



# Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

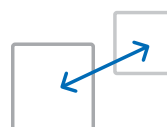
Länderbericht Deutschland 2013

Sternberg, Rolf · Vorderwülbecke, Arne · Brixy, Udo



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 2013*

Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Arne Vorderwülbecke

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

**Hannover / Nürnberg, Mai 2014**

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)  
Brixy, U.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.

### **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-Länderberichts Deutschland

## Rolf Sternberg



Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998 (seit 2005 gemeinsam mit Udo Brixy). Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

## Arne Vorderwülbecke



Seit 2010 wissenschaftlicher Mitarbeiter, Doktorand und Dozent am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Studium der Geographie an der Leibniz Universität Hannover und der Universidade de Lisboa.

## Udo Brixy



© IAB

Leiter des GEM-Länderteams (zusammen mit Rolf Sternberg). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) und Department für Geographie der Ludwig-Maximilians Universität München. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn. Stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Regionale Arbeitsmärkte am IAB.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 50 Gründungsexperten sowie den 5.996 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2013 bereit erklärt hatten.

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

1	Zentrale Ergebnisse. ....	6
2	Was ist GEM?.....	7
	Ziele und Organisation des GEM.....	7
	Neues aus dem deutschen GEM-Team.....	8
3	Wie viel wird gegründet?.....	9
	Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2013.....	9
	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 - 2013.....	10
	Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004 - 2013.....	11
4	Wer gründet?.....	12
	TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den 26 innovationsbasierten Ländern 2013.....	12
	TEA-Quoten unter Migranten der ersten Generation in ausgewählten innovationsbasierten GEM-Ländern 2013.....	13
5	Warum wird gegründet?.....	14
	Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich 2013.....	14
	Die Entwicklung der TEA-Quote nach Gründungsmotiv in Deutschland 2002 - 2013.....	15
	Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002 - 2013.....	16
	Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis im internationalen Vergleich 2013.....	17
6	Was wird gegründet?.....	18
	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen 2013 im internationalen Vergleich.....	18
	Exportstarke Gründungen 2013 im internationalen Vergleich.....	19
7	In welchem Kontext wird gegründet?.....	20
	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland.....	20
	Hemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit.....	21
	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.....	22
	Die Entwicklung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland.....	23
	Der gründungsbezogene Arbeitsmarkt im Detail.....	24
8	Wichtigste Befunde und politische Implikationen.....	25
	Anhang 1: GEM 2013 - Konzept, Methodik, Daten.....	26
	Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen.....	28
	Zitierte Literatur.....	29
	GEM-Publikationen.....	30
	Am GEM beteiligte Länder.....	31

Titelbild: © istockphoto.com / weeratpatkiatdumrong

Layout: Anne-Kathrin Ittmann

Abbildungen: Stephan Pohl



# 1 Zentrale Ergebnisse

Der vorliegende 14. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2013. Die empirischen Befunde für Deutschland werden international (zumeist mit den 25 anderen gemäß Klassifizierung des World Competitiveness Reports sogenannten innovationsbasierten GEM-Ländern) sowie intertemporal verglichen. Die Analyse basiert auf einer repräsentativen Stichprobe von 5.996 18-64-Jährigen, die im Frühjahr 2013 in Deutschland befragt wurden (CATI-Methode). Dieser Datensatz wurde in Deutschland ergänzt um 50 Experteninterviews. Für den internationalen Vergleich standen 2013 insgesamt Befragungsdaten von mehr als 234.000 Bürgern aus 70 Ländern sowie etwa 2.600 Experten aus 69 Ländern zur Verfügung.

## Wie viel wird gegründet?

Zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2013 versuchten 5,0% der erwachsenen Deutschen ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder waren Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre war (Gründer junger Unternehmen). Bei dieser Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA-Quote) belegt Deutschland Rang 22 unter 26 innovationsbasierten, also vergleichbaren Ländern. Die TEA-Quote ist während der vergangenen drei Jahre leicht gesunken und nähert sich dem langjährigen Mittelwert der letzten 1,5 Dekaden an.

## Wer gründet?

In Deutschland gründen relativ häufig Männer (TEA-Quote 6,0%, aber nur 3,9% bei Frauen), Migranten (TEA-Quote 6,7%, aber nur 4,8% bei Nicht-Migranten) sowie 25-34-Jährige (TEA-Quote 6,8%; deutlich geringer bei jüngeren und älteren Menschen). Verglichen mit den meisten anderen innovationsbasierten Ländern sind die Gründungsquoten der Migranten, der Männer sowie der mittleren Jahrgänge in Deutschland unterdurchschnittlich.

## Warum wird gegründet?

Gründungsmotivationen können das Wachstum junger Unternehmen beeinflussen. Die Gründungsmotive sind deshalb ein wichtiges Thema im GEM. Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen (3,8% aller 18-64-Jährigen), sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (0,9%). Verglichen mit den meisten anderen innovationsbasierten Ländern ist Deutschlands Rang bei der Relation beider Quoten durchschnittlich – und damit besser als bei der TEA-Quote insgesamt. Besonders mehrere südeuropäische Länder mit volkswirtschaftlichen Problemen haben relativ mehr Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen als Deutschland. Mehr als drei Viertel der Gründerpersonen in Deutschland gründet nicht, weil sie ihr Einkommen ‚nur‘ sichern wollen oder keine Erwerbsalternative haben. Dies ist angesichts der insgesamt gesunkenen Gründungsquote sehr erfreulich und zugleich der höchste Wert seit Beginn der GEM-Datenreihe. In Deutschland gründen also zuletzt weniger Menschen als vor einigen Jahren, aber sie tun dies häufiger als damals, weil sie eine Marktchance für ihr Produkt sehen, als wegen des Mangels an Erwerbsalternativen.

## Was wird gegründet?

Volkswirtschaftlich sind Gründungen besonders wegen ihrer Beschäftigungs- und Innovationseffekte interessant. Hinsichtlich der Beschäftigungseffekte von Gründungen zeigt der GEM zwei gegensätzliche Befunde. Einerseits hat ein unbefriedigend hoher Anteil der Gründer in Deutschland (42%) aktuell weder einen Beschäftigten noch erwarten sie die Schaffung eines Arbeitsplatzes innerhalb der nächsten fünf Jahre. Andererseits sind die relativ wenigen Arbeitsplätze schaffenden Gründer im internationalen Vergleich sehr optimistisch, in den nächsten Jahren starke Beschäftigungszuwächse zu erreichen: 16% der TEA-Gründer erwarten in den nächsten Jahren mindestens 10 Beschäf-

tigte und eine Erhöhung der aktuellen Beschäftigtenzahl um 50%.

## In welchem Kontext wird gegründet?

Die befragten Experten identifizieren insbesondere die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums und die öffentlichen Förderprogramme als Stärken des Gründungsstandortes Deutschland. Auf der anderen Seite fallen die Expertenurteile unter anderem zur schulischen und außerschulischen Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit, zu den in Deutschland vorherrschenden Werten und Normen sowie zum Arbeitskräfteangebot für neue Unternehmen eher negativ aus. Bezeichnenderweise erweisen sich überwiegend jene Rahmenbedingungen als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland, die von den befragten Experten als besonders wichtig für das Gründungsgeschehen erachtet werden. Während sich einige Rahmenbedingungen – etwa der Wissens- und Technologietransfer – in den vergangenen fünf Jahren verbessert haben, entwickelten sich andere Rahmenbedingungen – etwa die Finanzierungsbedingungen – negativ.

## Was kann die Politik tun?

Die Autoren empfehlen eine Fortsetzung und Intensivierung der politischen Anstrengungen zur Aufwertung des Gründungsgeschehens in Deutschland. Großes Potential birgt eine Verbesserung der gründungsbezogenen Ausbildung an Schulen und Hochschulen. Diese würde nicht nur die Gründungsfähigkeiten der deutschen Bevölkerung positiv beeinflussen, sondern auch langfristig eine Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit etablieren. Um das Wachstum junger Unternehmen zu fördern, sollte die Politik die Rahmenbedingungen für Personaleinstellungen im Gründungssektor verbessern. Es ist anzunehmen, dass eine Reduzierung der Lohnnebenkosten oder eine Mitfinanzierung von Gehältern mehr Unternehmensgründer dazu ermutigt, Mitarbeiter einzustellen.



## 2 Was ist GEM?

### Ziele und Organisation des GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das jetzt 15 Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die Adresse politischer Entscheidungsträger. 1999 erschienen erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor (vgl. auch [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).

Das empirische Fundament des GEM bilden zwei jährliche Erhebungen: eine zumeist telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bieten Reynolds et al. (2005) sowie Bosma et al. (2012) mit Hinweisen zu den seitdem erfolgten methodischen Änderungen. Die Zahl der am GEM teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich auf 70 Länder im Jahre 2013 erhöht. Insgesamt haben bislang über alle Jahre gut 80 verschiedene Staaten am GEM partizipiert, die große Mehrzahl der Länder mehr als fünf Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 641 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragungen und 525 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Wichtigste Gremien im GEM-Forschungskonsortium sind die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), die Association of Global Entrepreneurship

Monitor National Teams (AGNT) und das GERA Board Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC). GERA fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen; Sitz ist Genf. Die AGNT ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das RIAC mit seinem Direktor. Das internationale GEM-Konsortium und seine Aufgaben werden durch die jährlichen Beiträge der teilnehmenden Länder sowie durch institutionelle Sponsoren finanziert, zu denen das Babson College/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago/Chile, die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur/Malaysia sowie die Universidad Tecnológico de Monterrey in Mexiko gehörten.

Die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen auf der Basis von GEM-Daten nimmt in den letzten Jahren stark zu, wobei sowohl Mitglieder von GEM-Teams als auch andere Forscher als Autoren fungieren. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen der Länderteams steht auf der Website des Konsortiums (<http://www.gemconsortium.org/GEM-Based-Articles>) zur Verfügung. Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Explizit erwähnt seien die Reports zu Spezialthemen, für die im GEM spezifische Daten in allen oder mehreren Ländern erhoben wurden wie im High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er ‚High Impact Entrepreneurship Report‘), im Financing Report 2004 und 2006, in fünf Women and Entrepreneurship Reports (2005-2007, 2010, 2012), im Youth Report (2013), im Sub-Saharan Africa Regional Report (2012) sowie in

den auf den globalen Schwerpunkten der jeweilige Jahre basierenden Special Reports zu den Themen ‚Education and Training‘ (2010), ‚Social Entrepreneurship‘ (2009) und ‚Entrepreneurial Employee Activity‘ (2013).

Zudem hat GEM eine neue Global Entrepreneurship Monitor Working Paper Series ins Leben gerufen, in der alle mit GEM-Daten arbeitende Forscher (nicht nur Mitglieder von GEM-Teams) sehr schnell ihre Paper der interessierten Fachöffentlichkeit zugänglich machen können. Die Reihe ist in Ideas/RePEc gelistet (<http://ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html>).

In den kommenden Jahren ist es das Ziel des GEM, die Anzahl der teilnehmenden Länder weiter zu erhöhen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden in den vergangenen Jahren wichtige Projekte angeschoben. So konnten seit 2011 mit finanzieller Unterstützung des kanadischen IDRC (International Development Research Center) GEM-Daten in Regionen wie der Karibik, dem mittleren Osten, Nordafrika und dem subsaharischen Afrika erhoben werden. Für die Zukunft ist eine weitere Zusammenarbeit mit der IDRC zur Erhebung von GEM-Daten in Südostasien geplant.

- ➔ [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- ➔ [ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html](http://ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html)

## Neues aus dem deutschen GEM-Team

Deutschland gehört zu den sechs Gründungsmitgliedern des GEM, die schon im Pilotjahr 1998 teilnahmen. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährliche Bürger- und Expertenbefragung sowie je ein Länderbericht Deutschland vor. Die Daten haben ein großes Auswertungspotential für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999–2013 enthält die Datenbank für Deutschland fast 75.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 863 Fälle der Expertenbefragung (kein Land hat mehr Fälle).

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne großen zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand ließe sich die Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt werden als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahr 2013 wurden in Deutschland mit 5.996 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=50) wird 2013 von nur drei der übrigen 69 an der Expertenbefragung teilnehmenden GEM-Länder übertroffen.

Das deutsche GEM-Länderteam in Hannover und Nürnberg war auch 2013 bemüht, neben der Veröffentlichung des GEM-Länderberichts 2012 im April 2013, seine Aktivitäten in Forschung und Politikberatung auszubauen. In einem Beitrag für *Small Business Economics* gehen Mitglieder des deutschen GEM-Teams der Frage nach, wie regionale Bedingungen die Wahrnehmung von Gründungsgelegenheiten und Gründungsaktivitäten beeinflussen (Stützer et al. 2014). Die Autoren, darunter die beiden Leiter des deutschen GEM-Teams, nutzen GEM-Daten für die nationale und die regionale Ebene für eine statistische Meh-

rebenenanalyse. Sie zeigt, dass regionale Merkmale wie Wissensgenerierung, ökonomisches Wachstum und Gründerkultur offensichtlich die individuelle Wahrnehmung von Gründungschancen beeinflussen – und damit die Gründungsaktivitäten in Regionen.

Die Mitglieder des deutschen GEM-Teams haben seit dem Erscheinen des letztjährigen GEM-Länderberichts auf GEM-Daten basierende Vorträge u.a. auf dem IQ-Congress 2014 (Berlin), der 53. European Regional Science Association (ERSA) Annual Conference (Palermo), der GEM-Research Conference on Entrepreneurship and Economic Development (Barcelona), dem 16. Uddevalla Symposium 2013 (Kansas City), der Babson College Entrepreneurship Research Conference (Ecully) sowie dem 12. Symposium zur Wirtschaftsgeographie (Rauischholzhausen) gehalten. Im Vortrag auf der genannten Babson Conference, einer der wichtigsten Entrepreneurship-Konferenzen weltweit, zeigten die beiden deutschen Autoren des zugehörigen Papers, darunter einer der Leiter des GEM-Teams, im Rahmen einer Mehrebenenanalyse, dass verschiedene räumliche Level autonome, aber partiell interagierende Determinanten individueller Gründungsentscheidungen darstellen. Mit Bezug auf Giddens Strukturierungstheorie und Ajzens Theorie des geplanten Verhaltens belegen die Autoren einen variierenden Einfluss der individuellen und der Kontextvariablen je nach Gründungsphase und Gründerambition.

Intensiviert wurden seit Erscheinen des letztjährigen Länderberichts die Kontakte zur Fachstelle Gründung des BMBF/BMAS-Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung“. Einer der Leiter des deutschen GEM-Teams präsentierte sowohl auf dem Workshop dieser IQ-Fachstelle im September 2013 in Weimar als auch beim IQ-Kongress im Februar 2014 in Berlin migrationspezifische Ergebnisse der GEM-Analysen. Das Thema Migration und Gründungen wird auch in den nächsten Jahren eine hohe Priorität für das deutsche

GEM-Team behalten, denn es steht recht weit oben in der Gründungs- und der Migrationspolitik hierzulande. Die GEM-Daten liefern diesbezüglich wertvolle Hinweise.

