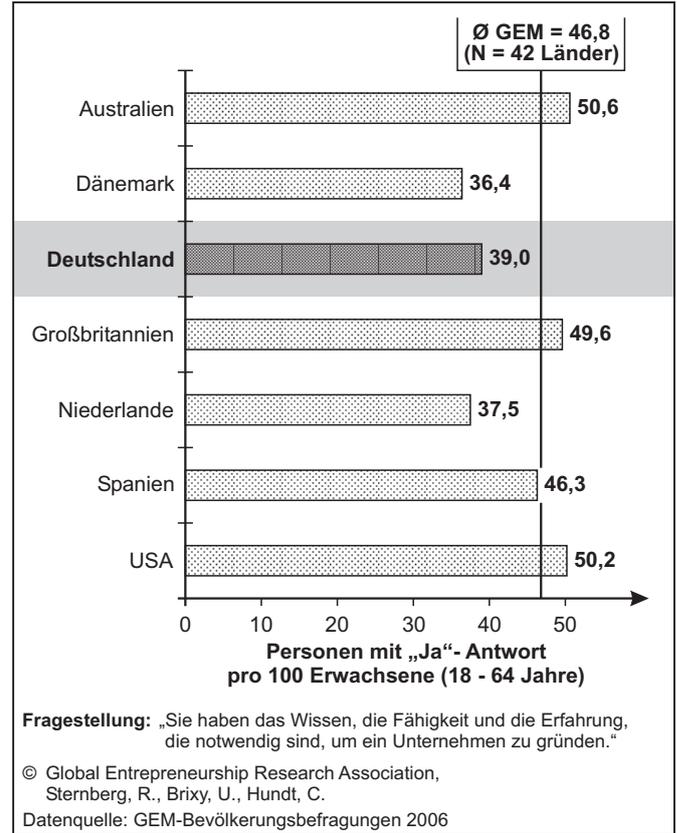


Abb. 3.4.3: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in ausgewählten GEM-Ländern 2006

derlande hinter sich. Die Unterschiede zu Ländern wie den USA oder Großbritannien sind allerdings anhaltend groß und zeugen von einer dort offenbar wesentlich günstigeren Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten, die als Reflex auf entsprechende – eher positive – Erfahrungen mit den eigenen Gründungsfähigkeiten in der Vergangenheit basieren dürften. Für Deutschland, insbesondere Ostdeutschland, ist diesbezüglich zweierlei zu konstatieren. Erstens existiert hierzulande keine „Kultur des Scheiterns“, weshalb weder das soziale Umfeld noch etwa Kreditinstitute Personen eine ‚zweite Chance‘ gewähren, die mit einer früheren Gründung keinen Erfolg hatten. Zweitens mag eine pessimistischere Einschätzung der Gründungsfähigkeiten (oder der Gründungschancen) auch durchaus eine realistische sein: Wo optimistische (aber allzu unrealistische) Wahrnehmungen durch realistischere ersetzt werden, sind zumindest Enttäuschungen seltener.

Frauen in Deutschland weisen sowohl bei den Einstellungsvariablen (Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis, Beurteilung der Gründungschancen) als

auch mit Blick auf die Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten statistisch signifikant ungünstigere Werte auf als Männer. Dieses Resultat bleibt über die gesamten neun Jahre empirischer Gründungsforschung im Rahmen des GEM sehr stabil. Im Jahre 2006 würde die Angst vor dem Scheitern 53 % der Frauen davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen; der Referenzwert der Männer liegt bei lediglich 40 %. Beträchtliche 10 Prozentpunkte, und erneut zu Ungunsten der Frauen, beträgt der Unterschied bei der Frage nach guten Gründungsgelegenheiten in den kommenden sechs Monaten im regionalen Umfeld (nur 15 % der Frauen bejahen dies). Am größten aber ist der Unterschied hinsichtlich der Frage nach den Gründungsfähigkeiten, die nur 29 % der Frauen, aber 48 % der Männer zu besitzen glauben. Angesichts dieser gravierenden und einseitigen Unterschiede der Gründungseinstellungen zwischen den Geschlechtern wirkt es plausibel, dass auch die Gründungsquoten, wie in Kapitel 3.2 geschildert, stark differieren.

Auch ein anderes stabiles Resultat der beiden Vorjahre hat sich 2006 bestätigt: Die Gründungsfähigkeiten werden in West- und Ostdeutschland (Selbsteinschätzung der Befragten) nahezu gleich eingeschätzt. Dagegen schätzen Ostdeutsche ihr Gründungsumfeld weiterhin pessimistischer (oder realistischer, s.o.) ein als die Westdeutschen das ihrige: Nur 17 % im Osten gehen von guten Gründungsgelegenheiten aus, im Westen hingegen 21 %. Am größten gestaltet sich die Differenz zwischen beiden Teilen Deutschlands bezüglich der Frage, ob die Angst zu scheitern ein Gründungshemmnis wäre: Hier liegt der Wert Ostdeutschlands mit 53 % an Ja-Antworten acht Prozentpunkte und damit statistisch signifikant über dem Referenzwert Westdeutschlands.

Unterteilt man abschließend die Gruppe der 18- bis 64-Jährigen in fünf etwa gleich große Altersklassen, dann fällt auf, dass sich die Gründungseinstellungen bzw. -fähigkeiten zwischen diesen Altersgruppen weniger stark unterscheiden als etwa zwischen den Geschlechtern oder zwischen deutschen Regionen. Lediglich die Gruppe der 18- bis 24-Jährigen weicht von dieser Regel ab: Diese jüngste Altersgruppe besitzt ihrer Eigenwahrnehmung zufolge signifikant seltener die für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten, hat aber auch ungleich weniger Angst vor dem Scheitern als alle anderen Altersgruppen. Sie sieht auch die Gründungsgelegenheiten weniger skeptisch als ältere Jahrgänge. Dies stimmt optimistisch.

## 4 Die Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland

### 4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell

Das öffentliche Interesse am Gründungsgeschehen resultiert aus der Erwartung, dass neu gegründete Unternehmen die wirtschaftliche Entwicklung in einer Volkswirtschaft positiv beeinflussen. Gründungen können über die Stimulierung des Wettbewerbs eine Beschleunigung des Strukturwandels herbeiführen und auf diesem Wege für eine Erhöhung der nationalen Innovativität sorgen, so das Kalkül vor allem der Politik. Damit würden sie nicht nur einen wichtigen Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum leisten, sondern ebenso zur Stabilisierung des Beschäftigungsniveaus beitragen. Zur Erklärung der Gründungsaktivitäten dienen dabei nicht nur die Gründungsmotive und -einstellungen, sondern auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Gemeint sind hiermit jene Faktoren, die Einfluss darauf nehmen, wie leicht oder beschwerlich sich Unternehmensgründungen in einem Land umsetzen lassen. Dies ist deswegen bedeutsam, weil hierdurch die Gründungsbereitschaft innerhalb eines Landes und damit das tatsächliche Ausmaß an Gründungsaktivitäten maßgeblich beeinflusst werden kann.

Im Rahmen einer Expertenbefragung unterscheidet das GEM-Modell traditionell neun gründungsbezogene Rahmenbedingungen (vgl. Anhang 1). Diese können einerseits für die konkrete Umsetzung einer Gründungsidee relevant sein (z.B. Finanzierung, öffentliche Förderinfrastruktur, Regulierungen und Steuern), oder andererseits auf die Gründungseinstellungen in der Bevölkerung einwirken (z.B. durch gesellschaftliche Werte und Normen, die gründungsbezogene Ausbildung oder das Engagement der Politik). Die Datengrundlage bildet eine schriftliche Befragung von mindestens 36 Gründungsexperten pro Land aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft oder Politik, die seit nunmehr acht Jahren in nahezu allen GEM-Ländern (2006 in 37 Ländern) in standardisierter und damit vergleichbarer Form durchgeführt wird. Basis dieser Befragung sind zwischen fünf und sieben Einzelaussagen (Items) pro gründungsbezogener Rahmenbedingung, die die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen richtig) bewerten sollen. Aus dem Mittelwert der jeweiligen Einstufungen zu den einzelnen Aussagen ergibt sich für jede Rahmenbedin-

gung ein entsprechender Indexwert. Je höher dieser Indexwert ausfällt, desto besser wird die jeweilige Rahmenbedingung eingeschätzt.

### 4.2 Gründungsstandort Deutschland im Jahre 2006 – Mehr Schwächen als Stärken?

- ➔ Die besten Noten vergeben die befragten Experten für die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie für die öffentliche Förderinfrastruktur. Letztere belegt im Länderranking sogar Platz 1.
- ➔ Verbesserungsbedarf signalisieren die Expertenurteile für den Wissens- und Technologietransfer, die Gründungsfinanzierung und die Marktoffenheit.
- ➔ Unübersehbare Schwächen bestehen wie schon in den vergangenen Jahren hinsichtlich der gesellschaftlichen Werte und Normen (Rang 34), der schulischen (Rang 31) bzw. außerschulischen (Rang 35) gründungsbezogenen Ausbildung sowie der Unterstützung für Gründungen von Frauen (Rang 36).

#### Einige Lichter...

Auch im Jahre 2006 stellt der Gründungsstandort Deutschland seine traditionellen Stärken unter Beweis (vgl. Abb. 4.2.1). Die besten Noten erhalten wie schon in den vergangenen Jahren die physische Infrastruktur (4,09), der Schutz geistigen Eigentums (3,6), die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (3,42) sowie die öffentliche Förderinfrastruktur (3,4). Diese Rangfolge besteht im Wesentlichen seit 2002. Einen deutlichen Zuwachs verzeichnen allein die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (plus 0,38), die diesjährig erstmals Rang drei belegen. Verantwortlich hierfür sind nach Ansicht der Experten insbesondere die gestiegene Qualität und die verbesserte Verfügbarkeit von Beratungs- und Zulieferdiensten für neue Unternehmen. Auch die öffentliche Förderinfrastruktur konnte ihr gutes Niveau aus dem Jahre 2002 behaupten.

Einen leichten Rückgang (minus 0,11) verzeichnete hingegen der Indexwert für die physische Infrastruktur, womit die Verfügbarkeit von Büro- und Gewerbeflächen,

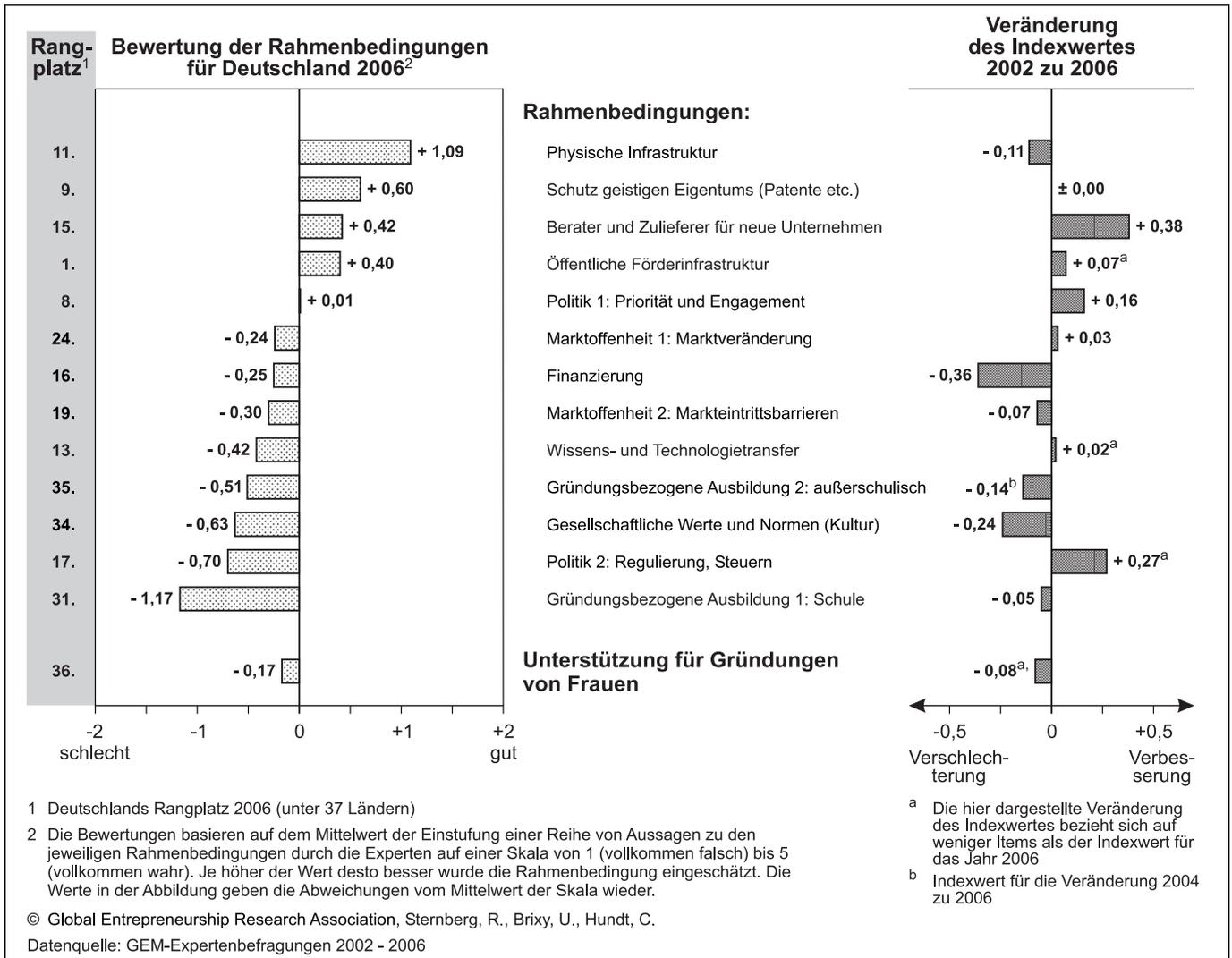


Abb. 4.2.1: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in statischer und dynamischer Betrachtung

die Qualität von Verkehrs- und Telekommunikations-einrichtungen sowie die Leistungen der Versorgungsbe-triebe gemeint sind. Hauptgrund sind die jüngst spürbar gestiegenen Kosten für Gas, Wasser und Strom, die keineswegs nur der internationalen Preisentwicklung geschuldet sind, sondern in gleicher Weise dem auch acht Jahre nach der Liberalisierung zu geringem Wettbewerb auf und um den deutschen Energiemarkt. Dennoch bietet die physische Infrastruktur dem Gründungsgeschehen seit Jahren eine insgesamt hochwertige und verlässliche Basis. Ebenfalls erfreulich gestaltet sich die Bewertung für den Schutz geistigen Eigentums – Ausdruck einer verlässlich funktionierenden Rechtssicherheit für Patente, Urheberrechte und Markenzeichen. Schließlich vermochte auch das Engagement der Politik für das Gründungsgeschehen gegenüber 2002 im Meinungsbild der

Experten einen leichten Zuwachs zu verzeichnen (plus 0,16). Als Indikator für den Erfolg oder Misserfolg gründungspolitischer Maßnahmen eignet sich diese Aussage freilich nicht.

