

Dirk Engel, Thomas K. Bauer,
Kathrin Brink, Simon Down, Josef Hartmann,
Lena Jacobi, Teemu Kautonen, Lutz Trettin,
Friederike Welter und Johan Wiklund

Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung

Heft 80



Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung

Vorstand:

Prof. Dr. Christoph M. Schmidt, Ph.D. (Präsident),

Prof. Dr. Thomas K. Bauer

Prof. Dr. Wim Kösters

Verwaltungsrat:

Dr. Eberhard Heinke (Vorsitzender);

Dr. Dietmar Kuhnt, Dr. Henning Osthues-Albrecht, Reinhold Schulte
(stellv. Vorsitzende);

Prof. Dr.-Ing. Dieter Ameling, Manfred Breuer, Dr. Hans Georg Fabritius,

Prof. Dr. Harald B. Giesel, Dr. Thomas Köster, Dr. Wilhelm Koll, Dr. Thomas A.
Lange, Tillmann Neinhaus, Dr. Torsten Schmidt, Dr. Gerd Willamowski

Forschungsbeirat:

Prof. Michael C. Burda, Ph.D., Prof. David Card, Ph.D., Prof. Dr. Clemens Fuest,

Prof. Dr. Justus Haucap, Prof. Dr. Walter Krämer, Prof. Dr. Michael Lechner,

Prof. Dr. Till Requate, Prof. Nina Smith, Ph.D.

Ehrenmitglieder des RWI Essen

Heinrich Frommknecht, Prof. Dr. Paul Klemmer †

RWI : Schriften Heft 80

Schriftleitung: Prof. Dr. Christoph M. Schmidt, Ph.D.

Redaktionelle Bearbeitung: Joachim Schmidt

Dirk Engel, Thomas K. Bauer, Kathrin Brink,
Simon Down, Josef Hartmann, Lena Jacobi,
Teemu Kautonen, Lutz Trettin, Friederike
Welter und Johan Wiklund

Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung

RWI : Schriften

Heft 80

Dirk Engel, Thomas K. Bauer, Kathrin Brink, Simon Down, Josef Hartmann, Lena Jacobi, Teemu Kautonen, Lutz Trettin, Friederike Welter und Johan Wiklund

Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung



Duncker & Humblot · Berlin

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten

© 2007 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0720-7212

ISBN 978-3-428-12632-3

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Vorwort

Das Wachstum einer Volkswirtschaft und die Wohlfahrt einer Gesellschaft hängen wesentlich davon ab, dass ständig neue Unternehmen in die Märkte eintreten und mit neuen Ideen und Produkten für Wettbewerb sorgen. Sehr häufig werden diese neuen Unternehmen von jungen Menschen gegründet. Im Zusammenhang mit einer alternden Bevölkerung werden daher vielfach abnehmende Impulse für das Gründungsgeschehen befürchtet. Ähnlich wie bei anderen Fragestellungen, die sich mit den Wirkungen der Alterung beschäftigen, werden also die negativen Effekte der Alterung betont.

So konzentrieren sich auch die bisherigen Forschungsvorhaben zu den Effekten der alternden Bevölkerung traditionell auf Fragestellungen aus dem Themenbereich der Finanzierbarkeit bestehender sozialer Sicherungssysteme. Diese einseitige Betonung negativer Effekte verstellt allerdings den Blick dafür, dass die Alterung der Bevölkerung auch positive Effekte für das Wachstum und die Wohlfahrt haben kann. Um so mehr ist es Aufgabe dieser und anderer, ähnlich gelagerter Studien, ein hinreichendes empirisches Fundament für die realistische Einschätzung der Konsequenzen der Alterung zu geben. Unter dem Leitbild „Individuelle Prosperität und wirtschaftspolitische Handlungsmöglichkeiten im demographischen und gesellschaftlichem Wandel“ will das RWI Essen mit seinen Arbeiten dazu beitragen, diesem Anspruch gerecht zu werden.

Ziel der vorliegenden Studie „Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung“ ist es deshalb, ein möglichst umfassendes Bild über die grundlegenden Wirkungsmechanismen zwischen alternder Bevölkerung und Gründungsgeschehen zu vermitteln. Im Zentrum der Untersuchung steht dabei eine fundierte empirische Analyse, die es erlaubt, die ökonomische Relevanz der entsprechenden Wirkungskanäle analytisch zu erfassen. Darauf aufbauend werden nationale und internationale Erfahrungen im Umgang mit dem Thema alternde Bevölkerung und Gründungen eruiert.

Im April 2005 hatte das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie das RWI Essen beauftragt, eine Studie zu diesem Thema zu erstellen. Sie wur-

de gemeinsam mit *TNS infratest Sozialforschung* in München bearbeitet. Das RWI Essen hat es sehr gefreut, mit Dr. *Teemu Kautonen* (University of Vaasa, Finnland), Dr. *Simon Down* (University of Newcastle upon Tyne – The Business School) und Prof. Dr. *Johan Wiklund* (Jönköping International Business School, Schweden) Wissenschaftler zu gewinnen, die durch ihre Beiträge für das Vereinigte Königreich und Schweden wichtige Bausteine für die Erfassung und Bewertung internationaler Erfahrungen leisteten.

Das Autorenteam dankt allen, die bei der Bearbeitung des Projekts Unterstützung geleistet haben. Frau *Peggy von Speicher* vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gilt für ihre konstruktiven Anregungen und ihr großes Engagement besonderer Dank, ebenso Herrn Universitätsprofessor Dr. *Hermann Frank* von der Wirtschaftsuniversität Wien und Herrn Mag. *Peter Voithofer* von KMU Research Austria für die Bereitschaft, ihre Erfahrungen und Befunde für Österreich in den Ergebnis-Workshop am 16. Oktober 2006 in Berlin einzubringen. Ebenso gedankt sei den Gesprächspartnern und Teilnehmern der Befragung der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und kommunalen Wirtschaftsfördereinrichtungen. Schließlich gilt der Dank den Mitarbeitern im RWI Essen und bei TNS infratest Sozialforschung, Dr. *Bernhard Lageman*, *Torge Middendorf*, Dr. *Bernhard von Rosenblatt* für die wissenschaftliche Unterstützung der Arbeiten, *Marina Roitburd*, *Gregor Werkle* (studentische Hilfskräfte), *Karl-Heinz Herlitschke*, *Anette Hermanowski*, *Frank Jacob*, *Joachim Schmidt*, *Heribert Sunderbrink*, *Daniela Schwindt* und *Marlies Tapaß* (technische Redaktion).

Essen, August 2007

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung

Christoph M. Schmidt

Inhaltsverzeichnis

Problemstellung und Aufbau der Untersuchung	19
1. Hintergrund.	19
2. Zielsetzung und Schwerpunkte	20
3. Untersuchungsansatz.	21
Erstes Kapitel	
Konzeptionelle Grundlagen und theoretische Überlegungen	23
1. Demografischer Wandel in Europa	23
2. Zum Begriff des Fluktuationsgeschehens.	26
2.1 Gründungen und Liquidationen.	26
2.2 Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen in Deutschland	30
2.3 Unternehmerische Gelegenheit und Gründungsprozess	36
3. Fluktuationsgeschehen und Wirtschaftswachstum.	40
4. Demografischer Wandel und Fluktuationsgeschehen	49
4.1 Alter als Determinante der Gründungsaktivität	49
4.2 Erfassung der Wirkungskanäle	55
5. Zwischenfazit	62
Zweites Kapitel	
Der Schritt in die Selbständigkeit:	
Individuelle Planungen in verschiedenen Lebensphasen	65
1. Daten und Kennziffern.	65
2. Deskriptive Befunde	67
2.1 Gründungsneigung im internationalen Vergleich	67
2.2 Selbständigenquote und Neigung zur Existenzgründung im Vergleich.	69
2.3 Neigung zur Existenzgründung nach Alter und weiteren Merkmalen	71
3. Determinanten der Gründungsneigung.	77

4.	Gründungsneigung und Übergang in die Selbständigkeit	84
5.	Zwischenfazit	85

Drittes Kapitel

Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich.	87
1. Indikatoren und internationale Datenquellen	87
2. Vergleich der Ergebnisse verschiedener Datenquellen	91
3. Detaillierte Analyse auf Basis des LFS	96
3.1 Selbständigen- und Gründungsquote	97
3.2 Altersspezifische Gründungsquoten	104
3.3 Branchenspezifische Gründungsquote nach Alter.	106
4. Erklärungen für länderspezifische Unterschiede im Gründungsgeschehen	112
5. Zwischenfazit	113

Viertes Kapitel

Prognose der Veränderungen im Gründungsgeschehen	115
1. Veränderungen durch Wandel des Arbeitskräftepotenzials.	115
1.1 Internationaler Vergleich	115
1.2 Detaillierte Analyse für Deutschland.	117
2. Veränderung der inländischen Güternachfrage	119
3. Altersbedingte Verhaltensanpassungen in Deutschland	123
4. Zwischenfazit	128

Fünftes Kapitel

Alternde Bevölkerung und Gründungserfolg	130
1. Einleitung	130
2. Daten und Kennziffern.	132
2.1 Messgrößen des Gründungserfolgs	132
2.2 Datengrundlage	133
3. Ergebnisse für Deutschland	135
3.1 Ausgewählte deskriptive Befunde.	135
3.2 Multivariate Regressionsanalysen	141
4. Ergebnisse für das Vereinigte Königreich	157

5. Zwischenfazit 167

Sechstes Kapitel

Nationale Erfahrungen im Umgang mit Fluktuation und demografischem Wandel sowie *elder entrepreneurship* 168

1. Vorbemerkungen 168

2. Erfassungsgrad und Repräsentativität der Befragung 170

3. Struktur und Dynamik der Gruppe gründungsinteressierter Personen aus Sicht der befragten Einrichtungen 173

4. Berufliche Ausgangssituation, Motive und Einstellungen zur Selbständigkeit 181

5. Ältere Gründer: Wirtschaftsbereiche und Umfang ihrer Betätigung 187

6. Potenziale und Hemmnisse 189

7. Altersspezifischer Beratungsbedarf 194

8. Beratungsangebote und gesonderte Förderinitiativen für Ältere 196

9. Handlungsbedarf 201

Siebtes Kapitel

Internationale Erfahrungen im Umgang mit Fluktuation und demografischem Wandel sowie *elder entrepreneurship* 202

1. Vorbemerkungen 202

2. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen des Gründungsgeschehens 203

3. Vereinigtes Königreich 205

3.1 Gründungsaktivität und Stand der wissenschaftlichen Diskussion im Überblick 205

3.2 Definition, Beweggründe und Typisierung von „älteren Gründern“ 206

3.3 Einstellungen und Potenziale zur Selbständigkeit 207

3.4 Förderstruktur und altersbezogene Initiativen 208

3.5 Fazit 211

4. Österreich 212

4.1 Gründungsaktivitäten und Stand der wissenschaftlichen Diskussion im Überblick 212

4.2 Arbeitslosigkeit als zentrales Gründungsmotiv bei älteren Personen 215

4.3 Selbständigkeit unter Älteren: Einstellungen, Potenziale, Hemmnisse, Erfolgsaussichten 216

4.4	Förderung von Ein-Personen-Unternehmen als zentrales Element . . .	217
4.5	Fortentwicklung der Gründungsförderung (auch) mit Blick auf ältere Selbständige.	219
5.	Schweden	221
5.1	Gründungsgeschehen und Gründungsmotive im Überblick	221
5.2	Diskussion um demografischen Wandel und Unternehmensdynamik . .	222
Achstes Kapitel		
Ergebnisse und Schlussfolgerungen		224
1.	Zentrale Ergebnisse der Untersuchung.	224
2.	Handlungsempfehlungen	229
Anhang		235
1.	Interviewpartner	235
2.	Interviewleitfaden: Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung .	237
3.	Fragebogen	239
4.	Literaturverzeichnisse zu den Länderstudien	245
4.1	Literatur für die Länderstudie Großbritannien	245
4.1	Literatur für die Länderstudie Österreich	247
4.1	Literatur für die Länderstudie Schweden	247
Literaturverzeichnis		249
Sachregister		258

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Fallzahlen zur Gründungsneigung im Datensatz	78
Tabelle 2:	Deskriptive Statistiken ausgewählter Determinanten der Gründungsneigung	79
Tabelle 3:	Binäres Probit-Modell zur Erklärung der Gründungsneigung (1999)	80
Tabelle 4:	Binäres Probit-Modell zur Erklärung der Gründungsneigung (2001 und 2003)	82
Tabelle 5:	Gründungsquote I auf Basis ausgewählter Datenquellen	92
Tabelle 6:	Zugangsrate I nach ausgewählten Datenquellen	93
Tabelle 7:	Gründungsquote II in ausgewählten Ländern nach Alter	104
Tabelle 8:	Gründungsquote I in ausgewählten Ländern nach Alter.	105
Tabelle 9:	Gründungsquote II in ausgewählten Ländern nach Hauptbranchen und Alter.	108
Tabelle 10:	Gründungsquote II in forschungs- und wissensintensiven Branchen in ausgewählten Ländern.	109
Tabelle 11:	Gründungsquote I nach Hauptbranchen	110
Tabelle 12:	Gründungsquote I in forschungs- und wissensintensiven Branchen	111
Tabelle 13:	Einflussfaktoren für länderspezifische Unterschiede im Gründungsgeschehen.	113
Tabelle 14:	Gründungsquoten bei Annahme der deutschen Bevölkerungsstruktur für alle Länder und konstanter altersspezifischer Gründungsquoten.	116
Tabelle 15:	Gründungsquoten bei Annahme der länderspezifischen Bevölkerungsstrukturen und konstanter altersspezifischer Gründungsquoten	117
Tabelle 16:	Jährliche Konsumausgaben der Haushalte in Deutschland nach Altersgruppen.	120

Tabelle 17:	Veränderung der Gründungszahlen aufgrund Veränderung der Bevölkerungszahl bei Alterung	122
Tabelle 18:	Komplementäres Log-log-Modell zur Erklärung des Übergangs in Selbständigkeit	126
Tabelle 19:	Anzahl identifizierter Gründer im SOEP	134
Tabelle 20:	Hochgerechnete Fallzahlen der Gründer im SOEP	135
Tabelle 21:	Deskriptive Statistiken der verwendeten unabhängigen Variablen	143
Tabelle 22:	Cox-Regression zu den Determinanten einer Aufgabe der Selbständigkeit in Deutschland	146
Tabelle 23:	OLS-Modell zu den Determinanten des monatlichen Bruttoeinkommens im Gründungsjahr in Deutschland	148
Tabelle 24:	Binäres Probit-Modell zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr in Deutschland	151
Tabelle 25:	Binäres Probit-Modell zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im zweiten und dritten Jahr seit Gründung in Deutschland	153
Tabelle 26:	Deskriptive Statistiken zu den verwendeten unabhängigen Variablen	159
Tabelle 27:	Cox-Regression der Determinanten einer Aufgabe der Selbständigkeit im Vereinigten Königreich	161
Tabelle 28:	OLS-Modell der Determinanten des monatlichen Bruttoeinkommens (log.) im Gründungsjahr im Vereinigten Königreich	162
Tabelle 29:	Binäres Probit-Modell der Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr im Vereinigten Königreich	163
Tabelle 30:	Binäres Probit-Modell der Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im zweiten und dritten Jahr seit Gründung im Vereinigten Königreich	166
Tabelle 31:	Versand und Rücklauf der Erhebungsbögen nach Fördereinrichtungen	171
Tabelle 32:	Versand und Rücklauf der Erhebungsbögen nach Region.	171
Tabelle 33:	Befragte Einrichtungen: Basis der Angaben zum Gründungsgeschehen nach Region	172
Tabelle 34:	Anzahl der gründungsinteressierten Personen und der Gründungsberater	173
Tabelle 35:	Gründungsinteressierte Personen nach Altersgruppe und Region.	174
Tabelle 36:	Veränderung der Anzahl gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region	175

Tabelle 37:	Geschlechterstruktur gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region	176
Tabelle 38:	Veränderung der Anzahl gründungsinteressierter Frauen nach Altersgruppe und Region	177
Tabelle 39:	Bildungshintergrund gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region	179
Tabelle 40:	Fehlende Chancen zur Teilnahme am Erwerbsleben im Angestelltenverhältnis als Beweggrund für Gründungsinteressierte nach Region	185
Tabelle 41:	Fehlende Chancen zur Teilnahme am Erwerbsleben im Angestelltenverhältnis als Beweggrund für ältere Gründungsinteressierte nach Region.	186
Tabelle 42:	Sektorale Struktur der Unternehmensgründungen	187
Tabelle 43:	Form der intendierten selbständigen Tätigkeit	189
Tabelle 44:	Altersgruppenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Potenziale/Fähigkeiten gründungsinteressierter Personen nach Region	190
Tabelle 45:	Angst vor dem Scheitern bei älteren im Vergleich zu jüngeren Gründern nach Region	193
Tabelle 46:	Erfordernis geschlechtsspezifischer Formen der Gründungsberatung für Personen ab 50 Jahren nach Region	195
Tabelle 47:	Erfolgsfaktoren für die Beratung und Betreuung gründungsinteressierter Personen ab 50 Jahren nach Region	196
Tabelle 48:	Einschätzung des Anpassungsbedarfs des Gründungsfördersystems, um Personen ab dem 50. Lebensjahr besser zu erreichen, nach Region	197
Tabelle 49:	Beratungs- und Betreuungsangebote für gründungsinteressierte Personen	197
Tabelle 50:	Einsatz der Gründungsberater für bestimmte Zielgruppen nach Region	198
Tabelle 51:	Argumente für und gegen gesonderte Initiativen zu Gunsten älterer Gründer nach Region.	200
Tabelle 52:	Durchschnittsalter der Gründer in Österreich	214
Tabelle 53:	Unternehmensneugründungen von natürlichen Personen (Einzelfirmen) in Österreich nach Altersgruppen	214
Tabelle 54:	Unternehmensgründungen in Österreich nach Altersgruppen und Geschlecht	215

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1: Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen	24
Schaubild 2: Bevölkerungsprognose für ausgewählte EU-Länder – Frauen . .	25
Schaubild 3: Bevölkerungsprognose für ausgewählte EU-Länder – Männer . .	25
Schaubild 4: Verhältnis der 45- bis 69-jährigen zu den 16- bis 44-jährigen Männer in ausgewählten EU-Ländern	26
Schaubild 5: Prognostizierte Bevölkerung in Deutschland nach Kreisen	27
Schaubild 6: Gründungen und Liquidationen in Deutschland	31
Schaubild 7: Zahl der Gründungen in Deutschland nach ausgewählten Datenquellen	36
Schaubild 8: Gründungsprozess und Gründertypen	38
Schaubild 9: Partieller Effekt des Gründungsgeschehens auf die Veränderung der Beschäftigung	46
Schaubild 10: Gründungsneigung im internationalen Vergleich	68
Schaubild 11: Selbständigenquote und Gründungsneigung in Deutschland . . .	69
Schaubild 12: Selbständigenquote und Gründungsneigung in West- und Ostdeutschland	70
Schaubild 13: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung in Deutschland nach Geschlecht	71
Schaubild 14: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 20% bis 100% in Deutschland nach Alter.	72
Schaubild 15: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Alter.	73
Schaubild 16: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 90% bis 100% in Deutschland nach Alter.	73
Schaubild 17: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in West- und Ostdeutschland nach Alter	74

Verzeichnis der Schaubilder	15
Schaubild 18: Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Geschlecht	76
Schaubild 19: Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Erwerbsstatus und Alter	77
Schaubild 20: Übergang in die Selbständigkeit in Abhängigkeit von der Gründungsneigung in Deutschland	85
Schaubild 21: Selbständigenquoten mit ausgewählten Bezugsgruppen.	98
Schaubild 22: Gründungsquoten mit Bezug auf die gesamte Bevölkerung.	99
Schaubild 23: Gründungsquoten mit Bezug auf die erwerbstätige Bevölkerung.	100
Schaubild 24: Gründungsquoten in ausgewählten Ländern	101
Schaubild 25: Selbständigenquote und Gründungsquote I	102
Schaubild 26: Zugangsraten in ausgewählten Ländern	103
Schaubild 27: Sektorale Struktur und Gründungsgeschehen	107
Schaubild 28: Gründungen differenziert nach Altersgruppen.	118
Schaubild 29: Gründungsgeschehen in Deutschland aufgrund demografiebedingter Nachfrageänderung bei Alterung.	121
Schaubild 30: Partielle Effekte der Veränderung der Kohortenstärke zwischen 2004 und 2020 auf die Gründungswahrscheinlichkeit	128
Schaubild 31: Erwerbstätige ab 45 Jahre in West- und Ostdeutschland	131
Schaubild 32: Überlebenswahrscheinlichkeiten von Gründern in West- und Ostdeutschland nach Alter	136
Schaubild 33: Mittleres Einkommen der Gründer in West- und Ostdeutschland nach Alter	138
Schaubild 34: Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter im Gründungsjahr in West- und Ostdeutschland	140
Schaubild 35: Gründer mit Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr nach der Gründung in West- und Ostdeutschland.	141
Schaubild 36: Überlebenswahrscheinlichkeit nach Altersgruppen im Vereinigten Königreich.	160
Schaubild 37: Gründer mit Mitarbeitern im ersten Gründungsjahr im Vereinigten Königreich.	164
Schaubild 38: Gründer mit Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr seit der Gründung im Vereinigten Königreich	164
Schaubild 39: Gründungsinteressierte Personen nach Altersgruppen	174
Schaubild 40: Qualifikation von Gründungsinteressierten nach Altersgruppen.	178
Schaubild 41: Veränderung der Zahl gründungsinteressierter Akademiker nach Altersgruppen.	180

Schaubild 42: Veränderung der Zahl Gründungsinteressierter ohne Berufsausbildung nach Altersgruppen	180
Schaubild 43: Alter und berufliche Ausgangssituation der Gründungsinteressierten	181
Schaubild 44: Veränderung der Zahl gründungsinteressierter Personen zwischen 2001 und 2005 nach Altersklassen.	182
Schaubild 45: Beweggründe für das Interesse an einer Existenzgründung	184
Schaubild 46: Beweggründe für das Interesse an einer Existenzgründung bei Personen im Alter ab 50 Jahre	185
Schaubild 47: Veränderung des Gründungsgeschehens zwischen 2001 und 2005 nach Sektoren und Alter	188
Schaubild 48: Potenziale und Fähigkeiten werdender Gründer ab dem 50. Lebensjahr im Vergleich zu Jüngeren.	191
Schaubild 49: Gründungsberater für ausgewählte Zielgruppen in den befragten Einrichtungen.	198
Schaubild 50: Gesamtwirtschaftliche Eckdaten ausgewählter Länder	204

Verzeichnis der Kästen

Kasten 1: Unternehmerische Gelegenheit	37
--	----

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1: Methodische Vorgehensweise	21
Übersicht 2: Gründungsformen	28
Übersicht 3: Empirische Evidenz zum Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und Indikatoren der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung	44
Übersicht 4: Systematisierung der Einflussfaktoren des Übergangs in die Selbständigkeit und des Gründungserfolgs	50
Übersicht 5: Erwartete Wirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen.	59
Übersicht 6: Analyserahmen	64
Übersicht 7: Indikatoren des Gründungsgeschehens für personen- und unternehmensbezogene Daten.	88
Übersicht 8: Kriterien zur Vergleichbarkeit der Zugangsrate im Business Demography	95
Übersicht 9: In den multivariaten Regressionsanalysen zum Gründungserfolg in Deutschland verwendete unabhängige Variablen	142
Übersicht 10: Zusammenfassung der Erkenntnisse der multivariaten Analysen zum Gründungserfolg.	154
Übersicht 11: Erwartete zeitliche Veränderung der Unterschiede zwischen den Altersgruppen und beobachtete zeitliche Veränderung	155
Übersicht 12: In den multivariaten Regressionsanalysen zum Gründungserfolg im Vereinigten Königreich verwendete unabhängige Variablen	158
Übersicht 13: Persönlich geführte Interviews im Untersuchungszeitraum in Deutschland	235
Übersicht 14: Interviews im Untersuchungszeitraum in Österreich.	236

Problemstellung und Aufbau der Untersuchung

1. Hintergrund

Fortwährend steigende Lebenserwartung und auf niedrigem Niveau eingespelte Geburtenraten haben in ihrem Zusammenspiel durchgreifende Veränderungen im Umfang und in der Struktur des Erwerbspersonenpotenzials in Gang gesetzt. In der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts war dies zwar durch Kriegsfolgen, geburtenstarke Jahrgänge und Zuwanderung überlagert, aber mittlerweile dominiert die klare Tendenz zur Bevölkerungsalterung. Unter den Ländern der Europäischen Union weist Deutschland die mit am deutlichsten alternde Gesellschaft auf.