Der vorliegende GEM-Länderbericht 2013 orientiert sich an den für das Verständnis des Gründungsgeschehens am Gründungsstandort Deutschland relevantesten Fragestellungen. Der Leser findet zunächst eine Antwort auf die Frage wie viel in Deutschland gegründet wird. Dabei werden verschiedene GEM-Gründungsquoten sowohl international als auch intertemporal verglichen. Im anschließenden Kapitel 4 wird der Frage nachgegangen, wer Unternehmen gründet. Obgleich sich Gründungsquoten auch nach weiteren sozio-demographischen Charakteristika (u. a. Geschlecht, Bildungsniveau) unterscheiden, liegt der Fokus im diesjährigen Bericht auf Unterschieden bzgl. des Migrationsstatus sowie des Alters. Kapitel 5 thematisiert, warum Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dabei werden Gründungsmotivationen und -einstellungen international und/oder intertemporal verglichen. Unternehmensgründungen können sehr verschieden sein. In Kapitel 6 wird daher erörtert, welche Art Unternehmen in Deutschland gegründet werden. Der Fokus liegt dabei auf Wachstumsorientierung. Das anschließende Kapitel 7 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragung um zu zeigen, in welchem Kontext in Deutschland gegründet wird. Wie in früheren Jahren endet der Länderbericht mit einer Zusammenfassung und Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.



### 3 Wie viel wird gegründet?

#### Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2013

26 innovationsbasierte Länder nahmen 2013 an den Erhebungen des GEM teil – so viele wie in keinem der früheren Jahre seit dem Start des GEM im Jahre 1999. Dies ermöglicht einen guten Vergleich Deutschlands mit wirklich vergleichbaren Ländern, was Gründungen anbelangt. Zusätzlich zeigt die untenstehende Abbildung die Gründungsquoten für die 13 faktorbasierten sowie die 31 effizienz-basierten Volkswirtschaften, die ihrerseits gut untereinander vergleichbar sind. Diese drei Ländergruppen verwendet das World Economic Forum in seinem jährlichen Global Competitiveness Report. Die Abbildung zeigt sehr deutlich, dass in den innovati-onsbasierten Staaten Gründungen wesent-

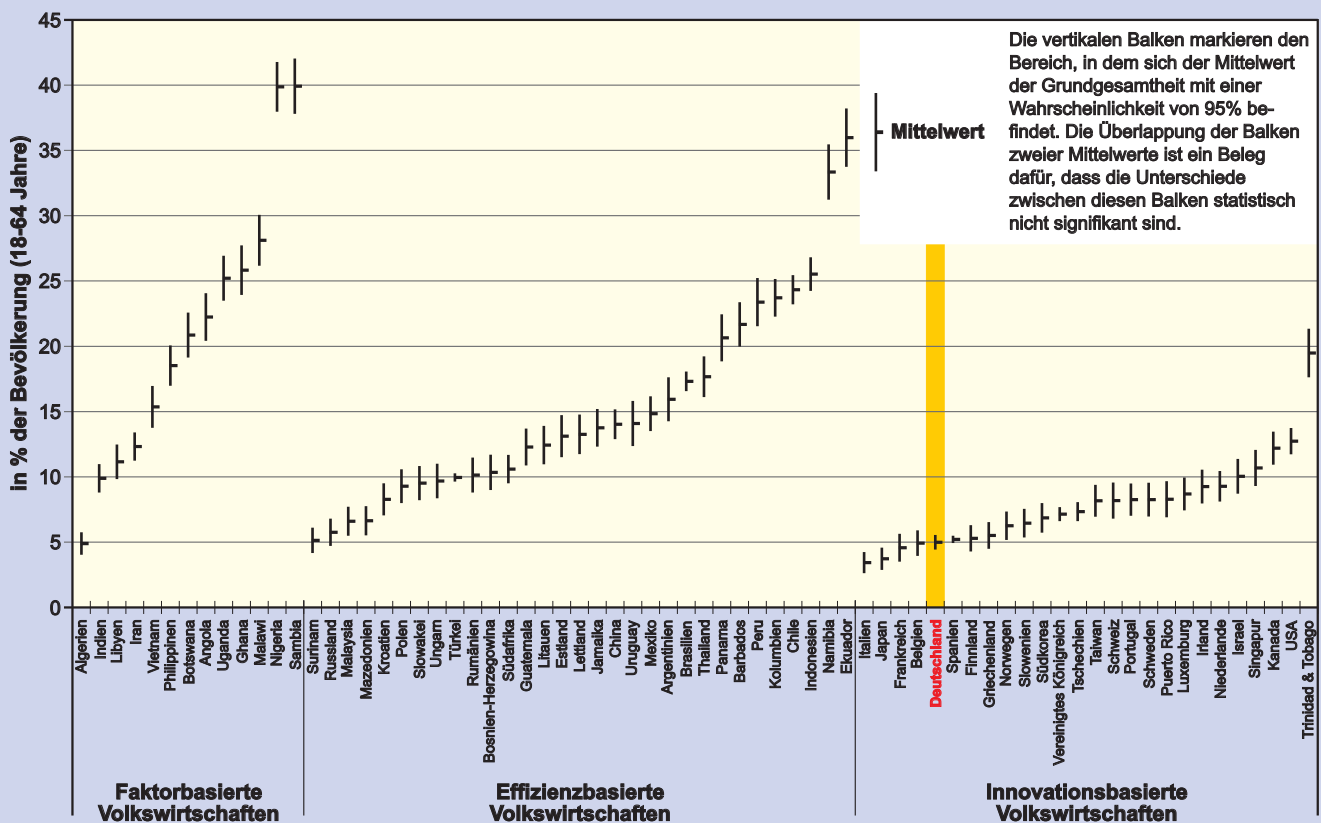
lich seltener sind als in den beiden anderen Ländergruppen. Diese Abbildung bleibt die einzige im vorliegenden Länderbericht, die sämtliche 70 im Referenzjahr am GEM beteiligten Länder aufführt.

Deutschland belegt unter den innovati-onsbasierten Ländern mit einer Grün-dungsquote von 5,0% lediglich Rang 22. Die meisten Länder dieser Gruppe weisen statistisch signifikant (5%-Niveau) höhere Quoten auf als Deutschland, das seinerseits 2013, anders als noch 2012, eine statis-tisch signifikant höhere Gründungsquote als Italien und Japan hat. Auffällig ist der große Rückstand Deutschlands etwa gegenüber den USA, Kanada, Singapur

oder Israel, deren Anteil der Gründer an der 18-64-jährigen Bevölkerung 2013 mehr als doppelt so hoch ist.

Die TEA-Quote basiert auf dem Anteil all jener 18-64-Jährigen des betreffenden Landes, die ‚werdende Gründer‘ oder Grün-der ‚junger Unternehmen‘ sind, bezogen auf die Gesamtheit der 18-64-Jährigen (vgl. auch Anhang S. 26f). Die Rangplätze Deutschlands bei den beiden Komponenten der TEA-Quote unter den 26 innovati-onsbasierten Ländern unterscheiden sich nur geringfügig (Rang 19 bei den ‚werdenden Gründern‘; Rang 21 bei den Gründern junger Unternehmen).

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 70 GEM-Ländern 2013



Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001–2013

Der Umfang der Gründungsaktivitäten eines Landes hängt von vielen Faktoren ab, die auf nationaler wie individueller Ebene sowie bei ökonomischen und außerökonomischen Determinanten zu suchen sind. Die Ausprägung dieser Erklärungsfaktoren kann sich über die Jahre natürlich verändern, beispielsweise beim Übergang von einer volkswirtschaftlichen Krise zum konjunkturellen Boom – und umgekehrt. Diese Prozesse können zudem in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Intensität, Geschwindigkeit und Art ablaufen.

Diese intertemporale Perspektive steht im Mittelpunkt der unten stehenden Abbildung, bezogen auf Deutschland und die TEA-Quote, der mit Abstand populärsten der zahlreichen Gründungsquoten, für die der GEM jährlich Daten zur Verfügung

stellt. Diese TEA-Quote ist in Deutschland das zweite Jahr nacheinander gesunken, auch wenn die Unterschiede zwischen 2011 und 2013 nicht statistisch signifikant sind. Dieser empirische Befund ist im Übrigen auch ein Beleg dafür, dass unterschiedliche Gründungsdefinitionen zum selben Resultat führen können (aber nicht müssen), denn auch mit anderen Definitionen einer Gründung arbeitende Forschungseinrichtungen wie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder das Institut für Mittelstandsforschung (IFM) dokumentieren für die letzten Jahre für Deutschland zurückgehende Gründungsaktivitäten (vgl. auch S.28).

Wie die Abbildung zeigt, weicht der Wert der TEA-Quote für 2013 (4,98%) nicht

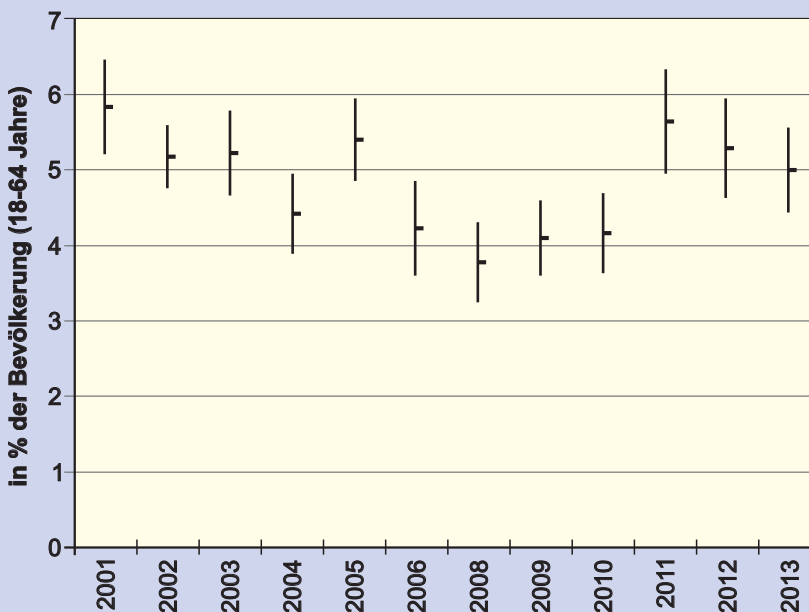
mehr statistisch signifikant von den Referenzjahren Mitte der letzten Dekade ab, als die Mittelwerte erheblich geringer waren. Damit nähert sich die TEA-Quote in Deutschland dem langjährigen Mittelwert seit Anfang dieses Jahrtausends an.

Inwiefern die zuletzt leicht rückläufige TEA-Quote auf unterschiedliche Entwicklungen bei den beiden Komponenten dieser Gründungsquote (‚werdende Gründer‘ vs. ‚Gründer junger Unternehmen‘) zurückzuführen ist, wird auf S. 11 thematisiert.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland zeigt seit 2001 im Wesentlichen drei Phasen. Zwischen 2001 und 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5% und 6% und damit deutlich niedriger als zur Jahrtausendwende und dem New Economy Boom (GEM-Daten gibt es seit 1999). Zwischen 2006 und 2010 sanken sie dann beträchtlich auf Werte um die 4%, was auch mit den Vorboten und den Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrisen zu tun gehabt haben kann. Die jüngste Phase seit 2011 kennzeichnet um etwa 1-1,5 Prozentpunkte höhere TEA-Quoten, die allerdings abnehmen.

In den mit Deutschland hinsichtlich der ökonomischen Rahmenbedingungen vergleichbaren 26 innovationsbasierten Volkswirtschaften finden wir sowohl ähnliche als auch abweichende Entwicklungen der TEA-Quote. Beispielsweise zeigen Frankreich, aber auch Griechenland ebenfalls seit 2011 einen kontinuierlichen Rückgang der TEA-Quote. Andererseits belegen die Daten für Portugal und Schweden im dritten Jahr hintereinander einen Anstieg der TEA-Quote. Keine klare Richtung zeigt die Entwicklung der TEA-Quote etwa in den USA und in Großbritannien. Für die große Mehrheit der innovationsbasierten Länder gilt: im Vergleich zu 2012 ist die TEA-Quote im Referenzjahr gesunken – womit Deutschland durchaus repräsentativ für die innovationsbasierten Staaten ist.

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 – 2013



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

**Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA):** Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Stemberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004 – 2013

Im GEM wird zwischen zwei Phasen des Gründungsprozesses unterschieden, die in der TEA-Quote zusammengefasst werden (vgl. Anhang S. 26f). So genannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2013 ernsthaft mit einer Gründung, hatten diese aber noch nicht vollzogen. Bei Gründern junger Unternehmen war dies zum Zeitpunkt der Erhebung bereits geschehen, und zwar maximal 3,5 Jahre zuvor. Diese Unterscheidung zwischen zwei Phasen im Gründungsprozess ist GEM-spezifisch und wird in allen beteiligten Ländern in derselben Weise praktiziert. Dies bedeutet, dass die TEA-Quoten, wie auch die Quoten der Nascent Entrepreneurs sowie der Gründer junger Unternehmen, zwischen den GEM-Ländern und über die Zeit gut, mit anders definierten Gründungsquoten innerhalb desselben Landes aber nicht vergleichbar sind.

Der Anteil der werdenden Gründer an den 18-64-Jährigen in Deutschland liegt 2013 bei 3,07% und damit unter dem Referenzwert der beiden Vorjahre. Damit belegt Deutschland in diesem Jahr Rangplatz 20 unter den 26 innovationsbasierten Staaten (zum Vergleich 2012: Rang 19 unter 24 Staaten). Wie in den meisten GEM-Ländern ist auch in Deutschland die Nascent-Quote höher als die Quote der Gründer junger Unternehmen (2,00%).

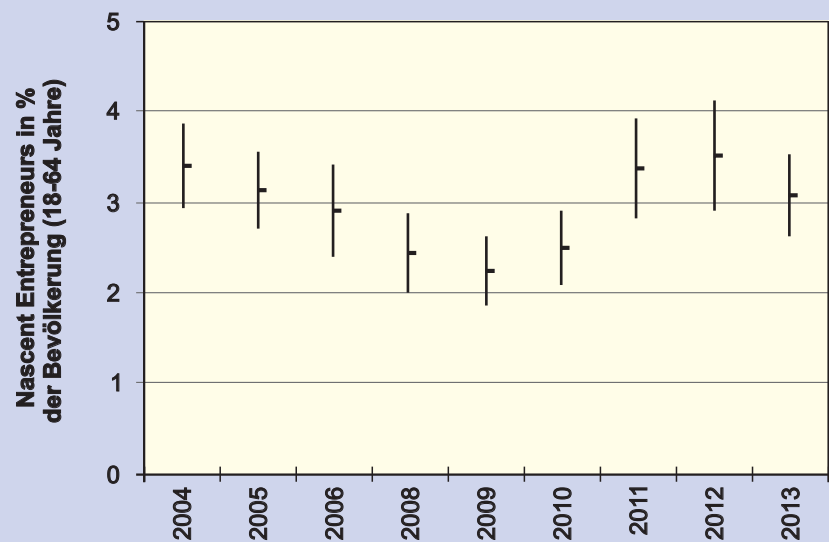
Statistisch signifikant höhere Nascent-Quoten als Deutschland weisen z.B. die USA (12,7%), die Niederlande (9,3%) oder das Vereinigte Königreich (9,1%) auf.

Im Zeitablauf entwickelte sich die Nascent-Quote ähnlich wie die TEA-Quote. Wie auf S. 10 konstatiert, sind auch bei der Nascent-Quote drei Phasen unterscheidbar: einem Sinken der Quote vom hohen Niveau der New Economy Epoche ausgehend, folgte ein Anstieg der Quote seit 2009, der 2012 endete.