### ...und (zu) viele Schatten

So erfreulich sich die Bewertungen für das Spitzenquartett sowie die jüngste Entwicklung des politischen Engagements im Wesentlichen auch ausnehmen, so nachdenklich müssen die Expertenurteile für die übrigen acht Rahmenbedingungen stimmen, die auf der Skala allesamt als unterdurchschnittlich eingestuft werden (vgl. Abb. 4.2.1). Weniger gut gestalten sich vor allem die Indexwerte für die gesellschaftlichen Werte und Normen (2,37), für den

Bereich Regulierung und Steuern (2,30) sowie für die schulische (1,83) und außerschulische (2,49) gründungsbezogene Ausbildung. Als besorgniserregend darf in diesem Zusammenhang der Umstand gelten, dass das schlechte Abschneiden dieser vier letztplatzierten, für den Gründungserfolg gleichwohl sehr wichtigen Rahmenbedingungen ebenso Tradition geworden ist wie das gute Abschneiden der vier erstplatzierten. Eine Trendwende ist nach den vorliegenden Expertenaussagen nicht auszumachen. Stattdessen entwickelten sich alle vier Einflussfaktoren im Zeitablauf negativ. So verschlechterten sich die Noten für außerschulische Bildung (minus 0,14) und gesellschaftliche Werte und Normen (minus 0,24) in den vergangenen Jahren deutlich. Die Bewertung für die schulische Ausbildung ging demgegenüber zwar nur graduell zurück, dies allerdings auf einem ohnehin extrem niedrigen Niveau. Einzig die Rahmenbedingung Regulierung und Steuern konnte ihren Indexwert seit 2002 verbessern (plus 0,27). Hier zeigt sich zwar die mögliche Verknüpfung mit der gesteigerten politischen Priorität für Unternehmensgründungen (plus 0,16), ändert allerdings nichts am Verbleib auf einem äußerst unbefriedigenden vorletzten Rang.

Doch nicht nur die Schlussgruppe, auch die vermeintlich besser gestellten Rahmenbedingungen im mittleren Teil des Tableaus geben infolge ihrer nur mäßigen Beurteilung Anlass zur Sorge. Vor allem die rapide Verschlechterung des zentralen Gründungsfaktors Finanzierung (minus 0,36) wirkt entmutigend auf Ideenreichtum, Eigeninitiative und frischen Unternehmerteil. Ähnliches gilt für das schlechte Abschneiden des Wissens- und Technologietransfers (2,58). Auch hier hätte man sich – gerade angesichts seiner Bedeutung für technologieorientierte Gründungen, volkswirtschaftliche Innovativität und Wachstum – lieber ein Aufbruchsignal gewünscht. Dass über den Zustand der Marktoffenheit ebenfalls kritisch geurteilt wird, vermag da zwar nicht im selben Maße zu beunruhigen. Dennoch können sowohl das Tempo der Marktveränderung (2,76) als auch die Möglichkeiten des Marktzugangs (2,7) mit Blick auf den Markteintritt entscheidende Faktoren sein.

### 4.3 Wie ist Deutschland international positioniert? Ein Vergleich mit 14 Industriestaaten

- ➔ Mit Blick auf die Gesamtheit aller gründungsbezogenen Rahmenbedingungen belegt Deutschland den 16. Rangplatz unter insgesamt 37 Nationen. Dies bedeutet eine leichte Verbesserung gegenüber 2005 (damals Rang 20 unter 33 Ländern).
- ➔ Konzentriert man den internationalen Vergleich auf 15 Industrieländer, so erreicht Deutschland über alle Rahmenbedingungen wie schon Vorjahr nur Rang 12 – im Vergleich zu 2002 wurden dabei drei Plätze eingebüßt (damals Rang 9).
- ➔ Der Rangplatzverlust Deutschlands unter den Industriestaaten erklärt sich in erster Linie aus den verbesserten Expertenvoten in anderen Ländern – während in Deutschland der Gesamtindex für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen seit fünf Jahren stagniert.

Der Standort Deutschland belegt unter Einbeziehung aller untersuchten Rahmenbedingungen den sechzehnten Rangplatz unter insgesamt 37 Ländern und erreicht damit eine Platzierung im oberen Tabellenmittelfeld (vgl. Anhang 2). Angeführt wird das Gesamtranking von den USA, Singapur und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Es folgen Staaten aus insbesondere West-, später Osteuropa, derweil die Schlussgruppe vor allem von lateinamerikanischen Ländern dominiert wird. Allgemein ist zu beobachten, dass Industrieländer eher die vorderen Rangplätze einnehmen, während Schwellen- und Entwicklungsländer tendenziell schlechtere gründungsbezogene Rahmenbedingungen bieten, oftmals aber die höheren Gründungsquoten aufweisen (vgl. Abb. 3.2.1). Die Vielzahl an Gründungen in Ländern wie Brasilien, Uruguay, Kolumbien oder Peru lässt sich insbesondere auf die fehlenden Erwerbsalternativen zur oftmals erzwungenen Selbstständigkeit zur Sicherung des Lebensunterhaltes zurückführen, weswegen die Quoten nur sehr bedingt mit denen in Deutschland vergleichbar sind. Da das Gründungsniveau durch den Reifegrad einer Volkswirtschaft offenbar wesentlich beeinflusst wird, erscheint es plausibel, diesen Einflussfaktor für einen internationalen Vergleich der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu isolieren und die Analyse auf Staaten mit einem ähnlichen Entwicklungsstand zu beschränken.

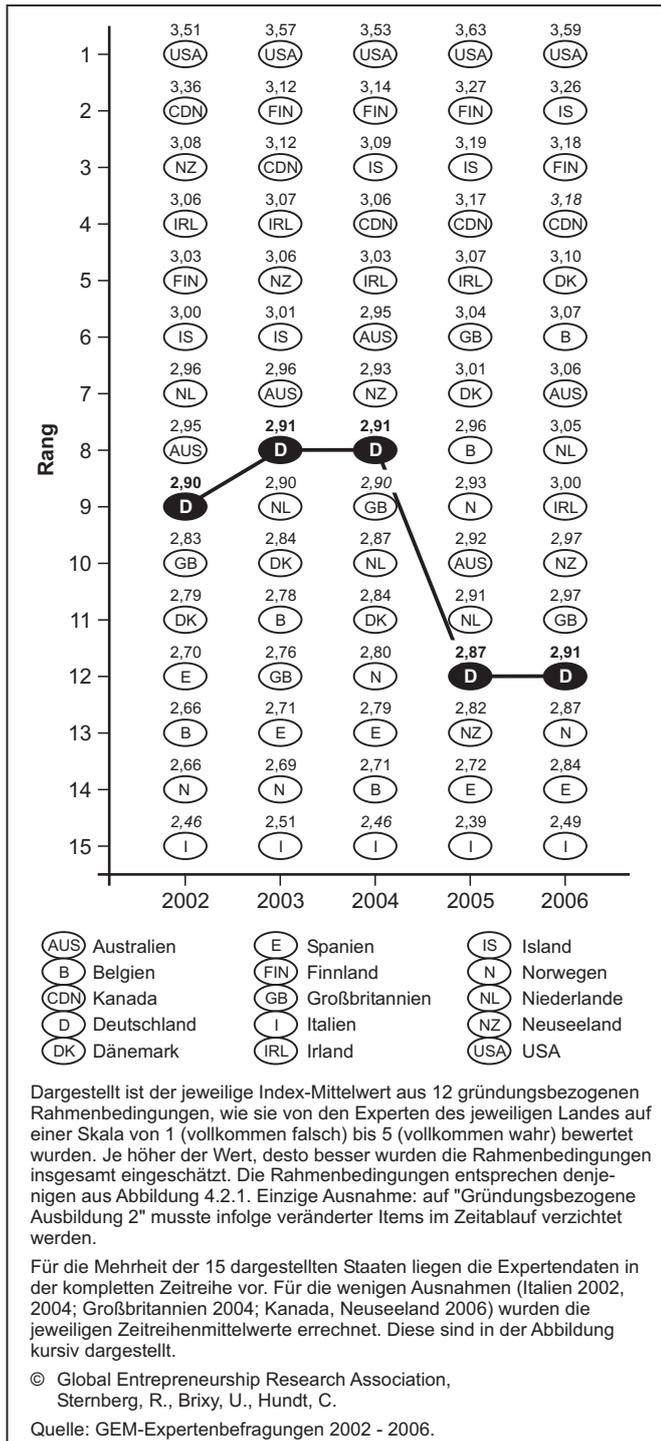


Abb. 4.3.1: Bewertung und Vergleich von 12 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in 15 Industriestaaten von 2002 bis 2006

Fokussiert man den internationalen Vergleich demnach allein auf 15 Industriestaaten, so fällt die Bilanz aus deutscher Sicht allenfalls ernüchternd aus. Obwohl sich für Deutschland die durchschnittliche Bewertung aller Rahmenbedingungen in den Jahren von 2002 bis 2006

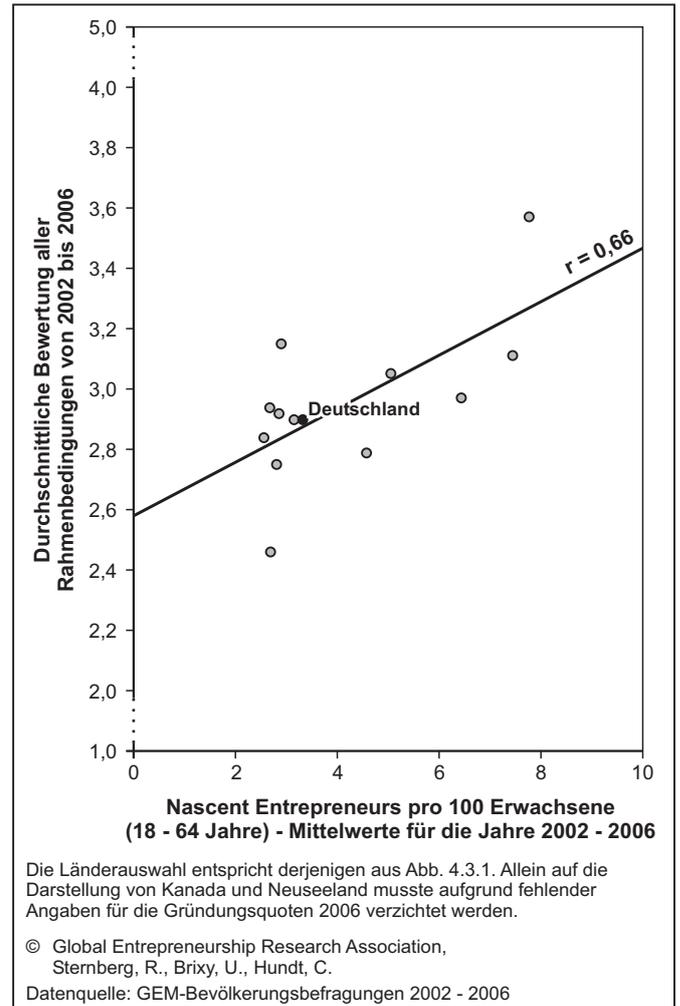


Abb. 4.3.2: Zusammenhang zwischen der Bewertung der Rahmenbedingungen und dem Anteil der Nascent Entrepreneurs in ausgewählten Ländern 2002 - 2006

absolut kaum verändert hat, musste es seine solide Platzierung im Mittelfeld der Tabelle vor zwei Jahren räumen und sich seitdem mit einem Rangplatz in der unteren Tabellenhälfte begnügen (vgl. Abb. 4.3.1). Der Grund: Die nationalen Experten aus Dänemark, Belgien, den Niederlanden und Großbritannien schätzten die Rahmenbedingungen in ihren Ländern jüngst deutlich positiver ein als noch im Jahre 2002. Der wenig schmeichelhafte zwölfte Rang ist also weniger der eigenen Verschlechterung geschuldet als vielmehr einer Verbesserung anderenorts. Einzig in Spanien und Italien werden die nationalen Rahmenbedingungen im Zeitverlauf noch skeptischer beurteilt als hierzulande. Durchgehend bessere Gesamtnoten als Deutschland erhalten traditionell die USA, Finnland, Island, Kanada, Irland und Australien. Mit Ausnahme von Australien wird jeder dieser

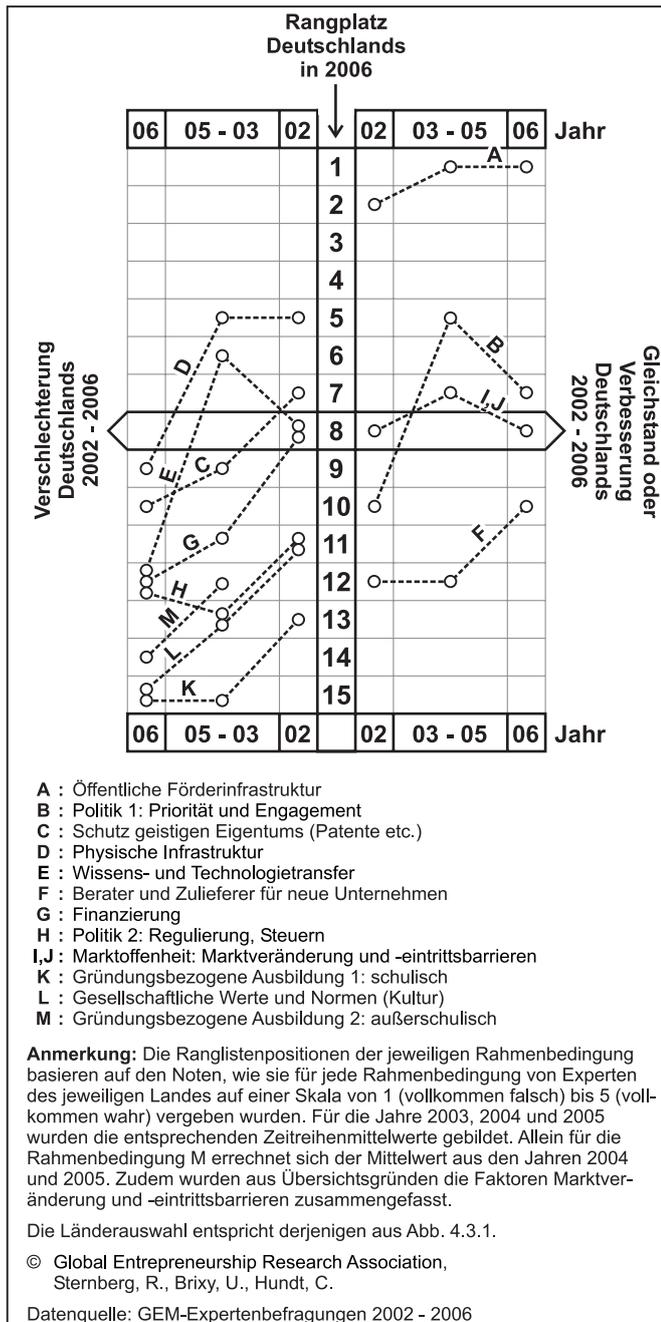
Gründungsstandorte über alle Jahre hinweg mit einem Indexwert von 3 oder besser bewertet, derweil Deutschland mit einer Beurteilung von durchschnittlich 2,9 deutlich dahinter zurückbleibt.