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird befürchtet, dass sich abnehmende Impulse des Gründungsgeschehens für das gesamtwirtschaftliche Wachstum und Beschäftigung ergeben. Hintergrund dessen ist die Überlegung, dass mit dem Rückgang der aktuell sehr gründungsstarken Altersgruppe der 25- bis 45-Jährigen das Gründungspotenzial in den kommenden Dekaden überdurchschnittlich stark sinken wird. Folgen wären ein Rückgang der Gründungszahlen sowie eine wachsende Zahl ausscheidender Betriebe aus dem Markt, z.B. aufgrund fehlender Betriebsübernahmen. Aus diesem Rückgang wird dann auf abnehmende Beiträge des Gründungsgeschehens z.B. zum Wachstum oder zur Beschäftigung geschlossen.

Diese Art der Argumentation ignoriert allerdings völlig, dass mit dem demografischen Wandel auch positive Effekte für das Fluktuationsgeschehen bzw. seine Beiträge für die wirtschaftliche Entwicklung verbunden sein können. So sind Verhaltensänderungen aufgrund des demografischen Wandels denkbar, welche den abnehmenden Beiträgen des Gründungsgeschehens entgegenwirken können. Ebenso weist eine Reihe von Studien auf Präferenzverschiebungen hin, die zur Herausbildung neuer Marktnischen führen. Dies lockt tendenziell eher potenzielle Gründer¹ als etablierte Unternehmen an. Die Zusam-

¹ Aus Gründen der Lesbarkeit wird bei geschlechtsspezifischen Begriffen die männliche Form verwendet. Diese Form versteht sich als geschlechtsneutral.

mensetzung der Gründungen wird sich vermutlich ändern. Nicht auszuschließen ist, dass auch dies eine Veränderung der Beiträge des Fluktuationsgeschehens für Wettbewerb, Innovation und Beschäftigung mit sich bringt.

Die kurze Diskussion soll aufzeigen, dass der Zusammenhang zwischen demografischem Wandel und den Impulsen des Gründungsgeschehens für die Volkswirtschaft nicht so einfach ist, wie er auf den ersten Blick erscheint. Eine dezidierte Behandlung des Themas scheint also geboten.

2. Zielsetzung und Schwerpunkte

Zentrale Frage der Studie ist, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang sich die volkswirtschaftlichen Beiträge des Fluktuationsgeschehens durch den demografischen Wandel ändern. Ausgehend davon ist für den weiteren Gang der Untersuchung zu berücksichtigen, dass diese Beiträge sowohl von der Höhe als auch qualitativen Merkmalen der Fluktuationen abhängen können. Es bietet sich folglich an, eine Analyse der Wirkungen des demografischen Wandels entlang dieser beiden Dimensionen vorzunehmen.

Die Herausarbeitung der Wirkungen bildet eine erste wichtige Grundlage zur Ableitung von Handlungsempfehlungen, nämlich ob ein Eingreifen überhaupt als erforderlich anzusehen ist. Sofern dies zu bejahen ist, interessiert, in welcher Form die Politik Veränderungen herbeiführen soll und welche Zielgruppen angesprochen werden sollen. Hierfür ist einerseits das Wissen über Determinanten des Fluktuationsgeschehens und des Erfolgs von Gründungen von zentraler Bedeutung. Hinzu kommt die Berücksichtigung nationaler und internationaler Bestrebungen und Erfahrungen im Umgang mit dem Thema des demografischen Wandels im Kontext des Fluktuationsgeschehens.

Aufbauend auf diesen Überlegungen befasst sich die Untersuchung mit folgenden Schwerpunkten:

- theoretisch zu erwartende Wirkungen des demografischen Wandels auf das Fluktuationsgeschehen,
- Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Personen hinsichtlich Gründungsaktivität und -erfolg,
- Quantifizierung der Wirkungen der Alterung auf Niveau und Qualität des Fluktuationsgeschehens,
- demografisch bedingte Veränderung der Positionierung Deutschlands im internationalen Vergleich des Fluktuationsgeschehens,
- Gesamteinschätzung zu den Konsequenzen der Alterung auf den volkswirtschaftlichen Beitrag des Fluktuationsgeschehens,

Übersicht 1

Methodische Vorgehensweise

Methoden der Informationsgewinnung und Datenauswertung	Modul		
	Theoretischer Rahmen	Gründungsprozess	Gründungserfolg
Dokumenten- und Literaturanalysen	X	X	X
Deskriptive Auswertungen von vorhandenen Datensätzen	X	X	X
Auswertung von vorhandenen Datensätzen mittels Regressionsanalysen		X	X
Kammerbefragung und deren deskriptive Auswertung		X	
Expertengespräche und deren deskriptive Auswertung		X	
Länderstudien*		X	X

*Diese beinhalten sowohl Dokumenten- und Literaturanalysen als auch Expertengespräche.

- nationale und internationale Erfahrungen im Umgang mit dem Thema demografischer Wandel und Fluktuationsgeschehen,
- Handlungsempfehlungen.

3. Untersuchungsansatz

Aufgrund der Vielschichtigkeit der Schwerpunkte wird ein modularer und integrativer Untersuchungsansatz gewählt. Die Definition der Module orientiert sich eng an der zentralen Frage der Untersuchung, um so die gewünschten Antworten herausarbeiten zu können.

Der theoretische Rahmen hat im Wesentlichen zwei Kernelemente zum Inhalt. Zum einen werden die Argumente für einen positiven Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und wirtschaftlicher Entwicklung unter Berücksichtigung qualitativer Merkmale des Fluktuationsgeschehens diskutiert. Mit inbegriffen ist dabei ein Überblick über die empirische Literatur. Das Wissen dazu ist von großer Bedeutung zur Bewertung vermuteter Veränderungen von Niveau und Zusammensetzung des zukünftig zu erwartenden Fluktuationsgeschehens im Hinblick auf die volkswirtschaftlichen Beiträge. Zum anderen wird das Konzept des RWI Essen zur ökonomischen Analyse des demografischen Wandels vorgestellt und auf die Fragestellung angewandt. Dieses ebnet den Weg zur möglichst umfassenden empirischen Analyse der vermuteten Wirkungen des demografischen Wandels in den beiden Modulen Gründungsprozess und -erfolg. Diese Trennung folgt aus der theoretisch begründbaren Vermutung, dass sowohl das Niveau als auch die Zusammensetzung des Fluktuationsgeschehens das Auftreten volkswirtschaftlicher Beiträge determinieren können.

Im Hinblick auf die Forschungsmethoden ist die Untersuchung durch einen Mix von quantitativen und qualitativen Ansätzen gekennzeichnet. Quantitative Methoden werden einerseits eingesetzt, um eine umfassende Bestandsaufnahme zu Indikatoren des Gründungsprozesses und -erfolgs zu leisten. Darüber hinaus werden multivariate Regressionsanalysen angewandt, um die empirische Relevanz vermuteter Einflussfaktoren für die Realisierung eines Gründungsprojektes und dessen -erfolg zu erhärten. Qualitative Methoden betreffen umfangreiche Dokumenten- und Literaturanalysen sowie Expertengespräche, um sich den nationalen und internationalen Erfahrungen im Umgang mit dem Thema zu nähern sowie um Einschätzungen in Bezug auf das Gründungspotenzial zu erhalten. Übersicht 1 stellt die wesentlichen Elemente des Untersuchungsansatzes zusammenhängend dar.

Erstes Kapitel

Konzeptionelle Grundlagen und theoretische Überlegungen

In diesem Kapitel werden zunächst einige Grundlagen erörtert. Hierzu wird im ersten Abschnitt die Dimension des demografischen Wandels in wesentlichen Zügen aufgezeigt. Im zweiten Abschnitt werden einige grundsätzliche Überlegungen zur Definition und zur statistischen Erfassung des Fluktuationsgeschehens angestellt. Dem schließt sich im dritten Abschnitt ein Überblick zur empirischen Evidenz zum Zusammenhang zwischen Fluktuationen und wirtschaftlichem Wachstum an. Danach wird im vierten Abschnitt das grundlegende Konzept des RWI Essen zur Untersuchung ökonomischer Wirkungen des demografischen Wandels vorgestellt und auf die Fragestellung angewandt.

1. Demografischer Wandel in Europa

Die Analyse der Wirkungen des demografischen Wandels setzt zunächst voraus, sich die Dimension der demografisch bedingten Veränderung in der Zahl und Zusammensetzung der Bevölkerung zu vergegenwärtigen. Bereits in den vergangenen 20 Jahren sind spürbare Verschiebungen in der Altersstruktur zu beobachten. Die Zahl der Einwohner Deutschlands im Alter von 60 Jahren und älter nahm allein in den vergangenen zehn Jahren um 3,6 Mill. zu. Hingegen sank die Zahl der 20- bis 39-Jährigen im selben Zeitraum um 3,4 Mill. (Schaubild 1).

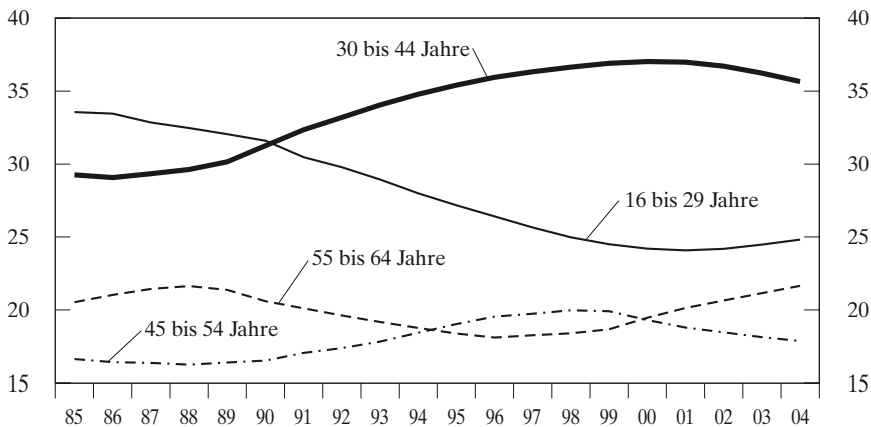
Der Trend der Alterung wird sich in den nächsten Jahrzehnten fortsetzen. Nach den Ergebnissen der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes wird die Bevölkerung im Jahr 2050 – je nach Variante – zwischen 67 und 81 Mill. betragen. In der mittleren Variante¹ nimmt der Anteil der Menschen von unter 20 Jahren von 20,9% im Jahr 2001 auf 16,1% im Jahr 2050 ab; der Anteil der Personen ab 60 Jahren legt dagegen

¹ Dieser Variante liegen folgende Annahmen zugrunde: mittlere Lebenserwartung (Männer 81,1; Frauen 86,6 Jahre), mittlerer Wanderungssaldo (jährlicher Wanderungsüberschuss bei Ausländern von 200 000 Personen).

Schaubild 1

Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen

1985 bis 2004; Anteil in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

von 24,1% auf 36,7% zu. Hervorzuheben ist, dass erst nach 2020 der Bevölkerungsrückgang einsetzt. Im Gegensatz zu Deutschland und Italien nimmt die Bevölkerung in allen anderen dargestellten Ländern bis 2050 zu (Schaubild 2 und 3).

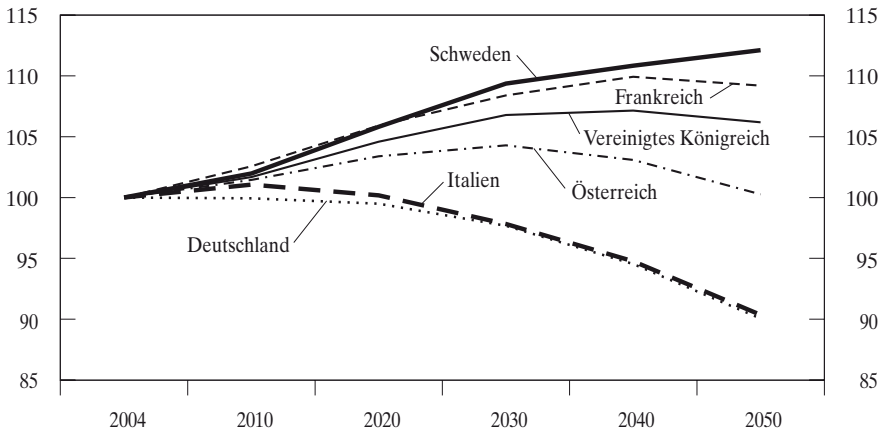
Aus Schaubild 2 ist allerdings nicht zu erkennen, welche Dimension die Veränderung der Altersstruktur des Erwerbspersonenpotenzials, d.h. des Verhältnisses der älteren zu den jüngeren Personen im erwerbsfähigen Alter, einnimmt. Dies ist im Hinblick auf die Veränderung der altersmäßigen Zusammensetzung des Gründungspotenzials von maßgeblicher Bedeutung. Zu diesem Zweck verdichtet Schaubild 4 diese Angabe für die ausgewählten Länder exemplarisch durch das Verhältnis der Zahl männlicher Personen im Alter von 45 bis 69 Jahren zu der männlicher Personen im Alter von 16 bis 44 Jahren. Die Ergebnisse für die weibliche Erwerbsbevölkerung sind sehr ähnlich.

Liegt die Verhältniszahl für Deutschland 2004 nur geringfügig über dem Wert von Frankreich, so zeigen sich bereits in 2020 deutliche Unterschiede. Auf einen Mann im Alter von 16 bis 44 Jahren kommen in Deutschland 1,06 Männer im Alter von 45 bis 69 Jahren. In Frankreich beträgt der Wert nur 0,87, d.h. die Alterung vollzieht sich in geringerem Maße. Ein ähnliches Ergebnis zeigt sich auch im Vergleich zu Schweden. Hingegen nimmt das Verhältnis in Italien noch stärker zu als in Deutschland. Deutschland, Italien, Österreich und das Vereinigte Königreich sind von der Alterung der erwerbsfähigen Bevölkerung deutlich stärker betroffen als Frankreich und Schweden.

Schaubild 2

Bevölkerungsprognose für ausgewählte EU-Länder - Frauen

2004 bis 2050; 2004 = 100

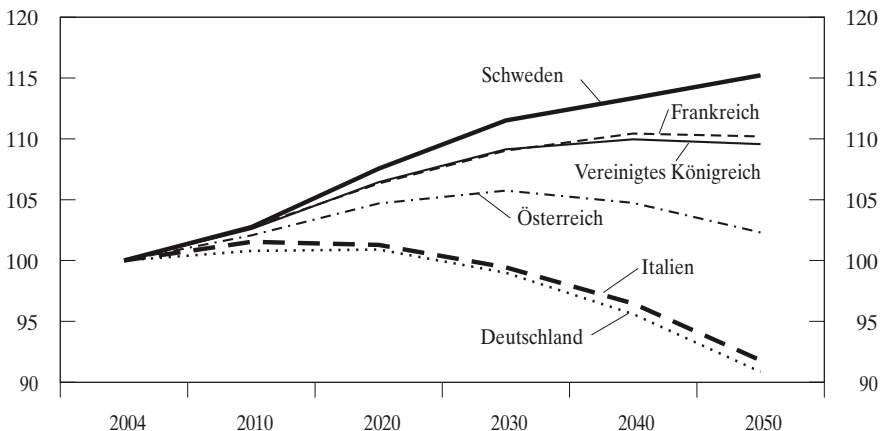


Eigene Berechnungen nach Angaben in Eurostat (2005): Basisvariante.

Schaubild 3

Bevölkerungsprognose für ausgewählte EU-Länder - Männer

2004 bis 2050; 2004 = 100

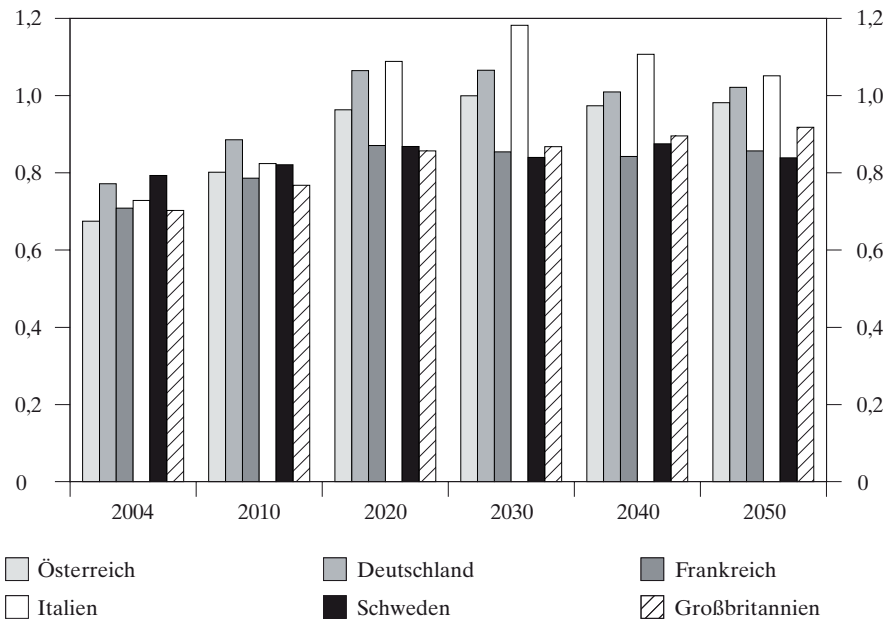


Eigene Berechnungen nach Angaben in Eurostat (2005): Basisvariante.

Interessante Ergebnisse zeigen sich aber auch bei einer regionalen Betrachtung Deutschlands. Der Osten und traditionell industrielle Kernregionen wie das Ruhrgebiet waren bereits in der Vergangenheit von der Alterung tendenziell stärker betroffen als andere Regionen. Dies hält auch in den kommenden Jahren an, wenn man den Ergebnissen der aktuellen Bevölkerungsprognose

Schaubild 4

**Verhältnis der 45- bis 69-jährigen zu den 16- bis 44-jährigen Männern in ausgewählten EU-Ländern
2004 bis 2050**



Eigene Berechnungen nach Angaben in Eurostat (2005): Basisvariante.

auf Ebene der deutschen Stadt- und Landkreise folgt (Schaubild 5). Der demografische Wandel hat damit nicht nur eine nationale Dimension, sondern stellt bereits heute viele Regionen vor neue Herausforderungen.

2. Zum Begriff des Fluktuationsgeschehens

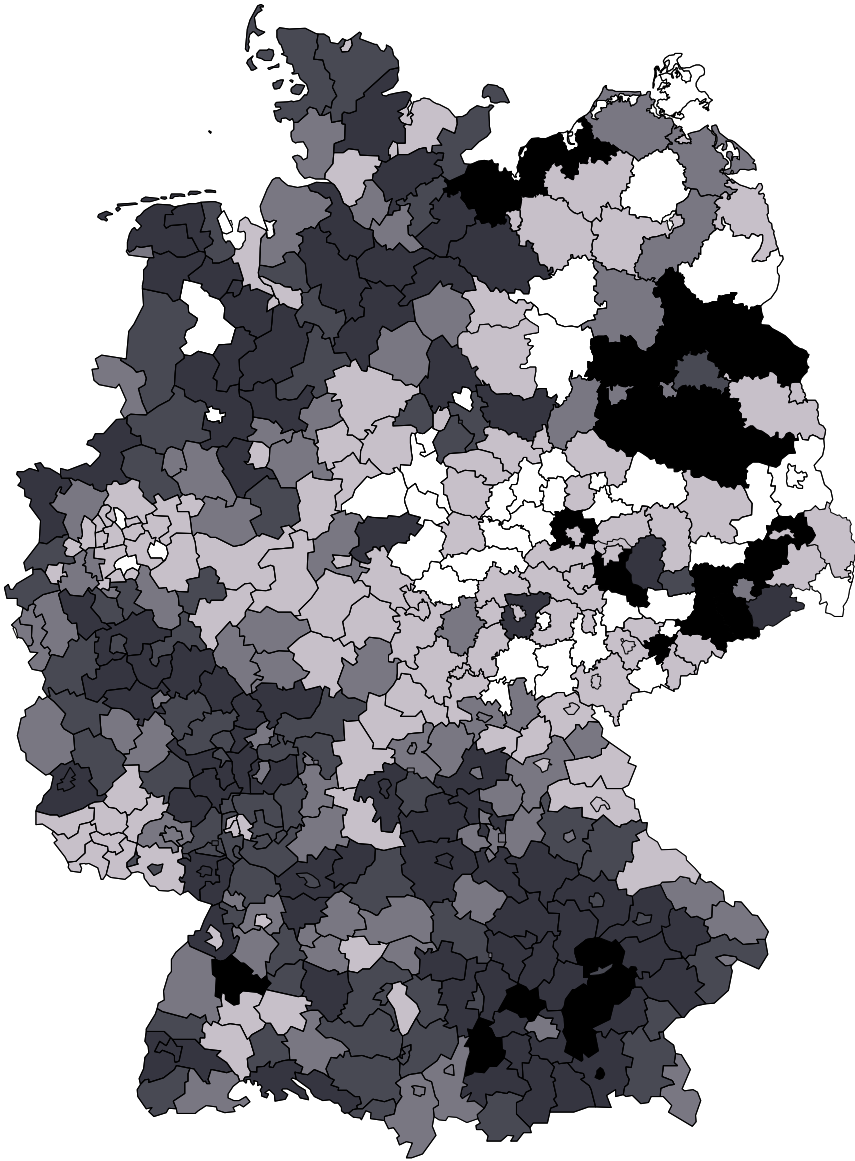
2.1 Gründungen und Liquidationen

Unter Fluktuationsgeschehen wird im Allgemeinen das Gründungs- und Liquidationsgeschehen verstanden. Eine Gründung geht mit der Schaffung einer neuen Ressourcenkombination einher, wobei es üblich ist, zwischen verschiedenen Gründungsformen zu unterscheiden. Geläufig ist dabei eine Differenzierung nach der Systematik von Szyperski/Nathusius (1977), welche die Merkmale der „Strukturexistenz“ und „Selbständigkeit“ zur Klassifizierung verwenden. Strukturexistenz definiert, ob neue Strukturen aufgebaut werden (originäre Gründungen) oder bestehende genutzt werden (derivative Gründungen; z.B. Fusionen, Übernahmen oder Umgründungen). Das Merkmal der Selbständigkeit orientiert sich daran, ob es bei der im Gründungsprozess ge-

Schaubild 5

Prognostizierte Bevölkerung in Deutschland nach Kreisen

2000 bis 2020; Veränderung in %



Nach BBR 2003.