Auch die Quote der Gründer junger Unternehmen ist in Deutschland gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken, so wie in den

meisten anderen innovationsbasierten Ländern. Beide Komponenten der TEA-Quote entwickeln sich also über die Zeit sowohl in Deutschland als auch in den vergleichbaren Ländern in ähnliche Richtung. Dies könnte bedeuten, dass die Determinanten der beiden Bestandteile der TEA-Quote zumindest nicht grundsätzlich verschieden sind, auch wenn sich ihre Ausprägung über die Zeit verändert. Auch die Zusammensetzung der TEA-Quote, bezogen auf diese beiden Komponenten, ist über die Zeit recht stabil: knapp zwei Drittel der als TEA-Gründer identifizierten Personen gehören hierzu – der Rest sind Gründer eines maximal 3,5 Jahre alten Unternehmens.

### Nascent Entrepreneurs („werdende“ Gründer) in Deutschland 2004 – 2013



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

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

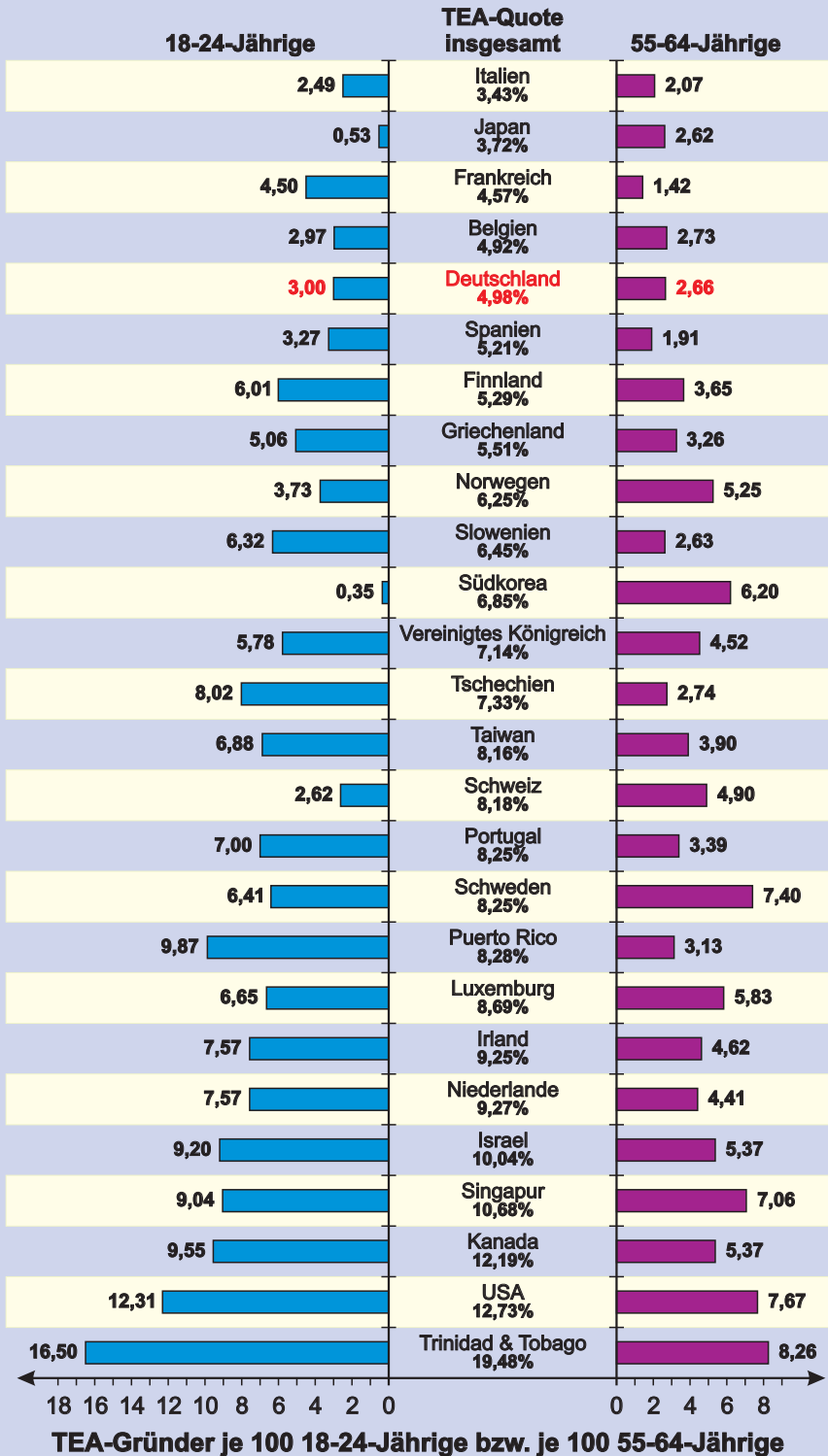
Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2004-2006, 2008-2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

# 4 Wer gründet?

## TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den 26 innovationsbasierten Ländern 2013

TEA-Gründungsquoten für zwei Altersgruppen in den 26 innovationsbasierten GEM-Ländern 2013



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

Der GEM bietet zahlreiche Möglichkeiten, die TEA-Quote nach demographischen Merkmalen differenziert zu berechnen. So gründen in Deutschland deutlich mehr Männer als Frauen (TEA-Quoten 6,0% bzw. 3,9%) und besser Ausgebildete häufiger als Menschen mit einem niedrigen formalen Bildungsabschluss.

Der Zusammenhang zwischen dem Lebensalter und der TEA-Quote ist auch in Deutschland kein linearer, sondern ein umgekehrt u-förmiger: die höchste TEA-Quote weist die Altersgruppe der 25-34-Jährigen auf (6,8%). Aus diversen Gründen, die nicht wenig mit den zunehmend erkennbaren Effekten des demographischen Wandels zu tun haben, interessieren besonders die Gründungsaktivitäten der Altersgruppen an den beiden Polen der GEM-Zielgruppe.

In fast allen Ländern gründen 18-24-Jährige – teils deutlich – häufiger als 55-64-Jährige. Dies gilt auch für Deutschland, aber die Differenz ist recht gering. Bei beiden Quoten belegt Deutschland Rang 21 unter den Referenzländern.

Die Abbildung zeigt einen gewissen Zusammenhang zwischen der TEA-Quote insgesamt und den TEA-Quoten der beiden dargestellten Altersgruppen: Länder mit hohen TEA-Quoten haben deutlich höhere TEA-Quoten der Jüngeren gegenüber jener der Älteren. In Ländern, in denen die Gründungsquote insgesamt besonders niedrig ist, unterscheiden sich die beiden Teilquoten kaum oder die TEA-Quote der Älteren ist gar höher als jene der Jüngeren, wie beispielsweise in Japan, Südkorea oder Norwegen. Aufgrund der Alterung der deutschen Bevölkerung werden Gründungsaktivitäten der Älteren zumindest potentiell zu einer wichtigeren Säule der Gründungsaktivitäten insgesamt werden.

## TEA-Quoten unter Migranten der ersten Generation in ausgewählten innovationsbasierten GEM-Ländern 2013

Deutschland ist ein Einwanderungsland – und will dies seit einigen Jahren auch sein, wenn man die jüngeren Voten der Meinungsführer in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Gesellschaft Ernst nimmt. Migranten wird in der Gründungsforschung zumeist eine – verglichen mit der nicht in jüngerer Vergangenheit zugewanderten Bevölkerung – höhere Gründungsneigung und –aktivität nachgesagt, die sich theoretisch plausibel begründen lässt.

Der GEM-Datensatz enthält seit einigen Jahren für viele Länder Demographievariablen zur Unterscheidung von Migranten und Nicht-Migranten, darunter auch für Deutschland. Veröffentlichungen des deutschen GEM-Teams haben z.B. gezeigt, dass vor allem männliche Zuwanderer aus hochentwickelten Industrieländern in Deutschland überproportional häufig gründen, verglichen mit Nicht-Migranten,

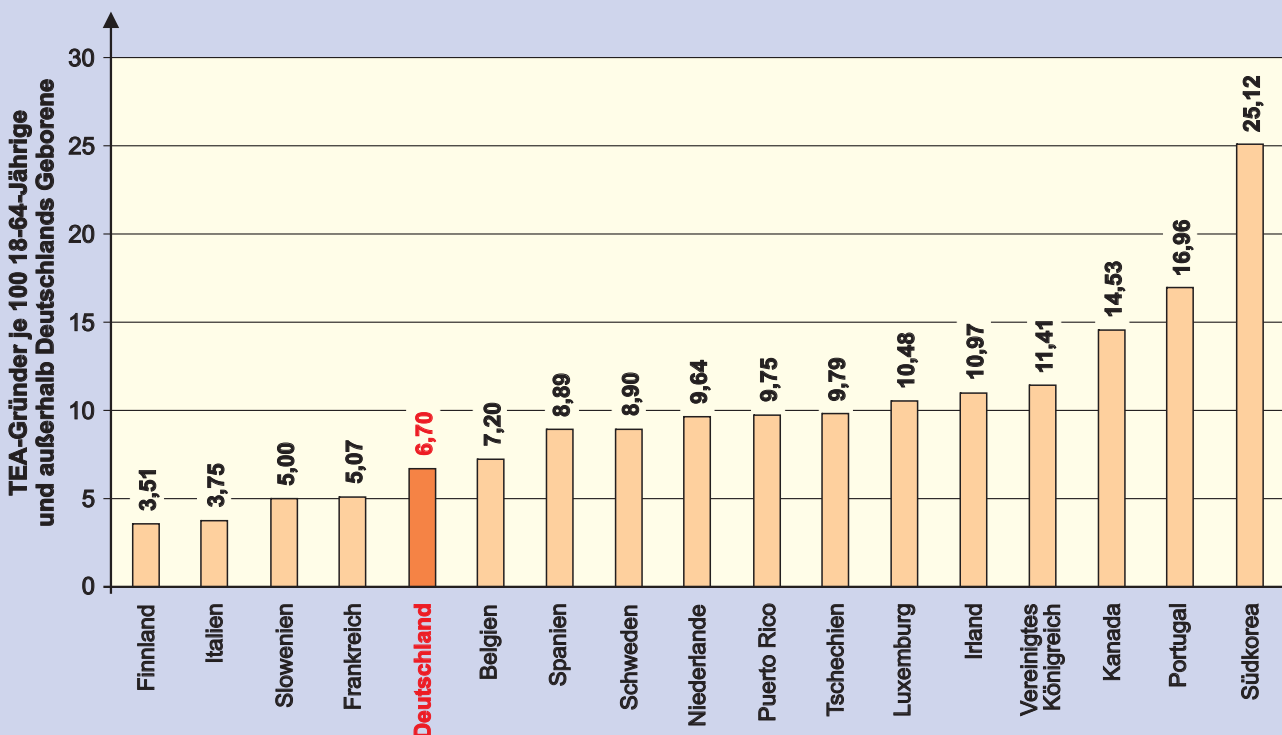
aber auch verglichen mit anderen Migranten (vgl. Brixy/Sternberg/Vorderwülbecke 2013).

Die Abbildung zeigt die TEA-Quoten für Migranten der ersten Generation (sind nicht im aktuellen Wohnland geboren) in ausgewählten innovationsbasierten Ländern. Wie bei der TEA-Quote insgesamt belegt Deutschland auch bei dieser Quote nur einen hinteren Rangplatz, insbesondere deutlich hinter Ländern mit auch insgesamt wesentlich höheren Gründungsquoten als in Deutschland (z.B. Kanada, Vereinigtes Königreich, Niederlande). Die Gründungsquote der Migranten korreliert statistisch signifikant und positiv mit der Gründungsquote des Landes insgesamt. Dies deutet daraufhin, dass die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (siehe dazu S.20ff) auf nationaler und evtl. zusätzlich auf regionaler Ebene sehr

wirkungsmächtig sind und Migranten wie Nicht-Migranten in ähnliche Richtung beeinflussen.

Es bestätigt sich zudem, dass die TEA-Quote der Migranten der ersten Generation in Deutschland, wie auch in fast allen der dargestellten Staaten, mit 6,7% deutlich über der TEA-Quote insgesamt (5,0%) liegt. Zumindest in Deutschland ändert sich dies mit zunehmender Integration der Migranten in die deutsche Gesellschaft: die Gründungsquoten passen sich schon in der zweiten Generation (d.h. die Eltern der Befragten sind nicht in Deutschland geboren, wohl aber der Befragte selbst) der – geringeren – Gründungshäufigkeit der Nicht-Migranten an.

TEA-Quoten unter Migranten der ersten Generation in ausgewählten innovationsbasierten GEM-Ländern 2013



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

# 5 Warum wird gegründet?

## Die TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich 2013

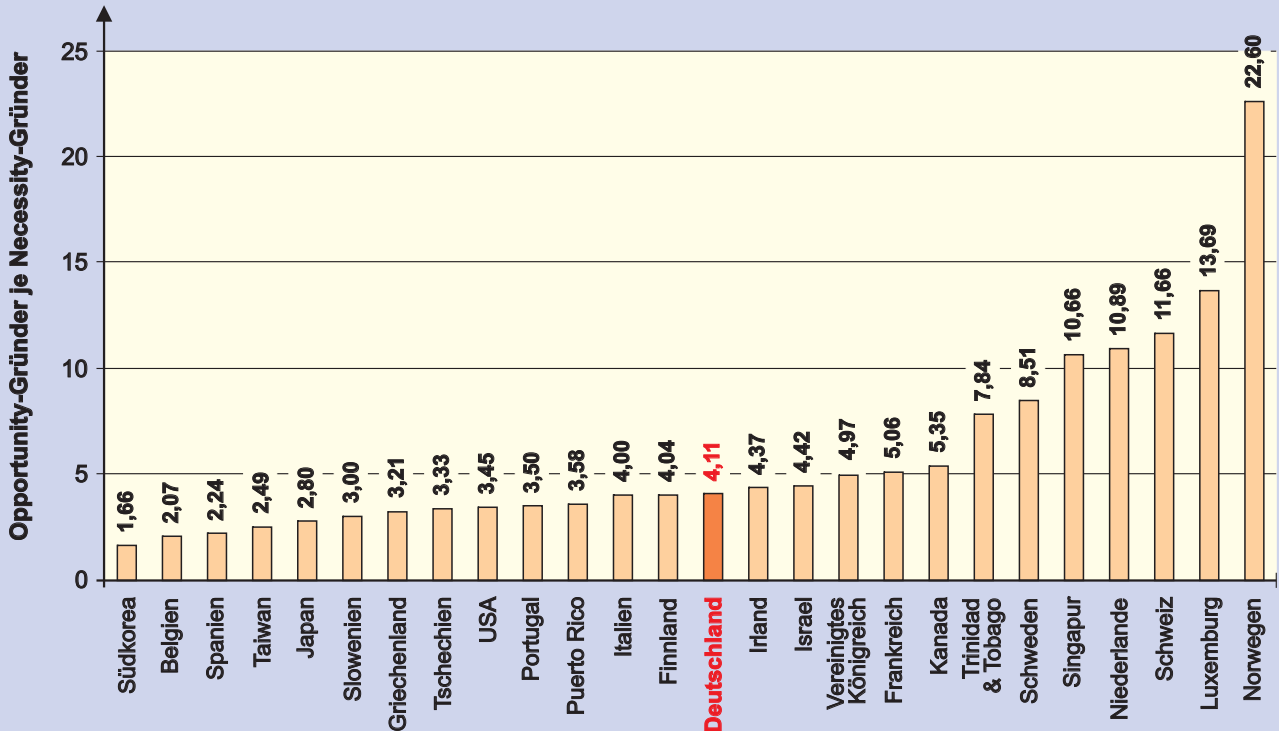
Menschen können aus unterschiedlichen Motiven auf die Idee kommen, ein Unternehmen gründen zu wollen. Das Motiv lässt unter gewissen Umständen Rückschlüsse auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung des Gründungsvorhabens sowie den späteren Erfolg der Gründung zu. Zwei dieser Gründungsmotive werden im GEM seit Jahren mit eigenen Gründungsquoten erfasst: der Mangel an Erwerbsalternativen und der Wunsch des Ausnutzens einer Marktchance. Die deutsche TEA-Quote für das Gründungsmotiv 'Mangel an Erwerbsalternativen' liegt 2013 bei 0,93% aller 18-64-Jährigen, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen bei 3,82%. Beide Werte sind in Deutschland seit 2004 sehr stabil und weisen keine statistisch signifikanten Abweichungen über die Zeit auf.