Dies ist umso bedeutsamer, als zwischen der Qualität der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und der Nascent-Gründerquote in Bezug auf die untersuchten Industrieländer ein positiver statistischer Zusammenhang besteht (vgl. Abb. 4.3.2). Um dem eher langfristigen Einfluss von Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen, wurde auch hier anstelle nur eines Jahres der Fünfjahreszeitraum von 2002 bis 2006 betrachtet und die jeweiligen Gesamtmittelwerte zueinander in Beziehung gesetzt. Es zeigt sich, dass Länder mit besser bewerteten Rahmenbedingungen tendenziell auch die höheren Gründungsquoten aufweisen, Länder mit schlechteren Einstufungen in der Regel niedrigere. Der Korrelationsquotient nach Pearson beträgt + 0,66 und signalisiert damit einen relativ starken positiven Zusammenhang. Obgleich auch anderen Einflussfaktoren eine wichtige Bedeutung zukommt (Einstellung, Motivation etc.), darf der Einfluss von Rahmenbedingungen auf das nationale Gründungsgeschehen also keinesfalls gering geschätzt werden.

#### **4.4 Eine Einzelbetrachtung ausgewählter Rahmenbedingungen in Deutschland – Wo besteht Handlungsbedarf?**

- ➔ Obgleich die physische Infrastruktur, der Schutz geistigen Eigentums und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen von den deutschen Experten gute Bewertungen erhalten, belegt Deutschland bei diesen Rahmenbedingungen unter 15 Industrienationen lediglich Mittelfeldplätze. Eine Spitzenposition erreicht allein die öffentliche Förderinfrastruktur.
- ➔ Speziell der Industrieländervergleich offenbart komparative Schwächen bei elementaren Gründungsfaktoren: So kommen weder der Wissens- und Technologietransfer noch die Gründungsfinanzierung, noch der Bereich Regulierung und Steuern über eine Platzierung im hinteren Mittelfeld hinaus (jeweils Rang 12 unter 15 Industriestaaten im Jahr 2006).
- ➔ Insgesamt haben sich acht von 13 Rahmenbedingungen nach Rangplätzen gegenüber 2002 verschlechtert. Dies gilt insbesondere für die schulische und außerschulische Gründungsausbildung (Rang 15 bzw. 14) sowie für die gesellschaftlichen Werte und Normen (Rang 15), die allesamt seit Jahren auf niedrigem Niveau stagnieren.

Veränderungen bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen vollziehen sich in der Regel langsamer als bei Gründungsaktivitäten oder -einstellungen. Gleichwohl sind auch sie, etwa als Resultat politischer Maßnahmen, einem Wandel unterworfen. Für den Zeitraum von 2002 bis 2006 wurden daher die Indexwerte von 13 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland mit den entsprechenden Notenwerten aus den zuvor analysierten 14 Industriestaaten in dynamischer Perspektive verglichen. Die sich daraus ergebende Rangplatzentwicklung findet sich in Abbildung 4.4.1. Auf der senkrechten Achse ist die internationale Position Deutschlands abgetragen, wobei der jeweilige Indexwert als Maßstab gilt. Der waagerechten Achse ist zu entnehmen, wie sich der Rangplatz Deutschlands zwischen 2002 und 2006 verändert hat. Befindet sich eine Rahmenbedingung beispielsweise im unteren linken Quadranten, so hätte Deutschland bei der betreffenden Rahmenbedingung sowohl eine schwache Position in 2006 inne als auch seinen Rangplatz unter den Industrienationen während der vergangenen fünf Jahre verschlechtert.



**Abb. 4.4.1:** Die Veränderung der Ranglistenposition Deutschlands für 13 gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Relation zu 14 ausgewählten Industriestaaten von 2002 bis 2006

### Noch viel Platz an der Sonne...

Um sich die unerfreuliche Positionierung Deutschlands im Industrieländervergleich bewusst zu machen, genügt bereits ein flüchtiger Blick, denn offensichtlich befindet sich die Mehrzahl der hiesigen Rahmenbedingungen in

eben jenem Quadranten unten links, der den größten politischen Handlungsbedarf signalisiert. Der obere rechte Quadrant hingegen, der die komparativen Standortstärken Deutschlands symbolisiert, enthält lediglich zwei der insgesamt dreizehn untersuchten Einflussfaktoren. So weiß gegenüber den anderen Industrieländern vor allem die Qualität der staatlichen Förderinstrumente zu überzeugen. Keine andere Nation wird in diesem Punkt besser beurteilt als Deutschland. Dies bedeutet indes nicht, dass kein weiterer Verbesserungsbedarf bestünde. Schon seit einigen Jahren beurteilen die Experten sowohl die Transparenz des Förderapparates als auch die Effektivität der Programme deutlich weniger gut als beispielsweise die Vielfalt des Gesamtangebots oder die Unterstützung durch Technologie- oder Gründerzentren. Daher erscheint der engagierte Ausbau zentraler Anlaufstellen für Gründer ebenso wünschenswert wie die verstärkte Bündelung von Förderprogrammen oder die stetige Evaluierung der Gründungsförderung auf Inanspruchnahme und Effizienz.

### ... ein überschaubares Mittelfeld...

Erfreulicherweise konnten auch die Bereiche „Politisches Engagement“ und „Unternehmensbezogene Dienstleistungen“ mit Blick auf ihre jeweilige Positionierung internationalen Boden gut machen. Für einen Platz in der Spitzengruppe reichte es dabei freilich nicht, obgleich die positive Entwicklung der Indexwerte seit 2002 vorsichtig optimistisch stimmen darf (vgl. Abb. 4.2.1). Dennoch besteht hinsichtlich beider Rahmenbedingungen Aufholbedarf, der sich einerseits auf die unzureichende Berücksichtigung neuer Firmen im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik bezieht (Politik 1), andererseits auf die relativ hohen Kosten abstellt, die Firmengründer für Berater- und Zuliefererdienste aufzuwenden haben.

Zu den Rahmenbedingungen, die hinsichtlich ihrer internationalen Ranglistenposition in den vergangenen Jahren an Plätzen eingebüßt haben, zählen auch die physische Infrastruktur und der Schutz geistigen Eigentums. Damit kommen sie, ähnlich wie die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, trotz ihrer positiven Benotung (vgl. Abb. 4.2.1) über eine Platzierung im hinteren Mittelfeld der Tabelle nicht hinaus. Verantwortlich für die Rückstufung der physischen Infrastruktur sind vor allem die infolge des mangelhaften Anbieterwettbewerbs gestiegenen Energiepreise. Mit Bezug auf den Schutz

geistigen Eigentums halten die Experten insbesondere die Unterbindung des Handels mit Raubkopien von urheberrechtlich geschützten Produkten und Markenartikeln für verbesserungsfähig. Infolge ihrer guten Indexwerte stellen die genannten Rahmenbedingungen zwar keine kritischen Faktoren dar. Ein Grund zur Freude besteht gleichwohl genauso wenig, denn angesichts ihrer bescheidenen Positionierung im wichtigen Vergleich mit anderen Industrieländern haben auch sie den relativen Abstieg Deutschlands seit 2005 begünstigt (vgl. Abb. 4.3.1).

### **...und Gedränge im Tabellenkeller**

Insgesamt sechs der gründungsbezogenen Einflussfaktoren in Deutschland belegen nicht nur einen schwachen Platz im Industriestaaten-Ranking des Jahres 2006, sondern haben im Vergleich zu 2002 weiter an Boden verloren und befinden sich somit im kritischen Quadranten unten links. Einen jeweils ernüchternden zwölften Platz teilen sich dabei der Wissens- und Technologietransfer, die Finanzierungsbedingungen sowie der Bereich Regulierung und Steuern – jeder von ihnen ein Schlüsselfaktor für das nationale Gründungsgeschehen.

Der rasante Abstieg des Wissens- und Technologietransfers, der gegenüber 2003 immerhin sechs Rangplätze einbüßte, korreliert mit dem auffällig starken Rückgang seines Indexwertes (minus 0,26) im selben Zeitraum. Insbesondere kritisieren die Experten die mangelnden Zugangsmöglichkeiten junger Unternehmen zu Forschung und neuen Technologien – ein Missstand, der nicht zuletzt auch auf das Unterangebot an Finanzierungsmöglichkeiten zurückzuführen ist. Offensichtlich ist es noch nicht gelungen, die staatlichen Fördermechanismen auf die speziellen Bedürfnisse von wissens- und technologieintensiven – und damit potenziell wachstumsstarken – neue Unternehmen abzustimmen. Obschon also die quantitative Verfügbarkeit staatlicher Subventionen zur Finanzierung junger Unternehmen vergleichsweise positiv eingeschätzt wird, steht eine zielgenaue Verwendung zur Finanzierung neuer Technologien weiterhin aus.

Doch nicht nur die fehlende Technologieausrichtung der staatlichen Unterstützung gestaltet sich problematisch. Auch andere Bereiche der Gründungsfinanzierung gemahnen zur Besserung. So lassen sowohl sich die Verschlechterung der Ranglistenposition (minus vier Rangplätze seit

2002) als auch die Abnahme des Indexwertes (minus 0,36 im gleichen Zeitraum) vorwiegend mit der schlechten Bewertung der Zugänglichkeit zu Eigen- und Fremdkapital erklären. Vor allem Letzteres entpuppt sich infolge der hohen Fremdkapitalanteile vieler mittelständischer Unternehmen als ernstzunehmende Belastung, da die Alternative einer Eigenkapitalfinanzierung durch Privatinvestoren, Beteiligungsgesellschaften oder Börsengänge im Gegensatz zu angelsächsisch geprägten Kulturen hierzulande weitgehend ungenutzt bleibt. Andererseits soll nicht verschwiegen werden, dass sich die einzelnen Finanzierungsinstrumente nach Meinung der Experten im vergangenen Jahr durchweg verbessern und im Vergleich zu 2005 ein Plus von insgesamt 0,24 Indexpunkten verbuchen konnten. Eine Trendumkehr erscheint also durchaus möglich. Die verstärkten Bemühungen der staatseigenen Förderbank KfW, vor allem bei geringfügigem Kapitalbedarf bestehende Engpässe für Gründer zu beseitigen, scheinen erste Früchte zu tragen. Der nach wie vor dringliche Handlungsbedarf bleibt aber bestehen.

Auch die jüngste Rangplatzverbesserung des Regulierungs- und Steuerkomplexes ist wenig dazu angetan, Entwarnung zu signalisieren. Denn trotz der erfreulichen Aufwärtsentwicklung fällt die Gesamtbilanz im internationalen Ranking weiterhin negativ aus. Vor allem die Bereitstellung gründungsrelevanter Genehmigungen und Lizenzen wird nach wie vor als äußerst beschwerlich eingestuft. Nichtsdestotrotz verdienen die politischen Maßnahmen zum Abbau bürokratischer Hürden für Gründer (pauschalisierte Gewinnermittlung, vereinfachte Buchführung etc.) ein erstes Lob. Gleiches gilt für die teilweise Abschaffung des Meisterzwangs als Voraussetzung für eine Selbstständigkeit im Handwerksbereich und auch die Ansätze zur geplanten Unternehmenssteuerreform weisen in die richtige Richtung. Angesichts des nach wie hohen Steigerungspotenzials in diesem Bereich (vgl. Abb. 4.2.1) wäre es aber verfrüht, sich mit dem bisher Erreichten zufrieden zu geben. Will Deutschland in diesem Bereich international aufschließen, so müssen weitere Maßnahmen folgen (z.B. durch eine Reduzierung der Genehmigungsverfahren, einer Verkürzung der Gründungsdauer oder einer allgemeinen Vereinfachung des Arbeits- und Steuerrechts).

Während Deutschland bei den im vorstehenden Abschnitt behandelten Einflussfaktoren im Gesamtranking aller GEM-Länder zumindest noch akzeptable Mittelfeldplätze

erzielt (vgl. Abb. 4.2.1), so signalisieren die Platzierungen der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung sowie die Position der gesellschaftlichen Werte und Normen erhöhten Handlungsbedarf. Alle drei Rahmenbedingungen bilden nicht nur im direkten Vergleich mit den Industrieländern, sondern selbst unter Einbeziehung aller 37 Teilnehmerstaaten eine ziemlich exklusive Schlussgruppe - und bieten damit in der Perzeption der nationalen Experten eine schlechtere gründungsbezogene Performance als manches Schwellen- oder Entwicklungsland (vgl. Anhang 2)!

Bedrückend liest sich vor allem das Urteil über die gründungsbezogene Ausbildung an allgemein bildenden Schulen (vgl. hierzu auch das Schwerpunktthema im GEM-Bericht 2004). Im Mittelpunkt der Expertenkritik befinden sich hier seit Jahren die mangelhafte Vermittlung marktwirtschaftlicher Kenntnisse sowie der fast vollständige Verzicht auf Entrepreneurship oder Unternehmensgründungen als Bestandteile des schulischen Unterrichts. Auch die für das Gründungsgeschehen eines Landes so wichtigen Basisqualifikationen wie Kreativität, Selbstständigkeit oder Eigeninitiative werden nach Ansicht der Experten an deutschen Schulen in keinerlei Hinsicht angemessen berücksichtigt. Etwas weniger betrüblich, aber mit Blick auf die internationale Platzierung in jedem Fall besorgniserregend präsentiert sich auch der außerschulische Bereich. Vor allem die berufliche Aus- und Weiterbildung erzielt bezüglich ihrer Vorbereitung auf eine Unternehmensgründung wenig schmeichelhafte Werte. Nur wenig besser schneiden Fachhochschulen und Universitäten ab. Dass gleichzeitig der Transfer von neuen Technologien und Wissen aus Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen in neue und wachsende Unternehmen zunehmend kritischer betrachtet wird, verstärkt den schlechten Gesamteindruck dagegen abermals.

Ein gründungsfreundliches Klima, in dem die Selbstständigkeit als adäquate Alternative zur abhängigen Beschäftigung wahrgenommen wird, kann auf dieser Basis kaum gedeihen. Es verwundert daher wenig, dass auch der landesweiten Gründungskultur ein weitgehend schlechtes Zeugnis ausgestellt wird. Vor allem die Bereitschaft zur Übernahme eines unternehmerischen Risikos, so das seit Jahren einhellige Urteil der deutschen Experten, sei bei ihren Landsleuten im internationalen Vergleich unterentwickelt. Ebenso wenig stünden Werte wie Selbstständigkeit, Autonomie oder Eigeninitiative be-

sonders hoch im Kurs und auch die Förderung von Kreativität und Innovativität gereicht der (noch) drittgrößten Volkswirtschaft der Welt nach Ansicht der Experten nicht zur Ehre. All dies aber mag nicht recht überraschen. Schließlich werden die Grundlagen für das geistige Profil einer Nation bereits in den frühen Phasen der gesellschaftlichen Ausbildung und Sozialisation gelegt. Insofern gibt die nur dürftig entwickelte Gründungsmentalität der Deutschen dem Erfolg der gründungsbezogenen Ausbildung leider vollkommen Recht.

