



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

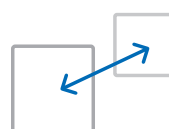
Länderbericht Deutschland 2015

Sternberg, Rolf · von Bloh, Johannes · 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 2015

Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Johannes von Bloh

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Hannover / Nürnberg, Mai 2016

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
Brixy, U.; Sternberg, R.; von Bloh, J..

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
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
Internet: <http://www.iab.de>

Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg



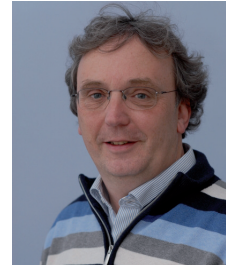
Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998 (seit 2005 gemeinsam mit Udo Brixy). Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Professuren an der TU München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

Johannes von Bloh



Seit 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie (BA) sowie Wirtschaftsgeographie (MA) ebenfalls an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2015.

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 51 Gründungsexperten sowie den 3.842 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2015 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben 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.....	9
	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland.....	10
	Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004 - 2015.....	11
4	Wer gründet?.....	12
	TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den 23 innovationsbasierten Ländern 2015.....	12
	TEA-Gründungsquoten der Migranten und Nicht-Migranten in Deutschland 2010 - 2015.....	13
5	Warum wird gegründet?.....	14
	TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich.....	14
	Gründungsmotive in Deutschland 2002 - 2015.....	15
	Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland im Zeitvergleich.....	16
	Die Angst vor dem Scheitern und die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten im internationalen Vergleich.....	17
6	Was wird gegründet?.....	18
	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen im internationalen Vergleich.....	18
	Exportstarke Gründungen 2015 im internationalen Vergleich.....	19
7	In welchem Kontext wird gegründet?.....	20
	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland.....	20
	Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen.....	21
	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.....	22
	Die Einschätzung von Förderung und Politik im Detail.....	23
	Die Einschätzung von schulischer Gründungsausbildung und (Gründungs-) Kultur im Detail.....	24
8	Wichtigste Befunde und politische Implikationen.....	25
	Anhang 1: GEM 2015 - Konzept, Methodik, Daten.....	26
	Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen.....	28
	Zitierte Literatur.....	29
	GEM-Publikationen.....	30
	Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2015 und Fallzahlen beider Erhebungen.....	31

Titelbild: © istockphoto.com / instamatic

Layout: Anne-Kathrin Ittmann

Abbildungen: Stephan Pohl



1 Zentrale Ergebnisse

Im 15. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland auf Basis der 2015 erhobenen Daten beschrieben und erklärt. Die empirischen Befunde für Deutschland werden international (mit 22 anderen innovationsbasierten GEM-Ländern) sowie intertemporal (mit älteren Daten Deutschlands) verglichen. Die Analyse basiert auf einer repräsentativen Stichprobe von 3.842 18-64-Jährigen, die im Frühjahr 2015 in Deutschland befragt wurden (CATI-Methode). Dieser Datensatz wurde in Deutschland ergänzt um 51 Experteninterviews. Für den internationalen Vergleich standen 2015 insgesamt Befragungsdaten von knapp 173.000 Bürgern sowie über 2.500 Experten aus 60 (Bürgerbefragung) bzw. 62 (Expertenbefragung) Ländern zur Verfügung.

Wie viel wird gegründet?

Zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2015 versuchten 4,7% der erwachsenen Deutschen ein neues Unternehmen zu gründen (werdende Gründer) oder waren Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 1/2 Jahre war (Gründer junger Unternehmen). Bei dieser Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA-Quote) belegt Deutschland nur den letzten Rang unter 23 innovationsbasierten, also vergleichbaren Ländern. Dieses Ergebnis sollte im Lichte der guten Arbeitsmarktbedingungen interpretiert werden. Die TEA-Quote ist während der vergangenen Jahre leicht, aber nicht statistisch signifikant gesunken.

Wer gründet?

Männer (TEA-Quote 6,1%, aber nur 3,3% bei Frauen) sowie 25-34-Jährige (TEA-Quote 6,3%; deutlich geringer bei jüngeren und älteren Menschen) gründen in Deutschland relativ oft. Die im Jahre 2015 in großer Zahl nach Deutschland gekommenen Flüchtlinge gehören nach so kurzer Zeit natürlich noch nicht zu den Gründern. Die in den früheren Jahren nach Deutschland Zugewanderten haben zwar häufiger gegründet als in Deutschland Geborene,

taten dies aber zumeist erst viele Jahre nach ihrer Ankunft in Deutschland (nur 6% der Gründer mit Migrationshintergrund starteten ihr Unternehmen in den ersten vier Jahren). Dies wird bei den aktuellen Flüchtlingen ähnlich sein.

Warum wird gegründet?

Wachstumswunsch und -fähigkeiten von Gründern können das tatsächliche Wachstum beeinflussen. Die Gründungsmotive sind deshalb ein wichtiges Thema im GEM. Der Anteil der Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen (3,8% aller 18-64-Jährigen), ist auch in Deutschland größer als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen (0,8%). Der Quotient beider Werte lag 2015 bei 4,7 - so hoch wie noch nie seit Bestehen des GEM, was sehr positiv zu bewerten ist, denn von „Opportunity“-Gründungen gehen eher volkswirtschaftliche Wachstumsimpulse aus als von Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen.

Ähnlich erfreulich: Mehr als 73% der Gründerpersonen gründen nicht, weil sie ihr Einkommen ‚nur‘ sichern wollen oder keine Erwerbsalternative haben. Unter den „Opportunity“-Gründern nennen 39% die größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben und 27% die Erhöhung des bisherigen Einkommens als wichtigstes Gründungsmotiv.

Was wird gegründet?

Volkswirtschaftlich sind Gründungen besonders wegen ihrer Beschäftigungs- und Innovationseffekte interessant. Drei Viertel aller Gründungen in Deutschland haben aktuell (oder erwarten in den nächsten fünf Jahren) mindestens einen Arbeitsplatz (ohne den/die Gründer selbst). Damit liegt Deutschland im internationalen Vergleich im Mittelfeld. Der Anteil der Gründer (an allen Gründern), die erwarten, in den nächsten Jahren starke Beschäftigungszuwächse zu erreichen (mindestens 10 Beschäftigte und eine Erhöhung der aktuellen Beschäftigtenzahl um 50%), ist gegenüber dem Vorjahr allerdings gesunken.

In welchem Kontext wird gegründet?

Die befragten Experten identifizieren insbesondere die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums, die Qualität von Beratern und Zulieferern und die öffentlichen Förderprogramme als Stärken des Gründungsstandortes Deutschland. Auf der anderen Seite zählen die schulische und außerschulische Vorbereitung auf eine unternehmerische Selbstständigkeit, die in Deutschland vorherrschenden Werte und Normen sowie die Belastung durch Regulierung Steuern eher zu den Schwachstellen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen gemäß der befragten Experten.

Wenig schmeichelhaft fällt im Jahre 2015 der Vergleich Deutschlands mit den anderen innovationsbasierten Referenzländern aus. Bis auf drei Rahmenbedingungen liegt die Experteneinschätzung in allen weiteren Kategorien unterhalb des internationalen Mittelwertes. 2014 wurde die Hälfte der Kontextfaktoren noch überdurchschnittlich gut beurteilt.

Was kann die Politik tun?

Die Autoren empfehlen nachhaltig ausgerichtete politische und gesellschaftliche Anstrengungen, um die nur langfristig änderbare Gründungskultur zu verbessern. Weiterhin das größte Potenzial für eine Verbesserung des Gründungsklimas bietet die Aus- und Weiterbildung, denn hier waren und sind die komparativen Schwächen Deutschlands im internationalen Vergleich erheblich. Nach Ansicht des GEM-Teams Deutschland wäre es fahrlässig, auch weiterhin ökonomische Inhalte dermaßen strikt aus dem Lernmaterial an Schulen und Universitäten fernzuhalten. Die Angst vor einer zu starken Einflussnahme durch und Abhängigkeit von Unternehmen bzgl. der Lerninhalte mag im Einzelfall berechtigt sein. Eine Debatte von Wirtschaft, Politik bzw. Kultusministerien und Gewerkschaften könnte aber helfen, im Unterricht der Förderung von Kreativität, (auch unternehmerischer) Selbstständigkeit und Eigeninitiative eine höhere Priorität als bisher zu geben.

2 Was ist GEM?

Ziele und Organisation des GEM

Als internationales Forschungskonsortium ist es das Ziel des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) seit mittlerweile 17 Jahren, Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen international und vergleichbar zu erfassen, aufzubereiten sowie darauf aufbauend Empfehlungen an politische Entscheidungsträger zu formulieren.

Den Grundstein für das bis heute lückenlose Erscheinen des GEM Global Report legte die erste Ausgabe im Jahr 1999. Dies gilt, mit Ausnahme des Jahres 2007, ebenfalls für den deutschen GEM-Länderbericht. Alle Berichte sind frei verfügbar, der Global Report unter www.gemconsortium.org, der Länderbericht unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html.

Die Daten basieren auf zwei verschiedenen jährlichen Erhebungen. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und repräsentative, meist telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen im Land zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexperten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich auf den Seiten 26-27 des vorliegenden Berichts, weiterführende bzw. vertiefende Details bieten Reynolds et al. (2005) sowie Bosma et al. (2012). Seit Beginn der ersten Datenerfassung hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Länder deutlich erhöht. Über alle Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit davon mindestens fünf Jahre. Seit und inklusive dem Pilotjahr (1998) existieren 771 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 658 Erhebungswellen des NES, sodass eine fundierte Datenbasis besteht.

Den Ablauf des GEM-Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) fungiert als Interessenvertretung der Länderteams und das GERA Board Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC) entscheidet in allen Forschungsfragen.

Finanziert werden die Ausgaben des internationalen GEM-Konsortiums durch jährliche Beiträge der teilnehmenden Länder (coordination fee) und durch institutionelle Sponsoren. Aktuell sind dies das Babson College in Boston/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago (Chile), die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur (Malaysia), die Universidad Tecnológico de Monterrey (Mexiko) sowie die London Business School (UK). Die Finanzierung der Datenerhebung erfolgt jedoch autonom durch die Länder selbst, häufig ebenfalls mittels Sponsoren. Das GEM Länderteam Deutschland kooperiert derzeit mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB.

Aufgrund der hohen Qualität und internationalen Vergleichbarkeit der Daten nimmt die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen, die GEM-Daten nutzen, stetig zu. Verfasser sind dabei nicht nur die GEM-Teams, sondern auch andere Wissenschaftler und Institutionen. Neben den Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten wie beispielsweise Reports zu Spezialthemen wie der High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er ‚High Impact

Entrepreneurship Report‘), der Financing Report 2004 und 2006, die sechs Women and Entrepreneurship Reports (2005-2007, 2010, 2012, 2015), der Youth Report (2013), im Sub-Saharan Africa Regional Report (2012), die ‚Policy Briefs‘ (2016) und viele weitere.

In den jüngst erschienenen ‚Policy Briefs‘ werden etliche der an GEM teilnehmenden Länder bezüglich ihrer Gründungspolitik (bzw. einzelner Maßnahmen) und deren Effekten betrachtet.

Zwar gab es 2015 einen Rückgang der Teilnehmerzahl der Länder im Vergleich zum Vorjahr, dafür wurden mit Bulgarien und dem Senegal zwei neue Länder für den GEM gewonnen. Nach wie vor ist es ein wichtiges Ziel des GEM, die Anzahl der teilnehmenden Länder weiter zu erhöhen. Daher wurden in den vergangenen Jahren wichtige Projekte initiiert. So konnten beispielsweise 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.

Auf dem letzten GEM Coordination Meeting im Februar 2016 in Boston wurde außerdem eine Modernisierung zugunsten online erhobener und/oder Tablet-gestützter APS-Daten diskutiert. Darüber hinaus wurde der Beschluss gefasst, sich in der näheren Zukunft eingehend mit dem Thema ‚GEM und Big Data‘ auseinander zu setzen.

- ➔ www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html
- ➔ www.gemconsortium.org

Neues aus dem deutschen GEM-Team

Als eines der sechs Gründungsmitglieder des GEM, die schon im Pilotjahr 1998 teilnahmen, kann Deutschland mittlerweile eine bis auf 2007 komplette Datenreihe für die jährliche Bürger- und Expertenbefragung sowie je einen Länderbericht Deutschland vorweisen. Die Daten haben großes Auswertungspotential für internationale und/oder intertemporale Vergleiche und wurden vielfach in Publikationen und Untersuchungen verwendet. Für die Jahre 1999-2015 enthält die Datenbank für Deutschland über 84.000 Fälle der Bürgerbefragung (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 954 Fälle der Expertenbefragung und ist damit führend hinsichtlich der Fallzahl innerhalb des GEM.

Die Pflege dieser quantitativ umfassenden und qualitativ hochwertigen Datenbasis erfordert einen gewissen Forschungsaufwand unter Einsatz zeitlicher, personeller und finanzieller Ressourcen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM konnten in Deutschland mehr Bürger befragt werden als das vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschriebene Minimum von 2000 Fällen. Je größer die Stichprobe ausfällt, desto aussagekräftiger und gesicherter sind die empirischen Ergebnisse. Auch im Jahr 2015 wurden in Deutschland mit 3842 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als gefordert. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=51) übersteigt die Pflichtleistung von 36 Experten.

Das deutsche GEM-Länderteam in Hannover und Nürnberg war auch 2015 bemüht, neben der Veröffentlichung des GEM-Länderberichts 2014 im April 2015 seine Aktivitäten in Forschung und Politikberatung auszubauen.

Seit dem Erscheinen des letztjährigen GEM-Länderberichts sind mehrere auf GEM-Daten basierende Forschungsarbeiten von Mitgliedern des deutschen Teams veröffentlicht worden.

Beiträge in Fachzeitschriften gab es aus dem deutschen GEM Team beispielsweise zum Thema Rollenvorbilder, Angst vor dem Scheitern und Einfluss des institutionellen Kontexts auf die Gründungsentscheidung unter Bezug eines Sender-Empfänger-Modells (Wyrwich/Stützer/Sternberg 2016).

In einem aktuellen internationalen Forschungsprojekt ist das Länderteam federführend beim Erheben und Auswerten von Daten zu transnationalen Diaspora-Gründern (siehe auch Forschungsprojekt „DiasporaLink“, <http://www.wigeo.uni-hannover.de/DiasporaLink>). Im Rahmen dieses Vorhabens wurde jüngst auf dem jährlichen Treffen der GEM Mitgliedsländer in Boston (USA) erfolgreich eine Kampagne begonnen, die viele weitere Länder zur Bearbeitung dieses, mit Blick auf Migration und Flüchtlinge derzeit hoch relevanten, Themas zu motivieren.

