



Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2021/22



Autorenschaft: Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N.,
Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A.,
Wallisch, M.

Lektorat: Katja Kempin
Gestaltung: Claudia Weinhold
Grafische Unterstützung: Stephan Pohl

Bildnachweis: iStockphoto –
monkeybusinessimages, VanReeel

Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Mai 2022

Dem RKW Kompetenzzentrum ist eine gendergerechte Kommunikation wichtig. Daher wird primär die neutrale Form verwendet, die für alle Geschlechter gilt. Ist dies nicht möglich, wird sowohl die weibliche als auch die männliche Form genannt. Die Verwendung der o. g. Gender-Möglichkeiten wurde aufgrund der besseren Lesbarkeit gewählt und ist wertfrei.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten trägt die Autorenschaft.

Inhaltsverzeichnis

	Die Autorenschaft des GEM-Länderberichts 2021/22 Deutschland	6
	Abkürzungsverzeichnis	7
	Zentrale Ergebnisse des GEM-Länderberichts Deutschland 2021	8
1.	Gründungsaktivitäten in Deutschland im zweiten Jahr der COVID-19-Pandemie – ein Update Autor: Rolf Sternberg.....	12
2.	Wie viel wird gegründet?	22
2.1	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2021 Autor: Lennard Stolz.....	24
2.2	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001–2021 Autor: Lennard Stolz.....	26
2.3	Intrapreneurship in den GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021 Autor: Armin Baharian	28
2.4	Geschäftsaufgaben in GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021 Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer	30
3.	Wer gründet?	34
3.1	TEA-Quoten nach Altersgruppen in den einkommensstarken Ländern Autor: Matthias Wallisch	36
3.2	Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss in den GEM-Ländern mit hohem Einkommen Autor: Matthias Wallisch	38
3.3	Gründungsverhalten der Migrantinnen und Migranten in Deutschland 2011–2021 Autorin: Julia Schauer	40
3.4	Vergleich der TEA-Entrepreneure differenziert nach migrantischer und einheimischer Bevölkerungsgruppe anhand ausgewählter Faktoren in Deutschland 2021 Autorin: Julia Schauer	42

4.	Warum wird gegründet?	44
4.1	Einschätzung der Gründungschancen im internationalen Vergleich Autor: Lennard Stolz.....	46
4.2	Gründungsrahmenbedingungen und -chancen in Deutschland 2021 Autor: Lennard Stolz.....	48
5.	Was wird gegründet?	52
5.1	Gründungen nach Technologieintensität in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2021 Autor: Lennard Stolz.....	54
5.2	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2021 Autor: Lennard Stolz.....	56
5.3	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in Deutschland im Zeitverlauf Autor: Lennard Stolz.....	58
6.	In welchem Kontext wird gegründet?	60
6.1	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland Autor: Armin Baharian	62
6.2	Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen Autorenschaft: Natalia Gorynia-Pfeffer/Matthias Wallisch	66
6.2.1	Arbeitsmarkt Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer	66
6.2.2	Schutz des geistigen Eigentums Autor: Matthias Wallisch	68
6.2.3	Wertschätzung von Innovationen Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer	69
6.2.4	Wissens- und Technologietransfer Autor: Matthias Wallisch	70
6.3	Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Gründungsgeschehen in Deutschland aus Sicht der im GEM befragten Expertinnen und Experten Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer	73

7.	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich	
	Autorin: Julia Schauer	78
8.	Schwerpunktthema: Gründungen durch Frauen	82
8.1	Bedeutung von Frauen für das Gründungsgeschehen in Deutschland Autor: Rolf Sternberg	84
8.2	Was zeichnet Gründerinnen und ihre Unternehmen aus? Autor: Rolf Sternberg	87
8.3	Wie unterscheidet sich die individuelle Wahrnehmung der Gründungschancen und -potenziale zwischen Frauen und Männern? Autor: Rolf Sternberg	89
8.4	Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen Autorinnen: Natalia Gorynia-Pfeffer, Julia Schauer	92
9.	Handlungsempfehlungen	96
9.1	Startbedingungen für Gründerinnen verbessern Autorin: Julia Schauer	96
9.2	Technologietransfer unterstützen, um den Deep-Tech-Standort Deutschland zu stärken Autor: Matthias Wallisch	97
9.3	Chancen der Digitalisierung nutzen Autor: Armin Baharian	98
9.4	Mit Bildung und Integration Fachkräftebasis besser ausschöpfen Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer	99
Anhang 1		100
	GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland.....	100
	Ausgewählte Beispiele von Gründungsdatenquellen in Deutschland.....	101
Anhang 2: GEM 2021		104
	Konzept, Methodik, Daten	104
	GEM-Publikationen.....	108
	Ziele und Organisation des GEM.....	112
	Literaturverzeichnis.....	113
	Stichprobengrößen beider Erhebungen in den 2021 am GEM beteiligten Ländern.....	117
	Notizen	118

Die Autorenschaft des GEM-Länderberichts Deutschland 2021/22

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit dem Start dieses internationalen Forschungskonsortiums 1999. 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), danach Promotion (1987) und Habilitation (1994).

Natalia Gorynia-Pfeffer

Seit 2006 Projektleiterin im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Tiefgehende Erfahrung in der Erhebung und Analyse der wirtschaftlichen Wirksamkeit von Förderprogrammen bzw. der Befragung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Doktorin der Wirtschaftswissenschaften (SGH Warsaw School of Economics) mit deutsch-polnischem Doppelstudium (Diplomkauffrau, Technische Universität Freiberg und M. A., Wirtschaftsuniversität Posen). Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Matthias Wallisch

Seit 2009 Projektleiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Leitung und Koordination von Projektaktivitäten unter anderem zu den Themen Gründungsökosysteme und Mittelstand meets Startup. Zuvor wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität München (2003–2008). Ausbildung zum Bankkaufmann (1995–1997), Studium der Wirtschaftsgeographie (Diplom 2003), Master of Business Research (2006) und Promotion (2009) in München. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Armin Baharian

Seit 2008 Mitarbeiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Berufsbegleitendes Studium Medien- und Kommunikationsmanagement (B. A.) seit 2016 an der SRH Fernhochschule. Ausbildung zum Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung (2011). Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Lennard Stolz

Seit 2019 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Projektleiter in einem Markt- und Meinungsforschungsinstitut. Studium der Geographie (B. A.) und Wirtschaftsgeographie (M. A.) an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2019.

Julia Schauer

Seit 2020 Referentin im Fachbereich Gründung des RKW Kompetenzzentrums. 2018–2020 Studium der Wirtschaftsgeographie (M. A.) und wissenschaftliche Hilfskraft am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Studium der Geographie (B. A.) an der Goethe-Universität Frankfurt am Main. Mitglied des GEM-Länderteams seit Ende 2020.

Ein herzlicher Dank gilt den 74 Gründungsexpertinnen und -experten sowie den 3.797 Personen, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der GEM-Expertinnen- und -Expertenbefragung und GEM-Bevölkerungsbefragung im Jahr 2021 bereit erklärt hatten.



Abkürzungsverzeichnis

AGNT:	Association of GEM National Teams
APS:	Adult Population Survey
BMAS:	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMWK:	Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
DIHK:	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIW:	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DPMA:	Deutsches Patent- und Markenamt
EEA:	Entrepreneurial Employee Activity
EFI:	Expertenkommission Forschung und Innovation
ESI:	Entrepreneurial Eco-System Index
EXIST:	Existenzgründungen aus der Wissenschaft
FFM:	Femal Founders Monitor
GEM:	Global Entrepreneurship Monitor
GERA:	Global Entrepreneurship Research Association
GSM:	Green Startup Monitor
IAB:	Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
IoT:	Internet of Things
ITK:	Informationstechnologie und Telekommunikation
KfW:	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KI:	Künstliche Intelligenz
KMU:	Kleine und mittlere Unternehmen
MINT:	Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik
NECI:	National Entrepreneurship Context Index
NES:	National Expert Survey
OECD:	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
SOEP:	Sozio-oekonomisches Panel
TEA:	Total early-stage Entrepreneurial Activity
VAE:	Vereinigte Arabische Emirate
VC:	Venture Capital
ZEW:	Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim

Zentrale Ergebnisse des GEM-Länderberichts Deutschland 2021

Die Gründungsquote steigt wieder an

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) steigt im Jahr 2021 auf den zweithöchsten je erreichten Stand von 6,9 % und nähert sich damit dem Höchstwert aus dem Jahr 2019 (7,6 %) an. Im Vergleich zum Vorjahr 2020 ist die Gründungsquote um 2,1 Prozentpunkte gestiegen (2020: 4,8 %). Dies kann ein Indikator für die insgesamt zunehmenden Gründungsaktivitäten in Deutschland sein, die 2020 von der ersten Corona-Welle gebremst wurden. Aufgrund dieses Anstiegs schneidet Deutschland bezüglich der Gründungsquote im Vergleich unter den 31 am GEM 2021 teilnehmenden Ländern mit hohem Einkommen besser ab als im Vorjahr und belegt den 23. Rang.

Niedriger Anteil an Geschäftsaufgaben in Deutschland

In Deutschland haben im internationalen Vergleich wenige Personen (3,2 %) in den letzten zwölf Monaten ein Unternehmen verkauft, aufgegeben oder geschlossen. In den USA (6,4 %) oder Kanada (11,5 %) liegt dieser Wert deutlich höher als in Deutschland. Mangel an Profitabilität und eine günstige Gelegenheit, das Unternehmen zu verkaufen, sind die häufigsten Ursachen der Geschäftsaufgabe in Deutschland. Dagegen spielt die Corona-Pandemie hier eine untergeordnete Rolle.

Jüngere gründen verstärkt

In Deutschland verschieben sich Gründungsaktivitäten in den letzten vier Jahren immer mehr in die jüngeren Altersgruppen. Im Jahre 2021 liegen die beiden jüngsten der im GEM erfassten Altersgruppen mit einer TEA-Quote von 8,3 % (18–24-Jährige) und 10 % (25–34-Jährige) deutlich über dem Mittelwert aller 18–64-Jährigen. Dagegen liegt die TEA-Quote der 55–64-Jährigen bei lediglich 3 %. Somit ist die Gründungsquote der jüngsten Altersgruppe fast dreimal so hoch wie die der ältesten Altersgruppe.



Migrantinnen und Migranten gründen häufiger als in Deutschland Geborene

Im Jahr 2021 ist die TEA-Quote der Migrantinnen und Migranten mit knapp 14 % mehr als doppelt so hoch wie die Gründungsquote der einheimischen Bevölkerung (ca. 7 %). Migrantische Männer und Frauen gründen 2021 gleich häufig – sowohl die TEA-Quote der Männer als auch die TEA-Quote der Frauen liegt bei gut 14 %. Knapp 14 % der befragten Migrantinnen und Migranten und lediglich 5 % der nicht-migrantischen Befragten geben 2021 an, in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen gründen zu wollen. Migrantische Gründende (30 %) haben 2021 bezogen auf das Beschäftigtenwachstum höhere Ambitionen als nicht-migrantische Gründende (10 %) und bringen vergleichsweise oft Prozessinnovationen hervor.

Positivere Gründungseinstellungen bei den Älteren

Die älteren Befragten (55–64-Jährige) würden sich weniger häufig durch die Angst vor dem Scheitern von der Gründung abhalten lassen und schätzen ihre eigenen Fähigkeiten und Erfahrungen für eine Gründung am positivsten ein. Ebenfalls mit dem Alter zunehmend sind die positiven Einschätzungen dazu, dass es in Deutschland einfach ist, ein Unternehmen zu gründen, sowie dazu, dass in Deutschland in den Medien oft über erfolgreiche neue Unternehmen berichtet wird (Ausnahme jeweils: 45–54-Jährige). Die Altersgruppe, die in Deutschland relativ am meisten TEA-Gründende aufweist (25–34-Jährige), sieht dagegen die Angst vor dem Scheitern am meisten als Hinderungsgrund für eine eigene Gründung an und ist am wenigsten der Meinung, dass die Gründung von den meisten Deutschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen wird.

Positivere Einschätzungen der Gründungschancen

Im Gegensatz zu 2020 (36 %) geben 2021 in Deutschland 48 % der Befragten an, dass in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung existieren. Der Anteil der Befragten, die gute Gründungschancen sehen, differiert aber erheblich zwischen Männern (56 %) und Frauen (40 %). Ebenfalls ist der Anteil der befragten TEA-Gründungspersonen, die der Aussage die Gründungssituation sei 2021 viel schwieriger oder etwas schwieriger als im Vorjahr zustimmen, mit 39 % etwas kleiner als im Jahr 2020 (46,7 %).

COVID-19-Pandemie bietet auch unternehmerische Chancen

Mehr als ein Drittel der TEA-Gründerinnen und -Gründer in Deutschland stimmt 2021 der Aussage zu, dass die Pandemie neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet habe. Im Jahr 2020 basierte lediglich ein Viertel der TEA-Gründungen auf der Nutzung von Gründungschancen, die sich erst durch die Pandemie ergaben. Darüber hinaus haben in Deutschland, im Vergleich zu anderen GEM-Ländern mit hohem Einkommen, wenige Personen (3,2 %) in den letzten zwölf Monaten ein Unternehmen verkauft, aufgegeben oder geschlossen. In Deutschland liegt der Wert deutlich niedriger als beispielsweise in den USA (6,4 %) oder Kanada (11,5 %).

Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland kaum verändert

Die Stärken und Schwächen am Gründungsstandort sind in Deutschland seit Jahren sehr stabil und verändern sich nur langsam, wie die befragten Expertinnen und Experten anmerken. Charakteristisch sind ein wirkungsvoller Patent- und Markenschutz, ein attraktives Marktumfeld für neue Produkte und Dienstleistungen sowie ein breites Angebot an öffentlichen Förderprogrammen. Als hemmende Faktoren gelten weiterhin die schulische Gründungsausbildung, die Priorität und das Engagement in der Politik sowie der Arbeitsmarkt.

Gendergap verringert sich während der COVID-19-Pandemie

Der Gendergap bei den Gründungsaktivitäten in Deutschland hat sich während der COVID-19-Pandemie verringert, insbesondere bei den angehenden Gründenden, den sogenannten Nascent Entrepreneurs. Deren Anteil an der männlichen und weiblichen Gesamtbevölkerung liegt 2021 bei 3,3 % für die Frauen und bei 5,3 % für die Männer. Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen bei werdenden Gründenden sind weniger ausgeprägt als bei tatsächlich umgesetzten Gründungen. Dies zeigt, dass Frauen häufiger als Männer eine eigentlich geplante Gründung dann doch nicht vollziehen.

Während der COVID-19-Pandemie hat sich die Einschätzung der Gründungschancen geschlechterübergreifend verbessert. Die Skepsis bei der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten und der Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis ist dagegen 2021 im Vergleich zu 2020 gewachsen.

Generell sind die Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern in Bezug auf Unternehmensmerkmale viel stärker als in Bezug auf personenbezogene Merkmale ausgeprägt. Insgesamt sind Gründerinnen im Mittel knapp neun Jahre jünger als Gründer. Zudem ist der Anteil der TEA-Gründerinnen mit Hochschulabschluss um knapp 7 Prozentpunkte niedriger als jener der TEA-Gründer. Zu erwähnen ist auch, dass die TEA-Gründerinnen im Jahr 2021 nur gut halb so häufig ihr Unternehmen verkauft, aufgegeben oder geschlossen haben wie Männer. Die TEA-Gründungen von Frauen sind deutlich seltener exportorientiert und weniger technologieintensiv. Darüber hinaus gründen Frauen häufiger alleine (Sologründungen) und planen weniger häufig mindestens einen Arbeitsplatz zu schaffen als Männer.

Die Ergebnisse der Expertinnen- und Expertenbefragung lassen darauf schließen, dass die schwierige Vereinbarkeit einer Gründung mit familiären oder anderen beruflichen Verpflichtungen wesentlich dazu beiträgt, dass viele Frauen sich eher gegen eine Gründung entscheiden. Auch eine



Betrachtung des Zugangs zur Finanzierung offenbart deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen in Deutschland. Darüber hinaus werden auch die Vorschriften, mit denen Frauen bei einer Gründungsentscheidung konfrontiert sind, von der Mehrheit der Expertinnen und Experten als eher ungünstig eingeschätzt, sodass Frauen es vorziehen, Arbeitnehmerin anstatt Gründerin zu werden.

Gründungen durch Frauen fördern

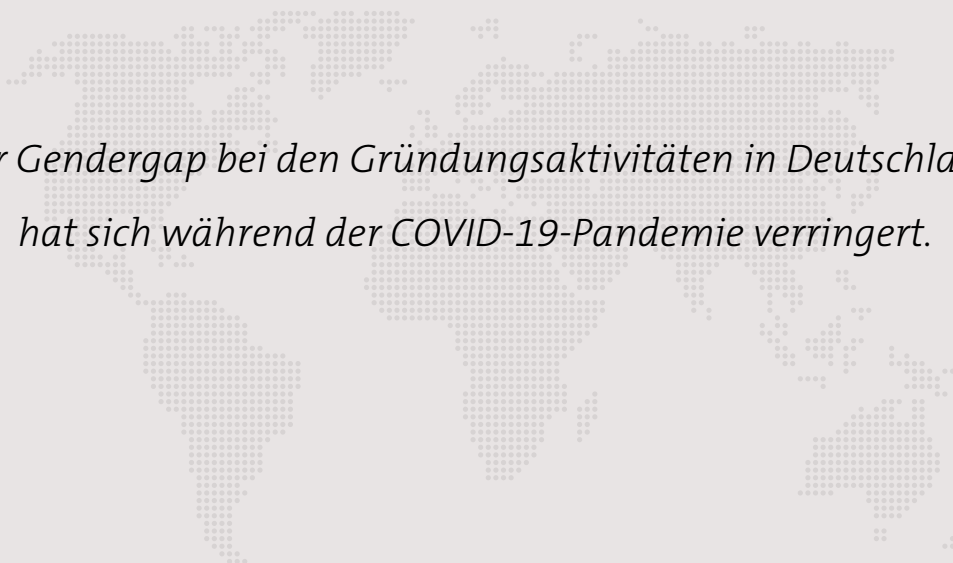
In den letzten zehn Jahren lag die Gründungsquote der Frauen meist bei ca. 60 % der Quote der Männer, so auch im Jahr 2021 mit 5,3 % vs. 8,4 %. Maßnahmen zur Stärkung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen können dazu beitragen, die Gründungspotenziale von Frauen zu fördern und den Gendergap zu reduzieren. Der Ausbau von Kinderbetreuungsangeboten, die Gewinnung von Frauen für Wirtschafts- und MINT-Fächer sowie die Stärkung der medialen Präsenz von Gründerinnen-Vorbildern können Gründungsaktivitäten durch Frauen stärken. Außerdem sollte insbesondere für Gründerinnen mit technologieorientierten Geschäftsmodellen und hohen Wachstumsambitionen der Zugang zu Venture Capital verbessert werden.

Wissens- und Technologietransfer stärken

Die Bewertung der Rahmenbedingung Wissens- und Technologietransfer für den Standort Deutschland zeigt, dass die Forschungsstrukturen zwar stark, die Transferprozesse jedoch verbesserungswürdig sind. Neben Fördermitteln für Gründungen haben in diesem Zusammenhang vor allem öffentliche Aufträge eine besondere Bedeutung. Der Staat stärkt durch die Vergabe von Aufträgen die praktische Anwendung neuer Technologien. Ausschreibungen und Vergabeverfahren sollten Gründungen im Wettbewerb mit etablierten Unternehmen deshalb realistische Chancen bieten.

Chancen der Digitalisierung nutzen

Obwohl knapp 76 % der TEA-Gründenden in Deutschland bezüglich ihres Vertriebs digital aufgestellt sind, gibt es immer noch Verbesserungspotenziale im Bereich Digitalisierung. Hier können Kooperationen zwischen dem Mittelstand und jungen, wachsenden Unternehmen zu einer Win-win-Situation führen, beispielsweise durch Vertriebskooperationen, die jungen Unternehmen Zugang zu digitalen Verkaufsplattformen und zur Kundschaft bestehender Unternehmen bieten sowie den etablierten Unternehmen eine Schließung von Angebotslücken in ihrem Sortiment ermöglichen.



Der Gendergap bei den Gründungsaktivitäten in Deutschland hat sich während der COVID-19-Pandemie verringert.

1. Gründungsaktivitäten in Deutschland im zweiten Jahr der COVID-19-Pandemie – ein Update

Die Gründungsquote der 18-64 Jährigen in Deutschland stieg 2021 gegenüber 2020 um 2,1 Prozentpunkte auf den zweithöchsten seit 1999 gemessenen Wert von 6,9 %.

In Westdeutschland sank die Gründungsquote während der Pandemie bislang, in Ostdeutschland dagegen stieg sie an.

Ein erheblicher Anteil der Gründungen im Jahre 2021 existiert nicht trotz, sondern wegen der COVID-19-Pandemie.



Autor: Rolf Sternberg

Während der Erstellung dieses Länderberichts Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (im Folgenden GEM) im Frühjahr 2022 dauert die COVID-19-Pandemie an. Ergo lassen sich deren Wirkungen auf die Entstehung und Entwicklung von Unternehmensgründungen in Deutschland empirisch nicht final bewerten, da es auch zukünftig noch Effekte geben wird, deren Umfang derzeit noch nicht erfassbar sein kann. Als Prämisse aller Aussagen dieses Kapitels gilt daher das im vorhergehenden GEM-Länderbericht aus dem Frühjahr 2021 Geschriebene weiterhin: Der GEM-Länderbericht Deutschland 2021/22 bietet eine sehr aktuelle, auf einzigartigen Daten basierende empirische Momentaufnahme des Gründungsgeschehens in Zeiten der Pandemie. Das Thema COVID-19 wird im vorliegenden Bericht in zwei Kapiteln aus unterschiedlicher Perspektive und mit verschiedenen GEM-Datenquellen beleuchtet. Während anschließend in Kapitel 1 Daten für Deutschland und vergleichbare Länder auf Basis der jährlichen GEM-Bevölkerungsbefragungen genutzt werden, finden Daten der GEM-Expertinnen- und -Expertenbefragung insbesondere in Kapitel 6.3 Verwendung, um Implikationen der COVID-19-Pandemie bezüglich der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu diskutieren und zu bewerten.

In den letzten drei Berichtsjahren zeigen die GEM-Daten für Deutschland relativ starke Veränderungen bei den Indikatoren der Gründungsaktivität. Die TEA-Quote (zur Definition vgl. den Methodenanhang 2) als populärster und seit gut 20 Jahren im GEM verwendeter Gründungsindikator erreichte 2019 mit 7,6 % einen historischen Höchstwert seit Beginn der GEM-Datenreihe vor 23 Jahren, dem 2020 ein auch pandemieverursachter starker Rückgang auf nur noch 4,8 % folgte. Für das Referenzjahr des vorliegenden GEM-Berichts können wir erneut einen beachtlichen und erfreulichen Anstieg auf 6,9 % vermelden (vgl. Kapitel 2). Das bedeutet einen Anstieg um 2,1 Prozentpunkte oder etwa 44 % gegenüber dem Vorjahr. Dies ist, inmitten der COVID-19-Pandemie, ohne Zweifel eine positive und erwähnenswerte Botschaft.

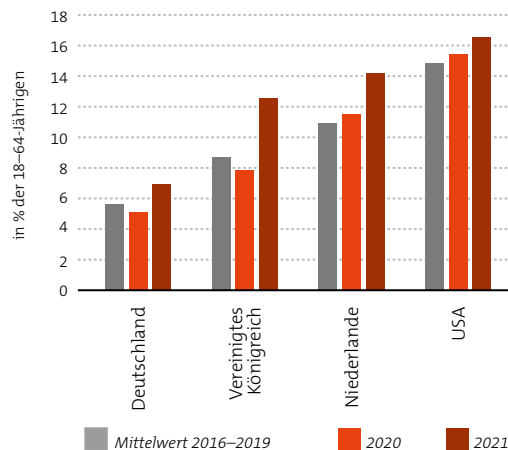
Allerdings ist dieser Anstieg nur auf den ersten Blick erstaunlich – und derzeit auch keine empirische Besonderheit, betrachtet man die anderen GEM-Länder. Wie Abbildung 1 zeigt, ist auch in anderen mit Deutschland gut vergleichbaren Ländern mit hohem Einkommen (laut GEM-Klassifizierung) wie den USA, dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden die TEA-Quote im zweiten Pandemiejahr höher als im Jahr 2020 – und höher als im Mittel der drei Jahre vor Ausbruch von COVID-19 (für alle 47 GEM-Länder siehe Hill 2022). Für diese positive Reaktion der TEA-Quote finden sich in der Literatur zu den gründungsbezogenen Effekten exogener Schocks allgemein, aber auch der Pandemie im Besonderen, diverse Erklärungen (vgl. z. B. Crane et al. 2021). Sie reichen von primär nachfrageorientierten Argumenten (z. B. sinkende oder steigende Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der neuen Unternehmen) über gründungsbezogene Opportunitätskosten bislang abhängig Beschäftigter bis zu neuen unternehmerischen Chancen aufgrund der Pandemie (z.B. digitale Produkte/Dienstleistungen, Testzentren, Maskenhandel usw.). Ersten Analysen zur Situation in Deutschland zur Folge scheinen insbesondere die schnelle Anpassung der tatsächlich oder potenziell Gründenden, die in diesem Umfang außergewöhnliche Reaktion der Wirtschaftspolitik auf die Krise sowie die jeder ökonomischen Krise immanenten neuen unternehmerischen Chancen (derzeit vor allem in Kombination mit digitalen Produkten und Dienstleistungen) als Erklärung zu taugen (vgl. Scheidgen et al. 2021; für Deutschland siehe auch Fritsch et al. 2021). Auch einige der übrigen GEM-Befunde aus dem Referenzjahr 2021 sprechen für eine solche Deutung.

Abbildung 1 bietet in der rechten Hälfte aber noch einen wichtigen weiteren Hinweis auf einen Aspekt der Gründungsaktivitäten. Die TEA-Quote, dargestellt links in Abbildung 1, setzt sich bekanntlich zu etwa gleichen Teilen aus zwei Komponenten zusammen: den sogenannten Nascent Entrepreneurs oder werdenden oder angehenden Gründungspersonen (haben zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2021 noch nicht gegründet, aber konkrete Schritte

dahin unternommen) und den Gründungspersonen, die maximal dreieinhalb Jahre zuvor tatsächlich gegründet haben. Der rechte Teil der Abbildung 1 zeigt die Quote der werdenden Gründungspersonen, für denselben Untersuchungszeitraum und dieselben Referenzländer. Das zeitliche Muster der Nascent-Quote ist für jedes der vier Länder jenem der TEA-Quote sehr ähnlich. Die gute Nachricht: Im zweiten Pandemiejahr hat – auch in Deutschland – nicht nur die Zahl der tatsächlichen Gründungen zugenommen, sondern auch jene der angehenden Gründungspersonen, von denen etliche zeitnah auch tatsächlich gründen werden, trotz aller Widrigkeiten der anhaltenden Pandemie (vgl. Crane et al. 2021). Dies ist erfreulich und nicht selbstverständlich. Die statistische Relation zwischen beiden Komponenten der TEA-Quote hat sich in Deutschland in beiden Pandemiejahren gegenüber dem Mittelwert drei Jahre zuvor nicht merklich verändert: Jeweils entfallen auf die Interessierten etwa zwei Drittel der TEA-Personen. Die Pandemie hat offensichtlich bislang weder den Anteil der Nascents an allen TEA-Gründungspersonen stark erhöht (was als Anstieg nicht umgesetzter Gründungsideen interpretiert werden könnte) noch die Anzahl der Nascents verringert (was schlecht für die zukünftige tatsächliche Gründungszahl wäre). Dies bestätigen auch Studien zu einzelnen Bevölkerungsgruppen. So hat der jüngste Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS, vgl. Sieger et al. 2021) für Studierende mit Daten von 2021 gezeigt, dass der Anteil der Studierenden mit konkreten Gründungsabsichten fünf Jahre nach Ende des Studiums in 13 vergleichbaren Ländern (inkl. Deutschland) in den letzten zehn Jahren relativ stabil blieb, auch im Pandemiejahr 2021 (zwischen 28,3 % und 31,2 % aller Studierenden). Dies gilt auch für Deutschland (Wert 2021: 17,6 %). Dieselbe Quelle belegt, dass unter den Studierenden in Deutschland 12,9 % der Nascents und 12,7 % der aktiven Gründungspersonen im Wesentlichen deshalb eine Gründung planen bzw. gegründet haben, weil die COVID-19-Pandemie entsprechende Möglichkeiten erst geschaffen hat (Gründungen wegen, nicht trotz COVID-19).

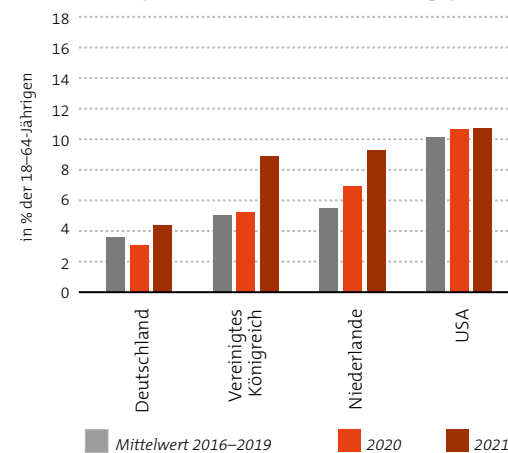
Abb. 1: Gründungsaktivitäten in ausgewählten Ländern vor und während der COVID-19-Pandemie

TEA-Gründungsquoten



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.

Nascent Entrepreneurs (werdende Gründungspersonen)



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 2016–2021

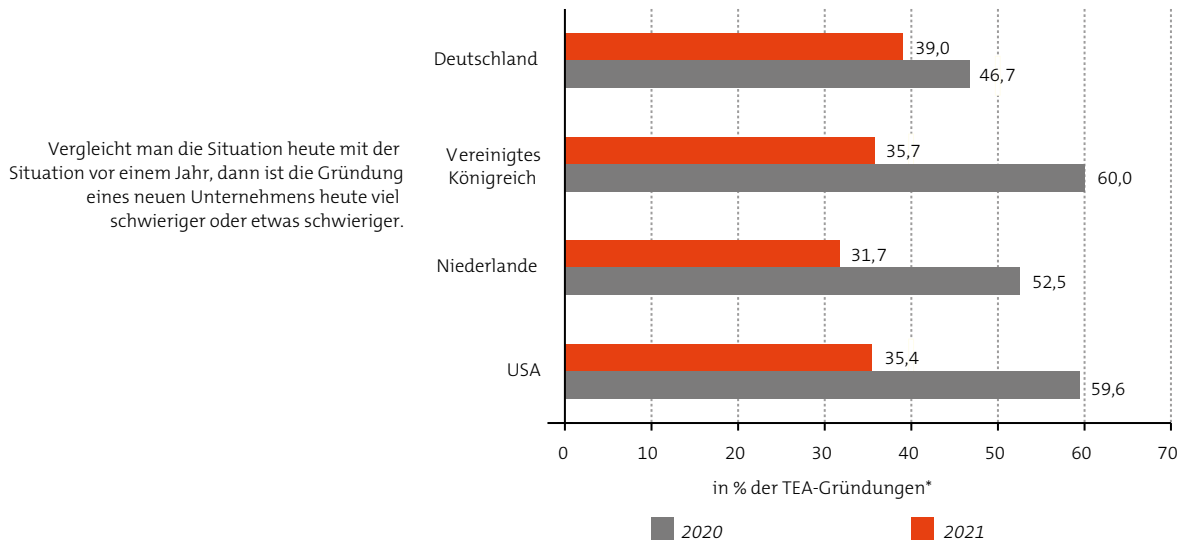
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

*Mehr als ein Drittel
der befragten Gründenden in
Deutschland stimmt 2021 der
Aussage, dass die Pandemie
neue Geschäftsmöglichkeiten
eröffnet habe, die die Gründung
nutzen möchte, entweder
„zu“ oder „voll zu“.*

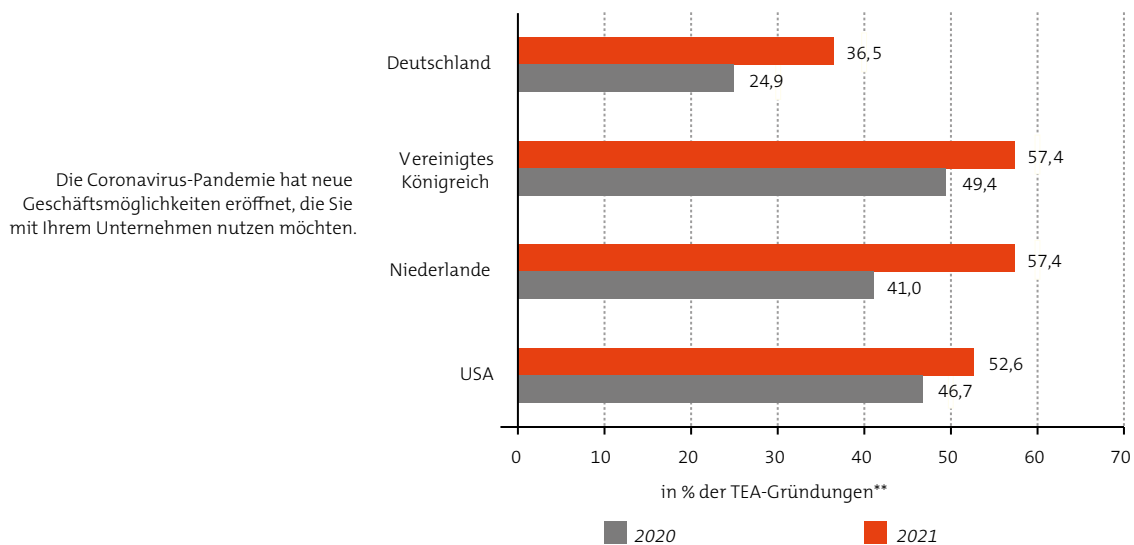
Die seit 2020 in die GEM-Erhebung aufgenommenen COVID-19-bezogenen Fragen erlauben auch einen Vergleich zwischen den beiden ersten Pandemiejahren. Zwei dieser Fragen sind in Abbildung 2 abgebildet. Die empirischen Befunde sind ebenso ermunternd wie konsistent mit dem bisher Gesagten. Die obere Hälfte der Abbildung 2 zeigt, dass Gründungspersonen in Deutschland – ähnlich wie in den anderen mit Deutschland gut vergleichbaren GEM-Ländern – sich in ihren Einschätzungen offenbar mit der pandemischen Situation arrangiert haben. Der Anteil der befragten TEA-Gründungspersonen, die dem Statement, die Gründungssituation sei 2021 „viel schwieriger“ oder „etwas schwieriger“ als im Vorjahr zustimmen, ist mit 39 % zwar nicht gering, aber spürbar kleiner als im Vorjahr, als zwischen dem Pandemiejahr 2020 und dem Vor-Pandemiejahr 2019 verglichen wurde. Im zweiten Pandemiejahr und im Bewusstsein, dass es mehr Corona-Wellen geben würde (bzw. schon gegeben hat), als im Frühjahr 2020 bekannt waren, ist die Einschätzung im Frühjahr 2021 optimistischer als ein Jahr zuvor (ähnlich auch in den anderen GEM-Ländern 2021, vgl. Hill 2022). In den drei berücksichtigten Referenzländern ist dieser Rückgang der pessimistischen Einschätzung noch wesentlich deutlicher, wie Abbildung 2 ebenfalls zeigt. Der untere Teil von Abbildung 2 bestätigt eine Aussage, die schon der letztjährige GEM-Länderbericht empirisch belegen konnte: Ein erheblicher Anteil der Gründungen existiert nicht trotz, sondern wegen der COVID-19-Pandemie, denn deren Geschäftsgrundlagen sind offenbar spezifische Kontextänderungen (z. B. Nachfrage nach angebotenen Dienstleistungen) im Zusammenhang mit der Pandemie. Mehr als ein Drittel der TEA-Gründungen in Deutschland stimmt 2021 der Aussage, dass die Pandemie neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet habe, die die Gründung nutzen möchte, entweder „zu“ oder „voll zu“. Ein Jahr zuvor traf dies nur auf ein Viertel der TEA-Gründungen zu. Dieser Anstieg ist auch in den anderen drei GEM-Ländern zu konstatieren, in Deutschland fällt er aber am stärksten aus, allerdings ausgehend von einem niedrigeren Niveau als in den Referenzstaaten.



Abb. 2: Chancen und Schwierigkeiten des Gründens während der Covid-19-Pandemie



* Summe der Prozentanteile der Werte 4 und 5 der folgenden Antwortmöglichkeiten:
5: viel schwieriger, 4: etwas schwieriger, 3: etwa gleich schwierig, 2: etwas weniger schwierig, 1: viel weniger schwierig

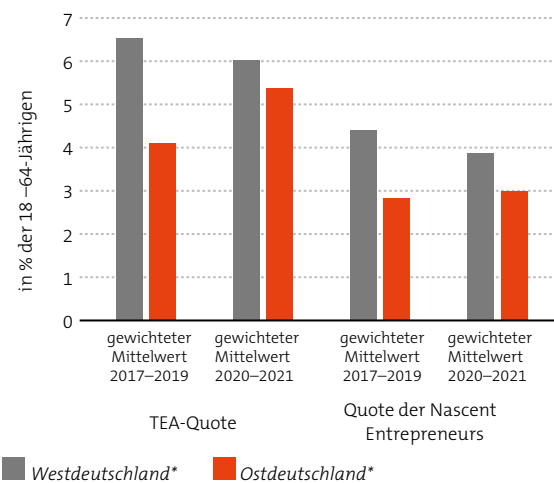


** Summe der Prozentanteile der Werte 4 und 5 der folgenden Antwortmöglichkeiten:
5: stimme voll zu, 4: stimme zu, 3: stimme weder zu noch nicht zu, 2: stimme nicht zu, 1: stimme überhaupt nicht zu

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2020–2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 3: Gründungsquoten (TEA vs. Nascents) in West- und Ostdeutschland vor und während der COVID-19-Pandemie



* jeweils ohne Berlin.

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. 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 2017–2021

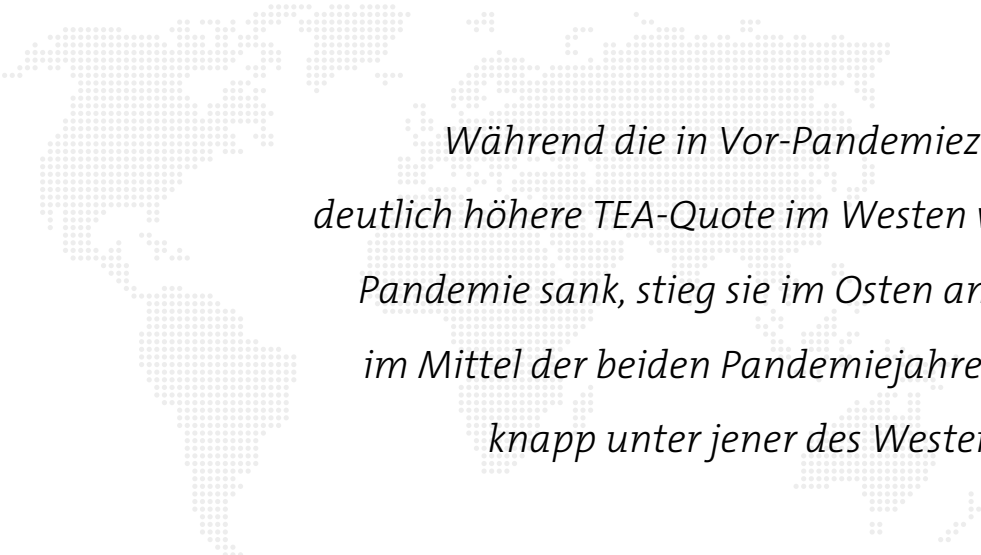
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Beide Aussagen/Fragen in Abbildung 2 richten sich nur an Menschen, die zum Befragungszeitpunkt im jeweiligen Frühjahr zu den TEA-Gründungspersonen zählten, also entweder in den 42 Monaten zuvor gegründet hatten und/oder gerade dabei waren, zu gründen. Wie die übrigen Personen, unter denen auch potenzielle Gründungspersonen sind, auf diese Frage reagiert hätten, ist unbekannt, kann die Zahl zukünftiger Gründungen aber natürlich ebenfalls beeinflussen.