Übersicht 2

Gründungsformen

	Originäre Gründung	Derivative Gründung
unselbständig	Betriebsgründung	Fusion/Umgründung
selbständig	Existenz-/Unternehmensgründung	Betriebsübernahme

Quelle: Szyperski, Nathusius 1977.

schaffenen Ressourcenkombination um eine rechtlich selbständige oder unselbständige Wirtschaftseinheit handelt. Insgesamt können damit vier Grundformen von Gründungen unterschieden werden (Übersicht 2).

Diese Unterscheidung ist insofern von Relevanz, als es plausible Gründe gibt, dass die volkswirtschaftlichen Beiträge mit der Gründungsform variieren. Beispielsweise sind Fusionen kurzfristig häufig mit Beschäftigungsfreisetzungen verbunden. Dem stehen Skalenvorteile gegenüber, die bei langfristiger Betrachtung zu in einer stärkeren Wettbewerbsposition und damit zu Arbeitsplatzsicherheit beitragen können. Ein anderes Muster ergibt sich im Zuge der Errichtung neuer Betriebe oder Unternehmen. Hier werden zu Beginn der Geschäftstätigkeit neue Arbeitsplätze geschaffen, deren Fortbestand nur im Fall einer Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts gesichert ist.

Ein besonderes Augenmerk gilt hier vor allem den originär-selbständigen Gründungen, die häufig auch als Gründungen im engeren Sinne bezeichnet werden. Alle anderen Gründungsformen stellen mehr oder weniger starke Veränderungen bestehender Organisationen dar, denen unter dem Gesichtspunkt der Neuartigkeit weniger Beachtung geschenkt wird. Auf der individuellen Ebene stellt sich die statistische Erfassung originär-selbständiger Gründungen recht einfach dar, denn jeder Übergang in eine selbständige Erwerbstätigkeit würde als eine solche Gründung gezählt. Sofern die Erfassungseinheit der Betrieb oder das Unternehmen darstellt, sind zusätzliche Informationen notwendig, um den originären und selbständigen Charakter einwandfrei identifizieren zu können.

Nicht jede Gründung trägt gleichermaßen zu mehr Effizienz des Wertschöpfungsprozesses einer Volkswirtschaft bei. Umso mehr spielen die konkrete Ausgestaltung des Gründungsvorhabens und die verfolgten Ziele sowie die eingesetzten Ressourcen die entscheidende Rolle für die Gründungsentscheidung. Im Ergebnis dessen bestimmt sich das Potenzial für Effizienzsteigerungen. In dem einen Extremfall ergibt sich ein Drehtüreffekt, und Gründungen schließen die Lücke, die sich durch die Liquidation eines anderen Unternehmens auftat. Im anderen Extremfall, der einen sehr kleinen Teil der Gründungen betrifft, tragen Gründungen zur Entwicklung und Kommerzialisierung bahnbrechender Neuerungen bei, die den Wertschöpfungsprozess revolutionieren (z.B. LAN, Internet, CNC-Technik, Rekombination von Genen). Die Mehrzahl der Gründungen liegt wohl irgendwo dazwischen.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht besteht ein natürliches Interesse an den Faktoren, die effizienzsteigernde Gründungen begünstigen oder hemmen. Vor diesem Hintergrund gewannen einzelne Segmente des Gründungsgeschehens zunehmend an Bedeutung. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang das gesteigerte Interesse an Ausgründungen aus der Wissenschaft (Egeln et al. 2003). Mit Blick auf die Erhöhung der Gründungsneigung und der Akzeptanz der Alternative Selbständigkeit kommt den Nebenerwerbsgründungen besondere Aufmerksamkeit zu. Ihnen wird gemeinhin ein geringes Potenzial für Effizienzsteigerungen beigemessen. Gleichwohl erlauben sie in ihrer Eigenschaft ein erstes Vorfühlen, Ausprobieren einer selbständigen Existenz. Analysen von May-Strobl et al. (2001) zeigen zudem, dass knapp ein Viertel der Nebenerwerbs-/Teilzeitgründer in die unternehmerische Vollexistenz wechselte. Insofern sind hier kurzfristige von langfristigen Effekten zu unterscheiden. Schließlich sei auf eine Unterscheidung mit Bezug zur Motivlage der Gründer hingewiesen. In der Regel wird hier zwischen so genannten *necessity*-Gründern („Gründer aus der Not“) und *opportunity*-Gründern unterschieden. Erstere entscheiden sich für eine Gründung mangels anderer Erwerbs- und damit Einkommensalternativen. Sie sehen eine selbständige Tätigkeit eher als Ausweg, um einer drohenden Arbeitslosigkeit zu entgehen bzw. die Arbeitslosigkeit zu beenden. *Opportunity*-Gründer verfolgen hingegen mit der Selbständigkeit das Ziel, sich bietende unternehmerische Gelegenheiten zu nutzen. Im Vergleich zu Ersteren sind sie einem geringeren Druck ausgesetzt, unbedingt selbständig werden zu müssen, um die Einkommenssituation zu verbessern. Infolgedessen sind sie wählerischer und wägen Vor- und Nachteile einer selbständigen Tätigkeit in stärkerem Maß ab, als dies die „Gründer aus der Not“ tun.

Das Liquidationsgeschehen stellt sich ebenso als sehr facettenreich dar. Grundsätzlich kann zwischen freiwilligen und erzwungenen Liquidationen unterschieden werden. Beides mündet in der Einstellung aller Wirtschaftsaktivitäten und Freisetzung der mit diesen Aktivitäten gebundenen Ressourcen. Eine *erzwungene Liquidation* liegt vor, wenn die Eigentümer einer Wirtschaftseinheit inkl. Selbständige aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten im Sinne dauernder Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung entsprechend den Regelungen im Insolvenzrecht ihre Verfügungsgewalt über die Ressourcen verloren haben. So genannte *freiwillige Liquidationen* geschehen, solange die Eigentümer inkl. Selbständige noch über die Ressourcen verfügen können, unabhängig davon, wie stark die finanziellen Schwierigkeiten sind.

Bereits der kurze Aufriss zum Gründungs- und Liquidationsbegriff, insbesondere zu Ersterem weist darauf hin, dass sich das Fluktuationsgeschehen als sehr vielschichtig darstellt. Hinzuweisen ist auch auf den prozessualen Charakter des Gründungsgeschehens, dessen wesentliches Merkmal Lerneffekte der Gründer sind. Rahmenbedingungen, welche das Ausprobieren einer selbst-

ständigen Tätigkeit ermöglichen, sind ein wichtiger Garant für Lerneffekte seitens der Gründer, in dessen Folge sich ein *trial und error*-Prozess vollziehen kann und sich effizienzsteigernde Effekte von Gründungen ergeben können.

2.2 Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen in Deutschland

Es gibt in Deutschland keine amtliche Statistik zum Gründungs- und Liquidationsgeschehen. Es existieren jedoch mehrere Datenbasen, aus denen sich Informationen über das Ausmaß von Gründungen und Liquidationen behelfsmäßig ableiten lassen (Lageman et al. 1999). Dazu gehören einerseits die jährlichen repräsentativen allgemeinen Bevölkerungsumfragen Mikrozensus und das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), sowie zwei repräsentative Bevölkerungsbefragungen, die sich explizit mit dem Gründungsgeschehen befassen: der Gründungsmonitor der KfW und die international vergleichenden Projekte *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) sowie *Regional Entrepreneurship Monitor* (REM). Andererseits existieren administrative und private Datenbanken, die zu Mikrodatensätzen aufgearbeitet werden können: Daten der Auskunft *Verband Vereine Creditreform* werden vom ZEW in ein Gründungspanel aufbereitet. Die Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes ist Grundlage der Gründungs- und Liquidationsstatistik des *IfM Bonn*. Darüber hinaus können auch die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik (Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten), die Unternehmenssteuerstatistik sowie das Unternehmensregister zur Analyse des Gründungsgeschehens herangezogen werden.

Aus der Vielzahl von Quellen ergibt sich in der quantitativen Analyse von Gründungen und Liquidationen ein sehr breites Spektrum unterschiedlicher Definitionen von „Gründungen“ bzw. „gründenden Personen“. Gleiches gilt für den Liquidationsbegriff. Grundsätzlich besteht jedoch ein sehr enger Zusammenhang zwischen dem Gründungs- und Liquidationsgeschehen (Schaubild 6).² Eine Ursache hierfür liegt in der hohen Wahrscheinlichkeit der Liquidation in den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens. Bei Zugrundelegung eines engen Gründungsbegriffes sind etwa ein Drittel der Gründungen bereits nach fünf Jahren wieder vom Markt verschwunden (vgl. hierzu unter anderem das sechste Kapitel).

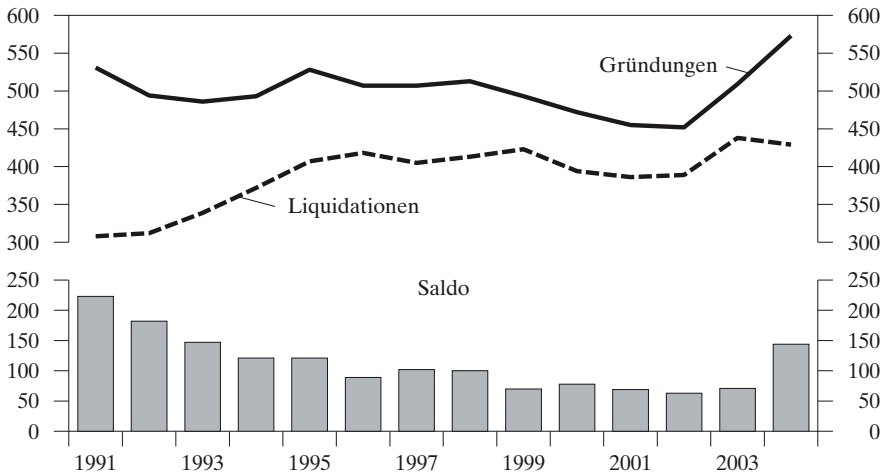
In diesem Sinne besteht in gewisser Hinsicht ein Drehtüreffekt: Gründungen implizieren Liquidationen, und diese wiederum locken potenzielle Gründer an. Die Ausstattungsmerkmale des Gründungsprojekts bzw. des Umfelds bestimmen im Wesentlichen die Chancen der erfolgreichen Umsetzung. Eine vergleichsweise geringe Zahl der Liquidationen entfällt auf etablierte Unter-

² Den Ergebnissen der international vergleichenden Studie von Bartelsman et al. (2004: 21) zufolge zeigen sich sehr hohe Korrelationskoeffizienten (>0.7) für die hoch entwickelten Industrieländer.

Schaubild 6

Gründungen und Liquidationen in Deutschland

1991 bis 2004; in 1000



Nach Angaben des IfM Bonn.

nehmen und Selbständige mit langjähriger wirtschaftlicher Tätigkeit. Beim Gründungs- und Liquidationsgeschehen handelt es sich also eher um zwei Seiten derselben Medaille. Für die Skizzierung des Zusammenhangs zwischen demografischem Wandel und Fluktuationsgeschehen bietet es sich zunächst an, diesen vorrangig für den Gründungsprozess und den -erfolg zu skizzieren.

Aus Gründen der Übersichtlichkeit und aufgrund der Fokussierung auf das Gründungsgeschehen widmen wir uns im Folgenden ausschließlich den Unterschieden im Gründungsbegriff verschiedener Datenquellen. Wichtiges Unterscheidungsmerkmal der Quellen ist die jeweilige Bezugseinheit. Während die Bevölkerungsumfragen des Mikrozensus, SOEP, Gründungsmonitors und des GEM bzw. REM naturgemäß auf der Personenebene ansetzen, bezieht sich das ZEW-Gründungspanel auf wirtschaftsaktive Unternehmen, die Gründungsstatistik des IfM Bonn auf Gewerbeanmelder, wobei diese Statistik bereinigt wird, und die Beschäftigtenstatistik auf Unternehmen mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Jede Datenquelle ist durch Vor- und Nachteile gekennzeichnet. Bei nicht-personenbezogenen Datenquellen, die administrativen Datenbasen entstammen, handelt es sich in der Regel um Vollerhebungen. Allerdings stellen sie meist nur einen bestimmten Aspekt des gesamten Gründungsgeschehens dar. Beschränkungen ergeben sich beispielsweise durch ihre jeweilige administrative Funktion. So sind in der Unternehmenssteuerstatistik naturgemäß Unterneh-

men, die keine Steuern zahlen, nicht enthalten. Je nachdem, wie die jeweilige Statistik geführt ist, besteht darüber hinaus die Schwierigkeit, Gründungen von reinen Übernahmen, Überschreibungen oder Zusammenschlüssen zu unterscheiden. Bei bestimmten Fragestellungen kann es zudem von Nachteil sein, dass keine oder nur wenige Informationen über die Personen, die die Gründung betreiben, vorhanden sind.

Personenbezogene Datenquellen sind als repräsentative Bevölkerungsbefragungen weniger selektiv als nicht-personenbezogene und dadurch eher in der Lage, das gesamte Spektrum des Gründungsgeschehens, inklusive Kleinstgründungen, zu erfassen. Jedoch besteht auch hier die Gefahr von Messfehlern, die beispielsweise entstehen, wenn so genannte Scheinselbständige nicht von „genuinen“ Gründern unterschieden werden können. Weitere qualitative Informationen über die Person des Gründers und deren Tätigkeit sind daher von großer Bedeutung. Entsprechende Informationen sind beispielsweise das Erwerbseinkommen, die Anzahl der Beschäftigten des Betriebes oder der zeitliche Umfang der Tätigkeit. Da Gründer nur einen geringen Anteil in der Bevölkerung ausmachen, ist zudem eine ausreichend große Stichprobe eine wichtige Voraussetzung für die detaillierte Analyse des Gründungsgeschehens. Die wichtigsten Charakteristika der verschiedenen Datenquellen mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen sind im Folgenden zusammengefasst. Eine ausführliche Darstellung einiger Datenquellen und die Überprüfung ihrer Eignung zur Darstellung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens findet sich beispielsweise in Lageman et al. (1999) sowie in Fritsch/Grotz (2002).

Mikrozensus: Der Mikrozensus basiert auf der Befragung von 1% der Wohnbevölkerung in Deutschland. Sie stellt die amtliche Repräsentativstatistik des Statistischen Bundesamtes dar. Da Befragungspersonen durch das Mikrozensusgesetz zur Beantwortung verpflichtet sind, ist die Datenqualität im Allgemeinen als sehr hoch einzuschätzen.³ Die Identifikation von Gründern kann über die Frage nach Monat und Jahr des Beginns der derzeitigen Tätigkeit erfolgen. Die Definition von Gründern über den Zeitraum seit Gründung ist somit variabel. Das Statistische Bundesamt definiert in einer eigenen Auswertung Gründer als selbständige Personen, die ihre Tätigkeit nach dem April des Vorjahres aufgenommen haben (Statistisches Bundesamt 2003)⁴. Weiterhin

³ Gleichwohl ist die Zahl der Erwerbstätigen im Mikrozensus untererfasst. Der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) zufolge werden für März 2004 38,45 Mill. Erwerbstätige ausgewiesen; nach dem Mikrozensus 2004 sind nur 35,66 Mill. Personen erwerbstätig. Der wesentliche Grund der Untererfassung liegt in den Schwierigkeiten der Erfassung geringfügiger Beschäftigungsverhältnisse im Mikrozensus begründet. Ein kleiner Teil des Unterschieds geht auf eine höhere Genauigkeit der Erfassung von Beamten zurück. Hier bedient sich die VGR der Personalstatistik des Bundes und der Länder. Vgl. Schupp et al. (1999) für weitere Ausführungen.

⁴ Der Mikrozensus bietet zudem eine alternative Möglichkeit, Gründer zu identifizieren, nämlich anhand der Frage zur Erwerbsbeteiligung im April des Vorjahres. Eine Diskussion der alternativen Strategien findet sich in Statistisches Bundesamt (2003).

können Gründer nach zahlreichen anderen persönlichen und haushaltsbezogenen Merkmalen unterschieden werden, beispielsweise nach Haupt- und Nebenerwerb, Voll- und Teilzeittätigkeit sowie nach dem Merkmal mit oder ohne Beschäftigte. Eine Längsschnittbetrachtung ist nicht möglich. Eine Auswertung des Gründungsgeschehens auf Basis des Mikrozensus findet sich in Statistisches Bundesamt (2003).

SOEP: Das SOEP ist eine repräsentative Wiederholungsbefragung, die im jährlichen Rhythmus seit 1984 bei denselben Haushalten und den darin lebenden Personen durchgeführt wird. Im Jahr 1990 wurde die Stichprobe auf Ostdeutschland ausgeweitet. Sie umfasst derzeit ca. 12 000 Haushalte und 22 000 Personen. Gründer, definiert als Selbständige, die seit Januar des Vorjahres oder später selbständig sind, können mit den Querschnittsdaten jeder Erhebungswelle identifiziert werden. Zusätzlich kann, falls eine weiter gefasste Definition von Gründern mit längerem Zeitraum seit Gründung gewünscht ist, die Längsschnittinformation genutzt werden. Im Vergleich zum Mikrozensus ist die Stichprobe kleiner, was sich bei der Analyse von kleinen Bevölkerungsgruppen, wie Gründern, als problematisch erweisen kann. Das SOEP bietet ausführliche Informationen zu den Personen und ihren Haushalten, einschließlich biografischer Daten, detaillierte Einkommensdaten, Fragen zu Einstellungen und Erwartungen an die Zukunft.

KfW-Gründungsmonitor: Die Beobachtung des Gründungsgeschehens ist expliziter Zweck dieser repräsentativen telefonischen Umfrage. Die Teilnehmer werden gefragt, ob sie innerhalb der vergangenen zwölf Monate eine selbständige oder freiberufliche Tätigkeit begonnen haben. Die Erfassung differenziert zwischen Gründern im Haupt- und Nebenerwerb und erhebt zudem einige wenige soziodemografische Merkmale der Personen.

Regional Entrepreneurship Monitor (REM): In diesem Forschungsprojekt werden regionale Unterschiede des Gründungsgeschehens analysiert. Zu diesem Zweck wurden in den Jahren 2001 und 2003 zwei repräsentative telefonische Bevölkerungsumfragen in zehn ausgewählten Untersuchungsregionen durchgeführt. Das Konzept orientiert sich weitestgehend an GEM. Entsprechend werden so genannte „Werdende Gründer“ von „Jungen Selbständigen“ unterschieden. „Werdende Gründer“ sind definiert als Personen, die angeben, sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens zu beteiligen, die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt haben. Hingegen sind „junge Selbständige“ definiert als Personen, die angeben, Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens zu sein, bei dem sie in der Geschäftsführung mithelfen und die aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben. Neben sozialstrukturellen Merkmalen werden kulturelle Einstellungen der

Befragten gegenüber unternehmerischem Handeln erhoben. Die Befragung bietet jedoch keine Informationen über qualitative Merkmale des geplanten bzw. realisierten Vorhabens. Aktuelle Ergebnisse finden sich u.a. in Sternberg et al. (2006).

Gründungsstatistik des IfM Bonn: Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert auf der bereinigten Gewerbeanzeigenstatistik. Diese beruht auf dem in der Gewerbeordnung geregelten Meldeverfahren (Anzeigepflicht). Gründer sind somit implizit definiert als Gewerbeanmelder. Nicht erfasst sind die nicht anmeldepflichtigen freien Berufe, Versicherungen sowie Land- und Forstwirtschaft und Bergbau. Problematisch ist die Tatsache, dass eine Gewerbeanzeige lediglich eine Absichtserklärung darstellt, die nicht zwangsläufig mit einer tatsächlichen Gründung einhergeht. Somit ist mit Scheingründungen und Doppelzählungen zu rechnen. Aus diesem Grund nimmt das IfM Bonn eine Korrektur der Angaben der Gewerbeanzeigenstatistik vor.

ZEW-Gründungspanel: Dieser Datensatz basiert auf Daten des Wirtschaftsauskunftsunternehmens Creditreform. Die Datenerhebung erfolgt dezentral durch gegenwärtig 134 eigenständige Niederlassungen, die *Vereine Creditreform e.V.*, jedoch nach einem einheitlichen Muster. Die einzelnen Vereine stehen in einer Art Franchise-Verhältnis zum Verband der Vereine Creditreform e.V. Die von den Vereinen gesammelten Informationen laufen täglich in der zentralen Datenbank des Verbandes Creditreform in Neuss zusammen. Die Vereine werten unabhängig von Unternehmensanfragen verschiedene öffentliche Register, insbesondere das Handelsregister, sowie Tageszeitungen, Geschäftsberichte und veröffentlichte Bilanzen systematisch aus. Bei Anfragen, die Kunden bei der Aufnahme neuer oder bereits bestehender Geschäftsbeziehungen an Creditreform richten, wird (zusätzlich) eigenes Befragungspersonal für mündliche Interviews eingesetzt. Solche durch Kundenanfragen ausgelöste Recherchen stellen neben der regelmäßigen Auswertung des Handelsregisters den wichtigsten Anlass für die Erhebung neu gegründeter Unternehmen dar. Durch das skizzierte Vorgehen werden alle Unternehmen mit Handelsregistereintrag sowie die mit einem gewissen Maß an Wirtschaftsaktivität erfasst. Klein- und Kleinstgewerbetreibende, landwirtschaftliche Unternehmen und Freiberufler sind nicht bzw. deutlich untererfasst. Eine ausführliche Beschreibung des Datensatzes bzw. der Aufbereitung der Gründungsindikatoren befindet sich in Almus et al. (2002) sowie bei Engel/Fryges (2002).

Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik: Hier können Gründungen über neu vergebene Betriebsnummern in der Sozialversicherungsstatistik ermittelt werden. Untersuchungseinheit ist folglich der Betrieb. Problematisch ist die Tatsache, dass Betriebe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nicht erfasst sind. Hinzu kommt, dass Betriebe erst zu dem Zeitpunkt als Gründung deklariert werden können, wenn der erste sozialversicherungspflichtig Be-

schäftigte gemeldet wird (Brixy, Fritsch 2002). Nicht verwunderlich ist daher, dass der Gründungsindikator den anderen Indikatoren in der Regel zeitlich etwas nachläuft (Egeln et al. 2002).

Umsatzsteuerstatistik: Sie erfasst die jährlichen Angaben der Steuerpflichtigen, die zur Abgabe von Umsatzsteuer-Voranmeldungen verpflichtet sind. Gründungen werden durch den Beginn der Voranmeldepflicht kenntlich. Dabei werden wirtschaftsaktive Unternehmen, die von der Voranmeldepflicht befreit sind, nicht erfasst. Hierzu gehören neben Unternehmen mit geringen Umsätzen auch Versicherungsvertreter, landwirtschaftliche Unternehmen und viele Heilberufe.

Unternehmensregister: Es wird von den Statistischen Ämtern der Bundesländer geführt und enthält wirtschaftlich aktive sowie inaktiv gewordene Unternehmen und Betriebe aus nahezu allen Wirtschaftsbereichen mit steuerbarem Umsatz aus Lieferungen und Leistungen und sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Das Unternehmensregister basiert auf einer Vielzahl von Quellen: zum einen Dateien aus Verwaltungsbereichen, wie der Bundesagentur für Arbeit oder den Finanzbehörden, zum anderen werden Angaben aus einzelnen Bereichsstatistiken, z.B. aus Erhebungen des Produzierenden Gewerbes, des Handels oder des Dienstleistungsbereichs, genutzt.