Auch etliche wissenschaftliche Vorträge in Verbindung mit GEM-Daten oder -Projekten gab es 2015 seitens des deutschen GEM Teams, so auf der Jahrestagung des Entrepreneurship Clusters Mittelhessen (ECM) in Gießen, der 1st International Conference on Migration/Diaspora Entrepreneurship in Bremen, dem SEEK Workshop "Entrepreneurial Human Capital and the Crisis" in Brüssel, dem Workshop „Netzwerk für Gründungsberatung“ Rheinland-Pfalz in Mainz, der 4th Global Conference on Economic Geography in Oxford (UK) sowie auf dem 13. Symposium zur Wirtschaftsgeographie in Rauschholzhäusern.

Der vorliegende GEM-Länderbericht 2015 orientiert sich an den für das Verständnis des Gründungsgeschehens am Gründungsstandort Deutschland relevantesten Fragestellungen. Der Leser findet zunächst eine Antwort auf die Frage, wie häufig in Deutschland gegründet wird. Dabei werden verschiedene GEM-Gründungsquoten sowohl international als auch intertem-

poral verglichen. Im anschließenden Kapitel 4 wird der Frage nachgegangen, wer Unternehmen gründet. Hierbei lassen sich Gründungsquoten beispielsweise differenziert nach sozio-demographischen Charakteristika betrachten (u. a. Alter, Migrationsstatus oder auch bildungs- und geschlechtsspezifische Unterschiede). Kapitel 5 thematisiert, warum Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dabei werden Gründungsmotive 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 diesjährige Fokus liegt dabei auf Technologieintensität und Internationalisierung. Das anschließende Kapitel 7 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragung, um zu zeigen, in welchem Kontext in Deutschland gegründet wird. Ein besonderer Fokus wird in diesem Jahr auf die Themenpaare „Förderung und Politik“ sowie „schulische Gründungsausbildung und (Gründungs-) Kultur“ gelegt. Der Länderbericht endet mit einer Zusammenfassung und Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

➔ <http://www.wigeo.uni-hannover.de/DiasporaLink>

3 Wie viel wird gegründet?

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder

Die Gründungshäufigkeit differiert in den 60 im Jahr 2015 am GEM partizipierenden Ländern erheblich. Ganz offensichtlich hängen diese Unterschiede (auch) mit dem ökonomischen Entwicklungsstand dieser Volkswirtschaften zusammen. Dies ist die wesentliche Ursache dafür, dass im GEM bei Ländervergleichen traditionell zwischen den auch vom World Economic Forum in seinen jährlichen Global Competitiveness Reports verwendeten Kategorien „faktor-basiert“, „effizienz-basiert“ sowie „inno-vations-basiert“ unterschieden wird. Dieses Verfahren gewährleistet, dass tatsächlich (eher) vergleichbare Länder miteinander verglichen werden. Daher bleibt diese Abbildung die einzige im vorliegenden Län-derbericht, die sämtliche Länder aufführt.

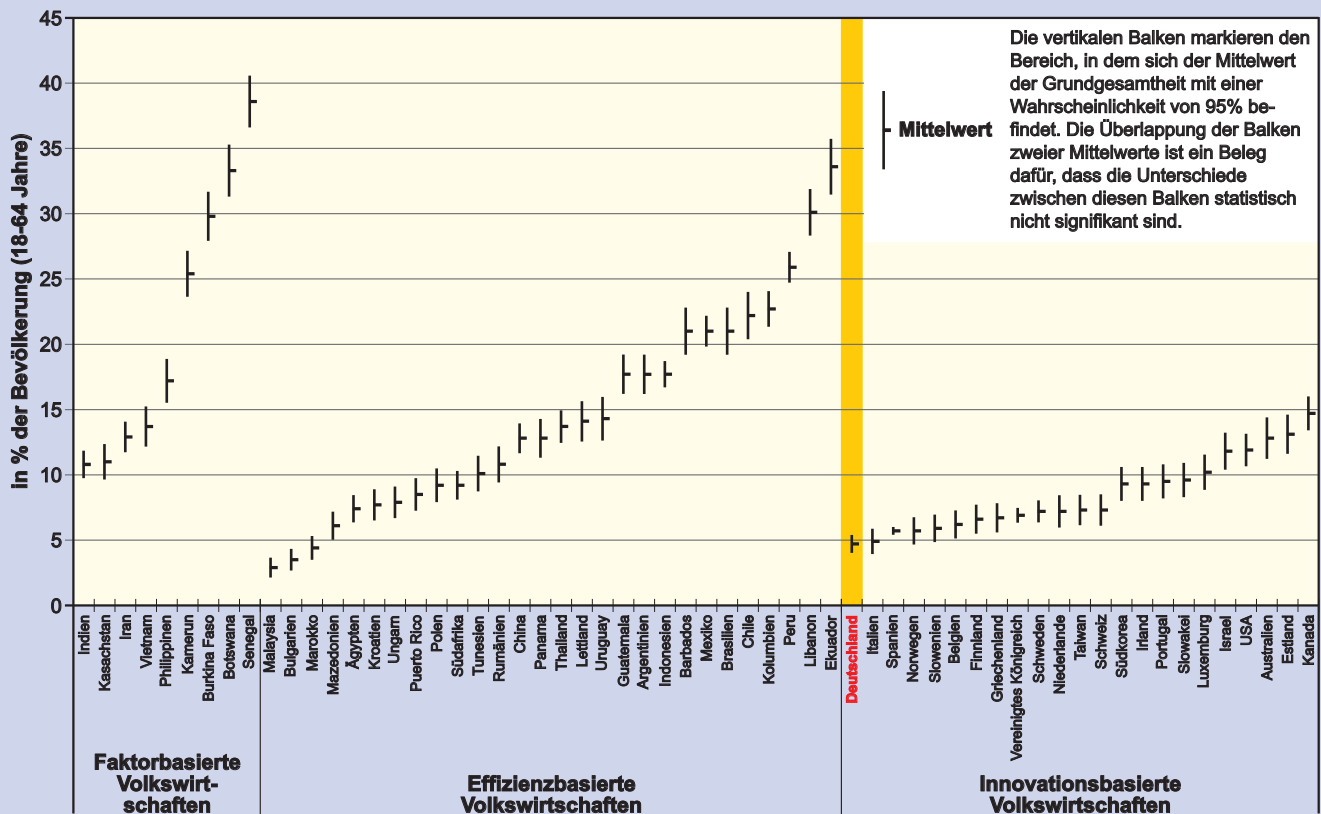
Zwei Unterschiede zwischen den 23 inno-vationsbasierten Volkswirtschaften einer-seits und den neun faktor-basierten und 28 effizienz-basierten Ländern andererseits sind offensichtlich: Die Gründungsquoten in den innovationsbasierten Ländern sind im Mittel niedriger und weniger heterogen als in den Referenzländern.

Deutschland belegt unter den inno-vationsbasierten Ländern mit einer Grün-dungsquote von 4,7% lediglich den letzten Rang. Die meisten Länder dieser Gruppe weisen statistisch signifikant (5%-Niveau) höhere Quoten auf als Deutschland. Auffällig ist der große Rückstand Deutsch-lands gegenüber typischen Einwande-rungsländern wie den USA, Kanada oder Australien, deren Anteil der Gründer an der

18-64-jährigen Bevölkerung 2015 zwei- bis dreimal so hoch ist wie jener Deutschlands. Aber auch in europäischen Nachbarstaaten wie den Niederlanden, der Schweiz oder Luxemburg ist die TEA-Quote statistisch signifikant höher als in Deutschland.

Die TEA-Quote basiert auf dem Anteil all jener 18-64-Jährigen des betreffenden Landes, die „werdende Gründer“ oder Gründer „junger Gründungen“ sind, bezo-gen 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 (Rang 20 bei den ‚werdenden Gründern‘; Rang 23 bei den Gründern junger Unter-nehmen).

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 60 GEM-Ländern 2015



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.; Brixy, U.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland

Gründungsquoten sind im zeitlichen Verlauf nicht statisch. Ihre Höhe, bezogen auf ein Land, hängt von vielen ökonomischen und außerökonomischen Determinanten ab. Die Ausprägung dieser Faktoren variiert über die Zeit, etwa beim Übergang von einer volkswirtschaftlichen Krise zum konjunkturellen Boom. Diese Prozesse können zudem in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Intensität, Geschwindigkeit und Art ablaufen.

Die unten stehende Abbildung bezieht diese intertemporale Betrachtung auf Deutschland und die TEA-Quote, die mit Abstand populärste der zahlreichen Gründungsquoten, die der GEM jährlich zur Verfügung stellt. Diese TEA-Quote ist in Deutschland im zweiten Jahr nacheinander gesunken, aber die Unterschiede zwischen 2011 und 2015 sind nicht statistisch

signifikant. Andere Quellen für Gründungsaktivitäten in Deutschland (und nur in Deutschland) wie der ZEW-Gründungsmonitor oder die Gewerbeanzeigenstatistik kommen in der Tendenz zu ähnlichen Ergebnissen, auch wenn dort andere Definitionen von Gründungen verwendet werden (vgl. auch S.28).

Wie die Abbildung zeigt, weicht der Wert der TEA-Quote für 2015 (4,70%) von keinem der seit 2001 ermittelten Werte statistisch signifikant ab und kommt dem Langzeitmittelwert des GEM (1999-2015) sehr nahe.

Inwiefern die zuletzt leicht rückläufige TEA-Quote auf unterschiedliche Entwicklungen bei den beiden Komponenten dieser Gründungsquote („werdende Gründer“ vs.

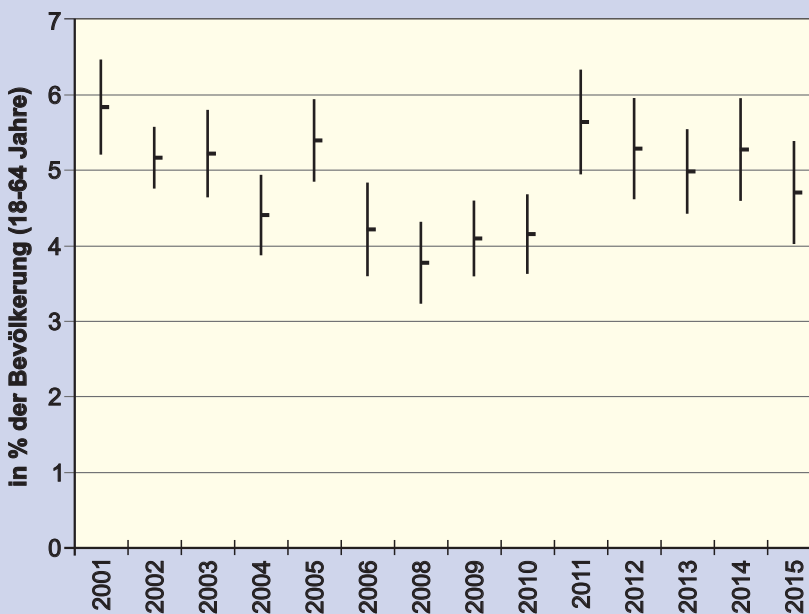
junge Gründungen) zurückzuführen ist, wird auf S. 11 thematisiert.

Die jüngere zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland seit 2011 zeigt um etwa 1-1,5 Prozentpunkte höhere TEA-Quoten als in den Jahren der Wirtschafts- und Finanzkrise. Allerdings sinken die Quoten seit 2011 leicht. Letzteres mag zum nicht geringen Anteil an den – auch im internationalen Vergleich – sehr geringen Arbeitslosenzahlen hierzulande liegen, die für viele potentielle Gründer und Gründerinnen eine abhängige Beschäftigung attraktiver erscheinen lassen als die unternehmerische Selbstständigkeit, nicht zuletzt wegen der aktuell relativ hohen Opportunitätskosten des Schritts in die Selbstständigkeit.

Die Gründungsquoten in den mit Deutschland vergleichbaren 22 innovationsbasierten Volkswirtschaften sind in den meisten Ländern zuletzt ebenfalls gesunken (z.B. in Italien, Norwegen, Slowenien, und, sehr deutlich, im Vereinigten Königreich sowie den Niederlanden). Ausnahmen sind z.B. Estland und Portugal, wo die TEA-Quote seit mehreren Jahren fast kontinuierlich steigt, was angesichts der recht hohen Arbeitslosenquoten insbesondere bei jüngeren Menschen plausibel erscheint und sich in hohen Anteilen von Gründungen aus der ökonomischen Not heraus äußert (zu Gründungsmotiven vgl. S. 14).

Allerdings ist diese Erklärung der jährlichen Veränderungen der Gründungsquoten aus mindestens zwei Gründen sehr vorsichtig zu interpretieren. Erstens wirken sich Änderungen auf dem Arbeitsmarkt nicht sofort auf die Gründungsabsichten und -aktivitäten der Erwerbstätigen oder Erwerbslosen aus, sondern dies passiert zeitverzögert. Die Länge dieses Time-lags kann zwischen Länder variieren. Zweitens ist die Gründungsentscheidung und -umsetzung natürlich ein nur mehrdimensional erklärbares Phänomen: andere makro- wie mikroökonomische Determinanten haben ebenfalls Einfluss.

Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001 - 2015



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 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.; Brixy, U.

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004 – 2015

Die populärste Gründungsquote des GEM ist die Total early-stage Entrepreneurial Activity, kurz TEA-Quote. Sie umfasst zwei aufeinanderfolgende Phasen im Gründungsprozess (zur Definition der Gründungsquoten vgl. Anhang S. 26f). So genannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2015 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.

Die Quantifizierung der GEM-spezifischen Personengruppe der werdenden Gründer gewährleistet eine sehr aktuelle Momentaufnahme des Gründungsgeschehens. Der Anteil der werdenden Gründer an den 18-64-Jährigen in Deutschland liegt 2015 bei 2,84% und damit leicht unter dem Referenzwert des Vorjahres. Damit belegt Deutschland in diesem Jahr Rangplatz 20 unter den 23 innovationsbasierten Staaten (zum Vergleich 2014: Rang 26 unter 29 Staaten). Wie in den meisten GEM-Ländern ist auch in Deutschland die Nascent-Quote höher als die Quote der Gründer junger Gründungen (1,93%). Bezogen auf die 23 innovationsbasierten Länder ist lediglich in Spanien, Norwegen und Taiwan die Quote der Nascent Entrepreneurs niedriger als jene der jungen Gründungen. Die Unterschiede zwischen beiden Quoten sind in Deutschland, verglichen mit den genannten Referenzländern moderat (knapp ein Prozentpunkt; die Quote der jungen Gründer ist etwa 2/3 so hoch wie jene der Nascent Entrepreneurs). Dies darf, unter gewissen Voraussetzungen, als Hinweis darauf gedeutet werden, dass der Schritt von der – durch konkrete Aktivitäten belegte – Gründungsabsicht zur tatsächlichen Umsetzung der Gründungsabsicht in Deutschland weniger schwierig ist als in manchen der anderen innovationsbasierten Staaten.

Statistisch signifikant höhere Nascent-Quoten als Deutschland weisen z.B. die USA (8,3%), Polen (5,7%) oder Portugal (5,6%) auf.