Diese eher positive (Zwischen-)Bilanz darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass Selbstständige (das betrifft nicht immer auch kürzlich gegründete Unternehmen) in der Pandemie, insbesondere im ersten Pandemiejahr 2020, wesentlich stärkere Einkommenseinbußen gegenüber dem Vorjahr hinnehmen mussten als abhängig Beschäftigte (Gräber et al. 2020).

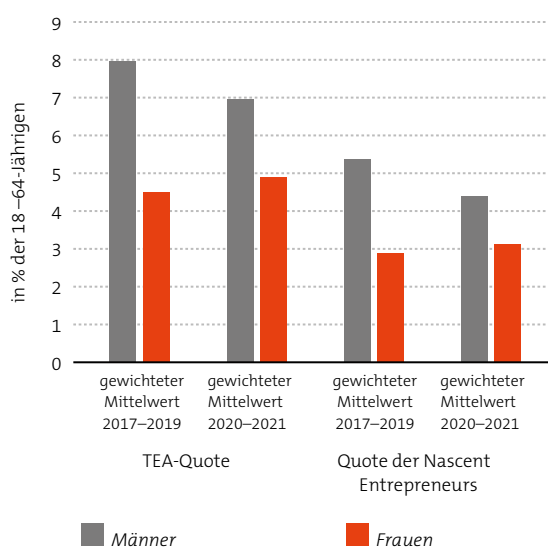
Es ist Konsens in der regionalen Gründungsforschung, dass Gründungen primär ein regionales Ereignis sind (Sternberg 2021), d. h. Ursachen und Wirkungen von Gründungsaktivitäten hängen nicht unwesentlich vom räumlichen (genauer: regionalen) Kontext ab, in dem die Gründungsperson lebt und arbeitet. Dies erklärt beispielsweise die starken Unterschiede der Gründungshäufigkeiten in Stadt und Land („entrepreneurship as an urban event“, vgl. Bosma/Sternberg 2014), aber auch die sehr verschiedenen Gründungsintensitäten und -einstellungen in West- und Ostdeutschland. Ältere GEM-Länderberichte Deutschlands haben diesen regionalen Unterschieden mittels GEM-Daten bereits mehrfach Schwerpunktthemen gewidmet, z. B. für die Referenzjahre 2002 und 2010 (vgl. Sternberg/Bergmann 2003 sowie Brixy et al. 2011). Auch die vom RKW Kompetenzzentrum fokussierten Gründungsökosysteme oder die seit 2019 jährlich ausgerichteten „Regionaldialoge“ betonen diese regionalen Besonderheiten der Gründungsaktivitäten, insbesondere in Ostdeutschland. Unter den Rahmenbedingungen einer Pandemie bekommt die Frage der räumlichen Unterschiede im Gründungsverhalten noch einmal

eine ganz neue Bedeutung, denn die COVID-19-Pandemie ist offensichtlich raumwirtschaftlich nicht neutral, auch nicht bezogen auf Gründungen (Fazio et al. 2021, Poom et al. 2020). Sowohl die TEA-Gründungsquoten als auch die Quote der angehenden Gründungspersonen differieren vor und während der Pandemie zwischen West- und Ostdeutschland (unter nachvollziehbarer Nichtberücksichtigung des nicht widerspruchsfrei zuzuordnenden Sonderfalls Berlin) erheblich, aber in unerwarteter Weise (vgl. Abb. 3). Während die in Vor-Pandemiezeiten deutlich höhere TEA-Quote im Westen während der Pandemie sank, stieg sie im Osten an und liegt im Mittel der beiden Pandemiejahre nur noch knapp unter jener des Westens. Bei der Nascent-Quote lässt sich derselbe Aufholprozess des Ostens beobachten, allerdings schwächer als bei der TEA-Quote insgesamt. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass es von beiden TEA-Komponenten vor allem die Gründungen von Personen, die erst kürzlich gegründet haben, sein müssen, die sich im Osten trotz der Pandemie rein quantitativ deutlich günstiger entwickelt haben als im Westen.



*Während die in Vor-Pandemiezeiten
deutlich höhere TEA-Quote im Westen während der
Pandemie sank, stieg sie im Osten an und liegt
im Mittel der beiden Pandemiejahre nur noch
knapp unter jener des Westens.*

Abb. 4: Gründungsquoten (TEA vs. Nascents) in Deutschland vor und während der COVID-19-Pandemie nach Geschlecht



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.
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 Gründungs-Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaberschaft oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten keine Löhne oder Gehälter gezahlt haben.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017–2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Schließlich sei in diesem Kapitel des GEM-Länderberichts ein erster Hinweis auf das Schwerpunktthema dieses Berichts erlaubt, indem wir uns in Kapitel 8 mit Gründungen durch Frauen in Deutschland beschäftigen. Solche Schwerpunktthemen hat es in den deutschen GEM-Länderberichten bis 2011 regelmäßig gegeben (auch zum Thema Gründungen durch Frauen, siehe Sternberg et al. 2004). Wir lassen diese Tradition nun wieder aufleben und werden jährlich wechselnd unterschiedliche Schwerpunktthemen in den GEM-Länderberichten behandeln.

Es gibt mittlerweile viele Studien, die geschlechter-spezifische und ökonomische Effekte der Pandemie adressieren, auch für Deutschland (Dettmann et al. 2021). Die starke Zunahme von Homeoffice-Tätigkeiten als einer der offensichtlichsten Pandemieeffekte für die Erwerbstätigkeit spielt hier eine besondere Rolle, zulasten von Frauen mit Kindern (Bonacini et al. 2021). Nicht nur abhängig Beschäftigte, sondern auch selbstständige Frauen haben im ersten Jahr der Pandemie deutlich häufiger Einkommenseinbußen hinnehmen müssen als selbstständige Männer (Gräber et al. 2020). Wie Abbildung 4 zeigt, wurden die Gründungsaktivitäten und -absichten von Frauen durch die Pandemie bislang nicht negativer beeinflusst als jene der Männer. Tatsächlich hat sich der Gendergap während der Pandemie verringert: Die TEA-Quote ist unter Frauen zwar vor wie während der Pandemie geringer als jene der Männer, aber der Abstand ist deutlich geschrumpft, da die TEA-Quote der Frauen gestiegen, jene der Männer aber gesunken ist. Selbiges gilt für die beiden Nascent-Quoten. Mit anderen Worten: Der Rückgang der bundesdeutschen Gründungsquote insgesamt (im Mittel von 2020 und 2021 gegenüber dem Mittel der drei Vorjahre) ist auf den Rückgang der männlichen Quoten zurückzuführen, denn jene der Frauen sind sogar leicht angestiegen. Der absolute und relative (verglichen mit jenem der Männer) Anstieg der Gründungsaktivitäten wie auch der Nascent-Quote der Frauen ist ein überraschendes und positives Ergebnis. Mehr zum Thema Frauen und Gründungen in Deutschland findet sich in Kapitel 8.



Abschließend sei ein Hinweis zur Gründungspolitik in Zeiten der Pandemie und damit auf Kapitel 9 erlaubt, das sich den wirtschafts- und gründungspolitischen Schlussfolgerungen des GEM-Länderberichts Deutschland widmet. Erste wissenschaftliche Analysen zu Gründungspolitiken während der COVID-19-Pandemie in mit Deutschland vergleichbaren Ländern (Vereinigtes Königreich) zeigen, wie staatliche Hilfsmaßnahmen die Überlebensdauer von KMU (zu denen immer auch junge Gründungen gehören) erhöht und die Anzahl der von Streichung betroffenen Arbeitsplätze stark reduziert hat (Belghitar et al. 2021). Im Vereinigten Königreich sind die unter der Pandemie am stärksten leidenden Wirtschaftszweige allerdings nicht jene, die am stärksten von der staatlichen Unterstützung profitieren, denn die Instrumente berücksichtigen nicht die Bedürftigkeit der entsprechenden Branchen. Für Deutschland gelangen Dörr et al. (2022) zu ähnlichen Schlussfolgerungen. Sie beobachten ein durch politisches

Handeln erzeugtes „Insolvency Gap“, d. h. kleinere und jüngere Unternehmen würden durch staatliche Unterstützung während der Pandemie (länger) überleben. Das einzige Bewilligungskriterium war, dass das Unternehmen entweder 2019 oder im Mittel der Jahre 2017 bis 2019 profitabel war – ein nicht sehr belastbares Kriterium, wenn es das Ziel ist, zumindest mittelfristig wachstumsstarken Unternehmen das Überleben während der Krise zu erleichtern. Diese Förderung reduziere aber den volkswirtschaftlich sinnvollen „cleansing effect“ zugunsten effizienterer, ökonomisch stärkerer und wettbewerbsfähigerer junger (und älterer) Unternehmen. Dieser „Insolvency Gap“ betreffe in Deutschland 25.000 Unternehmen, weshalb es seitens der Politik eher darauf ankomme, junge Unternehmen zu unterstützen, die innovativ und wachstumsorientiert auf die Pandemie reagieren. Wo die GEM-Daten es ermöglichen, wird in Kapitel 9 auch auf diesen Aspekt eingegangen.

2. Wie viel wird gegründet?

Im Ranking der 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen nach der Gründungsquote (TEA) belegt Deutschland Platz 23.

Die unternehmerische Aktivität von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern innerhalb von bestehenden Unternehmen ist 2021 gesunken. Die Intrapreneurship-Quote beträgt 2021 in Deutschland 5 %, zwischen 2015 und 2020 war sie mit Werten im Bereich von 6,6 % bis 9,2 % stets höher.

In Deutschland haben im internationalen Vergleich wenige Personen (3,2 %) in den letzten zwölf Monaten ein Unternehmen verkauft, aufgegeben oder geschlossen. In den USA (6,4 %) oder Kanada (11,5 %) liegt dieser Wert deutlich höher.



2.1 Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2021

Autor: Lennard Stolz

Die Gründungshäufigkeit unterscheidet sich zwischen den 47 am GEM teilnehmenden Ländern erheblich. Deutlich wird dies in Abbildung 5, die die Gründungshäufigkeit, gemessen mittels der Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) für alle am GEM im Jahr 2021 partizipierenden Länder darstellt. Die TEA-Quote misst den Anteil der Personen an allen 18–64-Jährigen des jeweiligen Landes, die während der letzten dreieinhalb Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder zum Zeitpunkt der Befragung dabei sind, ein Unternehmen zu gründen (genaue Definitionen der Gründungsquoten und -bezeichnungen im GEM sind in Anhang 2 zu finden). Damit erlaubt diese Quote einen Überblick über die Gründungsaktivitäten eines Landes und vereint nicht nur die schon erfolgten jungen Gründungen, sondern auch die konkreten Handlungen von einzelnen Personen, die zu einer Gründung führen (können), sich jedoch noch nicht in einer z. B. im Handelsregister eingetragenen Gründung manifestieren. Diese Personengruppe wird als „Nascent Entrepreneurs“ bezeichnet.

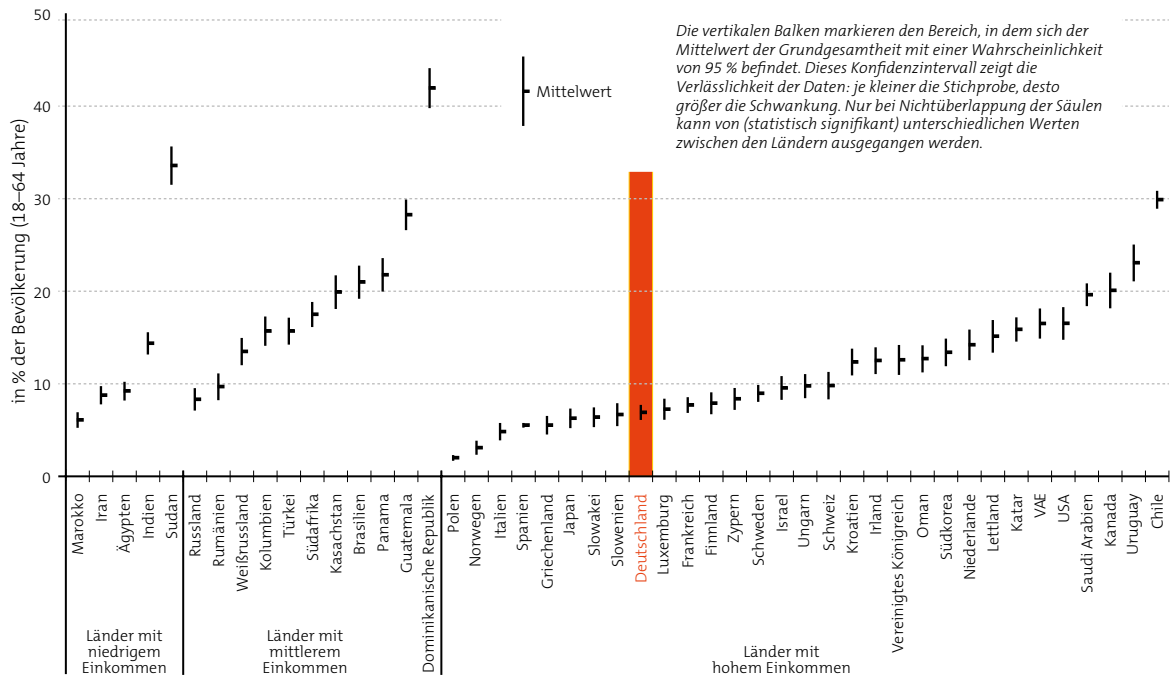
Die Unterschiede der Gründungshäufigkeit zwischen den Ländern sind teilweise auf differierende ökonomische und institutionelle Rahmenbedingungen zurückzuführen. Beispielsweise werden in Ländern mit geringerem Einkommen häufig mehr Unternehmen aus der Not heraus gegründet. Zwar kommt das auch bei Ländern mit hohem Einkommen vor, z. B. weil Arbeitsplätze knapp sind, allerdings seltener.

Der GEM gruppiert die teilnehmenden Länder daher nach der Klassifizierung der Weltbank in Länder mit niedrigem, mittlerem und hohem Einkommen.

Aufgrund dieser eingeschränkten Vergleichbarkeit über alle Länder hinweg ist Abbildung 5 die einzige in diesem Bericht, die alle 47 Länder beinhaltet, für die Daten des APS (Adult Population Survey, die repräsentative Bevölkerungsbefragung des GEM) vorliegen. Die weiteren Auswertungen beziehen sich entweder nur auf Deutschland oder auf die 31 Länder mit hohem Einkommen.

Deutschland belegt in der Gruppe der Länder mit hohem Einkommen mit einer TEA-Quote von 6,9 % einen Rangplatz im unteren Mittelfeld. Acht im GEM 2021 partizipierende Länder mit hohem Einkommen liegen dahinter, 22 davor. Bei der Interpretation dieser Werte und Reihenfolge ist zu beachten, dass nur Unterschiede, bei denen sich die Balken des 95%-Konfidenzintervalls nicht überlappen, als statistisch signifikant angesehen werden können. Außerdem variieren die Werte einzelner Länder zwischen den Jahren, was ebenfalls einbezogen werden muss (vgl. hierzu die GEM-Länderberichte der letzten Jahre sowie die TEA-Quote in Deutschland im Zeitverlauf in Kapitel 2.2). Es zeigt sich allerdings deutlich, dass viele, aufgrund der Rahmenbedingungen teils gut mit Deutschland vergleichbare Länder, signifikant höhere Gründungsquoten aufweisen als Deutschland (Vereinigtes Königreich, Niederlande, Schweiz, Schweden).

Abb. 5: Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 47 GEM-Ländern 2021



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 2021

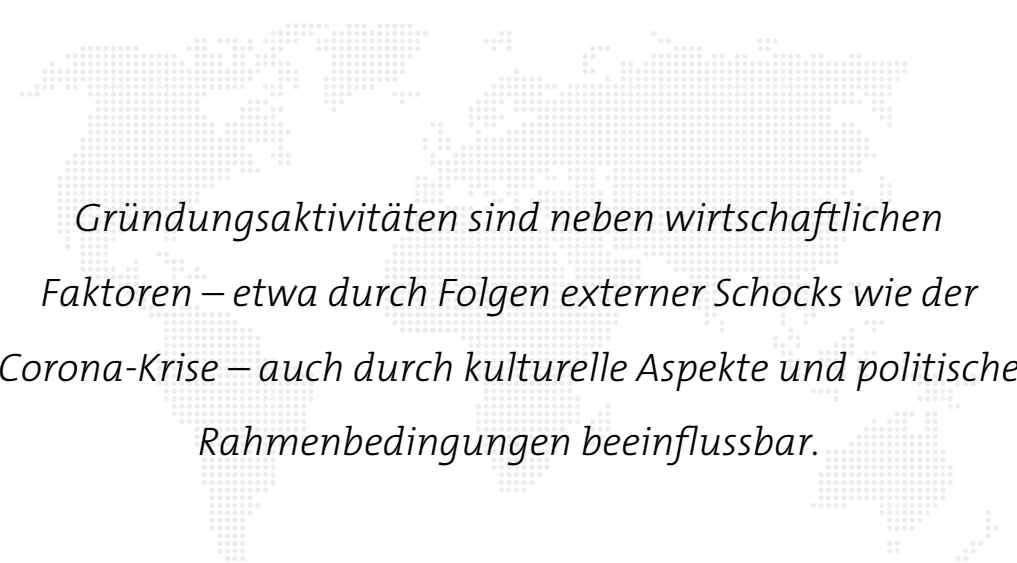
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

2.2 Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001–2021

Autor: Lennard Stolz

Mit 6,9 % liegt die TEA-Quote in Deutschland im Jahr 2021 signifikant über der aus dem Jahr 2020 und ist damit auch der zweithöchste Wert der letzten 20 Jahre. Da Deutschland seit dem Start des GEM Ende der 1990er-Jahre an den jährlichen Erhebungen teilnimmt, kann zur besseren Einordnung dieses Wertes ein Vergleich der TEA-Quoten im Zeitverlauf vorgenommen werden. Seit 2001 liegen für jedes Jahr (Ausnahme: 2007) Daten vor, die in Abbildung 6 dargestellt sind. Wie auch in anderen Ländern unterliegt die TEA-Quote in Deutschland Schwankungen. Die Abbildung zeigt, dass es mit 2019 nur ein weiteres Jahr gab, das eine für deutsche Verhältnisse hohe TEA-Quote aufwies (7,6 %), die signifikant über denen der Vorjahre lag. Mit der 2021 erneut hohen Quote könnte dies ein Indikator für insgesamt zunehmende Gründungsaktivitäten in Deutschland sein, was 2020 lediglich von der ersten Corona-Welle und den damit einhergehenden Restriktionen und Unsicherheiten unterbrochen wurde. Einen Hinweis dafür liefern GEM-Daten aus dem Jahr 2020, die zeigen, dass damals 63 % der Personen mit Gründungsabsicht die Geschäftsaufnahme verschoben haben (vgl. Sternberg et al. 2021). Andersherum ist es jedoch auch möglich, dass die Jahre 2019 und 2021 Ausreißer

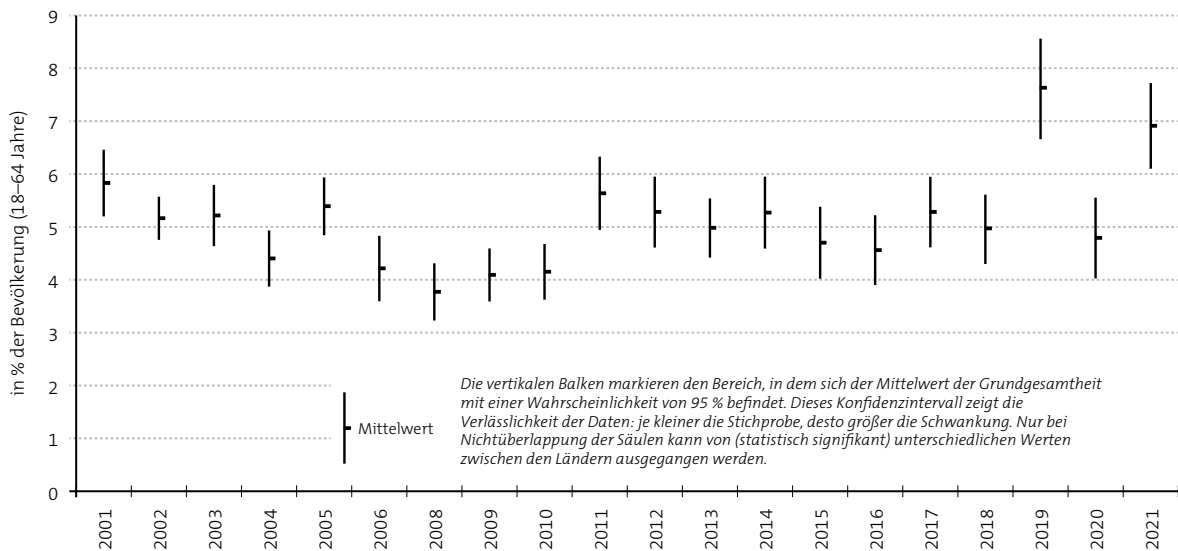
nach oben darstellen. Denn schaut man sich die Quoten aller Jahre an, wird deutlich, dass die TEA-Quote in Deutschland langfristig um den Wert von fünf Prozent pendelt, womit 2020 im unteren Mittelfeld aller Jahre ist. Lässt man das Jahr 2019 und 2021 außen vor, so sind im Wesentlichen drei Zyklen in der deutschen Gründungsintensität seit Beginn der GEM-Erhebungen feststellbar. In der ersten Phase von 2001 bis 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5 % und 6 %. Danach erfolgt ein Rückgang und in der Zeit von 2006 bis 2010 lagen die Werte eng an der 4-%-Marke. Die aktuelle Phase, die seit 2011 anhält, ist von leicht höheren Werten um 5 % gekennzeichnet. Die Volatilität der Werte, insbesondere ausgelöst durch die Jahre 2019 und 2021, birgt großes Potenzial für weitere Analysen. Gründungsaktivitäten sind neben wirtschaftlichen Faktoren – etwa durch Folgen externer Schocks wie der Corona-Krise – auch durch kulturelle Aspekte und politische Rahmenbedingungen beeinflussbar. In Deutschland lässt sich hier seit einigen Jahren ein verstärkter Fokus auf gründungsfördernde Politik erkennen. Die zukünftigen GEM-Jahre werden zumindest in Teilen Aufschluss darüber geben können, ob diese Früchte tragen wird.



Gründungsaktivitäten sind neben wirtschaftlichen Faktoren – etwa durch Folgen externer Schocks wie der Corona-Krise – auch durch kulturelle Aspekte und politische Rahmenbedingungen beeinflussbar.



Abb. 6: Die Entwicklung der TEA-Quoten in Deutschland 2001–2021



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, 2008–2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

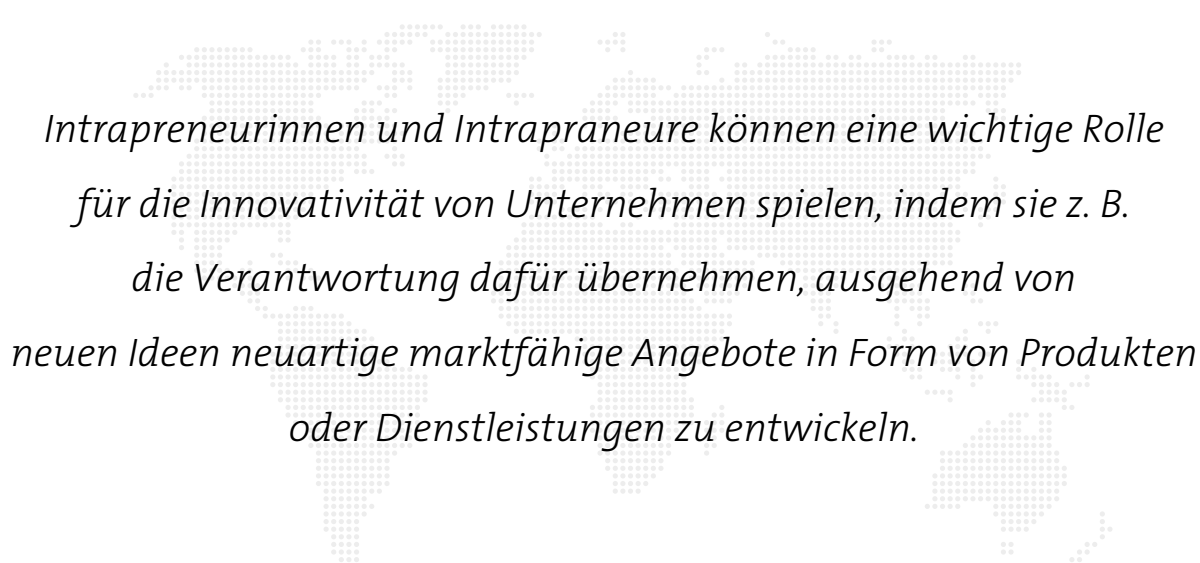
2.3 Intrapreneurship in den GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021

Autor: Armin Baharian

Unternehmerisches Handeln kann auch innerhalb von bestehenden Unternehmen stattfinden, bezeichnet als Intrapreneurship. Intrapreneurinnen und Intrapreneure agieren ähnlich wie Gründende, jedoch finden ihre Aktivitäten innerhalb eines Angestelltenverhältnisses statt. Sie können eine wichtige Rolle für die Innovativität von Unternehmen spielen, indem sie z. B. die Verantwortung dafür übernehmen, ausgehend von neuen Ideen neuartige marktfähige Angebote in Form von Produkten oder Dienstleistungen zu entwickeln. Dadurch können sie dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit bestehender Betriebe zu sichern. Intrapreneurship umfasst neben der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen auch den Aufbau neuer Geschäftseinheiten, die Einführung neuer Verfahren und Prozesse, die Neuausrichtung der Unternehmensstrategie sowie die Einführung neuer Geschäftsmodelle (vgl. Pinchot/Soltanifar 2021, S. 234–236).

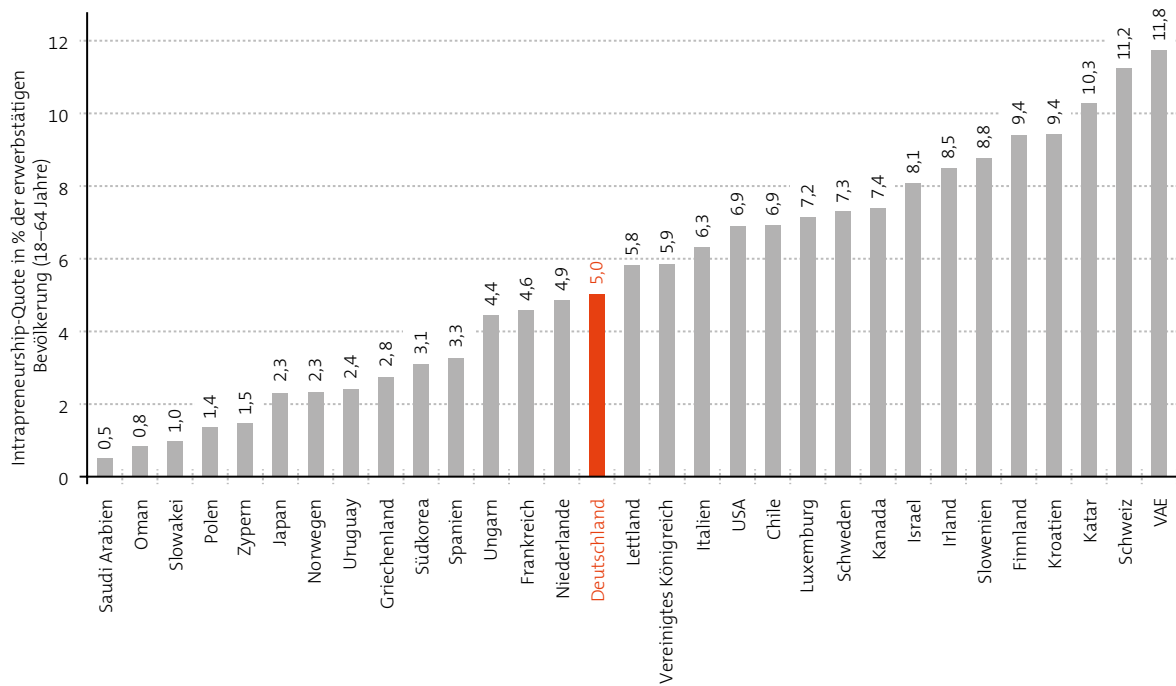
Intrapreneurship wird im GEM mit der Entrepreneurial Employee Activity (EEA) gemessen. In Abbildung 7 ist diese für die 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen dargestellt. Die EEA-Quote ist der prozentuale Anteil der 18–64-Jährigen an der erwerbstätigen Bevölkerung, die innerhalb der letzten drei Jahre als Intrapreneurin oder Intrapreneur in einer führenden Rolle tätig waren. Deutschland erreicht 2021 eine Intrapreneurship-Quote von 5 % und liegt somit im Mittelfeld der verglichenen GEM-Länder.

2020 belegte Deutschland unter den GEM-Ländern mit hohem Einkommen mit einem Wert von 9,2 % noch einen internationalen Spitzenplatz. Die Zeitreihenanalyse zeigt, dass die Intrapreneurship-Quote in Deutschland in den letzten Jahren bis 2020 kontinuierlich angestiegen ist – 2015 betrug sie 6,6 %. Ob der für 2021 gemessene niedrige Wert für Deutschland einen neuen länger anhaltenden Trend begründet oder ob es sich dabei um ein zwischenzeitiges Phänomen handelt, müssen die Analysen der zukünftigen GEM-Länderberichte zeigen.



Intrapreneurinnen und Intrapreneure können eine wichtige Rolle für die Innovativität von Unternehmen spielen, indem sie z. B. die Verantwortung dafür übernehmen, ausgehend von neuen Ideen neuartige marktfähige Angebote in Form von Produkten oder Dienstleistungen zu entwickeln.

Abb. 7: Intrapreneurship-Quoten in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



Intrapreneurship-Quote: Anteil derjenigen 18–64-Jährigen, die innerhalb der letzten drei Jahre als Intrapreneurin oder Intrapreneur in einer führenden Rolle tätig waren, an der erwerbstätigen Bevölkerung 2021. Intrapreneurinnen und Intrapreneure sind diejenigen, die zum Zeitpunkt der Befragung an der Entwicklung neuer Geschäftsaktivitäten für ihren Hauptarbeitgeber beteiligt waren, so wie beispielsweise an der Entwicklung und Einführung neuer Produkte bzw. Dienstleistungen oder am Aufbau neuer Abteilungen, neuer Niederlassungen oder eines Tochterunternehmens.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

2.4 Geschäftsaufgabe in GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021

Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer

Abbildung 8 zeigt den Anteil derjenigen 18–64-Jährigen an der Gesamtbevölkerung, die in den letzten zwölf Monaten vor dem Befragungszeitpunkt ein Unternehmen, das ihnen gehörte und von ihnen geleitet wurde, verkauft, aufgegeben oder geschlossen haben. Zu unterscheiden ist hier zwischen den Unternehmensaufgaben (das Unternehmen blieb nach Verlassen der Inhaberinnen und Inhaber nicht weiter bestehen) und Unternehmensübergaben (das Unternehmen blieb nach Verlassen der Inhaberinnen und Inhaber weiter bestehen).

Die internationalen Vergleichsdaten des GEM für die Länder mit hohem Einkommen zeigen, dass in Deutschland vergleichsweise wenige Personen (3,2 %) in den letzten zwölf Monaten ein Unternehmen verkauft, aufgegeben oder geschlossen haben. In Deutschland liegt der Wert deutlich niedriger als in den USA (6,4 %) oder Kanada (11,5 %). Interessanterweise gibt es in fast allen analysierten GEM-Ländern mehr Unternehmensaufgaben als Unternehmensübergaben (vgl. Abbildung 8). Eine Ausnahme ist nur Kanada, wo sich die Unternehmensaufgaben und Unternehmensübergaben fast auf dem gleichen

Niveau befinden. Zu erwähnen ist auch, dass Frauen im Jahr 2021 gemessen an der Gesamtbevölkerung ähnlich wie im Jahr 2020 seltener aus ihrem Unternehmen ausgestiegen sind als Männer (vgl. Kapitel 8, Abbildung 35).

Gründe für Unternehmensausstiege sind vielfältig. Bestenfalls geht es darum, Chancen zu nutzen, z. B. durch den Verkauf des Geschäftes zu einem attraktiven Preis oder eine lukrative alternative Beschäftigung. Andere Ursachen sind mangelnde Profitabilität, Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln oder auch familiäre Beweggründe.

Wie die Ergebnisse des Adult Population Survey 2021 zeigen, wurden knapp 22 % der geschlossenen Unternehmen der Befragten in Deutschland aufgegeben, weil sie nicht profitabel waren (2020: 23 %). An zweiter Stelle nannten die Befragten mit knapp 16 % eine günstige Gelegenheit, um das Unternehmen zu verkaufen. Im Jahr 2020 waren es lediglich 9 % der Befragten, die wegen einer günstigen Gelegenheit aus dem Unternehmen ausgestiegen sind.

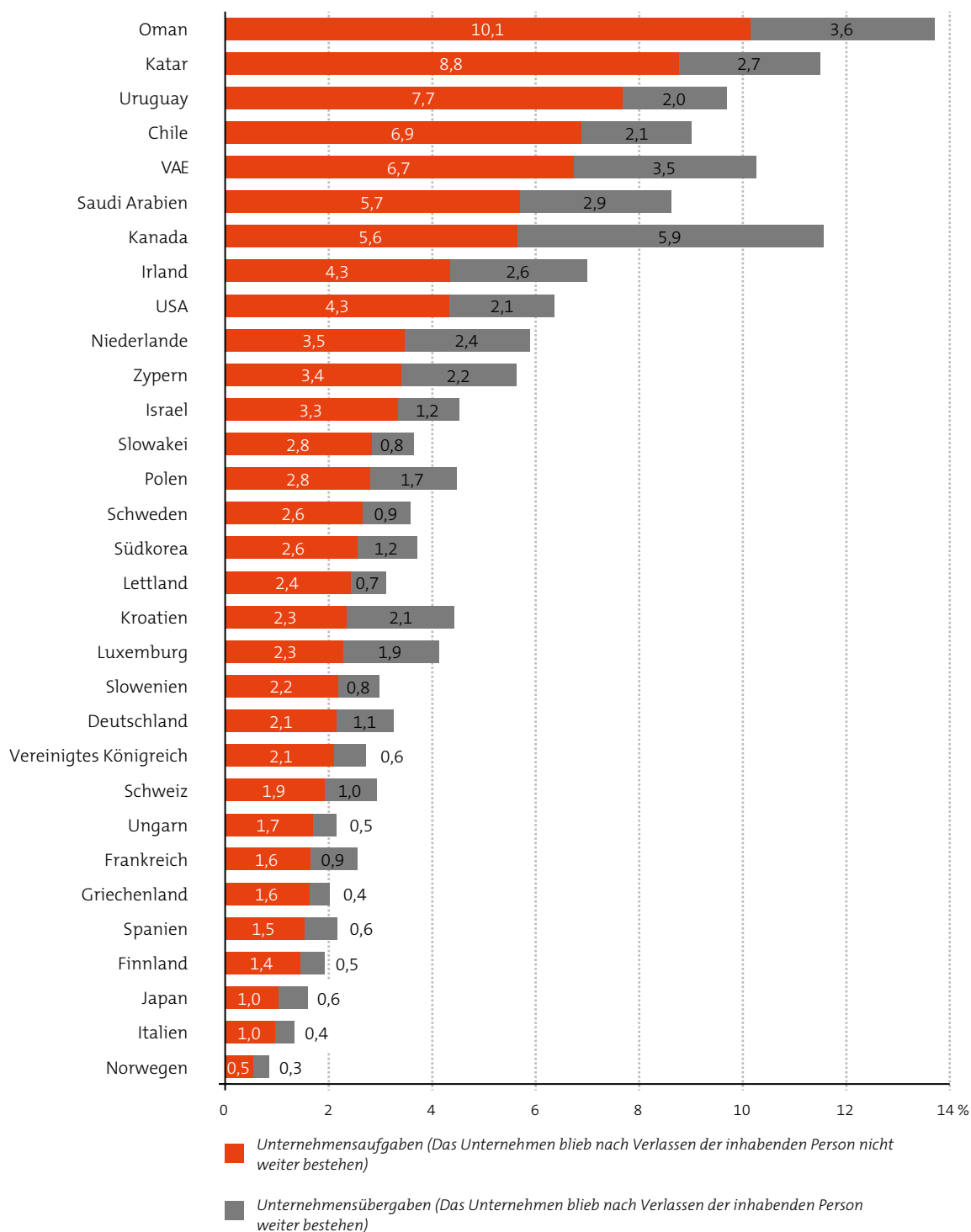


Gründe für Unternehmensausstiege sind vielfältig.

Bestenfalls geht es darum, Chancen zu nutzen, z. B. durch den Verkauf des Geschäftes zu einem attraktiven Preis oder eine lukrative alternative Beschäftigung.



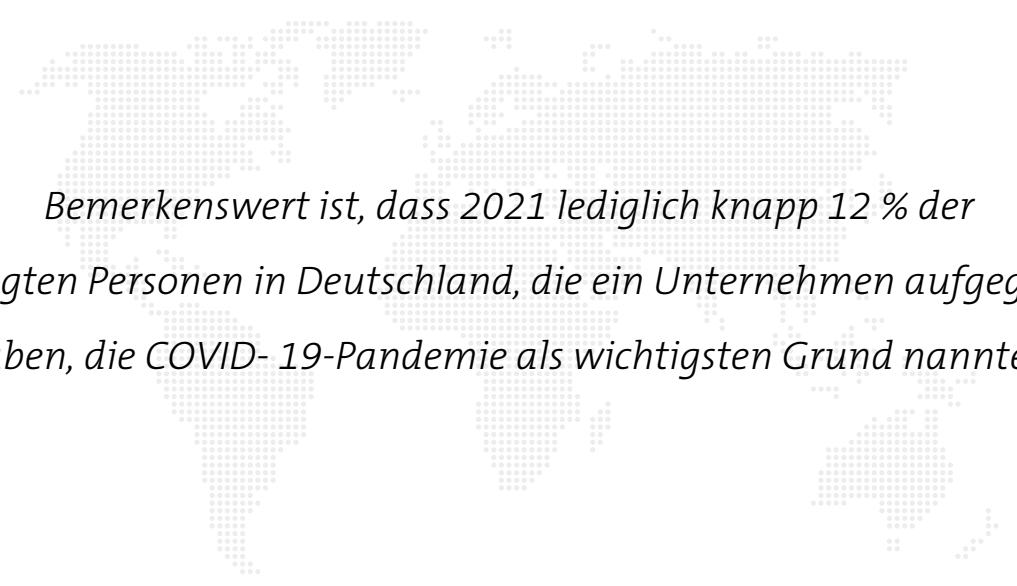
Abb. 8: Unternehmensausstiege in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



Anteil derjenigen 18–64-Jährigen, die in den letzten 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt ein Unternehmen, das Ihnen gehörte und von Ihnen geleitet wurde, verkauft, aufgegeben oder geschlossen haben, an der Gesamtbevölkerung in Prozent.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.