## 5 Nascent Entrepreneurs in Deutschland – Vom werdenden zum tatsächlichen Gründer

### 5.1 Untersuchungsdesign und Datenbasis

Unbestrittene Schlüsselfiguren im Gründungsprozess sind die Nascent Entrepreneurs oder zu Deutsch: die werdenden Gründer, mit deren Hilfe sich der prozessuale Charakter einer Gründung angemessen beschreiben lässt. Denn Beginn und Verlauf einer Gründung lassen sich nicht allein an kalendarischen Daten (Eröffnung eines Geschäftskontos, Anmeldung des Gewerbes, erste Einzahlungen etc.) festmachen. Vielmehr handelt es sich um einen komplexen und dynamischen Entwicklungsprozess, dessen Ganzes, um mit Aristoteles zu sprechen, mehr ist als die Summe seiner einzelnen Teile. Aufgrund ihrer unmittelbaren Einbindung sind werdende Gründer viel besser als langjährige Unternehmer in der Lage, die charakteristischen Strukturen des Gründungsprozesses detailliert zu vermitteln. Denn eine genaue Kenntnis der Gründe, warum Personen, die sich eine unternehmerische Existenz errichten möchten, entweder scheitern oder erfolgreich sind und welche Gründungshemmnisse, aber auch welche -chancen aus Sicht der Nascents existieren, kann der Gründungsförderpolitik wertvolle Hinweise zur Verbesserung ihres Instrumentariums liefern. Schließlich muss sich jede Handlungsempfehlung daran messen lassen, inwieweit sie hinsichtlich der Gründungsbemühungen von Nutzen ist. Um ihrer herausragenden Rolle im Gründungsprozess Rechnung zu tragen, wurden im Juli 2006 65 Nascents im Rahmen eines Panels erneut zu ihren Gründungsaktivitäten befragt.

Die Auswahl der Interviewpartner basiert auf der GEM-Bevölkerungsbefragung aus dem Jahre 2005. Die im Rahmen dieser Telefonbefragung als Nascent Entrepreneurs identifizierten Personen wurden nach ihrer Bereitschaft befragt, etwa ein Jahr darauf an einer Wiederholungsbefragung teilzunehmen. Hierzu gaben 85 Personen ihr Einverständnis, 76 von ihnen wurden im Juli 2006 erfolgreich telefonisch interviewt. Die restlichen neun waren zum Zeitpunkt der Befragung nicht mehr in eine Gründung involviert und zogen ihre Gesprächsbereitschaft wieder zurück. Weitere elf befanden sich im Juli 2006 noch in der Phase der Gründungsvorbereitung. Da dieses Kapitel aber insbesondere nach Gründern und Gründungsabbrechern unterscheiden will, bleiben diese Interviews

im Folgenden unberücksichtigt. Für die Analyse stehen folglich die Datensätze von 65 Personen zur Verfügung, die im Sommer 2005 angaben, in die Selbstständigkeit wechseln zu wollen. Bis zum Juli 2006 setzten 47 von ihnen ihre Gründungsabsicht um, 18 hingegen hatten ihr Vorhaben eingestellt. Erstere werden fortan als Gründer, Letztere als Abbrecher bezeichnet. Basis der etwa 30minütigen Wiederholungsbefragung war ein standardisierter Fragebogen, der sich neben der Umsetzung vor allem auf die gründenden Personen, den Gründungsprozess sowie die unternehmerische Tätigkeit konzentrierte. Es sei hinzugefügt, dass die relativ hohe Gründungsquote unter den Befragten keinesfalls als repräsentativ für das Gründungsgeschehen in Deutschland gedeutet werden darf. Vielmehr sind hier diejenigen Nascents überdurchschnittlich stark vertreten, die ihre Aussichten bereits zum Zeitpunkt der Erstbefragung relativ optimistisch einschätzten, während diejenigen, die sich ihrer Gründungsperspektiven weniger sicher waren, einem Folgegespräch erst gar nicht zugestimmt haben.

### 5.2 Die Nascents im Profil – Welche Erfolgsmerkmale zeichnen sie aus?

- ➔ Insbesondere der Bildungsabschluss und der vorherige Erwerbsstatus bestimmen, ob die befragten Nascents ihre ursprüngliche Gründungsabsicht später in die Tat umsetzen.
- ➔ Alter und Geschlecht der Nascents nehmen keinen unmittelbaren Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit. Die höhere Gründungsquote der befragten Männer beruht in erster Linie darauf, dass sie häufiger aus dem Vollerwerb heraus gründen.

Per aspera ad astra – der Weg zu den Sternen, so wird der Wanderer von Seneca ermahnt, sei ein mühsamer und tüchtiges Schuhwerk daher unbedingt empfohlen. Tragen sich Menschen in Deutschland also mit dem Gedanken an eine mögliche Selbstständigkeit, so ist die Ausprägung bestimmter personenbezogener Merkmale von großer Bedeutung für die anschließenden Gründungsaussichten. So gaben die Interviews folgenden Aufschluss: Der erste Schuh, dessen Qualität über den Markteintritt entscheiden kann, ist der Bildungsabschluss der Nascents, der zweite der Erwerbsstatus, den der Gründer vor dem Wechsel in die Selbstständigkeit inne hatte.

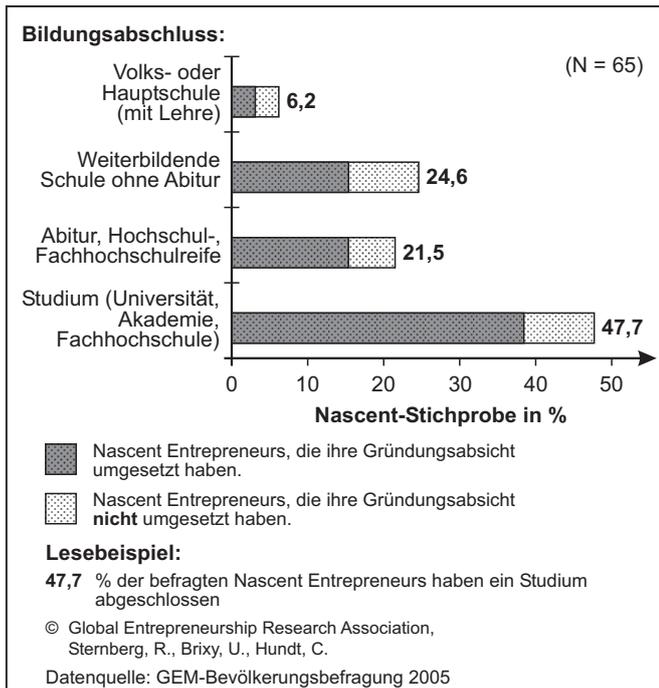


Abb. 5.2.1: Umsetzung der Gründungsabsicht: Einfluss des Bildungsabschlusses der Nascents

So gilt mit Blick auf den Bildungsabschluss der Befragten: Je höher die formale Qualifikation, desto wahrscheinlicher ist die Inbetriebnahme des eigenen Unternehmens. Demnach gründen besonders jene Nascents häufig, die über einen akademischen Abschluss verfügen. Ihre Gründungsquote beträgt etwa vier Fünftel. Etwas weniger oft gelingt der Markteintritt, wenn die Betroffenen zwar die Hochschulreife erworben, anschließend aber kein Studium absolviert haben. Ihre Quote liegt bei knapp drei Vierteln, während von den Befragten ohne Abitur weniger als zwei Drittel reüssieren (vgl. Abb. 5.2.1).

Noch eindeutiger gestaltet sich der Zusammenhang zwischen Gründungsaussicht und vorherigem Erwerbsstatus. Die Frage nach der Erwerbslosigkeit ist hierbei die entscheidende, denn lediglich ein knappes Drittel der Nichterwerbstätigen konnte oder wollte seine Gründungsabsicht auch umsetzen. Der Unterschied zu den Erwerbstätigen könnte größer kaum sein: Fast drei Viertel der Teilzeit- und sogar über vier Fünftel der Vollzeitbeschäftigten realisierten ihren Wunsch nach Selbstständigkeit (vgl. Abb. 5.2.2). Darüber hinaus lässt sich zwischen beiden Variablen ein qualitativer Zusammenhang ausmachen: So sind über zwei Drittel der interviewten Nascents sowohl mindestens in Teilzeit beschäftigt als auch Inhaber eines Abiturs. Die absoluten Zahlen bestätigen dies.

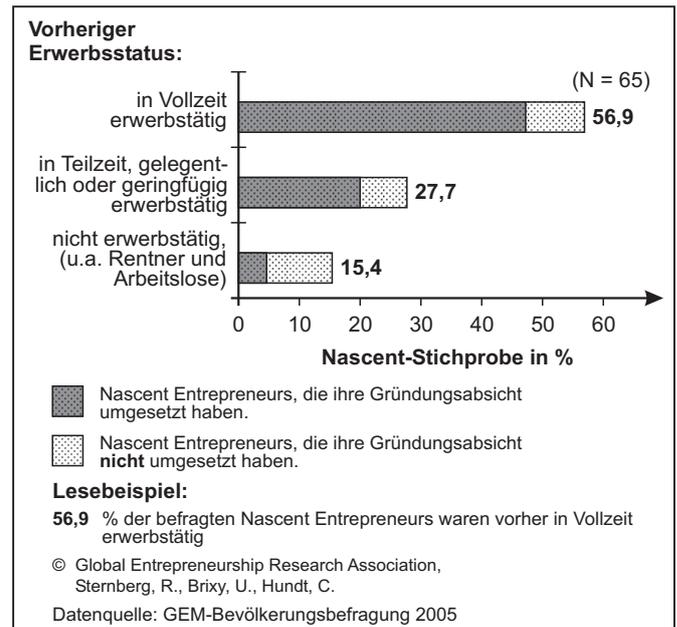


Abb. 5.2.2: Umsetzung der Gründungsabsicht: Einfluss des vorherigen Erwerbsstatus' der Nascents

Die höhere Gründungsquote der befragten Männer, wie sie sich in Abbildung 5.2.3 darstellt, erklärt sich freilich vorwiegend daraus, dass Männer wesentlich häufiger im Vollerwerb beschäftigt sind als Frauen. Die formale Bildung der beiden Geschlechter, die sich unter den Befragten zudem sehr ähnelt, übt dagegen keinen nennenswerten Einfluss aus. Auch das Alter der angehenden Gründer spielt diesbezüglich keine wichtige Rolle. Weder verfügt es über eine besondere geschlechtsspezifische Ausprägung, noch korreliert es erkennbar mit der Umsetzung.

### 5.3 Der Gründungsprozess Teil 1 – Die Vorbereitungen

- ➔ Gründer schätzen sowohl ihre Fähigkeiten in Vermarktung und Verkauf als auch ihre spezifischen Branchenkenntnisse besser ein als Abbrecher. Entsprechend schwerer taten sich Letztere bei der Identifikation von Kundenmärkten und der Entwicklung von Absatzstrategien.
- ➔ Sowohl Gründer als auch Abbrecher betonen die Bedeutung privater Netzwerke während der Gründungsvorbereitungen. Die Frage nach einer möglichen Inanspruchnahme staatlicher Leistungen empfanden die meisten Befragten als weniger entscheidend.

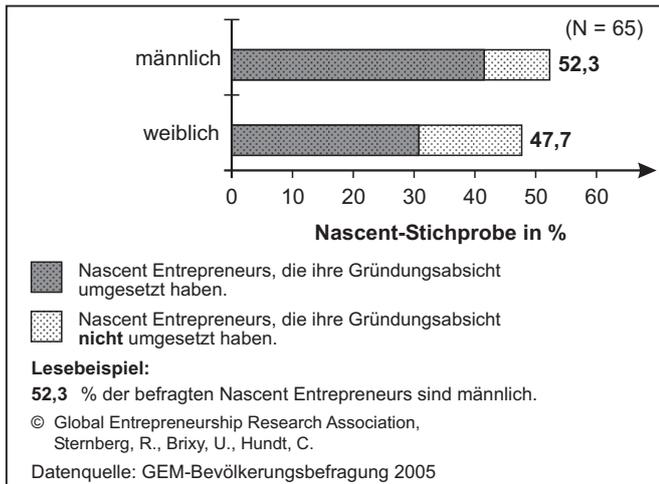


Abb. 5.2.3: Umsetzung der Gründungsabsicht: Einfluss des Geschlechts der Nascents

Wie zum Auftakt eines jeden längeren Fußmarsches bedarf es auch im Falle der Nascents einer Prüfung ihrer Reisebelastbarkeit und ihrer konditionellen Verfassung. Es ist daher zu fragen, wie es im Einzelnen um die gründungsrelevanten Kenntnisse und Fähigkeiten der angehenden Unternehmer bestellt ist (vgl. Abb. 5.3.1). Dabei sind drei Einsichten zentral: Erstens werden die eigenen Kenntnisse umso besser eingeschätzt, je konkreter der Bezug zur operativen Geschäftstätigkeit ist. Demnach erzielten sowohl das praktische Branchenwissen als auch das Wissen um den betrieblichen Arbeitsablauf deutlich bessere Werte als die eher theoriegestützte Betriebswirtschaft um Vermarktung und Verkauf oder Finanzierung und Buchführung. Zweitens stützen sich die komparativen Stärken der Gründer tendenziell auf jene Wissensgebiete, die speziell in der kritischen Markteintrittsphase von herausragender Bedeutung sind. So besteht ein Kenntnisvorsprung nach eigener Einschätzung besonders mit Blick auf den Bereich Vermarktung und Verkauf sowie die spezifischen Branchenkenntnisse. Die Abbrecher wiederum sehen ihre komparativen Vorteile in den Bereichen Finanzierung und Buchführung sowie Planung und Verwaltung. Da sich aber auch die Gründer auf diesen Feldern keineswegs als schlecht, sondern lediglich als durchschnittlich einstufen, legt dies drittens den Schluss nahe, dass ein Mindestmaß an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen zwar eine notwendige, für den erfolgreichen Markteintritt aber keinesfalls hinreichende Voraussetzung darstellt.

Auch ein Marsch von tausend Meilen, so heißt es, beginne schließlich mit dem ersten Schritt. Der Auswahl des

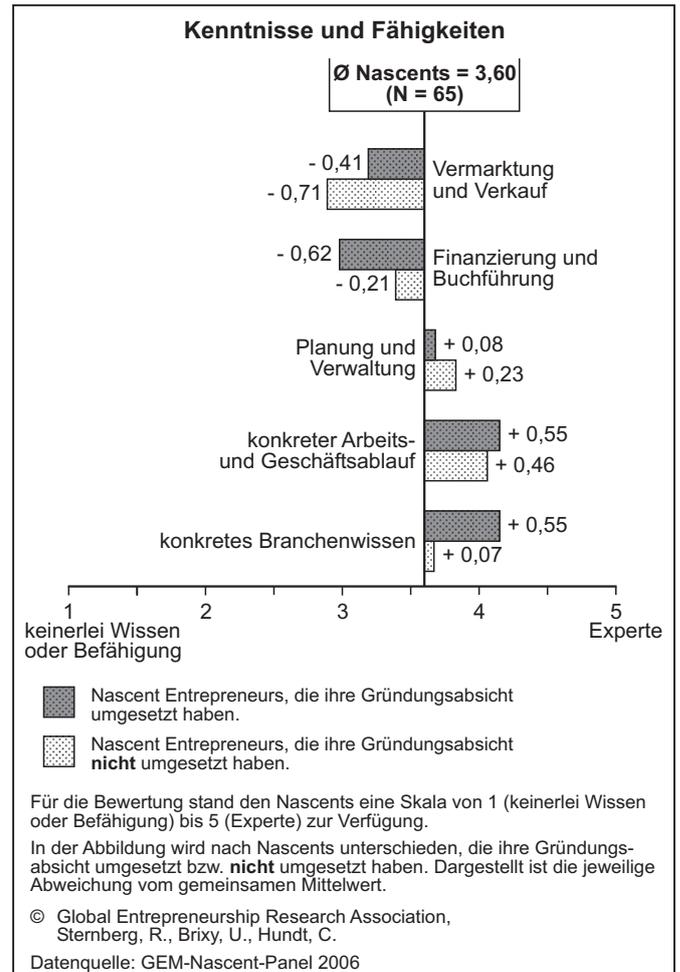


Abb. 5.3.1: Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten, über die die Nascents nach eigener Einschätzung verfügen

geeigneten Schuhwerks und der Überprüfung der konditionellen Verfassung folgen nunmehr also die konkreten Gründungsvorbereitungen (vgl. Abb. 5.3.2). Der entscheidende Unterschied zwischen Gründern und Abbrechern besteht hier hinsichtlich der Identifikation von Kundenmärkten sowie der Entwicklung von Absatzstrategien. Hier taten sich die Gründungsabbrecher offenbar wesentlich schwerer als die Gründer und erreichen mit einem Wert von 3,67 den höchsten Eintrag auf der Skala. Dieser Unterschied basiert im Wesentlichen auf der Mitnahme eines bestimmten Reiseproviant, der im Folgekapitel eingehend gewürdigt werden soll. Dabei handelt es sich aber nicht, wie man vielleicht vermuten könnte, um die Inanspruchnahme staatlicher Leistungen, denen nach Datenlage kein positiver Einfluss auf die Gründungsquote zugeschrieben werden kann.