Schaubild 7 zeigt der Anzahl der Gründungen von 1992 bis 2006 auf Basis des ZEW-Gründungspanels, der IfM-Gründungsstatistik sowie des Mikrozensus. Auffällig ist, dass das ZEW-Gründungspanel und die IfM-Gründungsstatistik einen relativ ähnlichen Verlauf der Gründungszahl präsentieren, wenn auch auf unterschiedlichem Niveau. Hingegen fällt beim Mikrozensus der abrupte Anstieg im Jahr 1996 auf. Da dies in den beiden anderen Datenquellen nicht nachvollzogen werden kann, scheint es plausibel, dass die Ursache nicht in einem tatsächlichen Anstieg der Gründungsaktivität zu suchen ist, sondern eher in der verbesserten Erhebungsmethode des Mikrozensus seit dem Jahr 1996: Die Frage nach dem Beginn der derzeitigen selbständigen Tätigkeit, anhand derer Gründer identifiziert werden, war vor 1996 nur freiwillig zu beantworten und wurde 1996 der Auskunftspflicht unterstellt.

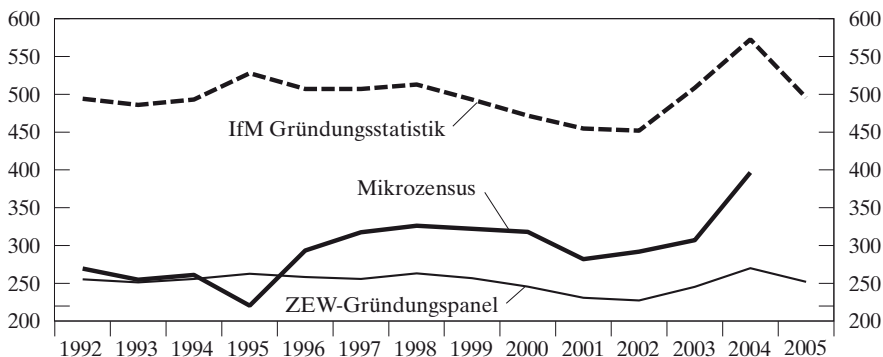
Die Zahl der Gründungen der drei Datenquellen variiert für das Jahr 2004 zwischen rund 250 000 und 575 000. Hingegen ermittelt der KfW-Gründungsmonitor mit seinem sehr breiten Gründungsbegriff, der auch Nebenerwerbsgründungen einschließt, eine weit höhere Zahl. Sie liegt im Jahr 2005 bei 1,43 Mill., die sich aus 670 000 Gründern im Vollerwerb und 760 000 Gründern im Nebenerwerb zusammensetzt (Hofmann et al. 2005).

Damit ergibt sich eine sehr große Spannweite in der Gründungszahl, die aus der Unterschiedlichkeit in der Erfassungseinheit und der Ausgestaltung des Gründungsprojekts resultiert. Für das weitere Vorgehen empfiehlt es sich, die

Schaubild 7

Zahl der Gründungen in Deutschland nach ausgewählten Datenquellen

1992 bis 2005; in 1000



Eigene Berechnungen nach Angaben des ZEW, IfM Bonn, Mikrozensus (70% Stichprobe des RWI Essen). Zahlen für 2006 geschätzt vom IfM Bonn.

Analyse zunächst auf ausgewählte Indikatoren zu fokussieren, an denen die Wirkungen der Alterung auf das Gründungsgeschehen exemplarisch diskutiert werden. Im Hinblick auf den Gegenstand der Untersuchung weist die Ebene des Individuums dabei einige klare Vorteile auf. Erstens bedingt der demografische Wandel Verschiebungen von Knappheiten auf dem Arbeitsmarkt, so dass die individuelle Prosperität beeinflusst wird. Zweitens wird das Gros der Gründungen von Individuen vorgenommen, so dass die überwiegende Mehrzahl der Gründungsaktivität so abgebildet wird.

2.3 Unternehmerische Gelegenheit und Gründungsprozess

Das dieser Studie zugrunde liegende Vorgehen folgt dem Verständnis der *opportunity recognition* (Shane, Venkataraman 2000), dass die Wahrnehmung und Nutzung unternehmerischer Gelegenheiten den zentralen Ausgangspunkt für eine Gründung darstellt (Kasten 1). Dies führt direkt zur Sichtweise, die Gründung als einen Prozess zu verstehen, welcher durch verschiedene Phasen im Grad der Realisierung charakterisiert ist. Konzeptionelle Grundlage für die Analyse des Gründungsgeschehens unter dem Einfluss des demografischen Wandels bildet das „Trichtermodell“, wie es in Schaubild 8 dargestellt ist (Welter 1999). Zentrale Idee ist, dass mit zunehmender Konkretisierung des Gründungsprojekts die Zahl der Personen abnimmt, die den Gründungsprozess fortsetzen.

Gründungsfähigkeit und -neigung bilden den Ausgangspunkt des Gründungsprozesses. Gründungsfähigkeit beschreibt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass

Kasten 1

Unternehmerische Gelegenheit

*How do you get so successful?
Well, I jump on every opportunity.
But how do you know it is an opportunity?
I jump all the time!*
Henry Ford auf die Frage nach seinem Erfolg.

Unternehmerische Gelegenheiten (*opportunities*) sind ein Konzept in der Entrepreneurship- bzw. Gründungsforschung, das in den vergangenen Jahren an Beliebtheit gewonnen hat (u.a. Davidsson 2003). Jedoch kursieren hier viele Mythen und Stereotypen und noch wenig gesichertes Wissen. Beispielsweise wird eine in der öffentlichen Diskussion immer wieder auftauchende Debatte um unternehmerische Gelegenheiten im Zuge des GEM geführt: Sind Gründungen, die auf der Ausnutzung von unternehmerischen Gelegenheiten beruhen, erfolgreicher als Gründungen, die „aus der Not“ (Bögenhold 1987) entstanden sind? Dahinter verbirgt sich der Gedanke, dass ungewolltes Unternehmertum, wie es sich vermeintlich eher in „Gründungen aus der Not“ reflektiert, erfolgloser sei als *opportunity-based* Gründungen. Empirisch zeigt GEM aber, dass gelegenheitsbasiertes Unternehmertum, das oftmals mit freiwilligen Gründungen gleichgesetzt wird, einige interessante Unterschiede aufweist: So sind diese Unternehmer häufig besser ausgebildet als „Not-Gründer“, sie erwarten ein höheres Unternehmenswachstum, und sie gründen innovativer, oft in Marktnischen (u.a. Reynolds et al. 2002; Minniti et al. 2006; Autio 2005).

Aus Sicht der Gründungsforschung ergibt sich eine Reihe interessanter Fragen, u.a. die nach der Definition von *opportunities*, aber auch die nach deren Entstehung. Zurzeit lassen sich in der Gründungsforschung zwei große Strömungen unterscheiden (Davidsson 2003; Welter 2005; Shane 2003; Smallbone, Welter 2006): Die Vertreter der einen Richtung gehen davon aus, dass Gelegenheiten „da draußen“ existieren und zwar unabhängig von Individuen, die diese Gelegenheiten identifizieren und ausnützen können (Schumpeter 1934).

Eine andere Richtung, deren Wurzeln in der jüngeren österreichischen Schule liegen, vor allem in den Überlegungen von *Israel Kirzner* zur unternehmerischen individuell differierenden Aufgeschlossenheit (*Alertness*; Kirzner 1979, 1997), stellt die subjektive Perspektive von Gelegenheiten in den Vordergrund. Die Vertreter gehen davon aus, dass (potenzielle) Unternehmer Gelegenheiten schaffen, wo vorher keine existierten, bevor sie von diesen Personen erkannt wurden.

Diese Diskussion mag aus Sicht der Gründungsförderung als unwichtig und abstrakt erscheinen. Für die Forschung ist es jedoch wichtig zu analysieren, welche Faktoren die Identifikation und Ausnutzung von unternehmerischen Gelegenheiten begünstigen oder behindern können; erst darauf aufbauend können der Politik Handlungsempfehlungen gegeben werden. Dabei sind die beiden Perspektiven nicht unvereinbar. Im Grunde deuten beide darauf hin, dass bei der Identifizierung und Ausnutzung von Gelegenheiten sowohl individuelle Faktoren (Disposition, Erfahrungen, persönlicher und beruflicher Hintergrund) wie auch Umfeldgegebenheiten – mithin also situative Faktoren – eine wichtige Rolle spielen (Smallbone, Welter 2006).

Die bisherige Forschung vernachlässigt jedoch noch viel zu häufig das Umfeld, in dem unternehmerische Gelegenheiten entstehen bzw. identifiziert werden, und konzentriert sich zu sehr auf die individuelle Perspektive. Damit lassen sich folgende Fragen für eine zukunftssträchtige Agenda ableiten:

- In welchen Feldern werden sich zukünftig unternehmerische Gelegenheiten ergeben?
- Welche Voraussetzungen institutioneller, personeller und ressourcengebundener Art begünstigen die Identifizierung und Ausnutzung von unternehmerischen Gelegenheiten, insbesondere auch vor dem Hintergrund demographischen Wandels?

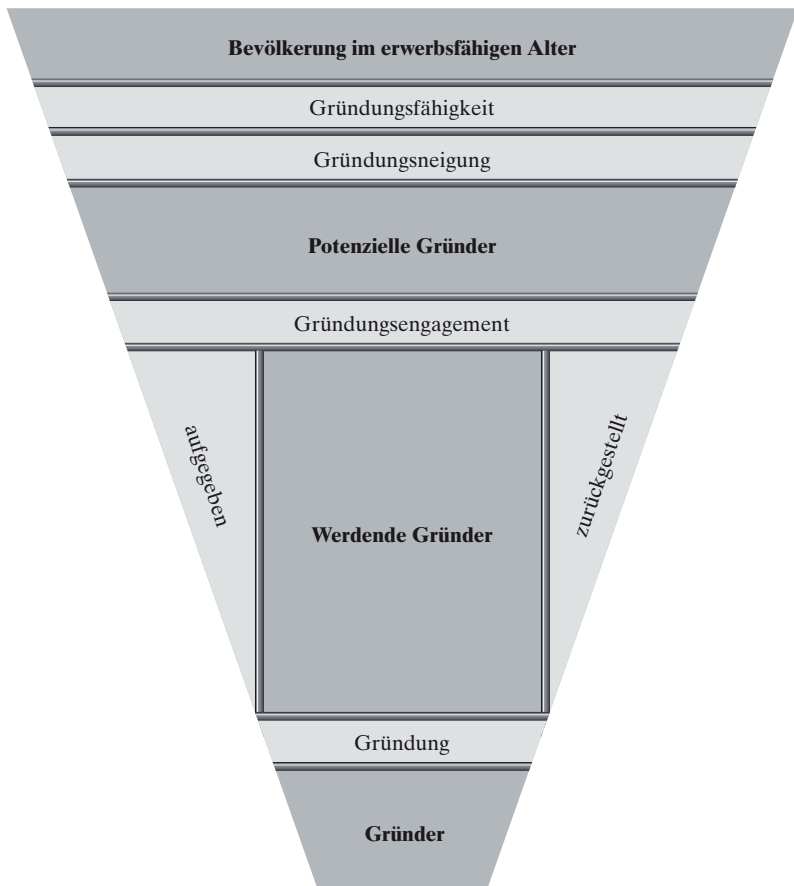
noch Kasten 1

- Ist bzw. wird die Gründungsforschung überhaupt in der Lage sein, der Politik zukunftssträchtige und sinnvolle Handlungsempfehlungen zu geben?

Diese wissenschaftliche Diskussion hat ebenfalls Konsequenzen für die zukünftige Agenda der Politik. Hier geht es darum, eine Auseinandersetzung mit der Förderwürdigkeit und -möglichkeit im Bereich der unternehmerischen Gelegenheiten anzustoßen. Das beinhaltet beispielsweise Fragen danach, ob Politik das Finden von unternehmerischen Gelegenheiten unterstützen kann oder, falls sich Ansatzpunkte dafür finden, ob die Politik dies überhaupt tun sollte.

Schaubild 8

Gründungsprozess und Gründertypen



Nach Angaben in Welter 1999.

Personen über den Hintergrund und die Erfahrungen sowie hinreichende Fähigkeiten und Fertigkeiten verfügen, um unternehmerische Chancen zu erkennen und zu nutzen. Eine nicht unerhebliche Rolle spielt hier die Beurteilung der Fähigkeiten, Erfahrungen usw., die in starkem Maße durch situative Faktoren, kulturelles Umfeld und subjektive Wahrnehmungen geprägt sind. Die Gründungsneigung greift den Gedanken auf, dass Personen erstmals aktiv werden, d.h. sie formulieren einen vagen Gründungswunsch oder eine -absicht. Dabei zeichnet sich tendenziell ein Zusammenhang zwischen Gründungsfähigkeit und -neigung ab, obschon dies nicht durchgängig bestätigt werden kann (Welter, v. Rosenblatt 1998: 246). Bei Personen mit hoher Gründungsneigung kann es sich sowohl um solche mit ernsthaften bzw. konkreten Vorstellungen eines Gründungsprojekts, aber auch um solche handeln, die ihre beruflichen Idealvorstellungen kommunizieren. Die starke subjektive Komponente erlaubt es, Einschätzungen zur Einstellung zu Selbständigkeit abzuleiten, die vor dem Hintergrund der aktuellen Rahmenbedingungen zu bewerten sind. Sie liefert demnach ein Stimmungsbild, welches naturgemäß vielen Schwankungen ausgesetzt sein kann.

Auf der nächsten Stufe des Gründungsprozesses wird in Anlehnung an internationale Studien (z.B. die *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*; Gartner et al. 2004) das Gründungsengagement untersucht, und es werden Personen nach ihren tatsächlichen Gründungsaktivitäten gefragt. Einige verfolgen die Absicht nicht mehr oder stellen sie zurück, andere hingegen unternehmen bereits erste Schritte und Handlungen, um ihre Absicht umzusetzen. Einige vollziehen alle Handlungen, um schließlich als Gründer tätig zu werden. In jüngster Zeit wurde eine Reihe nationaler und internationaler Studien veröffentlicht, die sich mit der Quantifizierung des Gründungspotenzials auf den verschiedenen Stufen des Gründungsprozesses auseinandergesetzt haben (z.B. Delmar, Davidsson 2000; Gartner et al. 2004; Welter 2000; Welter, Bergmann 2002). Analysen von Welter/Bergmann (2002) zufolge hat jeder Neunte ab 18 Jahren einen Gründungswunsch. Nur ca. 2 von 100 zählen am Ende jedoch zur Gruppe der werdenden Gründer. Dies verdeutlicht das immense Potenzial an Personen, welches sich eine Selbständigkeit vorstellen kann, aus verschiedenen Gründen aber diesen Wunsch nicht umsetzt.

Im Kontext dieser Studie ist das Trichtermodell aus zweierlei Gründen ein geeigneter Ansatz. Zum einen kann die detaillierte Analyse des Gründungsprozesses zum Verständnis beitragen, welche Merkmale das Erreichen der jeweils nächsten Stufe hemmen oder begünstigen. Zum anderen würde die Fokussierung auf den Endpunkt des Gründungsprozesses, die beobachtete Gründung, nur einen Ausschnitt dessen darstellen, was im Zusammenhang mit der Beurteilung der Fähigkeit einer Volkswirtschaft zur Wahrnehmung unternehmerischer Chancen von Bedeutung ist. Diese Fähigkeit ist ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt, wenn die Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften an die He-

rausforderungen einer hoch entwickelten, alternden Gesellschaft in einer globalisierten Welt thematisiert wird. Beispielhaft stehen hierfür die Diskussionen um die Positionierung im Standortwettbewerb und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen. Unternehmerische Gelegenheiten existieren zu jeder Zeit, und es ist wichtig festzuhalten, dass deren Ausschöpfung nicht nur durch den Gang in die Selbständigkeit bzw. Gründung eines neuen Unternehmens erfolgen kann. Es liegt gleichermaßen an bestehenden Organisationen, neue Handlungsfelder zu erkennen und zu nutzen. Aus der Beobachtung einer geringen Gründungsaktivität kann (noch) nicht auf eine insgesamt mangelnde Fähigkeit von Volkswirtschaften geschlossen werden, unternehmerische Handlungsfelder zu erkennen und zu nutzen.

Eine adäquate Vorgehensweise, um sich der Fähigkeit einer Volkswirtschaft zur Nutzung unternehmerischer Gelegenheiten zu nähern, ist also die Beurteilung der Einstellung von Personen zur Selbständigkeit. Je mehr sich Personen mit der Vorstellung einer selbständigen Tätigkeit auseinandersetzen, dies als eine mögliche Erwerbsalternative sehen, umso eher können theoretisch unternehmerische Gelegenheiten erkannt und genutzt werden, wobei dies allerdings immer auch von individuellen Hintergründen und Wahrnehmungen abhängt. Dabei ist es zunächst irrelevant, ob diese Gelegenheiten in bestehenden oder neu gegründeten Organisationen genutzt werden.

3. Fluktuationsgeschehen und Wirtschaftswachstum

Das Fluktuationsgeschehen, also Gründungen und Liquidationen von Betrieben bzw. Unternehmen, schafft wichtige Voraussetzungen für die Entwicklung einer Volkswirtschaft. So werden starke Impulse für die Innovationstätigkeit, den Strukturwandel und den Wettbewerb erwartet, die im Ergebnis zu höherer Produktivität und Wachstum einer Volkswirtschaft führen. Wie steht es aber nun mit dem empirischen Beleg dieser Hypothese? Diese Frage soll im Folgenden beantwortet werden. Dazu werden Ergebnisse aus aktuellen Forschungsarbeiten zusammengefasst, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und Indikatoren der Entwicklung einer Volkswirtschaft befassen.

Das Wissen um die vielfältigen Effekte des Fluktuationsgeschehens ist von zentraler Bedeutung, um Auswirkungen von Veränderungen im Niveau und der Komposition des Gründungsgeschehens einigermaßen verlässlich bewerten zu können und darauf aufbauend adäquate wirtschaftspolitische Maßnahmen ableiten zu können.

Der zentrale Beitrag von Gründungen besteht darin, dass diese zur einer höheren Effizienz in der Ressourcenalloktion beitragen. Einerseits können Gründungen über effizientere Produktionstechnologien und Organisations-

strukturen und somit effizientere Faktorkombinationen verfügen und so Marktanteile erobern. Dies hat in der Regel Marktanteileseinbußen bei etablierten Anbietern zur Folge, die im Extremfall zum Marktaustritt führen. Der Marktaustritt nicht wettbewerbsfähiger Organisationen ist dann aus volkswirtschaftlicher Sicht aber keineswegs negativ zu beurteilen. Im Sinne von Schumpeter (1942) handelt es sich dabei um genau diejenige schöpferische Zerstörung, die notwendig ist, um Ressourcen einer besseren Verwendung zuführen zu können. Bartelsman et al. (2004: 34f.) zerlegen das sektorale Wachstum der Arbeitsproduktivität auf einzelne Komponenten und kommen in ihrer länderübergreifenden Analyse zu dem Schluss, dass das Fluktuationsgeschehen zwischen 20 bis 50% zum Produktivitätswachstum beiträgt. Dabei nehmen die Beiträge des Fluktuationsgeschehens zum Produktivitätswachstum mit zunehmendem Entwicklungsstand der Volkswirtschaften ab.

Andererseits ergreifen etablierte Unternehmen Maßnahmen, um ihre Marktposition gegenüber neu gegründeten zu verteidigen. Dies kann in ein breiteres Güterangebot oder eine Optimierung des Produktionsprozesses münden. In der Folge sollten sich wiederum eine höhere Produktivität und damit stabilere Beschäftigungsmöglichkeiten ergeben. Diesbezüglich beobachten Bartelsman et al. (2004: 42f.) eine hohe positive Korrelation zwischen dem Produktivitätswachstum der Marktein- und -austritte auf der einen und dem Produktivitätswachstum etablierter Unternehmen auf der anderen Seite. Eine Korrelation ist natürlich kein ausreichender empirischer Beleg, immerhin aber ein erstes Indiz für das Funktionieren der erörterten Wirkungskette.

Gründungen tragen jedoch nicht notwendigerweise zu einer effizienten Ressourcenallokation bei, wenn sie *einzig* über Kostenvorteile aufgrund staatlicher Subventionierung verfügen. Sei der Extremfall angenommen, ein subventionierter Anbieter mit identischem Produkt und Technologie zur Leistungserstellung tritt in den Markt ein und verdrängt den etablierten Anbieter ausschließlich aufgrund des Subventionsvorteils. In diesem Fall liegt ein reiner Austausch der Anbieter vor, der Effizienzgewinn ist gleich null, und es ergeben sich zusätzliche gesellschaftliche Kosten aufgrund der Subventionszahlung.

Ob ein solcher Extremfall für die Mehrheit der geförderten Gründer zu erwarten ist, lässt sich nur schwierig beurteilen. Allgemein ist die vorliegende Evidenz bezüglich der Wirkung öffentlicher Gründungsförderung durchaus ambivalent. Almus/Prantl (2002) leiten aus ihren Ergebnissen positive Effekte der Existenzgründungsförderung der ehemaligen *Deutschen Ausgleichsbank* für die geförderten Unternehmen ab. Bezüglich möglicher Verdrängungseffekte aufgrund des Subventionsvorteils besteht aber weiterhin Unklarheit. Gegen eine Verallgemeinerung positiver direkter Effekte sprechen allerdings die Resultate von Pfeiffer/Reize (2000a, b). In ihren Studien zeigt

sich grundsätzlich ein schlechteres Abschneiden der mit Überbrückungsgeld geförderten Gründer im Vergleich zu nicht geförderten. Vorläufige Erkenntnisse des IAB et al. (2005) stehen dem allerdings entgegen. Sie ziehen den Schluss, dass die existierenden Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit zur Förderung der Aufnahmen einer selbständigen Tätigkeit für Arbeitslose (Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss) erfolgreiche Instrumente darstellen. Studien des RWI Essen (2005a, b) über die Wirksamkeit der Existenzgründerförderung im Rahmen der Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds (ESF)⁵ zeigen dagegen ein anderes Bild. So konnten keine signifikanten Effekte durch Förderinstrumente des ESF auf die Beschäftigung und den Umsatz pro Beschäftigten festgestellt werden. Insgesamt ist zu konstatieren, dass nicht jede Maßnahme effektiv sein sollte, d.h. nicht in jedem Fall positive direkte Wirkungen für Wettbewerb und Wachstum zu erwarten sind. Über die Effizienz der Förderprogramme, d.h. deren Kosten und Nutzen sowie mögliche Verdrängungseffekte, liegen bisher keine gesicherten Erkenntnisse vor. Daher besteht gerade in diesem Bereich die dringende Notwendigkeit weiterer Evaluationsstudien.

Im Gegensatz zu den Wettbewerbseffekten des Fluktuationsgeschehens und der daraus resultierenden höheren Effizienz der Ressourcenallokation ergeben sich aus theoretischer Sicht keine eindeutigen Hinweise auf die Richtung der Beschäftigungseffekte von Gründungen. Grundsätzlich ist zwischen direkten und indirekten Beschäftigungseffekten zu unterscheiden. Direkte Effekte betreffen die Zahl der Mitarbeiter in neu gegründeten Unternehmen. Zum Zeitpunkt der Gründung ergibt sich ein initialer positiver Beschäftigungsbeitrag im Ausmaß der Anzahl der Beschäftigten in einem neuen Betrieb oder Unternehmen. In der Folgezeit wachsen einige neue Betriebe, andere hingegen schrumpfen und viele treten innerhalb kurzer Zeit wieder aus dem Markt aus. Ob der direkte Beschäftigungsbeitrag in mittlerer Sicht positiv oder negativ ist, ist theoretisch folglich unklar. Analysen von Engel/Metzger (2006: 84) zufolge stellten Unternehmensgründungen im Jahr 1993 etwa 1,8% aller Arbeitsplätze in diesem Jahr. Dieser Anteil schrumpfte bis sechs Jahre nach der Gründung auf 1,6%.