Bemerkenswert ist, dass 2021 lediglich knapp 12 % der befragten Personen in Deutschland, die ein Unternehmen aufgegeben haben, die COVID-19-Pandemie als wichtigsten Grund nannten.

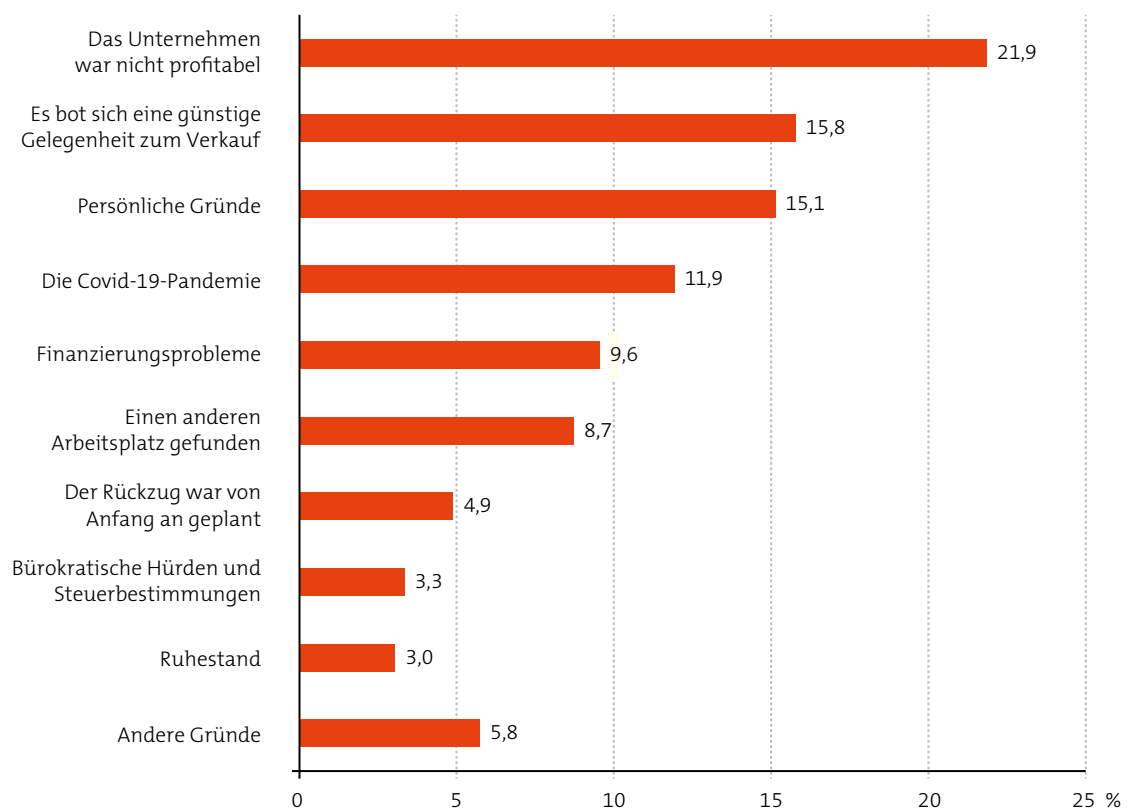
Weiterhin wurden 15 % der Unternehmen aus persönlichen und familiären Gründen geschlossen. Dies scheint auch bei Existenzgründenden ein wichtiger Faktor zu sein: Laut KfW-Gründungsmonitor 2021 beendete der größte Teil der Gründerinnen und Gründer die Existenzgründung (32 %) aus persönlichen Gründen (vgl. Metzger 2021b, S. 8). Dazu gehören beispielsweise familiäre Belastung, Stress, Krankheit, Unzufriedenheit mit dem erzielten Einkommen oder weil sich eine bessere Jobalternative ergab. Bemerkenswert ist, dass 2021 lediglich knapp 12 % der befragten Personen in Deutschland, die ein Unternehmen aufgegeben haben, die COVID-19-Pandemie als wichtigsten Grund nannten. Dieses Ergebnis ist nur 2 Prozentpunkte höher als im Jahr 2020 (vgl. Abbildung 9).

Interessanterweise nannten 2021 im Vergleich zum Vorjahr doppelt so viele Befragte „Finanzierungsengpässe“ als Ursache (2020: 4,9 %; 2021: 9,6 %). Ein möglicher Grund dafür könnte die Verschlechterung der Eigenkapitalquote eines Unternehmens sein, die negative Auswirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten über die akute Krisenphase hinaus hat.

Auch wenn die Folgen der Corona-Pandemie den Mittelstand in seiner gesamten Breite beeinträchtigt haben, ist die Betroffenheit in einzelnen Branchen des Mittelstands unterschiedlich stark, so die KfW-Studie (vgl. Zimmermann 2021). Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass die Umsatzeinbußen nicht nur durch die Unternehmensgröße, sondern auch durch die Branchenzugehörigkeit, die Region des Absatzgebiets sowie die unterschiedlichen Möglichkeiten und Fähigkeiten der Unternehmen, aktiv Krisenmanagement zu betreiben, beeinflusst werden.

Auffällig ist auch, dass knapp 9 % der befragten Personen als Ursache nannten, dass sie die Unternehmensgründung zugunsten einer abhängigen Beschäftigung verlassen haben. Im Jahr 2020 waren es noch über 15 % der Personen, was vermutlich auf eine etwas schlechtere Lage, insbesondere im ersten Halbjahr des Jahres 2021, auf dem Arbeitsmarkt im Vergleich zum Jahr 2020 hindeutet (vgl. Bundesagentur für Arbeit Presseinfo Nr. 2, 04.01.2022). Weniger ausschlaggebend sind ein im Vorhinein geplanter Austritt (4,9 %), bürokratische Hürden und Steuerbestimmungen (3,3 %) oder Ruhestand (3,0 %).

Abb. 9: Gründe für Unternehmensausstiege in Deutschland 2021



Personen, die 2021 aus einem Unternehmen ausgestiegen sind, sind diejenigen 18–64-Jährigen, die in den letzten 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt ein Unternehmen, das Ihnen gehörte und von Ihnen geleitet wurde, verkauft, aufgegeben oder geschlossen haben.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

3. Wer gründet?

Jüngere Bevölkerungsgruppen weisen stärkere Gründungsaktivitäten auf als ältere Bevölkerungsgruppen: Die Gründungsquote für die 18–24-Jährigen ist mit 8,3 % fast dreimal so hoch wie die Gründungsquote der 55–64-Jährigen mit 3 %.

Der Prozentanteil der Personen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss unter den TEA-Gründungspersonen liegt in Deutschland bei 55,8 %. Innerhalb der Gruppe der 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen liegt Deutschland auf dem 18. Rang.

Migrantische Gründende sind besonders gründungsaffin und haben bezüglich des erwarteten Wachstums, der Prozessinnovativität und der Internationalität ihrer Gründung ambitionierte Ziele.



3.1 TEA-Quoten nach Altersgruppen in den einkommensstarken Ländern

Autor: Matthias Wallisch

Im Rahmen der Erhebungen zum GEM werden fünf Altersgruppen unterschieden. Die jüngste Gruppe ist die der 18–24-Jährigen, die älteste die der 55–64-Jährigen. Dazwischen liegen folgende Altersklassen: 25–34, 35–44 und 45–54. Hierdurch lässt sich die Entwicklung der Gründungsaktivitäten in den unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen abbilden.

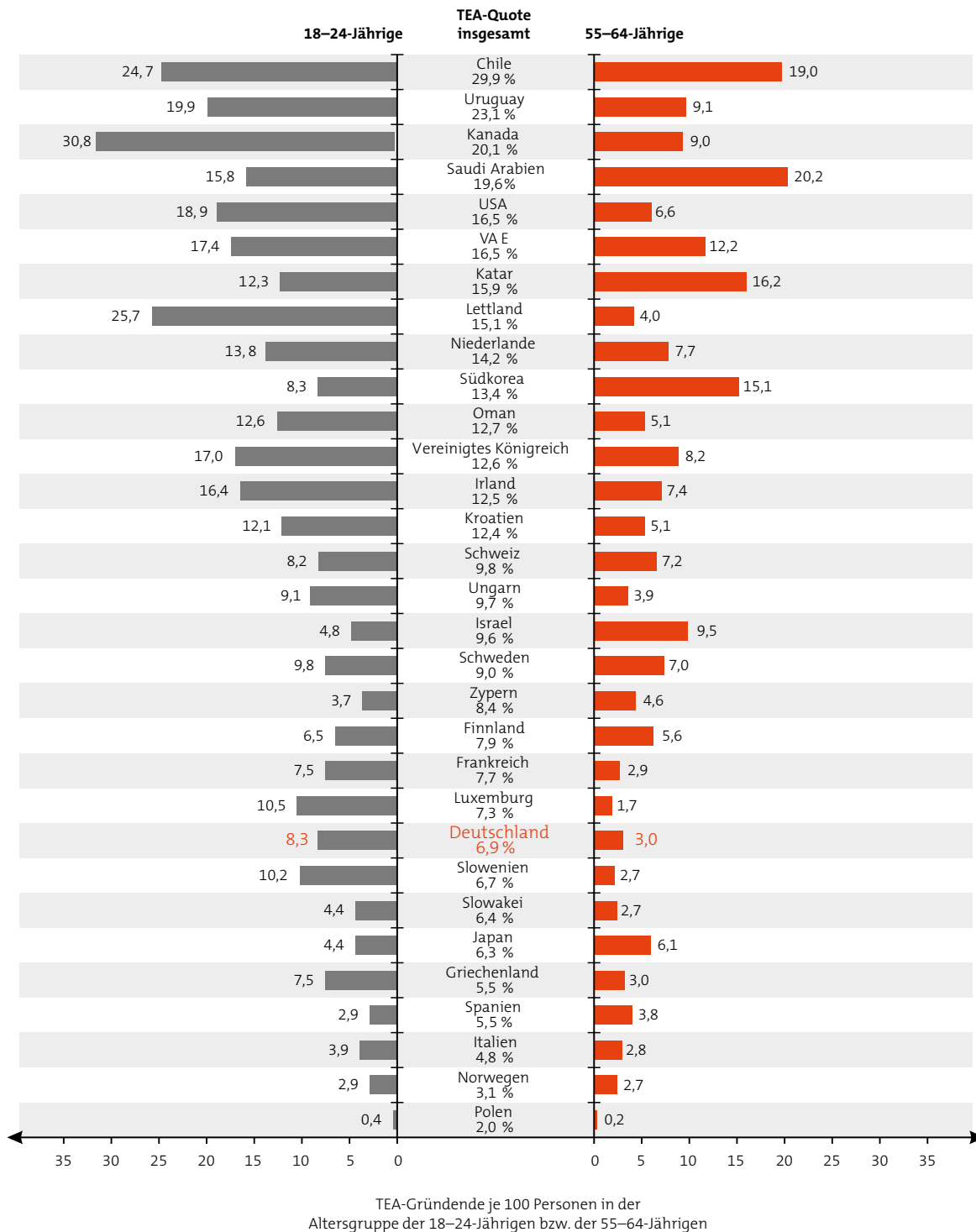
In den letzten Jahren ist in Deutschland eine Verschiebung der Gründungshäufigkeiten von den mittleren Altersgruppen hin zu den jüngeren Bevölkerungsgruppen zu beobachten. Im Jahr 2017 betrug die Gründungsquote der 18–24-Jährigen lediglich 3,4 %. Im Jahr 2018 wurde erstmals seit Beginn der GEM-Datenreihen (1999) die höchste TEA-Quote nicht bei den 35–44-Jährigen, sondern bei den 25–34-Jährigen festgestellt. Auch die Gründungsquote der 18–24-Jährigen ist gegenüber dem Vorjahr deutlich auf 6,0 % gestiegen. Seitdem weisen die jüngeren Bevölkerungsgruppen jeweils eine stärkere Gründungsquote auf als die Altersgruppen ab 35. Im aktuellen Berichtsjahr liegt die Gründungsquote für die 18–24-Jährigen bei 8,3 % und ist damit fast dreimal so hoch wie die Gründungsquote der 55–64-Jährigen mit 3 % (vgl. Abbildung 10). Die Schwankungen in den vergangenen fünf Jahren waren in der Gruppe der älteren Gründenden eher gering. Die Werte bewegten sich in einem Korridor zwischen 2,4 % und 4,4 %.

Die hohe TEA-Quote der jüngsten Altersgruppe ist auf deren vergleichsweise hohen Quote an Nascent Entrepreneurs zurückzuführen. Diese liegt 2021 bei etwa 6 %. Hierbei handelt es sich um Personen, die in den letzten zwölf Monaten bereits Schritte für eine Unternehmensgründung unternommen haben, aber während der letzten drei Monate noch keine Gehälter bezahlt haben.

Im internationalen Vergleich gibt es nur wenige Länder, bei denen das Verhältnis der Gründungsquoten zwischen der jüngsten und ältesten Bevölkerungsgruppe so stark ausgebildet ist wie in Deutschland. Hierzu gehören Lettland und Luxemburg, deren Quoten sechsmal mehr Gründende in der Altersgruppe der 18–24-Jährigen aufweisen als in der Gruppe der 55–64-Jährigen. Auch in Slowenien ist das Verhältnis mit 3,7 deutlich zugunsten der jüngeren Bevölkerungsgruppe ausgeprägt. Außerhalb von Europa ist Kanada besonders auffällig mit einer Gründungsquote von 30,8 % bei den 18–24-Jährigen im Vergleich zu den 55–64-Jährigen mit 9 %. Das Verhältnis der Quote von jungen Gründenden zu den älteren Gründenden liegt hier demnach bei 3,4. Umgekehrt weisen in Europa insbesondere Spanien und Zypern höhere Gründungsquoten in der Gruppe der 55–64-Jährigen auf als bei den 18–24-Jährigen. Im weltweiten Vergleich sind die Gründungsaktivitäten in Südkorea bemerkenswert. Das Land zeichnet sich traditionell durch eine relativ hohe Quote bei älteren Gründenden aus.



Abb. 10: TEA-Gründungsquoten in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021 nach Altersgruppen



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

3.2 Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss in den GEM-Ländern mit hohem Einkommen

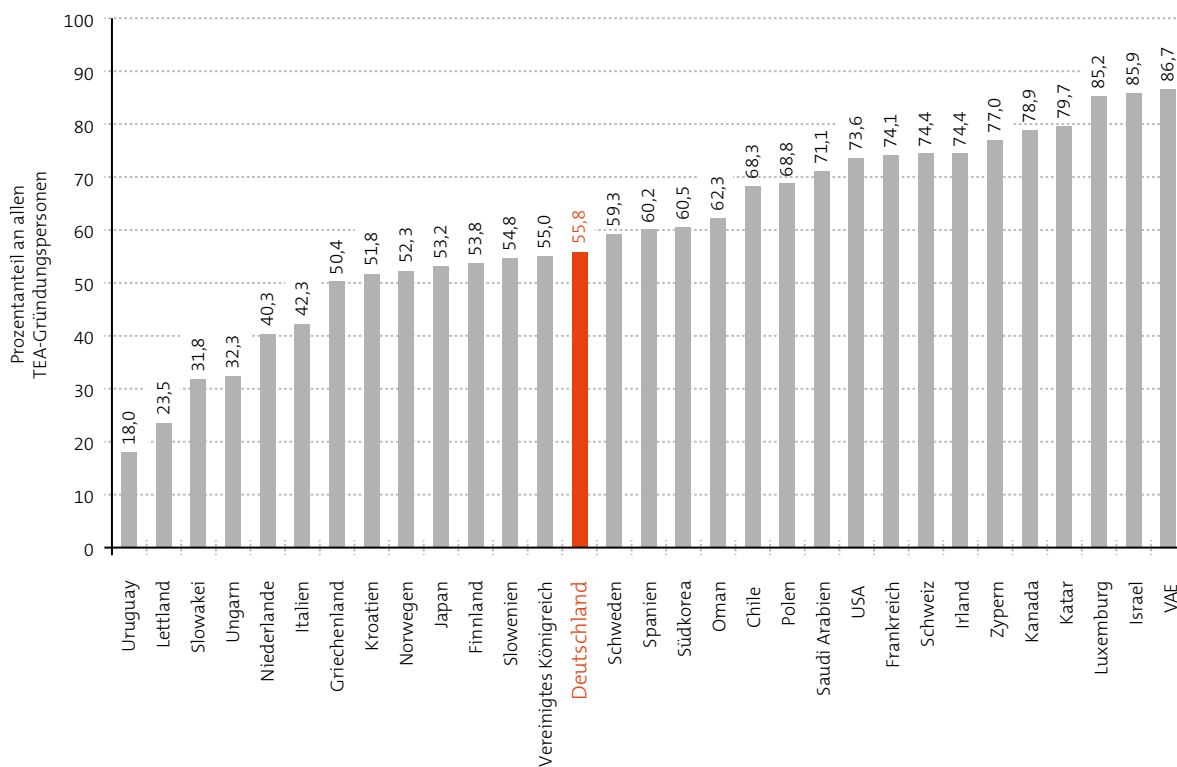
Autor: Matthias Wallisch

Eine Berücksichtigung des Bildungsstandes bei der Analyse von Gründungsaktivitäten liefert Erkenntnisse darüber, welchen Einfluss formale Qualifikationen auf die Gründungshäufigkeit in der Bevölkerung haben können. Dabei ist eine Argumentation in zwei Richtungen denkbar: Einerseits helfen Wissen und Kompetenzen dabei, Marktchancen zu erkennen sowie den komplexen Gründungsprozess zu gestalten. Zudem stärken sie das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Demnach müssten gut ausgebildete Menschen im Mittel häufiger gründen als Menschen mit geringem Bildungshintergrund. Andererseits kann aus der wirtschaftlichen Not, z. B. aufgrund von Arbeitslosigkeit oder einem drohenden Jobverlust, ein Impuls zur Gründung erwachsen. Dies betrifft tendenziell stärker Menschen mit einem niedrigen Bildungsstand, für die eine Gründung eher eine Notlösung darstellt.

Im Rahmen von internationalen Vergleichen ist es wichtig, zu berücksichtigen, dass Bildungs- oder Ausbildungsabschlüsse in den einzelnen Ländern sehr spezifisch ausgeprägt sind. Für die GEM-Analysen erscheint es deshalb praktikabel, den „post-secondary degree“ als Schwelle zwischen niedrigem und hohem Bildungsstand zu verwenden. Die Erlangung der Hochschulreife gilt dabei als Mindestvoraussetzung für die Zuordnung zur höheren Kategorie (vgl. Sternberg et al. 2020, S. 27). In Deutschland hat seit 2010 in etwa die Hälfte der Bevölkerung die Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife mit leichten Schwankungen um die 50%-Marke (vgl. BMBF 2021).

Im Jahr 2021 beträgt in Deutschland der Prozentanteil der Personen mit mindestens Hochschulreife als höchstem Ausbildungs-/Schulabschluss unter den TEA-Gründungspersonen 55,8 %. Nach einem etwas niedrigeren Wert im Vorjahr mit 49 % liegt der Anteil nun wieder leicht über dem Niveau von 2019 (54,6 %). Es zeigt sich, dass Personen mit hohen Bildungsabschlüssen unter den TEA-Gründungspersonen im Vergleich zu ihrem Anteil in der deutschen Gesamtbevölkerung leicht überproportional vertreten sind. Dieser Befund ist seit mehreren Jahren stabil (vgl. Sternberg 2020, S. 26; 2021, S. 28). Im internationalen Vergleich mit den GEM-Ländern mit hohem Einkommen liegt Deutschland im Mittelfeld auf einem ähnlichen Niveau wie das Vereinigte Königreich, Slowenien oder Finnland. Ein Blick auf andere europäische Vergleichsländer zeigt, dass TEA-Gründungspersonen in Frankreich, der Schweiz oder in Irland mit einem Anteil von jeweils etwas mehr als 74 % deutlich häufiger eine Hochschulreife als Bildungsabschluss aufweisen. Demgegenüber stehen Italien und die Niederlande mit deutlich niedrigeren Anteilen von knapp über 40 %.

Abb. 11: Anteil der Gründungspersonen mit mindestens Hochschulreife als höchsten Ausbildungs-/Schulabschluss an allen TEA-Gründungspersonen in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Der Arbeitsmarkt in Deutschland wirkt eher gründerhemmend. Erfreulicherweise ist die Arbeitslosenquote seit Jahren hierzulande sehr niedrig, auch im internationalen Vergleich. Im Januar 2022 lag diese bei 5,4 % (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2022). Somit besteht in quantitativer Hinsicht nur für relativ wenige Menschen die Notwendigkeit, aus einer wirtschaftlichen Notsituation heraus zu gründen. Zusätzlich bietet der hiesige Arbeitsmarkt eine Vielzahl an attraktiven Positionen und ist zunehmend durch einen Mangel an Fachkräften, insbesondere in den MINT-Branchen, dem Bereich Gesundheit und Pflege sowie im Handwerk, geprägt. Aus der Sicht potenzieller Gründerinnen und Gründer ergeben

sich somit hohe Opportunitätskosten, denn eine abhängige Beschäftigung bietet auf den ersten Blick häufig ein höheres Gehalt und mehr Sicherheit als eine unternehmerische Selbständigkeit.

Allgemein lässt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Bildungsgrad und der wirtschaftlichen Bedeutung von Gründungen feststellen: Je besser die Bildung der Menschen, die ein Unternehmen gründen, umso finanzstärker, technologieintensiver und erfolgreicher sind die Gründungsvorhaben, insofern die Rahmenbedingungen ähnliche Voraussetzungen bieten (vgl. Sternberg 2020, S. 27).

3.3 Gründungsverhalten der Migrantinnen und Migranten in Deutschland 2011–2021

Autorin: Julia Schauer

Migrantinnen und Migranten leisten einen wichtigen Beitrag zum Wohlstand und zur Beschäftigung in Deutschland. Zuwanderung kann nicht nur den deutschlandweiten Fachkräftemangel zu verringern helfen, auch bereichern Migrantinnen und Migranten mit neuen Perspektiven, Ideen und Geschäftsmodellen die Gründungsszene. Daher lohnt es sich, das Gründungsverhalten von Personen mit Einwanderungsgeschichte genauer zu betrachten.

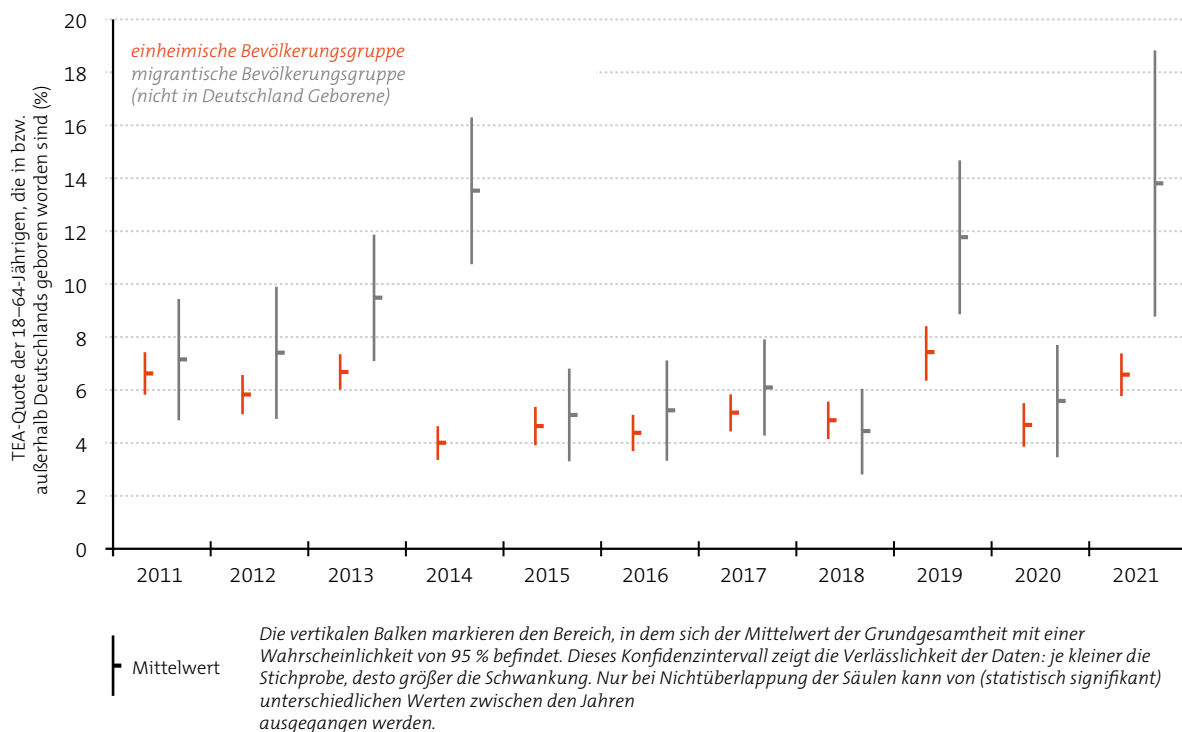
Im Rahmen des GEM werden Migrantinnen und Migranten als Personen definiert, die nicht in Deutschland geboren sind. Die folgenden Auswertungen sind daher nur auf diese Personengruppe zu beziehen und nicht auf Personen, deren Eltern als Migrantinnen und Migranten nach Deutschland gekommen sind.

Im Jahr 2021 ist die TEA-Quote der migrantischen Bevölkerung mit knapp 14 % mehr als doppelt so hoch wie die Gründungsquote der einheimischen Bevölkerung (ca. 7 %). Das bedeutet, dass Personen, die nicht in Deutschland geboren sind, 2021 deutlich häufiger ein Unternehmen gründen oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen – diese Ergebnisse sind statistisch signifikant. Das gleiche Bild zeichnet sich bei getrennter Betrachtung der zwei in der TEA-Quote erfassten Gründungsgruppen ab: Sowohl die Quote der angehenden Gründenden (ca. 8 %) als auch die Quote der Gründenden junger Unternehmen (ca. 5 %) ist unter Migrantinnen und Migranten fast doppelt so hoch wie in der Vergleichsgruppe.

Abbildung 12 zeigt die Gründungsquoten der migrantischen und einheimischen Bevölkerung im Zeitverlauf der letzten zehn Jahre. Hier fällt auf, dass die starke Gründungsneigung von Migrantinnen und Migranten im Jahr 2021 kein Einzelfall ist. Mit Ausnahme des Jahres 2018 gründeten Migrantinnen und Migranten durchweg öfter als die einheimische Bevölkerungsgruppe. Statistisch signifikant höher sind ihre Gründungsquoten allerdings nur in den Jahren 2014, 2019 und 2021. Auffällig ist außerdem, dass die migrantische Gründungsquote von 2020 auf 2021 besonders stark gestiegen ist (2020: knapp 6 %; 2021: ca. 14 %). Dass die migrantischen Gründungsquoten im Zeitverlauf stärker schwanken als die Gründungsquoten der Vergleichsgruppe, hängt wahrscheinlich auch damit zusammen, dass die im Rahmen des GEM erfasste Stichprobe der befragten Migrantinnen und Migranten kleiner ist als die der nicht-migrantischen Personen. Auch die Ergebnisse der KfW Research zeigen für die Jahre 2009–2018, dass Migrantinnen und Migranten unter Gründenden leicht (wenn auch nicht stark) überrepräsentiert sind – diesen Analysen liegen allerdings unterschiedliche Methoden und Betrachtungszeiträume zugrunde (vgl. Metzger 2021a).

Auch lohnt sich ein Blick auf das Gründungsverhalten von Männern und Frauen der migrantischen und einheimischen Bevölkerungsgruppe. Das Geschlechterverhältnis war unter migrantischen Personen 2021 sehr ausgeglichen: Migrantische Männer und Frauen gründen gleich häufig – sowohl die TEA-Quote der Männer als auch die TEA-Quote der Frauen liegt bei knapp 14 %. Im Jahr 2020 kamen unter Migrantinnen und Migranten auf eine Gründerin noch 1,6 Gründer. Bei der einheimischen Bevölkerungsgruppe hingegen sind Gründerinnen deutlich seltener vertreten als Gründer (TEA-Quote der Frauen: 5 %, TEA-Quote der Männer: 8 %). Migrantinnen gründen also

Abb. 12: TEA-Gründungsquoten der migrantischen und einheimischen Bevölkerungsgruppe in Deutschland 2011–2021



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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2011–2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

fast dreimal so häufig ein Unternehmen wie Nichtmigrantinnen – dieser Unterschied ist statistisch signifikant. Auch Analysen der Universität Mannheim heben die Bedeutung von migrantischen Frauen in der Gründungslandschaft Deutschlands hervor: Ihre Selbstständigkeitsraten sind im Zeitraum 2005–2016 vergleichsweise stark gestiegen, was unter anderem damit zusammenhängt, dass grundsätzlich immer mehr Migrantinnen in die Erwerbswelt einsteigen (vgl. Zybura et al. 2018). Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ihrer Gründung ist ihre Qualifikation: Vor allem Gründungen durch gut ausgebildete migrantische Frauen haben hohes Wachstumspotenzial, da sie potenziell zu mehr Diversität, positiven Beschäftigungseffekten und technologischen Innovationen

im deutschen Gründungsgeschehen beitragen können (vgl. ebd.).

Eine weitere Entwicklung macht Hoffnung: Ähnlich wie im Vorjahr interessieren sich viele migrantische Personen für eine Unternehmensgründung. Knapp 14 % der befragten Migrantinnen und Migranten geben 2021 an, in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen gründen zu wollen, ohne bereits erste Gründungsschritte unternommen zu haben. Unter nicht-migrantischen Befragten sind es nur ca. 5 %. Wenn zukünftig mehr gründungsinteressierte Migrantinnen und Migranten ihre Vorhaben in die Tat umsetzen, kann die Zahl der migrantischen Gründungen in den nächsten Jahren steigen.

3.4 Vergleich der TEA-Entrepreneure differenziert nach migrantischer und einheimischer Bevölkerungsgruppe anhand ausgewählter Faktoren in Deutschland 2021

Autorin: Julia Schauer

Wie unterscheiden sich Gründungen von migrantischer und einheimischer Bevölkerungsgruppe? Antworten auf diese Frage werden in Abbildung 13 deutlich.

Knapp 22 % der Migrantinnen und Migranten richten 2021 ihr Geschäft stark international aus, was bedeutet, dass nach Aussage dieser Gründenden mehr als 25 % des Umsatzes im Ausland erwirtschaftet werden. Gründungen durch die Einheimischen richten sich etwas seltener stark international aus (19 %). Dies bestätigt ebenfalls der aktuelle Migrant Founders Monitor für migrantische Startups (wachstums- und innovationsorientierte Gründungen) in Deutschland: Der Anteil der migrantischen Startups, die eine Internationalisierung planen, ist 2020 mit knapp 78 % deutlich höher als der Anteil (ca. 66 %) aller im Deutschen Startup Monitor analysierten Startups mit Internationalisierungsabsichten (vgl. Hirschfeld et al. 2021). Die Internationalität von migrantischen Startups ist dabei ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal – migrantische Startups nutzen öfter Englisch als Arbeitssprache, ihre Teams sind internationaler und sie verfügen häufiger über gute oder sehr gute internationale Netzwerke. All diese Faktoren verschaffen ihnen klare Vorteile bei der Etablierung ihres Unternehmens auf internationalen Märkten (vgl. ebd.).

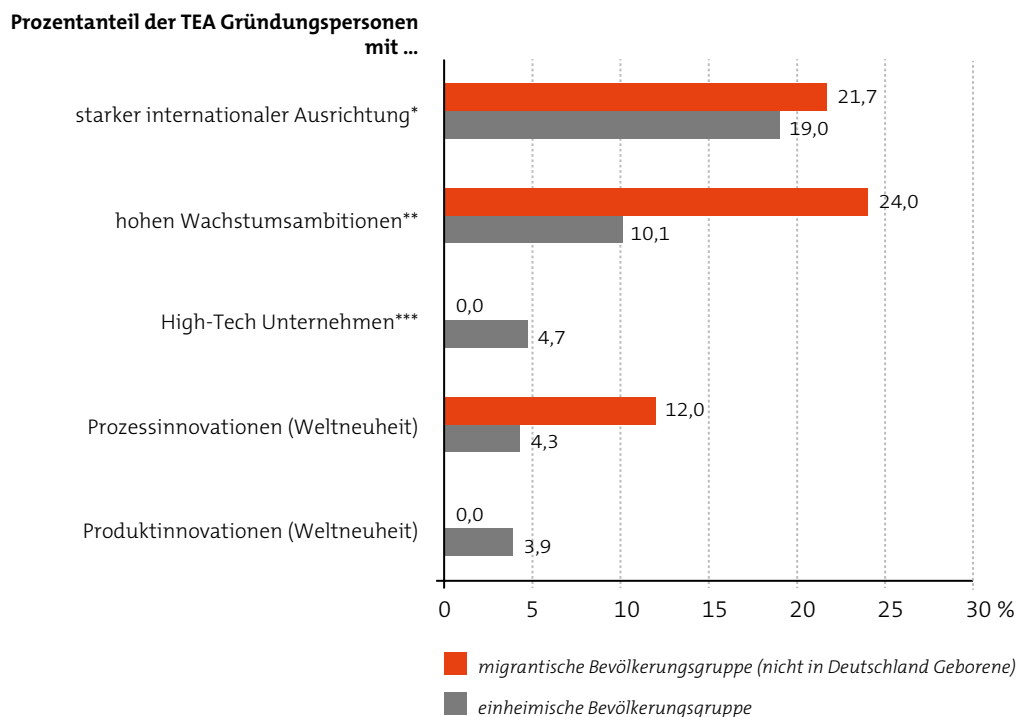
Besonders deutlich sind außerdem unterschiedlich stark ausgeprägte Wachstumsambitionen von einheimischen und migrantischen Gründenden. Über 30 % aller migrantischen Gründenden geben an, in den nächsten fünf Jahren mindestens zehn weitere Personen einzustellen und dadurch ein Beschäftigtenwachstum von mindestens 50 % zu erwarten.

Lediglich 10 % der nicht-migrantischen Gründenden haben solch hohe Wachstumsambitionen. Sowohl die Ergebnisse der letzten beiden GEM-Bevölkerungsbefragungen 2020 und 2019 als auch die Zahlen der KfW Research von 2020 bestätigen, dass Migrantinnen und Migranten überdurchschnittlich hohe Wachstumserwartungen an ihre Gründung haben (vgl. Sternberg et al. 2021, Sternberg et al. 2020, Metzger 2021a).

Auch Prozessinnovationen sind unter Migrantinnen und Migranten häufiger. Der Anteil an migrantischen Gründenden, der angibt, Technologien oder Prozesse zur Herstellung der Produkte und Dienstleistungen seien neu für die Welt, ist knapp dreimal so hoch wie der Anteil in der Vergleichsgruppe – dies war auch 2020 der Fall (vgl. Sternberg et al. 2021). Der Anteil an Prozessinnovationen unter migrantischen Gründenden ist 2020 bis 2021 sogar leicht von ca. 9 % auf 12 % gestiegen.

Produktinnovationen und Hightech-Gründungen sind hingegen unter Gründenden recht selten. Sowohl einheimische als auch migrantische Personen gründen am meisten im Bereich „low-tech“ oder „no-tech“. Lediglich ein sehr geringer Anteil an nicht-migrantischen Gründenden gründet im Hightech-Sektor (4,7 %) oder mit einem innovativen

Abb. 13: Vergleich der TEA-Gründungspersonen differenziert nach migrantischer und einheimischer Bevölkerungsgruppe anhand ausgewählter Faktoren in Deutschland 2021



* Mehr als 25 % des Umsatzes wird im Ausland erwirtschaftet.

** Das erwartete Beschäftigtenwachstum ist mind. 10 Personen und mind. 50 % in den nächsten fünf Jahren.

*** Das Unternehmen agiert in einem Technologiesektor mit High-Tech-Klassifizierung.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Produkt (3,9 %). Migrantinnen und Migranten gründen besonders häufig in konsumorientierten Branchen (57 % vs. ca. 49 % bei der nicht-migrantischen Bevölkerung) oder im Verarbeitenden Gewerbe (23,8 % vs. 17,6 %).

Insgesamt zeigen die Auswertungen des diesjährigen Länderberichts, dass Gründende mit Einwanderungsgeschichte überdurchschnittlich gründungsaffin sind. Bezüglich des erwarteten Wachstums, der Prozessinnovativität und der Internationalität setzen sie sich außerdem ambitionierte Ziele. Trotzdem kann eine Gründung für Migrantinnen und Migranten mit zusätzlichen Hürden verbunden sein – sprachliche Barrieren oder ein fehlendes

regionales Unterstützungssystem können das Wachstum und den Erfolg von migrantischen Gründungen bremsen (vgl. Schäfer 2021). So geben beispielsweise knapp 67 % der Gründungsexpertinnen und -experten in der GEM-Befragung 2021 an, dass es für Migrantinnen und Migranten nicht einfach ist, finanzielle Mittel zur Gründungsfinanzierung zu erhalten. Knapp 70 % der Expertinnen und Experten halten außerdem die Aussage für falsch oder eher falsch, dass die Regierung aktiv Unterstützung für Unternehmensgründungen durch Rückkehrende nach Deutschland bereitstellt.

4. Warum wird gegründet?

Im Jahr 2021 sind 48 % der Deutschen der Meinung, dass sich in den nächsten sechs Monaten in ihrer Region gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.

Obwohl jüngere Befragte in Deutschland 2021 häufiger gründen, schätzen ältere Befragte ihre Fähigkeiten zum Gründen besser ein und halten es im Vergleich zu den jüngeren Befragten für einfacher, ein Unternehmen zu gründen.

Die Angst vor dem Scheitern als Hinderungsgrund für eine potenzielle Gründung ist bei Befragten zwischen 25 und 54 Jahren am größten.



4.1 Einschätzung der Gründungschancen im internationalen Vergleich

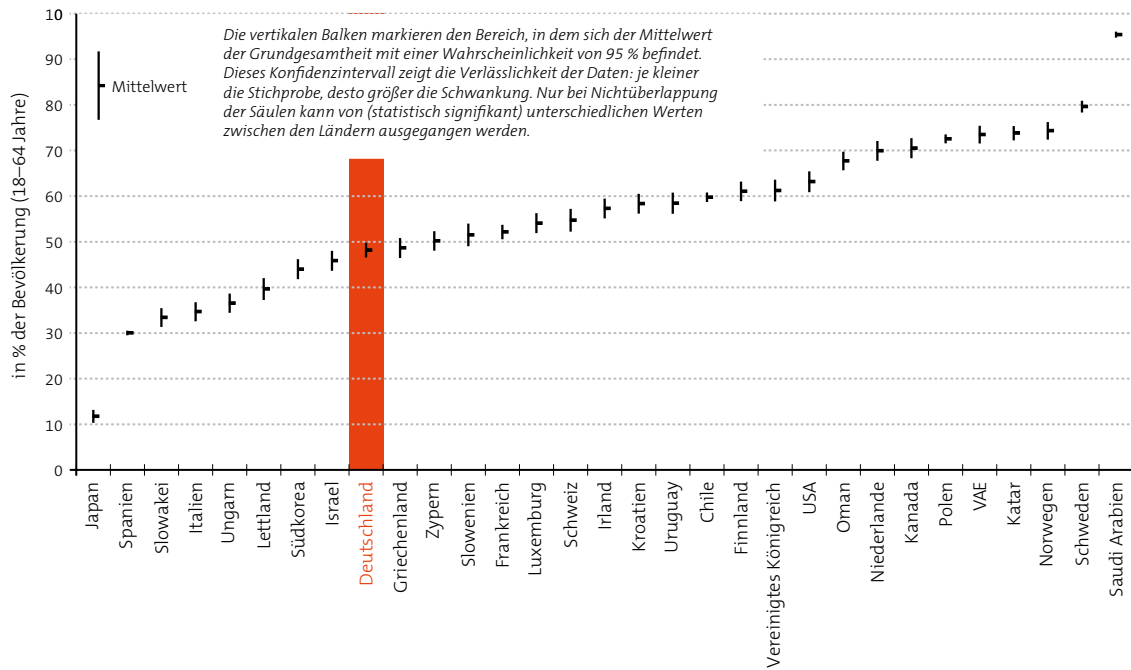
Autor: Lennard Stolz

Ob jemand eine Unternehmensgründung für sich als sinnvoll, erstrebenswert und umsetzbar hält, ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Besonders wichtig ist dabei das ganz persönlich empfundene Umfeld für Unternehmensgründungen. Im GEM wird gezielt abgefragt, ob die Meinung besteht, dass sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der die Person lebt, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben (Antwortmöglichkeiten auf einer Fünfer-Likert-Skala). Die Häufigkeiten für alle 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen sind in Abbildung 14 ersichtlich. Dargestellt sind die Antworten auf die Top-2-Kategorien („stimme voll zu“ und „stimme zu“) als prozentualer Anteil aller Antworten abzüglich der neutralen Mitte. Diese GEM-Methode findet seit 2019 Anwendung und dient der besseren Vergleichbarkeit mit vorherigen Jahren, in denen diese Frage noch mit „ja“/ „nein“ kodiert wurde; direkt vergleichbar sind diese Werte mit denen vor 2019 aber explizit nicht.