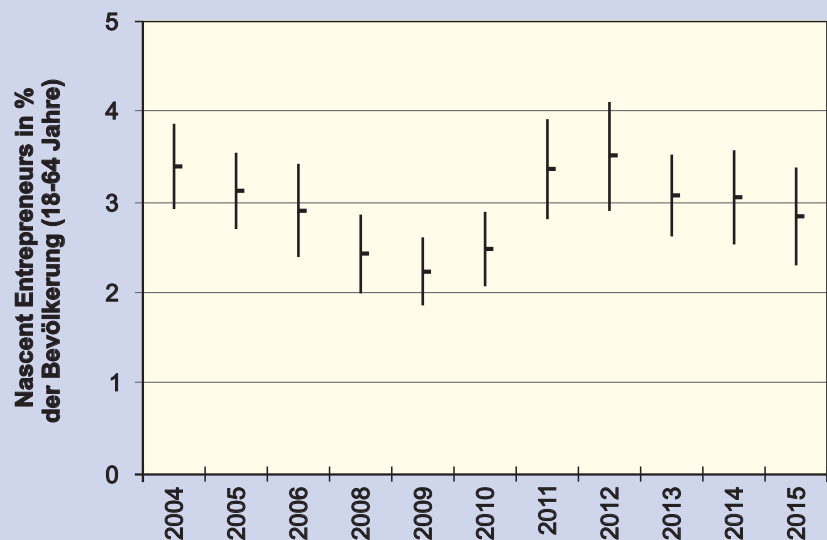
Im Zeitablauf entwickelte sich die Nascent-Quote ähnlich wie die TEA-Quote. Allerdings sind die Werte der Nascent-Quote etwas weniger sprunghaft als jene der TEA-Quote.

Wie die Abbildung zeigt, ist auch die Quote der Nascent Entrepreneurs in Deutschland gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken. (minus 0,21 Prozentpunkte und damit weniger stark als die Quote der jungen Gründungen, die gegenüber dem Vorjahr um 0,32 Prozentpunkte abnahm). Dies gilt z.B. auch für die USA, das Vereinigte

Königreich und die Niederlande, wo der Rückgang allerdings noch wesentlich stärker ausfällt. Dagegen ist der entsprechende Anteil in Irland und Luxemburg, gegen den globalen Trend, gestiegen.

Der Beitrag beider Teilkomponenten zur TEA-Quote ist in Deutschland über die Zeit recht stabil: knapp zwei Drittel der als TEA-Gründer identifizierten Personen gehören hierzulande zu den „werdenden Gründern“, der Rest entfällt auf Gründer eines maximal 3,5 Jahre alten Unternehmens.

Nascent Entrepreneurs („werdende“ Gründer) in Deutschland 2004 – 2015



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, 2008-2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.; Brixey, U.

4 Wer gründet?

TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den 23 innovationsbasierten Ländern 2015

Viele demographische Merkmale eignen sich zur Beschreibung von Unterschieden bei Gründungsaktivitäten und -einstel-

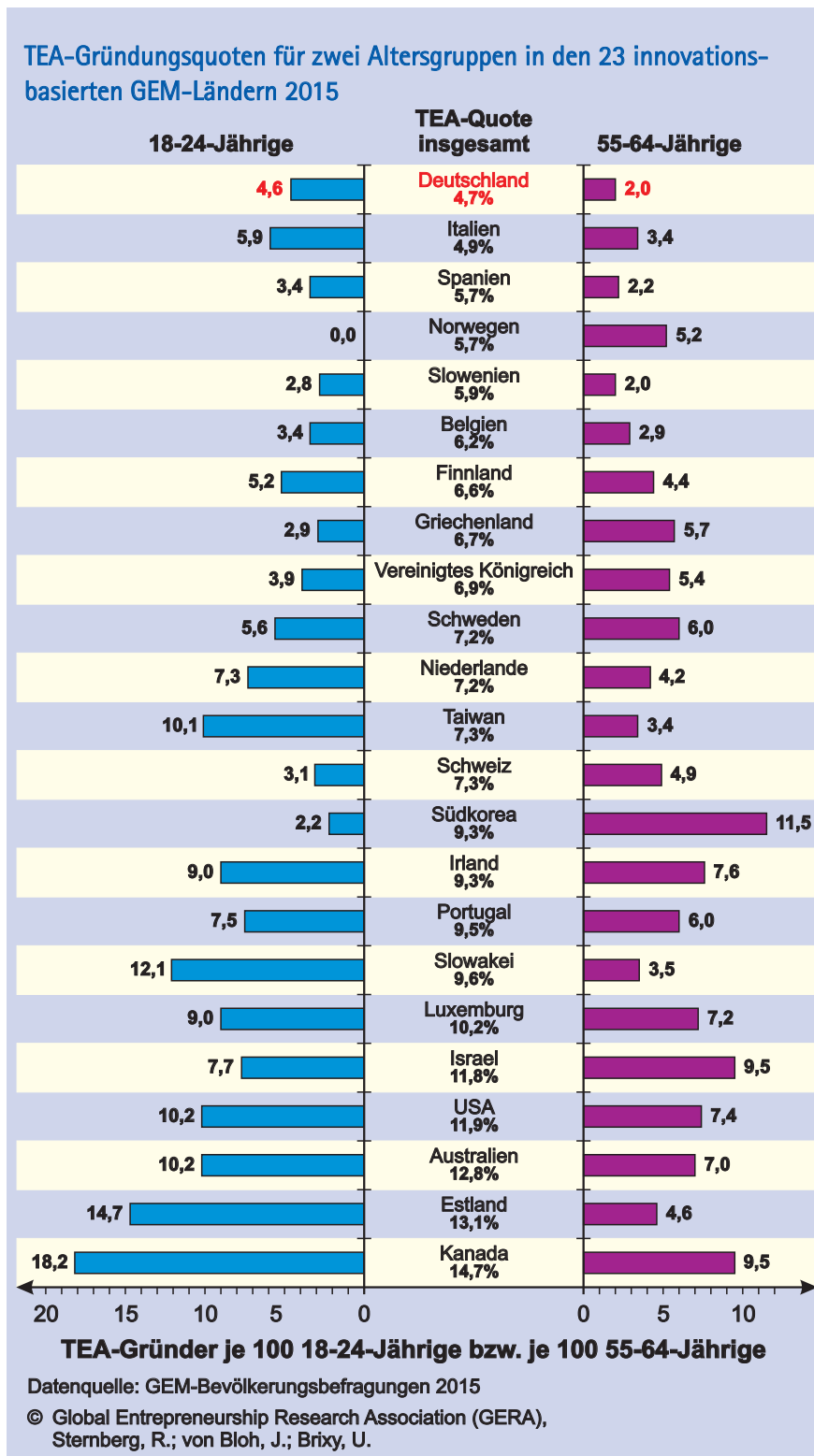
lungen, erklären können sie diese Unterschiede aber allein nicht. Die TEA-Quote lässt sich im GEM differenziert für zahl-

reiche Demographievariablen berechnen. In Deutschland gründen deutlich mehr Männer als Frauen (TEA-Quoten 6,1% bzw. 3,3%) und besser Ausgebildete häufiger als Menschen mit einem niedrigen formalen Bildungsabschluss.

Umgekehrt u-förmig ist der Zusammenhang zwischen dem Lebensalter und der TEA-Quote, auch in Deutschland: die höchste Quote weist die Altersgruppe der 25-34-Jährigen auf (6,3%), wie bereits 2014. Gründungspolitisch interessant sind, wegen des Zusammenhangs zum demographischen Wandel, besonders die Gründungsaktivitäten der Altersgruppen an den beiden Polen der Zeitachse.

Zwar gründen in den vier Ländern mit der höchsten TEA-Quote deutlich mehr Jüngere als Ältere. Bei den übrigen Ländern ist die Relation zwischen der TEA-Quote der 18-24-Jährigen zu jener der 55-64-Jährigen aber sehr verschieden, in einer zunehmenden Zahl an Staaten gründen Ältere häufiger als Jüngere. In Deutschland sind Gründer unter den 18-24-Jährigen mehr als doppelt so häufig wie unter den 55-64-Jährigen. Dies war bis vor wenigen Jahren auch noch im Vereinigten Königreich und Israel so, 2015 sind dagegen in diesen Ländern die 55-64-Jährigen gründungsstärker als die jüngste Altersgruppe.

Aufgrund der Alterung der deutschen Bevölkerung werden Gründungsaktivitäten der Älteren zumindest potentiell zu einer wichtigeren Säule der Gründungsaktivitäten insgesamt werden. Die überwiegend sehr jungen Flüchtlinge dagegen werden das Gesamtbild kurz- und mittelfristig nicht einmal graduell verändern können, wie im Folgenden thematisiert wird (S. 13).



TEA-Gründungsquoten der Migranten und Nicht-Migranten in Deutschland 2010 – 2015

Kein anderes Thema interessiert und polarisiert Politik und Gesellschaft in Deutschland derzeit mehr als das Thema Flüchtlinge. Auch die Frage, ob sich die traditionell niedrige Gründungsquote durch die Flüchtlinge erhöhen könnte, stößt auf großes Interesse, ist aber seriös und mit empirisch validen Daten unterlegt bislang kaum beantwortbar. Die vielen erst seit 2015 nach Deutschland gekommenen Flüchtlinge sind zu kurz im Lande, als dass diese Menschen bereits so hinreichend integriert sein könnten, um sich über unternehmerische Selbstständigkeit konkrete Gedanken zu machen.

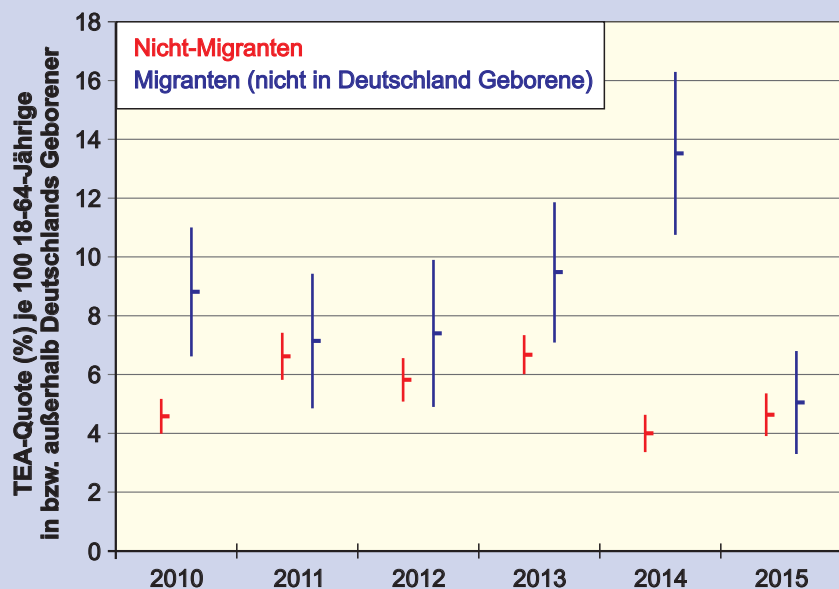
Selbstverständlich gehören diese Flüchtlinge der Jahre 2015 und 2016 auch nicht zu den Probanden des GEM im Jahre 2015. Allerdings gab es auch in früheren Jahren Menschen, die aus anderen Ländern nach Deutschland kamen, aus sehr verschiedenen Motiven. Einige von ihnen leben seitdem dauerhaft hier, andere nicht (mehr). Definiert man Menschen mit Migrationshintergrund als solche, die nicht in Deutschland geboren wurden, in 2015 bzw. den früheren GEM-Jahren aber in Deutschland lebten, dann lassen sich sehr wohl einige Aussagen zur Gründungshäufigkeit treffen. Frühere Analysen mit GEM-Daten (so z.B. in den letzten GEM-Länderberichten Deutschland oder im GEM Global Report 2012 mit einem Schwerpunktthema Migration) zeigen, dass Migranten eine höhere Gründungsneigung und -aktivität als die Nicht-Migranten des jeweiligen Landes aufweisen. Dies war und ist auch in Deutschland so, auch wenn die TEA-Quoten für Migranten geringer waren als in den meisten anderen innovationsbasierten Ländern (vgl. S. 13 im GEM-Länderbericht 2013). Die Abbildung zeigt zweierlei. Erstens entwickeln sich die TEA-Quoten für die im Ausland Geborenen zwischen den sechs Untersuchungsjahren teils anders als jene der Nicht-Migranten. Die Determinanten der Gründungsentscheidung scheinen zumindest unterschiedlich zu sein. Zweitens unterschieden sich nur für drei der sechs Jahre die Quoten beider

Populationen statistisch signifikant, jeweils zugunsten der Migranten. Dies kann auch mit den geringen Fallzahlen zusammenhängen, denn die Mittelwerte sind meist deutlich verschieden.

Rückschlüsse von diesen Daten auf das Gründungsverhalten der aktuellen Flüchtlinge sind mit Vorsicht zu genießen, denn unter den gründungsstärksten Herkunftsländern der Migranten sind nicht jene Länder, aus denen momentan die Mehrzahl der Flüchtlinge kommt. Die zahlenmäßig wichtigsten Herkunftsländer der nach Deutschland Zugewanderten lagen in der letzten Dekade insbesondere in Osteuropa (z.B. Russland, Polen). Bei der Gründungs- und wirtschaftspolitisch durchaus relevanten Frage, ob die sehr niedrige

Gründungsquote in Deutschland durch die Zuwanderung von Flüchtlingen gesteigert werden kann, ist also deutlich zwischen deren Herkunftsländern und jenen der früheren Zuwanderer zu unterscheiden. Hinsichtlich eines anderen Aspekts aber lässt sich sehr wohl von früheren Migranten lernen: die große Mehrzahl der gründenden Migranten lebt schon viele Jahre in Deutschland, bevor sie gründet: nur 6% der TEA-Gründer mit Migrationshintergrund taten dies in den ersten vier Jahren nach Zuwanderung und nur ein Drittel innerhalb der ersten zehn Jahre. Dies bedeutet: falls es gelingt, möglichst viele der Flüchtlinge gut in Deutschland zu integrieren – was natürlich Zeit braucht –, könnte mittelfristig, auch die Gründungsquote von den Zuwanderern profitieren.

TEA-Gründungsquoten der Nicht-Migranten und Migranten (geboren nicht in D) in Deutschland 2010-2015



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 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2010-2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.; Brix, U.