Beim internationalen Vergleich der 26 innovationsbasierten Länder zeigt sich, dass 'Opportunity'-Gründungen in allen diesen GEM-Staaten häufiger sind als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen. Die relativen Unterschiede zwischen beiden Quoten sind aber beträchtlich, wie sich mit dem Quotienten beider Quoten leicht zeigen lässt. Die Abbildung offenbart diesbezüglich erhebliche Differenzen zwischen bzw. der TEA-Quote durchaus ähnlichen Staaten: während in Norwegen der Quotient 22,6 beträgt, ist die Quote der Opportunity-Gründer in Südkorea nur 1,66 mal so hoch wie jene der Necessity-Gründer. Deutschland liegt mit einem Quotienten von 4,11 im Mittelfeld der 26 Staaten und damit relativ besser als im Vorjahr. Bei der TEA-Quote deutlich vor Deutschland platzierte Länder wie z.B.

die USA, Tschechien oder Südkorea liegen hier hinter Deutschland. Auffällig ist, dass alle südeuropäischen Länder mit aktuell großen ökonomischen Problemen wie Spanien, Griechenland und Portugal eine sehr ungünstige Relation beider Gründungsquoten aufweisen, d.h. relative viele Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen haben.

Gründungen, die wegen des Erkennens und Ausnutzenswollens einer Marktchance entstehen (sollen), sind volkswirtschaftlich im Aggregat wichtiger als Necessity-Gründungen, da sie aufgrund der meist besseren Humankapitalausstattung und der ehrgeizigeren Ziele des/der Gründer/s höhere Wachstums- und Überlebenschancen kennzeichnen.

**Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 26 innovationsbasierten GEM-Ländern 2013 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)**



Quotient der Anzahl der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2013: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.



## Die Entwicklung der TEA-Quote nach Gründungsmotiv in Deutschland 2002 – 2013

Die zuvor gezeigte Abbildung adressierte den Quotienten aus der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote aus statischer Perspektive und im Vergleich der innovationsbasierten Länder im Jahr 2013. Die unten stehende Abbildung vergleicht diesen Quotienten für Deutschland über die Zeit und setzt ihn zur TEA-Quote insgesamt in Beziehung.

Es zeigt sich erstens, dass der Wert von 4,11 für das Jahr 2013 den höchsten seit 2002 im GEM ermittelten für Deutschland darstellt – was aus den auf S. 14 erläuterten Gründen eine positive Nachricht ist. Überhaupt ist dieser Quotient seit Mitte der letzten Dekade nahezu stetig angestiegen, nachdem er zuvor ebenso kontinuierlich gesunken war. Diese Entwicklung ist nicht selbstverständlich, denn in den letzten Jahren gab es in Deutschland mehrere arbeitsmarkt- und sozialpolitisch motivierte – und durchaus positiv evaluierte – Programme, um gerade Menschen

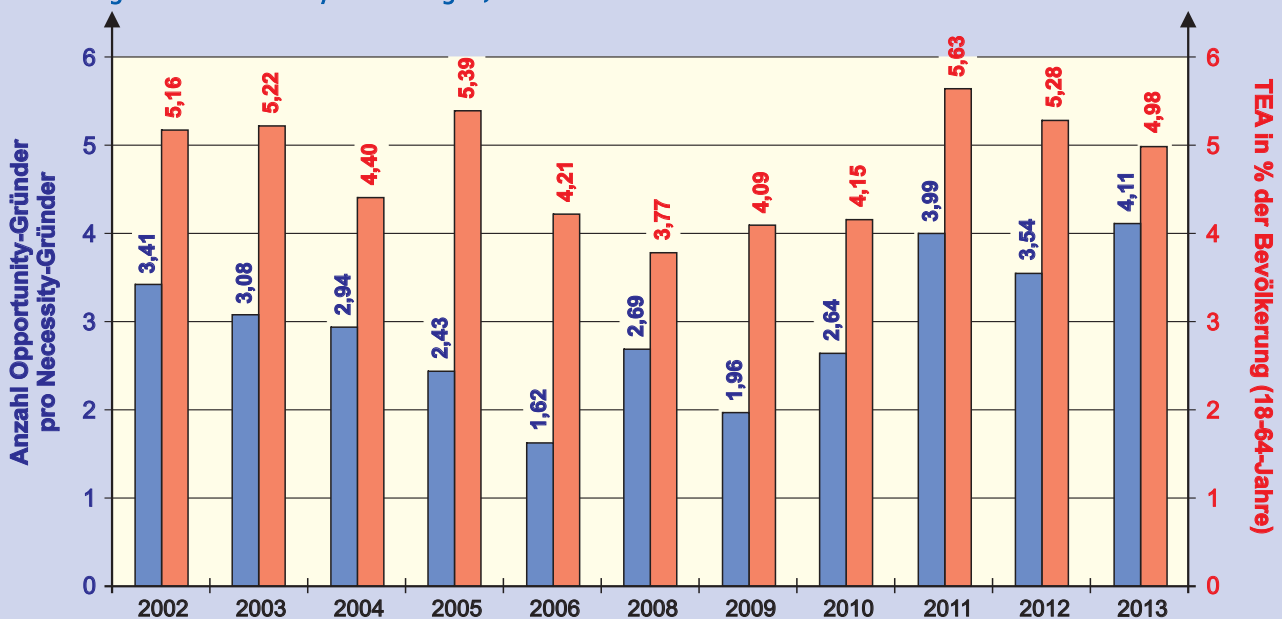
mit mangelnden Erwerbsalternativen den Schritt in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Dadurch sind zahlreiche Gründungen entstanden, die den Nenner des genannten Quotienten vergrößert haben (vgl. z.B. Caliendo/Kritikos 2010). Wenn der Wert des Quotienten trotzdem gestiegen ist, so ist dies wachstumspolitisch eine gute Nachricht. Zweitens zeigt die Abbildung, dass es in Deutschland keinen klaren Zusammenhang zwischen dem Gründungsniveau insgesamt und dem Wert des Quotienten der beiden Gründungsmotive gibt. Allerdings ist beachtlich, dass trotz erneut gesunkener TEA-Quote der Quotient 2013 nicht ebenfalls sank, sondern anstieg. Auch dies ist ein positives Signal.

Auch ein anderer Wert stimmt aus deutscher Sicht optimistisch: der Anteil der Gründer, die eindeutig aus Mangel an Erwerbsalternative oder um ihr Einkommen zu sichern gründen oder gründen wollen, ist zum vierten Mal hintereinander

gesunken und liegt jetzt nur noch bei 24%. Mit anderen Worten: mehr als drei Viertel der Gründer haben ausschließlich oder auch Opportunity-Gründe, was angesichts der gesunkenen Gründungsquote insgesamt erfreulich und der höchste Wert seit Beginn der Datenreihe ist. In Deutschland gründen also zuletzt weniger Menschen als vor einigen Jahren, aber sie tun dies häufiger als damals, weil sie eine Marktchance für ihr Produkt sehen, als wegen des Mangels an Erwerbsalternativen.

Anders als noch im Vorjahr weichen die deutschen Werte nicht mehr stark von jenen der vergleichbaren Länder ab, wenn man die Motivstruktur der TEA-Gründer genauer betrachtet. 38% dieser Personen nennt die „größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben“ als wichtigstes Gründungsmotiv, 21% die „Erhöhung des bisherigen Einkommens“ und 24% die „Sicherung des bisherigen Einkommens“.

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2002 – 2013 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Anzahl der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2012: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

**Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA):** Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002–2013

Ob ein Erwachsener sich vorstellen kann, sich unternehmerisch selbstständig zu machen bzw. eine solche Idee später auch tatsächlich umzusetzen, hängt, neben ökonomischen und anderen Rahmenbedingungen des nationalen und regionalen Umfeldes, insbesondere von den spezifischen Gründungseinstellungen dieser Person ab. Individuelle Wahrnehmung beeinflusst individuelles Handeln, auch Gründungshandeln. Im GEM werden drei solcher Einstellungen seit mehr als zehn Jahren für alle Befragten (Gründer wie Nicht-Gründer) und in allen Ländern mittels desselben Wordings untersucht.

Diese drei Variablen adressieren die Angst mit einer Gründung zu scheitern, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten

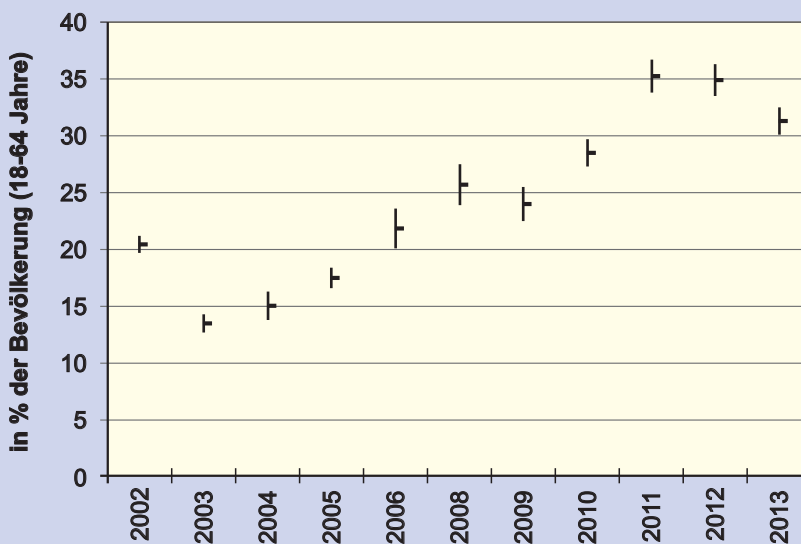
Monate, sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten. Sie werden auf dieser und der folgenden Seite dargestellt.

Es ist mehr als plausibel anzunehmen, dass eine Person nur dann den Schritt in die Selbstständigkeit ernsthaft in Erwägung zieht, wenn sie meint, die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, seien günstig. Selbstverständlich erlaubt eine solche Frage keine Rückschlüsse darauf, ob diese Einschätzung mit den tatsächlichen Gründungschancen übereinstimmt. Da jedoch die Wahrnehmung der Realität (und nicht die Realität selbst) das Handeln beeinflusst, erlauben die Daten wertvolle Schlussfolgerungen. Eine optimistische Deutung der Gründungschancen ist in Deutschland seit 2011 signifikant häufiger zu beobachten als in allen früheren Jahren

seit 2002. Allerdings ist der Anteil der Personen, die 2013 gute Gründungschancen sahen (31%) gegenüber den beiden Vorjahren leicht aber nicht signifikant gesunken, wie die Abbildung zeigt. Unter den innovationsbasierten Ländern belegt Deutschland damit einen akzeptablen Rang 12, deutlich besser als etwa bei der TEA-Quote (siehe S.9).

Statistisch signifikante Unterschiede zwischen Männern und Frauen existieren bzgl. der Wahrnehmung der Gründungschancen nicht (33% vs. 29% positive Wahrnehmung bei Männern bzw. Frauen). Diese gibt es allerdings bei einer Differenzierung nach Altersgruppen. Unter den Jüngeren (18-24-Jährige) entspricht der Anteil der gute Gründungschancen Sehenden exakt dem deutschen Mittelwert. In der besonders gründungsstarken Altersgruppe der 25-34-Jährigen ist der Prozentanteil optimistischer Einschätzungen dagegen deutlich höher (39%), bei den eher gründungsschwachen Älteren (55-64-Jährige) geringer (24%) als bei den 18-64-Jährigen insgesamt.

### Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002 - 2013



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Anteil der „Ja“-Antworten zum Statement „In den nächsten 6 Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis 2013 im internationalen Vergleich

Selbst wenn ein Mensch die Gründungschancen in der näheren Zukunft positiv einschätzt, wird er eher nicht gründen, wenn er fürchtet, im Falle eines Scheiterns der Gründung gesellschaftlich, in seinem privaten Umfeld oder bei Kreditinstituten als ‚gescheitert‘ zu gelten. Die Angst vor dem Scheitern mit einer Gründung kann daher ein gravierendes Gründungshemmnis darstellen. Diese Angst ist in Deutschland absolut und verglichen mit den meisten innovationsbasierten Ländern recht weit verbreitet: 49% der 18-64-Jährigen würde die Angst vor dem Scheitern von einer Gründung abhalten. Nur in Italien, Israel und Griechenland ist dieser Prozentwert statistisch signifikant höher, wie die Abbildung zeigt. In 16 der 25 Referenzländer ist der Wert hingegen auf dem 5%-Niveau statistisch signifikant niedriger als in Deutschland. Trotz des seit einigen Jahren entschärften Konkursrechts im Falle eines finanziellen Scheiterns scheint die Wahrnehmung in der Bevölkerung

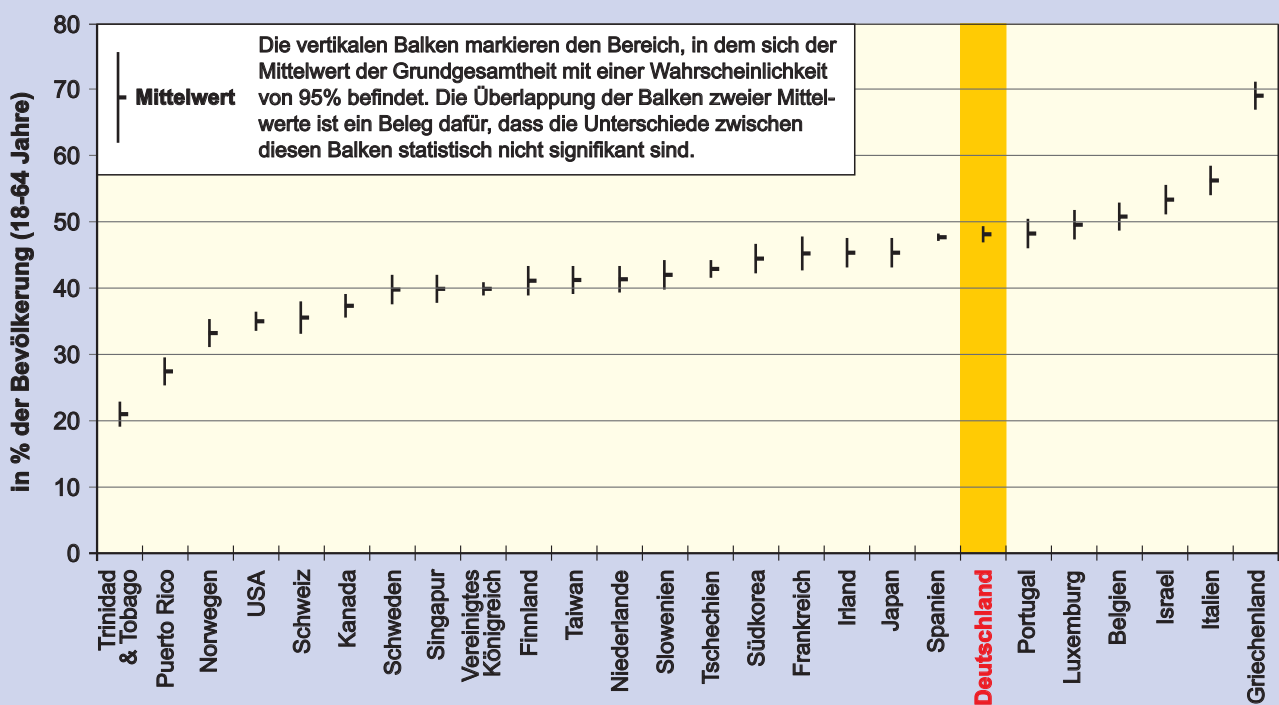
weiterhin eine eher pessimistische zu sein. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind im Übrigen statistisch signifikant: die Angst vor dem Scheitern würde 41% der Männer, aber 56% der Frauen vom Gründen abhalten.