In Deutschland liegt dieser Wert im Jahr 2021 mit 48 % im Mittelfeld der Länder mit hohem Einkommen. Dieser Wert ist höher als der im Jahr 2020 (36 %) und erreicht fast den Wert aus dem Jahr 2019 (52 %). Es fallen zwei Ausreißer auf: Japan auf dem letzten Platz und Saudi-Arabien auf dem ersten, jeweils mit großem Abstand zum nächstplatzierten Land. Auch diese Werte sind, wie bei allen weltweiten internationalen Vergleichen, immer mit Blick auf den kulturellen Kontext zu betrachten. Zwar ist die Fragestellung weltweit einheitlich, doch eine Interpretation dessen, was „gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung“ sind, obliegt immer der befragten Person und dies ist von kulturellen Aspekten durchaus beeinflusst.

Interessant ist insbesondere der Vergleich der Länder, die Deutschland geographisch und/oder kulturell nahe liegen und deren TEA-Quoten sich stark unterscheiden. Beispielsweise haben die Niederlande, das Vereinigte Königreich und die Schweiz signifikant höhere TEA-Quoten als Deutschland und verfügen auch hier über signifikant positivere Einschätzungen der Gründungsmöglichkeiten. Polen dagegen, welches 2021 eine signifikant niedrigere TEA-Quote als Deutschland aufweist, verfügt über signifikant bessere Einschätzungen der Gründungsmöglichkeiten seitens der Bevölkerung. Dasselbe gilt für Norwegen. In Italien und Spanien ist die TEA-Quote geringer und die Einschätzung guter Gründungsmöglichkeiten weniger optimistisch.

Abb. 14: Einschätzung der Gründungschancen in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



Anteil der Antworten „stimme voll zu“ und „stimme zu“ einer 5er-Skala (stimme voll zu, stimme zu, stimme weder zu noch nicht zu, stimme nicht zu, stimme überhaupt nicht zu), an allen Antworten abzüglich der Antworten „stimme weder zu noch nicht zu“, 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 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

4.2 Gründungsrahmenbedingungen und -chancen in Deutschland 2021

Autor: Lennard Stolz

Im vorherigen Kapitel wurde die Wahrnehmung der Gründungsmöglichkeiten durch die Bevölkerung in 31 GEM-Ländern 2021 vorgestellt. In diesem Kapitel werden dieser und weitere Aspekte, die die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person ein Unternehmen gründet, vertieft betrachtet. Dazu gibt es eine Reihe von Fragen, die der GEM einheitlich an alle Befragten richtet, sowie weitere Fragen des GEM, die freiwillig in den einzelnen Ländern gestellt werden. In Deutschland werden sämtliche Fragen zur persönlichen Wahrnehmung verschiedener Rahmenbedingungen von Gründungen in die jährliche Erhebung einbezogen. Eine solche persönliche Wahrnehmung ist von individuellen Faktoren wie etwa dem Alter und Geschlecht abhängig. So kann die Lebens- und damit Berufserfahrung die Wahrnehmung der Gründungschancen beeinflussen (auf die Geschlechterunterschiede wird im diesjährigen Schwerpunktthema in Kapitel 8 vertieft eingegangen). Die Ergebnisse der Befragung zu den Gründungsrahmenbedingungen sind, differenziert nach Altersgruppen, in Abbildung 15 dargestellt.

Im oberen Teil der Abbildung befindet sich die Darstellung der Anzahl der den Befragten persönlich bekannten Personen, die in den letzten zwei Jahren ein eigenes Unternehmen gegründet oder sich beruflich selbstständig gemacht haben. Dieser Aspekt spielt eine wichtige Rolle für potenzielle Gründerinnen und Gründer, denn durch solche Kontakte können Unsicherheiten abgebaut und gründungsspezifische Informationen ausgetauscht werden.

Zudem spielen andere (insbesondere erfolgreiche) Gründende eine wichtige Rolle als Vorbilder für potenzielle Gründende (Bosma et al. 2012). Hier wird deutlich, dass die Mehrheit der Befragten gar keine Gründerin bzw. gar keinen Gründer oder selbstständige Personen kennt. Am höchsten ist der Anteil der Befragten, die mindestens eine solche Person kennen, in der Gruppe der 25–34-Jährigen. Das kann damit zusammenhängen, dass die Gründungsquote bei jüngeren Personen höher liegt als bei den älteren Personen (vgl. Abbildung 10). Die Befragungsdaten lassen diesbezüglich keine tiefergehende Interpretation zu, denkbar ist jedoch auch, dass bei jüngeren Menschen durch die stärkere Verbreitung von sozialen Medien und den dortigen Trends hinsichtlich Startups, mehr Anknüpfungspunkte zu Gründungspersonen bestehen.

Im unteren Teil der Abbildung sind verschiedene, für die individuelle Entscheidung, eine Unternehmensgründung anzustreben, relevante Rahmenbedingungen und deren Einschätzung durch die deutsche Bevölkerung dargestellt. Werden alle Aspekte betrachtet, fällt zunächst auf, dass die Aussage „In Deutschland genießen erfolgreiche Gründende Respekt und hohes Ansehen“ mit Abstand die meiste Zustimmung erfährt – und zwar über alle Altersgruppen hinweg, wobei dies bei jüngeren Befragten am stärksten ausgeprägt ist. Ebenfalls von den Jüngeren (18–24-Jährige) recht positiv bewertet wird die Aussage, dass in Deutschland die Gründung eines Unternehmens von den meisten Menschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen wird. Dies steht in starkem Kontrast zur Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten.



Abb. 15: Einstellungen zu Gründungen und Einschätzung gründungsbezogener Chancen in der deutschen Bevölkerung 2021 nach Altersgruppen

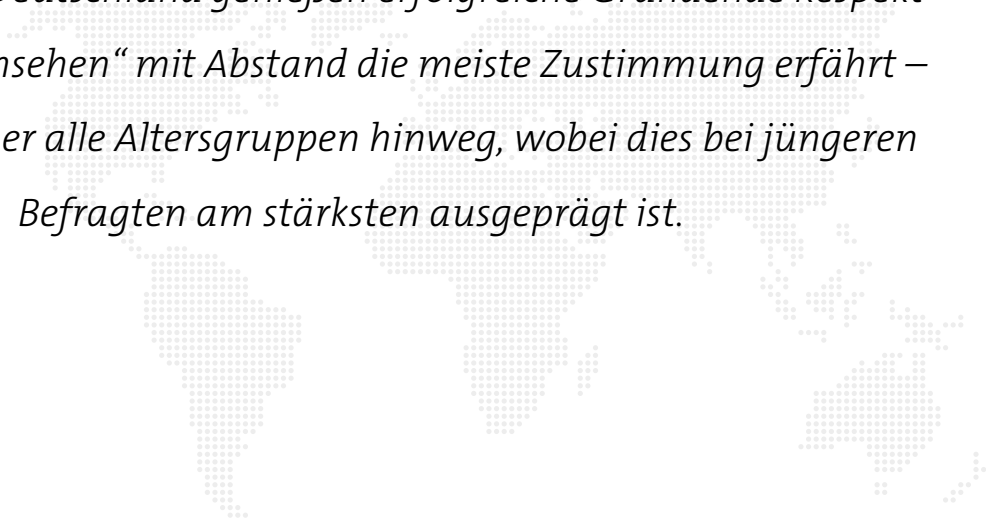


Die Aussagen (mit Ausnahme der Abfrage der Anzahl bekannter Gründenden) wurden von den Befragten mittels einer Skala mit den fünf Antworten 1 („stimme überhaupt nicht zu“), 2 („stimme nicht zu“), 3 („stimme weder zu noch nicht zu“), 4 („stimme zu“) und 5 („stimme voll zu“) sowie -1 („weiß nicht“) bewertet. Die Prozentwerte geben den Anteil der Befragten der jeweiligen Teilgruppe an, die das Statement zum jeweiligen Motiv mit 1 oder 2, 3, bzw. 4 oder 5 bewerteten.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorymia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Werden alle Aspekte betrachtet, fällt zunächst auf, dass die Aussage „In Deutschland genießen erfolgreiche Gründende Respekt und hohes Ansehen“ mit Abstand die meiste Zustimmung erfährt – und zwar über alle Altersgruppen hinweg, wobei dies bei jüngeren Befragten am stärksten ausgeprägt ist.



Hier sind es die 18–24-Jährigen, die selten der Aussage zustimmen, dass sie das notwendige Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung haben, um ein Unternehmen zu gründen. Die Einschätzung, diese Fähigkeiten zu haben, nimmt zu, je älter die Befragten sind. Ebenfalls mit dem Alter zunehmend sind die positiven Einschätzungen dazu, dass es in Deutschland einfach ist, ein Unternehmen zu gründen, sowie dazu, dass in Deutschland in den Medien oft über erfolgreiche neue Unternehmen berichtet wird (Ausnahme jeweils: 45–54-Jährige).

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der individuellen Entscheidung, eine Unternehmensgründung in Betracht zu ziehen, ist die Frage, ob die Angst vor dem Scheitern die Befragten davon abhalten würde, zu gründen. Die Ergebnisse zeigen, dass diese Angst vor dem Scheitern Ältere (55–64-Jährige) eher nicht davon abhalten würde, zu gründen – wenn sie es denn in Erwägung zögen – (Lesehinweis für dieses eine Statement: Aufgrund der Formulierung sind hier „stimme nicht zu“ und „stimme überhaupt nicht zu“ als positiv zu bewerten).



Insgesamt zeigt sich, dass die älteren Befragten sich weniger häufig durch die Angst vor dem Scheitern von der Gründung abhalten lassen würden, ihre eigenen Fähigkeiten und Erfahrungen für eine Gründung am positivsten bewerten sowie das Gefühl haben, dass über erfolgreiche Gründungen häufig berichtet wird. Schaut man sich jedoch die TEA-Quoten differenziert nach dem Alter an (vgl. Kapitel 3.1), so zeigt sich, dass diese Gruppe am wenigsten gründet. Hier besteht also ungenutztes Potenzial. Die Altersgruppe, die in Deutschland relativ am meisten TEA-Gründende aufweist (25–34-Jährige), sieht dagegen die Angst vor dem Scheitern am meisten als

Hinderungsgrund für eine eigene Gründung an und ist am wenigsten der Meinung, dass die Gründung von den meisten Deutschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen wird. Es scheint also ein Mismatch zu herrschen zwischen den Einschätzungen der Gründungschancen und dem Ansehen von Gründenden und dem tatsächlichen Gründen. Eine Erklärung hierfür kann die Aussage „In Deutschland ist es einfach, ein Unternehmen zu gründen“ liefern. Dem stimmt in allen Altersgruppen nur eine Minderheit zu – die Mehrheit der Bevölkerung hält eine Unternehmensgründung in Deutschland also für schwierig.

5. Was wird gegründet?

Im Jahr 2021 haben vier von 1.000 Deutschen in technologieintensiven Sektoren jüngst gegründet oder werden demnächst gründen.

Im Jahr 2021 haben acht von 1.000 Deutschen eine Gründung mit hohem erwarteten Beschäftigtenwachstum jüngst umgesetzt oder werden diese demnächst umsetzen.

Dieser Wert für das erwartete Beschäftigtenwachstum ist der tiefste seit 2010.



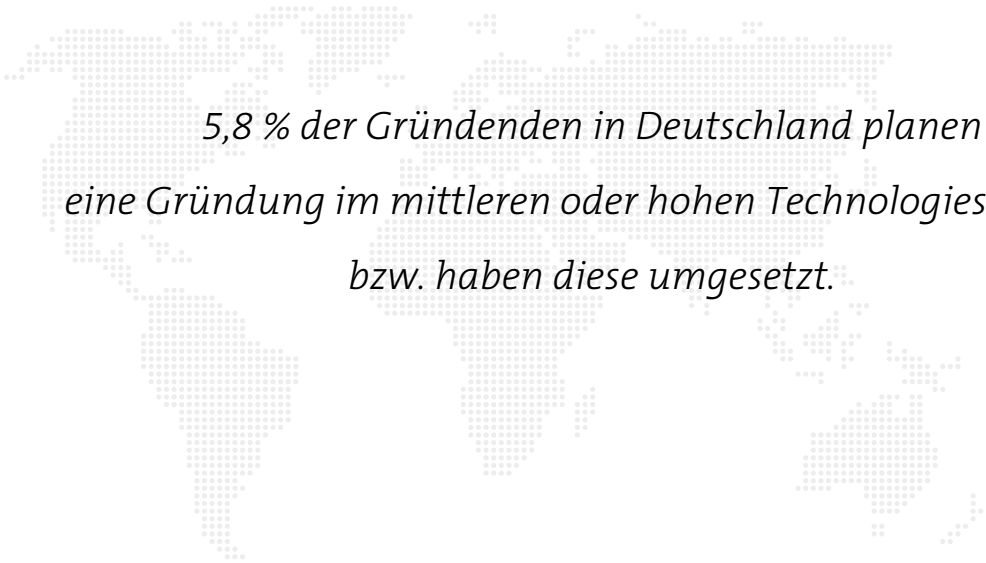
5.1 Gründungen nach Technologieintensität in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2021

Autor: Lennard Stolz

Der GEM erfasst mit seinen Befragungen alle Arten von (potenziellen) Unternehmensgründungen in den jeweiligen Ländern. Während ebenfalls alle Arten von Gründungen ökonomische Effekte haben können, so sind es besonders Unternehmensgründungen in technologieintensiven Bereichen oder anderweitig innovative Unternehmensgründungen, die die Wirtschaft erneuern und viele Arbeitsplätze schaffen. Im GEM werden alle TEA-Gründungspersonen nach der Branche befragt, in der das neue Unternehmen tätig ist bzw. tätig sein wird. Diese werden dann den Kategorien der Technologieintensität der OECD zugeordnet (low-tech, medium-tech, high-tech). Abbildung 16 zeigt die Quoten von TEA-Gründungspersonen in 14 (von insgesamt 31) GEM-Ländern mit hohem Einkommen, die mit ihrer Gründung im Segment „medium-tech“ oder „high-tech“ einzuordnen sind.

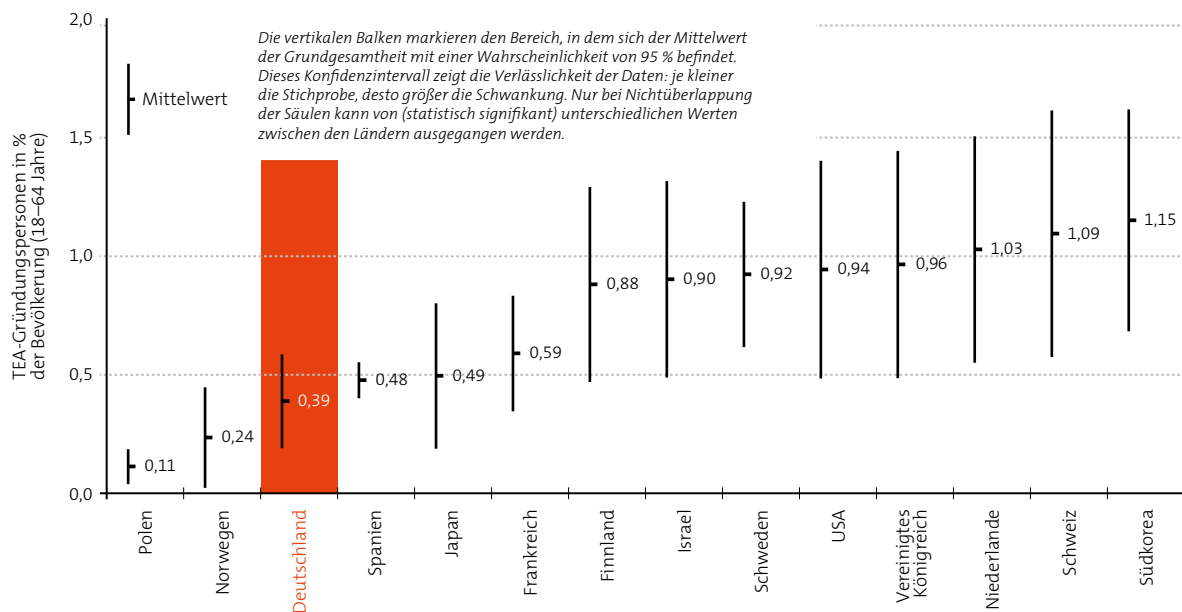
Deutschland liegt hier mit einer Quote von 0,39 % im hinteren Bereich des Feldes. Die Quote bedeutet, dass 2021 von 1.000 in Deutschland Befragten etwa vier eine Gründung im mittleren oder hohen Technologiesegment konkret planen oder bereits umsetzen. Wird nur die Gruppe der jungen und werdenden Gründerinnen und Gründern (TEA) betrachtet, so ergibt sich ein Anteil von 5,8 % die im entsprechenden Bereich gegründet haben bzw. gerade gründen.

Der Anteil von 0,39% ist nur knapp unter dem aus dem Jahr 2020 (0,43 %), unterliegt allerdings in Deutschland wie auch in den anderen Ländern Schwankungen. 2019 lag er etwa bei 0,88 %. Dies ist partiell darauf zurückzuführen, dass die absolute Anzahl der TEA-Gründungspersonen innerhalb der Stichprobe (fast aller) Länder recht gering ist und somit Aussagen von einigen wenigen der zufällig ausgewählten Personen stärker ins Gewicht fallen. Entsprechend ist auch der Unterschied von Deutschland zu den anderen Ländern, mit der Ausnahme von Schweden und Südkorea, nicht statistisch signifikant.



5,8 % der Gründenden in Deutschland planen eine Gründung im mittleren oder hohen Technologiesegment bzw. haben diese umgesetzt.

Abb. 16: Gründungen (TEA) technologieintensiver Unternehmen in 14 ausgewählten GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



Diese Gründungsquote gibt den Prozentanteil derjenigen 18–64-Jährigen an, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, welches in einer von der OECD als Mittel- oder Hochtechnologiebranche angesehenen Branche aktiv ist bzw. aktiv sein wird.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

5.2 Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2021

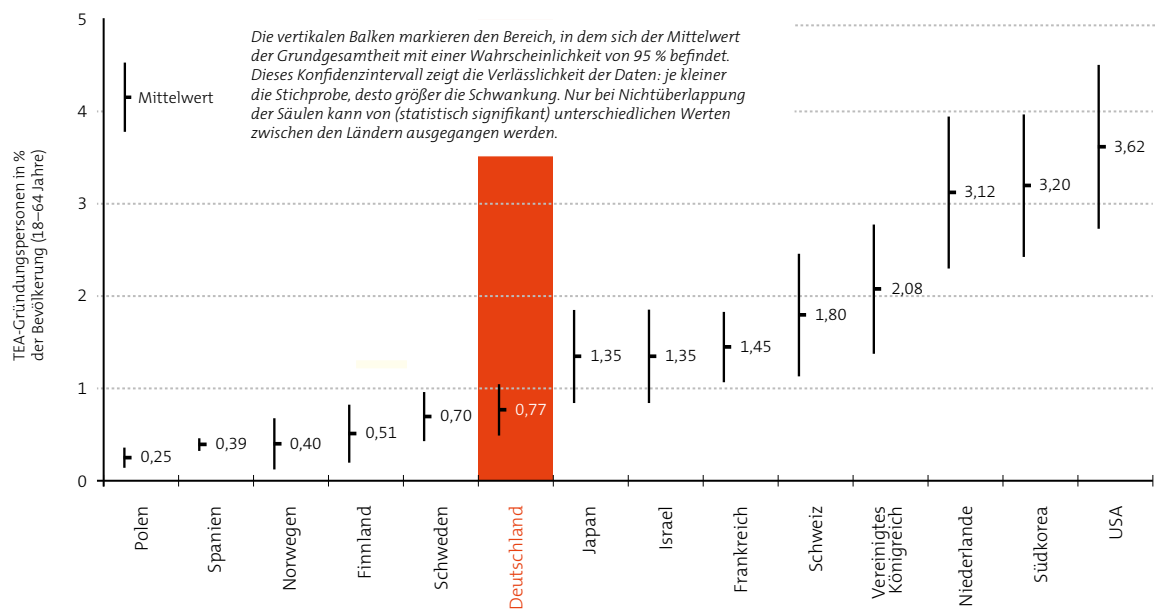
Autor: Lennard Stolz

Neben den technologieintensiven Gründungen sind Gründungen, die viele Arbeitsplätze schaffen, von hoher regional- und volkswirtschaftlicher Relevanz. Weltweit sind kleine und mittlere Unternehmen für knapp 70 % der Beschäftigung verantwortlich (International Labour Organization 2019), in Deutschland sind es 56 % (Destatis 2022). Im GEM werden sowohl die aktuelle Beschäftigtenzahl der Gründungen als auch die in fünf Jahren erwartete Beschäftigtenzahl abgefragt. Die Kombination dieser beiden Werte erlaubt die Ermittlung des Beschäftigungsentwicklungspotenzials der TEA-Gründungen. Abbildung 17 zeigt die Quote der TEA-Gründungspersonen, die für ihre geplante oder nach 2018 durchgeführte Gründung sowohl ein hohes absolutes Beschäftigtenwachstum (mindestens zehn erwartete Beschäftigte in den kommenden fünf Jahren) als auch ein hohes relatives Beschäftigtenwachstum (die in fünf Jahren erwartete Beschäftigtenzahl entspricht einer Steigerung von mindestens 50 % gegenüber der aktuellen Zahl) erwarten.

In Deutschland liegt die Quote von TEA-Gründenden (an der Gesamtbevölkerung), die ein solches Beschäftigtenwachstum erwarten, bei knapp 0,8 %. Das bedeutet, dass ca. acht von 1.000 in Deutschland Befragten im Jahr 2021 eine entsprechend wachstumsstarke Gründung planen oder ein solches Wachstum für ihre nach 2018 durchgeführte Gründung erwarteten. Im internationalen Vergleich mit den (aus dem vorherigen Kapitel bekannten) 13 anderen ausgewählten einkommensstarken Volkswirtschaften liegt Deutschland im Mittelfeld. Signifikant höhere Werte gibt es in Frankreich, der Schweiz, dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden, Südkorea und den USA. Ähnlich wie mit den technologieintensiven Gründungen aus dem vorherigen Kapitel sind diese Werte auch hier anfällig für Schwankungen, da sie sich ebenfalls nur auf die Aussagen der TEA-Gründenden beziehen, deren absolute Anzahl im Sample gering ist.

Betrachtet man den Anteil der nur TEA-Gründenden, die ein solches Beschäftigtenwachstum erwarten, ergibt sich ein Anteil von 11,4 %. Das bedeutet, dass gut jede zehnte TEA-Gründungsperson ein solch hohes Beschäftigtenwachstum erwartet. Im Jahr 2020, in dem der Erhebungszeitraum bereits in einer Periode lag, in der Corona-Restriktionen galten und ein Pessimismus bezüglich der Wachstumserwartungen denkbar war, lag dieser Wert noch bei knapp über 20 %.

Abb. 17: Gründungen (TEA) mit mind. zehn erwarteten Beschäftigten und mind. 50 % erwartetem Beschäftigtenzuwachs innerhalb der kommenden fünf Jahre in 14 ausgewählten GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

5.3 Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in Deutschland im Zeitverlauf

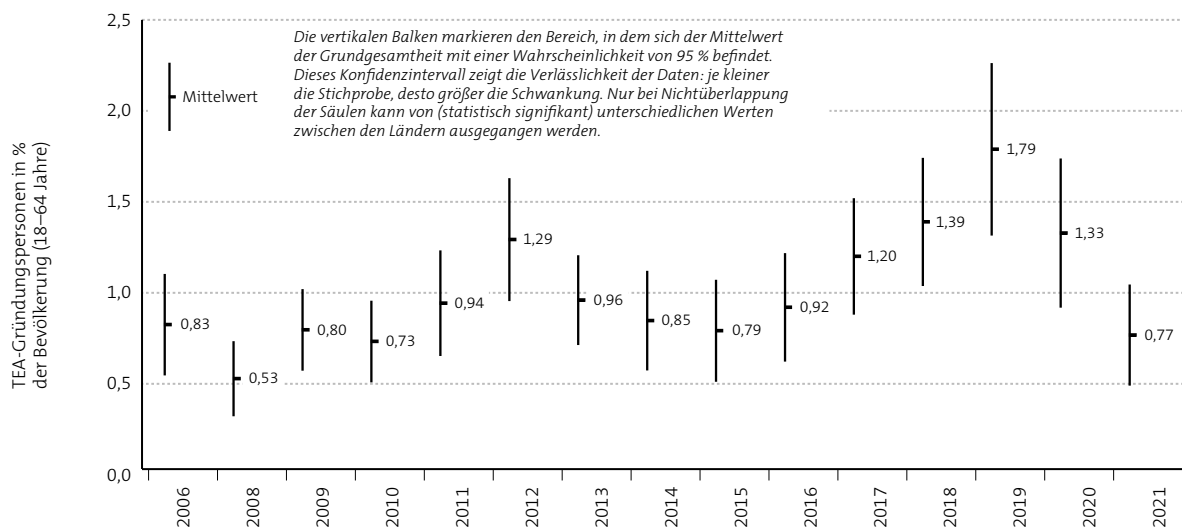
Autor: Lennard Stolz

Die aus dem vorherigen Kapitel bekannten Beschäftigungseffekte, gemessen am Anteil der TEA-Gründenden, die mindestens zehn Beschäftigte und mindestens 50 % Beschäftigtenzuwachs innerhalb der kommenden fünf Jahre für ihre (potenzielle) Gründung erwarten, sind in Abbildung 18 für die Jahre seit 2006, in dem dies erstmals abgefragt wurde, dargestellt. Es wird deutlich, dass der Wert, ähnlich wie die TEA-Quote oder die Quote der technologieintensiven Gründungen, Schwankungen unterliegt. Diese Schwankungen scheinen nicht in direktem Zusammenhang mit wirtschaftlichen Krisen zu stehen. Etwa war der Wert während und direkt nach der

Wirtschaftskrise 2008 und auch 2009 nicht signifikant geringer als der Wert der Folgejahre (Ausnahme 2012). Im Jahr 2020, also dem ersten durch Corona beeinflussten, ist der Wert mit 1,33 % im langfristigen Schnitt sogar überdurchschnittlich hoch. 2021 liegt der Wert mit 0,77 % wieder deutlich niedriger und signifikant unter dem von 2019. Hier werden die nächsten Jahre und die dann verfügbaren Daten ein genaueres Bild darüber zulassen, welche Effekte Teil von übergeordneten Trends und welche von corona-bedingten Ausreißern waren.



Abb. 18: Gründungen (TEA) mit mind. zehn erwarteten Beschäftigten und mind. 50 % erwartetem Beschäftigtenzuwachs innerhalb der kommenden fünf Jahre in Deutschland im Zeitverlauf



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006, 2008–2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

6. In welchem Kontext wird gegründet?

Als gründungsbegünstigend werden 2021 in Deutschland von den Gründungsexpertinnen und -experten insbesondere die Rahmenbedingungen Schutz des geistigen Eigentums, Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie Öffentliche Förderprogramme bewertet (Top drei).

Knapp 60 % der GEM-Expertinnen und -Experten stimmen der Aussage zu, dass die Gig Economy aufgrund der COVID-19-Pandemie zu einem wichtigen Treiber für die Gründung neuer Unternehmen geworden ist und dass zahlreiche neue und wachsende Unternehmen gigbasierte Geschäftsmodelle übernehmen.



6.1 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Autor: Armin Baharian

Nationale Gründungsaktivitäten werden von einer Reihe an Rahmenbedingungen begünstigt oder auch erschwert. Zusammen nehmen diese Einfluss auf die Quantität und Qualität von Gründungsvorhaben. Im GEM-Länderbericht für Deutschland werden 2021 insgesamt 23 gründungsbezogene Rahmenbedingungen analysiert. Diese umfassen politische, ökonomische, soziale sowie kulturelle Aspekte. Ein Augenmerk liegt dabei auch auf den Startbedingungen für spezifische Gruppen von Gründenden, wie Migrantinnen und Migranten, Frauen, ältere Menschen sowie Sozialunternehmerinnen und Sozialunternehmern. Da die Corona-Pandemie die Wirtschaft und somit auch das Gründungsgeschehen in Deutschland weiterhin stark beeinflusst, sind die Indikatoren „Corona-Pandemie: Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen“ und „Corona-Pandemie: Auswirkungen auf die Regierungspolitik“ 2021 ein zusätzlicher Bestandteil des Fragebogens an die Expertinnen und Experten.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden im GEM durch den National Expert Survey (NES) erhoben, welcher jedes Jahr die repräsentative Bevölkerungsbefragung ergänzt. Je GEM-Land müssen für den NES mindestens 36 Expertinnen und Experten befragt werden. Im Jahr 2021 haben sich in Deutschland insgesamt 74 Personen an der NES-Befragung beteiligt. Die befragten Gründungsexpertinnen und -experten stammen unter anderem aus Hochschulen und Universitäten, Bundes- und Landesministerien, Technologie- und Gründungszentren, Gründungsinkubatoren und Akzeleratoren, Wirtschaftsförderungen, Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern sowie Banken und Venture-Capital-Gesellschaften (bzw. sind als Business Angels tätig). Aufgrund ihrer Expertise können sie die Ausprägung der gründungsbezogenen Kontextfaktoren in Deutschland umfassend einschätzen und bewerten.

In Abbildung 19 sind die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Deutschland in Form eines Rankings dargestellt, sortiert nach ihrer Bewertung durch die Expertinnen und Experten. Die in der Abbildung ausgewiesenen Zahlen basieren auf den jeweiligen arithmetischen Mitteln, die aus den Einschätzungen mehrerer Aussagen pro Kontextfaktor auf einer Skala von vollkommen falsch (Wert 0) bis vollkommen richtig (Wert 10) gebildet werden. Die Werte der Balken geben die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert (= 5) an. Je höher der in den Balken ausgewiesene Wert, desto positiver wird die jeweilige gründungsbezogene Rahmenbedingung in Deutschland eingeschätzt. Somit wird sichtbar, welche Faktoren überdurchschnittlich und welche unterdurchschnittlich abschneiden.

Wie die Abbildung 19 zeigt, werden 2021 insgesamt zwölf gründungsbezogene Rahmenbedingungen von den Expertinnen und Experten in Deutschland im Schnitt als positiv ausgeprägt bewertet. 2020 traf dies nur auf neun Kontextfaktoren zu. Gleichzeitig ist jedoch die Differenz zwischen der am positivsten bewerteten und der als am geringsten ausgeprägt bewerteten gründungsbezogenen Rahmenbedingung 2021 größer (1,67 und -2,12) als 2020 (1,67 und -0,96). Als gründungsbegünstigend werden 2021 die Rahmenbedingungen Schutz des geistigen Eigentums, Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen aus Konsumierendensicht sowie Öffentliche Förderprogramme gesehen. Als nicht gründungsbegünstigend werden vor allem die Rahmenbedingungen Schulische Gründungsausbildung, Arbeitsmarkt sowie Priorität und Engagement in der Politik eingestuft. Der internationale Vergleich zeigt, dass im Jahr 2021 – wie auch schon 2020 – die durchschnittliche Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland insgesamt dem Mittelwert (5,1) der 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen entspricht (vgl. Abbildung 33). Im internationalen

Abb. 19: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2021



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt. Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert (=5) an.

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Ranking der Rahmenbedingungen für Gründungen hält Deutschland somit seine Platzierung (vgl. Kapitel 7). Daraus lässt sich folgern, dass die Verschiebungen in Deutschland sich in der Summe analog zum globalen Trend verhalten.

In Abbildung 20 sind die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Prozentwerten dargestellt und in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ, eher negativ, teils-teils, eher positiv und positiv. Die Sortierung in der Abbildung beruht auf der Summe der Kategorien eher positiv und positiv. Dabei steht die Rahmenbedingung mit dem höchsten Gesamtwert in diesen beiden Kategorien an oberster Stelle, die anderen Rahmenbedingungen folgen entsprechend in absteigender Reihenfolge. Die Bewertung der Expertinnen und Experten zeigt, dass die Bevölkerung in Deutschland offen für neuartige Produkte und Dienstleistungen von Gründenden sowie jungen und wachsenden Unternehmen ist. Somit können neue Marktteilnehmende auf dem heimischen Markt mit einem entsprechenden Interesse und Absatzpotenzial bei Konsumentinnen und Konsumenten rechnen. Gleiches gilt, wenn auch in etwas abgeminderter Form, für den Business-to-Business-Bereich. Dadurch ist eine wichtige ökonomische Grundvoraussetzung für den Erfolg neuer und junger Unternehmen in Deutschland gegeben. Der Markteintritt und der Marktzugang sind für neue Wirtschaftsbeteiligte hierzulande möglich, gleichzeitig sind diese jedoch einer spürbaren Konkurrenz und einem gewissen Abwehrverhalten von etablierten Unternehmen ausgesetzt. Die Möglichkeiten für ein Gründungsvorhaben oder für das Wachstum eines schon im Markt befindlichen jungen Unternehmens, die entsprechend notwendige Finanzierung zu erhalten, sind in Deutschland gegeben. Dieser Aspekt wird von den Expertinnen und Experten als positiv bewertet, denn beide Finanzierungsindikatoren erreichen einen Platz im oberen Mittelfeld. Dies zeigt jedoch gleichzeitig, dass hier noch ein gewisses Steigerungspotenzial bleibt. Bezüglich vorhandener Beratungs- und Unterstützungsleistung und der Verfügbarkeit von öffentlichen Förderprogrammen treffen Gründende in Deutschland laut den Expertinnen und Experten wiederum auf besonders günstige

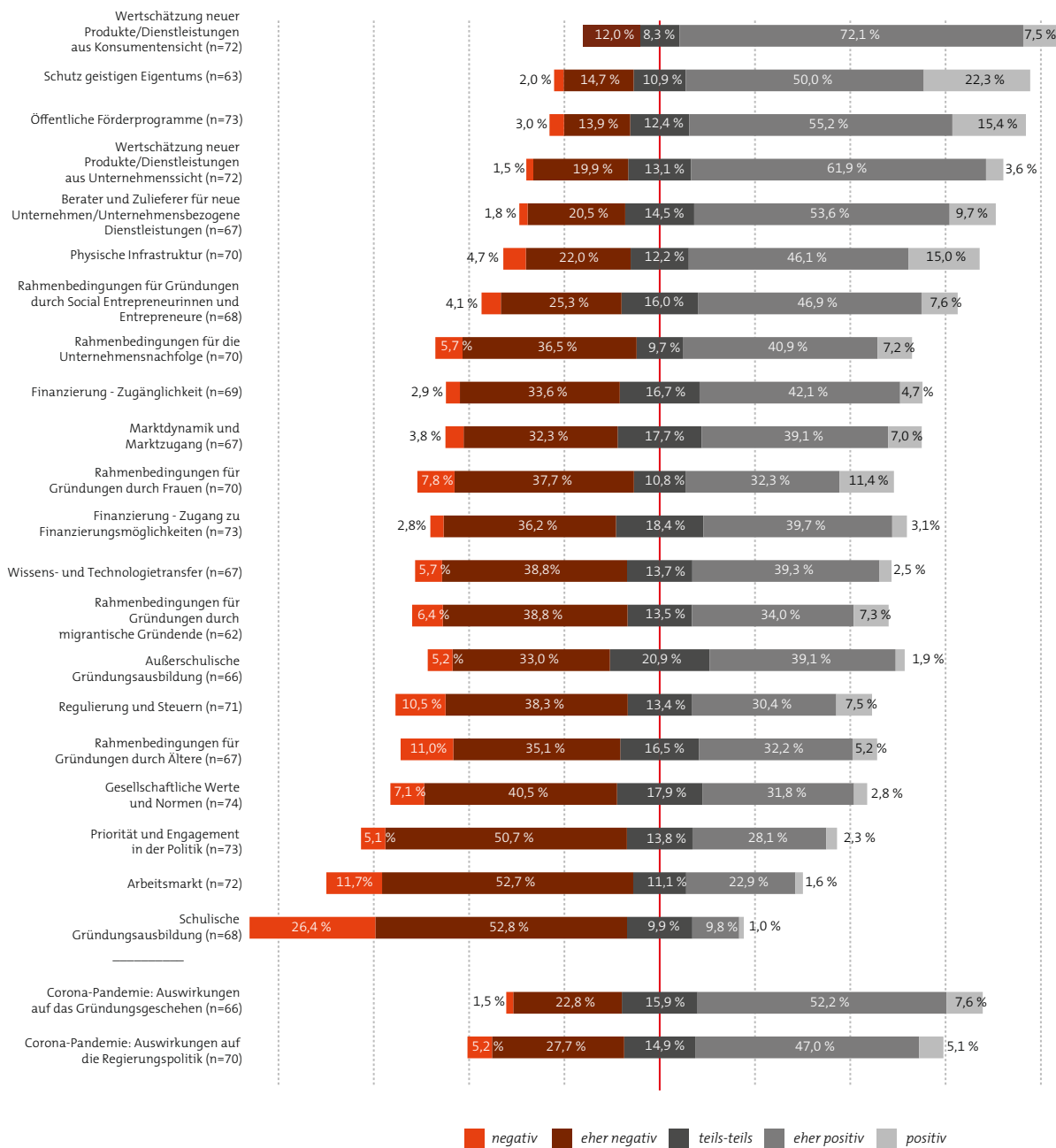
Rahmenbedingungen. Der höchste Verbesserungsbedarf wird von den Expertinnen und Experten hierzulande bei der schulischen Gründungsausbildung gesehen.

Der Blick auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für verschiedene Gruppen von Gründenden zeigt, dass die Kontextfaktoren für Sozialunternehmerinnen und Sozialunternehmer am günstigsten sind (0,58), gefolgt von denen für Frauen, welche im Mittelfeld liegen (0,09). Dahingegen werden die gründungsbezogenen Bedingungen für migrantische Gründende von den Expertinnen und Experten als leicht unterdurchschnittlich eingestuft (-0,11) sowie die für ältere Menschen als stark unterdurchschnittlich (-0,33). Die Ergebnisse zeigen, dass in Bezug auf die drei letztgenannten Gruppen ein Steigerungspotenzial bezogen auf die Umfeldfaktoren einer Gründung besteht. Wie im vorangegangenen Abschnitt erwähnt, besteht auch bei der schulischen Gründungsausbildung und somit bezüglich der Gruppe der jungen Menschen Entwicklungsbedarf. Bei dem 2021 gemessenen Wert ist davon auszugehen, dass die aufgrund der Corona-Pandemie erfolgten Umstellungen auf Distanzunterricht das Ergebnis mit beeinflussen. Da der Unterricht 2022 wieder nahezu ausschließlich in Präsenz stattfindet, ist davon auszugehen, dass im nächstjährigen GEM-Länderbericht der Wert weniger stark durch Pandemieeffekte geprägt sein wird. Der Messwert legt jedoch gleichzeitig nahe, dass es bei der Vermittlung von Wirtschaftswissen an Schulen 2021 zu Ausfällen gekommen ist und Lerninhalte nicht unterrichtet wurden.