5 Warum wird gegründet?

TEA-Gründungsmotive im internationalen Vergleich

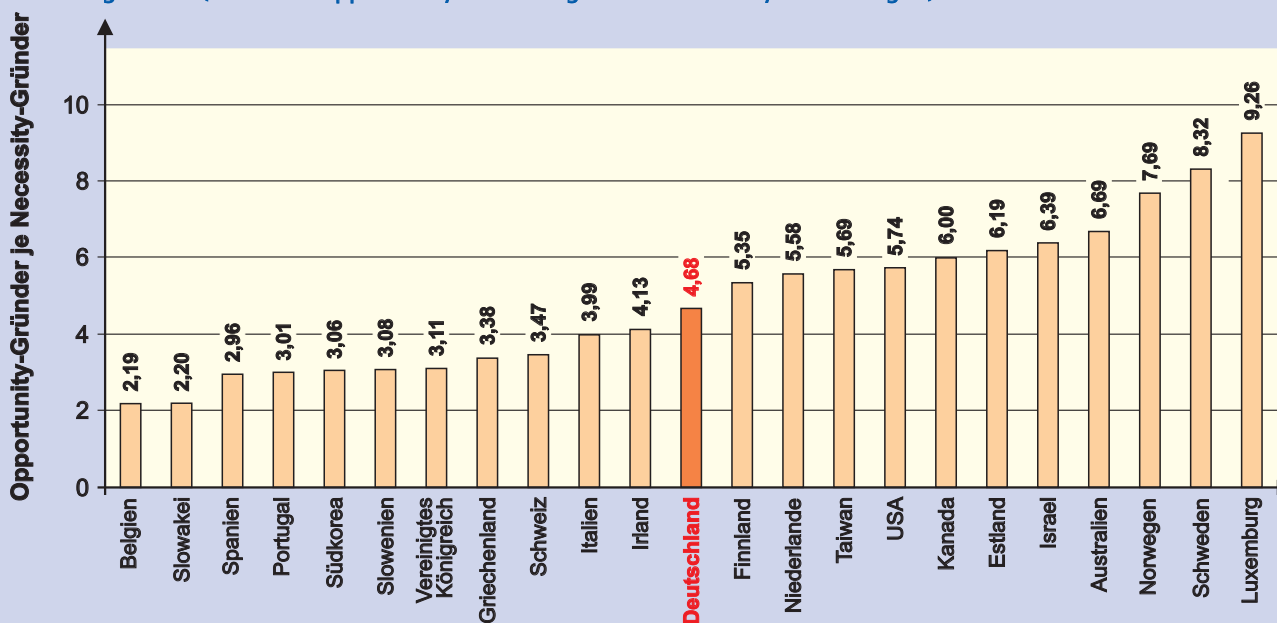
Warum Menschen sich unternehmerisch selbstständig machen oder dies planen, kann sehr verschiedene Gründe haben. Partiiell erlauben Gründungsmotive Hinweise auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung einer initialen Gründungsabsicht bzw. auf den ökonomischen Erfolg einer Gründung. Der GEM trägt dem Rechnung und erfasst jährlich verschiedene Arten von Gründungsmotiven. Im Kern lassen sich zwei Motive unterscheiden: der Mangel an Erwerbsalternativen und der Wunsch des Ausnutzens einer Marktchance. Die deutsche TEA-Quote für das Gründungsmotiv 'Mangel an Erwerbsalternativen' liegt 2015 bei 0,80% aller 18-64-Jährigen, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen bei 3,77%.

Der internationale Vergleich der 23 innovationsbasierten Länder zeigt, dass 'Opportunity'-Gründungen in allen diesen

GEM-Staaten häufiger sind als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen. Die relativen Unterschiede zwischen beiden Quoten unterscheiden sich aber beträchtlich, wie sich mit dem Quotienten beider Quoten leicht zeigen lässt. Die Abbildung offenbart diesbezüglich erhebliche Differenzen zwischen, bzgl. der TEA-Quote, durchaus ähnlichen Staaten: während in Luxemburg der Quotient 9,26 beträgt, ist die Quote der Opportunity-Gründer in Belgien nur 2,19 mal so hoch wie jene der Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen. Deutschland liegt mit einem Quotienten von 4,68 im Mittelfeld der 23 Staaten. Sowohl der Wert des Quotienten als auch der entsprechende Rangplatz Deutschlands sind besser als in beiden Vorjahren. Bei der TEA-Quote deutlich vor Deutschland platzierte Länder wie z.B. die Schweiz, das Vereinigte Königreich oder Irland liegen hier hinter Deutschland.

Die Werte des Quotienten in der Abbildung lassen sich mittels der ökonomischen Rahmenbedingungen und der sich daraus ableitenden Motivstruktur insbesondere in den südeuropäischen Ländern Italien, Spanien, Griechenland und Portugal gut interpretieren: die relativ hohen Anteile der 'Necessity'-Gründungen sind Indiz für Arbeitsmarktprobleme insbesondere jüngerer Menschen, für die unternehmerische Selbstständigkeit deshalb eine ernsthafte Option geworden ist. Innerhalb Europas ist auffällig, dass alle drei am GEM beteiligten skandinavischen Länder eine sehr günstige Relation von Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen aufweisen.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 23 innovationsbasierten GEM-Ländern 2015 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2015: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.

Gründungsmotive in Deutschland 2002 - 2015

Die Gründungsmotive der Bevölkerung eines Landes sind nicht statisch, sie können sich über die Zeit verändern, etwa, weil sich die Bedingungen am Arbeitsmarkt verändern. Die Abbildung auf dieser Seite zeigt den bekannten Quotienten der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote seit 2002. Sowohl Zähler und Nenner des Quotienten (siehe dazu die Entwicklung der TEA-Quote auf S. 10) als auch der Quotient beider auf das Gründungsmotiv bezogenen TEA-Quoten haben sich in der Vergangenheit nicht unerheblich verändert.

Der Wert 4,68 für das Jahr 2015 ist der höchste seit 2002 im GEM ermittelte Quotient für Deutschland (blaue Säulen). Dies ist als sehr positiv zu bewerten, denn von Opportunity-Gründungen gehen eher volkswirtschaftliche Wachstumsimpulse aus als von Necessity-Gründungen. Der Wert des Quotienten ist seit Mitte der letzten Dekade nahezu stetig angestiegen,

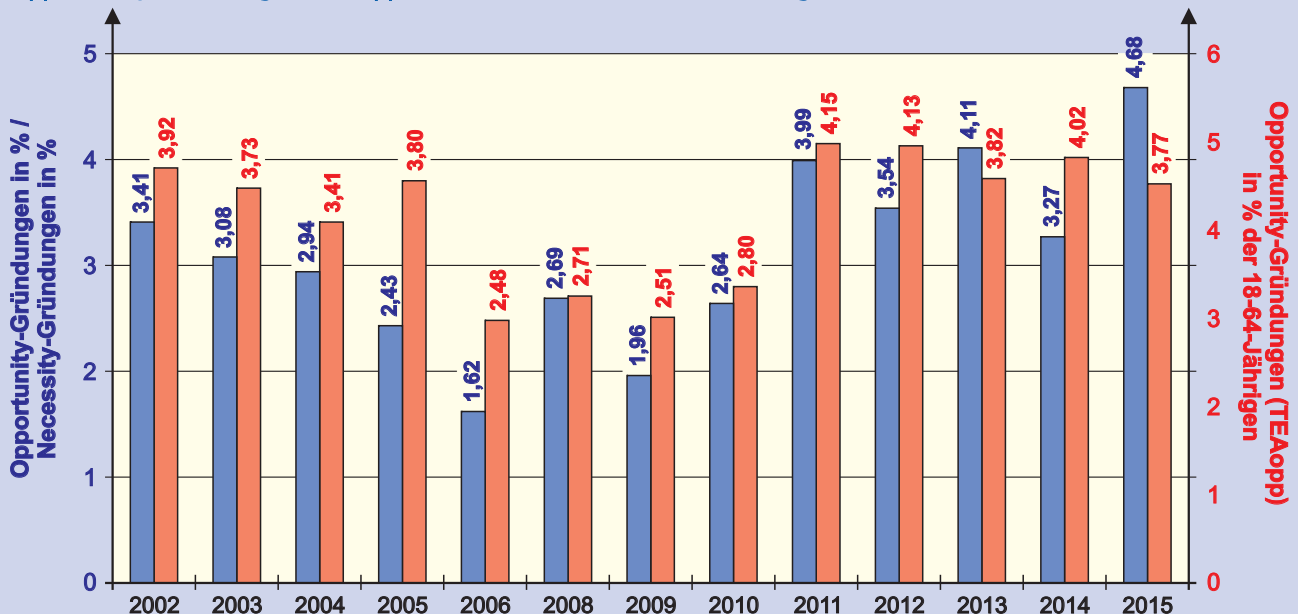
nachdem er zuvor ebenso kontinuierlich gesunken war.

Zweitens zeigt die Abbildung, dass der seit 2011 hohe Wert der Quotienten nicht primär mit niedrigen TEA-Necessity-Werten zu tun hat, sondern vielmehr - und auch das ist eine gute Nachricht - mit anhaltend hohen TEA-Opportunity-Quoten (etwa 4% der 18-64-Jährigen und damit deutlich höher als in der ersten Hälfte der letzten Dekade).

Knapp drei Viertel der Gründer (74%) geben ausschließlich oder auch Opportunity-Motive für ihren Schritt in die Selbstständigkeit an, was angesichts der gesunkenen Gründungsquote insgesamt erfreulich 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.

Betrachtet man nur die Opportunity-Gründer, dann erlauben die GEM-Daten eine weitere Präzisierung: 39% dieser Personen nennen die „größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben“ als wichtigstes Gründungsmotiv, 27% die „Erhöhung des bisherigen Einkommens“ und 27% die „Sicherung des bisherigen Einkommens“. Auch hier gibt es auffällige Differenzen zwischen Deutschland und mehreren anderen innovationsbasierten Ländern. Während in Deutschland das Motiv der Unabhängigkeit ein relativ - verglichen mit den anderen Ländern dieser Gruppe - häufig genanntes Gründungsmotiv der Opportunity-Gründer ist, wird die Erhöhung des Einkommens relativ zu diesen Ländern in Deutschland nicht oft genannt. Hierzulande gründet nur ein Viertel der Opportunity-Gründer, weil sie ihr Einkommen erhöhen wollen. In Norwegen, den USA oder Kanada sind dies 48%, 42% bzw. 35%. Auch dieser Befund ist recht stabil über die letzten Jahre.

Opportunity-Gründungen (TEAopp) und Relation der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2002 - 2015



Linke Achse: Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2015: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brix, U.

Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland im Zeitvergleich

Ökonomische und anderen Rahmenbedingungen des nationalen und regionalen Umfeldes beeinflussen die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine Person vorstellen kann, sich unternehmerisch selbstständig zu machen bzw. eine solche Idee später tatsächlich umzusetzen. Aber nicht nur solche Kontexteinflüsse, sondern auch individuelle Gründungseinstellungen dieser Person, z.B. gegenüber Risiken oder unternehmerischen Aktivitäten generell, beeinflussen die Art der Erwerbstätigkeit. Im GEM werden drei Gründungseinstellungen seit mehr als zehn Jahren für alle Befragten (Gründer wie Nicht-Gründer) und in allen Ländern mittels desselben Wordings analysiert.

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

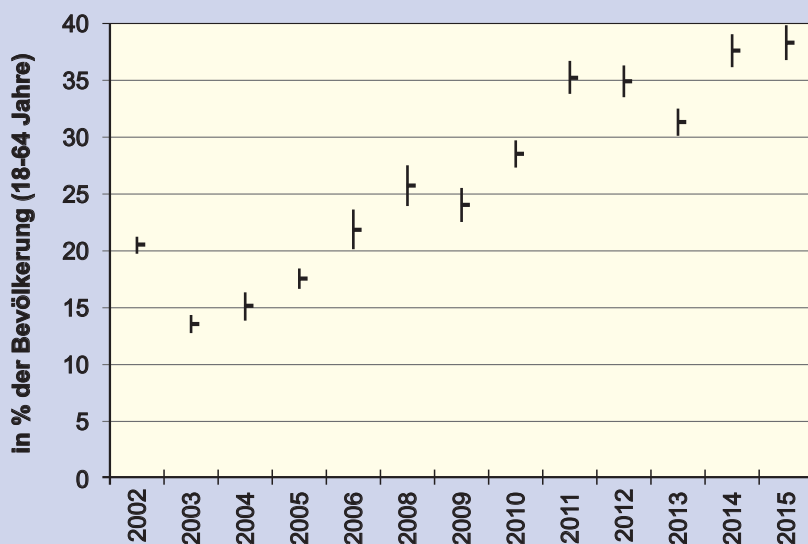
Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten. Sie werden auf dieser und der folgenden Seite dargestellt.

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 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. Wie die Abbildung zeigt, sahen in den beiden

jüngsten Erhebungsjahren die befragten 18-64-Jährigen in Deutschland die Gründungschancen so positiv wie noch nie seit Bestehen des GEM. Der Anteil der Personen, die 2015 gute Gründungschancen sahen, lag bei 38%. Unter den innovationsbasierten Ländern belegt Deutschland damit einen akzeptablen Rang 15, deutlich besser als es der letzte Platz bei der TEA-Quote hätte erwarten lassen (siehe S.9).

Männer nehmen in Deutschland die Gründungschancen statistisch signifikant positiver wahr als Frauen (41% vs. 35% positive Wahrnehmung bei Männern bzw. Frauen). Auch zwischen den Altersgruppen differiert die Wahrnehmung der Gründungschancen, allerdings nur zwischen den 55-64-Jährigen und den Jüngeren. In der besonders gründungsstarken Altersgruppe der 25-34-Jährigen (s. S. 12) ist der Prozentanteil optimistischer Einschätzungen erwartungsgemäß am höchsten (43%). Unter den gründungsschwachen Altersgruppen der 55-64-Jährigen sehen dagegen nur 30% gute Gründungschancen. Die jüngste Altersgruppe der 18-24-Jährigen gründet bekanntlich (s. S. 12) ebenfalls unterdurchschnittlich oft, was aber weniger an der pessimistischen Sicht auf die Gründungschancen liegt, denn der Referenzwert beträgt hier 39%, nicht statistisch signifikant verschieden vom Wert der 25-34-Jährigen. Es muss also noch andere wirkungsstarke Determinanten der Gründungsentscheidung geben, auch auf der Ebene der demographischen Merkmale. Ein möglicher Kandidat ist hier die unternehmerische Selbstständigkeit der Eltern der Befragten: 8,4% der Personen mit aktuell oder früher selbstständigen Eltern oder Elternteilen sind selbst TEA-Gründer, aber nur 3,5% der Personen mit Eltern ohne unternehmerische Vergangenheit.

Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002 - 2015



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, 2008-2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.