Eine optimistische Wahrnehmung der Gründungschancen und des Scheiterrisikos würde bei den meisten rational Handelnden dann trotzdem nicht zu einer Gründung führen, wenn diese Person meint, nicht über die notwendigen Gründungsfähigkeiten und –erfahrungen zu verfügen. Auch hier bestimmt die Wahrnehmung, nicht der Realitätsgehalt dieser Wahrnehmung, das Handeln. 2013 waren in Deutschland 38% der befragten 18-64-Jährigen der Ansicht, sie besäßen ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung (Rang 16 unter den 26 Referenzstaaten). Beide Werte sind stabil gegenüber dem Vorjahr, können aber nicht zufriedenstellen, zumal

die entsprechenden Prozentzahlen für Deutschland zwischen 2003 und 2010 statistisch signifikant höher waren.

Auch bezüglich der Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten existieren auffällige Unterschiede zwischen den Geschlechtern und den Altersgruppen. Männer sind statistisch signifikant häufiger als Frauen der Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (43% vs. 32%). Unter den 18-24-Jährigen meint nur ein Fünftel – angesichts des geringen Lebensalters in den meisten Fällen sicher zurecht –, über die entsprechenden Fähigkeiten und Erfahrungen zu verfügen. Dieser Prozentanteil liegt statistisch signifikant unter den Referenzwerten aller anderen Altersgruppen.

Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis in den 26 innovationsbasierten GEM-Ländern 2013



Prozentanteil derjenigen, die angeben, dass die Angst vor dem Scheitern sie von einer Unternehmensgründung abhält.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.

## 6 Was wird gegründet?

### Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen im internationalen Vergleich 2013

Jüngere Untersuchungen zu Gründungsaktivitäten in Deutschland erkennen seit einigen Jahren einen Trend zu so genannten Sologründungen, die neben dem Gründer selbst keine Beschäftigten haben (vgl. Niefert/Gottschalk 2012). In der Tat belegen auch die GEM-Daten, dass nur 58% aller TEA-Gründer aktuell (bzw. in fünf Jahren) mindestens einen Beschäftigten haben. Die entsprechende TEA-Quote für Deutschland lag 2013 bei 3,03 %, was nur Rang 22 unter 26 innovationsbasierten Ländern bedeutet (vgl. Abbildung). Die entsprechenden Werte etwa für die USA oder Kanada sind mehr als dreimal so hoch. Dieses Resultat ist ernüchternd, gelten doch generell junge Unternehmen als potentiell wachstumsstärker als Großunternehmen.

Solche seitens der Politik besonders gesuchten (und geförderten) Gründungen,

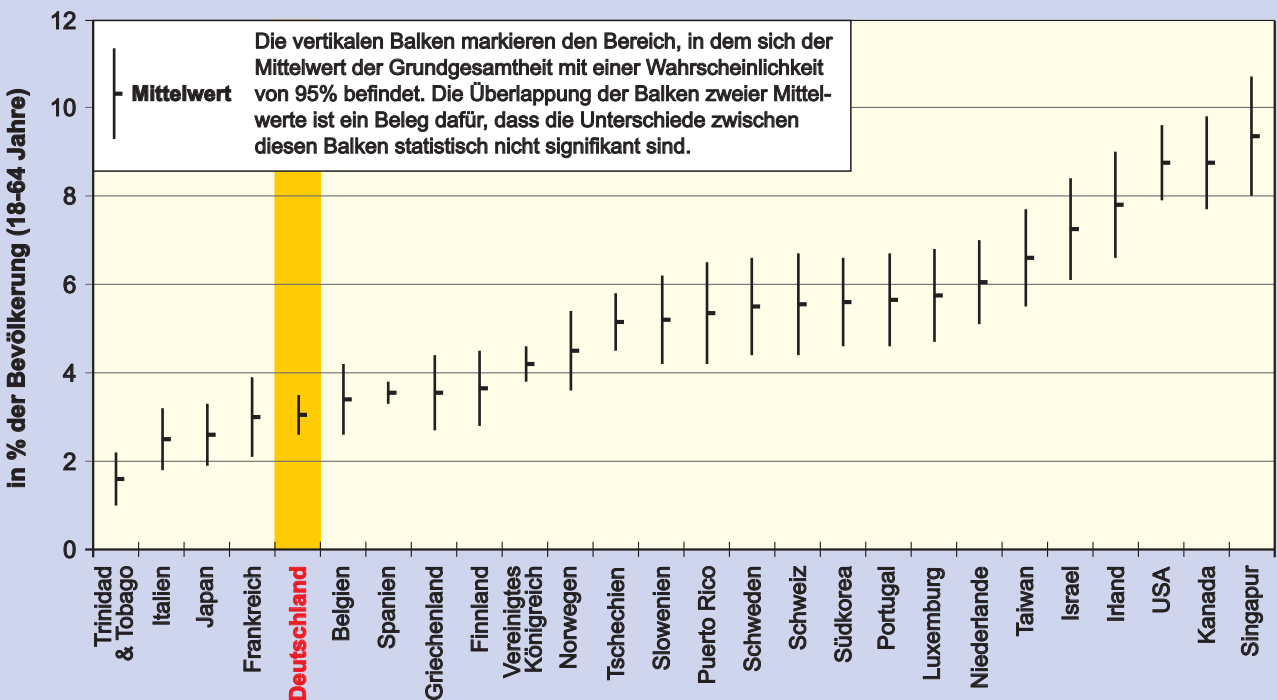
die schnell wachsen und viele Arbeitsplätze schaffen (und schaffen wollen), sind, das ist kein Widerspruch zum vorgenannten Befund, erfreulicherweise zumindest im internationalen Vergleich in Deutschland gar nicht so selten. Der Anteil der TEA-Gründer, die meinen, dass ihre Gründung nach fünf Jahren mindestens zehn Beschäftigte hat und die Beschäftigtenzahl in diesem Zeitraum um mindestens 50 Prozent erhöhen wird, an allen 18-64-Jährigen liegt in Deutschland bei 16%. Nur zehn innovationsbasierte Länder hatten 2013 einen höheren Wert.

Wir dürfen also hinsichtlich der Beschäftigungseffekte von Gründungen zwei gegensätzliche Befunde konstatieren. Einerseits hat ein unbefriedigend hoher Anteil der Gründer in Deutschland aktuell weder überhaupt einen Beschäftigten

noch erwarten sie dies innerhalb der nächsten fünf Jahre. Andererseits sind die relativ wenigen Arbeitsplätze schaffenden Gründer im internationalen Vergleich sehr optimistisch, in den nächsten Jahren sehr starke Beschäftigungszuwächse zu erreichen.

Bei beiden erwähnten Beschäftigungsindikatoren sind im Übrigen die Differenzen zwischen den Geschlechtern (bestätigt durch Niefert/Gottschalk 2013) und Altersgruppen erneut auffällig: Männliche Gründer und Gründer mittleren Alters (25-34-Jährige) haben signifikant häufiger neben ihrem eigenen zumindest einen Arbeitsplatz geschaffen (oder planen dies) und erwarten in den nächsten Jahren starke Beschäftigungszuwächse als dies bei Frauen bzw. Älteren (55-64-Jährigen) der Fall ist.

**TEA-Gründungsquoten für Gründer, die jetzt oder in fünf Jahren mindestens einen Arbeitsplatz schaffen, in den 26 innovationsbasierten GEM-Ländern 2013**



Prozentanteil derjenigen 18-64-jährigen Gründer (TEA), die meinen, mit ihrer Gründung aktuell oder in fünf Jahren zumindest einen Arbeitsplatz zu schaffen (ohne den eigenen), an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Exportstarke Gründungen 2013 im internationalen Vergleich

Die GEM-Daten erlauben Hinweise auf zahlreiche Gründungsmerkmale, die zur Bewertung der Wachstumschancen und -effekte taugen. Obwohl in allen Ländern natürlich nur ein kleiner Teil der Gründungen tatsächlich lange überleben und/oder signifikant wachsen wird, sind gerade diese raren Gründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht von besonderem Interesse. Hinzu kommt, dass für das rohstoffarme und exportstarke Deutschland mit seinen komparativen Stärken bei wissens- und technologieintensiven Produkten und Dienstleistungen Gründungen in genau diesen Segmenten sehr wichtig sind.

Die Abbildung zeigt einen Indikator, der einen Aspekt dieser Wachstumsorientierung tangiert. Dargestellt ist die TEA-Gründungsquote (Bezug: 18-64-Jährige) für jene Gründer, die aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland haben bzw. dies erwarten. Sie liegt

in Deutschland bei 0,45% und damit statistisch signifikant unter dem Wert eines Drittels der Referenzländer (vgl. Abbildung). Letztere umfassen nicht nur kleine Länder, die tendenziell einen höheren Exportanteil aufweisen (wie z.B. Singapur, Israel, Irland), sondern auch einige hinsichtlich ihrer Größe mit Deutschland vergleichbare Volkswirtschaften wie Kanada oder das Vereinigte Königreich zeigen diesbezüglich erheblich höhere Werte.

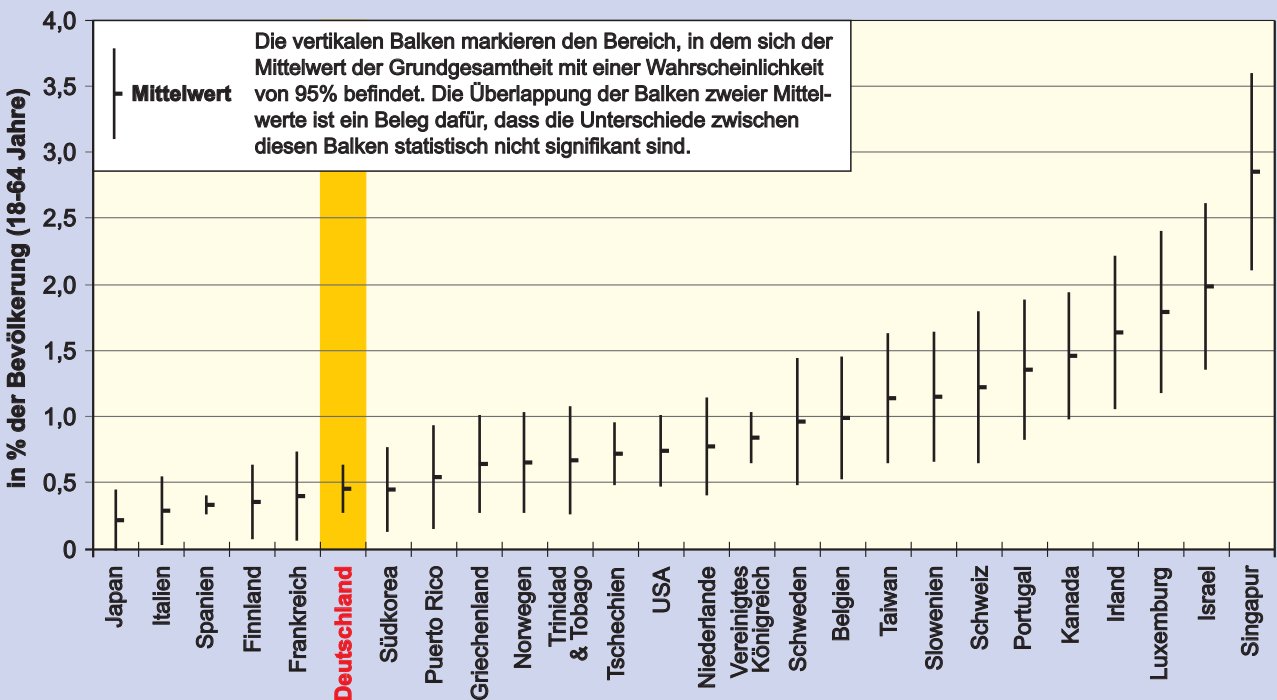
Zu erwarten wäre, dass insbesondere Gründer mit Migrationshintergrund vergleichsweise viele Kunden im Ausland haben, denn die Entrepreneurshipforschung attestiert ihnen intensive Exportbeziehungen zum Land ihrer Herkunft. Die GEM-Daten des Jahres 2013 bestätigen dies für Deutschland: Unter den Migranten der ersten Generation erwarten 35% der Gründer, mehr als 25% ihrer Kunden im Ausland zu haben (oder haben dies schon

erreicht), unter den übrigen Gründern sind es lediglich 13%.

Die Werte der letztgenannten Variable korrelieren stark positiv mit anderen Merkmalen wachstumsorientierter Gründungen und Gründer, wie z.B. der Erwartung, viele Arbeitsplätze in den kommenden fünf Jahren zu schaffen oder besonders wissensintensive Produkte herzustellen.

Die Erwartung bzw. das Erreichen eines hohen Anteils ausländischer Kunden differiert nicht nur nach der nationalen Herkunft der Gründer, sondern auch nach dem Geschlecht: Tatsächlich oder erwartet exportstarke Gründungen werden eher von Männern als von Frauen initiiert.