Hinzu kommt ein indirekter Effekt, der bei bestehenden Betrieben und Unternehmen auftritt. Für einige Betriebe ist dieser negativ, wenn Arbeitsplatzverluste aus dem Markteintritt von neuen Organisationen und deren Erfolg resultieren. Zum anderen können sich positive Impulse für die bestehende

⁵ Die Existenzgründerförderung des ESF umfasst Seminare und Schulungen, individuelle Beratung sowie finanzielle Zuschüsse. Die Maßnahmen zielen dabei häufig auf die Entwicklung und Prüfung von Gründungskonzepten vor der Gründung und die Stabilisierung der Gründung durch die Vermittlung von notwendigen Qualifikationen nach der Gründung. Die finanzielle Förderung konzentriert sich auf gründungsinteressierte Arbeitslose, die keinen Anspruch auf Leistungen der Bundesagentur für Arbeit besitzen.

Unternehmenslandschaft aufgrund des höheren Wettbewerbs ergeben. In kurzer Frist sollten dabei die effizienz erhöhenden und zumeist arbeitssparenden Effekte überwiegen. Dem liegt die Beobachtung zugrunde, dass die Produktivität durch das Fluktuationsgeschehen zunimmt. Bei konstanter Nachfrage impliziert dies einen Rückgang der Beschäftigung. In der Folgezeit können sich aufgrund der höheren Wettbewerbsfähigkeit und damit geringerer Preise aber positive Nachfrageeffekte ergeben, so dass der langfristige Beschäftigungsbeitrag sich ins Positive umkehrt. Eine zentrale Voraussetzung für mögliche positive Effekte ist, dass die Güter- und damit Arbeitsnachfrage elastisch genug ist, um auf Preisänderungen zu reagieren.⁶

Ob der gesamte Beschäftigungsbeitrag der Gründungen in mittlerer Sicht positiv oder negativ ist, hängt also ganz entscheidend von den induzierten Produktivitätssteigerungen ab. Diese können zunächst zu Beschäftigungseinbußen z.B. aufgrund des Einsatzes arbeitssparender, neuer Produktionstechnologien führen. Langfristig können aber Beschäftigungsgewinne die Oberhand gewinnen.

Im Rahmen der Diskussion der Forschungsarbeiten wird der Fokus zunächst auf Westdeutschland gerichtet⁷. Die Ergebnisse basieren nahezu ausschließlich auf den Daten der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit. Dabei ist zu beachten, dass Betriebe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in dieser Statistik nicht auftauchen, mithin also ein selektiver Ausschnitt des Gründungsgeschehens betrachtet wird. Eine Ausnahme ist Audretsch/Keilbach (2004), die Informationen des ZEW-Gründungspanel verwenden. Diese Datenquelle beinhaltet auch Ein-Personen-Unternehmen. Ein einheitliches Bild in Bezug auf die gefundenen Befunde lässt sich jedoch nicht zeichnen (Übersicht 3).

Fritsch (1996) stellt gewissermaßen den Startpunkt einer Serie von Arbeiten von Fritsch und Ko-Autoren dar (Fritsch 1997; Audretsch, Fritsch 2002; Fritsch, Müller 2004), die sich mit dem Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und Wirtschaftswachstum beschäftigen. Es werden verschiedene Indikatoren des Fluktuationsgeschehens definiert, z.B. die Gründungsrate (Gründungen bezogen auf Erwerbspersonen oder Erwerbsfähige), die Schließungsrate, die Turbulenzrate oder die Netto-Eintrittsrate (Fritsch 1996). Grundsätzliche Schwierigkeit ist es dabei, die unterschiedlichen Effekte des Gründungs- und Schließungsgeschehen herauszuarbeiten, da beides zumeist in sehr enger Beziehung zueinander steht. Zur Messung wirtschaftlicher Entwicklung verwenden die Autoren in nahezu allen Studien die Beschäftigungs-

⁶ Die Argumentation weist gewisse Ähnlichkeiten zur Wirkungskette bei Prozessinnovationen auf.

⁷ Ostdeutschland ist aufgrund seiner speziellen Situation im Transformationsprozess kein Gegenstand der empirischen, multivariaten Untersuchungen.

Übersicht 3

Empirische Evidenz zum Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und Indikatoren der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Autor	Endogene Größe und Modell	Operationalisierung des Fluktuationsgeschehens	Ergebnisse
Van Stel/Storey (2004)	Beschäftigungsveränderung nach Sektoren 1984 bis 1998 UK (60 Regionen); OLS	Gründungen/abhängig Beschäftigte (in 1 000), nach Sektoren	Insignifikant für 1984 bis 1991, signifikant positiv für 1991 bis 1998 Verzögert: signifikant positiv für 1991 bis 1998
Acs/Amington (2004)	Beschäftigungsveränderung nach Sektoren, 1990 bis 1999 oder kürzer USA (394 labour-market-areas); OLS	Gründungen/abhängig Beschäftigte (in 1 000), nach Sektoren	Signifikant positiv in allen Branchen bis auf Verarbeitende Gewerbe
Müller (2005)	Veränderung der Bruttowertschöpfung 1992 bis 1998 Wachstumsrate des technischen Fortschritts 1992 bis 1998 W.-GER (326 Kreise); OLS	Gründungen/abhängig Beschäftigte (in 1 000)	Positiv Positiv
Audretsch/Fritsch (2002)	Beschäftigungsveränderung W.-GER (74 Regionen) OLS	Durchschnittliche Gründungsrate (83 bis 85) und (93 bis 95) <i>Sector adjusted</i>	insignifikant für 1983 bis 1989 signifikant positiv für 1993 bis 1998 Verzögert: signifikant positiv für 1993 bis 1998
Audretsch/Keilbach (2004)	Bruttowertschöpfung der Kreise korrigiert um MWSt, Kaufkraft und Transportkosten 1992 W.-GER (326 Kreise) Cobb-Douglas-Produktionsfunktion	Gründungen 1989 bis 1992 /Einwohner (in 1 000) Hightech-Branchen IT-Industrie	Positiv Positiv Positiv
Fritsch/Müller (2004)	Beschäftigungsveränderung (t+2/t), 1983 bis 2002 Panel-Regression Almon-Lags W.-GER, 326 Kreise,	Gründungsraten (bis zu 10 Jahren verzögert):	t, t-6, t-7, t-8 positiv t-1, t-3, t-4, t-5 negativ t-2: insignifikant
Fritsch (1997)	Beschäftigungsveränderung; W.-GER, 75 Raumordnungsregionen, OLS	Gründungen/abhängig Beschäftigte (<i>sector adjusted</i>) Gründungen/Zahl der Betriebe (<i>sector adjusted</i>)	t: positiv t-1, t-4: insignifikant t-2, t-3: negativ
Fritsch (1996)	Beschäftigungsveränderung, 1986 bis 1989 W.-GER, 75 Raumordnungsregionen, OLS	Gründungsrate (GR) Schließungsrate (SR) Fluktuationsrate (FR) Nettogründungsrate (NR) alle sector-adjusted	T.; GR, NR: positiv FR, SR: insignifikant t-1: alle Raten: insignifikant t-2: GR: negativ FR, SR, NR: insignifikant t-3: GR NR: negativ SR: positiv t-4: Alle Raten: insignifikant
Braunerhelm/Borgman (2005)	Bruttowertschöpfung (1996 bis 1999) Schweden	Unternehmen mit 0 Beschäftigten (Proxy für Gründungen) (96 bis 99) und (93 bis 96)	Verarbeitendes Gewerbe Instabil Dienstleistungssektor: positiv
Van Stel et al. (2005)	BIP-Wachstum, 1999 bis 2003 36 Staaten (GEM-Daten) Kontrollvariable: Pro Kopf-Einkommen Kapazität der Volkswirtschaft (gemessen durch GCI)	Anteil der Neu-Unternehmer und werdenden an der erwachsenen Bevölkerung 2002 (TEA) nebst Interaktionen mit Entwicklungsstand des Landes	Insgesamt: insignifikant Interaktionsterm: TEA*Einkommen/Kopf: schwach positiv Interaktionen: TEA*rich_country: schwach positiv TEA*poor_country: schwach negativ TEA*hochentwickeltes_Land: positiv TEA*Übergangsleistung, TEA*Entwicklungsland: insignifikant

noch Übersicht 3

Empirische Evidenz zum Zusammenhang zwischen Fluktuationsgeschehen und Indikatoren der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Autor	Endogene Größe und Modell	Operationalisierung des Fluktuationsgeschehens	Ergebnisse
Van Stel/Storey (2004)	Beschäftigungsveränderung nach Sektoren 1984 bis 1998 UK (60 Regionen); OLS	Gründungen/abhängig Beschäftigte (in 1 000), nach Sektoren	Insignifikant für 1984 bis 1991, signifikant positiv für 1991 bis 1998 Verzögert: signifikant positiv für 1991 bis 1998
Wong et al. (2005)	Durchschnittliche Wachstumsraten zwischen 97/98 und 01/02 36 Staaten (GEM-Daten) OLS	Anteil der Neu- und werdenden Unternehmer an der erwachsenen Bevölkerung 2002 (TEA)	Insgesamt: insignifikant TEA_necessity ¹ : insignifikant TEA_opportunity ² : insignifikant TEA_high_potential ³ : positiv
Acs/Varga (2005)	Technischer Fortschritt (= beantragte Patente im Jahr 2001) 8 Industriesektoren und 9 EU-Länder, OLS	Interaktionsterm: TEA*Ausgaben für Forschung und Entwicklung 2002	TEA_high-potential, TEA_opportunity: positiv TEA_necessity: insignifikant

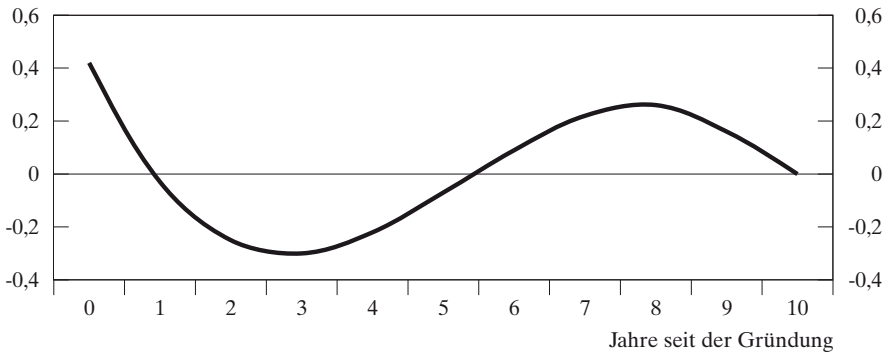
¹Gründung aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen. – ²Gründung, um eine Geschäftsidee auszunutzen. – ³Gründungen mit hohem Potenzial. – W.-GER: Westdeutschland.

veränderung auf regionaler Ebene. Folglich wird also untersucht, ob Regionen mit einem hohen Fluktuationsgeschehen zugleich die Regionen mit einer günstigeren Beschäftigung sind.

Für die achtziger Jahre wird zumeist kein signifikanter Zusammenhang zwischen beiden Größen gefunden (Fritsch 1996, 1997; Audretsch, Fritsch 2002). Einzig die Gründungsrate im Dienstleistungssektor korreliert positiv mit der Beschäftigungsveränderung des gleichen Jahres (Fritsch 1996). Hingegen zeigt sich für die neunziger Jahre ganz klar ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Gründungsrate im Zeitraum von 1993 und 1995 und dem regionalen Beschäftigungswachstum im Zeitraum von 1993 und 1998.

Ein etwas anderes Vorgehen wählen Audretsch/Keilbach (2004). Sie verwenden die durchschnittliche Gründungsintensität (Gründungen je 10 000 Erwerbsfähige) zwischen 1992 und 1994 als zusätzlichen Faktor in einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion und finden auf Ebene der Stadt- und Landkreise einen positiven Effekt auf die Bruttowertschöpfung. Alternativ verwenden sie die Gründungsintensität in Hightech-Branchen und der Informations- und Kommunikationstechnologie (IT)-Industrie, um sich so den vermuteten Unterschieden des Wachstumsbeitrages in Abhängigkeit vom Innovationsgrad des Gründungsprojekts zu widmen. Entgegen den Erwartungen fallen die Koeffizienten für Gründungen in Hightech-Branchen und in der IT-Industrie signifikant geringer, jedoch ebenfalls positiv aus. Müller (2005) setzt die Arbeiten fort, indem sie Paneldaten anstatt Querschnittsdaten auf regionaler Ebene verwendet. Sie ermittelt auf Grundlage von Daten der Kreise in den Jahren

Schaubild 9

Partieller Effekt des Gründungsgeschehens auf die Veränderung der Beschäftigung

Nach Angaben in Fritsch, Müller 2004.

1992 bis 1998 einen positiven Einfluss der Gründungsintensität auf das Wirtschaftswachstum und den technischen Fortschritt des jeweiligen Jahres.

In zwei Analysen ist Fritsch (1996, 1997) der Frage nachgegangen, ob die Beschäftigungseffekte über die Zeit variieren. Mangels ausreichender Datenpunkte konnte er sich nur den Effekten in den ersten vier bis fünf Jahren nach Gründung widmen. Für den Dienstleistungssektor zeigte sich, dass dem initialen positiven Beschäftigungseffekt im Gründungsjahr negative Effekte in den Folgejahren gegenüberstehen. Fritsch/Müller (2004) können deutlich mehr Datenpunkte verwenden. Zentrales Ergebnis ihrer Studie ist, dass die Effekte im Zeitablauf variieren und eine Gründung vor zehn Jahren oder mehr keinen Beitrag zur Erklärung der aktuellen Beschäftigungsveränderung leistet. Dabei folgen den negativen Effekten zwischen dem zweiten und sechsten Jahr wiederum positive Effekte, die bis zum zehnten Jahr nach Gründung anhalten (Schaubild 9). Diese Ergebnisse stehen durchaus im Einklang mit den oben vorgestellten theoretischen Vermutungen. Empirische Belege für mittelfristige Beschäftigungseffekte von Gründungen finden auch Audretsch/Fritsch (2002). Demnach geht von der Gründungskohorte von vor zehn Jahren ein wesentlich stärkerer Impuls auf die Beschäftigungsveränderung zwischen 1993 und 1998 aus als vom aktuellen Gründungsgeschehen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass gerade die neueren Analysen einen positiven Zusammenhang zwischen Gründungsintensität und wirtschaftlicher Entwicklung einer Region in Deutschland gefunden haben. Die Autoren sehen in diesem Zusammenhang eine Bestätigung für die These des positiven Beitrags von Gründungen zum Wirtschaftswachstum. Zudem zeigen sich Veränderungen der Effekte über die Zeit.

Diese Ergebnisse für Deutschland werden von internationalen Studien tendenziell bestätigt. Analoge Ergebnisse wie Audretsch/Fritsch (2002) finden van Stel/Storey (2004) für das Vereinigte Königreich. Während für die achtziger Jahre das Gründungsgeschehen in keinem signifikanten Zusammenhang mit der Beschäftigung steht, wurde für die neunziger Jahre ein positiver Zusammenhang festgestellt. Darüber hinaus übersteigt der langfristige Effekt einer Gründungskohorte den kurzfristigen Effekt. Die Studie von Acs/Amington (2004), die sich auf die neunziger Jahre beschränkt, bestätigt den positiven Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Beschäftigung auch für die USA. Sie interpretieren ihre empirischen Funde als Beleg für sowohl kurz- wie auch langfristig positiv Beschäftigungswirkungen. Gleichwohl scheinen Branchenunterschiede zu existieren. Demnach zeigen sich für Neugründungen im Produktionsbereich keinerlei signifikante Effekte auf die Beschäftigung. Ähnlich ist das Resümee von Braunerhjelm/Borgman (2004). Sie finden für schwedische Regionen in den neunziger Jahren uneinheitliche Evidenz für den Zusammenhang zwischen Gründungen und Wertschöpfung in der Produktionsbranche je nach Modellspezifikation. Robuster sind ihre Erkenntnisse im Dienstleistungssektor. Hier erhalten sie einen stabilen positiven Zusammenhang zwischen Neugründungen und wirtschaftlichem Output.

Daneben wurden in der jüngeren Vergangenheit einige Studien veröffentlicht, die sich nicht auf einzelne Staaten beschränken, sondern makroökonomische Daten mehrerer Länder verwenden. Als Hauptdatenquelle dient dabei der GEM. Mit diesen Daten wird unter anderem überprüft, ob der Zusammenhang zwischen Gründungen und wirtschaftlicher Entwicklung mit dem Entwicklungsstand variiert. Van Stel et al. (2005) sehen sich durch ihre Analyse mit Gründungsdaten aus dem Jahr 2002 in der These bestätigt, dass das Gründungsgeschehen nur in hochentwickelten Ländern einen positiven Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg hat, während in Übergangs- und Entwicklungsländern kein signifikanter Zusammenhang besteht. Wong et al. (2005) teilen Gründungen nach ihrem erwarteten Potenzial für Wachstum in drei Untergruppen auf. Das Potenzial wird dabei anhand der vier Kriterien (1) Potenzial für Beschäftigungswachstum, (2) Markteinfluss, (3) globaler Kundenstamm und (4) Gebrauch neuer Technologien beurteilt. Nur Gründungen, denen ein hohes Potenzial zugeschrieben wird, haben nach ihrer empirischen Analyse einen signifikanten Einfluss auf das Wirtschaftswachstum. Die Analyse von Acs/Varga (2005) bestimmt nicht den direkten Zusammenhang zwischen Gründungen und Wachstum, sondern nimmt den indirekten Weg über die Erklärung des technischen Fortschritts, operationalisiert durch die Summe der Patentanträge. Sie kommen zu dem Resultat, dass *opportunity*-Gründungen einen positiven Einfluss auf die Summe der Patentanträge haben.

So erfreulich die Ergebnisse im Sinne der geäußerten Vermutung sind, die methodischen Probleme in der Messung des Beitrags von Gründungen auf das

Wachstum dürfen nicht unerwähnt bleiben. Gründungen werden durch eine Vielzahl von Faktoren determiniert. Sie sind u.a. das Ergebnis des Wirtschaftswachstums in der Vorperiode und spiegeln zudem Einschätzungen über das zukünftige Wachstum eines Marktes und damit der Volkswirtschaft wider. Infolgedessen kann der Gründungsindikator potenziell andere Einflüsse messen, für die nicht kontrolliert wird. Gründungen sind zudem nur ein Transferkanal für das Hervorbringen von Neuerungen. Deren Bedeutung dürfte in starkem Maße von der Fähigkeit etablierter Anbieter abhängen, Marktnischen zu erkennen und zu besetzen.

Für eine vorsichtige Interpretation der Ergebnisse sprechen vor allem drei Resultate: Erstens ist es verwunderlich, warum sich für die neunziger, jedoch nicht für die achtziger Jahre positive Effekte des Gründungsgeschehens zeigen. Dass sich das Gründungsgeschehen in den neunziger Jahren deutlich erhöht hat, kann hierfür nicht als Argument gelten, denn die Evidenz basiert auf der Analyse der Unterschiede zwischen den Regionen, und diese bestanden auch schon in den achtziger Jahren. Denkbar ist, dass Gründungen als Transferkanal für das Hervorbringen von Neuerungen eine weniger gewichtige Rolle spielten, als dies in den neunziger Jahren der Fall war.

Zweitens ist interessant, dass sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Gründungsgeschehen und dem Beschäftigungswachstum im Dienstleistungssektor, nicht jedoch im Verarbeitenden Gewerbe zeigt. Die Unterschiede können sehr wohl Ausdruck der Schwierigkeit sein, in Märkten Fuß zu fassen, die durch stagnierende Nachfrage, hohen Kostendruck, ausgereifte Produktpalette und hohe Marktmacht etablierter Anbieter geprägt sind. Allerdings können Messfehler nicht ausgeschlossen werden. Der Dienstleistungssektor zeichnete sich durch ein hohes Marktwachstum aus, und es ist zu vermuten, dass die Gründungsindikatoren dieses abbilden. Mit der Verwendung von Paneldaten allein kann dieses Problem nicht gelöst werden.

Das Gründungsgeschehen in Hightech-Sektoren scheint das Wachstum nicht stärker zu beeinflussen als das Gründungsgeschehen insgesamt. Gerade Gründungen mit hohem Innovationsgrad wird jedoch gemeinhin ein hohes Potenzial zur Schaffung zusätzlichen gesamtwirtschaftlichen Nutzens zugesprochen. Gleichwohl ist gerade bei hochinnovativen Gründungen hervorzuheben, dass es schwierig ist, deren Effekte zu erfassen. So ist der Suchprozess nach marktfähigen Lösungen von größerer Unsicherheit geprägt, so dass sich tendenziell erst in längerer Frist Effekte ergeben. Hinzu kommt das Messproblem aufgrund der geringen Zahl von Hightech-Gründungen. Deren Effekte sind aufgrund mangelnder Kontrolle für übrige Effekte im Aggregat schwierig aufzuspüren.

Inwieweit ein optimales Niveau von Gründungen existiert und wenn ja, wie hoch das Gründungsniveau sein sollte, konnte von der Wissenschaft bisher

nicht beantwortet werden, wenn dies denn überhaupt möglich ist. Die Verfügbarkeit detaillierter Angaben über das Gründungsgeschehen für die Wissenschaft ist sicherlich wünschenswert, kann für sich allein genommen jedoch noch keinen Erkenntnisfortschritt implizieren. Vielmehr kommt es darauf an, sich auf die Entwicklung eines Designs zu konzentrieren, welches die Identifikation des kausalen Effektes von Gründungen ermöglicht. Hinzuweisen ist hier auf Anwendungen im Bereich der Erforschung von Bildungsrenditen und Wirkungsanalyse mittels modernster ökonomischer Methoden, die derzeit den *state of the art* für die Durchführung von Kausalanalysen darstellen.

Eine Erhöhung des Gründungsgeschehens ist aus wettbewerbspolitischer Sicht zu begrüßen, sofern sich die neuen Anbieter nicht ausschließlich aufgrund eines Subventionsvorteils von etablierten Anbietern unterscheiden. Erwartet wird ferner, dass die Produktivitäts- und Wachstumsbeiträge von Gründungen umso höher sind, je höher der Innovationsgrad des Gründungsvorhabens ist. Aus alledem ist abzuleiten, dass eine demografisch bedingte Veränderung im Niveau und in der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens nicht ohne Konsequenzen für dessen volkswirtschaftlichen Beitrag sein sollte.

4. Demografischer Wandel und Fluktuationsgeschehen

Nach der Darlegung der konzeptionellen Grundlagen steht nunmehr die Analyse der theoretisch zu erwartenden Wirkungen des demografischen Wandels auf das Niveau und die Zusammensetzung des Fluktuations-, insbesondere aber des Gründungsgeschehens im Mittelpunkt. Hierzu ist in einem ersten Schritt zu klären, welche Bedeutung das Alter der Personen für den Übergang in die Selbständigkeit und zur Erklärung des Erfolgs bzw. Scheiterns einer selbständigen Tätigkeit hat. Darauf aufbauend können Vermutungen über die Richtung der Veränderung des Gründungsgeschehens aufgrund der Alterung abgeleitet werden.

4.1 Alter als Determinante der Gründungsaktivität

Unter der Annahme nutzenmaximierenden Verhaltens der Individuen wird der Marktein- und -austritt von der Differenz zwischen dem Nutzen einer selbständigen Tätigkeit und dem einer alternativen Beschäftigungsmöglichkeit bzw. Nichterwerbstätigkeit bestimmt. Der Nutzen enthält dabei sowohl monetäre (Einkommen) als auch nicht-monetäre (z.B. Selbstverwirklichung) Komponenten.