Die Angst vor dem Scheitern und die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten im internationalen Vergleich

Die Einschätzung der Gründungschancen vermag die individuelle Gründungsentscheidung nur partiell zu erklären. Befürchtet eine Person im Falle eines Scheiterns der Gründung gesellschaftlich, in seinem privaten Umfeld oder bei Kreditinstituten als ‚gescheitert‘ diskriminiert zu werden, kann dies ein gravierendes Gründungshemmnis darstellen. Diese Angst ist in Deutschland absolut und verglichen mit den meisten innovationsbasierten Ländern recht weit verbreitet: nur 53% der 18-64-Jährigen würde die Angst vor dem Scheitern NICHT von einer Gründung abhalten. Nur in Italien und Griechenland und – erstaunlicherweise und einmalig in der Geschichte des GEM – in Israel ist dieser Prozentwert statistisch signifikant geringer, wie die Abbildung zeigt. In 13 der 23 Referenzländer ist der Wert hingegen auf dem 5%-Niveau statistisch signifikant höher als in Deutschland. Das seit

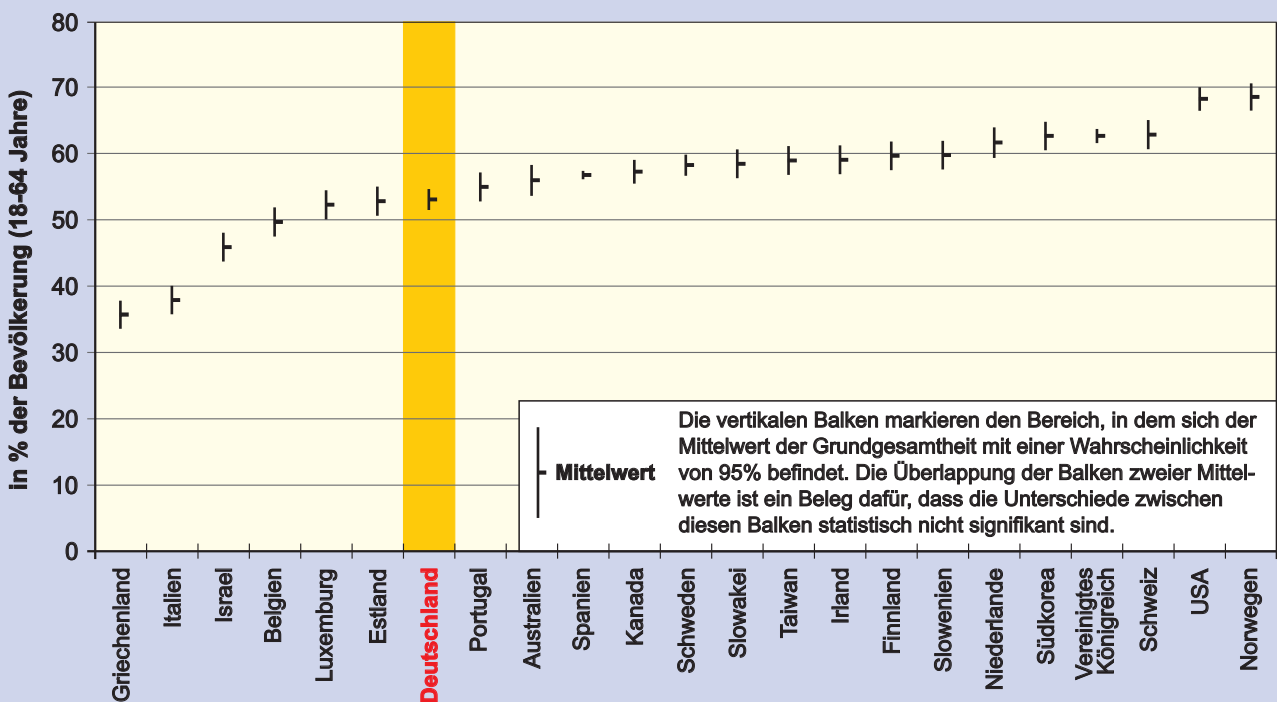
einigen Jahren entschärfte Konkursrecht hat offenbar nicht dazu beigetragen, die pessimistische Wahrnehmung weiter Teile der Bevölkerung zu verringern. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind im Übrigen seit Langem statistisch signifikant: die Angst vor dem Scheitern würde nur 47% der Frauen, aber 60% der Männer NICHT 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. 2015 waren in Deutschland 37% der befragten 18-64-Jährigen der Ansicht, sie besäßen

ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung (Rang 17 unter den 23 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, die seit dem Vorjahr noch zugenommen haben. Männer sind statistisch signifikant häufiger als Frauen der Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (44% vs. 29%).

Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis in den 23 innovationsbasierten GEM-Ländern 2015



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

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.

6 Was wird gegründet?

Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen im internationalen Vergleich

Unternehmensgründungen sind wirtschaftspolitisch interessant, weil sie ökonomisches Wachstum generieren, zumindest aber den sektoralen Strukturwandel positiv beeinflussen können. Zwar sind Gründungen nicht per se volkswirtschaftlich positiv. Für die ökonomisch wachsenden und hinreichend lange überlebenden Gründungen gilt dies allerdings sehr wohl. Gründungswachstum ist ein multidimensionales Phänomen, das sich nicht mit nur einem Wachstumskriterium empirisch abdecken lässt. Das populärste Kriterium ist das Beschäftigtenwachstum einer Gründung - was erstens voraussetzt, dass die Gründung überhaupt Beschäftigte hat und zweitens ein gewisses Alter erreicht. Die GEM-Daten belegen, dass in Deutschland die TEA-Quote für Gründungen mit mindestens einem Arbeitsplatz 2015 bei 3,51 % liegt (Rang 20 unter 23 innovationsbasierten Ländern). Die entsprechenden

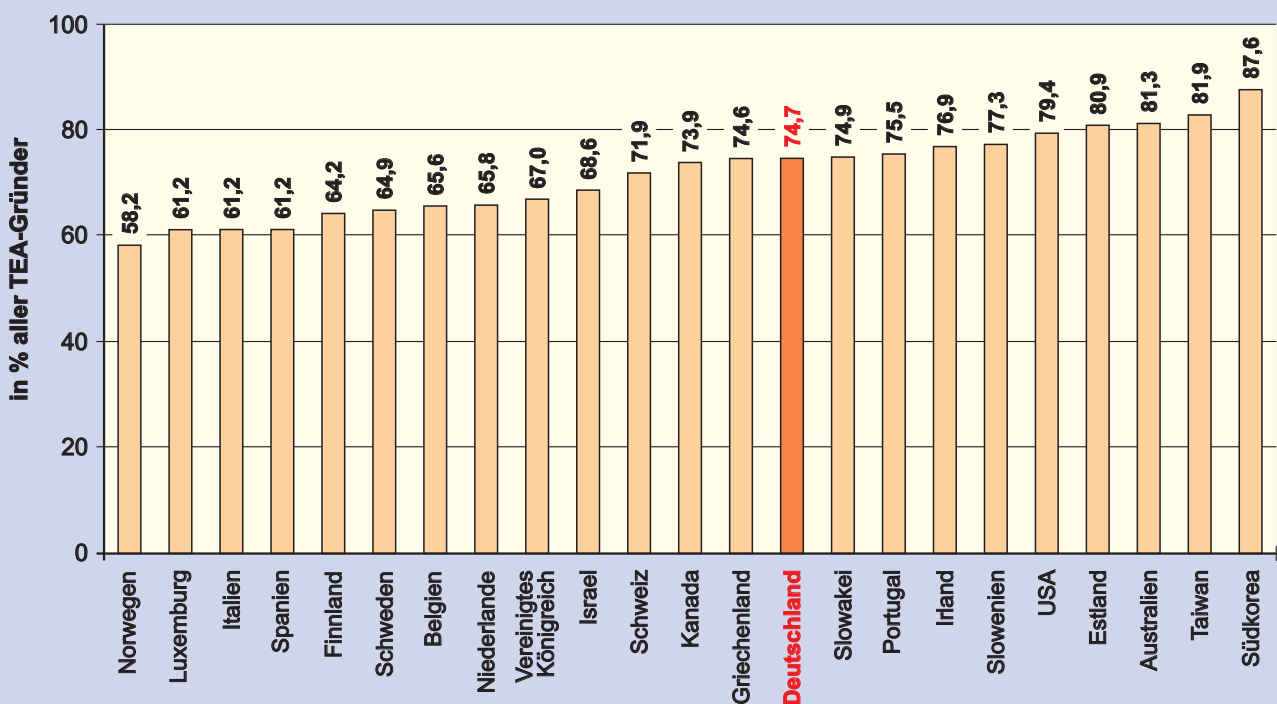
Werte etwa für die USA, Kanada, Australien, aber auch Estland liegen mehr als doppelt so hoch. Diese Länder weisen aber allesamt auch eine höhere TEA-Quote insgesamt auf. Die Abbildung korrigiert um diese Leveleffekte und zeigt den prozentualen Anteil der TEA-Gründungen mit mindestens einem Arbeitsplatz (aktuell oder erwartet in den nächsten fünf Jahren). Drei Viertel aller Gründungen in Deutschland erfüllen aktuell dieses Kriterium. Der Wert liegt im internationalen Vergleich im Mittelfeld und ist deutlich höher als in den skandinavischen Ländern, dem Vereinigten Königreich sowie in den Niederlanden.

Im GEM liegen auch Daten vor, wieviele Beschäftigte zukünftig in der Gründung tätig sein werden. 15% der TEA-Gründer in Deutschland meinen, dass ihre Gründung nach fünf Jahren mindestens zehn Beschäftigte haben und die Beschäftigten-

zahl in diesem Zeitraum um mindestens 50 Prozent wachsen wird. Nur zehn innovationsbasierte Länder hatten 2015 einen höheren Wert. Dieses Ergebnis spricht durchaus für die beschäftigungspolitische Relevanz von Gründungen in Deutschland: der Referenzwert für „etablierte Gründungen“ (im GEM definiert als Unternehmen, die mindestens 3,5 Jahre alt sind), liegt bei nur 5%.

Die Bilanz bzgl. der Beschäftigungseffekte von Gründungen in Deutschland ist also ambivalent (aber nicht widersprüchlich): drei Viertel der Gründer erwarten zumindest einen Beschäftigten in den ersten fünf Jahren (bzw. haben diesen bereits eingestellt), was im Mittelfeld der vergleichbaren Länder liegt. Gründer, die ein besonders starkes Beschäftigungswachstum erwarten, sind in Deutschland aber relativ häufig.

Gründungen (TEA) mit mindestens einem Arbeitsplatz jetzt oder in fünf Jahren in Prozent aller TEA-Gründungen in den 23 innovationsbasierten Ländern 2015



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.

Exportstarke Gründungen 2015 im internationalen Vergleich

Die auf der vorherigen Seite behandelten Beschäftigungseffekte basieren auf den Einschätzungen der befragten tatsächlichen oder möglichen Gründer. Andere GEM-Variablen im Datensatz erlauben - über spezifische Merkmale der Gründung - Schlussfolgerungen für die Bewertung der genannten Beschäftigungseffekte.

Die Abbildung betrifft einen Aspekt der Wachstumsorientierung von Gründungen: die Internationalisierung der Produkte und Dienstleistungen, die das neue Unternehmen anbietet. Genauer: den erwarteten Anteil der Kunden im Ausland. Misst man deren Anteil als TEA-Quote (Bezug also: 18-64-Jährige) für jene Gründer, die aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland erwarten, liegt diese Quote in Deutschland bei 0,81%. Dieser Wert ist erheblich höher als der Referenzwert der beiden Vorjahre und mehr als doppelt so groß wie der

Vergleichswert der etablierten Unternehmen (älter als 3,5 Jahre) in Deutschland. Nur drei der Referenzländer haben einen statistisch signifikant höheren Wert (Israel, Luxemburg, Kanada).

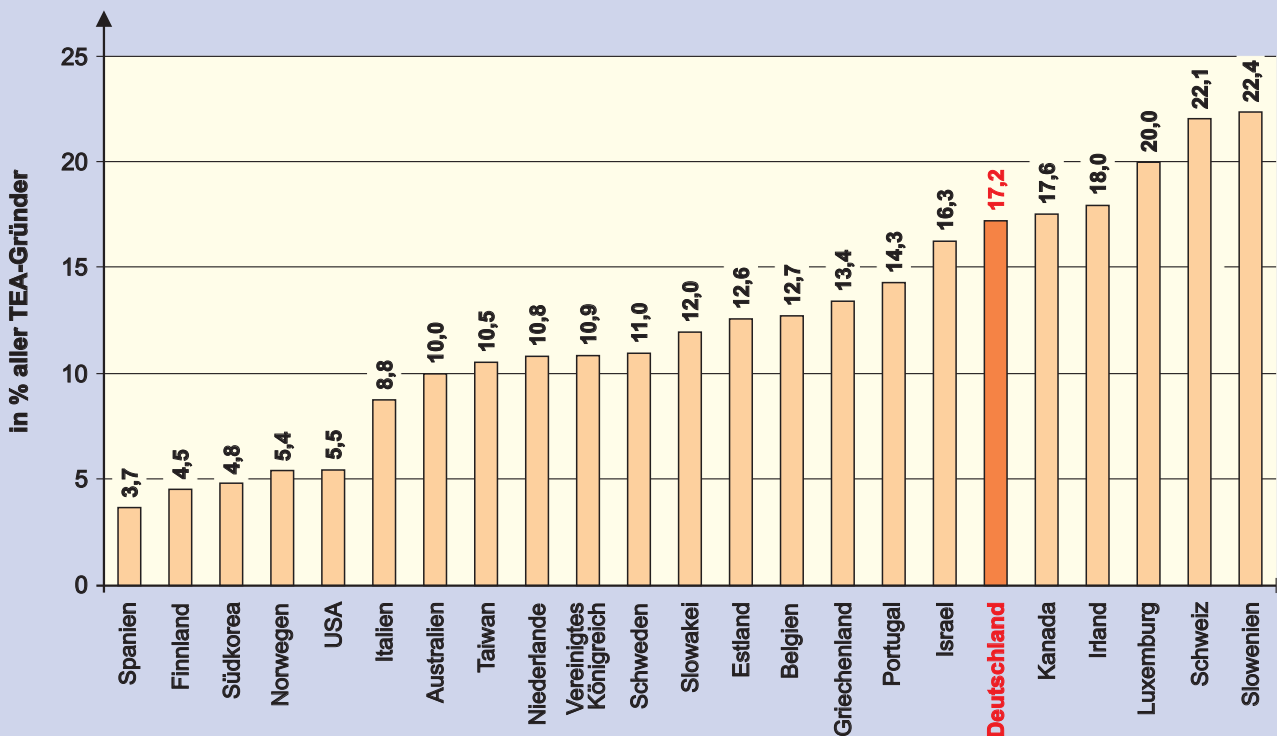
Betrachtet man nur die Young Entrepreneurs (die also schon gegründet haben), erwarten 60%, dass sie auch Umsätze im Ausland haben werden, bei 12% dieser Young Entrepreneurs sind dies erwartet sogar mehr als drei Viertel des Gesamtumsatzes. Nur Israel, Luxemburg und die Schweiz, also hoch entwickelte und relativ kleine und daher sehr stark auf den Export angewiesene Volkswirtschaften, haben einen noch höheren Wert.

Wie auf der vorherigen Seite, sollte aber auch hier besser der Anteil dieser (erwartet) exportstarken Gründungen an allen TEA-Gründungen berücksichtigt werden, denn das TEA-Niveau insgesamt ist

bekanntlich (s. S. 9) zwischen den Ländern sehr verschieden. Wie die Abbildung zeigt, erfüllen 17% der TEA-Gründungen in Deutschland das genannte Kriterium. Dies ist in der Tat im internationalen Vergleich ein erfreulich hoher Wert, mit dem Deutschland deutlich vor großen (und exportstarken) Volkswirtschaften wie den USA, dem Vereinigten Königreich oder den skandinavischen Ländern platziert ist.

Die Werte der meisten genannten Variablen korrelieren stark und 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.