**TEA-Gründungsquoten für Gründer, deren Kunden jetzt oder in fünf Jahren mindestens zu 50% im Ausland leben, in den 26 innovationsbasierten GEM-Ländern 2013**



Prozentanteil derjenigen 18-64-jährigen Gründer (TEA), die meinen, aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland zu haben, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

# 7 In welchem Kontext wird gegründet?

## Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Regionale und nationale Rahmenbedingungen können auf den Umfang und die Qualität von Gründungsaktivitäten einwirken. Von diesen gründungsrelevanten Umfeldfaktoren hängt es ab, wie leicht oder wie aufwändig sich Unternehmensgründungen vollziehen lassen. Das GEM-Modell greift diesen Zusammenhang auf

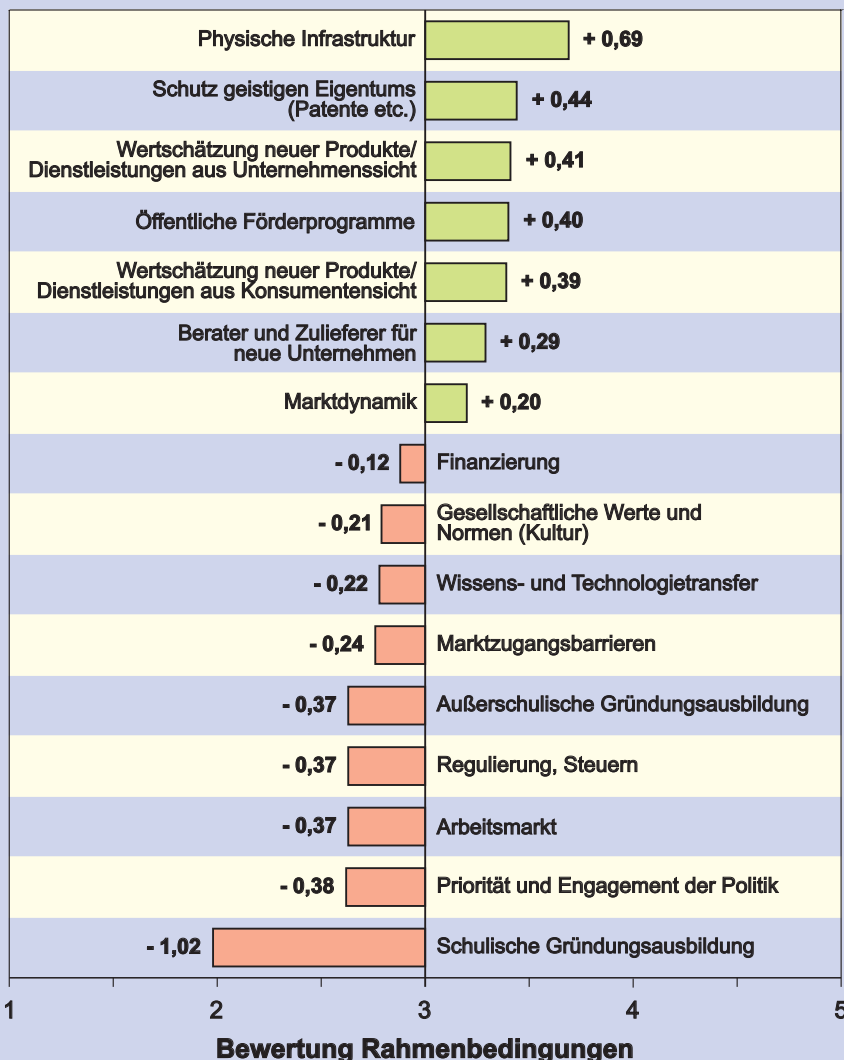
und unterscheidet 16 gründungsbezogene Rahmenbedingungen. Die Datenbasis bildet eine standardisierte und international vergleichbare Befragung von mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr. In Deutschland bewerteten im Jahr 2013 50 Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf

einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert (für weitere methodische Details vgl. Seite 26).

Die Expertenurteile im Jahr 2013 bestätigen die seit vielen Jahren im Rahmen des GEM ermittelten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland. Dazu gehören wie im Vorjahr die physische Infrastruktur (Abweichung vom theoretischen Mittelwert (3): +0,69), der Schutz geistigen Eigentums (+0,44), die Wertschätzung von Innovationen, sowohl aus Unternehmer- (+0,41) als auch aus Konsumentensicht (+0,39), die öffentlichen Förderprogramme (+0,40) sowie die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen (+0,29). Erfreulich ist zudem, dass die befragten Experten die Marktdynamik in Deutschland erstmals seit dem Jahr 2008 wieder als Standortvorteil bewerten (+0,20). Die Konjunkturdelle in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 scheint somit auch für den Gründungssektor überwunden.

Auf der anderen Seite erhält eine Reihe gründungsbezogener Rahmenbedingungen von den Experten eher negative Bewertungen. Zu diesen Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland gehören insbesondere die schulische (-1,02) und - im geringeren Maße - die außerschulische Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit (-0,37). Zudem wird der Priorität und dem Engagement der Politik (-0,38), den Arbeitsmarktcharakteristika (-0,37), der Ausgestaltung von Regulierungen und Steuerbestimmungen (-0,37), dem Marktzugang (-0,24), der Effizienz des Wissens- und Technologietransfers (-0,22) sowie den in Deutschland vorherrschenden Werten und Normen (-0,21) ein schlechtes Urteil hinsichtlich der Wirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgestellt.

**Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2013**



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zu den jeweiligen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brix, U.



## Hemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit

Zusätzlich zur Bewertung der einzelnen Rahmenbedingungen werden die Gründungsexperten nach den wichtigsten Gründungshemmnissen sowie jenen Faktoren gefragt, die Unternehmensgründungen in Deutschland besonders begünstigen.

Insbesondere Regulierungen und Steuerbestimmungen gelten in Deutschland als elementare Gründungshindernisse: Die Hälfte der befragten Experten stuft diese als besonders erschwerend für die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten ein (vgl. Spalte B in Abbildung). Darüber hinaus bezeichnet jeweils mehr als ein Drittel der befragten Experten die Finanzierungsbedingungen und die durch die gesellschaftlichen Werte und Normen geprägte mangelnde Gründungskultur als schwerwiegende Gründungshemmnisse. Dies verdeutlicht den dringenden Handlungsbedarf bei drei der zuvor als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifizierten Rahmenbedingungen.

Die öffentliche Förderinfrastruktur ist laut der befragten Experten die einzige Rahmenbedingung, deren Ausgestaltung in Deutschland Unternehmensgründungen besonders begünstigt: Mehr als die Hälfte der befragten Experten hält die breite Förderlandschaft für ein wirksames gründerpolitisches Instrument (vgl. Spalte C in Abbildung).

Für eine erfolgreiche Existenzgründung sind nicht alle Rahmenbedingungen gleich wichtig. Um die zuvor identifizierten Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland vor diesem Hintergrund besser einschätzen zu können und gleichzeitig eine Priorisierung im Rahmen politischer Handlungsempfehlungen zu ermöglichen, bedarf es der Identifizierung von Schlüsselfaktoren. Zu diesem Zweck bewerten die Gründungsexperten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründerpolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Dabei werden neun der 16 Rahmenbedingungen von mehr als drei Viertel der befragten Experten als wichtig

bzw. sehr wichtig erachtet (vgl. Spalte A in Abbildung). Dies sind bezeichnenderweise genau jene Rahmenbedingungen, die zuvor als Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland identifiziert wurden, wie unter anderem die schulische und außerschulische Gründungsausbildung und der

Arbeitsmarkt. Die Tatsache, dass gerade die Bereiche mit überdurchschnittlicher Bedeutung in Deutschland seit Jahren eher negativ beurteilt werden, unterstreicht die Notwendigkeit politischer Maßnahmen zur Verbesserung dieser Rahmenbedingungen.

### Gründungshemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit in Deutschland 2013

Rahmenbedingungen	Bewertung	A	B	C
Physische Infrastruktur	(+ 0,69)			
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	(+ 0,44)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht	(+ 0,41)			
Öffentliche Förderprogramme	(+ 0,40)	✗		56%
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht	(+ 0,39)			
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	(+ 0,29)			
Marktdynamik	(+ 0,20)	✗		
Finanzierung	(- 0,12)	✗	38%	
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	(- 0,21)	✗	34%	
Wissens- und Technologietransfer	(- 0,22)	✗		
Marktzugangsbarrieren	(- 0,24)	✗		
Außerschulische Gründungsausbildung	(- 0,37)	✗		
Regulierung, Steuern	(- 0,37)		50%	
Arbeitsmarkt	(- 0,37)	✗		
Priorität und Engagement der Politik	(- 0,38)			
Schulische Gründungsausbildung	(- 1,02)	✗		

**A Wichtigkeit der Rahmenbedingung:** Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als besonders wichtig angesehen.

**B Schwerwiegendste Gründungshemmnisse:** Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **negative** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten besonders erschwert.

**C Gunstfaktoren:** Diese Rahmenbedingung erhält von mindestens 30% der befragten Experten besonders **positive** Bewertungen; der Wert gibt den %-Anteil der Befragten an, die der Meinung sind, dass die jeweilige Rahmenbedingung neue unternehmerischer Aktivitäten besonders unterstützt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

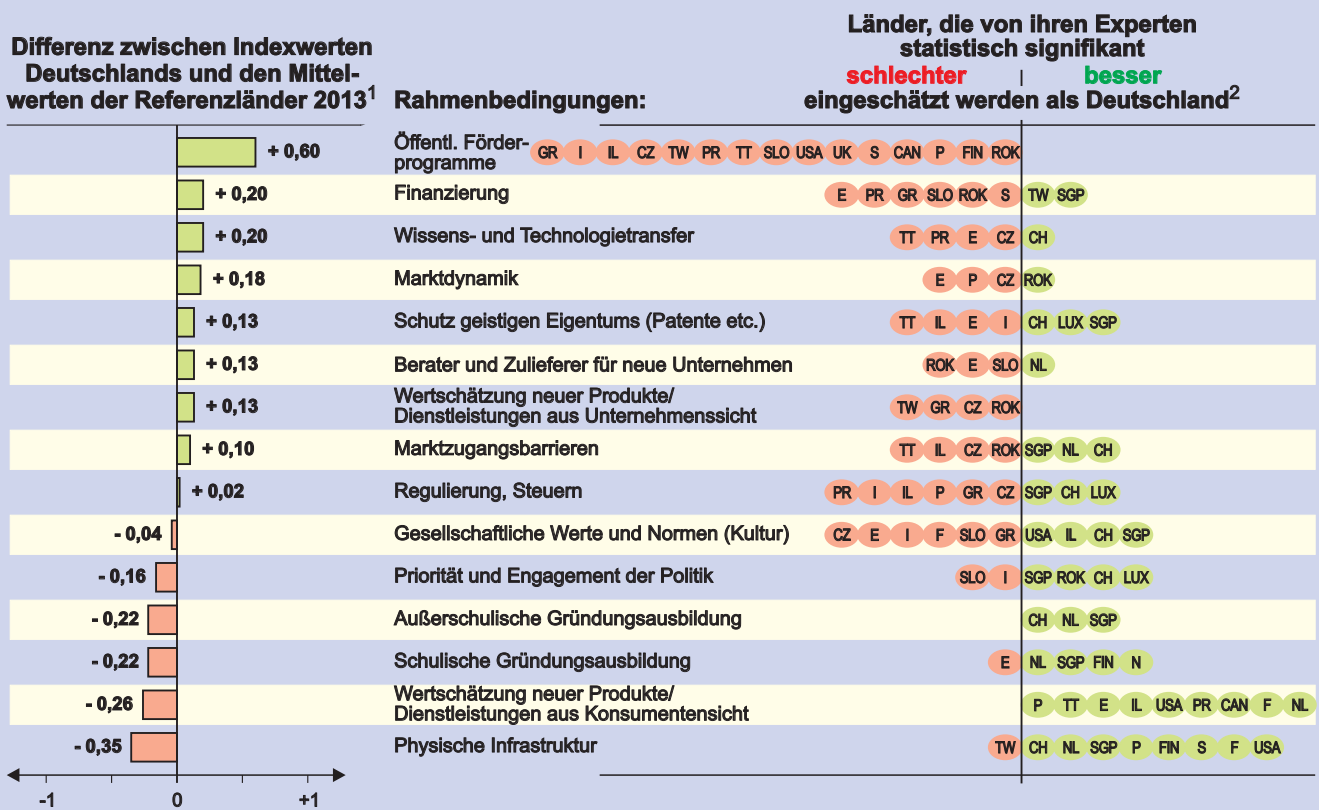
## Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Die international standardisierte Datenerhebung im Rahmen der Expertenbefragung des GEM ermöglicht die Einordnung der Beurteilung des Gründungsstandortes Deutschland in einen länderübergreifenden Kontext und erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen (für methodische Details vgl. Seite 26). Der Gründungsstandort Deutschland ist bei zwei Drittel der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Vergleich mit anderen innovationsbasierten Ländern überdurchschnittlich positioniert. Dabei werden die von den Experten diagnosti-

zierten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland in den Bereichen öffentliche Förderinfrastruktur, Schutz geistigen Eigentums und Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern auch im internationalen Vergleich bestätigt. Die unterdurchschnittlichen Bewertungen der Finanzierungsbedingungen und des Wissens- und Technologietransfers werden durch den internationalen Vergleich relativiert. Umgekehrt erweisen sich einige positiv bewertete Rahmenbedingungen des Gründungsstandortes Deutschland im internationalen Vergleich als unterdurchschnittlich. Dies gilt insbesondere für die physische

Infrastruktur, die statistisch signifikant schlechter bewertet wird als in vielen der 24 Referenzländern. Bezeichnenderweise bestätigt auch der internationale Vergleich den Handlungsbedarf bei der von den Experten als besonders wichtig erachteten, aber als Schwäche bewerteten schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung. Als Vorbilder können unter anderem unsere Nachbarländer Schweiz und Niederlande dienen, deren Gründungsausbildung statistisch signifikant positiver bewertet wird.

### Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der 24 Referenzländer 2013



1 Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zu den jeweiligen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Werte in der Abbildung geben für jede Rahmenbedingung die Differenz der Indexwerte Deutschlands zum Mittel der Referenzländer 2013 an.  
 2 Bei der relativen Positionierung der Referenzländer hinsichtlich der Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen verglichen mit der Beurteilung in Deutschland wird ein Signifikanzniveau von 5% zugrunde gelegt.

- B Belgien
- CAN Kanada
- CH Schweiz
- CZ Tschechien
- E Spanien
- F Frankreich
- FIN Finnland
- GR Griechenland
- IRL Irland
- I Italien
- IL Israel
- LUX Luxemburg
- N Norwegen
- NL Niederlande
- P Portugal
- PR Puerto Rico
- ROK Südkorea
- S Schweden
- SGP Singapur
- SLO Slowenien
- TT Trinidad & Tobago
- TW Taiwan
- UK Vereinigtes Königreich
- USA USA

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Die Entwicklung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eines Landes können sich mit der Zeit verändern. Diese Dynamik wird zum einen von den wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen in einem Land verursacht, die mittelbar auch das Umfeld für Neugründungen prägen. Zum anderen kann eine auf die Förderung von Unternehmensgründungen ausgerichtete Politik die Rahmenbedingungen durch gezielte Maßnahmen positiv beeinflussen. Dabei lassen sich einige Rahmenbedingungen wie etwa die Effizienz des Wissens- und Technologietransfers oder die physische Infrastruktur kurz- bis mittelfristig aufwerten. Andere gründungsbezogene Rahmenbedingungen hingegen sind nur über sehr lange Zeiträume mit entsprechend langfristig angelegten Maßnahmen und kontinuierlichen politischen Anstrengungen veränderbar. Dies trifft insbesondere auf die von den gesellschaftlichen Werten und Normen geprägte Gründungskultur eines Landes zu.