Auf die Bedingungen der Corona-Pandemie können Gründungsinteressierte, Gründende und junge Unternehmen in Deutschland insgesamt betrachtet in angemessener Weise reagieren, dies zeigt die überdurchschnittliche Bewertung des Aspekts „Corona-Pandemie: Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen“ durch die Expertinnen und Experten.



Abb. 20: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2021



Die Bewertungen basieren auf dem prozentualen Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ (0–1), eher negativ (2–4), teils-teils (5), eher positiv (6–8) und positiv (9–10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

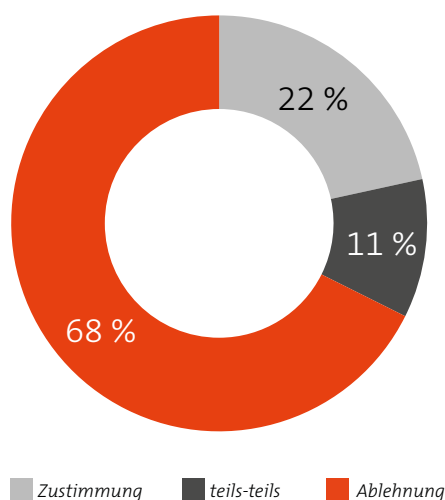
Lesebeispiel: 36 % der befragten Expertinnen und Experten bewerteten die Rahmenbedingung „Marktdynamik und Marktzugang“ negativ oder eher negativ. 46 % sehen die Rahmenbedingung als positiv oder eher positiv ausgeprägt an.

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

6.2 Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen

Abb. 21: In Deutschland können Unternehmensgründende ohne große Schwierigkeiten hinreichend qualifizierte Mitarbeitende anwerben. (n=74)



Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Autorenschaft: Natalia Gorynia-Pfeffer/Matthias Wallisch

Insgesamt erfolgt jedes Jahr für den Länderbericht die Bewertung von über 20 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Davon werden exemplarisch einige Rahmenbedingungen ausgewählt, die in Form von Kreisdiagrammen grafisch dargestellt und tiefer analysiert werden.

Im Folgenden werden vier gründungsbezogene Rahmenbedingungen anhand der Ergebnisse aus der Expertinnen- und Expertenbefragung näher untersucht:

- Arbeitsmarkt
- Schutz des geistigen Eigentums
- Wertschätzung von Innovationen
- Wissens- und Technologietransfer

6.2.1 Arbeitsmarkt

Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer

Die Rahmenbedingung Arbeitsmarkt beschreibt Hindernisse, die in erster Linie bei der Gewinnung und Einstellung von Mitarbeitenden in den jungen und wachsenden Unternehmen auftreten können. Diese Rahmenbedingung erhält von lediglich 24 % der befragten Expertinnen und Experten in Deutschland eine positive Bewertung (vgl. Abbildung 19). Über 64 % bewerten die Lage auf dem Arbeitsmarkt als nicht gründungsfreundlich. Die Hochqualifizierten in Deutschland können meist einen attraktiven Arbeitsmarkt vorfinden, weshalb die Opportunitätskosten für den Schritt in die Selbstständigkeit relativ hoch sind. Zudem steigert die gute Konjunktur in Deutschland den Personalbedarf in den Unternehmen und trägt dazu bei, dass das Angebot an Fachkräften relativ sinkt. Auffallend ist, dass auch Unternehmensgründende Schwierigkeiten haben,

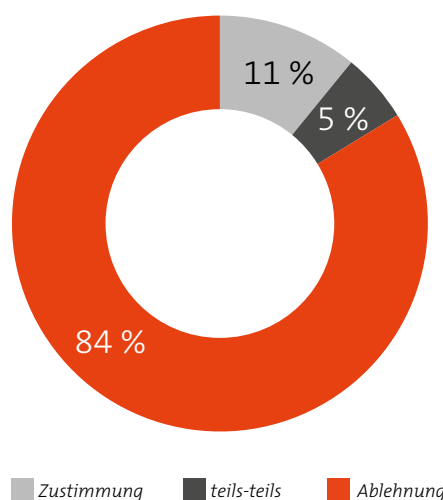
qualifizierte Arbeitskräfte anzuwerben. Diese Meinung vertreten insgesamt 68 % der Expertinnen und Experten (vgl. Abbildung 21).

Laut des KfW-ifo-Fachkräftebarometers sind Fachkräfte so knapp wie nie seit der Wiedervereinigung (vgl. Müller 2021). Über 40 % der Unternehmen geben 2021 an, dass der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften ihre Geschäfte bereits erschwert. Am stärksten betroffen ist hier der Dienstleistungssektor.

Lediglich 11 % der befragten GEM-Expertinnen und -Experten vertreten die Meinung, dass neue und wachsende Unternehmen auf ein ausreichendes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften mit IT-Kompetenz zurückgreifen können (vgl. Abbildung 22). Zu einer ähnlichen Einschätzung kamen die befragten Expertinnen und Experten in Bezug auf ein ausreichendes Angebot an Fachkräften im MINT-Bereich.

In einer repräsentativen Befragung von Bitkom in der Digitalbranche konstatieren Ende 2021 gut zwei Drittel der Unternehmen einen Mangel an IT-Fachkräften. Ebenso viele Betriebe (66 %) erwarten, dass sich der IT-Fachkräftemangel in Zukunft weiter verschärfen wird (vgl. Spiegel 2021). Insgesamt sind quer durch alle ITK-Branchen 96.000 Stellen für IT-Fachkräfte unbesetzt (vgl. Bitkom-Presseinformation 2022). Laut des MINT-Herbstreports 2021 nahm der Bedarf an Fachkräften im MINT-Bereich stark zu (vgl. Anger et al. 2021). Die bundesweite Arbeitskräfte-lücke in MINT-Berufen betrug im Oktober 2021 insgesamt 276.900 und lag damit deutlich höher als im Oktober 2020 – damals: 108.700 – (vgl. Anger et al. 2021). Dies entspricht einem Zuwachs in Höhe von 155 %. Des Weiteren ist der Frauenanteil in den MINT-Berufen von 15,5 % (März 2021) sehr niedrig (vgl. ebd.).

Abb. 22: In Deutschland können neue und wachsende Unternehmen auf ein ausreichendes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften mit IT-Kompetenz zurückgreifen. (n=74)

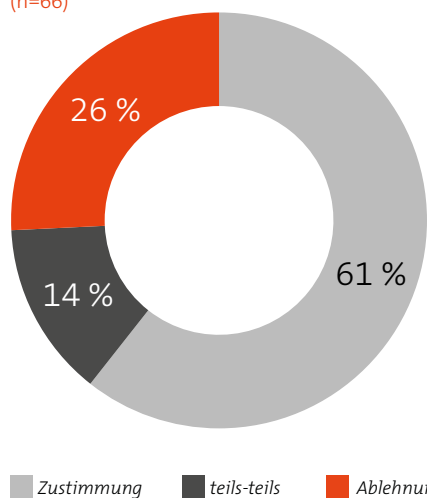


Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorymia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 23: In Deutschland können sich neue und wachsende Firmen darauf verlassen, dass Patente, Urheberrechte und Markenzeichen nicht verletzt werden. (n=66)

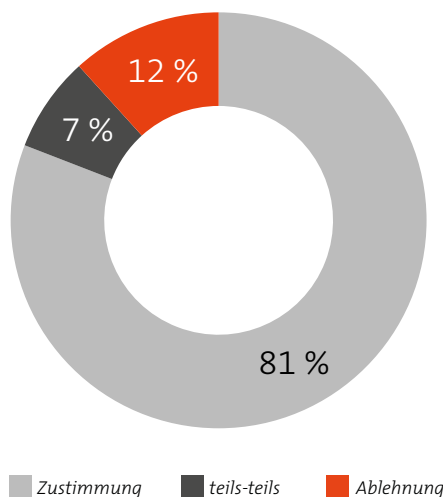


Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 24: In Deutschland wird weitgehend anerkannt, dass die Rechte von Erfinderinnen und Erfindern auf ihre Erfindung respektiert werden sollten. (n=68)



Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

6.2.2 Schutz des geistigen Eigentums

Autor: Matthias Wallisch

Die Rahmenbedingung Schutz des geistigen Eigentums umfasst den Patent- und Markenzeichenschutz, die Urheberrechtsgesetzgebung sowie die Handhabung und Durchsetzbarkeit von Schutzrechten in der Praxis. Die befragten Gründungsexpertinnen und -experten bewerten diese Aspekte insgesamt positiv. Im Ranking aller gründungsbezogenen Faktoren belegt der Schutz des geistigen Eigentums den zweiten Platz. Lediglich 16,7 % der Befragten sehen hier Verbesserungsbedarf, etwas mehr als 72 % schätzen die Bedingungen als positiv oder eher positiv ein (vgl. Abbildung 19).

Das Urheberrecht an Werken wie Literatur, Musik, Fotos und Filmen entsteht in Deutschland automatisch mit deren Erstellung. Erfindungen, die einen technischen Charakter besitzen, gewerblich anwendbar, neu sowie eine tatsächliche Erfindung sind, können beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet werden. Durch Gebrauchsmuster lassen sich technische Erfindungen mit niedrigerem erfinderischen Wert schützen, die Exklusivität entsteht hier jedoch für eine kürzere Zeitdauer (vgl. BMWK 2022a). Marken – hierunter versteht man die Kombinationen von Buchstaben, Wörtern, Zahlen oder auch Farben, Logos und Tonfolgen – sind infolge intensiver Nutzung im Geschäftsverkehr oder durch deren Eintragung beim DPMA geschützt (vgl. Deutsches Patent- und Markenamt 2021). Die vorangehend auszugsweise exemplarisch geschilderte Gesetzeslage zum Schutz des geistigen Eigentums in Deutschland – die für bestehende sowie neu gegründete Unternehmen gleichermaßen gilt – wird von 75 % der Gründungsexpertinnen und -experten als zufriedenstellend angesehen (vgl. Abbildung 23). Demnach können sich in Deutschland junge und wachsende Unternehmen, für die der Schutz des geistigen Eigentums eine Rolle spielt, weitgehend darauf verlassen, dass ihre Patente, Urheberrechte und Markenzeichen auch tatsächlich von den anderen Marktteilnehmenden geachtet werden. Auch werden in Deutschland die Rechte von Erfinderinnen und Erfindern mit Bezug auf ihre Inventionen

weitestgehend respektiert. Dieser Aussage stimmen mehr als 80 % der befragten Expertinnen und Experten zu (vgl. Abbildung 24).

Gründende und Startups sind bei der Verletzung ihrer geistigen Eigentumsrechte – und auch bei der Erlangung von Schutzrechten – teilweise jedoch im Vergleich zu bestehenden großen Unternehmen benachteiligt. Da sie oft über geringere finanzielle und personelle Ressourcen verfügen, ist die gerichtliche Geltendmachung ihrer Rechte aufgrund möglicher hoher Anwalts- und Prozesskosten für sie fordernder. Gleiches gilt beispielsweise auch für die Erlangung eines Patents. Hiermit sind oft Kosten für Rechtsvertretung sowie ein hoher zeitlicher Aufwand verbunden (vgl. Sternberg et al. 2020, S. 60).

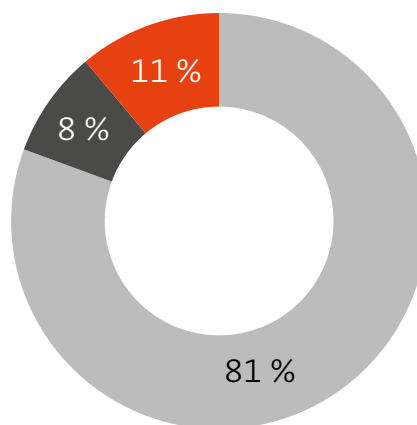
6.2.3 Wertschätzung von Innovationen

Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer

Die Expertinnen- und Expertenbefragung beleuchtet die Rahmenbedingung Wertschätzung von Innovationen aus zwei unterschiedlichen Perspektiven. Im ersten Themenblock wird die Bereitschaft von Konsumentinnen und Konsumenten untersucht, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu befassen. Generell wurde dieser Aspekt in den letzten Jahren im Vergleich zu den anderen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland von den Gründungsexpertinnen und -experten positiv bewertet. Fast 80 % der Befragten haben diese Rahmenbedingung 2021 als positiv eingeschätzt, womit sie unter allen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen Platz eins belegt (vgl. Abbildung 19).

Über 80 % der Expertinnen und Experten sind der Meinung, dass die Konsumentinnen und Konsumenten gerne neue Produkte und Dienstleistungen ausprobieren (vgl. Abbildung 25). Eine besonders positive Beurteilung erhält auch die Offenheit gegenüber neuen Produkten und Dienstleistungen von neu gegründeten Firmen seitens der Konsumentinnen und Konsumenten (vgl. Abbildung 26).

Abb. 25: In Deutschland probieren die Konsumentinnen und Konsumenten gerne neue Produkte und Dienstleistungen aus. (n=72)



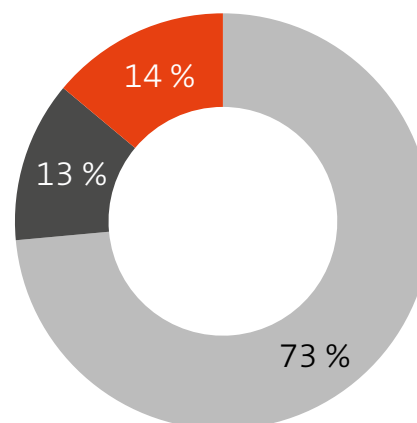
■ Zustimmung ■ teils-teils ■ Ablehnung

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 26: In Deutschland sind die Konsumentinnen und Konsumenten offen für Produkte und Dienstleistungen von neu gegründeten Firmen. (n=72)



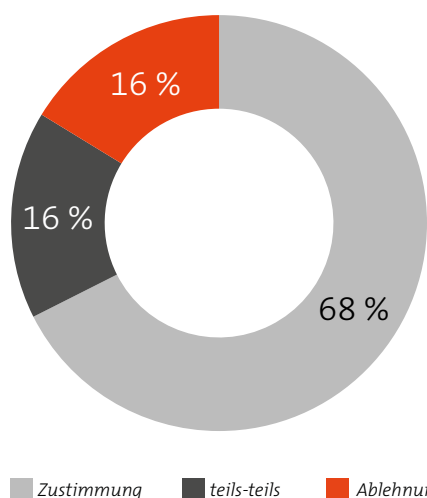
■ Zustimmung ■ teils-teils ■ Ablehnung

Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 27: In Deutschland stehen die Unternehmen der Erprobung von neuen Technologien und Denkansätzen aufgeschlossen gegenüber. (n=74)

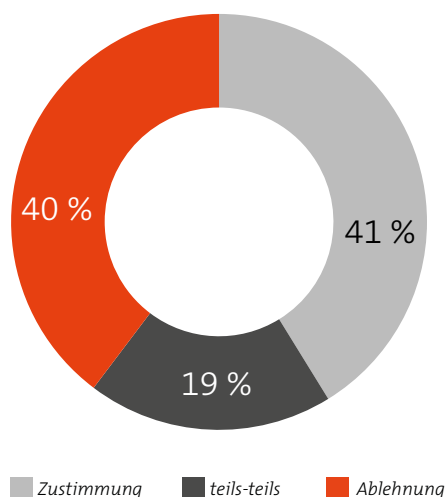


Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Abb. 28: In Deutschland sind etablierte Unternehmen offen für die Zusammenarbeit mit neu gegründeten Zulieferfirmen. (n=68)



Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Der zweite Teil des Themenblockes Wertschätzung von Innovationen erfasst die Bereitschaft von Unternehmen, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu beschäftigen und wird von 65,5 % der Befragten positiv eingeschätzt. Insgesamt geben 68 % der Expertinnen und Experten an, dass Unternehmen neuen Technologien und Denkansätzen aufgeschlossen gegenüberstehen (vgl. Abbildung 27).

Laut NES ist nur ein Teil der etablierten Unternehmen bereit, mit neuen und wachsenden Unternehmen zu kooperieren. Weniger als die Hälfte der befragten Expertinnen und Experten (41 %) sieht eine Offenheit seitens der etablierten Unternehmen, mit neu gegründeten Zulieferern zusammenzuarbeiten (vgl. Abbildung 28). Laut einer Studie des RKW Kompetenzzentrums aus dem Jahr 2021 stehen für im Markt etablierte KMU insbesondere zukunfts- und innovationsorientierte Motive im Vordergrund, um eine Kooperation mit einem Startup einzugehen (vgl. Deschauer et al. 2021). Dazu zählen die Entwicklung einer Innovation (66 %), die Erschließung von neuen Technologien (57 %) und die Bewältigung neuer Anforderungen außerhalb der Kernkompetenzen der Betriebe (57 %).

6.2.4 Wissens- und Technologietransfer

Autor: Matthias Wallisch

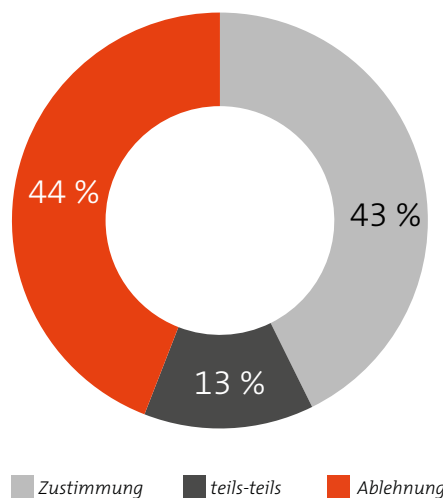
Die Rahmenbedingung Wissens- und Technologietransfer umfasst unter anderem die Organisation der Wissensverwertung aus Forschungsvorhaben durch Gründungen und junge Unternehmen, die Kosten für den Zugang zu neuen Technologien sowie Unterstützungsmaßnahmen für Forschende in den Naturwissenschaften. Insgesamt wird der Wissens- und Technologietransfer in Deutschland leicht negativ bewertet (vgl. Abbildung 19). Der folgende kurze Einblick in die Transferlandschaft verdeutlicht die Herausforderungen. Die potenzielle Bedeutung des Wissenstransfers für das nationale Gründungsgeschehen ist hoch, denn Gründungen aus Forschungseinrichtungen sind in allen Entwicklungsphasen innovativer als andere Unternehmensgründungen (vgl. Stephan 2014, Lejpras 2014).

Die Transferlandschaft für Naturwissenschaften und Hochtechnologien wird sowohl durch Aktivitäten an Universitäten als auch an außeruniversitären Forschungseinrichtungen geprägt. Zu den Letzteren gehören die Max-Planck-Gesellschaft mit Hauptsitz in Berlin, die Leibniz-Gemeinschaft, ebenfalls in Berlin ansässig, die Helmholtz-Gemeinschaft in Bonn und die Fraunhofer-Gesellschaft in München. In der Summe sind in den genannten Forschungseinrichtungen mehr als 110.000 Personen beschäftigt, die sich deutschlandweit auf mehrere hundert, teilweise unabhängige Forschungszentren verteilen (die Daten wurden den jeweiligen Websites der Institutionen und Einrichtungen sowie diversen Wikipedia-Einträgen entnommen). Neu hinzugekommen ist 2019 die Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIN-D) mit dem Ziel, disruptive Technologien und hieraus resultierende Geschäftsmodelle zu fördern.

Die Zahl der jährlichen Gründungen aus außeruniversitären Forschungseinrichtungen liegt in den vergangenen Jahren in der Summe im Schnitt deutlich unter 100 und wird als eher niedrig bewertet (vgl. EFI-Gutachten 2019). Von Hochschulen wurden nach den Analysen des Gründungsradars für das Jahr 2019 über 2.100 Gründungen gemeldet, eine deutliche Steigerung gegenüber 2017 mit knapp 1.800 Gründungen. Knapp 1.000 der Gründungen sind auf Wissens- und/oder Technologietransfer aus den Hochschulen zurückzuführen. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Unterstützung der Ausgründungen im Rahmen der Initiative EXIST-Forschungstransfer (vgl. Frank/Schröder 2021).

Diese Hintergrundinformationen helfen, die Bewertung der Aussagen der GEM-Expertinnen und -Experten zum Wissenstransfer und zur Technologieinfrastruktur einzuordnen. Die Aussage, dass der Transfer von naturwissenschaftlichem Know-how und neuen Technologien in Gründungen und wachsende Unternehmen in Deutschland effizient gestaltet ist (vgl. Abbildung 29), lehnen 44 % der Befragten ab, oder stimmen mit 13 % nur teilweise zu. Diese Einschätzungen der GEM-Expertinnen und -Experten deuten darauf hin, dass in Deutschland ein Defizit mit Blick auf die Wandlungsfähigkeit von Forschungswissen

Abb. 29: In Deutschland werden neue Technologien, naturwissenschaftliches und anderes Wissen effizient von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen in neue und wachsende Unternehmen transferiert. (n=68)

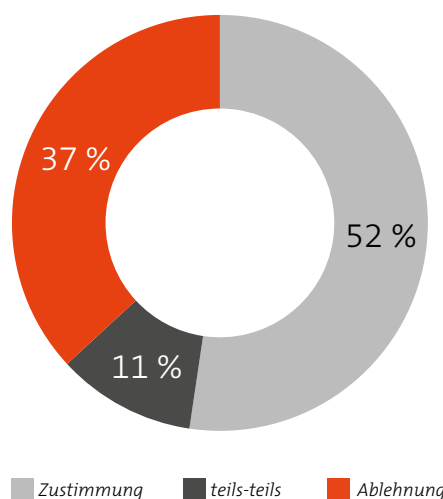


Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.


Abb. 30: In Deutschland unterstützt die Wissens- und Technologieinfrastruktur den Aufbau von Technologieunternehmen auf Weltniveau auf effiziente Art und Weise in mindestens einem Sektor. (n=65)



Die 11 Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr) sind in folgende 3 Kategorien zusammengefasst worden: Ablehnung (0–4), teils-teils (5), und Zustimmung (6–10).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.



Gründende und Startups sind bei einer Verletzung ihrer geistigen Eigentumsrechte – und auch bei der Erlangung von Schutzrechten – im Vergleich mit bestehenden großen Unternehmen teilweise benachteiligt.

in kommerzielle Geschäftsmodelle besteht. Gründungen und junge Unternehmen haben außerdem häufig schlechtere Zugangsmöglichkeiten zu Forschungserkenntnissen oder neuen Technologien. Fehlende Netzwerke oder zu hohe Kosten sind hierfür meist ausschlaggebend. Diese Einschätzungen sind insofern bemerkenswert, da die Wissens- und Technologieinfrastruktur für den Aufbau von Technologieunternehmen auf Weltniveau in Deutschland durchaus vorhanden ist (vgl. Abbildung 30). 52 % der GEM-Expertinnen und -Experten stimmen dieser Aussage uneingeschränkt zu, 11 % immerhin teilweise. Zusammenfassend lässt sich schlussfolgern, dass die Potenziale der vorhandenen Wissens- und Technologieinfrastruktur aufgrund von verbesserungswürdigen Transferprozessen noch nicht voll ausgeschöpft werden.

Vonseiten der Politik wurden die Möglichkeiten zur Stärkung der Transferlandschaft erkannt. Zukünftig sollen durch die Deutsche Agentur für Transfer und Innovation (DATI) die bisherigen Prozesse des Technologie- und Wissenstransfers beschleunigt werden, sodass Innovationen aus Universitäten und Forschungsorganisationen rascher zu neuen Geschäftsmodellen für Gründungen und im Mittelstand werden.

6.3 Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Gründungsgeschehen in Deutschland aus Sicht der im GEM befragten Expertinnen und Experten

Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer

Seit Beginn der Pandemie haben viele Menschen Erfahrungen mit dem Arbeiten im Homeoffice gemacht. Nach der Corona-Arbeitsschutzverordnung sind zum Zeitpunkt der Erstellung des Textes Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber in Deutschland verpflichtet, bei Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern Homeoffice anzubieten (vgl. BMAS 2022).

Fast 90 % der GEM-Expertinnen und -Experten vertreten die Meinung, dass junge und wachsende Unternehmen aufgrund der Corona-Pandemie das Arbeiten im Homeoffice fördern (vgl. Abbildung 31).

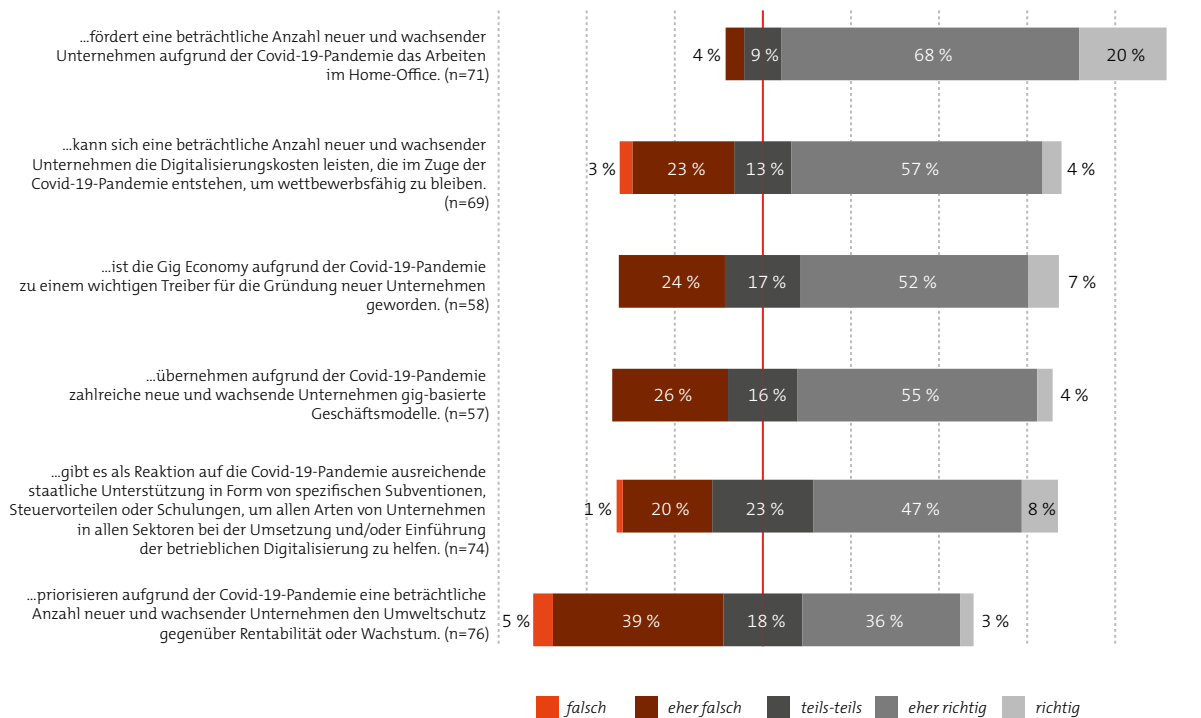
Auch die Ergebnisse einer Umfrage des Verbands Bitkom zeigen, dass acht von zehn Unternehmen Homeoffice ausweiteten oder ganz neu einführten. Über 90 % der Befragten haben Videokonferenzen statt persönlicher Treffen neu eingeführt oder ausgeweitet, drei Viertel haben Tools zur digitalen Zusammenarbeit und rund zwei Drittel zusätzliche Hardware angeschafft (vgl. Bitkom Akademie, 24.11.2021). Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhielten bei der Mehrzahl der befragten Unternehmen entsprechende Weiterbildungen.

Der Aussage, dass junge und wachsende Unternehmen sich die Digitalisierungskosten im Zuge der COVID-19-Pandemie leisten können, stimmen 61 % der GEM-Expertinnen und -Experten zu (vgl. Abbildung 31). Zudem haben 29 % der Gründenden junger Unternehmen (Young Entrepreneurs, also diejenigen Gründenden, die in den dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben) angegeben, dass sie als Reaktion auf die Corona-Pandemie digitale Technologien 2021 genutzt haben, um Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Weiterhin haben 22,5 % der Gründenden junger Unternehmen aufgrund der Corona-Pandemie bereits vorher bestehende Pläne erweitert, um digitale Technologien zum Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen zu nutzen. Interessanterweise hat knapp ein Viertel der Gründenden junger Unternehmen schon vor der Pandemie geplant, digitale Technologien verstärkt zu nutzen, um Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen.

Obwohl viele Unternehmen im Zuge der COVID-19-Pandemie in ihre digitale Infrastruktur investiert haben, sind die Potenziale bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Eine im März 2020 veröffentlichte, auf dem KfW-Mittelstandspanel 2019 basierende Studie der KfW Bankengruppe, weist darauf hin, dass vor allem junge Unternehmen (unter zehn Jahren) ihr Digitalisierungsvorhaben mit Eigenkapital finanzieren (vgl. Zimmermann 2020). Dies führt dazu, dass die Digitalisierungsaktivitäten vom Mittelstand stark von der Verfügbarkeit interner Finanzquellen abhängig sind. Deswegen sind knappe interne Mittel von Nachteil: Digitalisierungsprojekte können nicht angegangen werden, oder können nur in kleinerem Umfang oder zeitlich verzögert durchgeführt werden. Darüber hinaus zeigt eine Sonderbefragung im KfW-Mittelstandspanel, dass es einem von drei

Abb. 31: Corona-Pandemie: Reaktionsfähigkeit und Wandlungsfähigkeit von neuen und wachsenden Unternehmen

In Deutschland...



Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: falsch (0–1), eher falsch (2–4), teils-teils (5), eher richtig (6–8) und richtig (9–10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien in Prozent. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

Lesbeispiel: 59 % der befragten Expertinnen und Experten stellen aufgrund der Covid-19-Pandemie eine Übernahme gig-basierter Geschäftsmodelle bei zahlreichen neuen und wachsenden Unternehmen fest (Kategorien richtig und eher richtig), 26 % stellen dies nicht fest (Kategorien falsch und eher falsch).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Unternehmen an dringend benötigten Digitalkompetenzen mangelt (vgl. Leifels 2021). Im Großen und Ganzen lässt sich jedoch eine voranschreitende Digitalisierung der Unternehmenslandschaft beobachten. Wie die Ergebnisse der Bevölkerungsbefragung 2021 zeigen, ist knapp die Hälfte der befragten Gründenden junger Unternehmen der Meinung, dass ihr Unternehmen in den nächsten sechs Monaten mehr digitale Technologien nutzen wird, um Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen.

Über die Hälfte der befragten GEM-Expertinnen und -Experten ist der Meinung, dass es in Deutschland ausreichende staatliche Unterstützung in Form von Subventionen, Steuervorteilen und Schulungen gibt, die die Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen fördert (vgl. Abbildung 31). Eine Vielzahl von Fördermitteln aus staatlichen Quellen (z. B. „go-digital“ oder „Digital jetzt“) steht zur Verfügung, um Digitalisierungspläne zu unterstützen. Investitionen in Digitalisierung wurden bis Juni letzten Jahres über die Corona-Überbrückungshilfe III gefördert. Bezugsberechtigte Unternehmen konnten dabei einmalig eine Erstattung von bis zu 20.000 Euro erhalten. Darüber hinaus gibt es auch nichtfinanzielle Unterstützungsangebote zur Stärkung des Mittelstands wie die 27 deutschlandweit aufgebauten Mittelstand-4.0-Kompetenzzentren, die den Transformationsprozess in kleinen und mittelständischen Unternehmen begleiten.

Knapp 60 % der GEM-Expertinnen und -Experten sind der Meinung, dass die sogenannte Gig Economy aufgrund der COVID-19-Pandemie zu einem wichtigen Treiber für die Gründung neuer Unternehmen geworden ist und dass junge und wachsende Unternehmen gigbasierte Geschäftsmodelle übernehmen (vgl. Abbildung 31). Die Gig Economy wurde im GEM-Länderbericht Deutschland 2018/19 als prozentualer Anteil der Befragten definiert, die im letzten Jahr Einkommen durch bezahlte Arbeit bzw. durch Vermietung oder Verpachtung von Eigentum über eine digitale Plattform erzielt haben. Die Gig Economy ist die Unterform der Plattformökonomie, bei der es zum persönlichen Kontakt zwischen Auftraggebende und -nehmende kommt (vgl. Schäfer et al. 2019).

Laut einer Studie des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung in Köln ist die Nachfrage nach „Gig“-Arbeit zwischen Januar und Mai 2020 um über 40 % angestiegen, insbesondere im Bereich von Lieferdiensten und IT-Beratung (vgl. Herrmann 2020). Dagegen waren Mitfahr- und Reinigungsdienste für Privathaushalte durch Lockdown und Social-Distancing-Maßnahmen weniger gefragt (vgl. van Doorn et al. 2020). Zudem gibt es laut der Max-Planck-Studie auch neue Arbeitssuchende, die im Zuge der Corona-Krise ihre Anstellung im traditionellen Stellenmarkt verloren haben und versuchen, als Dienstleistung in der Plattformökonomie tätig zu werden. Bei einer Plattformökonomie geht es darum, Angebot und Nachfrage zusammenzubringen – und das eben auf einer digitalen Plattform, die viele Teilnehmende hat und bestimmten Regeln folgt (vgl. UnternehmerTUM Business Creators 2022). Auch das Institut für freie Berufe der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg bestätigt, dass der deutsche Markt einen Anstieg der Gig Economy verzeichnet hat: 2020 waren 1,4 Millionen Menschen freiberuflich tätig, das sind 36 % mehr als noch vor zehn Jahren (vgl. Digitale Welt Magazin, 16.09.2020). Ob die Corona-Krise die Gig Economy in Deutschland zu einem wesentlichen Teil des Arbeitsmarktes der Zukunft machen wird, ist noch nicht absehbar.

Infolge der COVID-19-Pandemie ist die Bedeutung der Umsetzung von nachhaltigen Wirtschaftskonzepten und umweltpolitischen Maßnahmen wieder stärker in den Fokus der Öffentlichkeit getreten. Dazu haben sowohl die positiven Effekte des wirtschaftlichen Lockdowns auf die Umwelt (beispielsweise durch den verminderten Energiebedarf und reduzierte Schadstoffemissionen) als auch die neuen Erkenntnisse zu den Zusammenhängen der Pandemieentstehung und der fortschreitenden globalen Umweltzerstörung beigetragen. Auch Unternehmen sind gefordert, in diesem Feld Verantwortung zu übernehmen und ihren Beitrag zum Schutz von Umwelt und Klima zu leisten.

Nach Einschätzung von 39 % der befragten Expertinnen und Experten priorisiert aufgrund der COVID-19-Pandemie eine beträchtliche Anzahl neuer und wachsender Unternehmen den Umweltschutz gegenüber Rentabilität und Wachstum (vgl. Abbildung 31). Insgesamt haben 56 % der Gründenden junger Unternehmen innerhalb des letzten Jahres Schritte unternommen, um eine Belastung der Umwelt durch ihr Unternehmen zu reduzieren. Weiterhin bestätigen knapp 59 % der befragten Gründenden junger Unternehmen, dass sie immer Umweltaspekte mit einbeziehen, wenn sie Entscheidungen zur Zukunft ihres Unternehmens treffen.

Laut des Green Startup Monitor (GSM) 2021 ist der Anteil der grünen Startups am deutschen Startup-Ökosystem im Vergleich zu den Vorjahren deutlich auf 30 % angestiegen (vgl. Fichter/Olteanu 2021). Die als grün charakterisierten Startups zeichnen sich dadurch aus, dass sie mit ihren Produkten, Technologien und/oder Dienstleistungen einen Beitrag zu den ökologischen Zielen der Green Economy leisten. Diese Steigerung korrespondiert mit der weiterhin zunehmenden Bedeutung von ökologischen und gesellschaftlichen Themen innerhalb des Startup-Ökosystems in Deutschland. Darüber hinaus zeigt der GSM 2021, dass 76 % aller Startups in Deutschland ihre ökologische und gesellschaftliche Wirkung als strategierelevant ansehen.

Seit Beginn der COVID-19-Pandemie unterstützt die Bundesregierung Unternehmen, Soloselbstständige und Angehörige freier Berufe, um die Auswirkungen der Corona-Maßnahmen auf junge und wachsende Unternehmen abzufedern. Insgesamt wurde die Wirtschaft seit Beginn der Corona-Krise mit ca. 130 Milliarden Euro gestützt (vgl. Die Bundesregierung, 2022). Es handelt sich damit um das größte Hilfspaket in der Geschichte der Bundesrepublik.

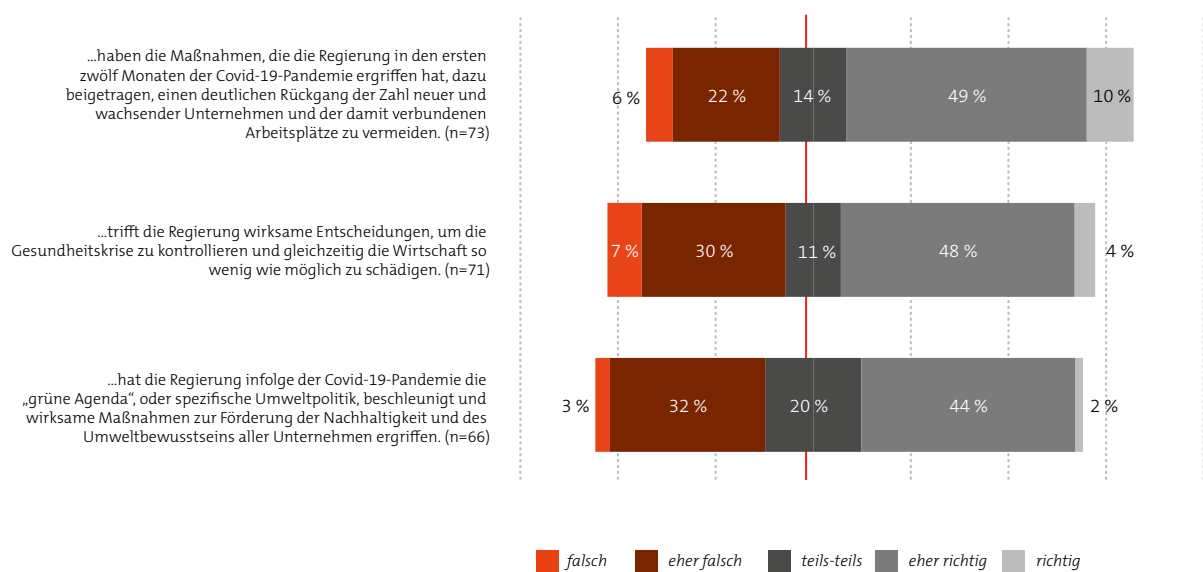
Die Maßnahmen der deutschen Politik werden von den Expertinnen und Experten positiv bewertet (vgl. Abbildung 20). Knapp 60 % der Befragten vertreten die Meinung, dass die Maßnahmen, die die Regierung in den ersten zwölf Monaten der COVID-19-Pandemie ergriffen hat, dazu beigetragen haben, einen deutlichen Rückgang neuer und wachsender Unternehmen und der damit verbundenen Arbeitsplätze zu vermeiden (vgl. Abbildung 32). Auch der Gesundheitsschutz wird durch die Expertinnen und Experten hoch angesehen. So bewerten über die Hälfte der GEM-Expertinnen und -Experten die von der Regierung erwirkten Entscheidungen zur Kontrolle der Gesundheitskrise bei gleichzeitig geringstmöglicher Schädigung der Wirtschaft als richtig oder eher richtig.