Gründungen (TEA) mit mindestens 50% Auslandsumsatz jetzt oder in fünf Jahren in Prozent aller TEA-Gründungen in den 23 innovationsbasierten Ländern 2015



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U.

7 In welchem Kontext wird gegründet?

Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

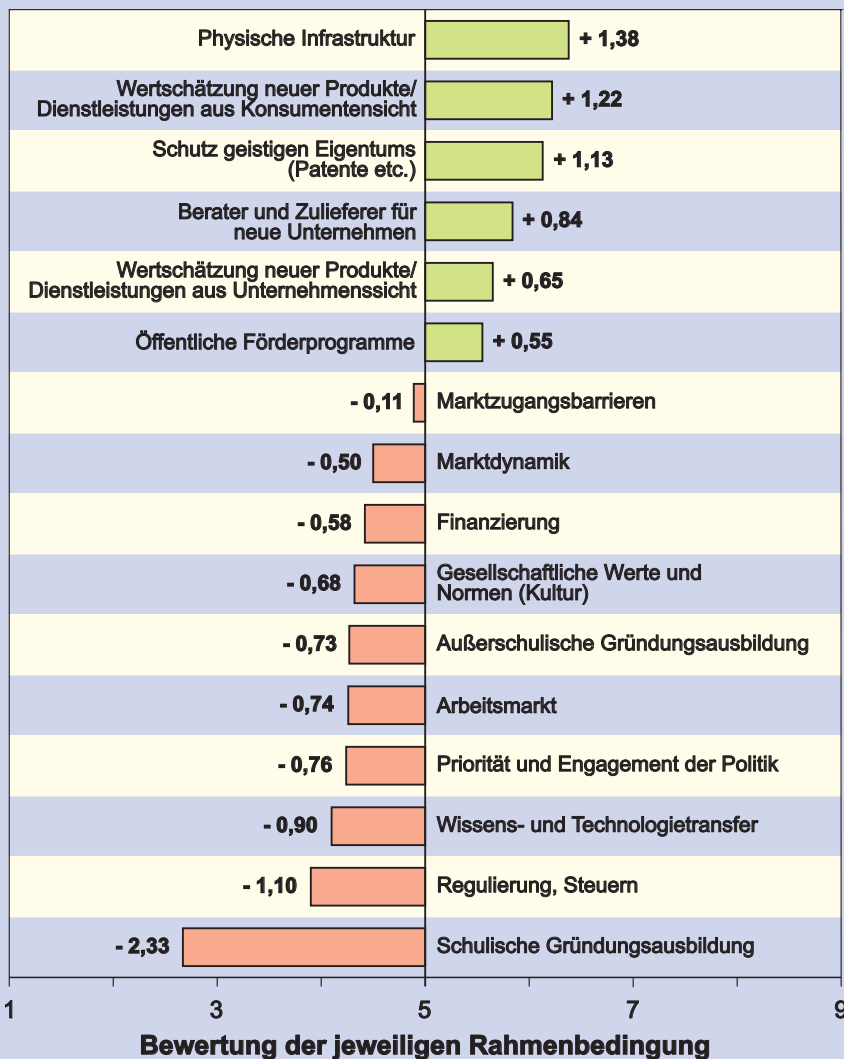
Betrachtet man Motivation, Besonderheiten, Quantität und Qualität von Unternehmensgründungen international, so zeigen sich zum Teil deutliche Unterschiede. Diese sind zu einem wesentlichen Teil Konsequenz differierender länderspezifischer Rahmenbedingungen. Das Steuersystem, die Finanzierungsbedingungen, der Arbeitsmarkt oder auch die gesellschaft-

liche Anerkennung von Unternehmertum haben einen großen Einfluss auf die Entstehung von Gründungsideen und -vorhaben, deren Umsetzung sowie den langfristigen Erfolg der neuen Unternehmen. Dies wird vom GEM im National Expert Survey (NES) aufgegriffen. Unterschieden werden 16 Rahmenbedingungen, die das Gründungs geschehen beeinflussen.

Mit mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr (Deutschland 2015: N=51) bildet der NES als standardisierte und international vergleichbare Befragung die Datenbasis. Eine Vielzahl von Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten wird auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet, zu jeweils einer der 16 Rahmenbedingungen zusammengefasst, über einen Indexwert quantifiziert und im Folgenden als Abweichung vom theoretischen Mittelwert (5) dargestellt. Sechs Rahmenbedingungen können in Deutschland positiv hervor gehoben werden. Als Standortvorteile identifizierten die Experten unter anderem die physische Infrastruktur (1,38), die Wertschätzung von Innovationen aus Konsumentensicht (1,22), den Schutz geistigen Eigentums (1,13) oder auch die Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern (0,84). Auffällig ist, dass 2015 nach Ansicht der Experten Konsumenten neue Produkte und Dienstleistungen häufiger wertschätzen als Unternehmen dies tun.

Dass die Expertenurteile für die übrigen zehn Rahmenbedingungen unter dem theoretischen Mittelwert liegen, ist weniger erfreulich. Die schulische Gründungsausbildung wird seit Jahren negativ beurteilt – so auch 2015 (-2,33). Dies spricht dafür, dass die Darstellung von Selbstständigkeit als echte Alternative zur abhängigen Beschäftigung nach wie vor keine Priorität genießt. Deutschland wird generell eine eher gering entwickelte Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit attestiert, die sich ungünstig auf die Gründungsneigung und -intention der Bevölkerung auswirkt. Aber nicht nur die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum (-0,68) werden von den befragten Experten negativ beurteilt, sondern auch die Belastung durch Regulierungen und Steuern (-1,1) sowie Priorität und Engagement der Politik (-0,76) werden neben anderen Faktoren als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifiziert.

Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2015



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.; Brix, U.

Hemmnisse, Gunstfaktoren und Wichtigkeit der Rahmenbedingungen

Die bisher thematisierten Rahmenbedingungen spielen als Hemmnisse und Gunstfaktoren eine wichtige Rolle für die Entstehung, Qualität und Quantität von Gründungsideen und –vorhaben sowie deren erfolgreiche und nachhaltige Umsetzung. Dabei sind nicht alle Rahmenbedingungen gleich wichtig. Die zuvor genannten Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland sollten vor diesem Hintergrund einer Priorisierung von Handlungsempfehlungen unterliegen, um so Schlüsselfaktoren zu identifizieren. Die Experten beurteilen daher jede Rahmenbedingung neben ihrer Ausprägung (Spalte Bewertung) auch hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Etwas mehr als die Hälfte der 16 Rahmenbedingungen wird demnach von über zwei Drittel der befragten Experten als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ erachtet (vgl. Spalte A in der Abbildung). Auffällig ist hierbei, dass die Mehrzahl der identifizierten Schlüsselfaktoren – wie etwa die gesellschaftlichen Werten und Normen, die schulische und außerschulische Gründungsausbildung oder auch die Regulierungen und Steuern – diejenigen sind, die zuvor als Schwächen identifiziert worden sind. Dies unterstreicht den unmittelbaren politischen Handlungsbedarf hinsichtlich einer Aufwertung dieser kritischen Bereiche.

Neben einer solchen Einschätzung von Schlüsselfaktoren werden die Gründungsexperten nach den schwerwiegendsten Hemmnissen und den Gunstfaktoren für Unternehmensgründungen in Deutschland befragt. Das Ergebnis lässt den Schluss zu, dass sowohl die wenig entwickelte Gründungskultur in Deutschland als auch die davon nicht gänzlich unabhängige Finanzierungslage ernst zu nehmende Barrieren darstellen. Verstärkt werde diese Problematik durch die mangelnde Priorisierung von Unternehmensgründungen seitens politischer Entscheidungsträger (vgl. Spalte B in der Abbildung).

Trotz des attestierten Mangels an Engagement durch die Politik schätzen die

befragten Experten ähnlich wie in den Vorjahren die Ausgestaltung der öffentlichen Förderinfrastruktur (häufig in Form von Beratungs- oder Vernetzungsangeboten) als besonders wirksames gründungspolitisches Instrument. Erfreuliche 70%

der Experten sind der Meinung, dass diese Unternehmensgründungen in Deutschland besonders begünstigt (vgl. Spalte C in der Abbildung).

Gründungshemmnisse, Gunstfaktoren und ihre Wichtigkeit in Deutschland 2015

Rahmenbedingungen	Bewertung	A	B	C
Physische Infrastruktur	(+ 1,38)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht	(+ 1,22)			
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	(+ 1,13)			
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	(+ 0,84)			
Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht	(+ 0,65)			
Öffentliche Förderprogramme	(+ 0,55)	✗		70%
Marktzugangsbarrieren	(- 0,11)			
Marktdynamik	(- 0,50)			
Finanzierung	(- 0,58)	✗	39%	
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	(- 0,68)	✗	39%	
Außerschulische Gründungsausbildung	(- 0,73)	✗		
Arbeitsmarkt	(- 0,74)			
Priorität und Engagement der Politik	(- 0,76)	✗	37%	
Wissens- und Technologietransfer	(- 0,90)	✗		
Regulierung, Steuern	(- 1,10)			
Schulische Gründungsausbildung	(- 2,33)	✗		

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 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.; Brixy, U.

Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Durch das international abgestimmte und standardisierte Erhebungsdesign des GEM wird es möglich, länderübergreifende Vergleiche spezifischer Rahmenbedingungen zu ziehen. Dies erlaubt eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen. Als Vergleichsländer werden Nationen herangezogen, deren Wirtschaftssysteme ebenfalls als „innovationsbasiert“ eingestuft wurden und für die NES-Daten für 2015 vorliegen.

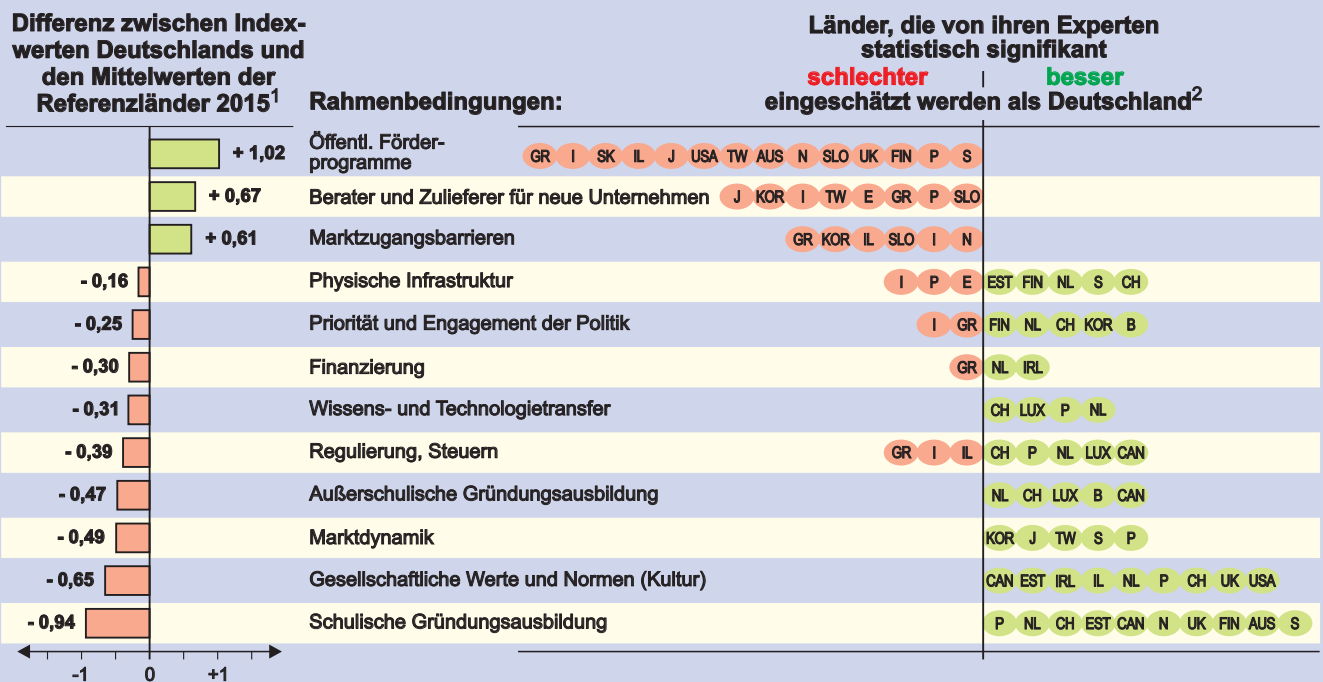
Im Gegensatz zum Vorjahr wurden 2015 deutlich weniger der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland besser bewertet als in den 23 Vergleichsländern. Lediglich die Kategorien Öffentliche Förderprogramme, Berater und Zulieferer

für neue Unternehmen sowie Marktzugangsbarrieren weichen positiv vom internationalen Mittelwert der jeweiligen Rahmenbedingung ab. Somit kann die von den Experten diagnostizierte Stärke der öffentlichen Förderinfrastruktur auch im internationalen Vergleich Maßstäbe setzen. In mehr als der Hälfte der Vergleichsländer schätzen die Experten die gründungsbezogene Förderinfrastruktur statistisch signifikant schlechter ein. Weniger stark, aber noch immer erwähnenswert ist dies bei der Existenz von kompetenten Beratern und Zulieferern sowie den günstigen Marktzugangsbedingungen.

Im Vorjahr lagen noch über die Hälfte der Werte der deutschen Rahmenbedingungen über dem internationalen

Mittelwert. Dies darf jedoch nicht allein auf den Wechsel einiger Referenzländer zurückgeführt werden. Es ist auch ein Indiz dafür, dass Deutschland ohne eine umgehende Priorisierung des Themenkomplexes Unternehmensgründungen einen Wettbewerbsnachteil in diesem wichtigen Wirtschaftssegment erfahren könnte. Vor diesem Hintergrund ist es umso bedenklicher, dass der Gründungsstandort Deutschland bei seinen größten absoluten Schwächen auch im internationalen Vergleich zurückliegt. Dies betrifft insbesondere die gesellschaftlichen Werte und Normen hinsichtlich Unternehmertum und die schulische Gründungsausbildung. So bleibt zu befürchten, dass sich der genannte Trend ohne entsprechendes Gegensteuern in Zukunft verfestigen könnte.

Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der 23 Referenzländer 2015



1 Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Die Werte in der Abbildung geben für jede Rahmenbedingung die Differenz der Indexwerte Deutschlands zum Mittel der Referenzländer 2015 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.

- AUS Australien
- B Belgien
- CAN Kanada
- CH Schweiz
- E Spanien
- EST Estland
- FIN Finnland
- GR Griechenland
- I Italien
- IL Israel
- IRL Irland
- J Japan
- KOR Südkorea
- LUX Luxemburg
- N Norwegen
- NL Niederlande
- P Portugal
- S Schweden
- SK Slowakei
- SLO Slowenien
- TW Taiwan
- UK Vereinigtes Königreich
- USA USA

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., von Bloh, J.; Brxy, U.