Prägend für die Gründungsforschung ist, dass eine allgemein anerkannte Theorie des Gründungsgeschehens nicht existiert. Vielmehr werden verschiedene theoretische Ansätze angeführt, um den Übergang in die Selbständig-

Übersicht 4

Systematisierung der Einflussfaktoren des Übergangs in die Selbständigkeit und des Gründungserfolgs

Personenorientiert bzgl. Gründung und Gründungserfolg	Umfeldorientiert bzgl. Gründung und Gründungserfolg	Betriebsbezogen bzgl. Gründungserfolg
Streben nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung („Push-pull Unternehmertum“) Leistungsmotivation und Risikobereitschaft Religion, Kultur	Mikrosoziales Umfeld (Tätigkeit von Eltern, Freunden, Bekannten; Familienstrukturen) Makrosoziales Umfeld (Kultur und Gesellschaft) Makroökonomisches bzw. marktbezogenes Umfeld (Gesetze, Normen, Institutionen z.B. Handwerksordnung und öffentliche Trägerschaft; Monopole; Arbeitslosigkeit; Konjunktur- und Wachstumsprognose; Steuern; gründungsbezogene Rahmenbedingungen)	Startgröße Forschung und Entwicklung Breite des Produktsortiments (Diversifikation)
soziales Kapital		Handelbarkeit des Gutes Vernetzung mit unternehmensexternen Partnern
Humankapital (Berufserfahrung, Schul- und Berufsausbildung)		
Gesundheit und Alter Finanzielle Ressourcen Erwerbssituation (Arbeitslosigkeit, unsicheres Beschäftigungsverhältnis)		

Nach Welter 2000, Tamasy 2005.

keit einerseits und den Erfolg der Selbständigkeit andererseits zu erklären.⁸ Die allgemein übliche Systematisierung der Faktoren unterscheidet dabei zwischen personenorientierten, umfeldorientierten und betriebsbezogenen Faktoren (Übersicht 4).⁹

Bei den personenorientierten Faktoren sind in erster Linie das Humankapital, die Risikobereitschaft, das Streben nach Selbstverwirklichung und die finanziellen Ressourcen zu erwähnen. Die umfeldorientierten Faktoren beziehen sich hauptsächlich auf die makroökonomischen Rahmenbedingungen (Geld- und Fiskalpolitik, Konjunktur) und die Charakteristika einer Branche. Höhere Erfolgchancen bieten demnach Branchen mit steigendem Umsatz. Angebotseitig spielen vor allem die Wettbewerbs- und Innovationsintensität eine wichtige Rolle. Höherer Wettbewerb und Innovationsdruck führen in der Regel zu einem differenzierten Güterangebot hinsichtlich Sortimentsvielfalt und Preisgestaltung, so dass ein besserer Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage möglich ist. Verfahrensinnovationen ermöglichen überdies Kostensen-

⁸ Wichtige theoretische Ansätze sind humankapitaltheoretische (Becker 1993), organisationsökologische (Hannan, Freeman 1977), *random-walk*-Modelle (Levinthal 1991) und industrieökonomische Ansätze (lerntheoretische, spieltheoretische und marktstrukturelle Ansätze). Eine ausführliche Darstellung industrieökonomischer Ansätze ist z.B. in Woywode (1998), Nerlinger (1998) und Almus (2002) zu finden. Ausführungen zu humankapitaltheoretischen Ansätzen sind insbesondere in Brüderl et al. (1998) enthalten.

⁹ Bezüglich einer ausführlichen Diskussion der Faktoren sei insbesondere auf Steil (1999), Welter (2000), Tamasy (2005) verwiesen.

kungen und Qualitätssteigerungen, welche den Nutzen für die Kunden erhöhen. Schließlich bestehen branchenspezifische Markteintrittsbarrieren in Form gesetzlicher Beschränkungen oder aber des Erfordernisses, dass eine mindesteffiziente Größe innerhalb kurzer Zeit erreicht werden muss, um im Markt bestehen zu können. Für den Erfolg einer selbständigen Tätigkeit ergibt sich ein recht ähnliches Set an bestimmenden Merkmalen.

Zusätzlich hebt die industrieökonomische Literatur für den Erfolg unternehmens- bzw. betriebsspezifische Faktoren hervor. Erwähnung finden hierbei die Bedeutung von Forschung und Entwicklung für die Umsetzung der Geschäftsidee, der Diversifizierungsgrad der wirtschaftlichen Aktivitäten, die Vernetzung mit anderen Akteuren in Form von Kooperationen oder die Beteiligung von anderen Unternehmen bzw. eigene Beteiligungsaktivitäten sowie die gewählte Startgröße der Unternehmung (Brüderl et al. 1998; Woywode 1998; Hart 2000; Almus 2002; Egelin et al. 2002).

Mit Blick auf die Fragestellung interessiert in erster Linie, wie der Einflussfaktor „Alter“ für den Übergang in die Selbständigkeit und für den Gründungserfolg einzuschätzen ist. Aus theoretischer Sicht ist die Rolle des Alters im Rahmen humankapitaltheoretischer Ansätze zu diskutieren. So impliziert ein höheres Alter eine größere Berufserfahrung, welche mit höherem (branchenspezifischen) Wissen und, je nach vorheriger Tätigkeit, höheren Managementfähigkeiten verbunden ist. Dies würde grundsätzlich das Identifizieren interessanter Gründungsideen und deren erfolgreiche Umsetzung begünstigen. Gegen diesen positiven Effekt wäre einzuwenden, dass einmal erworbenes Wissen in Zeiten raschen technischen Wandels schnell veraltet. Während für jüngere Personen eine Anpassung an radikale Veränderungen nahezu unvermeidlich ist, wägen Ältere aufgrund bevorstehenden Ruhestands eher ab, ob sich genügend Erträge durch eine Anpassung an die neuen Bedingungen ergeben. Ausgehend von dieser Argumentation würden die Produktivitätszuwächse über die Zeit abnehmen und könnten sich sogar ins Negative umkehren. Als empirische Evidenz wird häufig auf das typische invers u-förmige Alters-Einkommen-Profil hingewiesen (Börsch-Supan 2003; Börsch-Supan et al. 2005 zum Stand der Forschung)¹⁰. Schließlich ist der Zeitraum zur Amortisation von Anlaufkosten bei einer Gründung für ältere Personen geringer als für jüngere. Dies und die vermutete sinkende Produktivität ab einem Alter von

¹⁰ Börsch-Supan et al. (2005) verweisen zu recht darauf, dass noch ein großer Bedarf an Studien zum Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Alter besteht. Insbesondere der Aspekt der Interaktion zwischen jungen und älteren Erwerbstätigen und deren Konsequenzen auf die Bestimmung des Zusammenhangs zwischen Produktivität und Alter wurde bislang völlig ausgeblendet. Dem ist hinzuzufügen, dass Veränderungen von Tätigkeitsbildern – gerade mit zunehmendem Alter – denkbar sind. Diese können Lohnabschläge zur Folge haben. Sofern dies in der empirischen Analyse unberücksichtigt bleibt bzw. eine solche Veränderung ausgeschlossen werden kann, ist ein Rückschluss auf eine geringere Produktivität älterer Personen auf Basis des skizzierten Alter-Lohn-Profiles nicht möglich.

etwa 55 Jahren würden dafür sprechen, dass die Übergangswahrscheinlichkeit mit zunehmendem Alter wieder sinkt.

Die Argumentation bezüglich des Gründungserfolgs ist sehr ähnlich. Mit zunehmendem Alter sollten die Chancen für eine erfolgreiche Selbständigkeit zunächst zunehmen. Nach Erreichen des Umkehrpunktes sinkt die Produktivität, und die Chancen für eine erfolgreiche Umsetzung nehmen ab.

Das Alter der Person kann theoretisch nicht nur Ausdruck von Humankapital sein, sondern kann auch unterschiedliche Risikopräferenzen abbilden. So wäre denkbar, dass ältere Personen aufgrund geringerer Risikoneigung riskantere Projekte nicht verfolgen. Ein überzeugender empirischer Beleg dafür wurde bislang allerdings nicht erbracht. Grichnik (2005: 201ff.) analysiert z.B. die Risikoneigung in Abhängigkeit verschiedener Charakteristika. Er konnte in seiner bivariaten Analyse keine Unterschiede in der Risikoneigung älterer und jüngerer Unternehmensgründer feststellen.

Die Mehrzahl der empirischen Studien ermittelt einen invers u-förmigen partiellen Zusammenhang zwischen dem Alter und dem Übergang in die Selbständigkeit (van der Sluis et al. 2004 für einen Überblick). Der Umkehrpunkt liegt dabei in der Regel zwischen 40 und 50 Jahren. In der Analyse von Wagner (2005) nimmt die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit bis zu einem Alter von etwa 42 Jahren zu und anschließend wieder ab.

Ein ähnliches Muster zeigt sich auch für den Gründungserfolg. Die positiven Effekte überwiegen bis zu einem Alter von etwa 55 Jahren (vgl. auch hier van der Sluis et al. 2004 für einen Überblick). Mit höherem Alter fällt der Gründungserfolg geringer aus. Dieser Umkehreffekt zeigt sich allerdings beim Gründungserfolg in deutlich weniger Studien, als dies bei der Erklärung des Übergangs in die Selbständigkeit der Fall ist. Das Altersprofil im Gründungserfolg deckt sich aber grundsätzlich mit den Erkenntnissen zu Alters-Einkommens-Profilen bei abhängig Beschäftigten. Darüber hinaus sind Unterschiede in Abhängigkeit der Art der Aufgabe der Selbständigkeit zu vermuten. So findet Prantl (2003) einen negativen Effekt des Alters der Gründer für erzwungene Schließungen (Abschnitt 2.1) von Unternehmen und einen u-förmigen Effekt bei freiwilligen Stilllegungen.

Exkurs: Bestandsaufnahme zur Rolle übriger personenorientierter Faktoren

Mit Blick auf die politisch gewollte Intensivierung der Bildungsanstrengungen, die Zuwanderungspolitik, die Förderung von Frauen oder die Förderung von Arbeitslosen leitet sich ein berechtigtes Interesse an einem Überblick zu den empirischen Zusammenhängen zwischen personenorientierten Charakteristika bzw. des mikrosozialen Umfeldes auf der einen und dem Übergang in die Selbständigkeit und dem Gründungserfolg auf der anderen Seite ab. Eine

Frage könnte sein, ob eine Erhöhung der durchschnittlichen Bildung die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit oder den Erfolg einer selbständigen Tätigkeit erhöht.

Im Zuge der Diskussion der Determinante Alter klang bereits die zentrale Bedeutung des *Humankapitals* zur Erklärung des Gründungsgeschehens an (Bates 1990; Brüderl et al. 1992, 1998). Unter dem Begriff Humankapital wird dabei die Schul- und die Berufsausbildung, die Berufs- und Branchenerfahrung sowie die Weiterbildung subsumiert. Gemäß der Humankapitaltheorie sollte ein höherer Bestand an Humankapital dazu führen, dass die Unternehmer über spezifische Fähigkeiten bezüglich der Wahrnehmung von Geschäftsideen und der Beurteilung ihrer Erfolgsaussichten verfügen. Personen mit einer höheren Humankapitalausstattung sollten ebenso in der Lage sein, sich spezifische Kenntnisse schnell anzueignen und Zugang zu externen Ressourcen (Kredite, Wissen) zu erhalten. Diese Faktoren erhöhen wiederum die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit und den Erfolg. Die positiven Effekte auf den Gründererfolg folgen zum einen aus der höheren Produktivität bei der Umsetzung der Gründungsidee, zum anderen aus dem Selektionsprozess in der Suche und dem Erkennen von Gründungsideen. Höher qualifizierten Personen wird im Allgemeinen zwar eher zugetraut, erfolgreichere Geschäftsideen früher bzw. überhaupt zu erkennen. Da solche Personen aber in der Regel sichere und tendenziell höhere Einkommen beziehen als weniger qualifizierte Personen, sind die Opportunitätskosten für eine selbständige Tätigkeit bei höher Qualifizierten vergleichsweise hoch.

Vor diesem Hintergrund ist nicht verwunderlich, dass die Ergebnisse empirischer Studien zum Zusammenhang zwischen formaler Bildung und Übergang in die Selbständigkeit ambivalent sind. Wie der Meta-Studie¹¹ von Van der Sluis et al. (2004) zu entnehmen ist, zeigten sich für die Zahl der Schuljahre insignifikante Koeffizienten in drei Viertel aller Studien. Mit anderen Worten, die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit wird nicht durch die Schulbildung beeinflusst. Je höher die formale Ausbildung jedoch ist, um so eher zeigen sich positive Zusammenhänge.

In Bezug auf den Gründungserfolg sind die Ergebnisse eindeutiger. Die empirischen Studien kommen mehrheitlich zu dem Schluss, dass ein positiver Zusammenhang zwischen formaler Ausbildung und Gründungserfolg besteht (Brüderl et al. 1992, 1998; Hart 2000; Almus 2002). Der Meta-Studie von Van der Sluis et al. (2004) zufolge konnte in etwa zwei Dritteln der ausgewerteten 55 Studien ein positiver Zusammenhang zwischen der Zahl der Schuljahre

¹¹ Meta-Studie besagt, dass eine Reihe von Studien nach vorgegebenen Kriterien auf deren zentrale Aussage bezüglich eines oder mehrerer Zusammenhänge ausgewertet werden. Eine solche Studie beinhaltet in der Regel auch eine fundierte Auseinandersetzung mit den verwendeten Methoden und Datengrundlagen.

und Gründungserfolg festgestellt werden. Ferner gilt: Je höher der formale Abschluss, umso höher auch der Gründungserfolg. So wiesen 51 von 71 Studien einen höheren Gründungserfolg für Studienabgänger auf. 12 Studien ermittelten zwar einen negativen, allerdings nicht hinreichend statistisch abgesicherten Zusammenhang. Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Schulbildung und Gründungserfolg zeigt sich hingegen nicht für das britische Schulsystem. Für Deutschland konnte Prantl (2003) auf Basis der ZEW-Gründerstudie einen positiven Effekt eines Studienabschlusses auf das Überleben der Unternehmen feststellen. Allerdings zeigte sich dies nicht für freiwillige Unternehmensschließungen. Als Begründung hierfür sind die besseren Erwerbsalternativen von höher Qualifizierten zu nennen.

Einschränkend ist anzumerken, dass keine Studie bislang die potenzielle Endogenität der Bildungsentscheidung berücksichtigt hat (van der Sluis et al. 2004). So ist nicht auszuschließen, dass die Schulbildung oder erreichte Abschlüsse mit unbeobachtbaren Fähigkeiten korrelieren, welche den Übergang in die Selbständigkeit und den Gründungserfolg beeinflussen. In der Konsequenz kann der gefundene positive Effekt von den unbeobachtbaren Fähigkeiten und eben nicht von der Schul- und Berufsausbildung abhängen.

Bei der *Branchenerfahrung* zeigten sich in der Münchener Gründerstudie deutlich positive Effekte auf die Wahrscheinlichkeit des Verbleibs in Selbständigkeit (Brüderl et al. 1992). Für die eigene Selbständigkeits- und Führungserfahrung ergeben sich in dieser Studie jedoch keine signifikanten Effekte. Van der Sluis et al. (2004) zeigen, dass die meisten Studien insignifikante Zusammenhänge ermitteln und es in etwa eine gleiche Zahl von Studien gibt, die einen signifikant positiven wie negativen Zusammenhang zwischen Selbständigkeitserfahrung und Gründungserfolg feststellen. Die Ergebnisse sind also wenig eindeutig.

Als weitere zentrale Ressource gilt die *finanzielle Ausstattung* der Gründer, dies umso mehr, da Gründer mit besonderen Schwierigkeiten im Zugang zu externer Finanzierung konfrontiert sind. In der Regel gibt es hier positive Zusammenhänge zwischen den eigenen finanziellen Ressourcen und der Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit. Evans/Jovanovic (1989) zeigen beispielsweise auf, dass die Beseitigung von Finanzierungsengpässen die Wahrscheinlichkeit für den Übergang in die Selbständigkeit erhöht.

Von Relevanz ist auch der *Familienstand* der Gründerperson. Dieser kann sowohl positive als auch negative Wirkungen auf den Gründungserfolg haben. Die emotionale Bindung an einen Partner führt möglicherweise zu mehr Zufriedenheit bei der Gründungsperson und sollte so stärker zur Motivation und damit dem Erfolg beitragen. Im gegenteiligen Sinne wirken allerdings Probleme in der Familie sowie größere Zeitrestriktionen als bei Ledigen. Die überwiegende Zahl der Studien ermittelt einen positiven Zusammenhang zwi-

schen familiärer Bindung und Übergang in Selbständigkeit bzw. Gründungserfolg (van der Sluis et al. 2004).

In letzter Zeit ist eine zunehmende Anzahl an Studien zu beobachten, die sich mit geschlechtsspezifischen Unterschieden und dem Einfluss der nationalen Herkunft auseinandersetzen. In der Regel zeichnen sich Männer durch einen höheren Gründungserfolg aus als Frauen (Van der Sluis et al. 2004). Gleiches gilt in der Tendenz für Immigranten im Vergleich zu Einheimischen.

Bezüglich der *Motive* wird häufig zwischen der Gründung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen (Gründung aus der Not) und solchen zum Zweck der Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten unterschieden. Erst genannte sehen sich einem höheren unternehmerischen Druck ausgesetzt und wählen so Projekte mit einem geringeren erwarteten Einkommen. Zudem haben Gründer aus der Not häufig kein fundiertes Gründungskonzept und weisen Engpässe in Kernkompetenzen der Unternehmensführung auf. Da Angaben über Motive meistens nicht vorliegen, wird häufig der Status der Erwerbstätigkeit vor Gründung als Approximation verwendet. Der Status der Arbeitslosigkeit vor Gründung sollte dabei stärker mit dem Motiv der Gründung aus der Not korrelieren, als dies für Gründer aus der Erwerbstätigkeit der Fall ist.

Den theoretischen Vermutungen nach soll die Sozialisation in einem *unternehmerischen* Umfeld positiv auf den Erfolg der eigenen Selbständigkeit wirken. Die Argumentation folgt aus der Theorie des sozialen Lernens: Eltern fungieren als Rollenvorbild für ihre Kinder. Im Gegensatz zum positiven Einfluss dieses Rollenbildes auf den Übergang in die Selbständigkeit ist die empirische Evidenz bezüglich des Gründungserfolgs deutlich uneinheitlicher. Brüderl et al. (1992) konnten keinen positiven Einfluss der Selbständigkeit der Väter von Gründern auf das Überleben der Gründung feststellen. Nach Van der Sluis et al. (2004) war das Ergebnis in 13 von 17 ausgewerteten Studien insignifikant. Hingegen wirkte die Selbständigkeit des Vaters in 8 von 10 Studien positiv auf den Übergang in die Selbständigkeit

4.2 Erfassung der Wirkungskanäle

Ziel des Abschnittes ist es, die grundlegenden Wirkungskanäle zu identifizieren, über die der demografische Wandel auf eine Veränderung im Niveau und in der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens wirken kann. Es wurde bereits darauf verwiesen, dass die volkswirtschaftlichen Beiträge des Gründungsgeschehens sowohl von der Zahl der Gründungen als auch deren Zusammensetzung abhängen. Je höher der Effizienzvorteil der Markteintritte ist bzw. je neuartiger die angebotene Leistung ist, umso größer ist deren volkswirtschaftlicher Beitrag. Die folgenden Ausführungen werden zeigen, dass der demografische Wandel auf beide Aspekte des Gründungsgeschehens, deren

Quantität als auch Qualität, wirken kann. Die Systematisierung der Wirkungskanäle orientiert sich dabei an drei Merkmalen:

- Effekte der Alterung der Gesellschaft und Veränderung der Bevölkerungszahl,
- angebots- und nachfrageseitige Effekte, d.h. Veränderung in der Erwerbspersonenstruktur (Arbeitsangebot) und Güternachfrage (Arbeitsnachfrage),
- direkte Effekte und solche, die aus Anpassungsreaktionen/Verhaltensänderungen der Individuen resultieren.

Der demografische Wandel beinhaltet zwei grundverschiedene Aspekte: Die Alterung der Gesellschaft und die geringfügige Bevölkerungszunahme bis zum Jahr 2020 in Deutschland. Beides kann unterschiedlich auf das Gründungsgeschehen wirken.

Für die Verknüpfung zwischen demografischem Wandel und Gründungsgeschehen empfiehlt sich ferner die Unterscheidung zwischen angebots- und nachfrageseitigen Impulsen. Eine Zunahme des Arbeitsangebots bedingt gleichermaßen eine Zunahme abhängiger und selbständiger Erwerbstätigkeit. Ebenso nimmt die Güternachfrage und damit der Arbeitskräftebedarf bei steigender Bevölkerung zu. Die Wirkungsrichtung der Alterung der Gesellschaft auf Angebot und Nachfrage ist auf den ersten Blick dagegen weniger eindeutig und bedarf einer näheren Auseinandersetzung.

Börsch-Supan (2003) ermittelt auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe und der neunten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes eine Verschiebung der Nachfrage in Richtung persönliche Dienstleistungen, Gesundheit/Körperpflege und Energie. Distelkamp et al. (2004) widmen sich der Bestimmung der Veränderungen, wenn der demografischen Alterung der Extremfall einer konstanten Altersstruktur bei gleichermaßen sinkender Bevölkerung gegenübergestellt wird. Zur Ermittlung der Veränderung volkswirtschaftlich relevanter Größen verwenden sie ein makroökonomisches Simulationsmodell. Aus dem ermittelten Unterschied beider Szenarien kann der Effekt der Alterung auf die Konsumausgaben ermittelt werden. Die Alterung der Gesellschaft gemäß den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes würde nach den Ergebnissen von Distelkamp et al. (2004) *ceteris paribus* dazu führen, dass die Konsumausgaben im Jahr 2015 um ca. 1% niedriger ausfallen als im Basisszenario einer konstant gehaltenen Altersstruktur. Bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt ergibt sich ein Rückgang um 0,5%. Stiller (2000) kommt in ihrer Simulationsanalyse für Deutschland ebenfalls zu einem Rückgang des durchschnittlichen Pro-Kopf Konsums aufgrund eines höheren Anteils älterer Personen. Dieser liegt – je nach Szenario – zwischen 1,2 bis 3,5% im Jahr 2015 unter dem Wert von 2005. Ergebnisse in

derselben Richtung ergeben sich auch für Japan (McKibbin, Ngyen 2004). Hintergrund für das Sinken der Konsumausgaben pro Kopf ist ein invers u-förmiges Alter-Konsum-Profil. Annahmegemäß bleiben denkbare Veränderungen im Konsumprofil unberücksichtigt. Tendenziell würden stärkere Sparleistungen der Jüngeren, die sowohl politisch erwünscht (z.B. Riester-Rente) als auch notwendig erscheinen, einen stärkeren Rückgang der Konsumausgaben bis 2020 bedingen.