Die Auswirkungen der Corona-Krise stellen auch die Umwelt- und Nachhaltigkeitspolitik vor neue Herausforderungen. Nach Einschätzung von 46 % befragten Expertinnen und Experten hat die Regierung infolge der COVID-19-Pandemie die „grüne Agenda“ oder spezifische Umweltpolitik beschleunigt und wirksame Maßnahmen zur Förderung der Nachhaltigkeit und des Umweltbewusstseins aller Unternehmen ergriffen (vgl. Abbildung 32).

Anfang 2022 wurden in der durch das BMWK vorgelegten „Eröffnungsbilanz Klimaschutz“ verschiedene Klimaschutzmaßnahmen beschlossen, damit Deutschland bis 2045 klimaneutral wird und bis 2030 den Anteil Erneuerbarer Energien auf 80 % steigert (vgl. BMWK-Pressemitteilung-Energiewende, 2022).

Abb. 32: Corona-Pandemie: Maßnahmen der Regierung zur Unterstützung von neuen und wachsenden Unternehmen

In Deutschland...



Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: falsch (0–1), eher falsch (2–4), teils-teils (5), eher richtig (6–8) und richtig (9–10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien in Prozent. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Befragten bewertet.

Lesebeispiel: 59 % der befragten Expertinnen und Experten stellen aufgrund der Covid-19-Pandemie eine Übernahme gig-basierter Geschäftsmodelle bei zahlreichen neuen und wachsenden Unternehmen fest (Kategorien richtig und eher richtig), 26 % stellen dies nicht fest (Kategorien falsch und eher falsch).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

7. Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland mittelmäßig eingeschätzt: Der National Entrepreneurship Context Index liegt für Deutschland bei 5,1.

Spitzenreiter sind die Vereinigten Arabischen Emirate mit einem Wert von 6,8.



Autorin: Julia Schauer

Wie gut steht es in Deutschland insgesamt um das gründungsbezogene Umfeld und wie schneidet Deutschland hier im internationalen Vergleich ab?

Der im Jahr 2018 vom GEM eingeführte National Entrepreneurship Context Index (NECI) fasst anhand der Antworten der Expertinnen und Experten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammen, wie gut oder schlecht ausgeprägt das gründungsbezogene Umfeld in einer Nation ist. Der NECI-Wert einer Volkswirtschaft bildet sich aus dem gewichteten Mittelwert der zwölf in allen GEM-Ländern untersuchten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen der jeweiligen Nation. Die Werte des NECI werden in einer Skala von 0 bis 10 abgebildet, wobei der Wert 0 als sehr unzureichendes gründungsbezogenes Umfeld interpretiert werden kann, der Wert 10 hingegen deutet auf ein sehr förderlichen nationalen Gründungskontext hin. Der NECI bietet dadurch die Möglichkeit, den gründungsbezogenen Kontext einzelner GEM-Nationen international zu vergleichen.

In Abbildung 33 ist der NECI für die 33 GEM-Länder mit hohem Einkommen dargestellt. Der NECI für Deutschland deutet mit 5,1 auf ein mittelmäßig ausgeprägtes gründungsbezogenes Umfeld hin – dieser Wert entspricht dem NECI-Durchschnitt für alle einkommensstarken GEM-Länder. Damit bewegt sich Deutschland im internationalen Vergleich im Mittelfeld und belegt Platz 14 von 32. Im Vergleich zum Vorjahr verändert sich der NECI für Deutschland wenig, seit seiner Einführung lag er immer bei ca. 5 (5,4 2018; 5,0 2019; 4,9 2020). Die einkommensstarken Länder mit den insgesamt am besten bewerteten Umfeldbedingungen sind die Vereinigten Arabischen Emirate (6,8), die Niederlande (6,3) und Finnland (6,2). Im Vorjahr 2020 standen die Niederlande (6,3), Taiwan (6,1) und die Vereinigten Arabischen Emirate (6,0) an der Spitze des internationalen Vergleiches. Dass die Vereinigten Arabischen Emirate im Jahr 2021 den höchsten NECI-Wert erzielen, liegt an der Gesamtheit ihrer gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, die alle als überdurchschnittlich förderlich eingeschätzt wurden. Auffällig sind hier unter anderem

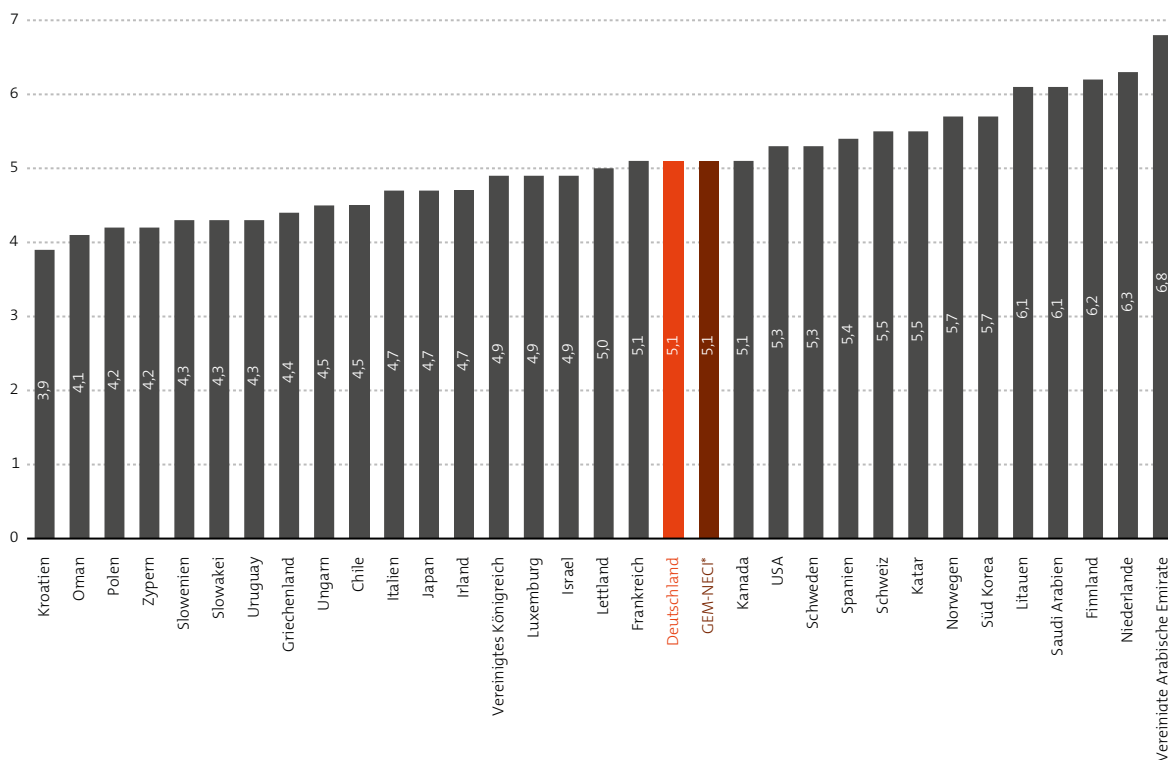
die sehr positiven finanziellen Rahmenbedingungen für Gründende und die sehr gut eingeschätzten politischen Rahmenbedingungen, z. B. bezüglich Steuern und Regulierungen für neue und wachsende Unternehmen (vgl. Hill et al. 2022).

Auch wenn ein gut ausgeprägtes nationales Gründungsumfeld ein wichtiger Nährboden für Gründungen ist, zeigt ein Vergleich der NECI- und TEA-Quoten der jeweiligen Länder, dass hohe NECI-Werte nicht unbedingt immer hohe TEA-Quoten bedingen. So weist Finnland im Vergleich gering ausgeprägte Gründungsquoten auf. Gleichzeitig haben Chile und Uruguay, die relativ geringe NECI-Werte aufweisen, im internationalen Vergleich die höchsten Gründungsquoten (vgl. Kapitel 2). Das verdeutlicht, dass neue Unternehmen in einem weitaus komplexeren Kontext, der maßgeblich durch politische, soziale und wirtschaftliche Entwicklungen im jeweiligen Land determiniert ist, entstehen. Eine Korrelation zwischen Einkommen und NECI-Werten scheint aber zu bestehen: Wie der aktuelle GEM Global Report zeigt, werden gründungsfördernde Umfeldfaktoren eher in einkommensstarken Nationen beobachtet (vgl. Hill et al. 2022).

Um die mittelmäßige Ausprägung des NECI in Deutschland besser einordnen zu können, ist ein getrennter Blick auf die einzelnen Umfeldfaktoren sinnvoll. Einige gründungsbezogene Rahmenbedingungen werden seit vielen Jahren eher positiv bewertet, wie beispielsweise öffentliche Förderprogramme. So halten 73 % der Expertinnen und Experten in Deutschland staatliche Programme zur Unterstützung von neuen und wachsenden Unternehmen für wirkungsvoll. Auch im Vergleich zu den restlichen GEM-Ländern werden öffentliche Förderprogramme in Deutschland überdurchschnittlich positiv bewertet (vgl. Hill et al. 2022). Schlechter als der internationale Durchschnitt wird in Deutschland die physische Infrastruktur bewertet. Knapp die Hälfte (44 %) der Expertinnen und Experte ist der Meinung, dass neue und wachsende Unternehmen nicht innerhalb von einer Woche guten Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet) erhalten können.



Abb. 33: National Entrepreneurial Context Index (NECI*) Deutschland verglichen mit den 31 anderen GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



*NECI Durchschnittswert der GEM-Länder mit hohem Einkommen 2021. Für Litauen liegen lediglich Daten der Expertenbefragung vor.

Der NECI bewertet den institutionellen Rahmen und das Umfeld für Gründungsaktivitäten auf nationaler Ebene. Der Index setzt sich aus zwölf ausgewählten Rahmenbedingungen zusammen. Die Balken zeigen den Mittelwert aller Einstufungen der zwölf gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch die Befragten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Je höher der Indexwert, desto besser werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Zuletzt ist die schulische Gründungsausbildung nicht nur in Deutschland, sondern auch im Durchschnitt aller beteiligten GEM-Länder 2021 die von Expertinnen und Experten am wenigsten positiv eingeschätzte gründungsbezogene Rahmenbedingung (vgl. Hill et al. 2022). Es ist also nicht nur deutschlandweit – sondern auch global betrachtet – eine wichtige

Aufgabe, Schülerinnen und Schülern stärker für eine Unternehmensgründung zu sensibilisieren und zu motivieren. Kreatives, selbstständiges Denken und Handeln, Wirtschaftsverständnis und das Bewusstsein für eine Gründung als Option sollten bereits im Kinder- und Jugendalter verstärkt vermittelt werden.

8. Schwerpunktthema: Gründungen durch Frauen

Bei den Gründungsquoten hat sich der Gendergap sowohl während der Pandemie als auch während der letzten zwei Dekaden leicht, aber nicht wesentlich verringert.

Verglichen mit Männern sehen Frauen seltener gute Gründungschancen und glauben seltener, die erforderlichen Gründungsfähigkeiten zu besitzen.

Gründerinnen unterscheiden sich von Gründern weniger durch Merkmale der Person als mehr durch Merkmale der gegründeten/geplanten Unternehmen.

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen werden 2021 von knapp 44 % der Expertinnen und Experten als positiv oder eher positiv eingeschätzt.



Die in den deutschen GEM-Länderberichten behandelten Themen und Indikatoren nutzen stets nur eine kleine Auswahl der GEM-Daten. Eine Möglichkeit, einzelne Themen vertiefend zu behandeln, sind jährlich wechselnde Themenschwerpunkte. Das Autorenkollektiv des diesjährigen GEM-Länderberichts hat deshalb beschlossen, ein Kapitel zu einem von Jahr zu Jahr wechselnden Themenschwerpunkt in den Länderbericht zu integrieren. Damit wird zudem eine Tradition der deutschen (und auch manch anderer) GEM-Länderberichte wiederbelebt, denn in den Länderberichten der Jahre 2002 bis 2011 gab es solche Schwerpunktthemen bereits (sämtliche deutschen Länderberichte seit 1999 sind abrufbar unter www.iwkg.uni-hannover.de/gem.html).

Das aktuelle Schwerpunktthema adressiert Gründungen durch Frauen und aktualisiert damit die diesbezüglichen Befunde der deutschen GEM-Daten des Jahres 2003, zu denen es ebenfalls einen Schwerpunkt Gründungen durch Frauen im deutschen Länderbericht gab (Sternberg et al. 2004). Wo es die Daten und Variablendefinitionen erlauben und die Fragestellungen hergeben, vergleicht der vorliegende Länderbericht die Situation 2021 mit der von 2003. Knapp 20 Jahre sind ein ausreichender langer Zeitraum, um ein sich innerhalb eines Landes nicht binnen weniger Jahre veränderndes Phänomen wie Gründungsverhalten und -intensität von Frauen (verglichen mit jenem der Männer) zu bewerten. Das Schwerpunktthema startet in den ersten drei Unterkapiteln von Kapitel 8 mit drei Themen, die auf den Daten der GEM-Bevölkerungsbefragung (Adult Population Survey) basieren: Umfang der Gründungsaktivitäten von Frauen, gründungsbezogene und personenbezogene Merkmale der Gründungen durch Frauen sowie die individuelle Wahrnehmung der Gründungschancen und -potenziale. Als Referenz fungieren sinnvollerweise die entsprechenden Ausprägungen der Gründungen durch Männer in Deutschland bzw. die Gründungen durch Frauen in anderen GEM-Ländern.

8.1 Bedeutung von Frauen für das Gründungsgeschehen in Deutschland

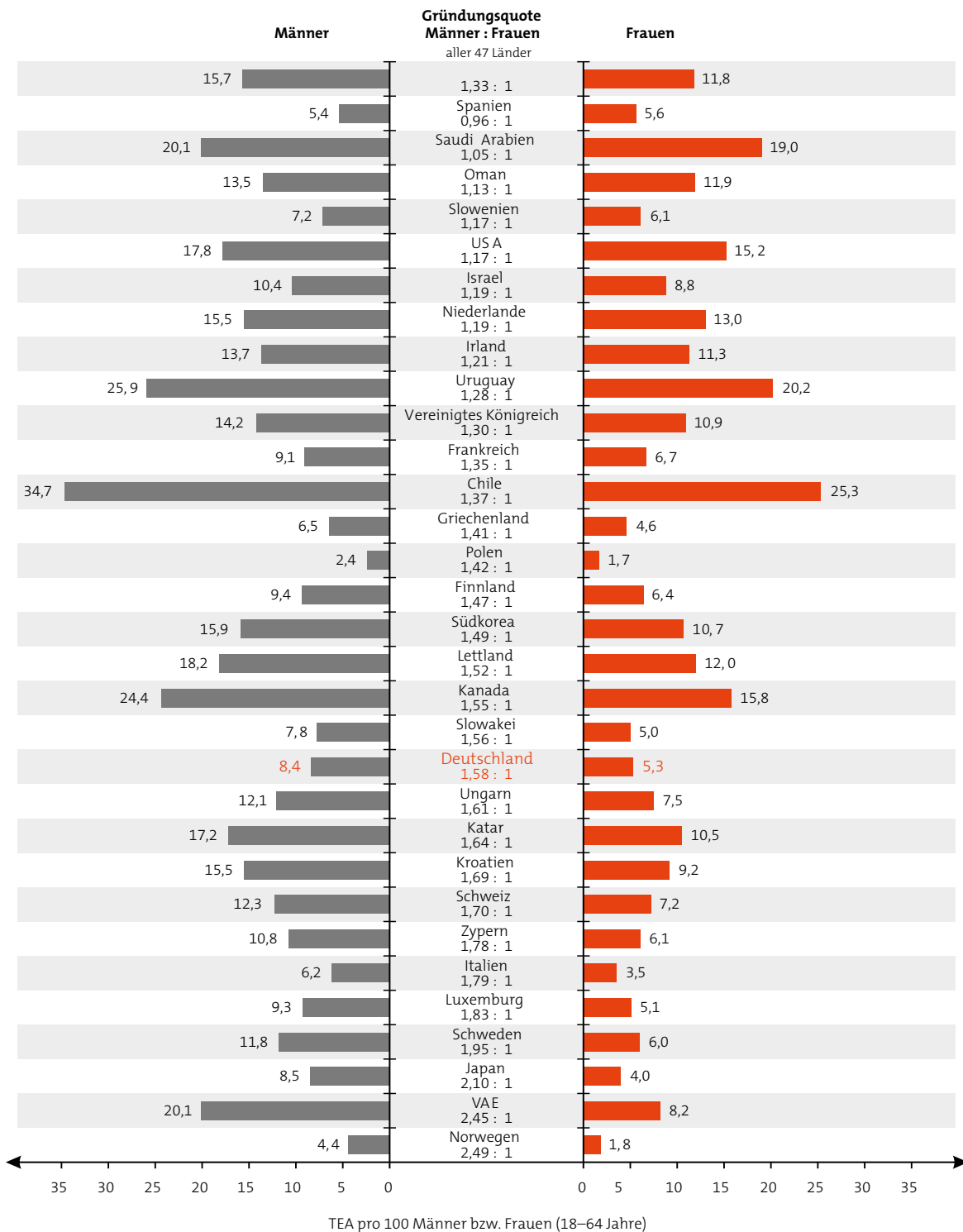
Autor: Rolf Sternberg

Frauen gründen seltener als Männer, eine empirisch sehr gut belegte Erkenntnis der Gründungsforschung. In jedem der seit 1999 publizierten deutschen GEM-Länderberichte ist dies für Deutschland eindeutig dokumentiert. Dieser Befund gilt auch für die allermeisten der übrigen GEM-Länder für nahezu jedes Berichtsjahr (Elam et al. 2021). Wie Abbildung 34 zeigt, ist dies auch 2021 nicht anders. Im Mittel aller 47 GEM-Länder, die in diesem Jahr an den Haushaltsbefragungen teilnahmen, liegt die Gründungsquote der Frauen bei 11,8 % (aller 18–64-jährigen Frauen), jene der Männer bei 15,7 % (Faktor Männer zu Frauen 1,33:1). Berücksichtigt man lediglich die – mit Deutschland besser vergleichbaren – 31 GEM-Länder mit hohem Einkommen, dann liegt der Faktor bei 1,43, basierend auf einer TEA-Quote der Frauen von 9,2 % und der Männer von 13,2 %. Spanien ist das einzige dieser 31 Länder, dessen TEA-Quote der Frauen (minimal) über jener der Männer liegt. Unter Berücksichtigung der Länder mit mittlerem oder niedrigem Einkommen kämen Marokko, Kasachstan und die Dominikanische Republik noch hinzu, wo die TEA-Quote der Frauen ebenfalls über jener der Männer liegt. Mit anderen Worten: In den Ländern mit höherem Einkommen ist der Gendergap bei Gründungen höher als in solchen mit geringerem Einkommen. Deutschland befindet sich nach allen drei dargestellten Indikatoren im unteren Mittelfeld der 31 Länder mit hohem Einkommen: bei der TEA-Quote der Männer (8,4 %), bei der TEA-Quote der Frauen (5,3 %) sowie beim Quotienten (1,58) der beiden Werte (vgl. auch Hill 2022).

Abbildung 34 offenbart keine klaren Muster hinsichtlich des relativen Anteils der TEA-Quoten der Frauen, was die Struktur der einkommensstarken Länder angeht. Unter den Ländern mit besonders niedrigen relativen (teils auch absoluten) TEA-Quoten der Frauen befinden sich einerseits einige Länder mit anerkannt gut ausgebauten politischen Programmen zur Unterstützung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie zur Eingliederung von Frauen in den



Abb. 34: TEA-Gründungsquoten* nach Geschlecht in den 31 GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2021



* 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 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

Erwerbsprozess wie die skandinavischen Länder Norwegen, Finnland und Schweden, aber auch die Vereinigten Arabischen Emirate und Japan, wo zumindest diese Rahmenbedingung anders ausgeprägt ist. In all diesen Ländern ist die TEA-Quote der Frauen bestenfalls halb so groß wie jene der Männer. Am anderen Ende der Skala, mit relativ geringen Unterschieden zwischen beiden TEA-Quoten stehen Staaten wie die USA und Spanien, aber auch der Oman und Saudi-Arabien. Dieser Gendergap gilt nicht nur für Frauen und Männer insgesamt, sondern auch bei weiblichen und männlichen (Ex-)Studierenden, wie die aktuelle GUESS-Studie erneut belegt (Sieger et al. 2021).

Über die Zeit hat sich der Gendergap zwischen der weiblichen und männlichen TEA-Quote in Deutschland leicht verringert (TEA-Quote der Frauen 2003: 3,3 %, 2021: 5,3 %; der Männer 2003: 7,0 %, 2021: 8,4 %). Im Jahr 2003, dem Berichtsjahr des ersten GEM-Schwerpunktthemas zu Gründungen durch Frauen, unterschieden sich beide Quoten noch um den Faktor 2:1 (vgl. Sternberg et al. 2004). In den letzten zehn Jahren lag die TEA-Quote der Frauen in Deutschland meist bei gut 60 % der Quote der Männer, so auch im Jahr 2021. Der relativ (und absolut sehr) hohe Wert aus dem Vorjahr 2020, als die TEA-Quote der Frauen mit 4,4 % vergleichsweise nahe an jener der Männer lag (5,1 %), bestätigt sich für 2021 nicht. Lohnenswert kann zudem ein Vergleich der Nascent-Quote (also eines Teils der TEA-Quote) für Männer und Frauen sein. Hier werden Personen erfasst, die zum Zeitpunkt der Befragung im Frühjahr 2021 noch nicht gegründet, aber kürzlich konkrete Schritte unternommen hatten, um zu gründen. Diese Nascent-Quote liegt 2021 bei 3,3 % für die Frauen und bei 5,3 % für die Männer (Quotient Männer zu Frauen 1,6:1). Zum Vergleich: 2003 lagen die entsprechenden Werte bei 2,1 % bzw. 4,8 %, und einem Quotienten von 2,3 (vgl. Sternberg et al. 2003). Dies bedeutet zweierlei. Erstens sind in Deutschland die relativen Unterschiede zwischen Männern und Frauen bei werdenden Gründungen weniger ausgeprägt als bei tatsächlichen Gründungen. Eine Interpretation könnte lauten, dass Frauen häufiger als Männer eine eigentlich geplante Gründung dann doch nicht vollziehen. Zweitens hat sich

der Gendergap bei den werdenden Gründungen in Deutschland während der letzten beiden Dekaden nicht vergrößert, sondern verringert, und zwar stärker, als es die TEA-Quoten insgesamt hätten erwarten lassen.

Für den skizzierten Gendergap bei der Häufigkeit von Gründungsaktivitäten bietet die einschlägige Literatur eine Vielzahl von Erklärungen, die partiell zwischen den Ländern, auf die sie sich beziehen, differieren (Elam et al. 2021). Zu den wichtigsten Erklärungen für die geringere Gründungshäufigkeiten gehören „gender inequality“ (d. h. der soziale Prozess, durch den Männer und Frauen nicht als gleichberechtigt behandelt werden, vgl. Terrell/Troilo 2010), die Ausprägung der nationalen Gründungs- und Wirtschaftspolitik (Coleman et al. 2019), die höhere Risikoaversion von Frauen (Gimenez-Jimenez et al. 2022) und kulturell-gesellschaftliche Faktoren wie Geschlechternormen und die Rolle der Familie (Feldmann et al. 2022).

Ganz unabhängig von den Ursachen des Gendergaps gibt die über zwei Jahrzehnte anhaltende Diskrepanz der Gründungsquoten von Männern und Frauen Anlass zur Sorge. Es wird einfach sehr viel Potenzial verschenkt, wenn die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung deutlich weniger häufig gründet als die andere Hälfte. Falls die Prämisse gilt, dass Gründungen insgesamt mehr positive als negative Effekte für die Ökonomie, die Gesellschaft und die Teilhabe von Frauen an wirtschaftlichen Prozessen eines Landes generieren, dann ist der empirische Befund mehr als ärgerlich.



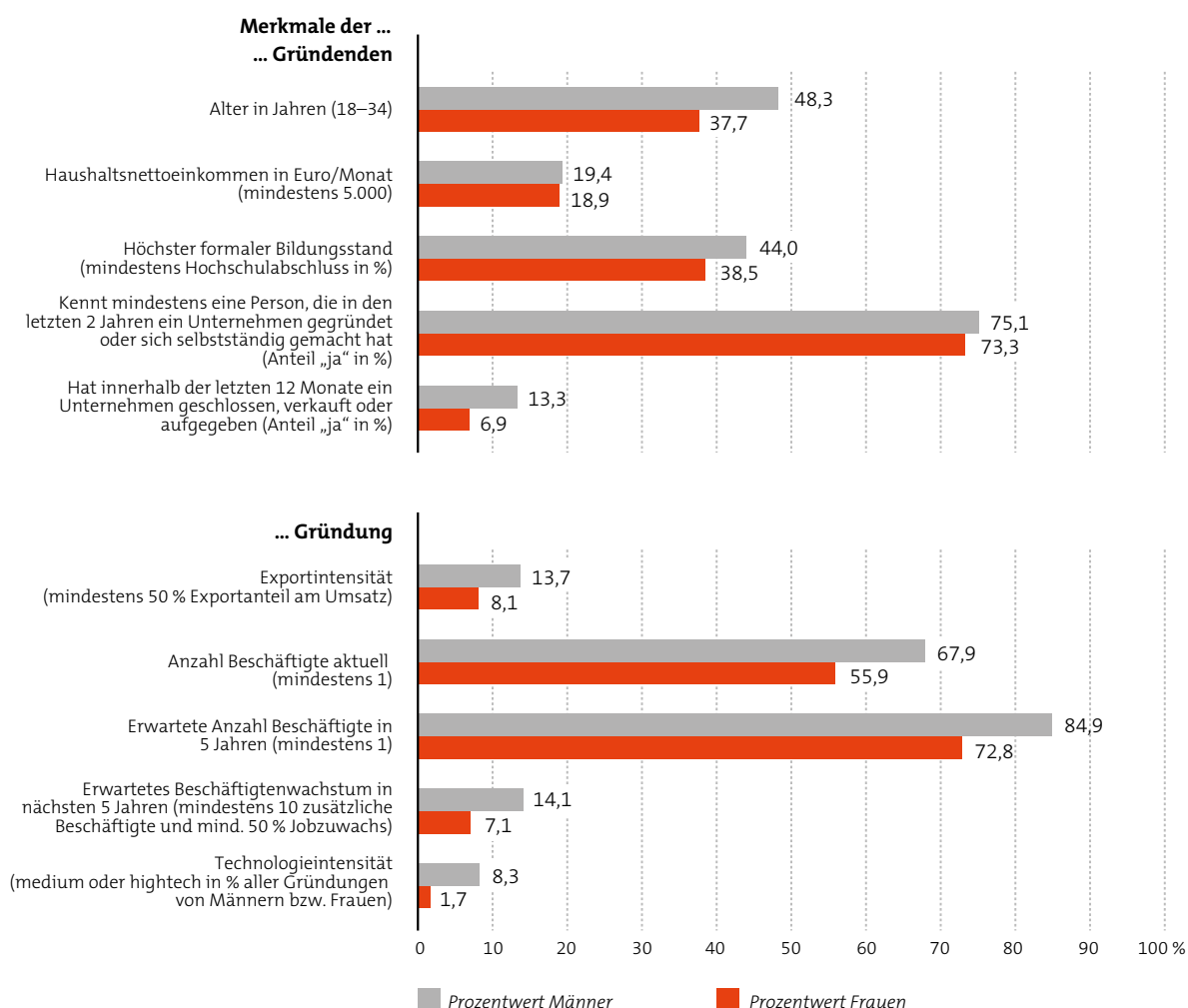
8.2 Was zeichnet Gründerinnen und ihre Unternehmen aus?

Autor: Rolf Sternberg

Neben dem Geschlecht selbst können Gründerinnen und deren Gründungen sich bezüglich anderer personenbezogener Merkmale sowie in Attributen der Gründung von Gründern bzw. deren Gründungen unterscheiden.

Wie Abbildung 35 zeigt, bestehen Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Gründungspersonen bei drei der fünf dargestellten personenbezogenen Merkmale. Gründerinnen bzw. weibliche Nascent Entrepreneurs sind zum Zeitpunkt der Gründung bzw. der konkreten Planung einer Gründung im Mittel knapp neun Jahre jünger als ihre

Abb. 35: TEA-Gründungen* in Deutschland 2021: Personen- und Unternehmensmerkmale differenziert nach Gründern und Gründerinnen



* 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 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

männlichen Pendants. Zudem ist der Anteil der TEA-Gründerinnen mit Hochschulabschluss um knapp 7 Prozentpunkte niedriger als jener der TEA-Gründer. Schließlich ist der Anteil der TEA-Gründerinnen (an allen TEA-Gründerinnen), die in den letzten zwölf Monaten vor der Befragung im Frühjahr 2021 ein eigenes Unternehmen geschlossen, verkauft oder aufgegeben haben, nur gut halb so hoch wie der entsprechende Anteil an allen TEA-Gründern.

Diese drei Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern sind verschieden zu bewerten. Das niedrigere mittlere Alter der Gründerinnen muss weder Negatives noch Positives bedeuten. Unabhängig vom Geschlecht haben jüngere Gründungspersonen meist weniger Gründungs- und/oder Berufserfahrung, unter anderem dadurch meist geringeres Gründungskapital und weniger oft höhere formale Bildungsabschlüsse (vgl. Sternberg 2019) als ältere Gründungspersonen. Diese komparativen Nachteile jüngerer Gründungspersonen können diese aber u.a. durch mehr Flexibilität, einen souveräneren Umgang mit für manche Gründungen wichtigen neuen Technologien oder mehr intrinsischer Gründungsmotivation mindestens partiell kompensieren. Hinsichtlich der Innovativität der Produkte und Dienstleistungen gibt es in Deutschland zwar altersbezogene Unterschiede für einzelne Indikatoren, aber diese zeigen keine eindeutige Richtung zugunsten einer der beiden Altersgruppen (vgl. ebd.). Die ebenfalls auffällig großen Differenzen bezüglich des Anteils der Frauen bzw. Männer mit Hochschulabschluss sind hingegen schon eher als ein Nachteil von Gründungen durch Frauen zu interpretieren, da sie eine (Teil-)Erklärung für den später in diesem Kapitel dokumentierten relativ geringen Anteil der weiblichen Gründungen im Hightech-Bereich plausibler machen. Der dritte Aspekt schließlich sollte eher positiv aus Sicht der Frauen gewertet werden, denn eine Schließungs-, Verkaufs- oder Aufgabeerfahrung ist in den meisten Fällen keine positive, wenn man vom eher seltenen Fall des finanziell lukrativen Verkaufs des selbst gegründeten, eigenen Unternehmens absieht.

Dagegen unterscheiden sich Gründerinnen von Gründern nicht beim mittleren Haushaltseinkommen (jeweils knapp ein Fünftel kommt auf mindestens 5.000 Euro/Monat) sowie bei der Kenntnis von anderen Personen, die in den beiden Jahren vor der Befragung ein Unternehmen gegründet haben (auf jeweils drei Viertel der Gründerinnen bzw. der Gründer trifft dies zu). Diese beiden Befunde sind durchaus positiv zu bewerten, wenn die Erhöhung der Gründerinnenquote in Deutschland das Ziel ist. Mit tatsächlichen oder potenziellen Gründungspersonen bekannte andere Gründungspersonen (insbesondere desselben Geschlechts) können eine wichtige Funktion als Rollenvorbilder spielen. Zudem gibt es diesbezüglich auch keine nennenswerten Unterschiede zwischen Männern und Frauen, was den unternehmerischen Erfolg bzw. Misserfolg der mit ihnen bekannten Gründungspersonen (die Kenntnis einer erfolgreichen bzw. gescheiterten Gründungsperson könnte positive bzw. negative Effekte auf die Gründungsentscheidung haben) sowie die Anzahl dieser bekannten Gründungspersonen anbelangt (d. h. die Größe des Gründungsnetzwerks).

Anders als bei den personenbezogenen Merkmalen unterscheiden sich Gründerinnen und Gründer bei den in Abbildung 35 dargestellten fünf Merkmalen ihrer Gründungen ausnahmslos stark. Die von Frauen kürzlich gegründeten oder sehr konkret geplanten Unternehmen sind deutlich seltener exportstark, sind häufiger Sologründungen, werden nach Ansicht der Gründerinnen auch langfristig weniger häufig zumindest einen Beschäftigten haben und sind weniger technologieintensiv als die Gründungen der Männer. Wenn nur 8,1 % der Frauen (aber 13,7 % der Männer) einen Exportanteil ihrer Produkte und Dienstleistungen von mindestens 50 % am Umsatz erwarten, dann ist dies zumindest partiell durch den auch deutlich geringeren Anteil der im Ausland geborenen Gründerinnen zu erklären. Zudem kann ein hoher Exportanteil Indiz für hohe Wachstumspotenziale einer Gründung sein, muss es aber nicht. Wenn nur gut die Hälfte der Gründerinnen (aber knapp 68 % der Gründer) aktuell zumindest beschäftigte Person hat, dann korrespondiert dies gut mit Befunden, dass Frauen häufiger (als



Männer) allein den eigenen Lebensunterhalt verdienen und weniger häufig mit ihrer Gründung wachsen wollen (Beschäftigtenzahl, Umsatz, Gewinn, vgl. Darnihamedani/Terjesen 2022). Bezieht man dieselben Indikatoren nicht auf den Status quo, sondern auf die kommenden fünf Jahre, dann bleibt der Gendergap erhalten (ca. 15 Prozentpunkte Unterschied zwischen Gründerinnen und Gründern sowohl beim Status quo als auch in fünf Jahren), d. h. er wird nicht kleiner, wächst aber auch nicht. Kombiniert man die erwarteten absoluten Beschäftigungszuwächse in den kommenden fünf Jahren mit den relativen, dann sind die Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern ebenfalls erheblich. Neben den genannten Aspekten kommt hier zusätzlich zum Tragen, dass Frauen ihre Erwartungen bezüglich Wachstum (ebenso wie andere Merkmale der Gründungseinstellung) weniger optimistisch (aber womöglich realistischer) einschätzen, als Männer dies im Mittel tun. Am größten ist der Unterschied zwischen Gründerinnen und Gründern bei der Technologieintensität der Produkte und Dienstleistungen (Faktor 5:1 zugunsten der Gründer). Frauen gründen nahezu ausnahmslos im „low-tech“ oder „no-tech“- Sektor, während Männer wenigstens gut 8 % ihrer Gründungen als „medium-tech“ oder „high-tech“ einschätzen.

Natürlich enthält auch der 2021er GEM-Datensatz Informationen zu weiteren personenspezifischen sowie gründungsspezifischen Merkmalen, hinsichtlich derer sich Gründerinnen und Gründer bzw. Frauen und Männer insgesamt vergleichen ließen. Exemplarisch genannt seien die gesellschaftliche Wahrnehmung von Gründungspersonen (weniger Frauen als Männern meinen, dass die deutsche Gesellschaft erfolgreiche Gründungspersonen respektiert und unternehmerische Selbstständigkeit eine angesehene Karriereoption ist) oder die Gründungsmotive (Frauen wollen häufiger als Männer durch die Gründung die Welt verbessern). Für diese und die meisten anderen hier nicht erwähnten Merkmale gilt das Fazit dieses Unterkapitels insgesamt: Gründerinnen in Deutschland unterscheiden sich von Gründern weniger durch die Merkmale der Person selbst als mehr durch Merkmale der von ihnen gegründeten oder geplanten Unternehmen.

8.3 Wie unterscheidet sich die individuelle Wahrnehmung der Gründungschancen und -potenziale zwischen Frauen und Männern?

Autor: Rolf Sternberg

Die in Deutschland relativ zu anderen Ländern mit hohem Einkommen niedrige Gründungsquote insgesamt kann grundsätzlich am ehesten dann erhöht werden, wenn es gelingt, bislang nichtgründende Personen zur Gründung zu bewegen. Diesbezüglich sind zwei Befunde der empirischen Gründungsforschung mittlerweile weitgehend stabil. Erstens beeinflussen einige Merkmale der individuellen Wahrnehmung von Gründungschancen und -potenzialen die Gründungsneigung, die Umsetzung einer Gründungsidee und den Erfolg einer Gründung, ergänzend und in Kombination zu/mit anderen personen- oder kontextbezogenen Determinanten, erheblich (Hill 2022).

Dabei beziehen sich Gründungschancen auf eine entsprechende APS-Frage, mit genau diesem Begriff, und die Gründungspotenziale auf zwei Fragen in der GEM-Bevölkerungsbefragung, die die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis sowie die Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten adressieren. Zweitens unterscheiden sich Intensität und teils auch Richtung dieses Einflusses zwischen Männern und Frauen erheblich. Dieses Unterkapitel adressiert drei dieser im GEM-Datensatz abgebildeten Merkmale für das Jahr 2021. Alle Daten dieses Unterkapitels basieren auf den Antworten sämtlicher 18–64-Jährigen in der Stichprobe, also nicht nur auf Gründerinnen und Gründern.

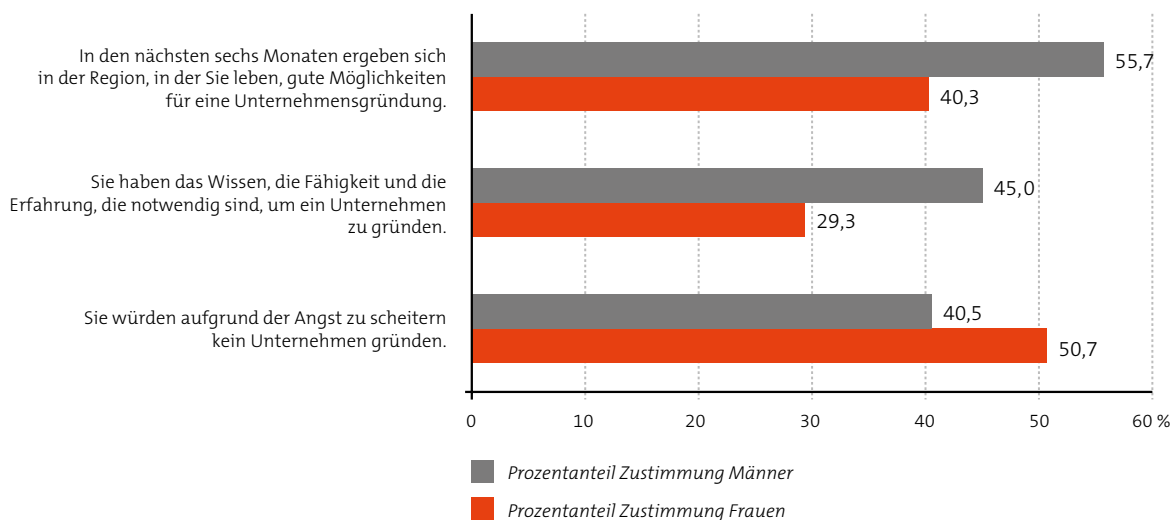
Das erste Merkmal adressiert die Bewertung der Gründungschancen der Menschen in der Region, in der sie leben, in den kommenden sechs Monaten (obere beiden Balken in Abbildung 36). Auch wenn diese Bewertung im engeren Sinne eine solche des raum-zeitlichen Kontexts für Gründungen allgemein ist (also nicht der Gründung der befragten Person selbst), beeinflusst diese individuelle Bewertung sehr wohl (auch) die eigene Entscheidung für oder gegen den Schritt in die Selbstständigkeit. Es darf daher

erwartet werden, dass tatsächliche Gründungspersonen oder Nascent Entrepreneurs, d. h. Personen, die zu den TEA-Gründungspersonen gehören, die Chancen positiver (und wegen ihres Informationsvorsprungs auch realistischer) einschätzen als Menschen, die keine TEA-Gründungspersonen sind.