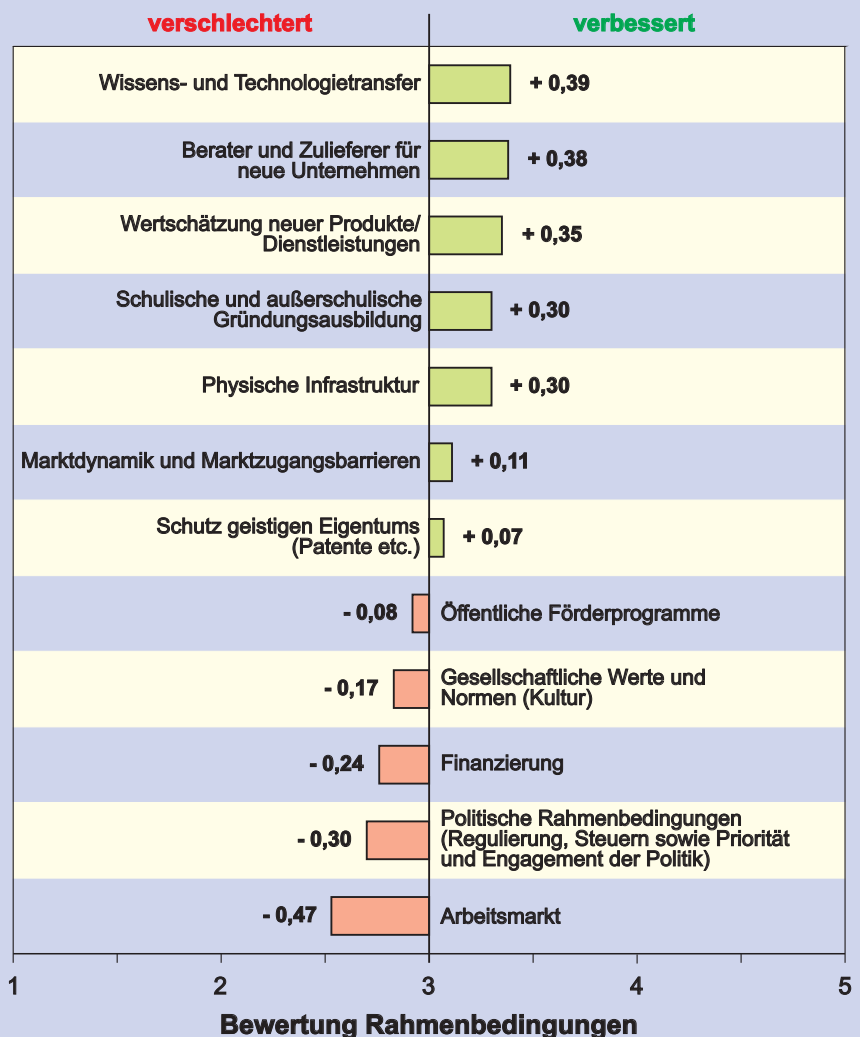
Um zu beurteilen, ob sich einzelne gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland in den vergangenen Jahren verbessert oder verschlechtert haben, bewerten die befragten Experten jede Rahmenbedingung auf einer Skala von 1 (stark verschlechtert) bis 5 (stark verbessert).

Die Expertenurteile zeigen, dass sich die verschiedenen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in den vergangenen fünf Jahren sehr unterschiedlich entwickelt haben. Die positivste Entwicklung wird dabei dem Wissens- und Technologietransfer attestiert (Abweichung vom theoretischen Mittelwert (3): +0,39). Die steigende Zahl von Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die Maßnahmen zur Förderung sogenannter Spin-off Gründungen ergreifen, scheint sich positiv auf die Wahrnehmung des Wissens- und Technologietransfers als gründungsrelevante Rahmenbedingung durch die Experten auszuwirken. Weitere gründungsbezogene Rahmenbedingungen, die sich laut den Experten in den vergangenen fünf Jahren

verbessert haben, sind die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen (+0,38), die Wertschätzung von Innovationen aus Konsumenten und Unternehmenssicht (+0,35), die Gründungsausbildung (+0,30), die physische Infrastruktur (+0,30) sowie die Marktdynamik und die Marktzugangsbarrieren (+0,11). So erfreulich sich die Dynamik bei den genannten Rahmenbedingungen

für den Gründungsstandort Deutschland darstellt, so nachdenklich müssen die Expertenurteile zur negativen Entwicklung einer Reihe anderer Rahmenbedingungen stimmen. Dies trifft insbesondere auf den Arbeitsmarkt zu (-0,47), aber auch auf die politischen Rahmenbedingungen (-0,30), die Finanzierungsbedingungen (-0,24) und die gesellschaftlichen Werte und Normen (-0,17).

### Bewertung der Entwicklung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in den vergangenen fünf Jahren



Dargestellt ist der Mittelwert der Bewertung der Entwicklung der jeweiligen Rahmenbedingung in den vergangenen fünf Jahren durch die Experten auf einer Skala von 1 (stark verschlechtert) bis 5 (stark verbessert). Je höher der Wert, desto positiver wurde die Entwicklung der jeweiligen Rahmenbedingung bewertet.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## Der gründungsbezogene Arbeitsmarkt im Detail

Arbeitsmarktcharakteristika haben einen wesentlichen Einfluss auf das Gründungsgeschehen in einem Land. Auf der einen Seite beurteilt eine potentielle Gründerperson vor der Umsetzung eines Gründungsvorhabens die Alternativen einer unternehmerischen Selbstständigkeit. Ein dynamischer Arbeitsmarkt mit relativ guten Einkommensmöglichkeiten und einer geringen Arbeitslosigkeit veranlasst weniger Menschen zu einer Existenzgründung als ein Arbeitsmarkt, der wenige und finanziell unattraktive Erwerbsmöglichkeiten bietet. Auf der anderen Seite agieren neu gegründete Unternehmen gegebenenfalls als Arbeitgeber und sind daher auf einen funktionierenden Arbeitsmarkt angewiesen. Dies gilt insbesondere für potentiell wachstumsstarke Gründungen, die aus volks-

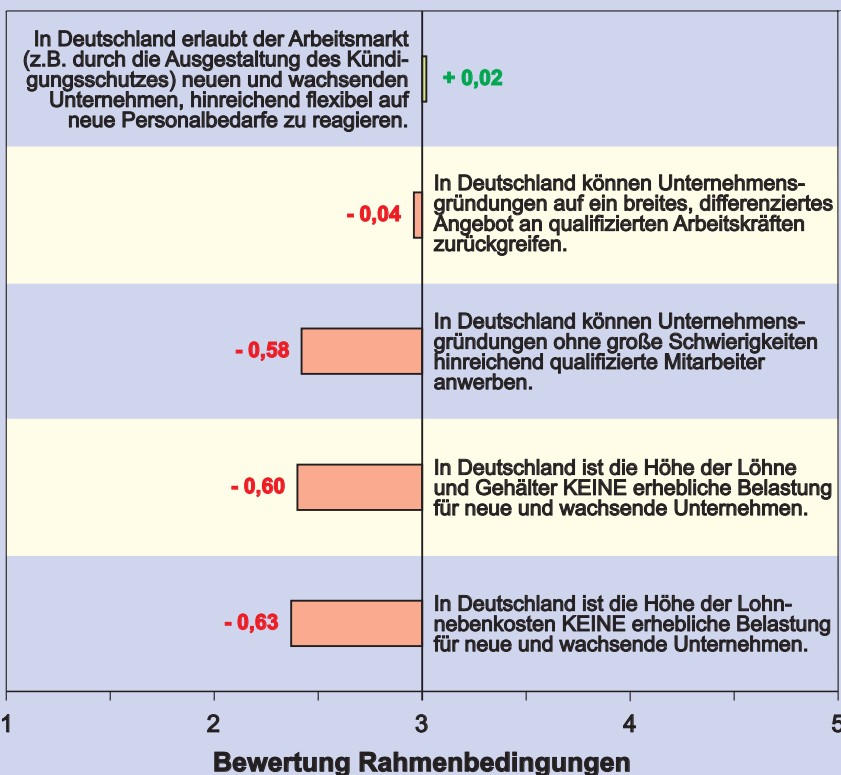
wirtschaftlicher Sicht besonders relevant und bei politischen Entscheidungsträgern entsprechend beliebt sind. Das Angebot an ausreichend qualifizierten Arbeitskräften, die Flexibilität, mit der Unternehmen auf schwankenden Personalbedarf reagieren können, sowie die Höhe von Löhnen und Lohnnebenkosten bestimmen, wie einfach oder beschwerlich die Einstellung neuer Mitarbeiter ist und inwieweit Wachstumsziele erreicht werden können.

Wie zuvor gezeigt, erachten die befragten Experten den Arbeitsmarkt als einflussreichen Faktor für das Gründungsgeschehen in Deutschland. Gleichzeitig gilt diese Rahmenbedingung laut Expertenmeinung traditionell als Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland. Dies ist insbe-

sondere deswegen bedenklich, weil sich laut den Experten die Rahmenbedingung ‚Arbeitsmarkt‘ in den vergangenen fünf Jahren am schlechtesten von allen zwölf Rahmenbedingungen entwickelt hat (vgl. S. 23).

Die Einzelaussagen zum Arbeitsmarkt offenbaren in der Summe eine gewisse Zwiespältigkeit. Die Gründungsexperten meinen zwar, dass Unternehmensgründer in Deutschland auf ein breites, differenziertes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften zurückgreifen können, gleichzeitig räumen sie aber Schwierigkeiten bei der Personalanwerbung und -einstellung ein. Ein flexibles Reagieren junger Unternehmen auf ihren Personalbedarf wird laut Experten insbesondere durch die hohen Lohnnebenkosten erschwert. Darüber hinaus sei die Höhe der Löhne und Gehälter eine erhebliche Belastung für neue und wachsende Unternehmen. Diese stehen in einem sich verstärkenden Wettbewerb um Arbeitskräfte insbesondere mit Großunternehmen, die nicht nur höhere Gehälter, sondern auch mehr Arbeitsplatzsicherheit bieten können. Es ist anzunehmen, dass der demographische Wandel sowie der zunehmende Fachkräftemangel diese Probleme zukünftig verschärfen wird.

### Die Einschätzung des Arbeitsmarktes im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu einer Rahmenbedingung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2013

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U.

## 8 Wichtigste Befunde und politische Implikationen

Unternehmensgründungen können die ökonomische Entwicklung eines Landes maßgeblich fördern. Kurzfristig schaffen sie neue Beschäftigungsmöglichkeiten und leisten damit einen Beitrag zur Stabilität des Arbeitsmarktes. Darüber hinaus sorgen sie langfristig für eine Intensivierung des unternehmerischen Wettbewerbs und befördern damit das Produktivitätswachstum. Dadurch tragen sie entscheidend zum strukturellen Wandel und zur gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit bei und schaffen so die Voraussetzungen zur Entstehung und langfristigen Wahrung von Wohlstand.

Die seit vielen Jahren im Rahmen des GEM identifizierten im internationalen Vergleich geringen Gründungsaktivitäten in Deutschland verdeutlichen den Bedarf einer weiteren Intensivierung der politischen Anstrengungen für eine Aufwertung des Gründungsgeschehens. Der Umstand, dass die Gründungsquote 2013 das dritte Jahr in Folge geringer ausfällt als im Vorjahr, unterstreicht dies.

Erfreulich sind hingegen die diesjährigen Befunde zu den Motiven, aus denen in Deutschland Unternehmen gegründet werden. Zwar gründen in Deutschland zuletzt weniger Menschen als vor einigen Jahren, sie tun dies jedoch häufiger als damals, weil sie eine Marktchance für ihr Produkt sehen, als wegen des Mangels an Erwerbsalternativen. Eine Erklärung dafür ist der derzeit robuste deutsche Arbeitsmarkt, der mehr Menschen als vor einigen Jahren ein Einkommen aus abhängiger Beschäftigung ermöglicht und weniger Menschen dazu veranlasst, sich aus der Not heraus selbstständig zu machen. Weil Gründungen, die wegen des Erkennens und Ausnutzenwollens einer Marktchance entstehen, tendenziell durch höhere Wachstums- und Überlebenschancen gekennzeichnet sind als jene Gründungen, die aufgrund eines Mangels an Erwerbsalternativen realisiert werden, ist dies wachstumspolitisch eine gute Nachricht.

Allerdings hat auch die Förderung von Necessity-Gründungen nach wie vor eine hohe Legitimation, denn die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit hat sich als arbeitsmarkt- und sozialpolitisches Instrument bewährt.

Regionale und nationale Rahmenbedingungen bestimmen wie einfach oder aufwändig sich Unternehmensgründungen vollziehen lassen. Der Gründungsstandort Deutschland weist bei diesen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eine gewisse Ambivalenz auf. Die Experten loben einerseits die allgemeinen Ausgangsbedingungen für Unternehmertum – etwa die gut ausgebaute physische Infrastruktur oder den verlässlichen Schutz geistigen Eigentums. Andererseits kritisieren sie aber einige spezifische Rahmenbedingungen im Gründungsalltag. Dazu gehören insbesondere die Eigenschaften des deutschen Arbeitsmarkts, die wenig förderlich für die Neugründung und das Wachstum junger Unternehmen seien. Zwar stünden in Deutschland generell ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung, die hohen Gehälter und Lohnnebenkosten erschwerten allerdings die Personalanwerbung und -einstellung. Es ist plausibel anzunehmen, dass diese Merkmale des deutschen Arbeitsmarkts zumindest ein Grund dafür sind, dass in Deutschland ein vergleichsweise hoher Anteil der Gründer derzeit keine Beschäftigten eingestellt hat und auch nicht erwartet, dies in den nächsten fünf Jahren zu tun. Weil aus wachstums- und arbeitsmarktpolitischer Perspektive jedoch gerade jene Unternehmensgründungen wünschenswert sind, die außer für den Gründer selbst auch für weitere Personen Arbeitsplätze schaffen, ist dieser Befund äußerst unbefriedigend. Die Politik sollte folglich Maßnahmen ergreifen, um Gründern das Einstellen von Personal zu erleichtern. Die Notwendigkeit für politische Anstrengungen zur Aufwertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingung ‚Arbeitsmarkt‘ wird durch den Umstand bekräftigt, dass sich diese Rahmenbedingung laut Expertenmeinung in den vergangenen fünf Jahren am

schlechtesten von allen Rahmenbedingungen entwickelt hat.

Ein weiterer seit Jahren im Rahmen des GEM identifizierter Schwachpunkt des Gründungsstandortes Deutschland ist die schulische und außerschulische Gründungsausbildung. Verbesserungen bedeuteten nicht nur eine Aufwertung der in der deutschen Bevölkerung wenig optimistischen Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten, sondern auch einen Schritt auf dem Weg zu einer echten Gründungskultur. Um langfristig unternehmerisches Denken in der Bevölkerung zu implementieren und für unternehmerische Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung zu werben, sollten in Schulen und Hochschulen stärker als bisher gründungsrelevante Themen kommuniziert werden. Zu empfehlen ist eine weitere Forcierung der Aufnahme von Lehrinhalten zum Thema Wirtschaft und Unternehmertum in die Lehrpläne von allgemeinbildenden Schulen und Hochschulen.

Die Befunde zur Fragestellung „Wer gründet?“ erlauben es Rückschlüsse auf mögliches Potenzial zur Erhöhung der Gründungsaktivitäten in Deutschland insgesamt zu ziehen. So gründen zwar in Deutschland, so wie in den meisten anderen Ländern, Migranten überproportional häufig Unternehmen, trotzdem ist die Gründungsquote von Migranten in Deutschland niedriger als in vergleichbaren Ländern. Dies ist ein unbefriedigender Befund, denn Unternehmensgründungen können ein Weg zur ökonomischen und gesellschaftlichen Integration von Migranten sein. Der Fokus der Politik sollte auf der Reduzierung etwaiger Gründungshindernisse liegen, denen Migranten bei der Umsetzung einer Gründungsentention ausgesetzt sind, wie etwa verschiedene Formen der Diskriminierung, beispielsweise bei der Kreditvergabe, dem Markt- oder Kundenzugang. Zudem wäre eine speziell an Migranten gerichtete zielgruppenspezifische Förderung durch Ausbildungs- oder Beratungsangebote sinnvoll.