Der zunehmende Anteil älterer Erwerbstätiger könnte eine Änderung der relativen Knappheiten implizieren. So wird davon ausgegangen, dass Mitglieder verschiedener Altersgruppen in ihrer Rolle als Produktionsfaktoren keine perfekten Substitute darstellen, so dass über den demografischen Wandel am Arbeitsmarkt gleichzeitig ein Überangebot der einen und ein Unterangebot der anderen Altersgruppe entstehen könnten. Für diese Annahme spricht der bereits erwähnte invers u-förmige Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Alter. Die Ursachen für altersbedingte Unterschiede im Produktivitätsprofil sind im Erfahrungswissen, der sozialen Kompetenz, den physischen Leistungsfähigkeiten und den kognitiven Fähigkeiten zu suchen. Unter der Annahme der begrenzten Substituierbarkeit von jüngeren mit älteren Personen würde das Sinken des Arbeitsangebots jüngerer Personen mit einem Steigen der relativen Preise für diesen Faktor einhergehen. Die Höhe des Preisanstiegs hängt dabei direkt von der Substitutionselastizität zwischen der Nachfrage nach jüngeren und älteren Personen ab. Auf der anderen Seite nimmt das Arbeitsangebot älterer Personen zu, und der relative Preis für diesen Faktor sinkt. Es ist folglich ein negativer Zusammenhang zwischen der Veränderung der Kohortenstärke und dem relativen Faktorpreis dieser Kohorte zu vermuten.

Dieser vermutete negative Zusammenhang bestätigt sich in einer Reihe von Studien, die sich insbesondere mit dem Arbeitsmarkteintritt der so genannten Babyboomgeneration beschäftigt haben (Freeman 1979; Welch 1979; Connelly 1986; Wright 1991; Klevmarken 1993; Korenman, Neumark 2000; Shimer 2001). Hinzu kommt, dass Mitglieder einer relativ geburtenstarken Kohorte sich in einem größeren Konkurrenzkampf um Aufstiegsmöglichkeiten befinden. Dies kann dazu führen, dass sich so genannte Warteschlangen auf dem Weg nach oben bilden, d.h., dass erwerbstätige Mitglieder einer überfüllten Kohorte im Durchschnitt vergleichsweise schlechtere Karrierechancen haben.

Schließlich unterscheidet das dritte Merkmal direkte und indirekte Effekte. Diese Differenzierung folgt dem Konzept von Schmidt (2004, 2005).¹² Aus-

¹² Das Vorgehen von Börsch-Supan (2003) weist einerseits Ähnlichkeiten, andererseits aber auch Unterschiede zum Konzept von Schmidt auf. So behandelt Börsch-Supan Anpassungsreaktionen der Individuen ausschließlich im Kontext mit Maßnahmen seitens der Institutionen.

gangspunkt seines Ansatzes ist die Verschiebung der relativen Knappheiten auf dem Arbeitsmarkt, von denen wiederum Anpassungsprozesse auf anderen Märkten ausgehen. Schmidt unterscheidet zwischen drei Analyseebenen, um sich so den Effekten des demografischen Wandels zu nähern. Die erste Analyseebene behandelt die Effekte der Verschiebung von relativen Knappheiten bei gleichzeitiger Stabilität der Institutionen und des ökonomischen Verhaltens im Lebenszyklus. Die zweite Analyseebene konzentriert sich auf Anpassungsreaktionen der Akteure, die zu einer Dämpfung bzw. einer Verstärkung der Verschiebung von relativen Knappheiten aufgrund des demografischen Wandels führen können. Die dritte Analyseebene behandelt Fragen der Institutionen und der Wirtschaftspolitik, die Verhaltensänderungen auslösen können, in deren Folge die Wirkungen des demografischen Wandels verstärkt oder gedämpft werden.

Nach Verknüpfung all dieser Elemente ergeben sich insgesamt acht potenzielle Wirkungskanäle (Übersicht 5), welche getrennt untersucht werden können. Das Schema beginnt mit der Differenzierung zwischen „Bevölkerungszunahme“ und „Alterung“. Beides bedingt jeweils Veränderungen im Arbeitsangebot und in der Güternachfrage und kann über diesen Weg Veränderungen im Niveau und der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens bewirken.

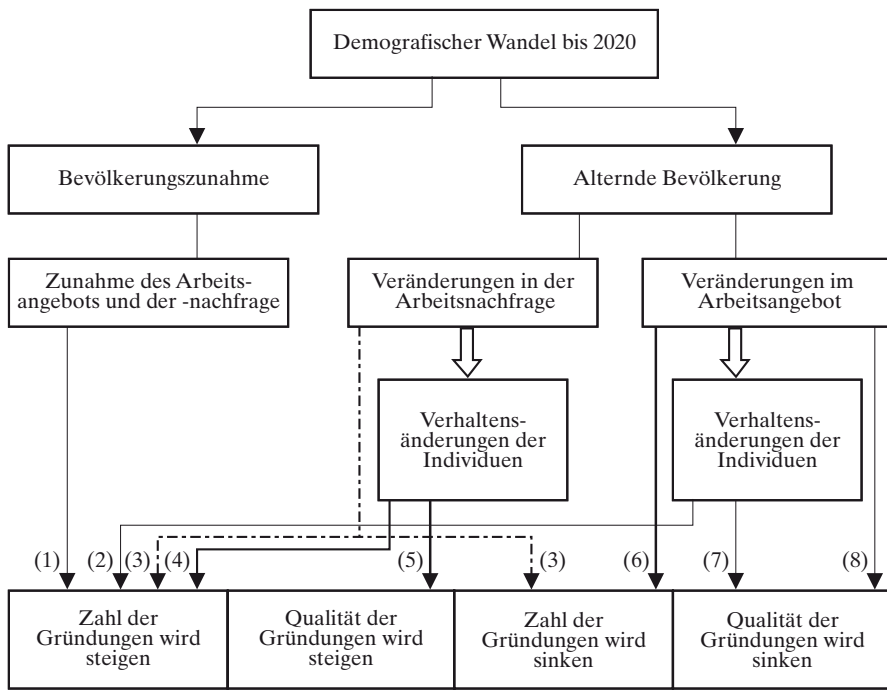
Recht einfach gestaltet sich der Zusammenhang zwischen Bevölkerungszunahme und Gründungsgeschehen (Wirkungskette 1). Die Zunahme bis zum Jahr 2020 wird eine höhere Güter- und damit Arbeitsnachfrage sowie ein höheres Arbeitsangebot implizieren. Die Möglichkeiten unternehmerischer Betätigung werden steigen, in deren Folge sich höhere Markteintrittsraten ergeben sollten. In Bezug auf die Qualität der Gründungsprojekte sind keine Veränderungen über diesen Wirkungskanal zu erwarten.

Weniger klar sind die Effekte der Alterung der Bevölkerung. Hierbei gilt das Augenmerk zunächst den direkten und indirekten Wirkungen, die von den Veränderungen im Arbeitsangebot ausgehen. Mit der Alterung der Bevölkerung geht in erster Linie eine Erhöhung des Durchschnittsalters der Erwerbstätigen einher, d.h. das Arbeitsangebot ändert sich. Sofern die empirisch belegte geringere Übergangswahrscheinlichkeit von älteren Personen in die Selbständigkeit in Zukunft für Deutschland bestehen bleibt, würde *ceteris paribus* die Zahl der Gründungen abnehmen (Wirkungskette 6). Darüber hinaus ist ein Sinken der durchschnittlichen Qualität einer Gründungskohorte zu erwarten, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass sich der empirisch häufig belegte geringere Gründungserfolg älterer Personen auch in Zukunft zeigen wird (Wirkungskette 8).

Den vermuteten negativen direkten Impulsen auf die Zahl der Gründungen und deren Erfolg sind indirekte Effekte gegenzurechnen, die aus vermuteten Verhaltensänderungen der Individuen resultieren. Wie eingangs ausgeführt,

Übersicht 5

Erwartete Wirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen



impliziert die Zunahme der relativen Kohortenstärke älterer Personen ein Sinken des Gleichgewichtslohns für diese Altersgruppe, eine höhere Wahrscheinlichkeit für Arbeitslosigkeit sowie in einigen Fällen auch schlechtere Karrierechancen¹³. All dies führt zu einer Abnahme des Nutzens aus einer abhängigen Beschäftigung, sprich die Opportunitätskosten der Selbständigkeit sinken. Dies hat Konsequenzen für die Aufnahme bzw. Aufgabe einer selbständigen Tätigkeit (Wirkungskette 2): Es erhöhen sich die Anreize für ältere Personen, in eine selbständige Tätigkeit zu wechseln und diese möglichst lange auszuüben. Dem stehen geringere Anreize für jüngere Personen gegenüber, selbständig zu werden. Sofern ältere Personen in stärkerem Maße mit einer Verhaltensänderung in Richtung Selbständigkeit reagieren als jüngere Personen eine abhängige Beschäftigung präferieren, würde die Zahl der Gründungen zunehmen. Für eine höhere Elastizität bei größeren Kohorten,

¹³ Es ist zu vermuten, dass ein Großteil der älteren Personen keine neuen beruflichen Herausforderungen annehmen wird und so das Argument schlechterer Karrierechancen nur für einen kleinen Teil dieser Altersgruppe zutrifft. Das Argument schlechterer Karrierechancen kann eher bei zunehmender Kohortenstärke in jüngeren Altersgruppen überzeugen.

und damit bei älteren Personen, sprechen unter anderem Ergebnisse von Fertig/Schmidt (2003). Sie erhielten einen u-förmigen Zusammenhang zwischen Kohortenstärke und der Wahrscheinlichkeit einer Erwerbstätigkeit. Im Fall eines linearen Zusammenhangs wäre der Nettoeffekt allerdings null. Der Zuwachs älterer Gründer aufgrund von Verhaltensänderungen entspricht dann genau dem Rückgang an jüngeren Gründern, die infolge von Verhaltensänderungen eine abhängige Beschäftigung öfter vorziehen.

Eine Zunahme älterer Gründer aufgrund von Verhaltensänderungen würde – unter der erwähnten Voraussetzung des geringeren Gründungserfolgs Älterer – ein Sinken der durchschnittlichen Qualität einer Gründungskohorte implizieren (Wirkungskette 7). Dieser Zusammenhang ist im Übrigen unabhängig davon, wie stark sich die Verhaltensänderungen der Mitglieder größerer von denen kleinerer Kohorten unterscheiden.

Zugleich bedingt die Alterung der Bevölkerung eine Veränderung der Güternachfrage, insofern als sich ein Rückgang der Konsumausgaben und eine Verschiebung in Richtung einzelner Dienstleistungssektoren ergeben dürfte. Der Rückgang der Konsumausgaben geht grundsätzlich mit sinkenden unternehmerischen Betätigungsmöglichkeiten einher. In der Folge sollte die Zahl der Markteintritte ab-, die der Marktaustritte dagegen tendenziell zunehmen. Die Präferenzverschiebungen in der Güternachfrage bedingen eine umfangreiche Veränderung der Sektorenstruktur. Tendenziell nimmt die Bedeutung der Dienstleistungssektoren zu Lasten des Verarbeitenden Gewerbes zu. Da in Dienstleistungssektoren eine höhere Fluktuation zu beobachten ist als im Verarbeitenden Gewerbe, würde dies eine Erhöhung der Gründungszahl insgesamt implizieren. Eine direkte Veränderung der Gründungsrate ist aufgrund der Präferenzverschiebungen jedoch nicht abzuleiten, so dass der Anteil der Gründungen pro Sektor unverändert bleibt. Fraglich ist, ob der Anstieg der Gründungszahl aufgrund der Sektorenverschiebung den Rückgang der Zahl aufgrund sinkender Konsumausgaben kompensieren kann. Der theoretisch erwartete Zusammenhang ist folglich unklar (Wirkung 3).

Die Veränderungen in der Güternachfrage können ferner Verhaltensänderungen auslösen. Die Alterung der Gesellschaft einhergehend mit einer höheren Lebenserwartung und einer besseren körperlichen Verfassung wird die stärkere Berücksichtigung der Belange älterer Personen in allen denkbaren Lebens- und Arbeitskontexten, insbesondere aber in Bezug auf Freizeitaktivitäten stimulieren. Dies begünstigt die Entwicklung zusätzlicher, maßgeschneiderter Angebote, welche die Präferenzen der älter werdenden Bevölkerung besser treffen. Gründungen kommt grundsätzlich eine wichtige Rolle in der Identifizierung, Bewertung und Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten zu, insbesondere dann, wenn völlig neue Angebote entwickelt und am Markt angeboten werden.

Etablierte Unternehmen haben in der Regel einige Nachteile in der Ausschöpfung neuer Gelegenheiten, da diese entweder das eigene Produkt obsolet machen, die Kosten der Umstellung ihrer Leistungserstellung zu hoch sind oder der Markt für das neue Angebot als zu klein eingeschätzt wird. Für viele „Entdecker“ unternehmerischer Gelegenheiten verbleibt einzig der Gang in die Selbständigkeit. Gleichwohl sind in den letzten Jahren eine Vielzahl von Bestrebungen bei größeren Unternehmen zu beobachten, die sich systematisch mit der Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten aufgrund der Bevölkerungsalterung beschäftigen. Alles in allem sollte sich eine Zunahme der Gründungen im Zuge des Aufgreifens neuer Betätigungsmöglichkeiten ergeben (Wirkungskette 4). Im Ergebnis dessen wird sich der Anteil der Gründungen pro Sektor für eine gewisse Zeit erhöhen. Dafür spricht unter anderem das Ergebnis von Börsch-Supan (2003), wonach allein aufgrund der Alterung der Bevölkerung jeder sechste Erwerbstätige seinen Job bis 2040 wechseln müssen.

Im Zuge stärkerer Produktdifferenzierung, um den veränderten Präferenzen gerecht zu werden, wird sich unter anderem der Bedarf an altersspezifischen Designs insbesondere von IT-Geräten sowie technisch neuartigen Lösungen im Haushalt und persönlichen Bereich erhöhen. Da die Ausgaben für Arzneien und medizinische Geräte mit dem Alter zunehmen, ist tendenziell auch ein höheres Marktwachstum für Pharmazeutika und Medizintechnik zu erwarten. Aufgrund der höheren Lebenserwartung nimmt die Sensibilisierung für neuartige Produkte zur Heilung bzw. Linderung von Krankheiten und Gebrechlichkeiten zu. In dem Zusammenhang kommen der modernen Bio- sowie Nanotechnologie als Querschnittstechnologien Schlüsselrollen zu. So wird dem Markt für Biopharmazeutika und Therapien ein enormes Wachstumspotenzial vorausgesagt. Dieses liegt global betrachtet bei 48 Mrd. \$ im Jahr 2004¹⁴ und soll bis 2010 auf 100 Mrd. \$ wachsen (Ernst & Young 2006). Der Teil der Nanotechnologie, der sich mit medizinischen Anwendungen befasst, wird ebenso an Bedeutung gewinnen. Beide Technologien sind vergleichsweise jung, ihre Kommerzialisierung vollzieht sich hauptsächlich über Gründungen. Die Argumente deuten insgesamt auf einen Technologiepush hin, in dessen Folge die Zahl technologieintensiver Gründungen aufgrund der Präferenzverschiebungen zunehmen sollte. Hinzu kommt, dass sich mit den erwarteten Präferenzverschiebungen Marktnischen auftun, die es zu besetzen gilt. Dies spricht für *first mover*-Vorteile, denn die Konkurrenz ist in diesen Segmenten anfangs sehr gering. Beides, höhere Technologieintensität und Entstehung von Marktnischen, spricht dafür, dass die Qualität der Gründungsprojekte zunehmen sollte (Wirkungskette 5).

¹⁴ Der weltweite Arzneimittelumsatz beträgt ca. 520 Mrd. \$ (biotechnology.de)

5. Zwischenfazit

Nach den Ergebnissen der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes wird die Bevölkerung in Deutschland im Jahr 2050 – je nach Variante – zwischen 67 und 81 Mill. betragen, in der Tendenz erst nach 2020 abnehmen. Hinzu kommt eine spürbare Alterung, die sich bereits in den vergangenen zehn Jahren vollzog und bis 2020 fortsetzen wird. Dabei sind Deutschland, Italien, Österreich und das Vereinigte Königreich von der Alterung der erwerbsfähigen Bevölkerung deutlich stärker betroffen als Frankreich und Schweden.

Eine zentrale Frage des Kapitels war das Aufzeigen der theoretisch zu erwartenden Wirkungen des Bevölkerungsrückgangs und der Alterung der Bevölkerung auf das Fluktuationsgeschehen und der damit einhergehenden Veränderung seiner Impulse für gesamtwirtschaftliche Prosperität.

Hierzu wurden zunächst einige wichtige Grundlagen diskutiert. Das Fluktuationsgeschehen umfasst das Gründungs- und Liquidationsgeschehen. Bei beiden Elementen handelt es sich um zwei Seiten derselben Medaille. Für die Skizzierung des Zusammenhangs zwischen demografischem Wandel und Fluktuationsgeschehen bietet es sich daher an, diesen Zusammenhang vorrangig für das Gründungsgeschehen zu diskutieren. Eine zweite Grundlage bildet das Wissen um den Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und wirtschaftlichem Wachstum. Die empirischen Analysen geben mehrheitlich Anlass zu der Vermutung, dass Gründungen in ihrer Gesamtheit zu einer effizienteren Ressourcenallokation der Volkswirtschaft beitragen. Grundsätzlich sollten die Effekte umso höher sein, je höher der Innovationsgrad eines Gründungsvorhabens ist oder aber das Potenzial des Vorhabens, die Entwicklung von Neuerungen anzustoßen. Es kommt also mithin auf die konkrete Ausgestaltung des Gründungsprojekts an. Sofern eine Veränderung im Niveau und der Zusammensetzung des Gründungsgeschehens, z.B. aufgrund der Verschiebung der Altersstruktur, wahrscheinlich ist, sollte dies nicht ohne Konsequenzen für den volkswirtschaftlichen Beitrag des Gründungsgeschehens sein.

Um eine möglichst umfassende Bestandsaufnahme erwarteter Wirkungen des demografischen Wandels zu realisieren, wurden drei Unterscheidungsmerkmale als wesentlich erachtet: (i) Effekte der Alterung und der Bevölkerungszunahme, (ii) angebots- und nachfrageseitige Effekte, (iii) direkte und indirekte Wirkungen. Im Sinne des Konzepts von Schmidt (2004, 2005) folgen aus der Verschiebung relativer Knappheiten direkte Wirkungen auf den Arbeits- und Gütermarkt. Diese Verschiebung hat darüber hinaus aber auch Anpassungsreaktionen der Individuen zur Folge, die die direkten Impulse des demografischen Wandels teils dämpfen und teils verstärken können.

Die Diskussion der verschiedenen Wirkungsketten legt nahe, dass sich Niveau und Zusammensetzung des Gründungsgeschehens und damit deren volkswirtschaftliche Beiträge aufgrund des demografischen Wandels ändern werden. Die Verschiebung des Gründungspotenzials in Richtung gründungschwacher Geburtsjahrgänge sowie die altersbedingte Reduktion der Konsumausgaben wurden, *ceteris paribus*, voraussichtlich abnehmende Gründungsaktivitäten im Vergleich zu heute bedingen. Inwiefern die Zahl der Gründungen durch die Veränderung der Güternachfrage zunehmen wird, ist unklar. Einerseits wird der Arbeitskräftebedarf durch die Alterung eher abnehmen, andererseits vollzieht sich ein Strukturwandel in Richtung gründungsintensiver Sektoren und die Chance für zusätzliche unternehmerische Gelegenheiten. Die erwarteten Wirkungen des demografischen Wandels für Deutschland basieren dabei auf der Annahme, dass die bekannten empirischen Zusammenhänge zwischen Alter und Übergang in die Selbständigkeit einerseits sowie Alter und Gründungserfolg andererseits auch in Zukunft ebenso gelten wie die theoretischen Erwartungen unter der Annahme einer Konstanz des Alter-Konsum-Profiles.

Die Vielfältigkeit der Wirkungen sowie deren Gegenläufigkeit implizieren, dass aus theoretischer Sicht zunächst nicht klar ist, ob die negativen oder die positiven Effekte überwiegen. Ebenso ist nichts über den Stellenwert der einzelnen Wirkungsketten bekannt. Eine vordergründige Aufgabe der Untersuchung ist es daher, das empirische Wissen über deren ökonomische Relevanz zu vertiefen.

An dieser Stelle sei noch einmal auf die zwei grundsätzlichen Entwicklungen im Zuge des demografischen Wandels verwiesen: Nach 2020 ist mit einer Bevölkerungsabnahme zu rechnen. Hingegen vollzieht sich die Alterung der Bevölkerung in großen Teilen bereits bis 2020. Beides hat unterschiedliche Effekte. Die Bevölkerungsabnahme stellt in gewisser Hinsicht einen exogenen Schock dar, welcher einen Nachfragerückgang und damit eine Anpassung des Güterangebots bedingt. Im Ergebnis ist zu erwarten, dass die Gründungszahl sinkt. In dieser Konstellation werden die absoluten Beiträge des Gründungsgeschehens aller Voraussicht nach abnehmen.

Davon getrennt sind jedoch die Effekte zu betrachten, die allein aus der Alterung resultieren. Hierbei ist zunächst von Interesse, ob sich die These einer mit dem Alter sinkenden Gründungsneigung bzw. -aktivität bestätigen lässt. Damit wird eine wichtige Vorarbeit zur Abschätzung der Veränderung des Gründungsgeschehens durch die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials geleistet. Ein zweites Augenmerk gilt dem Zusammenhang zwischen altersbedingter Veränderung der Güter- und damit Arbeitsnachfrage und Zahl der Gründungen. Diese Wirkungskette ist hinsichtlich ihrer Richtung aus theoretischer Sicht unklar. Drittens wird der Beitrag des Alters für den Gründungserfolg

Übersicht 6

Analyserahmen

	Untersuchungsgegenstand
Kapitel 3 Gründungsneigung	Aufzeigen altersbedingter Unterschiede in der Gründungsneigung
Kapitel 4 Gründungsaktivität	Darstellung von Unterschieden in der Gründungsaktivität nach dem Alter der Personen
Kapitel 5 Projektion der Gründungsaktivität bis 2020	Konsequenzen der altersbedingten Veränderungen im Arbeitsangebot und in der Güternachfrage für das zukünftige Gründungsgeschehen
Kapitel 6 Gründungserfolg	Darstellung von Unterschieden im Gründungserfolg nach dem Alter der Personen
Kapitel 7 und 8 Nationale und internationale Erfahrungen	Erfahrungen und Diskurs zur Sensibilisierung für Wirkungen des demografischen Wandels und zum Verhalten der Intermediäre und Wirtschaftspolitik

empirisch herausgearbeitet mit dem Ziel, die Robustheit des Zusammenhangs über die Zeit zu untersuchen sowie sich den möglichen Impulsen der Verhaltensänderungen für den Gründungserfolg zu nähern. Als Rahmen für die empirische Bearbeitung dient unter das in Abschnitt 2.3 erörterte Trichtermodell, um so verschiedene Gründungsphasen zu betrachten. Davon getrennt werden die Wirkungen des demografischen Wandels auf den Gründungserfolg betrachtet.

Im Anschluss daran rücken die Aktivitäten der öffentlichen Institutionen (Verbände, Kammern, Politik) in den Mittelpunkt. Dieser Perspektivwechsel berücksichtigt, dass Institutionen mit ihrem Verhalten dämpfend oder verstärkend auf den demografischen Wandel und seine ökonomischen Effekte wirken können. Übersicht 6 stellt den Fortgang der Untersuchung zusammenfassend dar.

Zweites Kapitel

Der Schritt in die Selbständigkeit: Individuelle Planungen in verschiedenen Lebensphasen

Kennzeichnend für das Fluktuationsgeschehen ist eine Reihe von Übergängen, die jeweils mit Entscheidungen verbunden sind (Rosenblatt 2001: 41). Hierbei handelt es sich zunächst um die Entscheidung, eine selbständige Tätigkeit zur Sicherung des eigenen Lebensunterhalts in Betracht zu ziehen, dann die zur Gründung selbst, die Entscheidung, andere zu beschäftigen, oder schließlich die, die selbständige Tätigkeit wieder aufzugeben.