Wie Abbildung 36 zeigt, stimmt unter allen 18–64-Jährigen im Jahr 2021 die Mehrheit der Männer (55,7 %) dem Statement „guter Gründungschancen“ zu oder stark zu, aber nur 40,3 % der Frauen stimmen zu oder stark zu. Diese Differenz von gut 15 Prozentpunkten zuungunsten der Frauen (oder um ein Drittel höherer Wert der Männer) ist erheblich größer als in allen (!) anderen 46 GEM-Ländern im Jahre 2021 und statistisch signifikant (5-%-Niveau). Diese Tatsache kann die Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen negativ beeinflussen. Erwartungsgemäß sehen Befragte mit unternehmerischer Aktivität (d. h. die TEA-Gründungspersonen) insgesamt bessere Gründungschancen als Befragte ohne unternehmerische Aktivität, stimmen also dem genannten Statement häufiger zu (67 % vs. 46 %). Auch hier

differieren die Werte auffällig zwischen Frauen und Männern, aber nicht zwischen Gründerinnen und Gründern (66 % vs. 67 %), sondern zwischen Frauen und Männern jeweils ohne Gründungsaktivitäten (38 % vs. 54 %). Gemeinsam ist Männern wie Frauen insgesamt ein starker Anstieg (sic!) der Zustimmung zum Statement guter Gründungsmöglichkeiten gegenüber dem Vorjahr (und damit erstem Pandemiejahr) 2020 um zweistellige Prozentpunktwerte zwischen 2020 und 2021. Dies überrascht – 2020 war die Zustimmung zum genannten Statement gegenüber dem (Prä-COVID-)Jahr 2019 ebenso drastisch zurückgegangen. Fazit: Zu Beginn der Pandemie wurden die Gründungschancen zunächst von wesentlich weniger Frauen und Männern als gut eingeschätzt als noch im Vorjahr, aber im Laufe der Pandemie und innerhalb eines Jahres hat sich dies verändert und die Einschätzung stellt sich (wieder) deutlich positiver dar. Auch hier lässt sich – geschlechterübergreifend – ein Adaptionsprozess konstatieren, der bereits in Kapitel 1 dieses Berichts beschrieben wird. Auf lange Sicht haben sich die Unterschiede zwischen Frauen und Männern bei dieser Variablen

Abb. 36: Wahrnehmung von Gründungschancen und -potenzialen durch Männer und Frauen in Deutschland 2021



Zustimmung zum Statement : Prozentsummen der Werte 4 ("zustimmen") und 5 ("voll zustimmen") an allen Bewertungen der 5er Likert Skala nach Abzug der mittleren Kategorie 3 ("stimme weder zu noch stimme ich nicht zu")

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

nicht zugunsten eines geringeren Gendergaps verändert, wie ein Vergleich der Ergebnisse des GEM-Länderberichts 2003 (vgl. Sternberg et al. 2004) mit den aktuellen Werten rasch zeigt.

Selbst wenn eine Person grundsätzliches Interesse an der Gründung eines Unternehmens zeigt und die Gründungschancen im Umfeld positiv einschätzt, wird sie dann trotzdem eher nicht gründen, wenn sie meint, nicht über die erforderlichen Gründungsfähigkeiten zu verfügen (unabhängig davon, ob diese Einschätzung korrekt ist). Das zweite Merkmal in Abbildung 36 betrifft daher die Frage, wie die interviewten Personen ihr Wissen, ihre Fähigkeiten und ihre Erfahrungen einschätzen, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen. Zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 2021 stimmen nur 29,3 % der Frauen, aber 45,0 % der Männer dem entsprechenden Statement zu oder voll zu. Wie schon beim vorherigen Statement sind die Differenzen zwischen Frauen und Männern in Deutschland mit ca. 16 Prozentpunkten groß (mit anderen Worten – bei Männern ist die Zustimmung um etwa die Hälfte höher als bei Frauen) und statistisch signifikant. Verglichen mit den anderen GEM-Ländern befindet sich Deutschland bei diesem Indikator allerdings im Mittelfeld, in Ländern wie der Schweiz oder Finnland ist die Diskrepanz zwischen den Werten für Frauen und Männer noch deutlich größer - beispielsweise in Polen, Rumänien oder Kroatien aber quasi nicht vorhanden. Erwartungsgemäß schätzen unternehmerisch aktive Personen ihre Fähigkeiten deutlich häufiger höher (und womöglich auch realistischer) ein als nicht unternehmerisch aktive Befragte (85 % vs. 33 %). Wie schon beim zuvor betrachteten Merkmal unterscheiden sich die Antworten der Frauen und Männer relativ wenig, wenn allein Gründungspersonen betrachtet werden (89 % vs. 81 % zugunsten der Gründer), aber sehr stark beim geschlechterbezogenen Vergleich der Frauen und Männer ohne Gründungsaktivitäten (41 % vs. 26 %). Die Entwicklung der betreffenden Daten seit 2019, also unmittelbar vor sowie in den ersten zwei Jahren der Pandemie, zeigt gleichfalls ein überraschendes Resultat – und zwar unisono für beide Geschlechter: Während die Zustimmungswerte von 2019 auf 2020 geringfügig um 2 Prozentpunkte zunahmen (Frauen von 37,0 %

auf 39,0 %; Männer von 54,0 % auf 56,2 %), sanken die Werte im zweiten Pandemiejahr drastisch um jeweils gut 10 Prozentpunkte auf die in Abbildung 36 dokumentierten Zustimmungswerte. Ergo glauben 2021 zwar mehr Menschen (Frauen wie Männer) als im Vorjahr, dass es gute Gründungschancen gebe, aber das Vertrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten ist gesunken.

Der gesellschaftliche Kontext, auch in seiner Ausprägung im regionalen Umfeld potenzieller Gründerinnen und Gründer, kann gründungsfördernd oder gründungshemmend sein. Während beispielsweise das hohe Ansehen von erfolgreichen Gründungspersonen unter potenziellen Gründerinnen und Gründern zur letztendlichen Umsetzung der Gründungsidee beitragen mag, kann die Angst vor der – tatsächlichen oder nur vermeintlichen – sozialen (oder finanzierungsbezogenen) Stigmatisierung im Falle eines Scheiterns dazu führen, dass eine latent vorhandene Gründungsneigung schließlich doch nicht eine Gründung auslöst. Auch solche Ängste vor dem Scheitern sind geschlechtsspezifisch und können selbst bei positiv eingeschätzten Gründungschancen und/oder der Zuversicht in die eigenen Gründungsfähigkeiten bewirken, dass eine Person doch ihre abhängige Erwerbstätigkeit fortsetzt. Deshalb kann die seit vielen Jahren in der GEM-Erhebung enthaltene Frage, ob die Angst zu scheitern, die Neigung der Interviewten beeinflussen würde, ein Unternehmen zu gründen, sehr aussagekräftige und geschlechtsspezifische Ergebnisse liefern. Die Unterscheidung zwischen gründenden und nichtgründenden Personen ergibt hier wenig Sinn, da jemand, der diese Angst hat, kaum gründen wird. Die Antworten der (bisher) nichtgründenden Personen sind aber für die Frage, wie das Gründungspotenzial in Deutschland besser ausgeschöpft werden könnte, sehr wichtig, denn politische Maßnahmen zur Schaffung einer Kultur des Scheiterns könnten hier tatsächlich Erfolg versprechend sein, wenigstens mittel- und langfristig. Wie Abbildung 36 im unteren Teil zeigt, würde im Jahr 2021 die Angst zu scheitern, ca. 50,7 % der weiblichen, aber nur 40,5 % der männlichen Befragten insgesamt davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen. Diese Differenz von 10 Prozentpunkten zuungunsten der Frauen ist erheblich. Über die

drei jüngsten GEM-Referenzjahre hinweg zeigt sich derselbe Verlauf wie beim Merkmal Einschätzung der Gründungsfähigkeiten: kaum Unterschiede zwischen 2019 und dem ersten Pandemiejahr, dann aber von 2020 auf 2021 ein erheblicher Anstieg der Zustimmungswerte (d. h. die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis hat während der COVID-19-Pandemie zugenommen) bei Männern wie Frauen um jeweils ca. 7 Prozentpunkte auf die in Abbildung 36 dokumentierten Werte.

Fazit dieses Unterkapitels: In Deutschland sehen Frauen seltener als Männer gute Gründungschancen, glauben seltener als Männer, die erforderlichen Gründungsfähigkeiten zu besitzen und würden häufiger als Männer wegen der Angst vor dem Scheitern das Gründen unterlassen. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland bei allen drei Merkmalen mittlere Rangplätze. In der Pandemie hat sich die Einschätzung der Gründungschancen zuletzt geschlechterübergreifend erstaunlicherweise zum Positiven verändert, die Skepsis bei der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten und der Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis ist dagegen gewachsen, bei anhaltend großem (aber eben auch nicht gewachsenem) Gendergap.

Vergleicht man die aktuellen Befunde mit der Ausprägung derselben drei Variablen knapp 20 Jahre zuvor, beim letzten Schwerpunktthema „Gründungen durch Frauen“, dann lässt sich zumindest rein empirisch keine Verringerung des Gendergaps erkennen, weder bei Gründungspersonen noch bei den übrigen Befragten. Zwar sind die Variablen zur Einschätzung der Gründungschancen sowie der Gründungsfähigkeiten wegen eines global für den gesamten GEM vereinbarten Wechsels der Skalierung der Antworten im Jahre 2019 nicht mehr direkt zwischen den Referenzjahren 2003 und 2021 vergleichbar, aber die genannte Tendenz ist erkennbar. 2003 beantworteten 10,1 % der befragten Frauen die Fragen nach guten Gründungschancen mit ja (nur ja- oder nein-Antwort) und 15,3 % der Männer. Für 2021 hatte Abbildung 36 gezeigt, dass 55,7 % der Männer, aber nur 40,3 % der Frauen dem Statement guter Gründungschancen zustimmen oder stark zu stimmen (5er-Likert-Skala). Ähnliches lässt

sich für die Einschätzung der eigenen Gründungschancen zeigen: 2003 (nur ja- oder nein-Antworten) sahen 36,1 % der Männer, aber nur 26,2 % der Frauen gute Gründungschancen. Die entsprechenden Werte für 2021 (hier ebenfalls 5er-Likert-Skala der Zustimmung) zeigen, siehe Abbildung 36, dass 29,3 % der Frauen, aber 45,0 % der Männer dem entsprechenden Statement zustimmen oder voll zustimmen. Dieses eher ernüchternde Fazit gilt für das Kapitel zur Wahrnehmung von Gründungschancen und -potenzialen. Für die tatsächlichen Gründungsaktivitäten (vgl. Kapitel 8.1) fiel es bekanntlich positiver aus, denn der Gendergap zwischen TEA-Quote der Männer und der Frauen hat sich über die knapp 20 Jahre leicht verringert.

8.4 Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen

Autorinnen: Natalia Gorynia-Pfeffer, Julia Schauer

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen werden 2021 von knapp 44 % der Expertinnen und Experten als positiv oder eher positiv eingeschätzt (vgl. Abbildung 20). Da der Themenblock zur Bewertung der Rahmenbedingungen speziell für Frauen für das Jahr 2021 neu konzipiert wurde, sind Vergleiche mit den letzten Jahren an dieser Stelle nicht möglich.

Die deutliche Mehrheit (65 %) der Expertinnen und Experten hält die Aussage für eher richtig oder richtig, dass der Markt und das öffentliche Beschaffungswesen für Unternehmerinnen und Unternehmer gleichermaßen zugänglich sind. Mittlerweile gibt es zahlreiche Anlaufstellen, die gezielt Frauen bei ihrem Gründungsvorhaben unterstützen. So bietet die bundesweite Gründerinnenagentur bga Informationen zu Beratungs-, Vernetzungs- und Nachfolgemöglichkeiten für angehende Gründerinnen, was den Markteinstieg für viele Frauen deutlich erleichtern kann (vgl. BMWK 2022b). Bezüglich des öffentlichen Beschaffungswesens bietet das KOINNO Kompetenzzentrum für innovative Beschaffung seit 2013 Empfehlungen, wie öffentliche Auftraggebende Ausschreibungen so gestalten können, dass

auch Startups und kleine Unternehmen eine Chance haben (vgl. BMWK 2021a). Die Berücksichtigung von Startups in der öffentlichen Vergabe ist zunehmend ein politisches Ziel. Laut Startup Monitor 2021 wünschen sich tatsächlich knapp 35 % aller befragten Startups eine vereinfachte und gezielte Vergabe von öffentlichen Aufträgen an Startups (vgl. Kollmann et al. 2021). Da der Frauenanteil in der Startupszene steigt (2020: 15,9 %, 2021: 17,7 %), könnten zukünftig auch zunehmend Frauen von öffentlichen Aufträgen profitieren.

Über 55 % der GEM-Expertinnen und -Experten sind der Meinung, dass der Zugang zu Finanzmitteln den Unternehmerinnen und Unternehmern gleichermaßen gewährt wird. Auch wenn neu gegründete Firmen in Deutschland 2021 so viel Risikokapital wie nie zuvor erhalten haben, ist es für Frauen nach wie vor deutlich schwerer, an Venture Capital zu kommen als für Männer (vgl. Köhler 2021).

Laut Female Founders Monitor (FFM) 2020 haben nur 5,2 % der Frauenteam bereits eine Million Euro oder mehr erhalten (vgl. Hirschfeld et al. 2020). Bei den Männerteams sind es hingegen knapp 28 %. Die Gründe dafür sind vielfältig. Das Problem der Kapitalakquise besteht darin, dass Frauen – wie in Kapitel 8.2. erläutert – seltener in technologieintensiven Bereichen gründen als Männer. Frauen gründen häufiger als Männer in Bereichen wie Online-Handel und -Verkauf und seltener skalierbare Hightech-Vorhaben (vgl. Hirschfeld et al. 2020, S. 36). Dagegen dominieren Männerteams den IT- und Deep-Tech-Bereich und sind besonders häufig auf den Feldern Software-as-a-Service, Technologie- und Softwareentwicklung zu finden.

Die Studie Female Founders Monitor 2020 zeigt aber auch, dass Gründerinnen selten externes Kapital aufnehmen möchten, weil ihre Startups oft eher aus eigenen Kapitalreserven wachsen (vgl. Hirschfeld et al. 2020). Zudem sind für Frauen bei ihren Gründungen häufiger auch gesellschaftliche und soziale Ziele wichtig. Dies führt dazu, dass die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells oft begrenzt ist, was wiederum nicht zum Geschäftsmodell von Risikokapitalinvestments passt.

Auf der anderen Seite belegen verschiedene Studien, dass es sich lohne, in weibliche Gründungsteams zu investieren. Sie erreichen bessere Umsätze und seien im Schnitt erfolgreicher als rein männliche Teams: Für jeden in sie investierten VC-Dollar erwirtschaften Gründerinnen in den USA 78 Cent Umsatz, Männer dagegen nur 31 Cent (vgl. Gauto 2020). Interessanterweise haben Frauen in den betrachteten fünf Jahren im Vergleich zu Männern weniger als die Hälfte der Finanzmittel erhalten.

Auf die Aussage, die Gründungskultur ermutige Frauen ebenso wie Männer zu einer Gründung, reagieren die Expertinnen und Experten unterschiedlich. Etwas mehr als die Hälfte stimmt dieser Aussage zu, 42 % halten diese Aussage allerdings für falsch. Vergleichsweise viele Expertinnen und Experten gehen immer noch von einer wenig positiven Gründungskultur für Frauen aus, was damit zusammenhängen kann, dass Gründen kulturell nach wie vor eher als Männersache wahrgenommen wird. So zeigt eine Studie des Instituts für Innovation und Technik aus dem Jahr 2020, dass Erfolg versprechende Eigenschaften einer gründenden Person eher mit Männern in Verbindung verbracht werden – beispielsweise Dominanz und Selbstbewusstsein, Risikofreudigkeit und Unerschütterlichkeit (vgl. Andres et al. 2020). Frauen werden ihrem Stereotyp entsprechend eher als geschickt, vermittelnd, unterstützend und kreativ eingeschätzt (vgl. ebd.). Gleichzeitig sind Männer in der Gründungs- und Startupszene nach wie vor in der Überzahl (vgl. Kapitel 8.1), wodurch sich das Idealbild des männlichen Unternehmers zusätzlich kulturell festigt. Hinzu kommt, dass Frauen tatsächlich ihre eigenen Gründungschancen und -fähigkeiten weniger optimistisch einschätzen als Männer und dementsprechend seltener unternehmerische Chancen wahrnehmen (vgl. Kapitel 8.3). Die Ursachen für diese Zurückhaltung sind vielfältig (vgl. Kapitel 8.2) – letztendlich kann eine Mischung aus fehlenden weiblichen Rollenvorbildern und die zum Teil sozio-kulturell bedingte Zurückhaltung von Frauen dazu führen, dass sie sich weniger zu einer Gründung ermutigt fühlen.

Umso wichtiger sind Unternehmerinnen als Rollenbilder, die weibliches Unternehmertum abseits der Unternehmer-Stereotype in allen Facetten darstellen und Frauen zu einer Gründung motivieren. Diesbezüglich hat sich in den letzten Jahren bereits viel getan – durch Initiativen wie das BMWK-Projekt „FRAUEN unternehmen“ rücken Gründerinnen zunehmend in die öffentliche Wahrnehmung.

Der GEM Special Report „Women’s Entrepreneurship 2021. Thriving Through Crisis“ zeigte, dass Unternehmerinnen weltweit am stärksten von Lockdowns und Einschränkungen infolge der Corona-Krise betroffen waren, da sie hauptsächlich diejenigen waren, die auch die Kinderbetreuung während der Schließungen von Schulen bzw. anderer Betreuungsmöglichkeiten für Kinder übernehmen mussten (vgl. Elam et al. 2021, S. 63).

Knapp die Hälfte der befragten GEM-Expertinnen und -Experten ist der Meinung, dass sich in Folge der Pandemie die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben von Frauen verbessert hat, insbesondere durch die Möglichkeiten des Homeoffice (vgl. Abbildung 37).

Andere Studien weisen darauf hin, dass für Gründerinnen die Vereinbarkeit von Betreuung und Beruf immer noch eine große Herausforderung ist. Laut der Blitzumfrage „Auswirkungen der Corona-Krise auf Startup-Gründerinnen“ ist infolge der Corona-Krise für 61 % der Gründerinnen mit Kind die verfügbare Arbeitszeit infolge der Corona-Krise gesunken und für 78 % ist die Work-Life-Balance zum Problem geworden (vgl. Bundesverband Deutsche Startups e. V. 2020, S. 9). Auch die Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zeigt, dass vor der COVID-19-Pandemie im Jahr 2019 in etwa 8 % der Familien die Frauen sämtliche Betreuungsarbeiten übernommen haben (vgl. Jessen et al. 2021). Dieser Wert hat sich innerhalb eines Jahres auf 16 % verdoppelt.

Insgesamt haben lediglich 41 % der GEM-Expertinnen und -Experten zugestimmt, dass es in Deutschland ausreichend Unterstützungsangebote gibt, damit Frauen ihr Unternehmen auch nach der

Gründung einer Familie weiterführen können (vgl. Abbildung 37). Deutschland hat mit dem Ausbau der Kinderbetreuung sowie mit der Ausgestaltung des Elterngeldes erste Voraussetzungen für eine gleichmäßigere Aufteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen beiden Elternteilen geschaffen. Eine gezielte Weiterentwicklung bestehender Instrumente erscheint jedoch notwendig.

Die Vorschriften und Regulierungen, mit denen Frauen bei einer Gründungsentscheidung konfrontiert sind, werden von den Expertinnen und Experten zu 85 % als eher ungünstig eingeschätzt, sodass Frauen es meist vorziehen, Arbeitnehmerin anstatt Gründerin zu werden. Frauen gründen häufiger im Nebenerwerb als Männer (vgl. Metzger 2021b), was bedeutet, dass sie neben einer Gründung öfter weitere berufliche oder familiäre Verpflichtungen haben. Eine Nebenerwerbsgründung kann aber auch Vorteile mit sich bringen: So bietet sich die Möglichkeit, in kleinerem Rahmen und mit weniger finanziellen Aufwand zu testen, ob man für die Selbstständigkeit geeignet ist und ob sich Markt und Geschäftsmodell eignen (vgl. BMWK 2021b).

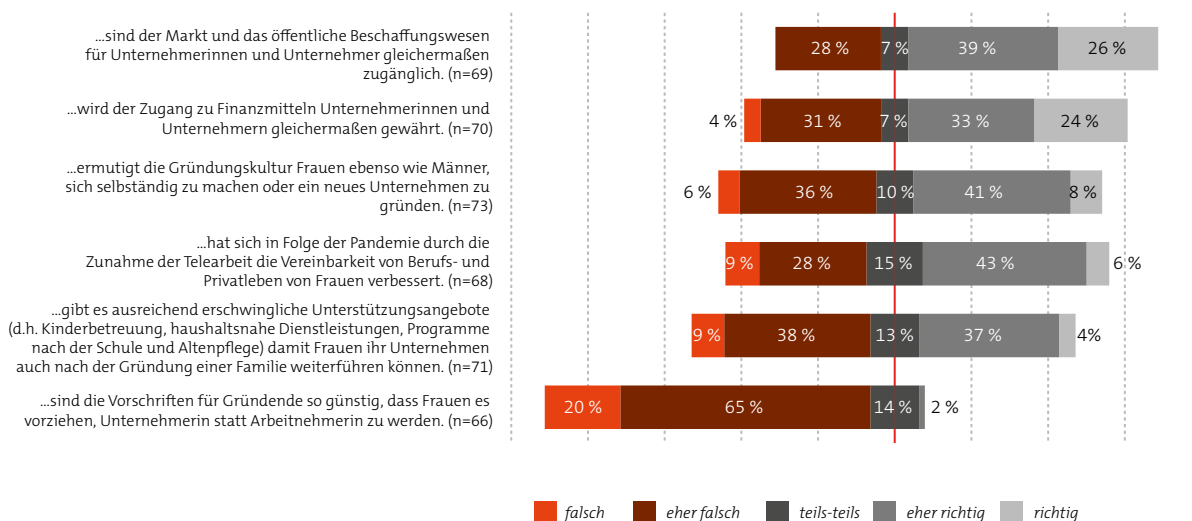
Hinzu kommt, dass Frauen tendenziell weniger stark mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern vernetzt sind als Männer. Ihr Unternehmensnetzwerk besteht häufiger aus Freunden und Familie als aus anderen Unternehmerinnen und Unternehmern, wodurch sich ihre Netzwerke etwas weniger effizient gestalten (vgl. OECD 2017). Zudem sind Solo-Gründungen unter Frauen häufiger (vgl. Kapitel 8.2). Dementsprechend kann es für viele Frauen schwieriger sein, die für die Gründung benötigte Unterstützung und Beratung aus ihrem Netzwerk zu beziehen.

Außerdem begünstigen finanzielle Anreize des Steuersystems aktuell, dass sich Zweitverdienerinnen im Haushalt eher für geringfügige Beschäftigungen entscheiden: Vergleicht man lediglich Arbeitsaufwand mit Entlohnung, lohnt sich für zweitverdienende Frauen ein Kleinstjob oder Minijob am meisten, weil diese Tätigkeiten kaum versteuert werden. Andere Beschäftigungsformen werden dagegen entsprechend des Einkommensniveaus der erstverdienenden Person versteuert (vgl. Blömer & Peichl 2020).

Über 55 % der GEM-Expertinnen und -Experten sind der Meinung, dass der Zugang zu Finanzmitteln den Unternehmerinnen und Unternehmern gleichermaßen gewährt wird.

Abb. 37: Rahmenbedingungen für Gründungen durch Frauen

In Deutschland...



Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Expertinnen und Experten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: falsch (0–1), eher falsch (2–4), teils-teils (5), eher richtig (6–8) und richtig (9–10). Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien in Prozent. Links der Nulllinie finden sich die Anteile der negativen Einschätzungen je Rahmenbedingung, rechts der Nulllinie finden sich die Anteile der positiven Einschätzungen. Je weiter rechts ein Balken liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Gründungsexperten bewertet.

Lesebeispiel: 35 % der befragten Expertinnen und Experten schätzen es so ein, dass Unternehmerinnen und Unternehmern in Deutschland nicht gleichermaßen Zugang zu Finanzmitteln gewährt wird (Kategorien falsch oder eher falsch). 57 % schätzen es so ein, dass Unternehmerinnen und Unternehmern gleichermaßen Zugang zu Finanzmitteln gewährt wird (Kategorien richtig oder eher richtig).

Datenquelle: GEM-Expertinnen- und Expertenbefragung 2021

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M.

9. Handlungsempfehlungen

9.1 Startbedingungen für Gründerinnen verbessern

Autorin: Julia Schauer

Obwohl der Frauenanteil unter Gründenden in den letzten Jahren gestiegen ist, zeigen unsere Analysen, dass Frauen noch immer weniger gründungsaffin als Männer sind und ihre Gründungschancen weniger gut einschätzen. Die Ergebnisse der Expertinnen- und Expertenbefragung lassen darauf schließen, dass die fehlende Vereinbarkeit einer Gründung mit familiären oder beruflichen Verpflichtungen wesentlich dazu beiträgt, dass viele Frauen sich eher gegen eine Gründung entscheiden.

Wie kann es nun gelingen, Frauen zu mehr Selbstständigkeit zu ermutigen?

Bürokratieabbau im Gründungsprozess und der Ausbau von Betreuungs- und Unterstützungsangeboten sind sicherlich wichtige Ansatzpunkte, um vielen Frauen mit Mehrfachverpflichtungen eine Gründung zu erleichtern. Grundlegend sollten allerdings Rahmenbedingungen geschaffen werden, die die geschlechterstereotype Berufs- und Familienposition erst gar nicht begünstigen. Mädchen und Frauen sollten weiterhin speziell in den MINT- und Wirtschaftswissenschaften gefördert und von ihren eigenen Fähigkeiten überzeugt werden, sodass sich Frauen zunehmend die Selbstständigkeit und einen Markteintritt in diesem Bereich zutrauen und Gründen als echte Alternative zu anderen, eher stereotypischen „Frauen-Berufen“ kennenlernen. Denn die Analysen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zeigen: Der Frauenmangel in MINT-Berufen hängt damit zusammen, dass Mädchen ihre Fähigkeiten in Schulfächern wie Mathematik systematisch unterschätzen (vgl. DIW 2017).

Zuletzt sind weibliche Rollenvorbilder essenziell, die die Vielfalt und Diversität von weiblichem Unternehmertum prominent machen und das Idealbild des männlichen Unternehmers aufweichen. Auch sollten Frauen im Venture Capital Business stärker berücksichtigt werden, um die Gründungsfinanzierung für sie zu erleichtern. Das bedeutet zum einen, dass die Rahmenbedingungen der Investments stärker auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten werden sollten (z. B. durch flexible Investmenthöhen). Zum anderen kann an der Stelle eine höhere Frauenquote dazu führen, dass die Ideen von Gründerinnen eine breitere Bühne bekommen. Hier liegt ein strukturelles Problem vor, da viele Investierende früher selbst Unternehmende waren. Zunehmend divers besetzte Jurys und Gründungsinitiativen können mehr Frauen zu einer Gründung motivieren und angemessen berücksichtigen.

9.2 Technologietransfer unterstützen, um den Deep-Tech-Standort Deutschland zu stärken

Autor: Matthias Wallisch

Spin-off-Gründungen aus Forschungseinrichtungen sind besonders innovativ und technologieintensiv, häufig auch als Deep Technology oder Deep Tech bezeichnet. Die Bedeutung für die nationale Wettbewerbsfähigkeit ist groß. Deep-Tech-Gründungen findet man unter anderem in den Segmenten Robotik, autonomes Fahren und Fliegen, Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) oder synthetische Biologie. Sie gelten nicht selten als Schlüssel, um die akuten gesellschaftlichen Herausforderungen zu bewältigen (vgl. Boston Consulting Group 2019). Die Bewertung der Rahmenbedingung Wissens- und Technologietransfer für den Standort Deutschland zeigt, dass die Forschungsstrukturen zwar stark, die Transferprozesse jedoch verbesserungswürdig sind.

Hieraus ergeben sich eine Reihe von Handlungsempfehlungen mit dem Fokus, Deep-Tech-Gründungen zu unterstützen. Junge Unternehmen sollten bei öffentlichen Aufträgen eine realistische Chance im Wettbewerb mit etablierten Konzernen haben. Hierfür ist eine entsprechende Gestaltung von Ausschreibungen und Vergabeverfahren erforderlich. Für investierende Privatpersonen können Steuererleichterungen und Abschreibungsmöglichkeiten zusätzliche Anreize schaffen, denn Entwicklungszeiten bei technologieintensiven Gründungsvorhaben sind häufig besonders lang und die Investments mit vergleichsweise hohen Risiken. Bei den Rahmenbedingungen für Forschungsk Kooperationen mit Universitäten gibt es ebenfalls Verbesserungsansätze. Denn beim Umgang mit geistigem Eigentum stehen sich nicht selten unterschiedliche Interessen gegenüber. Universitäten streben nach Veröffentlichungen, Gründungen und Unternehmen wollen das generierte Wissen eher schützen. Hier gilt es, einen Rahmen zu schaffen, der beiden Seiten Orientierung bieten kann.

9.3 Chancen der Digitalisierung nutzen

Autor: Armin Baharian

Wie die GEM-Ergebnisse zeigen, sind 75,8 % der Gründenden von jungen und wachsenden Unternehmen in Deutschland bezüglich ihres Vertriebs digital aufgestellt. Gleichzeitig geben 24,2 % an, beim Verkauf ihrer Produkte und Dienstleistungen ganz ohne digitale Technologien auskommen zu können. Das Ergebnis macht deutlich, dass viele Gründende in Deutschland bezüglich der Digitalisierung gut aufgestellt sind, es jedoch auch noch ein gewisses Wachstumspotenzial gibt.

Wie die Studie Mittelstand meets Startup des RKW Kompetenzzentrums zeigt, sind Vertriebskooperationen zwischen dem Mittelstand und jungen und wachsenden Unternehmen ein gängiger Fall der Zusammenarbeit, mit dem ein Fünftel der befragten KMU Erfahrungen hat (vgl. Deschauer et al. 2021, S. 18). Neue Betriebe erhalten so Zugang zu digitalen Vertriebsplattformen von KMU und können deren Kundschaft mit ihren Produkten oder Dienstleistungen erreichen, die bestehenden Betriebe können durch eine solche Kooperation Lücken in ihrem Angebot schließen und Lösungen aus einer Hand anbieten. Maßnahmen, die den Kontakt zwischen neuen Betrieben und KMU fördern sind daher ein Weg, um die Digitalisierung zu stärken. Dazu gehören die Einbeziehung von KMU in Startup-Events, Matchingformate, (über-)regionale Veranstaltungen mit Vernetzungscharakter sowie Plattformen und Online-Netzwerke im Business-to-Business-Bereich.

Eine Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zeigt, dass die Verfügbarkeit von schnellem Internet noch nicht an allen Standorten in Deutschland voll dem Bedarf von Unternehmen entspricht (vgl. DIHK 2021, S. 5). Die leistungsfähige digitale Infrastruktur ist eine Grundvoraussetzung, um die Potenziale der Digitalisierung voll ausschöpfen zu können. Der Ausbau der Infrastruktur bleibt – Stichwort 5G – eine fortlaufende Aufgabe. Junge und wachsende Unternehmen benötigen Anlaufstellen und Beratungsdienstleistungen – dabei ist es wichtig, dass die unterstützenden Personen in neuen Technologien, wie denen der KI, eine entsprechende Wissensbasis haben. So werden beispielsweise im vom BMAS geförderten Verbundprojekt „enAble“, an dem das RKW Kompetenzzentrum beteiligt ist, KI-Schulungen entwickelt und erprobt (RKW Kompetenzzentrum 2022).



9.4 Mit Bildung und Integration Fachkräftebasis besser ausschöpfen

Autorin: Natalia Gorynia-Pfeffer

Wie die Befragung der GEM-Expertinnen und -Experten ergab, haben junge und wachsende Unternehmen Schwierigkeiten, qualifizierte Arbeitskräfte anzuwerben. Dies betrifft insbesondere den Mangel an qualifizierten Expertinnen und Experten im MINT-Bereich, vor allem in IT-Bereichen wie Data Science. Die zunehmende Digitalisierung sowie die Klimawende verstärken die Konkurrenz um Fachkräfte in vielen Branchen. Darüber hinaus dürfte der demografische Wandel zukünftig die Fachkräfteengpässe erhöhen.

Da im IT-Bereich die größten Potenziale auf dem Arbeitsmarkt liegen, sollte die Erlangung digitaler Schlüsselkompetenzen ein wesentlicher Bestandteil der schulischen Ausbildung sein (vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2020/21, S. 329). Auch das frühe und anwendungsorientierte Erlernen von Programmiersprachen in Schulen müsste flächendeckend und stärker gefördert werden. Außerdem ist es wichtig, die Aus- und berufliche Weiterbildung der Lehrkräfte in der Nutzung digitaler Methoden sowie in digitalen Kompetenzen und in der Einschätzung von Chancen und Risiken digitaler Technologien zu fördern.

Darüber hinaus müssten auch die wichtigen MINT-Berufe attraktiver für Frauen gestaltet werden, indem man durch flexible Arbeitsmodelle mehr zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf beiträgt. Ebenso sollten Mädchen früh in der Schule gefördert werden, denn mehrere Studien zeigen, dass sie selbst und auch ihre Eltern die eigenen Fähigkeiten in diesem Kontext systematisch unterschätzen. Auch das Potenzial von älteren Menschen könnte durch gezielte Maßnahmen, wie z. B. Weiterbildungen und Umschulungen, flexible Arbeitsmodelle, ein aktives Gesundheitsmanagement oder auch die Schaffung attraktiverer Bedingungen bei einer Beschäftigung über die Regelaltersgrenze hinaus, besser ausgeschöpft werden.

Wie die Ergebnisse der Bevölkerungsumfrage 2021 zeigen, haben gründende Migrantinnen und Migranten vergleichsweise häufig hohe Wachstumsambitionen und leisten einen wichtigen Beitrag zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Deswegen ist es sehr wichtig, nicht nur attraktive und unbürokratische Zugänge zum Arbeitsmarkt speziell für Migrantinnen und Migranten zu schaffen, sondern auch einen leichten Übergang zur Selbstständigkeit zu ermöglichen. Ein Bildungssystem, das Chancen unabhängig von Elternhaus und Herkunft eröffnet – z. B. durch bundesweite Talentschulen, also besonders gut ausgestattete Schulen gerade in den Stadtteilen mit großen sozialen Herausforderungen –, ist hier von essenzieller Bedeutung. Auch scheint die Vermittlung von unternehmerischem Wissen, Denken und Handeln an Schulen, Hochschulen sowie in der Berufsausbildung ein logischer Schritt zu sein, um Migrantinnen und Migranten zu sensibilisieren und ihre Gründungspotenziale zukünftig auszuschöpfen.

Anhang 1

GEM-Daten im Vergleich mit anderen Gründungsdatenquellen in Deutschland

Was unterscheidet GEM von anderen Studien?

Der GEM ist weltweit die einzige Datenquelle, die einen räumlichen und zeitlichen Vergleich der Gründungsquoten vieler Länder in allen Kontinenten über einen mehrere Jahre umfassenden Zeitraum ermöglicht. Dagegen existieren für einzelne Länder, auch für Deutschland, alternative Datenquellen, sofern es nur um das Gründungsgeschehen innerhalb eines Landes geht.

Neben dem GEM gehören der KfW-Gründungsmonitor, das IAB/ZEW-Gründungspanel, die Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) und der Mikrozensus zu den stichprobenbasierten Datensätzen in Deutschland.

Im Vergleich zu diesen Datensätzen besitzt der GEM etliche Alleinstellungsmerkmale. Zuerst sei die international und intertemporal standardisierte Bevölkerungsbefragung genannt. Diese erlaubt es, für eine Vielzahl verschiedener Länder mit unterschiedlichem Entwicklungsstand die Gründungsaktivitäten zu vergleichen. Es gibt keine zweite Datenbank mit einer solch globalen Spannweite an vergleichbaren Daten in hoher Qualität.

Der Global Entrepreneurship Monitor zeichnet sich bei der Ermittlung von Gründungsaktivitäten neben der internationalen Vergleichbarkeit durch eine weitere Besonderheit aus. Die ermittelte Gründungsquote (Total early-stage Entrepreneurial Activity – TEA) erfasst nicht nur den prozentualen Anteil an Personen zwischen 18 und 64 Jahren in Deutschland, die bereits innerhalb der letzten dreieinhalb Jahre ein Unternehmen gegründet haben („Gründende junger Unternehmen“), sondern auch diejenigen Menschen, die sich zum Zeitpunkt der Befragung aktiv mit einem eigenen Gründungsvorhaben beschäftigen, dieses aber noch nicht umgesetzt haben („werdende Gründende“). Beide Werte ergeben in der Summe die TEA-Gründungsquote. Darüber hinaus werden vom GEM ergänzend zu Gründungsaktivitäten auch Gründungseinstellungen und -motivationen erhoben. Durch die repräsentative Stichprobe der Gesamtbevölkerung lassen sich Rückschlüsse auf die Gründungskultur verschiedener Länder ziehen. Eine besondere komparative Stärke der GEM-Daten ist die Abbildung von Unternehmensgründungen als Prozess. Es existieren im GEM separate Maßzahlen für die Vorgründungs- und die Nachgründungsphase, sodass der Gründungsprozess über diese verschiedenen Phasen verfolgt und verglichen werden kann.

Die GEM-Individualdaten stehen drei Jahre nach Erhebung für jeden zur Verfügung – und sie werden in jedem Jahr aktualisiert. Dies führt dazu, dass es weltweit zahlreiche wissenschaftliche Publikationen auf Basis von GEM-Daten gibt, mit allem akademischen und politischen Mehrwert, der daraus resultiert.

Ausgewählte Beispiele von Gründungsdatenquellen in Deutschland

IAB/ZEW-Gründungspanel

Grundgesamtheit:

Originäre Unternehmensgründungen

Datenbasis:

Creditreform (Kreditauskunft)

Identifizierung:

Neuzugänge im Unternehmensbestand in der Creditreform-Datenbank

Untererfassungen von Kleingewerbetreibenden, landwirtschaftlichen Betrieben und Gründenden in den freien Berufen

Gründungsquote:

Es wird lediglich die Gründungsintensität erhoben (definiert als: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige)

Datenzugang:

Die Daten des IAB/ZEW-Gründungspanels werden in anonymisierter Form externen Forschenden zur Verfügung gestellt. Kontaktstelle für externe Forschende ist das ZEW, an das ein schriftlicher Antrag auf Datennutzung gestellt werden muss. Nach Genehmigung des Antrags auf Datennutzung wird ein Datenüberlassungsvertrag zwischen ZEW und den Datennutzenden geschlossen.