## Anhang 1: GEM 2013 – Konzept, Methodik, Daten

### 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 Gründungen sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen standardisierten Erhebungen in allen Ländern und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

### Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (zwischen 18 und 64 Jahre alt) gezogen. Diese Daten helfen dabei zu ermitteln, wie viele Personen aktuell 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 2013 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 70 Nationen. Insgesamt wurden so mehr als 234.000 Personen befragt. Nur in Ländern, in denen eine repräsentative Stichprobe über Telefonate nicht gewährleistet wäre, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland fand die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 7. Mai bis zum 6. Juli 2013 statt. Die Befragung wurde, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität

Hannover, durch das uz-Bonn durchgeführt. Insgesamt wurden 39.699 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 5.996 Fällen kam ein auswertbares Interview zustande. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 15,1%. 2.097 der 5.996 Interviews (35%) wurden über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen. 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 vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) ist definiert als der Prozentanteil der 18-64-Jährigen, die

- zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs („Gründer junger Unternehmen“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

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

Die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber

nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl ‚werdende Gründer‘ als auch ‚Gründer junger Unternehmen‘ sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.

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

### Expertenbefragung

Die Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM um eine Befragung von Gründungsexperten ergänzt. 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 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 jeweiligen 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. Demnach werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2013 in 69 Ländern rund 2.600 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 50 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen die versandten Expertenfragebögen. Dabei bewerteten die befragten Experten insgesamt 67 Einzelaussagen zu



gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels ermittelt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein (vgl. Seite 20).

Es ist plausibel anzunehmen, dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) (vgl. Seite 21).

Darüber hinaus werden die Gründungsexperten gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei schwerwiegendsten Gründungshemmnisse sowie die drei einflussreichsten Gunstfaktoren zu identifizieren (vgl. Seite 21).

Die international standardisierte Expertenbefragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen (vgl. Seite 22). Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder. Als Referenzstaaten fungieren dabei die anderen 24 im Jahr 2013 an der Expertenbefragung des GEM beteiligten innovationsbasierten Volkswirtschaften. Zwecks Beurteilung der Positionierung des Gründungsstandortes Deutschlands im internationalen Kontext wird darüber hinaus dargestellt, welche

Länder jeweils statistisch signifikant besser bzw. schlechter von den Experten beurteilt werden. Dabei wird ein Signifikanzniveau von 95% zugrunde gelegt.

#### **Kategorisierung für den Ländervergleich**

Die 70 2013 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des ‚Global Competitiveness Report 2013/2014‘ (Schwab et al. 2013) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002), in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als ‚faktorbasierte Ökonomien‘ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als ‚effizienzbasierte Ökonomien‘. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer ‚innovationsbasierten Volkswirtschaft‘, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften

sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 70 am GEM 2013 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 25 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

#### **Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report (vgl. AMORÓS/BOSMA 2014):**

Faktorbasierte Ökonomien (13): Algerien, Angola, Botswana, Ghana, Indien, Iran, Libyen, Malawi, Nigeria, Philippinen, Sambia, Uganda, Vietnam

Effizienzbasierte Ökonomien (31): Argentinien, Barbados, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Chile, China, Ecuador, Estland, Guatemala, Indonesien, Jamaika, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Litauen, Malaysia, Mazedonien, Mexiko, Namibia, Panama, Peru, Polen, Rumänien, Russland, Slowakei, Südafrika, Surinam, Thailand, Türkei, Ungarn, Uruguay

Innovationsbasierte Ökonomien (26): Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Israel, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Puerto Rico, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowenien, Spanien, Südkorea, Taiwan, Trinidad und Tobago, Tschechien, USA, Vereinigtes Königreich

## Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist nur eine von mehreren Datenquellen in Deutschland, die zur Quantifizierung von Gründungsaktivitäten herangezogen werden können. Diese lassen sich grob in prozessproduzierte und stichprobenbasierte Datensätze unterscheiden (vgl. Hagen et al. 2012). Erstere nutzen Informationen öffentlich vorgeschriebener Meldeprozesse (bspw. Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik, Unternehmensregister) oder basieren auf Recherchen für die kommerzielle Nutzung (bspw. das Mannheimer Unternehmenspanel). Prozessproduzierte Datensätze haben zwar den Vorteil, dass sie als Vollerhebungen hohe Fallzahlen aufweisen, der Informationsgehalt für jeden einzelnen Fall ist aber im Vergleich zu eigens zu Forschungszwecken erhobenen Daten häufig gering (vgl. Hagen et al. 2012).

Stichprobenbasierte Datensätze sind bewusst zu Forschungszwecken erhobene Datensätze, zu denen unter anderem der GEM gehört. Weitere in Deutschland verfügbare stichprobenbasierte Datensätze sind der KfW-Gründungsmonitor, das KfW/ZEW-Gründungspanel, der Mikrozensus, das sozio-ökonomische Panel (SOEP) und das Flash Eurobarometer. Während der Informationsgehalt bzgl. jedes einzelnen Merkmalsträgers dem Forschungszweck entsprechend hoch ist, sind die Stichprobenumfänge aus Kostengründen zumeist relativ klein (vgl. Hagen et al. 2012).

Neben der Erhebungsform lassen sich die in Deutschland verfügbaren Datenquellen nach Erhebungseinheit differenzieren. So

ist die Untersuchungseinheit bei prozessorientierten Datensätzen in der Regel das Unternehmen bzw. die Gründung, während im GEM, wie auch in anderen stichprobenbasierten Datensätzen (mit Ausnahme des KfW/ZEW-Gründungspanels), die Gründungsperson im Fokus des Interesses liegt (vgl. Hagen et al. 2012).

Der GEM besitzt im Vergleich zu den beschriebenen Datensätzen einige Alleinstellungsmerkmale. Zum einen ist die international und intertemporal standardisierte und identische Bevölkerungsbefragung zu nennen, die es erlaubt, für verschiedene Länder unterschiedlichen Entwicklungsstandes und aller Kontinente Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Zum zweiten erfasst der GEM zusätzlich zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen. Da der GEM nicht nur Gründungseinstellungen und -motivationen von Gründungspersonen, sondern auch von einer repräsentativen Stichprobe der Gesamtbevölkerung erfasst, lassen sich Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder ziehen. Die einzige Datenquelle, die ebenfalls Informationen zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen über mehrere Länder – allerdings nur in Europa und in größeren als jährlichen Erhebungsintervallen – beinhaltet, ist das Flash-Eurobarometer der Europäischen Kommission. Eine weitere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Möglichkeit, Unternehmensgründungen als Prozess abzubilden. So existieren im GEM Maßzahlen für verschiedene Phasen des Gründungsprozesses, z.B. für die Vorgründungs-, die Gründungs- und die Nachgründungsphase.

## Zitierte Literatur

- Amorós, J. E.; Bosma, N.** (2014): Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.
- Bosma, N.; Coduras, A.; Litovsky, Y.; Seaman, J.** (2012): GEM manual: a report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).
- Brixy, U.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.** (2013): Unternehmensgründungen durch Migranten. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (= IAB-Kurzbericht 25/2013).
- Caliendo, M.; Kritikos, A.S.** (2010): Start-ups by the unemployed: Characteristics, survival and direct employment effects. In: Small Business Economics 35(1), 71-92.
- Hagen, T.; Metzger, G.; Ullrich, K.** (2012): KfW-Gründungsmonitor 2012. Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Niefert, M.; Gottschalk, S.** (2013): Gründerinnen auf dem Vormarsch? Die Entwicklung der Beteiligung von Frauen am Gründungsgeschehen. ZEW Discussion Paper No. 13-085, Mannheim.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P. K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): Global Competitiveness Report 2001-2002. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003. In: Small Business Economics 24, 205-231.
- Schwab, K.; Sala-i-Martin, X.; Brende, B.** (2013): The Global Competitiveness Report 2013-2014. Genf: World Economic Forum.
- Stützer, M.; Obschonka, M.; Brixy, U.; Sternberg, R.; Cantner, U.** (2014): Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities. In: Small Business Economics 42(2), 221-244. DOI: 10.1007/s11187-013-9488-6.

## GEM-Publikationen

### GEM-Länderberichte Deutschland

Jedes GEM-Mitgliedsland publiziert die neuesten GEM-Ergebnisse einmal jährlich in einem länderspezifischen Bericht. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen stets nach dem Global Report (siehe mittlere Spalte). Deutschland ist seit dem Start des GEM im Jahr 1999 Mitglied dieses weltweit größten Gründungsforschungsverbundes. Das deutsche GEM-Länderteam hat seitdem jährlich einen GEM-Länderbericht publiziert (außer 2007). Die bibliographischen Angaben der jüngsten Länderberichte zu den Berichtsjahren 2010, 2011 und 2012 lauten:

**Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.** (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

**Brixy, U.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A.** (2012): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2011. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

**Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U.** (2013): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2012. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sämtliche deutschen Länderberichte seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: [www.wigeo.uni-hannover.de/gem2013.html](http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2013.html)

### GEM Global Reports

Im Januar jeden Jahres erscheint ein Global Report zum GEM, der von einem jährlich wechselnden internationalen Forscherteam geschrieben und von der Global Entrepreneurship Research Association (GERA) herausgegeben wird. Im Unterschied zu den Länderberichten, die die Spezifika der einzelnen Länder in den Mittelpunkt stellen, gibt der Global Report einen Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Die bibliographischen Angaben zu den jüngsten drei Global Reports lauten:

**Kelly, D., Singer, S.; Herrington, M.** (2012): Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

**Xavier, S.R., Kelley, D., Herrington, M., Vorderwülbecke, A.** (2013): Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

**Amorós, E., Bosma, N.** (2014): Global Entrepreneurship Monitor. 2013 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Sämtliche Global Reports seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

### Artikel in SSCI gerankten Zeitschriften

Ein wichtiges Ziel des GEM-Projekts ist die Verbreitung der auf GEM-Daten basierenden Forschungsergebnisse in internationalen wissenschaftlichen Zeitschriften mit professionellem Reviewprozess und hoher Reputation in der Entrepreneurship-Community.

Auf der Website des GEM-Konsortiums ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)) findet sich eine laufend aktualisierte Liste von Publikationen in im SSCI gerankten Zeitschriften, sofern die Beiträge auf GEM-Daten basieren. Diese Liste enthält aktuell (Stand 2.4.2014) 116 Artikel. Exemplarisch genannt seien fünf Artikel der letzten drei Jahre:

**Anokhin, S., Wincent, J.** (2012): Start-up rates and innovation: A cross-country examination. *Journal of International Business Studies* 43(1), 41-60.

**Bergmann, H., Stephan, U.** (2013): Moving on from nascent entrepreneurship: Measuring cross-national differences in the transition to new business ownership. *Small Business Economics* 41(4), 945-959. DOI: 10.1007/s11187-012-9458-4

**Estrin, S., Korosteleva, J., Mickiewicz, T.** (2012): Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing* 28(4), 564-580. Doi:10.1016/j.jbusvent.2012.05.001

**Sternberg, R.** (2012): Do EU regional policies favour regional entrepreneurship? Empirical evidence from Spain and Germany. *European Planning Studies* 20(4), 583-607.

**Stützer, M., Obschonka, M., Brixy, U., Sternberg, R., Cantner, U.** (2014): Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities. *Small Business Economics* 42(2), 221-244. DOI: 10.1007/s11187-013-9488-6.

→ [www.wigeo.uni-hannover.de/gem2013.html](http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2013.html)  
→ [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

## Am GEM beteiligte Länder

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
<b>Faktorbasierte Länder</b>			<i>Polen</i>	2.000	36
<i>Algerien</i>	2.497	62	<i>Rumänien</i>	2.021	36
<i>Angola</i>	2.049	37	<i>Russland</i>	2.029	36
<i>Botswana</i>	2.204	36	<i>Slowakei</i>	2.007	36
<i>Ghana</i>	2.100	47	<i>Südafrika</i>	3.133	36
<i>Indien</i>	3.000	44	<i>Thailand</i>	2.362	36
<i>Iran</i>	3.633	36	<i>Türkei</i>	32.945	36
<i>Libyen</i>	2.246	36	<i>Ungarn</i>	2.000	36
<i>Malawi</i>	2.094	35	<i>Uruquay</i>	1.620	36
<i>Nigeria</i>	2.604	36			
<i>Philippinen</i>	2.499	36	<b>Innovationsbasierte Länder</b>		
<i>Sambia</i>	2.099	36	<i>Belgien</i>	2.001	15
<i>Surinam</i>	2.074	36	<i>Deutschland</i>	5.996	50
<i>Uganda</i>	2.513	36	<i>Finnland</i>	2.005	36
<i>Vietnam</i>	2.000	36	<i>Frankreich</i>	1.567	27
			<i>Griechenland</i>	2.000	19
<b>Effizienzbasierte Länder</b>			<i>Irland</i>	2.002	36
<i>Argentinien</i>	1.867	38	<i>Israel</i>	2.039	36
<i>Barbados</i>	2.302	18	<i>Italien</i>	2.052	36
<i>Bosnien-Herzegowina</i>	2.004	36	<i>Japan</i>	2.000	
<i>Brasilien</i>	10.000	85	<i>Kanada</i>	2.648	42
<i>Chile</i>	5.760	36	<i>Luxemburg</i>	2.005	38
<i>China</i>	3.634	37	<i>Niederlande</i>	2.441	36
<i>Ekuador</i>	1.818	36	<i>Norwegen</i>	2.000	41
<i>Estland</i>	1.741	42	<i>Portugal</i>	2.003	37
<i>Guatemala</i>	2.138	40	<i>Puerto Rico</i>	1.610	36
<i>Indonesien</i>	4.500	36	<i>Schweden</i>	1.820	36
<i>Jamaika</i>	2.246	36	<i>Schweiz</i>	1.588	36
<i>Kolumbien</i>	3.400	36	<i>Singapur</i>	1.998	37
<i>Kroatien</i>	2.000	44	<i>Slowenien</i>	2.002	36
<i>Lettland</i>	2.000	36	<i>Spanien</i>	24.600	37
<i>Litauen</i>	2.000	38	<i>Südkorea</i>	2.000	95
<i>Malaysia</i>	2.000	36	<i>Taiwan</i>	2.007	36
<i>Mazedonien</i>	2.000	37	<i>Trinidad &amp; Tobago</i>	1.787	36
<i>Mexiko</i>	2.798	36	<i>Tschechien</i>	5.009	39
<i>Namibia</i>	1.938	36	<i>USA</i>	4.266	40
<i>Panama</i>	2.004	36	<i>Vereinigtes Königreich</i>	9.012	37
<i>Peru</i>	2.075	36	<b>Insgesamt</b>	<b>234.412</b>	<b>2.634</b>

Leibniz Universität Hannover  
Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie  
Schneiderberg 50  
30167 Hannover  
Telefon:+49-511-762-4496  
Telefax:+49-511-762-3051

<http://www.wigeo.uni-hannover.de>  
E-Mail: [gem@wigeo.uni-hannover.de](mailto:gem@wigeo.uni-hannover.de)

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Regensburger Straße 104  
90478 Nürnberg  
Telefon:+49-911-179-3254  
Telefax:+49-911-179-3297

<http://www.iab.de>  
E-Mail: [udo.brixy@iab.de](mailto:udo.brixy@iab.de)