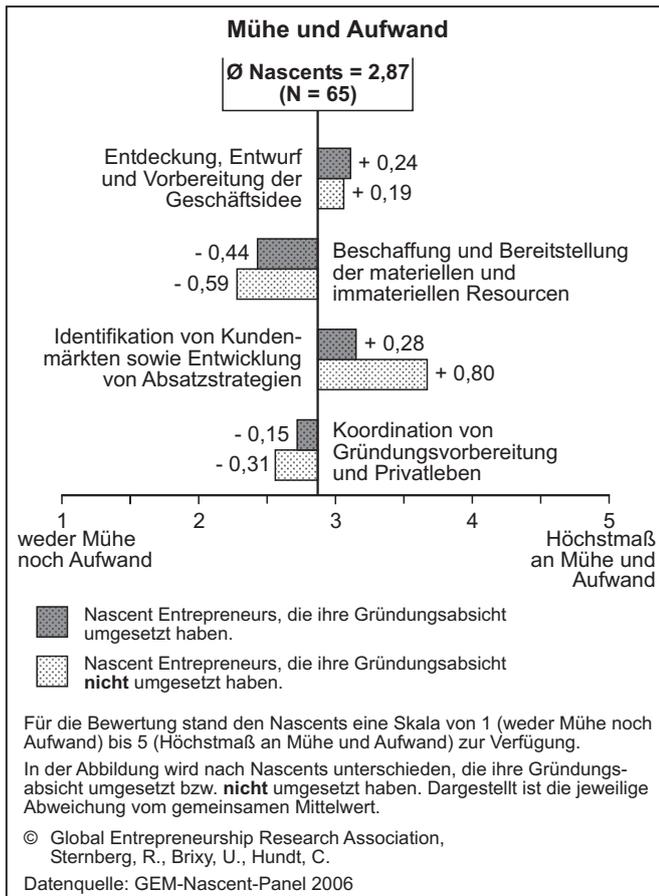


Abb. 5.3.2: Bewertung von Mühe und Aufwand, den die Nascents im Vorfeld der Unternehmensgründung betrieben haben

So deutlich das Maß an Mühe und Aufwand in diesem Punkt auch differieren mag, so geringfügig gestaltet es sich für die anderen Untersuchungsgebiete, die dafür durch teilweise auffällig niedrige Absolutbeträge gekennzeichnet sind. Während die Nascents für den Entwurf der Geschäftsidee noch ein leicht überdurchschnittliches Maß an Mühe investierten (3,09), stufen sie den Aufwand für die Koordination von Gründungsvorbereitung und Privatleben (2,64) sowie insbesondere für die Beschaffung und Bereitstellung der für die Firmengründung benötigten Ressourcen (2,36) überraschend gering ein. Dass die berufliche Belastung für das Privatleben kein größeres Problem darstellt, ist vorrangig der oftmals vorbehaltlosen Unterstützung durch den Ehepartner oder Lebensgefährten zu verdanken, doch auch Eltern oder enge Freunde leisten in der Regel willkommene und nützliche Hilfe. Da es sich bei den allermeisten Gründungen um Einpersonunternehmen handelt, darf die Bedeutung dieser privaten Netzwerke keinesfalls gering geschätzt werden.

## 5.4 Der Gründungsprozess Teil 2 – Der Markteintritt

- ➔ Zwischen der vorherigen Berufs- und Branchenerfahrung und der anschließenden Gründungswahrscheinlichkeit lässt sich ein tendenziell positiver Zusammenhang ausmachen. Dieser ist umso deutlicher, je hochwertiger die Gründungsbranche ist.
- ➔ Mit Blick auf die Schwierigkeiten, mit denen sich die Gründer während der Markteintrittsphase konfrontiert sehen, fällt das fast ausnahmslos gutes Verhältnis zu ihren externen Geschäftspartnern (Kunden, Zulieferer, Geldgeber u. ä.) auf. Hauptgrund sind die für Gründer aus langjähriger Berufs- und Branchentätigkeit erwachsenen Beziehungsnetzwerke.
- ➔ Die nur als gering eingestuftene Probleme im Bereich Finanzierung erklären sich vorwiegend aus den spezifischen Eigenschaften des in der Gründungsstatistik dominierenden Dienstleistungssektors. Allein die Bewältigung bürokratischer Anforderungen wird als belastend empfunden.

Die ersten Meilen seiner Reise liegen bereits hinter ihm und es stellt sich nun die Frage, welche Richtung der Wanderer einzuschlagen gedenkt. Aus diesem Grunde wurden die Befragten gebeten, den Ähnlichkeitsgrad zwischen ihrer gegenwärtigen Berufs- und ihrer Gründungsbranche einzuschätzen. Hierfür stand ihnen wiederum eine Skala von 1 (völlige Verschiedenheit) bis 5 (völlige Übereinstimmung) zur Verfügung. Das Ergebnis: Vor allem der Gründer bewegt sich auf vertrauten Pfaden, soll heißen, er gründet nicht nur bevorzugt aus dem Status des Vollerwerbs heraus, sondern operiert dabei in jenen Branchen, in denen er bereits über berufliche Erfahrung verfügt. So wird der Ähnlichkeitsgrad von den Gründern bei durchschnittlich 3,51 eingestuft, von den Abbrechern lediglich bei 2,83.

Dass zwischen dem branchenbezogenen Vertrautheitsgrad und Gründungsquote der Befragten ein Zusammenhang besteht, gilt insbesondere mit Blick auf die höherwertigen Berufe (vgl. Abb. 5.4.1). Demnach beträgt der Anteil der Branchenerfahrenen im Kredit- und Versicherungsgewerbe unter Gründern knapp drei Viertel, unter Abbrechern lediglich ein Drittel. Ähnliches gilt für die unternehmensnahen Dienstleistungen. Hier verfügt über die Hälfte aller Gründer über Branchenerfahrung, von den Abbrechern indes kein einziger. Diese Entwicklung setzt

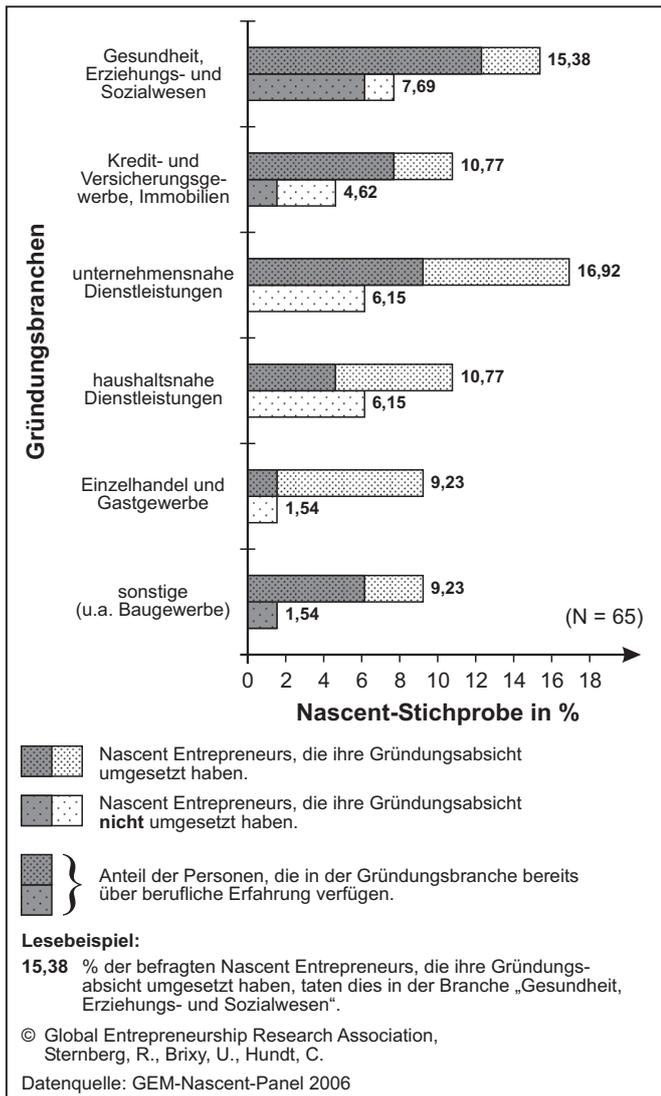


Abb. 5.4.1: Branchenstruktur der von den Nascents gegründeten Unternehmen

sich, wenn auch in abgeschwächter Form, bei den haushaltsnahen Dienstleistungen fort, während für den Bereich Einzelhandel und Gastgewerbe keine nennenswerten Interdependenzen mehr auszumachen sind. Die Ergebnisse für den Bereich Gesundheit, Erziehungs- und Sozialwesen, wo die Branchenerfahrung von Gründern und Abbrechern exakt übereinstimmt, lassen eine weitere Schlussfolgerung zu. So mögen einschlägige Berufs- und Branchenerfahrungen die Gründungswahrscheinlichkeit zwar erhöhen – eine Garantie aber sind sie freilich nicht. Allgemein ist auf die Dominanz des Dienstleistungssektors zu verweisen, denn weit über 90 % der befragten Nascents gründen im tertiären Sektor.

Ein Nascent hat sich – wie im Übrigen auch sein Branchenwissen belegt – für eine Wegstrecke entschieden, deren Eigentümlichkeiten ihm größtenteils bekannt sind. Es mag daher nicht verwundern, dass Hindernisse und unangenehme Überraschungen auf seiner weiteren Reise eher die Ausnahme bilden (vgl. Abb. 5.4.2).

Das wohl auffälligste Merkmal sind in diesem Zusammenhang die fast verschwindend geringen Schwierigkeiten mit den externen Geschäftspartnern (Kunden, Zulieferer, Geldgeber u.ä.). Ursächlich hierfür ist der schon erwähnte Reiseproviant, der sich vor allem aus der im Vorfeld der Unternehmensgründung gesammelten Berufs- und Branchenerfahrung speist und von dem die Gründer im größeren Maße zehren als die Abbrecher. Gemeint sind die formellen und informellen Beziehungsstrukturen zu den oben genannten Geschäftspartnern. Dass der Gründer auf seinem Weg in die Selbstständigkeit von diesen beruflichen Kontakten und Netzwerken profitiert, beweist die unterschiedliche Ausprägung des beruflichen Erfahrungshorizontes zwischen Gründern und Abbrechern. Auch der weitaus geringere Aufwand bei der Identifikation von Kundenmärkten (vgl. Abb. 5.3.2) sowie die als vergleichsweise einfach empfundene (weitere) Suche nach Zielgruppen und Absatzmärkten (vgl. Abb. 5.4.2) erklären sich zumindest teilweise aus den Potenzialen langjähriger Geschäftskontakte.

Dass auch die Kapitalbeschaffung keine nennenswerten Schwierigkeiten bereitet (vgl. auch Abb. 5.3.2), findet seine einfache Erklärung wiederum in dem oftmals nur geringfügigem Kapitalbedarf, denn lediglich ein Viertel der interviewten Gründer benötigt für die neue Firma einen Geldbetrag von mehr als 20.000 Euro, die meisten deutlich weniger. Ein wesentlicher Grund für den geringen Kapitalbedarf sind sicherlich die spezifischen Eigenschaften des Dienstleistungssektors, in dem größere Investitionen – im Gegensatz zu Handwerks- oder Industriebetrieben – eher die Ausnahme bilden. Aus demselben Grund finanzieren sich über zwei Drittel aller Gründer auch aus eigenen Geld- und Vermögensmitteln (vgl. Abb. 5.4.3), was im Falle eines höheren Finanzierungsvolumens wohl wesentlich seltener möglich wäre.