Die Einschätzung von Förderung und Politik im Detail

Bei der Betrachtung der Hemmnisse und Gunstfaktoren zeigte sich, dass Priorität und Engagement, mit dem Unternehmensgründungen in der Politik behandelt werden, durch die befragten Experten zwar als bedeutende Barriere eingeschätzt worden sind, die öffentliche Förderpolitik jedoch überwiegend als ein Gunstfaktor gesehen wurde. Dieser scheinbare Widerspruch soll im Folgenden durch eine differenzierte Betrachtung der einzelnen Statements der beiden Rahmenbedingungen beleuchtet werden. Wie in der Abbildung zu erkennen, basiert die starke Differenz der Beurteilung der beiden Rahmenbedingungen auf einer ausgeprägten Heterogenität innerhalb der Kategorien.

Bei der Einschätzung der öffentlichen Förderpolitik sind die Statements „in Deutschland leisten Technologie- und Gründerzentren sowie Inkubator-Einrichtungen effektive Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen“ und „in Deutschland existiert eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen“ besonders für das gute Abschneiden verantwortlich. Insbesondere den Gründerzentren und Inkubator-Einrichtungen wird ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt. Zwar sei die Zahl der Förderprogramme angemessen, weniger überzeugt sind die Experten allerdings von der Breite des Angebots. Auch beim Zugang zu den staatlichen Programmen wird Verbesserungspotential gesehen.

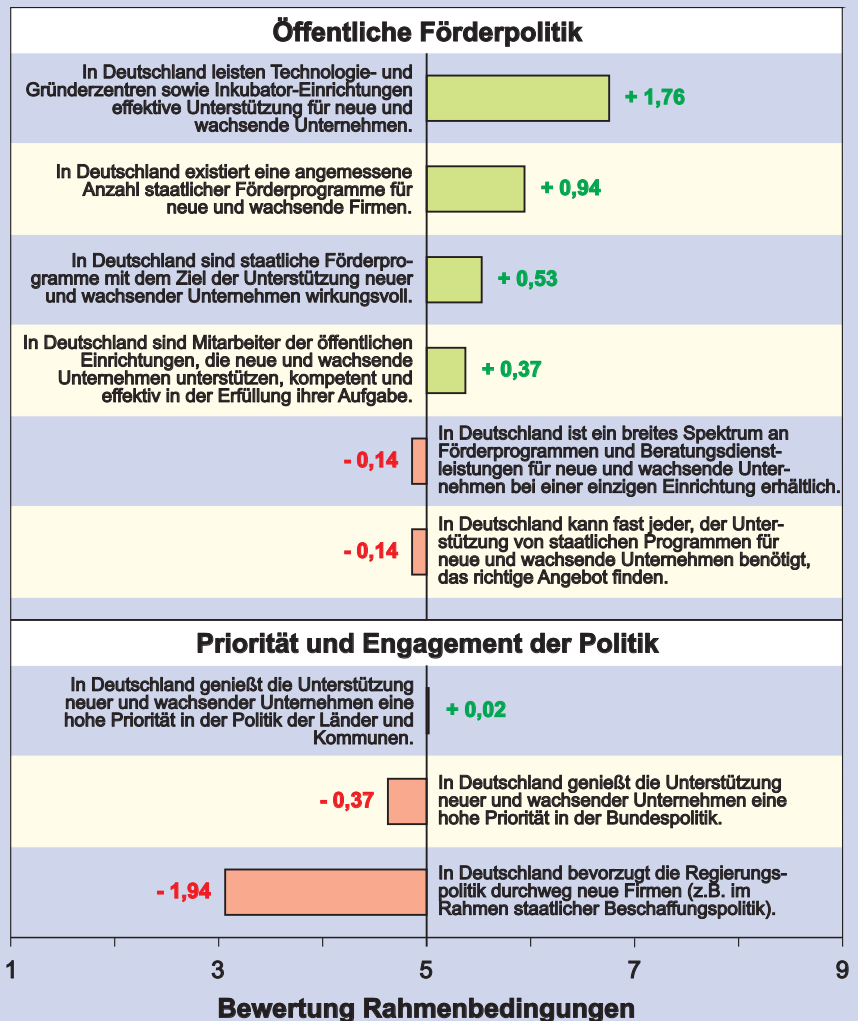
Das stark negative Abschneiden des Statements „In Deutschland bevorzugt die Regierungspolitik durchweg neue Firmen (z.B. im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik)“ bestimmt maßgeblich die Ausrichtung der Rahmenbedingung Priorität und Engagement der Politik. Es ist darüber hinaus ein Indiz für gefestigte Beziehungen zwischen Politik und Wirtschaft, ergänzt um ein gewisses Misstrauen gegenüber neuen und jungen Unternehmen. Im begrenzten Umfang ist eine solche Skepsis, gerade wenn Steuermittel verwendet werden, durchaus angebracht - immerhin überlebt, je nach Unternehmensgröße,

lediglich die Hälfte aller Gründungen die ersten 5 Jahre (vgl. z.B. Schindele und Weyh 2011) -, nimmt die Skepsis jedoch überhand, lähmt oder verhindert sie den durchaus gesunden Druck (z.B. im Bereich Innovativität), den neue Unternehmen auf die etablierten Unternehmen ausüben können. Wenig überraschend ist, dass die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen auf Ebene der Länder und Kommunen laut den Experten eher eine Priorität ist als auf Bundesebene. In beiden

Fällen wäre ein Ausbau des Engagements wünschenswert und langfristig notwendig.

Trotz des guten Abschneidens der Rahmenbedingung „öffentliche Förderprogramme“ im Vergleich zu Priorität und Engagement der Politik zeigt sich bei genauerer Betrachtung der einzelnen Statements in beiden Fällen Handlungsbedarf.

Die Einschätzung von Förderung und Politik im Detail



Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu den Rahmenbedingungen schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.; Brixly, U.

Die Einschätzung von schulischer Gründungs- und (Gründungs-) Kultur im Detail

Die schulische Gründungs- und (Gründungs-) Kultur gehört zu den größten Schwachpunkten des Gründungsstandortes Deutschland. Ein Blick auf die Einzelaussagen zeigt ein homogenes Bild hinsichtlich der Bewertungstendenz. Als besonders negativ bewerten die Experten, dass dem Thema Unternehmensgründungen in der Primar- und Sekundarstufe zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt werde (-2,81 Abweichung vom theoretischen Mittelwert). Das Versäumnis, bereits in der Schule Selbst-

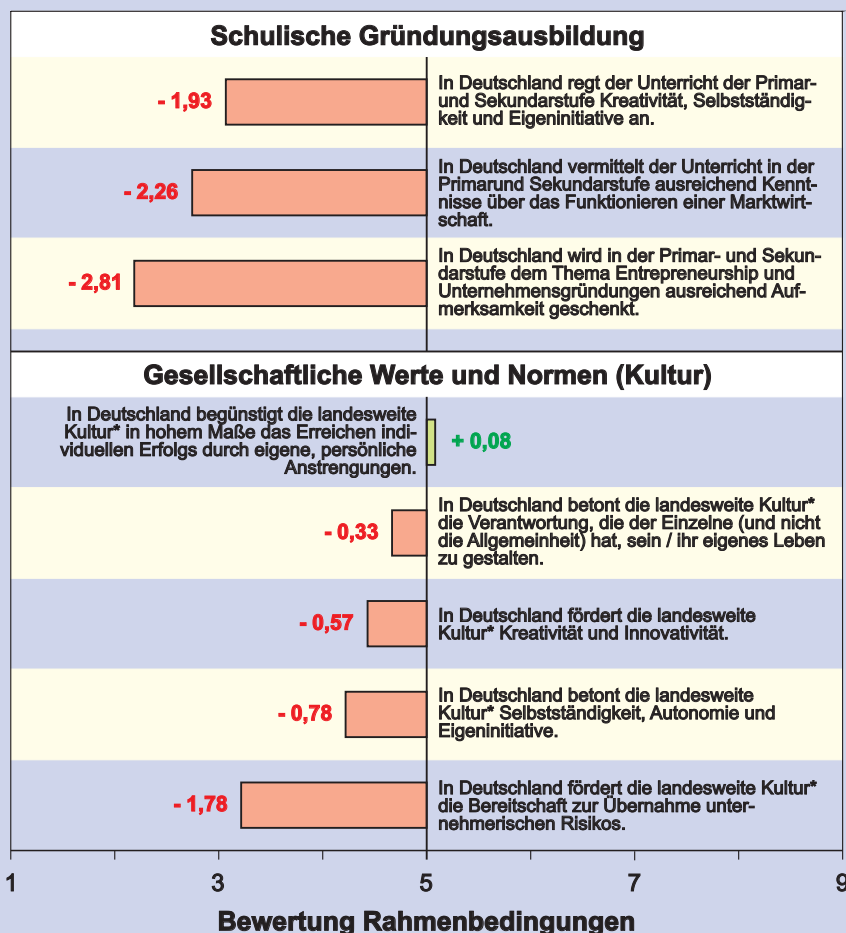
ständigkeit als echte Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung aufzuzeigen, spiegelt dabei auch den Wert wider, der Unternehmertum in der Gesellschaft entgegengebracht wird. Dabei hängen die beiden Rahmenbedingungen voneinander ab. Gesellschaftliche Werte und Normen ändern sich langfristig nur, wenn sie den nachfolgenden Generationen vermittelt werden. Durch die relativ geringe Gründungsquote in Deutschland fehlt es an unternehmerischen Rollenvorbildern,

sodass viele Heranwachsende keinerlei Berührungspunkte mit der beruflichen Selbstständigkeit erfahren. Hier wäre die Schulumgebung eine geeignete Möglichkeit, um auf diesen alternativen Beschäftigungspfad hinzuweisen.

Eine fundierte Gründungs- und (Gründungs-) Kultur, die praxisrelevantes Wissen vermittelt, wirkt sich außerdem positiv auf potentielle Start-Ups aus. Der Erfolg einer Unternehmensgründung wird auch von den gründungsbezogenen Fähigkeiten und dem unternehmerischen Know-how der gründenden Person beeinflusst. Der Grundstein dieser Qualifikation könnte durch die Beschäftigung mit unternehmerischen Denkweisen in der Schule gelegt werden. Kreativität, Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Beharrlichkeit sowie das Verständnis für ökonomische Grundzusammenhänge sind Kompetenzen, die in einer wissens- und innovationsgetriebenen Volkswirtschaft generell gefördert werden müssten. Leider sehen die Experten auch hier ein starkes Defizit. Die Einzelaussage „In Deutschland fördert die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos“ weicht mit -0,78 vom theoretischen Mittelwert ab.

Bei den gesellschaftlichen Werten und Normen fällt besonders die Aussage zur Übernahme von unternehmerischem Risiko negativ auf (-1,78). Dies impliziert, dass Scheitern weniger als eine Möglichkeit des Lernens gesehen wird, die aufzeigt wie es beim nächsten Mal besser geht, sondern eher als persönliches Versagen oder Unfähigkeit. Im Umfeld einer solchen Stimmung tendiert eine Erwerbsperson zur (vermeintlich) sichereren Alternative, der abhängigen Beschäftigung. Um eine Kultur des Scheiterns zu schaffen, kann aber nicht ausschließlich die Politik zur Verantwortung gezogen werden. Es benötigt ein grundlegendes Umdenken in allen Bereichen, angefangen mit dem Legen einer entsprechenden Basis in der Schule durch eine Anpassung der Kurrikula.

Die Einschätzung von schulischer Gründungs- und (Gründungs-) Kultur im Detail



* also die vorherrschenden Werte und Normen

Dargestellt sind jeweils die Einzelaussagen zu den Rahmenbedingungen schulische und außerschulische Gründungs- und (Gründungs-) Kultur, die durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr) bewertet wurden. Die roten bzw. grünen Zahlen geben die Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Fünferskala an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2015

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R; von Bloh, J.; Brixy, U.

8 Wichtigste Befunde und politische Implikationen

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft basiert auf Wissen und Innovationen, also neuen Ideen, die sich am Markt durchsetzen. Um den hohen Lebensstandard Deutschlands zu halten, sollte die ständige Erneuerung der wirtschaftlichen Basis durch die Kommerzialisierung neuartiger Produkte und die Anwendung innovativer Produktionsverfahren und Organisationsformen eine besonders hohe Priorität genießen. Zwar leisten etablierte Unternehmen hier bereits einen wichtigen Beitrag, wirklich innovative Neuerungen gehen aber häufig von Neugründungen aus. Dadurch werden nicht nur neue Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen, sondern zusätzlich durch Wettbewerb untereinander und mit etablierten Unternehmen ein nachhaltiger Leistungsdruck für neue Ideen und Produkte erzeugt.

Eingedenk dieser Dynamik sind die deutschen Ergebnisse des GEM unbefriedigend. Die im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Gründungsdynamik muss ernstgenommen und auf ihre Ursachen durchleuchtet werden. Ein deutliches Warnzeichen ist der diesjährige Vergleich mit den innovationsbasierten Referenzländern. Bis auf die drei Rahmenbedingungen „Öffentliche Förderprogramme“, „Berater und Zulieferer für neue Unternehmen“ sowie „Marktzugangsbarrieren“ liegt die Experteneinschätzung in allen weiteren Kategorien unterhalb des internationalen Mittelwertes. 2014 wurde die Hälfte der Kontextfaktoren noch überdurchschnittlich gut beurteilt. Allerdings sollte das Ergebnis nicht losgelöst von den hiesigen Arbeitsmarktbedingungen interpretiert werden. So ist eine wesentliche – wenn auch bei weitem nicht einzige – Erklärung für die niedrige Gründungsrate die vergleichsweise gute Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt und die hohe Wirtschaftskraft. Angesichts der relativ großen Arbeitsplatzsicherheit, vielfältigen Beschäftigungsmöglichkeiten und attraktiven Gehältern erscheint vielen Menschen in Deutschland eine berufliche Selbstständigkeit als wenig erstrebenswerte Alternative. Dies darf jedoch nicht zur Vernachlässigung der politischen

Anstrengungen zugunsten einer stärkeren Gründungsdynamik führen. Es gilt, sich mit den zentralen Schwachstellen innerhalb der Rahmenbedingungen auseinanderzusetzen, um so die dringendsten Handlungsbedarfe zu identifizieren. Dabei sollten sich die Länder und Kommunen bei ihren Maßnahmen zum Thema Unternehmensgründungen und Selbstständigkeit auf eine entsprechende Priorisierung des Bundes verlassen können. Hier scheint es, so die NES-Daten von 2015, Handlungsbedarf zu geben.

Zwar attestieren die Experten Deutschland auch 2015 wieder eine hervorragende öffentliche Förderinfrastruktur. Ein genauerer Blick auf die Einzelaussagen der Rahmenbedingung zeigt jedoch, dass an der Vielfältigkeit und Zugänglichkeit dieser Programme gearbeitet werden muss. Insbesondere die Angebote bzw. deren Sichtbarkeit für Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund sollte vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen ausgebaut werden. Erfreulicherweise scheint es in diesem Bereich derzeit entsprechende Anstrengungen und Fortschritte zu geben, beispielsweise vom BMWI.