Daten verfügbar seit:

2008, jährliche Erhebung der Paneldaten

Regionalisierung:

IHK-Regionen, Kreise

Website:

www.gruendungspanel.de

Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM Bonn)

Grundgesamtheit:

Anzahl der Gewerbeanmeldungen und Anzahl der neu aufgenommenen selbstständigen Tätigkeiten im nichtgewerblichen Bereich

Datenbasis:

Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes (der Mikrozensus) und Auswertungen der Finanzverwaltungen der Bundesländer

Identifizierung:

Bereinigung der amtlichen Datensätze (z. B. um die Anzahl der Nebenerwerbsgründungen)

Gründungsquote:

Existenzgründung (Wechsel einer Person aus unter anderem abhängiger Beschäftigung in die unternehmerische Selbstständigkeit); Existenzgründungen im Gewerbe (Unternehmensgründung oder Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch Erbfolge); Existenzgründungen in den freien Berufen (Zugang in die Selbstständigkeit wird über die steuerliche Anmeldung im Zuge der Tätigkeitsaufnahme gemessen)

Datenzugang:

www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen

Daten verfügbar seit:

2012

Regionalisierung:

Bundesländer

Website:

www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen

KfW-Gründungsmonitor

Grundgesamtheit:

Gründungspersonen

Datenbasis:

Jährliche Bevölkerungsbefragung (18–64-Jährige)

Identifizierung:

Personen, die im Zeitraum von bis zu zwölf Monaten vor dem Interviewtermin eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben mit Nebenerwerbsgründenden und Gründenden in den freien Berufen

Gründungsquote:

Anteil der Gründenden (12-Monats-Konzept) im Alter von 18 bis 64 Jahren an der Bevölkerung in diesem Alter

Datenzugang:

Antrag und Abschluss eines Kooperationsvertrags (Datenarbeit findet in den Räumlichkeiten der KfW in Frankfurt statt)

Daten verfügbar seit:

2000 (Stichprobe: 40.000), 2008 (Stichprobe: 50.000)

Regionalisierung:

Bundesländer

Website:

www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor.html

Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)

Grundgesamtheit:

30.000 Menschen in knapp 15.000 Haushalten („SOEP-Core“)

Datenbasis:

Repräsentative jährliche Wiederholungsbefragung privater Haushalte in Deutschland. Mit allen Haushaltsmitgliedern ab zwölf Jahren wird ein persönliches Interview durchgeführt.

Identifizierung:

Unterschiedlich. Die ersten Zufallsstichproben (Sample A und Sample B) wurden 1984 gezogen. Seitdem wurde das Panel durch 17 weitere Stichproben erweitert. Personen, die neu in den Haushalt einziehen, werden in die Grundgesamtheit aufgenommen.

Gründungsquote:

Im SOEP wird zum einen der Status quo der beruflichen Tätigkeit erfasst – hierzu zählt auch die Selbstständigkeit. Gleichzeitig werden berufliche Veränderungen dokumentiert. Hier wird unter anderem auch die Neuaufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ausgewiesen.

Datenzugang:

Nach Abschluss eines Datenweitergabevertrages mit dem FDZ SOEP

Daten verfügbar seit:

1984

Regionalisierung:

Bundesländer (bei Abschluss eines erweiterten Datenvergabevertrags auch Daten unterhalb der Ebene der Bundesländer verfügbar)

Website:

<https://www.diw.de/soep>



Mikrozensus

Grundgesamtheit:

830.000 Personen in etwa 370.000 privaten Haushalten und Gemeinschaftsunterkünften (= 1 % der deutschen Bevölkerung)

Datenbasis:

Alle ausgewählten Wohnungen oder Gemeinschaftsunterkünfte (z. B. Altenheime oder Gefängnisse) werden innerhalb von fünf aufeinanderfolgenden Kalenderjahren bis zu viermal in die Erhebung einbezogen.

Identifizierung:

Beim Mikrozensus werden nicht direkt die Personen ausgewählt, die befragt werden, sondern die Gebäude, in denen die Personen wohnen. Dazu wird das Bundesgebiet in Flächen mit etwa gleich vielen Wohnungen (sechs bis zwölf Wohnungen) eingeteilt. Von diesen Flächen (Auswahlbezirke) wird nach einem mathematisch-statistischen Zufallsverfahren rund 1 % ausgewählt. Alle angetroffenen Haushaltsmitglieder sind gesetzlich verpflichtet, eine Auskunft zu geben.

Gründungsquote:

Im Mikrozensus werden Selbstständige erfasst. Selbstständige sind definiert als Personen, die ein Unternehmen oder einen Betrieb bzw. Arbeitsstätte in Eigentum, Miteigentum oder zur Pacht haben oder als selbstständige Handwerkende oder Gewerbebetreibende leiten sowie freiberuflich Tätige. Ein getrennter Nachweis der Selbstständigen (ohne mit-helfende Familienangehörige) und Angaben über Selbstständige mit und ohne Beschäftigte (Solo-selbstständige) ist im Rahmen des Mikrozensus möglich.

Datenzugang:

Nach Antrag, teils entgeltpflichtig nach Umfang der erhobenen Daten ([https:// www.forschungsdatenzentrum.de/de/haushalte/mikrozensus](https://www.forschungsdatenzentrum.de/de/haushalte/mikrozensus))

Daten verfügbar seit:

Je nach Variablen unterschiedlich

Regionalisierung:

Keine Angaben

Website:

www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Haushalte-Familien/Methoden/mikrozensus-2020.html

Anhang 2:

GEM 2021 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Damit in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst werden können, bedarf es eines international koordinierten Erhebungsdesigns. Da es für Gründungen sowie für die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, führt der GEM eigene Primärerhebungen in den teilnehmenden Ländern durch. Ein komparativer Vorteil des GEM gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten 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 Expertinnen und Experten gerichtet werden. Der GEM untergliedert sich in zwei Teile: Eine repräsentative Bevölkerungsbefragung, Adult Population Survey (APS) sowie eine Expertinnen- und Expertenbefragung, National Expert Survey (NES). Beide Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden dargestellt.

Bevölkerungsbefragung – APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM (APS) 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 Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Gründenden, die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis oder (zumindest in einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die Bevölkerungsbefragung in den GEM-Ländern findet in der Regel telefonisch statt, wenn es methodisch sinnvoll ist, sind aber auch andere Befragungsmethoden, etwa online oder face-to-face – oder Kombinationen von Methoden möglich. Im Jahr 2021 wurden so weltweit über 148.000 Personen mit dem gleichen Fragebogen befragt. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews – und die Methodik jedes Landes wird seitens des globalen GEM-Datenteams auf Korrektheit und Konformität überprüft.

In Deutschland wurde 2021, dem Referenzjahr des vorliegenden GEM-Länderberichts, erstmals die Methode der Telefonischen Befragung (CATI) mit der Online-Befragung (CAWI) kombiniert. Durch die zusätzliche Nutzung der CAWI-Befragung können einzelne Zielgruppen, die in der Zufallsauswahl der CATI-Befragung unterrepräsentiert sind (z. B. jüngere Personen), gezielt angesteuert werden. Die Befragung in Deutschland fand vom 05.06.2021 bis zum 13.07.2021 statt und wurde, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz

Universität Hannover, durch das Sozialforschungsinstitut UADS Institut für Umfragen, Analysen und DataScience GmbH durchgeführt. Insgesamt gingen 3.797 nutzbare Interviews in die Stichprobe ein, davon 2.087 telefonisch und 1.710 online. Die Telefonbefragung wurde wie in den Jahren zuvor mittels „dual-frame“-Ansatz durchgeführt (sowohl Mobilnummern als auch Festnetznummern). Für die Telefonbefragung wurden 38.306 Haushalte kontaktiert (Ausschöpfungsgrad 5,4 %). Von den telefonischen Interviews wurden 1.204 (57,7 %) per Festnetz und 883 (42,3 %) per Mobilnummer kontaktiert. Um die Repräsentativität der Stichprobe zu gewährleisten, wurde zum einen für einen geringen Prozentsatz der Stichprobe die Methode „modified last birthday“ genutzt und zum anderen wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung). Für die CAWI-Befragung wurde ein Online-Panel benutzt, welches über knapp 64.000 Teilnehmende verfügt, die zu ca. 35 % „offline“ rekrutiert wurden, sodass deren Teilnahme an dem Panel vor Ort ausgelöst und deren Identität damit sichergestellt ist. Für alle Teilnehmenden des Panels werden Identitätschecks sowie Plausibilitätsprüfungen bei den Befragungen, an denen die Personen teilnehmen, durchgeführt. Aus allen Teilnehmenden des Online-Panels wurden, je nach zu füllenden Quoten für die GEM-Erhebung (z. B. Frauen zwischen 30 und 35 Jahren in Niedersachsen), Zufallsstichproben für die GEM-Befragung gezogen. Beide Datensätze (CATI und CAWI) wurden gesondert voneinander erhoben. Plausibilitätschecks hinsichtlich des Antwortverhaltens bei beiden Methoden wurden durchgeführt, es sind keine Ausreißer oder signifikanten Unterschiede zwischen den Erhebungsmethoden, abseits von soziodemografischen Unterschieden, vorhanden. Um den finalen Datensatz zu erhalten, wurden beide Teildatensätze kombiniert und einheitlich für Repräsentativität bezogen auf die Bevölkerung Deutschlands gewichtet.

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten nachfolgend vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs (werdende Gründende) ist definiert als der Prozentanteil der 18–64-Jährigen, die

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

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs (Gründende junger Unternehmen) ist definiert als der Prozentanteil der 18–64-Jährigen, die

- a) Inhabende oder Teilhabende eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
- b) aus diesem Unternehmen nicht länger als dreieinhalb 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 Gründende als auch neue Gründende 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 dreieinhalb Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, die Inhabende oder Teilhabende sind und sich in der Geschäftsleitung aktiv verantworten.

Expertinnen- und Expertenbefragung – NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexpertinnen und -experten. 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 Befragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzugangsbarrieren 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 Fragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die teilnehmenden Expertinnen und Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Personen befragt, von denen jeweils mindestens vier Personen Expertinnen

und Experten für je eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2020 in 50 Ländern 2.078 Interviews geführt. In Deutschland beantworteten 74 Gründungsexpertinnen und -experten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die Befragten Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 0 (vollkommen falsch) bis 10 (vollkommen wahr). Jeweils drei bis neun dieser Einzelaussagen werden zu einer von im Kern zwölf 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.

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die Befragten 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 wichtigsten Gründungshemmnisse und Gunstfaktoren zu identifizieren. Die international standardisierte Befragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder.

Kategorisierung für den Vergleich der GEM-Länder

Die 51 (NES) bzw. 47 (APS) 2021 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der World-Bank-Kategorisierung in drei Gruppen unterteilt. Das ergibt insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Ländergruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft und wird entsprechend betitelt als Länder mit niedrigem Einkommenslevel. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, deren Einkommenslevel im mittleren Bereich liegt. Dem höchsten Entwicklungsgrad sind Länder zugeordnet, die eine Volkswirtschaft mit hohem Einkommenslevel aufweisen. Deutschland gehört zur Gruppe der Volkswirtschaften mit hohem Einkommen. Von den 51 am GEM NES 2021 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 31 weitere Länder zu den Ländern mit hohem Einkommen. Bei den am GEM APS 2021 beteiligten Ländern sind es neben Deutschland 30 Volkswirtschaften, die der hohen Einkommensgruppe zugeordnet sind.



Die international standardisierte Befragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen.

GEM-Publikationen

GEM-Berichte

Seit dem offiziellen Start des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) im Jahr 1999 sind in jedem Jahr zwei Publikationsformate obligatorisch: die Länderberichte für jedes im betreffenden Referenzjahr am GEM teilnehmenden Landes sowie der GEM Global Report, der in der Regel im ersten Quartal im Rahmen des Annual GEM Coordination Meeting veröffentlicht wird. Das letztgenannte Event fand zuletzt am 10. Februar 2022 in Dubai statt, wo unter anderem auch der GEM Global Report 2021 in einer Pressekonferenz präsentiert wurde. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen stets nach dem Global Report. Deutschland publiziert seit dem Start des GEM im Jahr 1999 jährlich einen GEM-Länderbericht (mit Ausnahme von 2007). Sämtliche bisher 23 Länderberichte können von der Internetseite des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover heruntergeladen werden: www.iwkg.uni-hannover.de/gem.html. Im Unterschied zu den Länderberichten gibt der Global Report einen vergleichenden Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM teilnehmenden Staaten. Spezifische Berichte („Special Topic Reports“) widmen sich speziellen Themen wie dem Einfluss von GEM auf Politik, der MENA-Region, Frauen und Entrepreneurship oder Gründungen durch Ältere. Die Special Topic Reports und die Global Reports können von der GEM-Seite heruntergeladen werden: www.gemconsortium.org/report.

Jüngste GEM-Länderberichte Deutschland (vor dem vorliegenden):

Sternberg, R.; Gorynia-Pfeffer, N.; Stolz, L.; Baharian, A.; Schauer, J.; Chlosta, S.; Wallisch, M.; (2021): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2020/2021. Eschborn und Hannover; RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R.; Gorynia-Pfeffer, N.; Wallisch, M.; Baharian, A.; Stolz, L.; von Bloh, J.; (2020): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2019/2020. Eschborn und Hannover; RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Jüngste GEM Global Reports:

Hills, S. et al. (2022): Global Entrepreneurship Monitor 2021/22 Global Report. Babson Park, MA: Babson College.

Bosma, N. et al. (2020): Global Entrepreneurship Monitor 2020/21 Global Report. Babson Park, MA: Babson College.

Jüngste Special Reports (publiziert seit dem letzten Länderbericht Deutschland):

Elam, A. B. et al. (2021): Women's Entrepreneurship 2020/21. Thriving through Crisis. GERA, London Business School: London.

Singer, S. et al. (2021): Entrepreneurship and Well-being. The UN Sustainable Development Goals through Lenses of GEM Indicators. GERA, London Business School: London.

Artikel in wissenschaftlichen Fachzeitschriften

GEM-Berichte und -Daten finden nicht nur in der Politik, Wirtschaftsförderung und Beratung Verwendung, sondern werden auch sehr häufig für wissenschaftliche Publikationen herangezogen. Ausschließlich aktive Mitglieder der jeweiligen GEM-Länderteams können mit den aktuellsten GEM-Individualdaten rechnen. Allerdings sind sowohl NES- als auch APS-Datensätze, die älter als drei Jahre sind, in vollem Umfang komplett frei verfügbar (www.gem-consortium.org) und können von Forschenden weltweit eingesehen, heruntergeladen und genutzt werden. Datenbasierte Gründungsforschung und deren Verbreitung sind Hauptziele des GEM-Projektes. Durch professionelle Review-Verfahren können insbesondere wissenschaftliche Zeitschriften zu einer hohen Qualität und zur Verbreitung von auf GEM-Daten basierenden Analysen beitragen. Exemplarisch seien nachfolgend einige sehr aktuelle Beispiele für wissenschaftliche Publikationen aus SSCI-gerankten Journals genannt. Alle gelisteten Artikel wurden 2021 publiziert und nutzen GEM-Daten. Insgesamt ist die große thematische und methodische Vielfalt der Artikel ein Beleg für die Interdisziplinarität der empirischen Gründungsforschung und die Nutzung der GEM-Daten unter anderem in Fächern wie Wirtschaftsgeografie, Volkswirtschaftslehre, Management, Psychologie oder Soziologie.

Gaies, B., Najjar, D., Maalaoui, A., Kraus, S. (2021): Does Financial Development Really Spur Nascent Entrepreneurship in Europe? – A Panel Data Analysis. *Journal of Small Business Management*, <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1896722>.

Jiang, R., Fan, W. (2021): Inclusive Finance and Employment: Can Financial Development Improve Peasant's Entrepreneurship? *Managerial and Decision Economics*, <https://doi.org/10.1002/mde.3407>.

Mickiewicz, T., Stephan, U., Shami, M. (2021): The Consequences of Short-Term Institutional Change in the Rule of Law for Entrepreneurship. *Global Strategy Journal* 11(4), 709–739.

Qin, F., Mickiewicz, T., Estrin, S. (2021): Homophily and Peer Influence in Early-stage New Venture Informal Investment. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00523-3>.

Neues aus dem Global Entrepreneurship Monitor und dem deutschen GEM-Team

Das globale GEM-Konsortium hat die anhaltende Pandemie bislang relativ gut überstanden. Die Zahl der 2021 am GEM partizipierenden Länder stieg gegenüber dem Jahr 2020 (und erstem Pandemiejahr) wieder von 42 auf 47 Länder an, die beide Datenerhebungen erfolgreich durchführten und Datensätze einreichten. Sehr erfreulich und nicht selbstverständlich angesichts der durch die Pandemie verstärkten finanziellen Engpässe in manchen GEM-Ländern. Die Fragebatterien der beiden Erhebungen wurden gegenüber 2020 seitens des globalen GEM-Coordination-Teams nicht wesentlich verändert. Solche Änderungen (insbesondere kostensparende Kürzungen im APS) sind aber für den Zyklus 2022 sehr wahrscheinlich, wie Redebeiträge beim GEM Annual Coordination Meeting Anfang Februar 2022 in Dubai zeigten. Die 2020 sowohl im APS als auch im NES neu aufgenommenen Fragen zur Corona-Krise wurden/werden auch 2021 und wahrscheinlich auch 2022 beibehalten.

Die GEM-internen Diskussionen und Entscheidungen über Fragebogeninhalte, Indikatoren, Produkte und Strategien des GEM auf globaler Ebene werden seit 2021 von den GRIPs (GEM Research and Innovation Projects) vorbereitet. In jedem dieser GRIPs befassen sich projektbezogen und damit zeitlich befristet bestimmte GEM-Mitglieder unter anderem mit dem GEM Conceptual Framework, dem APS-Fragebogen, dem NES-Fragebogen, dem Entrepreneurial Eco-System Index (ESI) oder den Special Reports. Am GRIP zum Entrepreneurial Eco-System Index ist auch Rolf Sternberg aus dem deutschen Länderteam beteiligt.

Im deutschen GEM-Länderteam hat es seit dem letzten Länderbericht am Standort Eschborn personelle Veränderungen gegeben, während in Hannover weiterhin Lennard Stolz sowie der Teamleiter GEM-Deutschland, Prof. Sternberg, zu den Teammitgliedern zählen. Beim RKW Kompetenzzentrum am Standort Eschborn gehören nun zusätzlich Christi Degen (seit 2021 auch Geschäftsführerin des RKW Kompetenzzentrums) sowie Prof. Florian Täube (seit 2021 neuer Leiter des Fachbereichs „Gründung“ beim RKW Kompetenzzentrum) zum deutschen GEM-Länderteam. Prof. Dr. Simone Chlosta hat das GEM-Länderteam Deutschland und das RKW Kompetenzzentrum im Herbst 2021 verlassen.

Mitte August 2021 wurde der GEM-Länderbericht Deutschland 2020/21 veröffentlicht. Wie in jedem Jahr folgten der Publikation und der betreffenden Pressemitteilung zahlreiche Berichte in den verschiedensten Medien und Formaten (unter anderem in der „Wirtschaftswoche“ und im „Handelsblatt“). Am 30. August 2021 organisierte das RKW Kompetenzzentrum ein Online-Forum für die in Deutschland jährlich befragten Expertinnen und Experten des Global Entrepreneurship Monitor. In der Veranstaltung stellten Mitglieder des deutschen GEM-Länderteams zunächst die aktuellen Zahlen des GEM-Länderberichts 2020/21 vor. Anschließend sollten die Diskutanten des Forums Impulse und Ideen entwickeln, wie der Gründungsstandort Deutschland gestärkt werden kann. Zu erwähnen sind zudem die über das gesamte Jahr gestreuten, auf GEM-Daten basierenden Infografiken des RKW Kompetenzzentrums zum Gründungsgeschehen in Deutschland, die sich zunehmender Beliebtheit in der deutschen Gründungsszene erfreuen.

Das GEM-Team im RKW Kompetenzzentrum hält seit Herbst 2021 bundesweit digitale Vorträge an Universitäten und Hochschulen. Dabei werden die GEM-Ergebnisse mit Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitenden, Transfermanagerinnen und -managern sowie Wirtschaftsförderungen und weiteren Beteiligten der regionalen Gründungsökosysteme diskutiert und Implikationen für die jeweiligen Regionen abgeleitet.

Zu den wissenschaftlichen Vorträgen von Mitgliedern des deutschen GEM-Teams im Referenzjahr 2021 gehören die gemeinsame Präsentation von Matthias Wallisch und Rolf Sternberg zum Gründungsstandort Deutschland und Sachsen anlässlich des digitalen Regionaldialogs des RKW Kompetenzzentrums in Chemnitz im November sowie Rolf Sternbergs Vortrag Transnational Entrepreneurship in Deutschland: Relevanz, Umfang und Befunde des aktuellen Länderberichts Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) anlässlich des Digitalen Fachforums Migrantenökonomie des IQ-Netzwerks am 30. November 2021.

Das GEM-Team im RKW Kompetenzzentrum hält seit Herbst 2021 bundesweit digitale Vorträge an Universitäten und Hochschulen. Dabei werden die GEM-Ergebnisse mit Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitenden, Transfermanagerinnen und -managern sowie Wirtschaftsförderungen und weiteren Beteiligten der regionalen Gründungsökosysteme diskutiert und Implikationen für die jeweiligen Regionen abgeleitet. Zur Gründungswoche Deutschland 2021 hat das RKW Kompetenzzentrum gemeinsam mit der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus-Senftenberg einen Gründungsstammtisch zu den GEM-Ergebnissen ausgerichtet.

Ziele und Organisation des GEM

Die GEM-Daten basieren auf zwei jährlichen Erhebungen. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und statistisch repräsentative, in den meisten Ländern telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung, hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexpertinnen und -experten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich im Anhang dieses Berichtes. Weiterführende bzw. vertiefende methodische Details zum GEM-Erhebungsdesign bieten Reynolds et al. (2005) oder Bosma et al. (2012). Im Verlauf der letzten 20 Jahre hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Nationen insgesamt erhöht. Zwar beteiligen sich nicht alle Länder jährlich, aber über sämtliche Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit davon in mindestens fünf Jahren. Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 1.076 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 940 Erhebungswellen des NES. Es gibt auf globaler Ebene keine andere

vergleichbare Datenbank zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen mit diesem Umfang. Die interne Organisation des Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien: Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretungen der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der globalen Sponsoren zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams. Die Mitglieder der diversen GRIPs (GEM Research and Innovation Projects) beraten das GERA Board bei strategischen Fragen zukünftiger Forschung.





Literaturverzeichnis

Andres, A., Groß, W., Kelterborn, P., Kudernatsch, W., Wessels, J. (2020): Female Founders in der Digitalbranche. Gründungsbarriere Rollenbilder. Geschlechterstereotype als ein möglicher Grund für die geringe Anzahl an Digitalgründerinnen in Deutschland. Institut für Innovation und Technik. Berlin.

Anger, Ch., Kohlisch, E., Plüneck, A. (2021): MINT-Herbstreport 2021. Mehr Frauen für MINT gewinnen – Herausforderungen von Dekarbonisierung, Digitalisierung und Demografie meistern, Gutachten für BDA, MINT-Zukunft schaffen und Gesamtmetall, Köln.

Belghitar Y., Moro A., Radić N. (2021) When the rainy day is the worst hurricane ever: The effects of governmental policies on SMEs during COVID-19. Small Business Economics. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00510-8>

Bitkom Akademie (2021): Digitalisierungsschub in der Wirtschaft wird Pandemie überdauern. 24.11.2021. Berlin.

Blömer, M., Peichl, A. (2020): Für wen lohnt sich Arbeit? Partizipationsbelastungen im deutschen Steuer-, Abgaben- und Transfersystem. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.

Bonacini, L., Gallo, G., Scicchitano, S. (2021): Working from home and income inequality: Risks of a 'new normal' with COVID-19. Journal of Population Economics, 34 (1), 303–360.

Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Praag, M. Van and Verheul, I. (2012): „Entrepreneurship and role models“, Journal of Economic Psychology, Elsevier B. V., Vol. 33 No. 2, pp. 410–424.

Bosma, N., Sternberg, R. (2014): Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities. Regional Studies 48 (6), 1.016–1.033.

Boston Consulting Group (2019): Deep Tech Ecosystems. <https://www.bcg.com/capabilities/digital-technology-data/emerging-technologies/deep-tech>

Brixy, U., Hundt, C., Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2011): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

Bundesagentur für Arbeit (2022): Arbeitslosenquote & Arbeitslosenzahlen 2022.

Bundesagentur für Arbeit (2022): Presseinfo Nr. 2, 04.01.2022. <https://www.arbeitsagentur.de>

[de/presse/2022-02-jahresueckblick-2021-arbeitsmarkt-erholt-sich-im-zweiten-corona-jahr](https://www.arbeitsagentur.de/presse/2022-02-jahresueckblick-2021-arbeitsmarkt-erholt-sich-im-zweiten-corona-jahr)

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) (2022): Betrieblicher Infektionsschutz. 26.01.2022. Berlin.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2021): Anteil der Studienberechtigten an der altersspezifischen Bevölkerung (Studienberechtigtenquote) nach Art der Hochschulreife. www.datenportal.bmbf.de/portal/de/Tabelle-2.5.85.html

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2022a): Patente und Schutzrechte. www.existenzgruender.de/DE/Unternehmen-fuehren/Recht-Vertraege/Patente-Schutzrechte/inhalt.html

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2022b): Über die bga. Berlin. Über die bga | Gründerinnenportal (existenzgruenderinnen.de).

BMWK-Pressemitteilung-Energie (2022): Habeck legt Eröffnungsbilanz Klimaschutz vor „Müssen Geschwindigkeit der Emissionsminderung verdreifachen“. 11.01.2022. Berlin.

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2021a): Infografik „Startupfreundliche Ausschreibungen“. Berlin. Infografik „Startupfreundliche Ausschreibungen“ (koinno-bmwi.de).

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2021b): Gründerzeiten 03. Gründen in verschiedenen Lebenslagen.

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2020): Corona-Folgen bekämpfen, Wohlstand sichern, Zukunftsfähigkeit stärken. Ergebnis Koalitionsausschuss. 03.06.2020. Berlin.

Bundesverband Deutsche Startups e. V. (2020): Auswirkungen der Corona-Krise auf Startup-Gründerinnen: Umfrage zum Female Founders Monitor 2020. Berlin.

Crane, L. D., Decker, R. A., Flaaen, A., Hamins-Puertolas, A., Kurz, C. (2021): Business Exit During the COVID-19 Pandemic: Non-Traditional Measures in Historical Context. Finance and Economics Discussion Series 2020-089r1. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Coleman, S., Henry, C., Orser, B., Foss, L., Welter, F. (2019): Policy support for women entrepreneurs' access to financial capital: evidence from Canada, Germany, Ireland, Norway and the United States. *Journal of Small Business Management* 57(52), 296–322.

Darnihamedani, P., Terjesen, S. (2022): Male and female entrepreneurs' employment growth ambitions: the contingent role of regulatory efficiency. *Small Business Economics* 58, 185–204.

Dettmann, E., Diegmann, A., Mertens, M., Müller, S., Plümpe, V., Leber, U., Schwengler, B. (2021): Die deutsche Wirtschaft in der Pandemie. Ergebnisse aus dem IAB-Betriebspanel 2020. IAB-Forschungsbericht.

Deschauer, M., Wallisch, M., Chlosta, S. (2021): Mittelstand meets Startup 2021. Potenziale der Zusammenarbeit. RKW Kompetenzzentrum. Eschborn.

Destatis (2022): Kleine und mittlere Unternehmen. 24.02.2022.

Deutsches Patent- und Markenamt (2021): Markenschutz. www.dpma.de/marken/markenschutz/index.html

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2021): Digitalisierung mit Herausforderungen – Die IHK-Umfrage zur Digitalisierung. Berlin.

Dörr, J. O., Licht, G., Murmann, S. (2022): Small firms and the COVID-19 insolvency gap. *Small Business Economics* 58: 887–917.

Elam, A. B. et al. (2021): Women's Entrepreneurship 2020/21. Thriving through Crisis. GERA, London Business School: London.

Fazio, C. E., Guzman, J., Liu, Y., Stern, S. (2021): How is COVID Changing the Geography of Entrepreneurship? Evidence from the Startup Cartography Project. NBER Working Paper No. 28787.

Feldmann, M., Lukes, M., Uhlaner, L. (2022): Disentangling succession and entrepreneurship gender gaps: gender norms, culture, and family. *Small Business Economics* 58, 997–1013.

Fichter, K., Olteanu, Y. (2021): Green Startup Monitor 2021. Berlin: Borderstep Institut, Bundesverband Deutsche Startups e. V. Berlin.

Frank, A., Schröder, E. (2021): Wie Hochschulen Unternehmensgründungen fördern. Gründungsradar 2020. Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft e. V. www.gruendungsradar.de/downloads

Fritsch, M., Greve M., Wyrwich M. (2021): The COVID-19 Pandemic and Entrepreneurship in Germany. *Foresight and STI Governance*, 15 (4), 42–51.

Gauto, A. (2020): Kein Geld für Gründerinnen. Frauen haben es in der Start-up-Welt immer noch schwer. *Handelsblatt*. 02.07.2020. <https://www.handelsblatt.com/karriere/kein-geld-fuer-gruenderinnen-frauen-haben-es-in-der-start-up-welt-immer-noch-schwer/25967820.html?ticket=ST-1611421-du5G-6NWBXuhBpNtaqBt-ap3>

Gimenez-Jimenez, D., Edelman, L. F., Dawson, A., Calabrò, A. (2022): Women entrepreneurs' progress in the venturing process: the impact of risk aversion and culture. *Small Business Economics* 58, 1091–1111.



Gräber, D., Kritikos, A. S., Seebauer, J. (2020): COVID-19: a crisis of the female self-employed. SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research 1108/2020. DIW Berlin.

Herrmann, A. M. (2020): Die Gig Economy in Zeiten der Krise. Gesellschaftsforschung, (2), 2–3.

Hill, S., Guerrero, M., Roomi, M. A., Bosma, N., Sahasranamam, S., Shay, J. (2022): Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report. Opportunity Amid Disruption. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School. London.

Hirschfeld, A., Gilde, J., Walk, V. (2021): Migrant Founders Monitor 2021. Bundesverband Deutsche Startups e. V. Berlin.

Hirschfeld, A., Gilde, J., Wöss, N. (2020): Female Founders Monitor 2020. Bundesverband Deutscher Startups e. V. Berlin.

International Labour Organization (2019): Small matters. Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs. Geneva: ILO.

Jessen, J., Spieß, C. K., Wrohlich, K. (2021): Sorgearbeit während der Corona-Pandemie: Mütter übernehmen größeren Anteil – vor allem bei schon zuvor ungleicher Aufteilung, DIW Wochenbericht Nr. 9/2021. Berlin.

Kollmann, T., Kleine-Stegemann, L., Then-Bergh, C., Harr, M., Hirschfeld, A., Gilde, J., Walk, V. (2021): Deutscher Startup Monitor 2021. Bundesverband Deutsche Startups e. V. Berlin.

Köhler, K. (2021): Profiteure der Krise: Start-ups sammeln in Pandemiezeiten mehr Geld ein. Handelsblatt. 12.03.2021.

Leifels, A. (2021): Engpässe bei Digitalkompetenzen im Mittelstand – mehr Weiterbildung nötig. KfW Research. Fokus Volkswirtschaft. Frankfurt.

Lejpras, A. (2014): How Innovative Are Spin-Offs at Later Stages of Development? Comparing Innovativeness of Established Research Spin-Offs and Otherwise Created Firms. Small Business Economics. 43 (2). S. 327–351.

Metzger, G. (2021a): Anteil migrantischer Gründungen rutscht im Corona-Jahr 2020 erstmals seit einer Dekade wieder unter Bevölkerungsschnitt. Volkswirtschaft Kompakt, KfW Research. Frankfurt am Main.

Metzger, G. (2021b): KfW Gründungsmonitor. Gründungstätigkeit 2020 mit Licht und Schatten: Corona-Krise bringt Tiefpunkt im Vollerwerb, birgt für viele aber auch Chancen. KfW Research. Frankfurt am Main.

Müller, M. (2021): Fachkräfte so knapp wie nie seit der Wiedervereinigung. KfW-ifo-Fachkräftebarometer: 4. Quartal 2021. KfW Research. Frankfurt am Main.

OECD (2017): Kurzdossier zum weiblichen Unternehmertum. OECD Publishing. Kurzdossier zum weiblichen Unternehmertum (oecd.org). Paris.

Poom, A., Järv, O., Zook, M., Toivonen, T. (2020): COVID-19 is spatial: Ensuring that mobile Big Data is used for social good. Big Data & Society, July–December: 1–7.

RKW Kompetenzzentrum (2022): Mit Kompetenz für Künstliche Intelligenz. Eschborn. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fachkraeftesicherung/blog/mit-kompetenz-fuer-kuenstliche-intelligenz/>

Schäfer, S. (2021): Innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland. Status quo, Herausforderungen und Handlungsempfehlungen zur Förderung innovativer Gründungen von Personen mit Migrationserfahrung. Bertelsmann-Stiftung. Gütersloh.

Schäfer, M., Schwarzkopf, N. (2019): Gig-Economy: Chance oder Gefährdung für den Arbeitsmarkt? Nr. 349/April 2019. Analysen & Argumente. Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. Berlin.

Scheidgen, K., Gümüşay, A. A., Günzel-Jensen, F., Krlev, G., Wolf, M. (2021): Crises and entrepreneurial opportunities: Digital social innovation in response to physical distancing. Journal of Business Venturing Insights, 15.

Seidel, S. (2020): Arbeitswelt im Wandel: Die aktuelle Krise stellt die Weichen für „New Work“. 16.09.2020. Digitale Welt Magazin.

Sieger, P., Raemy, L., Zellweger, T., Fueglistaller, U., Hatak, I. (2021): Global Student Entrepreneurship 2021: Insights From 58 Countries. St. Gallen/Bern: KMU-HSG/IMU-U.

Stephan, A. (2014): Are Public Research Spin-Offs More Innovative? *Small Business Economics*. 43 (2). S. 353–368.

Sternberg, R. (2021): Geography and entrepreneurship – some thoughts about a complex relationship. *The Annals of Regional Science*. <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01091-w>

Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Baharian, A., Schauer, J., Chlosta, S., Wallisch, M. (2021): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2020/21. RWK Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover. Eschborn.

Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Wallisch, M., Baharian, A., Stolz, L., von Bloh, J. (2020): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2019/20. RWK Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover. Eschborn.

Sternberg, R. (2019): Are senior entrepreneurs less innovative than younger ones? In: Backman, M., Karlsson, C. and Kekezi, O. (Eds., 2019): *Handbook of Research on Entrepreneurship and Aging*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 110–143.

Sternberg, R., Bergmann, H., Lückgen, L. (2004): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Sternberg, R., Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

van Doorn, N., Mos, E., Bosma, J. (2020): Disrupting „business as usual“. How COVID-19 is impacting platform-mediated labor and social reproduction. [https:// platformlabor.net/blog/ disrupting-business-as-usual](https://platformlabor.net/blog/disrupting-business-as-usual)

Terrell, K., Troilo, M. (2010): Values and female entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 2 (3), 260–286.

UnternehmerTUM Business Creators (2022): Plattformökonomie – So funktionieren Plattformen. München. <https://bc.unternehmertum.de/plattformoekonomie>

Zimmermann, V. (2021): Corona-Krise: Welche Unternehmen sind verstärkt betroffen und welche Lehren lassen sich aus der Krise ziehen? KfW Research. Fokus Volkswirtschaft. Frankfurt.

Zimmermann, V. (2020): Die Finanzierung von Digitalisierung und Investitionen in mittelständischen Unternehmen im Vergleich. KfW Research. Fokus Volkswirtschaft. Frankfurt.

Zybura, N., Schilling, K., Philipp, R., Woywode, M. (2018): Female migrant entrepreneurship in Germany: Determinants and recent developments. In Birchner, S., Ettl, K., Welter, F., Ebberts, I. (Hrsg): *Women's Entrepreneurship in Europe*. Springer. Cham. S.15–38.

Stichprobengrößen beider Erhebungen in den 2021 am GEM beteiligten Ländern

Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung	Staaten	Bevölkerungs- befragung	Experten- befragung
Länder mit niedrigem Einkommen			Irland	2.007	36
Ägypten	3.123	61	Israel	2.000	36
Indien	3.252	72	Italien	2.000	36
Iran	3.136	39	Japan	2.013	37
Marokko	3.064	76	Kanada	1.658	39
Sudan	2.000	36	Katar	3.012	57
			Kroatien	2.000	37
Länder mit mittlerem Einkommen			Lettland	1.586	36
Brasilien	2.000	46	Luxemburg	1.991	41
Dominikanische Republik	2.000	41	Niederlande	1.718	38
Guatemala	2.860	36	Norwegen	2.000	27
Kasachstan	1.854	36	Oman	2.000	36
Kolumbien	2.052	45	Polen	8.000	39
Panama	2.003	36	Saudi Arabien	4.032	38
Rumänien	1.618	36	Schweden	3.746	36
Russland	2.010	39	Schweiz	1.537	37
Südafrika	3.043	39	Slowakei	2.013	36
Türkei	2.404	36	Slowenien	1.556	36
Weißrussland	2.050	37	Spanien	31.785	36
			Südkorea	2.000	68
Länder mit hohem Einkommen			Ungarn	2.014	36
Chile	8.540	48	Uruguay	1.735	38
Deutschland	3.796	74	USA	1.704	48
Finnland	1.983	37	VAE	2.006	33
Frankreich	2.291	50	Vereinigtes Königreich	1.598	36
Griechenland	2.000	37	Zypern	2.092	36
			Insgesamt	146.882	1.966

Hinweis: gelistet sind nur jene 47 Länder, die 2021 sowohl die Bevölkerungs- als auch die Expertenbefragungen fristgerecht durchgeführt haben; für Mexiko, Jamaika und Litauen liegen lediglich Daten der Expertenbefragung vor (insgesamt 112 Befragte in diesen drei Ländern).

Notizen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Global Entrepreneurship
Monitor – Unternehmensgründungen
im weltweiten Vergleich**

Länderbericht Deutschland

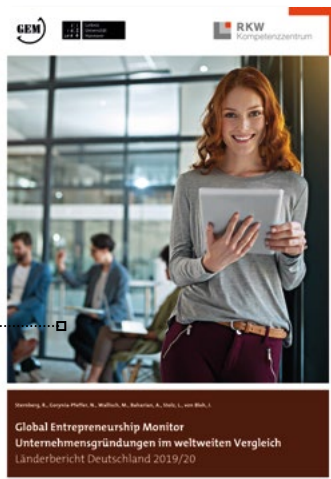
2017/18



**Global Entrepreneurship
Monitor – Unternehmensgründungen
im weltweiten Vergleich**

Länderbericht Deutschland

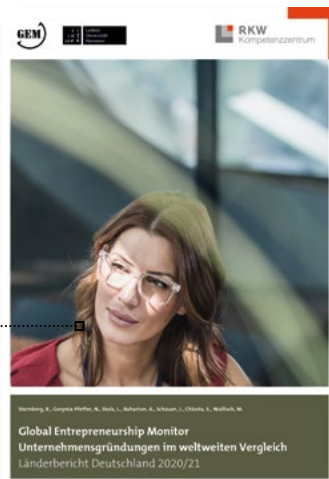
2018/19



**Global Entrepreneurship
Monitor – Unternehmensgründungen
im weltweiten Vergleich**

Länderbericht Deutschland

2019/20



**Global Entrepreneurship
Monitor – Unternehmensgründungen
im weltweiten Vergleich**

Länderbericht Deutschland

2020/21



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum ist ein gemeinnütziger und neutraler Impuls- und Ratgeber für den deutschen Mittelstand. Unser Angebot richtet sich an Menschen, die ihr etabliertes Unternehmen weiterentwickeln ebenso wie an jene, die mit eigenen Ideen und Tatkraft ein neues Unternehmen aufbauen wollen.

Ziel unserer Arbeit ist es, kleine und mittlere Unternehmen für Zukunftsthemen zu sensibilisieren. Wir unterstützen sie dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft zu entwickeln, zu erhalten und zu steigern, Strukturen und Geschäftsfelder anzupassen und Beschäftigung zu sichern.

Zu den Schwerpunkten „Gründung“, „Fachkräftesicherung“ und „Innovation“ bieten wir praxisnahe Lösungen und Handlungsempfehlungen für aktuelle und zukünftige betriebliche Herausforderungen. Bei der Verbreitung unserer Ergebnisse vor Ort arbeiten wir eng mit den Expertinnen und Experten in den RKW Landesorganisationen zusammen.

Unsere Arbeitsergebnisse gelten branchen- und regionsübergreifend und sind für die unterschiedlichsten Unternehmensformen anwendbar. Darüber hinaus stellen wir für die Bauwirtschaft traditionell branchenspezifische Lösungen bereit.