Als relativ problematisch empfinden die Nascents lediglich die Bewältigung bürokratischer Anforderungen, welche als einzige Nennung einen Schwierigkeitsgrad von

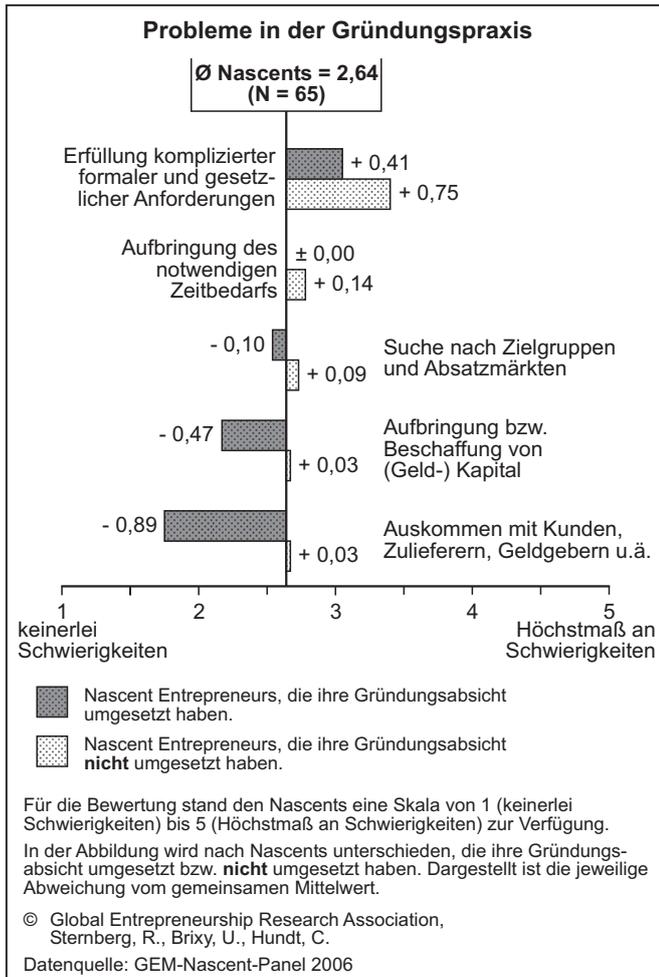


Abb. 5.4.2: Bewertung der Schwierigkeiten, mit denen sich Nascents im Rahmen des Gründungsprozesses auseinandersetzen mussten

größer 3 erhält (3,14). Obwohl beide Gruppen der Tendenz nach ähnlich abstimmen, beurteilen die Abbrecher den damit verbundenen Aufwand kritischer. Daran jedoch eines der ausschließlichen Motive für den Gründungsabbruch festzumachen, wäre mit Sicherheit verfehlt. Die Gründe für den Rückzug aus der geplanten Selbstständigkeit gestalten sich so vielfältig wie individuell. Einige der Abbrecher gaben Finanzierungsprobleme zu, andere wiederum beklagten Konflikte mit den Zulieferern. Vor allem manche Frau stellte ihre Bemühungen aus familiären Gründen ein und nicht selten wurde die Gewinnung von Kunden als entscheidende Hürde genannt. Natürlich wird gerade das Maß an gesetzlicher Regulierung von fast jedem der Befragten als störend empfunden, alleiniges Hindernis für eine erfolgreiche Gründung aber ist es nicht. Aus wissenschaftlicher Sicht spricht einiges dafür, zur Erklärung des Gründungserfolgs den

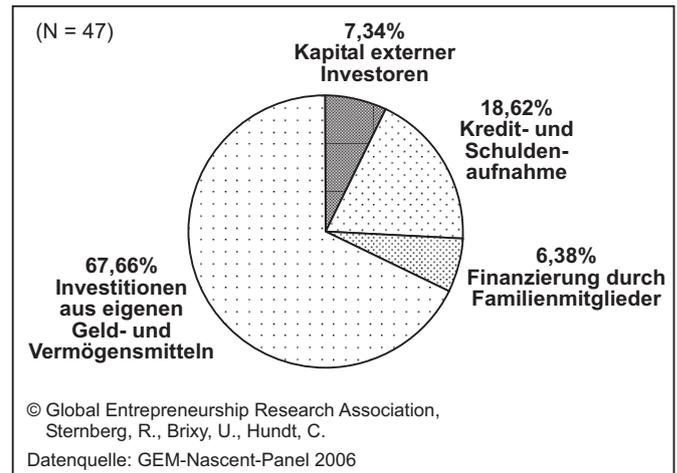


Abb. 5.4.3: Finanzierung / Mittelherkunft der gegründeten Unternehmen in %

Einflussfaktoren Bildung, Berufs- und Branchenerfahrung sowie der daraus resultierenden Möglichkeit zur Bildung von Netzwerkkontakten ein besonderes Augenmerk zu schenken.

## 5.5 Die Nascents im Fokus der Politik

- ➔ Die politische Unterstützung im Gründungsprozess ist ausbaufähig. Viele der mit Blick auf die Rahmenbedingungen angesprochenen Schwachstellen prägen und erschweren den Gründungsalltag, obgleich entschlossene Reformen schon kurzfristig spürbare Erleichterungen bringen könnten.
- ➔ Die Wachstumserwartungen für Umsatz und Beschäftigung werden in aller Regel mit Zurückhaltung formuliert. Für die meisten Gründer gilt das Prinzip einer „kontrollierten Offensive“.
- ➔ Kein Gründer wird aus Selbstlosigkeit zum Wirtschaftswachstum beitragen. Sein Hauptanliegen dient dem betriebswirtschaftlichen Erfolg. Gelingt ihm dies, werden beide Ziele erreicht. Damit er seine Potenziale optimal ausschöpfen kann, benötigt er einen verlässlichen Ordnungsrahmen, der sich nicht in der Vergabe von Fördergeldern erschöpfen darf.

Angesichts der wirtschaftspolitischen Hoffnungen, welche die Politik mit möglichst hohen Gründungszahlen verknüpft, muss man konstatieren, dass die Gründer von der Politik zwar nicht im Stich gelassen werden, ein roter Teppich freilich wird ihnen genau so wenig ausgerollt.

So finden sich viele der oben angesprochenen Missstände bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen fast spiegelbildlich im Alltag der werdenden Gründer wieder. An erster Stelle muss leider die im internationalen Vergleich völlig unzureichende Unterstützung für Gründungen von Frauen genannt werden (vgl. Abb. 4.2.1 bzw. Anhang 2). So verfolgen Frauen nicht nur insgesamt seltener eine Gründungsabsicht als Männer, sie setzen diese dann auch weniger häufig um (vgl. Abb. 5.2.3). Hierfür zeichnen insbesondere Schwächen in der sozialen Infrastruktur verantwortlich, wodurch den Frauen die Vereinbarung von Familie und beruflicher Selbstständigkeit über Gebühr erschwert wird. Stellvertretend sei hier lediglich auf die ausbaufähigen Strukturen der Ganztagsbetreuung von Kindern hingewiesen, einen Bereich, in dem Deutschland nur den 36. von insgesamt 37 Rangplätzen belegt.

Zweitens ist es nahe liegend, das relativ hohe Alter der Nascents (im Durchschnitt über 43 Jahre) zu einem nicht unwesentlichen Teil dem kritisierten Zustand der gründungsbezogenen Ausbildung zuzuschreiben (vgl. Kap. 4). Eingedenk der großen Bedeutung der Berufs- und Branchenerfahrung für die Gründungsquote scheint der Schluss auf einen Kompensationseffekt zulässig, wonach erst die abhängige Beschäftigung dem angehenden Gründer jene Befähigung und Motivation vermittelt, die ihm die gründungsbezogene Ausbildung verwehrt. Da zwischen der Höhe des formalen Bildungsabschlusses und der anschließenden Umsetzung ein positiver Zusammenhang besteht, sollte dies ein zusätzlicher Ansporn sein, die Performance Deutschlands in diesem Bereich signifikant zu verbessern.

Drittens beklagt sich eine beunruhigend hohe Zahl von Gründern darüber, dass ihnen außerhalb des engsten Familien- oder Freundeskreises in Anbetracht ihrer geplanten Selbstständigkeit oftmals Zurückhaltung und Skepsis, teilweise sogar Rat- und Verständnislosigkeit entgegengebracht werden. Eine Gesellschaft, die Eigeninitiative begrüßt und belohnt, urteilt anders. Viertens empfindet eine Mehrzahl der Befragten nicht nur das hohe Maß an Regulierung als hinderlich, sondern befürchtet im Falle des Firmenerfolges hohe steuerliche Belastungen, wodurch sich das reservierte Urteil der Experten bestätigt (vgl. Abb. 4.2.1). Fünftens und letztens muss auch der auffallend niedrige Bedarf an Gründungskapital ein weiteres Mal erwähnt werden (vgl. Abb. 5.4.3). Sicherlich kommt der Dominanz des Dienstleistungssektors hier eine

wesentliche Bedeutung zu. Darüber hinaus aber ist es nicht unwahrscheinlich, dass die bestehenden Probleme im Finanzierungsbereich (vgl. Abb. 4.2.1) teilweise bewusst umgangen werden, indem die Geschäftsidee, so gaben einige Gründer zu Protokoll, nicht zuletzt und explizit nach der Verfügbarkeit eigener oder zumindest familiärer Vermögensmittel konstruiert wird.

Wer will, mag darin eine gewisse Risikoaversion erkennen, die sich jedenfalls zum Teil auch aus den mehrheitlich verhaltenen Wachstumserwartungen für Umsatz und Beschäftigung ablesen ließe (vgl. Abb. 5.5.1 bzw. 5.5.2). Die Annahme aber, dass jeder Gründer augenblicklich einen spürbaren Beitrag zum Wirtschaftswachstum zu leisten hätte, wäre nicht nur vollkommen realitätsfern, sondern den gründenden Personen gegenüber zutiefst ungerecht. Erstens würden hierdurch unternehmerische Charakteristika wie Verantwortungsbewusstsein oder strategischer Realismus implizit zu mangelnder Risikobereitschaft herabgewürdigt. Dabei ist die kritische Markteintrittsphase – sie dauert in der Regel bis zu drei Jahren – in vielen Fällen noch keineswegs ausgestanden und eine umsichtige wie maßvolle Führung daher umso bedeutender. Zweitens spricht aus den moderaten Prognosen vor allem ein Gespür für das Machbare, zu dem der Unternehmer seine Gründung in Anbetracht ihres gegenwärtigen Geschäftspotenzials und der herrschenden Rahmenbedingungen in der Lage sieht. Dies bedeutet aber keineswegs, dass höhere Umsatz- und Beschäftigungszahlen in Zukunft ausgeschlossen sind. Schließlich schätzen knapp zwei Drittel der befragten Gründer die Qualität ihrer Dienstleistung als wettbewerbsstark ein und fast 40 % beschreiben sie als innovativ. Viertens ist der Gründer – als Akteur eines marktwirtschaftlichen Systems – einzig und allein dem eigenen (betriebs-)wirtschaftlichen Erfolg verpflichtet. Zu Wachstum und Beschäftigung kann und wird er beitragen, sobald es seinen ökonomischen Interessen entspricht, er muss es aber nicht.

Genau hier liegt der Handlungsauftrag für die Gründungspolitik. Insofern sie eine quantitative und qualitative Ausweitung der Gründungsaktivitäten wünscht, hat sie zuvorderst für die Aufstellung geeigneter Rahmenbedingungen zu sorgen. Die öffentliche Förderinfrastruktur gibt gewiss ein gutes Beispiel. Allein: Sie reicht nicht aus. Für eine „Förderpolitik aus einem Guss“ gehören nicht nur alle direkten Einflussfaktoren auf den Prüfstein, sondern auch ordnungspolitische Elemente. Doch nicht nur

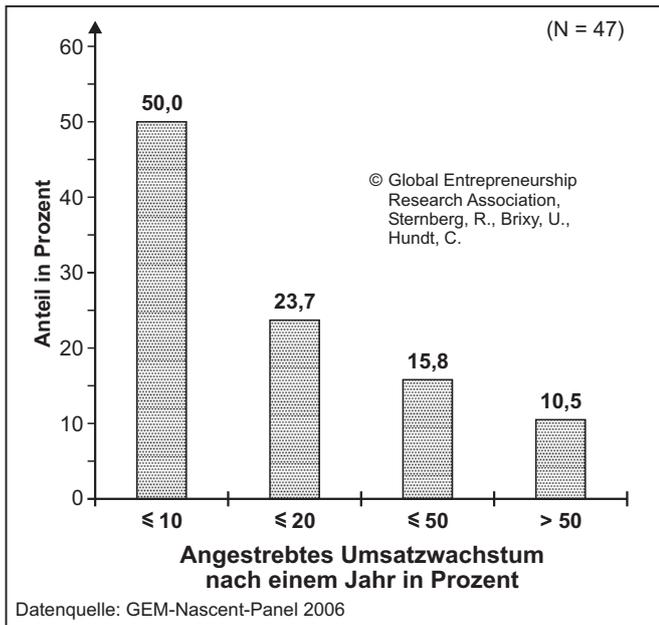


Abb. 5.5.1: Nascent Entrepreneurs: Angestrebtes Umsatzwachstum nach einem Jahr

die Politik, auch andere gesellschaftliche Kräfte müssen helfen – gerade mit Blick auf einen allgemeinen Mentalitätswandel. Wie gezeigt wurde, ist der diesbezügliche Handlungsbedarf enorm. Nicht nur gilt es, künftigen Gründergenerationen bessere Perspektiven zu verschaffen, wie dies langfristig z. B. über eine Aufwertung der gründungsbezogenen Ausbildung oder der gesellschaftlichen Etablierung eines neuen Unternehmersbildes erfolgen kann. Auch die gegenwärtigen Gründer könnten – wenngleich auch in schwächerer Form – von mutigen Veränderungen in kurzfristig reformierbaren Bereichen profitieren. Genannt seien etwa Deregulierung, steuerliche Entlastung, verbesserte Finanzierungsbedingungen, sinkende Energiepreise sowie ein fortschrittliches und flexibles Betreuungssystem für Gründerin und Kind. Zumindest aber sollten zusätzliche Belastungen konsequent gemieden werden, denn der Weg in die Selbstständigkeit ist auch unter den jetzigen Bedingungen schon mühsam genug.

Dennoch gilt: Kein Weg ist zu weit, an dessen Ende man findet, wonach man gesucht hat. Und auch wenn dieser Weg für die befragten Gründer in Gestalt einer dauerhaften Etablierung des eigenen Unternehmens am Markt noch lange nicht abgeschlossen ist, so sind doch die kritischen ersten Monate überstanden und ein erstes Etap-

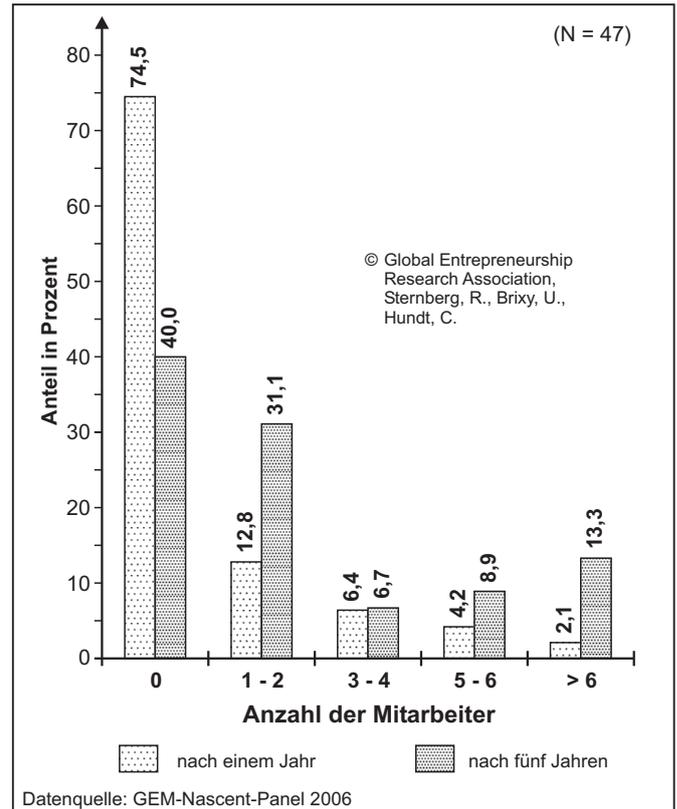


Abb. 5.5.2: Nascent Entrepreneurs: Angestrebtes Beschäftigungsvolumen nach einem bzw. fünf Jahren

penzial ist damit erreicht. Anlass zu übertriebener Skepsis besteht also nicht und die Aussicht, am Ende des Weges mit Stolz auf die eigenen Fußspuren zurückblicken zu können, mag die Gründerinnen und Gründer für den restlichen Verlauf ihrer Reise beflügeln – und der Politik damit als Vorbild dienen.