Die Ursachen für das verhaltene Gründungsgeschehen sind nicht nur volkswirtschaftlicher und politischer Natur. Insbesondere die vergleichsweise wenig entwickelte Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit und die negative Sicht auf gescheiterte Gründungsversuche müssen hier genannt werden. Die gesellschaftlichen Werte und Normen erweisen sich seit Jahren als wesentliche absolute und relative Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland und werden von den befragten Experten als schwerwiegendes Gründungshemmnis identifiziert. Für einen Großteil der Bevölkerung ist eine unternehmerische Selbstständigkeit keine Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Hier braucht es nachhaltig ausgerichtete politische, aber vor allem gesellschaftliche Anstrengungen.

Eine solche Gründungskultur könnte beispielsweise durch eine fundierte schulische und außerschulische Gründungsausbildung begünstigt werden. Gerade deswegen ist es bedenklich, dass sich diese nach Urteil der Experten als rudimentär oder mindestens ungenügend erweist. Versuche unternehmerisches Denken in Schulen zu etablieren scheiterten beispielsweise an der Angst vor einer zu starken Einflussnahme durch die Unternehmen auf Lerninhalte. Es bedarf hier einer transparenten und zielführenden Debatte von Wirtschaft, Politik bzw. Kultusministerien und Gewerkschaften. Unternehmerische oder ökonomische Inhalte aus dem Lernmaterial fernzuhalten ist langfristig keine akzeptable Lösung. Dabei wäre bereits die allgemeine Förderung von Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative sowie die Vermittlung von Wissen über das grundlegende Funktionieren unserer sozialen Marktwirtschaft ein Schritt in die richtige Richtung.

Nicht alle Unternehmensgründungen sind volkswirtschaftlich gleich effektiv. Insbesondere für Gründungen zur Umsetzung einer innovativen Idee sollte ein Klima geschaffen werden, in dem kreativen Geschäftsideen und identifizierten Möglichkeiten mit reduziertem gesellschaftlichen und finanziellen Risiko nachgegangen werden kann. Vor allem sollte dies im Bewusstsein möglich sein, dass ein mögliches Scheitern im persönlichen Umfeld und bei Geldgebern nicht zum Stigma wird.

Als positive Entwicklung kann gewertet werden, dass 2015 im Gegensatz zu 2014 nur noch drei statt vier der Rahmenbedingungen als schwerwiegendste Gründungshemmnisse identifiziert wurden. So scheinen Regulierungen und Steuern zwar kein absolutes Hindernis mehr darzustellen, die Rubrik gehört aber weiterhin zu den Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland.

Anhang 1: GEM 2015 – 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 auch für 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 teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden 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 – APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM, den Adult Population Survey, wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (18 bis einschließlich 64 Jahre alt) gezogen. Aufgrund dieser Daten lässt sich ermitteln, wie hoch der Anteil der Personen in der Bevölkerung ist, die aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind, eine solche Gründung planen oder bereits durchgeführt haben. Darüber hinaus wird eine Fülle weiterer Daten erhoben, wie etwa die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern, die Angst zu scheitern oder auch (zumindest einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die in der Regel telefonische Befragung erfolgte im Jahr 2015 eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 60 Volkswirtschaften. Insgesamt wurden weltweit 172.983 Personen befragt. Abweichend von der telefonischen Erhebungsmethode wurde der APS in einigen wenigen Ländern online durchgeführt. In seltenen Fällen erfolgten die Interviews persönlich (face-to-face), falls über Telefonate keine

repräsentative Stichprobe gewährleistet werden konnte. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews.

In Deutschland fand die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 27. Mai bis zum 6. Juli 2015 statt. Die Durchführung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das uz-Bonn. Insgesamt wurden 32.932 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale drop-outs), in 3842 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 11,7%. 1.884 der 3.842 Interviews (49%) wurden über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen, um der Altersverteilung in der Bevölkerung zu entsprechen. Die Verteilung der Interviews auf die Bundesländer ist proportional zur tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung. Um die Repräsentativität der Stichprobe gewährleisten zu können, wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung).

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 neue Gründer 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 – NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexperten. Dieser National Expert Survey (NES) ist eine in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche (online oder postalisch) und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzu-gangsbarrieren haben als Kontextfaktoren direkten und indirekten Einfluss auf das Gründungsgeschehen eines Landes. Für

den NES werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik interviewt, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land vorweisen können. Hierbei kommt ein standardisierter und in die jeweilige Landessprache übersetzter Expertenfragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2015 in 62 Ländern - die Abweichung zum APS (60 Länder) kommt zustande, weil nicht alle Teams fristgerecht APS-Daten liefern konnten - über 2.500 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 51 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die befragten Experten Einzelaussagen (statements) zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (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 durchgeführt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein (vgl. Seite 20).

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) und werden anschließend 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 länderübergrei-

fenden 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 arithmetischem Mittel der übrigen Länder. Als Referenzstaaten fungieren dabei die anderen 23 im Jahr 2015 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 in 2015 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des ‚Global Competitiveness Report 2015/2016‘ (Schwab et al. 2015) 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) 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 effizienzbasier-

ten 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 von privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 60 (APS) bzw. 62 (NES) am GEM 2015 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 22 (APS) bzw. 23 (NES) weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. Es kam hierbei im Jahr 2015 zu einer Abweichung der Fallzahlen zwischen APS und NES. Grund ist, dass manche Länder nur NES-, aber keine APS-Daten geliefert haben (z.B. Japan) und vice versa. In der Tabelle auf Seite 31 finden sich nur die Länder, für die sowohl APS als auch NES Daten vorliegen. Die innovationsbasierten Nationen bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder mit GEM-Teilnahme 2015 nach dem aktuellen Global Competitiveness Report (vgl. Schwab et al. 2015):

Faktorbasierte Ökonomien (10): Ägypten, Botswana, Burkina Faso, Indien, Iran, Kamerun, Philippinen, Senegal, Tunesien, Vietnam

Effizienzbasierte Ökonomien (26): Argentinien, Barbados, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Ecuador, Guatemala, Indonesien, Kasachstan, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Libanon, Malaysia, Mazedonien, Mexiko, Panama, Peru, Polen, Puerto Rico, Rumänien, Thailand, Türkei, Ungarn, Uruguay

Innovationsbasierte Ökonomien (23): Australien, Belgien, Deutschland, Estland, Finnland, Griechenland, Irland, Israel, Italien, Kanada, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Slowakei, Slowenien, Spanien, Südkorea, Taiwan, UK, USA

Anhang 2: GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist nur eine von mehreren Datenquellen in Deutschland, die zur Quantifizierung von Gründungsaktivitäten herangezogen werden können. Generell lassen sich die Ansätze sowohl nach Erhebungsform als auch nach Erhebungseinheit differenzieren. Bei der Erhebungsform unterscheidet man zwischen prozessproduzierten und stichprobenbasierten Datensätzen (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. Prozessproduzierte Datensätze haben den Vorteil, dass sie als Vollerhebungen hohe Fallzahlen aufweisen, der Informationsgehalt für jeden einzelnen Fall ist aber im Vergleich zu eigens für Forschungszwecke erhobenen Daten häufig geringer (vgl. Hagen et al. 2012).

Wissenschaftliche Fragestellungen erfordern jedoch verlässliche Daten auf der Individualebene. Daher werden für die Forschung bewusst stichprobenbasierte Datensätze erhoben, zu denen unter anderem der GEM gehört. Ein weiterer Vorteil ist, dass die gestellten Fragen der Erhebung präzise auf den gewünschten Erkenntnisgewinn ausgerichtet werden können.

Neben dem GEM gehören der KfW-Gründungsmonitor, das Mannheimer Gründungspanel, der Mikrozensus, das sozio-oekonomische Panel (SOEP) und das Flash Eurobarometer zu den in Deutschland verfügbaren, stichprobenbasierten Datensätzen. Aus Kostengründen fallen die Stichproben zwar meist eher klein aus, dafür bieten sie einen hohen Informationsgehalt bzgl. jedes einzelnen Merkmalsträgers (vgl. Hagen et al. 2012).

Die Erhebungseinheit ist bei prozessorientierten Datensätzen in der Regel das Unternehmen bzw. die Gründung, während

im GEM, wie auch in anderen stichprobenbasierten Datensätzen (mit Ausnahme des Mannheimer Gründungspanels), die Gründungsperson im Fokus des Interesses liegt (vgl. Hagen et al. 2012).

Im internationalen Umfeld ist unter anderem noch der Global Entrepreneurship Index (GEI) des Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI) zu erwähnen. Der Index wird seit 2011 ebenfalls jährlich veröffentlicht, dabei wird für den GEI keine Primärerhebung durchgeführt. Einen wichtigen Teil der verarbeiteten und verwendeten Sekundärquellen bilden dabei die Daten des GEM.

Verglichen mit den beschriebenen Datensätzen weist der GEM etliche Alleinstellungsmerkmale auf. Zum einen ist die international und intertemporal standardisierte Bevölkerungsbefragung zu nennen, die es erlaubt, für verschiedene Länder unterschiedlichen Entwicklungsstandes und aller Kontinente Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Zum zweiten werden vom GEM ergänzend zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen erhoben. Durch die repräsentative Stichprobe der Gesamtbevölkerung zu Gründungseinstellungen und -motivationen von Gründungspersonen 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 (vgl. Europäische Kommission 2013). Eine weitere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Möglichkeit, Unternehmensgründungen als Prozess abzubilden. Zwar werden keine Paneldaten zu einzelnen Gründern erhoben, aber es existieren im GEM beispielsweise Maßzahlen für die Vorgründungs-, die Gründungs- und die Nachgründungsphase, sodass der Grün-

dungsprozess über diese verschiedenen Phasen verfolgt und verglichen werden kann.

Zitierte Literatur

- 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
- Europäische Kommission** (2013): Entrepreneurship in the EU and beyond. Flash Eurobarometer 354 Report.
- 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.
- Kelly, D.; Singer, S.; Harrington, M.** (2016): Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak, Mexico: Tecnológico de Monterrey, London, United Kingdom: London Business School.
- 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. *Small Business Economics* 24, 205-231.
- Schindele, Y.; Weyh, A.** (2011): The direct employment effects of new businesses in Germany revisited: an empirical investigation for 1976-2004. In: *Small Business Economics* (2011) 36:353-363.
- Schwab, K.; Sala-i-Martin, X.** (2015): The Global Competitiveness Report 2015-2016. Genf: World Economic Forum.
- World Economic Forum** (2015): Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development. Genf: World Economic Forum.
- Wyrwich, M.; Stützer, M.; Sternberg, R.** (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. *Small Business Economics* 46(3), 467-492.

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 2012, 2013 und 2014 lauten:

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

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brix, U. (2014): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2013. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brix, U. (2015): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2014. 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/gem.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:

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.

Singer, S.; Amorós, J.E.; Arreola, D.M. (2015): Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, Monterrey: Tecnológico de Monterrey, London: London Business School.

Kelly, D.; Singer, S.; Harrington, M. (2016): Global Entrepreneurship Monitor 2015/16 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak, Mexico: Tecnológico de Monterrey, London, United Kingdom: London Business School.

Sämtliche Global Reports seit 1999 stehen als PDF-Download zur Verfügung: 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.

Exemplarisch genannt seien fünf Artikel der letzten drei Jahre, die in im SSCI gerankten Zeitschriften erschienen sind und von Mitgliedern der GEM-Länderteams oder anderen Autoren verfasst wurden.

Alvarez, C.; Urbano, D.; Ernesto Amorós, J. (2014): GEM research: achievements and challenges. *Small Business Economics* 42 (3), 445-465.

Colovic, A.; Lamotte, O. (2015): Technological Environment and Technology Entrepreneurship: A Cross-Country Analysis. *Creativity and Innovation Management* 24 (4), 617-628.

Jensen, K.W.; Schott, T. (2015): Start-up firms' networks for innovation and export: facilitated and constrained by entrepreneurs' networking in private and public spheres. *Social Network Analysis and Mining* 5 (1), Article Number: UNSP 48.

Tubadji, A.; Nijkamp, P.; Angelis, V. (2016): Cultural hysteresis, entrepreneurship and economic crisis. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 9 (1), 103-136.

Wyrwich, M.; Stützer, M.; Sternberg, R. (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. *Small Business Economics* 46(3), 467-492. DOI: 10.1007/s11187-015-9695-4.

Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2015 und Fallzahlen beider Erhebungen

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
Faktorbasierte Länder			<i>Puerto Rico</i>	1.999	36
<i>Botswana</i>	2.200	36	<i>Rumänien</i>	2.002	36
<i>Burkina Faso</i>	2.325	37	<i>Südafrika</i>	2.765	36
<i>Indien</i>	3.413	72	<i>Thailand</i>	3.000	36
<i>Iran</i>	3.234	36	<i>Tunesien</i>	1.946	36
<i>Kamerun</i>	2.397	84	<i>Ungarn</i>	2.000	36
<i>Kasachstan</i>	2.101	47	<i>Uruquay</i>	1.742	44
<i>Philippinen</i>	2.000	40			
<i>Senegal</i>	2.363	39	Innovationsbasierte Länder		
<i>Vietnam</i>	2.000	36	<i>Australien</i>	1.770	41
			<i>Belgien</i>	2.022	41
Effizienzbasierte Länder			<i>Deutschland</i>	3.842	51
<i>Ägypten</i>	2.512	50	<i>Estland</i>	2.002	47
<i>Argentinien</i>	2.519	38	<i>Finnland</i>	2.007	36
<i>Barbados</i>	2.000	19	<i>Griechenland</i>	2.000	30
<i>Brasilien</i>	2.000	59	<i>Irland</i>	2.001	36
<i>Bulgarien</i>	2.001	45	<i>Israel</i>	2.055	37
<i>Chile</i>	5.407	41	<i>Italien</i>	2.000	36
<i>China</i>	3.365	36	<i>Kanada</i>	2.933	37
<i>Ekuador</i>	1.931	36	<i>Luxemburg</i>	2.016	37
<i>Guatemala</i>	2.181	36	<i>Niederlande</i>	1.754	36
<i>Indonesien</i>	5.620	37	<i>Norwegen</i>	2.000	65
<i>Kolumbien</i>	3.686	36	<i>Portugal</i>	2.005	34
<i>Kroatien</i>	2.000	40	<i>Schweden</i>	3.716	44
<i>Lettland</i>	2.004	36	<i>Schweiz</i>	1.886	36
<i>Libanon</i>	2.600	40	<i>Slowakei</i>	2.003	36
<i>Malaysia</i>	2.000	36	<i>Slowenien</i>	2.009	36
<i>Marokko</i>	2.061	50	<i>Spanien</i>	24.300	36
<i>Mazedonien</i>	1.998	37	<i>Südkorea</i>	2.000	106
<i>Mexiko</i>	4.643	36	<i>Taiwan</i>	2.000	36
<i>Panama</i>	2.000	37	<i>USA</i>	2.683	40
<i>Peru</i>	2.078	36	<i>Vereinigtes Königreich</i>	7.886	37
<i>Polen</i>	2.000	38	Insgesamt	172.983	2.477

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

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