## 6 Gründungsförderung – Zwischen Sozial- und Wachstumspolitik

So zuversichtlich die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands 2006 auch stimmen mag, so bedrückend ist seine auf hohem Niveau fortbestehende Arbeitslosigkeit. Zwar sanken die Arbeitslosenzahlen vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2006 deutlich und fielen im November erstmals seit dem Ende des New Economy Booms wieder unter die Vier-Millionen-Marke. Dennoch steht zu befürchten, dass speziell Geringqualifizierte auch weiterhin nicht im erhofften Maße vom gegenwärtigen Aufschwung profitieren, denn die Probleme am deutschen Arbeitsmarkt basieren bekanntermaßen nicht auf einer vorübergehenden Konjunkturlaute, sondern tragen die Züge einer strukturellen Verfestigung. Erste Anzeichen für die Krise der traditionellen Industrien häuften sich bereits Anfang der siebziger Jahre, als die Kapitalmobilität durch die Freigabe der Wechselkurse sprunghaft zunahm und die Grundlage für eine neue Form der internationalen Arbeitsteilung schuf. Fortan ging jeder konjunkturelle Abschwung mit einer Erhöhung der Sockel- bzw. Langzeitarbeitslosigkeit einher. Bereits in den 80er Jahren war das strukturelle Defizit unübersehbar, mit dem Fall der Mauer verschärfte es sich. Vor allem einfache Arbeiten gerieten unter immer stärkeren Lohndruck und wanderten schließlich zu erheblichen Teilen ins osteuropäische Ausland ab. Zwar kann die Verlagerung von Teilen der Produktion die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen stärken und den Verbleib inländischer Arbeitsplätze unterstützen. Wenn aber die Verringerung der industriellen Fertigungstiefe, von der insbesondere die weniger gut qualifizierten Arbeitnehmer betroffen sind, nicht mit einem substituierenden Beschäftigungsaufbau im Handwerk oder im einfachen Dienstleistungsbereich einhergeht, ist eine dauerhafte Ausgrenzung dieses Personenkreises aus dem Beschäftigungssystem unvermeidbar. Wer also darauf vertraute, die freigesetzten Arbeitskräfte würden mittelfristig an anderer Stelle Beschäftigung finden, sah sich getäuscht und am Arbeitsmarkt entstand eine bis heute nicht geschlossene Lücke.

Die traditionellen wirtschaftspolitischen Instrumente der vergangenen Jahrzehnte – genannt seien etwa die antizyklische Fiskalpolitik keynesianischer Prägung sowie die generelle Arbeitszeitverkürzung – haben sich als wenig tauglich erwiesen, die strukturellen Hemmnisse für Wachstum und Beschäftigung zu beseitigen. Die indivi-

duellen Folgen der Arbeitslosigkeit wurden zwar durch staatliche Lohnersatzleistungen abgefedert, neue Arbeit blieb dagegen aus. Als Folge stiegen die Sozialausgaben merklich an – und mit ihnen Staatsverschuldung, Steuer- und Abgabenlast. Da auch die Kosten der deutschen Wiedervereinigung im beträchtlichen Umfang den Sozialkassen übertragen wurden, setzte sich die Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit während der 90er Jahre fort – und damit sein Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Es ist offensichtlich, dass sich die strukturellen Verwerfungen nicht durch kosmetische Eingriffe bereinigen lassen, sondern eine ordnungspolitisch fundierte Wachstumsstrategie erfordern, deren Hauptaugenmerk der strukturellen Erneuerung der Wirtschaft gilt. Eine zentrale Bedeutung fällt dabei der Förderung von Gründungen und neuen Unternehmen zu.

Natürlich ist Gründung nicht gleich Gründung. Gründungen, die aus einer wirtschaftlichen Notsituation heraus geboren werden, versprechen zumeist geringere Wachstumspotenziale als solche, die der Umsetzung einer viel versprechenden Geschäftsidee dienen. Aus Sicht des Arbeitsmarktes erscheint es dennoch plausibel, auch die weniger umsatzstarken Gründungen in seine Förderpolitik zu integrieren. Obgleich diese Klein- und Kleinstunternehmen keinen Ausweis allzu großer ökonomischer Vitalität darstellen, sorgen sie doch zumindest für die Sicherung des eigenen Existenzinkommens und machen ihre Betreiber damit unabhängig von sozialstaatlicher Unterstützung. Es ist daher ein durchaus sinnvolles Ziel arbeitsmarktpolitischer Bemühungen, Arbeitslose mit Hilfe öffentlicher Gründungszuschüsse in die eigene Selbstständigkeit zu vermitteln. Hierzu ist viererlei anzumerken. Erstens: Gründungsförderprogramme dieser Art dienen in erster Linie sozialpolitischen Zwecken. Für wachstumspolitische Ambitionen, sei es auf betrieblicher oder gar volkswirtschaftlicher Ebene, stehen sie genauso wenig zur Verfügung wie als Impulsgeber für den strukturellen Wandel. Für die Erreichung dieser Ziele wurden die Programme zwar nicht konzipiert. Dennoch: Aus einer wachstumsorientierten Perspektive setzt diese Strategie am falschen Ende an. Zweitens: Das strukturelle Dilemma des deutschen Arbeitsmarktes – die hohe Abgabenbelastung des Produktionsfaktors Arbeit – bleibt hierdurch völlig unberührt. Dass die Zahl der Arbeitslosen auf diesem Weg nachhaltig gesenkt werden kann, erscheint also mehr als fraglich.

Drittens: Eine von sozialen Zielen dominierte Förderpolitik wendet sich implizit an Empfänger mit geringer formaler Qualifikation, deren Gründungserfolg – öfter noch als bei Nascents mit hohem Bildungsabschluss – in der Regel ungewiss ist. Der Anteil an Notgründungen, das zeigt auch der vorliegende Bericht, ist für einen Industriestaat wie Deutschland ungewöhnlich hoch. Es ist nahe liegend, diesen Überhang zumindest teilweise als individuellen Reflex auf die staatlichen Anreizmechanismen zu interpretieren. Zwar wurde genau dies natürlich bezweckt, die Gefahr von Mitnahmeeffekten und Fehlallokationen aber ist beträchtlich. Viertens: Die Unterstützung von Notgründungen darf nicht zu Lasten der eher wachstumsorientierten Opportunity-Gründungen gehen. Ein dauerhafter Rückgang dieses Gründungstypus, so wie seit einigen Jahren im GEM dokumentiert, birgt unvorhersehbare Risiken für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Eine adäquate Unterstützung von Gründern mit expliziten Wachstumsabsichten und mit realistischen Wachstumschancen ist daher unverzichtbar.

Die Globalisierung hat die deutsche Volkswirtschaft vor neue Herausforderungen gestellt. Vor allem der Verlust an Industriearbeitsplätzen konnte bislang nicht durch einen entsprechenden Zuwachs im Dienstleistungsbereich egalisiert werden. Eine besondere Förderung von Gründungen im tertiären Sektor lässt sich hieraus aber nicht ableiten, denn gerade eine so hoch diversifizierte und exportabhängige Volkswirtschaft wie die deutsche ist auf den substanziellen Erhalt ihrer industriellen Basis angewiesen. Zur Überwindung der strukturellen Arbeitslosigkeit bedarf es daher mehr als einer konjunkturellen Erholung. Gleichzeitig wird eine strukturelle Weiterentwicklung der heimischen Industrie benötigt, die der wachstumspolitischen Bedeutung von Spitzentechnologien Rechnung trägt. Der Staat sollte sich dabei weniger als industriepolitischer Akteur verstehen als vielmehr eine spürbare Ausweitung der Grundlagenforschung ermöglichen und den Wissenstransfer zwischen Forschung und Anwendern stärken. Die beabsichtigte Aufstockung des Bundesetats für Forschung und Entwicklung auf drei Prozent des Sozialproduktes bis zum Jahre 2010 weist zwar in die richtige Richtung, könnte aber durch weitaus ehrgeizigere Zielgrößen ergänzt werden. Sollen in Deutschland künftig vermehrt produktive und hochrentable Arbeitsplätze entstehen, so fällt neben den Ingenieur- insbesondere den Medizin- und Naturwissenschaften eine entscheidende Bedeutung zu. Die technologische Wett-

bewerbsfähigkeit des deutschen Maschinenbaus, der Chemie- und Elektroindustrie sowie bei den alternativen Energiequellen ist zwar überaus erfreulich. In anderen Bereichen indes besteht Aufholbedarf. Beispielfhaft seien hier die Bio- und Gentechnologie, neue Informations- und Kommunikationstechniken, innovative Werkstoffe, die Luft- und Raumfahrtforschung sowie die Nukleartechnik genannt.

Verknüpfte man die Anstrengungen auf dem Gebiet der Grundlagenforschung schließlich mit einer Verbesserung von Technologietransfer und praxisnaher gründungsbezogener Ausbildung (insbesondere an Fachhochschulen und Universitäten), so erhielten wachstumsstarke Unternehmensgründungen eine verlässlichere und breitere Basis, als dies gegenwärtig der Fall ist. Eine ähnlich gute Gelegenheit zur Erhöhung der Selbstständigenquote verspricht eine weitergehende Liberalisierung ehemaliger Staatsmonopole. Der Grund: Ein verstärkter Wettbewerb in den Sektoren Energie, Kommunikation oder Transport würde einer Vielzahl neuer Anbieter den Markteintritt ermöglichen und bislang ungenutzte Gründungs- und Wachstumspotenziale erschließen. Aus demselben Grund sind auch Gründungen von Frauen in einem höheren Maße als bisher von der Gründungspolitik zu berücksichtigen.

Noch entscheidender ist die Höhe der Sozialabgaben, deren Senkung maßgeblich mit der Erneuerung der sozialen Sicherungssysteme verknüpft ist. Ohne eine substanzielle Entlastung des Produktionsfaktors Arbeit können die durch Neugründungen erschließbaren Beschäftigungspotenziale in den weniger produktiven Bereichen der Wirtschaft nicht mobilisiert werden und die Geringqualifizierten werden im Widerstreit mit Globalisierung und Schattenwirtschaft weiterhin das Nachsehen haben, sei es in der industriellen Fertigung, im Handwerk oder bei einfachen Dienstleistungen. Gewiss: Eine Kultur der Selbstständigkeit besteht erst dann, wenn die Selbstständigkeit gesellschaftlich als eine selbstverständliche und vor allem attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung angesehen wird. Dies ist in Deutschland noch nicht der Fall. Dass sie aber eines ordnungspolitischen Rahmens bedarf, der Leistungsbereitschaft und Eigeninitiative nicht beschneidet, sondern nach Kräften belohnt, sollte stets ein prägender Leitgedanke sein.

## Anhang 1: GEM 2006: Konzept, Methode und Daten

### Das GEM-Modell

Den theoretischen Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Determinanten des wirtschaftlichen Handelns und vor allem des Gründungsgeschehens in einem Land. Zudem wird der Zusammenhang zwischen etablierten Unternehmen unterschiedlicher Größe sowie insbesondere neu gegründeten Unternehmen und volkswirtschaftlichem Wachstum abgebildet.

Ausgangspunkt des Modells ist der soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes. Aus diesem landesspezifischen Kontext heraus haben sich in jedem Land jeweils eigene allgemeine nationale und gründungsbezogene Rahmenbedingungen herausgebildet. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen (z. B. Offenheit der Volkswirtschaft, Struktur von Finanz- und Arbeitsmärkten) umfassen Einflussfaktoren auf das wirtschaftliche Handeln, die sich auch auf die Gründung von Unternehmen auswirken. Von besonderer Relevanz für Unternehmensgründungen sind zudem gründungsbezogene Rahmenbedingungen (u. a. Finanzierungsbedingungen für Gründer, politische Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Werte und Normen), unter denen gründungsspezifische Faktoren subsumiert werden, die sich je nach Ausprägung als besonders förderlich oder hinderlich für Unternehmensgründungen erweisen.

Sowohl die allgemeinen nationalen als auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen üben einen Einfluss auf Gründungschancen, Gründungspotenziale und damit auch auf das Gründungsgeschehen aus. Der Begriff der „Gründungschancen“ bezieht sich auf die in einem Land vorhandenen Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen. Dies können Marktlücken oder die Entstehung neuer Märkte durch innovative Produkt- oder Dienstleistungsideen sein. Der Begriff der „Gründungspotenziale“ beschreibt, in welchem Umfang Personen die notwendigen Fähigkeiten und die Motivation besitzen, bestehende Gründungschancen durch die Gründung eines Unternehmens zu nutzen. Aus dem Zusammenspiel von Gründungschancen und Gründungspotenzialen resultiert die tatsächliche Gründungsdynamik eines Landes. Zusammenfassend ist festzustellen, dass das GEM-Modell

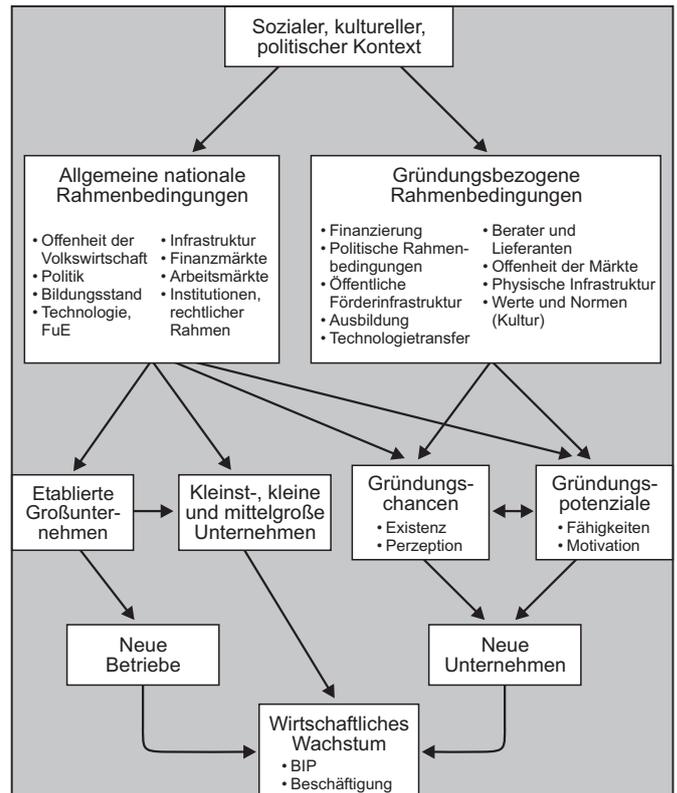


Abb. A1: Das GEM-Modell

dell eine breite Palette an Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land berücksichtigt. Sowohl explizit ökonomische als auch soziale, kulturelle und psychologische Determinanten werden erfasst. Das wirtschaftliche Wachstum eines Landes wird jedoch nicht nur davon beeinflusst, in welchem Umfang neue Unternehmen entstehen sondern auch in welchem Maße bestehende kleine, mittelständische und Großunternehmen expandieren, schrumpfen oder schließen.

Das GEM-Modell wurde 1999 erstmals empirisch getestet und hat sich in seiner Grundstruktur bewährt. Es unterlag daher in den Folgejahren nur geringfügigen Veränderungen.

### Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für 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 der GEM im Wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 42 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten (2006 in 37 Ländern) gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern identisch und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt:

### **Bevölkerungsbefragung**

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung befragt (zwischen 18 und 64 Jahre alt). Mit dieser Befragung wird zum einen ermittelt, wie viele Personen gerade in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2006 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 42 Nationen. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang der Befragung von 2000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde die Befragung wie im Vorjahr in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung durchgeführt. Verantwortung zeichnete erneut das „infas - Institut für angewandte Sozialwissenschaft“. In der Zeit vom 08.05. bis 18.06.2006 wurden insgesamt 28.842 Personen kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 4.049 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 14,04 %. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten

kurz vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein 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, Organisation 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.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

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

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

### **Expertenbefragung**

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche von ihnen ein Land „entrepreneurial“ machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im je-

weiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel.

2006 beantworteten in Deutschland 71 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen. Dies sind mehr Personen als in jedem anderen Land.

### **Wiederholungsbefragung der Nascent Entrepreneurs**

Die im Rahmen der Bevölkerungsbefragung 2005 als Nascent Entrepreneurs identifizierten Personen wurden nach ihrer Bereitschaft befragt, etwa ein Jahr darauf an einer Wiederholungsbefragung teilzunehmen. Hierzu gaben 85 Personen ihr Einverständnis, 76 von ihnen wurden im Juli 2006 erfolgreich telefonisch interviewt. Die restlichen neun waren zum Zeitpunkt der Befragung nicht mehr in eine Gründung involviert und zogen ihre Gesprächsbereitschaft wieder zurück. Weitere elf befanden sich im Juli 2006 noch in der Phase der Gründungsvorbereitung. Für die Analyse stehen die Datensätze von 65 Personen zur Verfügung, die im Sommer 2005 angaben, in die Selbstständigkeit wechseln zu wollen. Bis zum Juli 2006 setzten 47 von ihnen ihre Gründungsabsicht um, 18 hingegen hatten ihr Vorhaben eingestellt. Basis der etwa 30minütigen Wiederholungsbefragung war ein standardisierter Fragebogen, der sich neben der Umsetzung vor allem auf die gründenden Personen, den Gründungsprozess sowie die unternehmerische Tätigkeit konzentrierte. Dieser Wiederholungsbefragung von Nascent Entrepreneurs sollen in den kommenden Jahren weitere folgen; ein Panel ist das mittelfristige Ziel, das sich auch andere GEM-Länder gesetzt haben.

### **Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten**

Durch das GEM-Koordinationssteam werden ergänzend zu den Primärerhebungen sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen zusammengetragen. Verwendung finden international verfügbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD.



## Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM

### Global Reports

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

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E. and others (2004): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.

### Länderberichte Deutschland

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

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.  
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.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlafner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2006 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2006. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

### Berichte zu ausgewählten Themen

- Bygrave, William D.; Hunt, Stephen A. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2004 Financing Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- Autio, E. (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2005 Report on High-Expectation Entrepreneurship. Lausanne: HEC Lausanne.
- Minniti, M.; Arenius, P.; Langowitz, N. (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2005 Report on Women and Entrepreneurship. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.

### Länderberichte anderer Länder

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

## Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2006: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

<b>GEM Executive Director</b>	London Business School Rebecca Harding
<b>GEM Research Director</b>	Babson College Maria Minniti
<b>GEM Researcher</b>	Utrecht University Niels Bosma
<b>GEM Data Manager</b>	London Business School Mark Quill
<b>Program Manager</b>	London Business School Mike Hancock
<b>NES Coordinator</b>	Imperial College Erkko Autio
<b>Project Administrator</b>	Babson College, London Business School Marcia Cole, Davina McAleely, Chris Aylett
<b>Argentinien</b>	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Hector Rocha, Natalia Weisz <b>Sponsor:</b> IAE Management and Business School, Banco Rio
<b>Australien</b>	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology, University of Adelaide Kevin Hindle, Kim Klyver, Gary Hancock, Noel Lindsay
<b>Belgien</b>	Vlerick Leuven Gent Management School, Ghent University Mirjam Knockaert, Miguel Meuleman, Sophie Manigart, Hans Crijns, Tom Van Acker, Sabine Vermeulen, Bernard Surlemont <b>Sponsor:</b> Flemish Ministry of Economic Affairs (Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie)
<b>Brasilien</b>	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade Marcos Mueller Schlemm, Simara Maria S. S. Greco, Paulo Alberto Bastos Junior, Joana Paula Machado, Solange Krupa, Carlos Arthur Krüger Passos, Júlio Cesar Félix <b>Sponsor:</b> SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP, SESI, SENAI e IEL), IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade
<b>Chile</b>	Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad del Desarrollo José Ernesto Amorós, Germán Echeopar <b>Sponsor:</b> Centro de Entrepreneurship Grupo Santander, Universidad Adolfo Ibáñez, Centro para el Emprendimiento y la Innovación, Universidad del Desarrollo
<b>China</b>	National Entrepreneurship Centre, Tsinghua University Jian Gao, Yuan Cheng, Xibiao Li, Yanfu Jiang, Wei Zhang, Lan Qin, Shude Shi <b>Sponsor:</b> School of Economics and Management, Tsinghua University, National Entrepreneurship Research Centre of Tsinghua University
<b>Dänemark</b>	Centre for Small Business Studies, University of Southern Denmark Thomas Schøtt, Torben Bager, Kim Klyver, Hannes Ottosson, Lone Toftild <b>Sponsor:</b> IDEA - International Danish Entrepreneurship Academy, Karl Petersen og Hustrus Fond, University of Southern Denmark, National Agency for Enterprise and Construction, Vækstfonden, Ernst & Young, Ringkøbing Amt, Fyns Amt, Viborg Amt, Sønderjyllands Amt, Vestsjællands Amt, Århus Amt, Vejle Amt
<b>Deutschland</b>	Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, IAB - Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Rolf Sternberg, Udo Brix, Christian Hundt <b>Sponsor:</b> IAB - Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
<b>Finnland</b>	Turku School of Economics Anne Kovalainen, Tommi Pukkinen, Jarna Heinonen, Pekka Stenholm, Erkko Autio <b>Sponsor:</b> Tekes - Finnish Funding Agency for Technology and Innovation, Turku School of Economics

<b>Frankreich</b>	EM Lyon Olivier Torr�s, Aur�lien Eminent, Danielle Rousson, Sophie Vallet <b>Sponsor:</b> Caisse des D�p�ts et Consignations, Observatoire des PME
<b>Griechenland</b>	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) Stavros Ioannides, Takis Politis <b>Sponsor:</b> Hellenic Bank Association
<b>Gro�britannien</b>	Co-ordination Team: Rebecca Harding <b>Sponsor:</b> Small Business Service, Barclays Bank plc, East Midlands Development Agency, Yorkshire Forward, South East England Development Agency, North West Development Agency, North East Government Offices for the Regions, One North East, East of England Development Agencies, Barking and Dagenham District Council, Institute for Family Business (UK)
<b>Indien</b>	Pearl School of Business, Gurgaon Ashutosh Bhupatkar, I.M. Pandey, Ashok Rao <b>Sponsor:</b> Pearl School of Business, Gurgaon
<b>Indonesien</b>	Prasetiya Mulya Business School, INRR (Institute of Natural & Regional Resources), Bogor University of Agriculture Agus Wijaya Soehadi, Imam Soeseno, Asep Saefuddin <b>Sponsor:</b> Prasetiya Mulya Business School, INRR (Institute of Natural & Regional Resources)
<b>Irland</b>	University College, Dublin Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Pia Arenius <b>Sponsor:</b> Enterprise Ireland, Forf�s, NDP Gender Equality Unit, Department of Justice, Equality and Law Reform
<b>Island</b>	Reykjavik University R�gnvaldur S�mundsson, Silja Bj�rk Baldursd�ttir <b>Sponsor:</b> Reykjavik University, The Confederation of Icelandic Employers, New Business Venture Fund, Prime Minister's Office
<b>Italien</b>	Bocconi University Guido Corbetta, Alexandra Dawson, Ugo Lassini <b>Sponsor:</b> Ernst & Young
<b>Jamaika</b>	University of Technology, Jamaica Sandra Glasgow, Claudette Williams-Myers, Vanetta Skeete, Ismail Olusegun Afis <b>Sponsor:</b> University of Technology, Jamaica, National Commercial Bank Jamaica Limited, Export-Import Bank of Jamaica Limited, Port Authority of Jamaica Limited, Digicel, G-Tech Jamaica Limited
<b>Japan</b>	Kobe University, Keio University, Musashi University Takehiko Isobe, Tsuneo Yahagi, Noriyuki Takahashi <b>Sponsor:</b> Venture Enterprise Center
<b>Kanada</b>	HEC-Montr�al, Sauder School of Business, The University of British Columbia Nathaly Riverin, Louis-Jacques Filion, Victor Cui, Qianqian Du, Aviad Pe'er, Daniel Muzyka, Ilan Vertinsky <b>Sponsor:</b> The W. Maurice Young Entrepreneurship and Venture Capital Research Centre, The Social Sciences and Humanities Council of Canada
<b>Kolumbien</b>	Co-ordination Team: Universidad del Norte, Universidad de Los Andes, Universidad ICESI, Universidad Javeriana Cali Liyis G�mez, Luis Javier S�nchez, Alberto Ibarra, Alberto Arias, Fernando Pereira, Luis Miguel Alvarez, Ana Carolina Mart�nez, Camilo Martinez Rafael Vesga, Rodrigo Varela, Juan Pablo Correales, Jorge Jim�nez <b>Sponsor:</b> Universidad del Norte, Universidad de Los Andes, Universidad ICESI, Universidad Javeriana Cali, COMFENALCO
<b>Kroatien</b>	J. J. Strossmayer University in Osijek Slavica Singer, Sarlija Sanja Pfeifer, Djula Borozan, Suncica Oberman Peterka <b>Sponsor:</b> Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek
<b>Lettland</b>	TeliaSonera Institute at Stockholm, School of Economics in Riga Vyacheslav Dombrovsky, Olga Rastrigina, Karlis Kreslins <b>Sponsor:</b> TeliaSonera NDB

<b>Malaysia</b>	<p>Technopreneur Development Division, Multimedia Development Corp. Sdn Bhd  Dato' Dr. Abu Talib Bachik, Wilson Tay Chuan Hui, Fahiza Basir, Amran Yusoff, Syed Azizi Wafa,  Syed Khalid Wafa, Tengku Farith Ritthauddean  <b>Sponsor:</b> Economic Planning Unit, Prime Ministers Department, Multimedia Development  Corporation Sdn Bhd, Technopreneurs Association of Malaysia, Universiti Malaysia Sabah</p>
<b>Mexiko</b>	<p>Tecnológico de Monterrey, Business Development Centre, Tecnológico de Monterrey, EGAP,  Strategic Studies Centre  Arturo Torres, Marcia Campos, Elvira Naranjo  <b>Sponsor:</b> Tecnológico de Monterrey</p>
<b>Niederlande</b>	<p>EIM Business and Policy Research  Jolanda Hessels, Sander Wennekers, Kashifa Suddle, André van Stel, Niels Bosma, Roy Thurik,  Lorraine Uhlaner, Ingrid Verheul, Philipp Koellinger  <b>Sponsor:</b> Dutch Ministry of Economic Affairs</p>
<b>Norwegen</b>	<p>Bodø Graduate School of Business  Lars Kolvereid, Bjørn Willy Åmo, Gry Agnete Alsos  <b>Sponsor:</b> Innovation Norway, Ministry of Trade and Industry, Ministry of Local Government and Regional  Development, Kunnskapsparcken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship, Kunnskapsfondet  Nordland AS, Bodø Graduate School of Business</p>
<b>Peru</b>	<p>Centro de Desarrollo Emprendedor, Universidad ESAN  Jaime Serida, Keiko Nakamatsu, Armando Borda, Oswaldo Morales  <b>Sponsor:</b> Universidad ESAN, Deltron Computer Wholesalers S.A.</p>
<b>Philippinen</b>	<p>Philippine Center for Entrepreneurship Foundation Inc.  Imelda J. Madarang, Sonia Tiong-Aquino, Corazon Lopez, Vicentita Cervera, Gloria Chavez, Joel Santos,  Katrina Kay Bulaong  <b>Sponsor:</b> Philippine Center for Entrepreneurship, President's Social Fund, National Livelihood Support Fund</p>
<b>Russia</b>	<p>Saint Petersburg Team: School of Management, Saint Petersburg  Vassily Dermanov, Valery Katkalo, Olga Verhovskaya, Maria Rumyantsteva  <b>Sponsor:</b> School of Management, Saint Petersburg  Moscow Team: State University - Higher School of Economics, Moscow  Alexander Chepurenko, Olga Obratsova, Tatiana Alimova, Vladimir Lobachev, Alla Alieva, Dmitry Naumov  <b>Sponsor:</b> State University - Higher School of Economics, Moscow</p>
<b>Schweden</b>	<p>ESBRI - Entrepreneurship and Small Business Research Institute  Magnus Aronsson  <b>Sponsor:</b> Confederation of Swedish Enterprise (Svenskt Näringsliv), NUTEK - Swedish Agency for  Economic and Regional Growth, VINNOVA - Swedish Governmental Agency for Innovation Systems</p>
<b>Singapur</b>	<p>National University of Singapore (NUS) Entrepreneurship Centre  Poh Kam Wong, Lena Lee, Ho Yuen Ping  <b>Sponsor:</b> Standards, Productivity and Innovation Board (SPRING) Singapore and National University of  Singapore (NUS) Enterprise</p>
<b>Slowenien</b>	<p>Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics &amp; Business,  University of Maribor  Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pusnik  <b>Sponsor:</b> Slovenian Research Agency, Ministry of the Economy, Smart Com, Chamber of Craft,  Finance - Slovenian Business Daily</p>
<b>Spanien</b>	<p>Co-ordination Team: Instituto de Empresa  Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Cristina Cruz, Rachida Justo, Paola Campodonico  <b>Sponsor:</b> Instituto de Empresa, Fundación Cultural Banesto, Fundación INCYDE</p>
<b>Südafrika</b>	<p>UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town  Mike Herrington, Gideon Maas  <b>Sponsor:</b> Liberty Life, Standard Bank, South African Breweries and the National Research Foundation</p>
<b>Thailand</b>	<p>College of Management, Mahidol University  Thanapol Virasa, Brian Hunt, Randall Shannon, Tang Zhi Min  <b>Sponsor:</b> Office of Small and Medium Enterprises Promotion, College of Management, Mahidol University</p>
<b>Türkei</b>	<p>Yeditepe University  Nulifer Egrican, Esra Karadeniz  <b>Sponsor:</b> Siemens, Technology Development Foundation of Turkey</p>

<b>Tschechien</b>	University of Economics, Prague Martina Jakl, Martin Lukes <b>Sponsor:</b> Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic, Deloitte Czech Republic
<b>Ungarn</b>	University of Pécs, George Mason University, Corvinus University of Budapest László Szerb, Attila Varga, József Ulbert, Judit Károly, Zoltan J. Acs, Krisztián Csapó <b>Sponsor:</b> Ministry of Economy and Transport
<b>USA</b>	Babson College, George Mason University Erlend Bullvaag, I. Elaine Allen, Zoltan J. Acs, William D. Bygrave, Stephen Spinelli Jr., Marcia Cole <b>Sponsor:</b> Babson College, George Mason University
<b>Uruguay</b>	Universidad de Montevideo Jorge Pablo Regent Vitale, Alvaro Vilaseca, Adrián Edelman, Cecilia Gomeza <b>Sponsor:</b> IEEM Business School - Universidad de Montevideo
<b>Vereinte Arabische Emirate (UAE)</b>	Zayed University Kenneth J. Preiss, Declan McCrohan, David McGlennon, Raed Daoudi <b>Sponsor:</b> Mohammed Bin Rashid Establishment for Young Business Leaders