In diesem Kapitel werden die Übergänge und Entscheidungen ganz am Anfang dieses Prozesses näher betrachtet. Hierzu wird der Frage nachgegangen, wie sich die individuelle Planung einer Existenzgründung darstellt, wie sich diese in Relation zur Selbständigenquote verhält und wie sie in Abhängigkeit vom Alter sowie weiteren Merkmalen variiert. Damit lässt das Kapitel interessante Zusammenhänge erkennen, wirft allerdings, da es deskriptiv bleibt, mehr Fragen auf, als es beantwortet. In einem weiteren Schritt, der noch zu leisten ist, soll daher anschließend der Übergang von ersten Erwägungen zur tatsächlichen Existenzgründung mittels multivariater Analysen untersucht werden. Neben der Altersstruktur werden dann weitere Faktoren berücksichtigt, die theoretisch relevant sind.

1. Daten und Kennziffern

Zu den empirischen Analysen werden die Daten des SOEP herangezogen. Es ist das größte sozialwissenschaftliche Forschungsvorhaben in Deutschland. Es handelt sich dabei um eine Langzeitbeobachtung zu Stabilität und Wandel der Lebensverhältnisse mit jährlicher Befragung. Erste Erhebungsdaten liegen für das Jahr 1984 vor. Im Jahr 2003 haben sich in Deutschland 11 970 Haushalte bzw. 21 500 Personen in diesen Haushalten an der Befragung beteiligt. Das SOEP hat ein feststehendes Kernfragenprogramm, das durch wechselnde Themenschwerpunkte ergänzt wird. Speziell für die Bearbeitung der hier untersuchten Fragestellung liegt im SOEP für 1999, 2001 und 2003 ein Indikator

vor, der misst, für wie wahrscheinlich es die Befragten halten, innerhalb der nächsten zwei Jahre eine selbständige oder freiberufliche Tätigkeit aufzunehmen. Zudem wird im Kernfragenprogramm jährlich erfasst, ob die Befragten aktuell erwerbstätig sind. Sofern dies zutrifft, werden Merkmale der Tätigkeit erhoben. Das SOEP bietet somit eine breite Basis für Analysen zum Einfluss von persönlichen und Haushaltsmerkmalen auf Entscheidungen im Erwerbsverlauf. Für die deskriptiven Analysen wurden die drei Wellen 1999, 2001 und 2003 zusammengefasst¹. Angesichts der Fragestellung beschränken sich die Auswertungen auf Personen im Alter von 20 bis 64 Jahren.

Im Folgenden werden die Selbständigenquote und die Gründungsneigung als zentrale Kennzahlen untersucht. Als Gründungsneigung bezeichnen wir die individuelle Planung, in den nächsten zwei Jahren eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen. Die Befragten wurden gebeten, ihre Antwort in Prozent anzugeben, wobei die Antwortskala jeweils in Schritten von 10% ansteigt.

Diese Frage wurde sowohl an Nichterwerbstätige als auch an Erwerbstätige gestellt. Ausgenommen sind lediglich Personen, die ganz sicher nicht beabsichtigen, in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen, sowie Personen in Altersteilzeit mit Arbeitszeit null. In den folgenden Analysen werden sie wie Personen behandelt, die eine Wahrscheinlichkeit von 0% angeben. Die *Gründungsneigung* entspricht dem Anteil der Nichterwerbstätigen und der abhängig Beschäftigten, die mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit planen, sich innerhalb der nächsten zwei Jahre selbständig zu machen bzw. freiberuflich tätig zu werden – bezogen auf alle Personen.

Die Gründungsneigung wird in drei Abstufungen berechnet: Der erste, weiteste Indikator umfasst alle Personen, die angeben, die Wahrscheinlichkeit innerhalb der nächsten zwei Jahre eine selbständige oder freiberufliche Tätigkeit aufzunehmen, liege bei 20% oder mehr. Einen Indikator für eine mittelstarke Gründungsneigung erhält man bei Personen, die diese Wahrscheinlichkeit auf 50% und mehr schätzen. Als Personen mit einer starken Gründungsneigung gelten im Folgenden solche, die diese Wahrscheinlichkeit mit mindestens 90% beziffern.

Die Selbständigenquote wird normalerweise als der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen berechnet. Der Nachteil dieser Quote besteht allerdings darin, dass ihre Höhe nicht mit der der Gründungsneigung vergleichbar ist, da sich die Basis unterscheidet. Um Vergleichbarkeit zu erreichen, wurde für die folgenden Analysen die gleiche Basis wie bei der Gründungsneigung verwendet: Die Selbständigenquote bezeichnet im Folgenden den Anteil der Selbständigen an allen Personen. Damit fallen die Werte etwas niedriger aus,

¹ In den geplanten multivariaten Analysen werden die Wellen getrennt berücksichtigt und damit der Tatsache Rechnung getragen, dass die Stichproben nicht unabhängig sind.

als sie in anderen Publikationen berichtet werden. – Die Gründungsneigung und die Selbständigenquote werden für verschiedene Altersgruppen ermittelt und ausgewiesen.

2. Deskriptive Befunde

2.1 Gründungsneigung im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich wird die Gründungsneigung häufig mit der Frage „Suppose you were working and could choose between different kind of jobs. Which would you prefer: Being an employee or being self-employed“² gemessen. Die Formulierung dieser Frage wurde absichtlich einfach gestellt, um einen einheitlichen Vergleich über die verschiedenen betrachteten Länder zu erhalten.

Aus Schaubild 10 ist deutlich zu erkennen, dass in allen Ländern ein großer latenter Wunsch besteht, selbständig zu sein. Den geringsten Anteil weist Norwegen auf; hier könnte sich nur gut jeder Vierte vorstellen, ein eigenes Unternehmen zu besitzen. In Polen dagegen würden 8 von 10 Personen die Selbständigkeit bevorzugen. Westdeutschland ist vergleichsweise gut positioniert und liegt sogar vor dem Vereinigten Königreich.

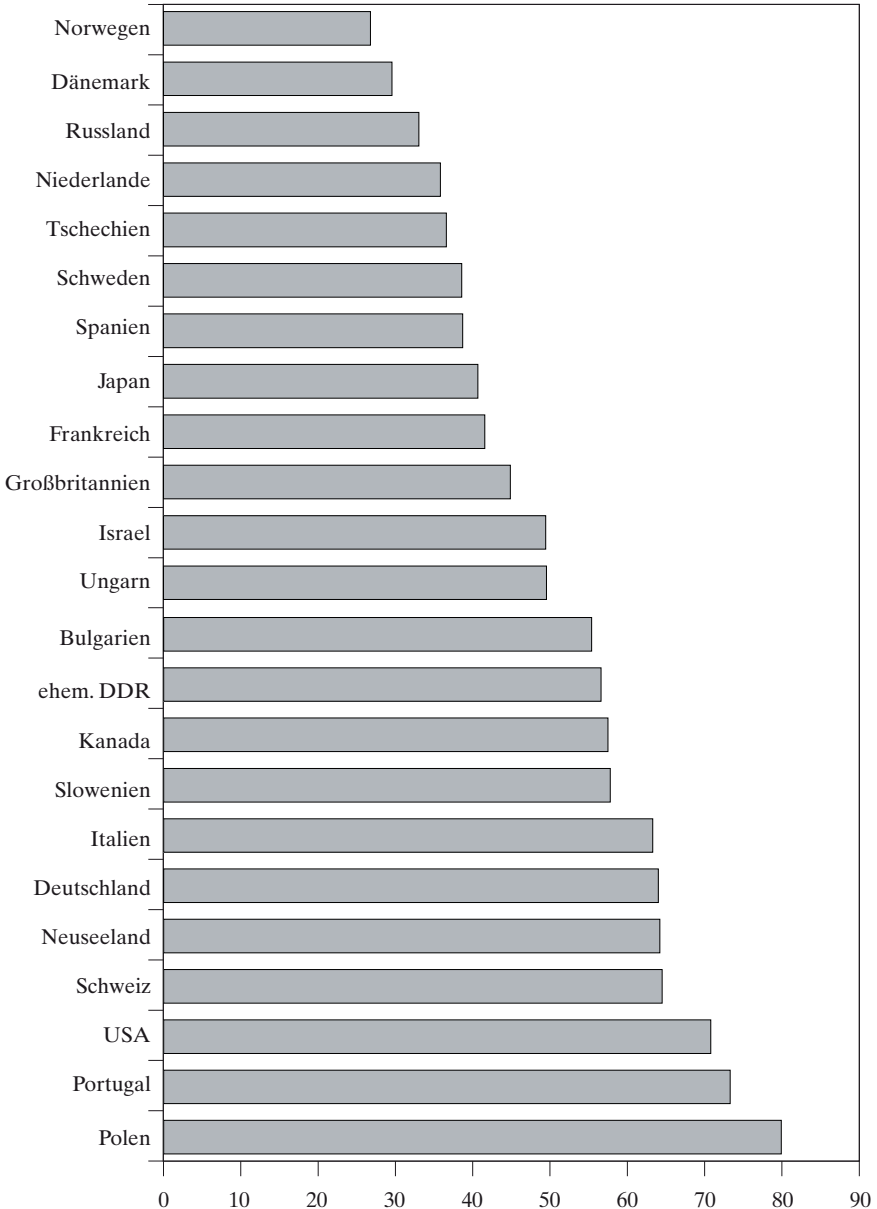
Die in den meisten Ländern – wie auch in Deutschland – deutlich geringere Selbständigenquote wirft die Frage der Aussagefähigkeit solcher internationaler Vergleiche auf. Einerseits ist auf das grundsätzliche Problem hinzuweisen, dass eine – wie auch immer gemessene – Gründungsneigung einen Wunsch bzw. eine mehr oder weniger konkrete Absicht der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beinhaltet. Lautet die Formulierung: „Wenn Sie sich zwischen zwei verschiedenen Jobs entscheiden müssten, würden Sie dann eher Ihren jetzigen Beruf bevorzugen oder ein berühmter Tennisspieler sein?“, so würde sich ebenfalls ein Großteil der Personen für den Beruf als Tennisspieler entscheiden. In dem Maße, wie die Alternative als etwas Exklusives oder als Luxus beurteilt wird, umso öfter äußern viele Menschen den Wunsch, diesen Luxus für sich realisieren zu können. Die Länderunterschiede in der Gründungsneigung spiegeln also nicht nur die Wahrnehmung der Erwerbsalternative Selbständigkeit als realisierbare Option wieder, sondern werden in sicherlich großem Maße von der in der Bevölkerung verbreiteten Meinung über Selbständigkeit beeinflusst. Gerade für Deutschland zeigt sich häufig, dass Selbständige häufig als Vertreter eines Berufsstandes wie Ärzte, Anwälte gesehen werden.

² Diese Frage wurde in der Zeit von 1997 bis 1998 im Zusammenhang mit *ISSP Module on Work Orientations / General Social Survey* in 23 Staaten gestellt. Die Stichprobe von 25 000 Personen wurde zufällig gezogen und berücksichtigt Personen über 18 Jahre.

Schaubild 10

Gründungsneigung im internationalen Vergleich

in %

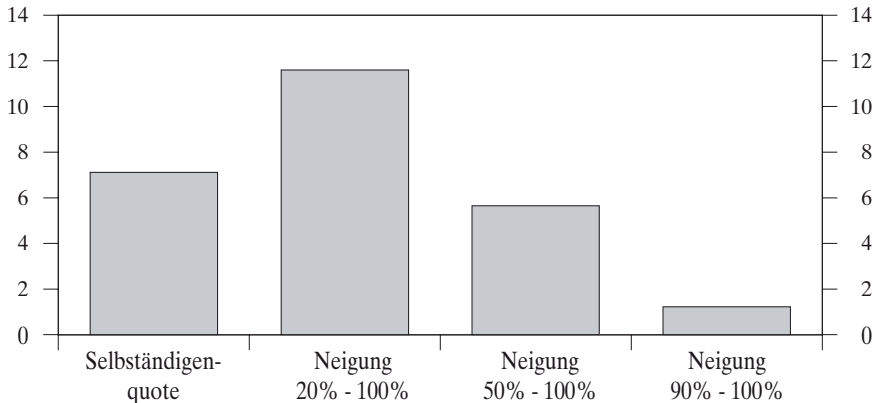


Eigene Berechnungen.

Schaubild 11

Selbständigenquote und Gründungsneigung in Deutschland¹

in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

Portugal, die USA und die Schweiz haben durchschnittliche Quoten von etwa 70%, d.h., dass mehr als zwei Drittel aller Befragten eine selbständige Tätigkeit bevorzugen würden. Interessant ist, dass diese Länder mit die niedrigsten Arbeitslosenquoten der Welt besitzen. Allerdings weisen die Niederlande mit 36% einen vergleichsweise niedrigen Anteil auf, haben aber ebenfalls eine sehr geringe Arbeitslosenquote. Ein Zusammenhang ist hier somit nicht zu erkennen. Insgesamt ist aber festzustellen, dass in den Industriestaaten ein großes Interesse an einer Selbständigkeit besteht (Blanchflower et al. 2001).

2.2 Selbständigenquote und Neigung zur Existenzgründung im Vergleich

Die Selbständigenquote liegt in Deutschland insgesamt bei 7,1% (Schaubild 11)³. Die Gründungsneigung variiert stark in Abhängigkeit von der gewählten Definition. Sie ist in der weiten Definition (20% bis 100%) mit 11,6% deutlich höher als die Selbständigenquote. Hier finden sich sowohl Personen wieder, die sich wohl grundsätzlich vorstellen können, sich selbständig zu machen, als auch solche, die dazu fest entschlossen sind. Mit einer Neigung von 50% bis 100% wird die Gründungsabsicht deutlich konkreter. Immerhin noch 5,6% der befragten Personen fallen in dieses Intervall. Betrachtet man schließlich die Personen, die eine Neigung von 90% bis 100% aufweisen und somit praktisch eine feste Gründungsabsicht haben, dann liegt der Anteil nur noch bei 1,2%. Interessant ist auch die Betrachtung in absoluten Zahlen: Etwa

³ Wie erwähnt hier bezogen auf alle Personen der gleichen Altersabgrenzung. Die auf die Zahl der Erwerbstätigen bezogene Selbständigenquote beträgt in der hier herangezogenen Stichprobe 10,6%.

3,6 Mill. Selbständigen stehen etwa 2,9 Mill. Personen mit einer mittelstarken Gründungsneigung und immerhin noch ca. 0,6 Mill. Personen mit einer ganz konkreten Gründungsabsicht gegenüber.

Das Muster entspricht den theoretischen Vermutungen, wie sie u.a. im Trichtermodell zum Ausdruck kommen: Mit zunehmender Ernsthaftigkeit der Gründungsabsicht nimmt die Zahl der Personen deutlich ab, welche zur Gruppe der potenziellen Gründer zu zählen sind.

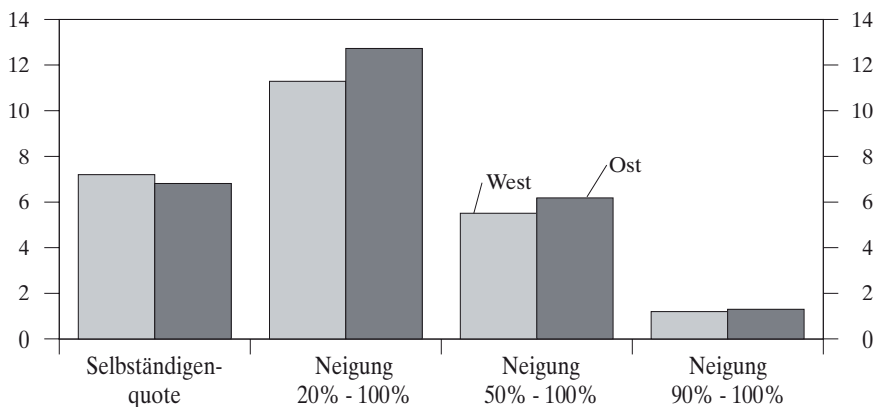
Betrachtet man das Gründungsgeschehen, wie es sich in anderen Veröffentlichungen darstellt, so zeigt sich eine bemerkenswerte Übereinstimmung mit den hier berichteten Relationen: Für 2001 weist der Mikrozensus 3,62 Mill. Selbständige aus (Statistisches Bundesamt 2003: 27), das IfM Bonn gibt 0,45 Mill. Gründungen für dieses Jahr (BMWi 2004: 2), das ZEW-Gründungspanel 0,23 Mill. Gründungen an. Auf den Bestand bezogen beträgt der Anteil der Gründungen somit je nach Quelle zwischen über 6% und gut 12%. Die Quote der Personen mit starker Gründungsabsicht entspricht etwa einem Sechstel der Selbständigenquote. Dieses Verhältnis ist zwar höher als der Anteil der Gründungen am Bestand, aber es handelt sich um eine plausible Relation. Dies deutet darauf hin, dass die durch den harten Indikator gemessene Gründungsneigung schon mit einer hohen Umsetzungswahrscheinlichkeit verbunden ist.

In Schaubild 12 werden die Selbständigenquote und die Gründungsneigung zwischen West- und Ostdeutschland verglichen. Insgesamt gibt es keine gro-

Schaubild 12

Selbständigenquote und Gründungsneigung in West- und Ostdeutschland¹

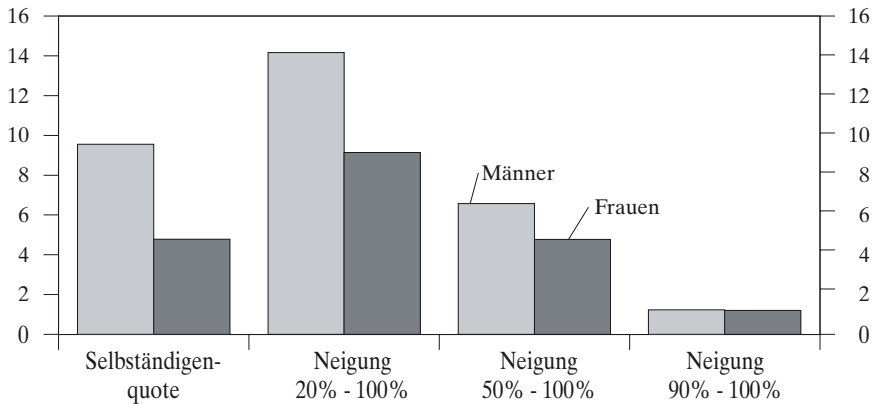
in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

Schaubild 13

Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung in Deutschland nach Geschlecht¹ in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

ßen Unterschiede. Im Vergleich zum Westen (7,2%) verzeichnet der Osten mit 6,8% eine etwas niedrigere Selbständigenquote. Umgekehrt liegen die ostdeutschen Gründungsneigungen von 50% bis 100% und 90% bis 100% knapp über denen des Westens. Lediglich die Neigung von 20% bis 100% unterscheidet sich etwas stärker. Hier liegt der Osten um 1,4%-Punkte höher als der Westen.

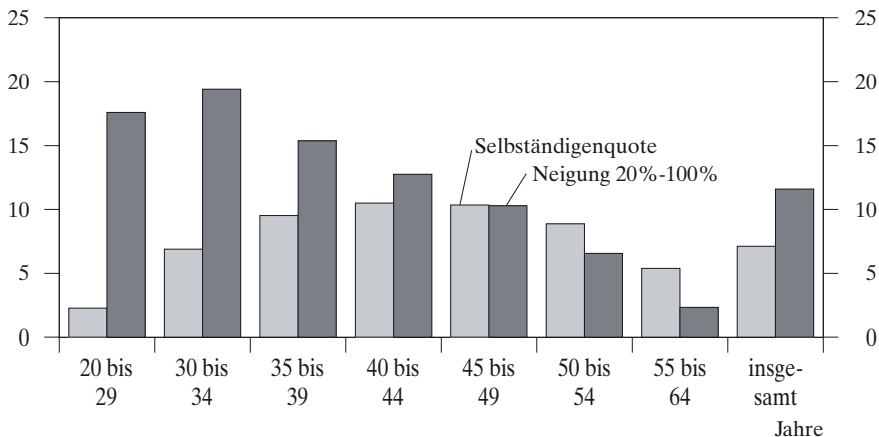
Schaubild 13 zeigt die Quoten nach Geschlecht. Der Anteil der Selbständigen ist unter den Männern doppelt so hoch wie unter den Frauen. Deutlich sind auch die Unterschiede bezüglich der Gründungsneigung in der weitesten Definition. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% bis 100% können sich 14,2% der Männer vorstellen, in den nächsten zwei Jahren selbständig zu werden. Unter den Frauen dagegen sind dies nur 9,1%. Je sicherer sich die Befragten allerdings in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit, sich selbständig zu machen, sind, umso ähnlicher werden sich die beiden Gruppen. Im Bereich einer Wahrscheinlichkeit von mindestens 90% stehen die Frauen den Männern in nichts nach. Dies wirft die Frage auf, ob sich diese konkrete Planung bei beiden Gruppen gleichermaßen in der tatsächlichen Existenzgründung äußert. Dieser Fragestellung wird im Abschnitt 3 dieses Kapitels nachgegangen.

2.3 Neigung zur Existenzgründung nach Alter und weiteren Merkmalen

Im Folgenden wenden wir uns der eigentlichen Fragestellung, dem Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Alter, zu. Zur Beantwortung

Schaubild 14

Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 20% bis 100% in Deutschland nach Alter¹ in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

wird zunächst die Gründungsneigung in allen drei Definitionen herangezogen, anschließend die Differenzierung für die mittlere Variante vertieft.

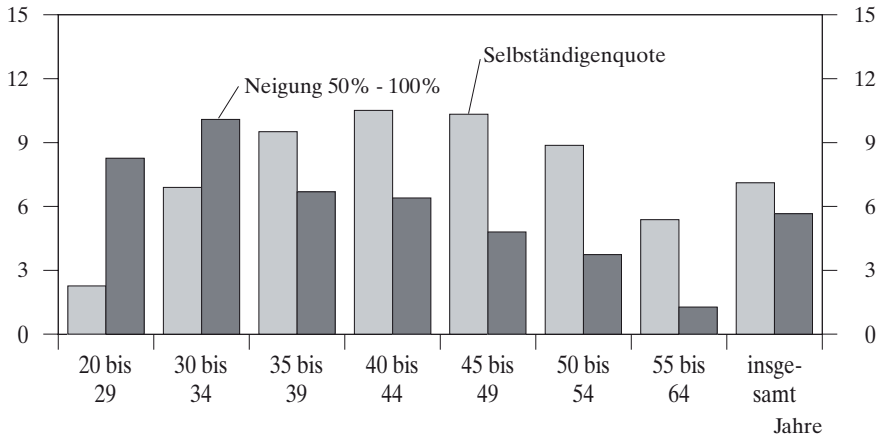
Schaubild 14 zeigt die Selbständigenquote und die 20% bis 100%-Gründungsneigung differenziert nach dem Alter. Es ist zu erkennen, dass die Selbständigenquote mit zunehmendem Alter zunächst steigt. Sie erreicht bei der Gruppe der 35- bis 39-Jährigen erstmals einen überdurchschnittlichen Wert und bleibt – bei kleineren Schwankungen – bis zu den Mittfünfzigern überdurchschnittlich. Anders verhält es sich mit der Gründungsneigung: Hier zeigen sich unter den jüngeren Menschen überdurchschnittlich hohe Quoten. Je älter eine Person wird, desto weniger kann sie sich dann vorstellen, den Weg in die Selbständigkeit zu wählen. Über einen durchschnittlichen Anteil bei Personen mittleren Alters erreicht sie ihr Minimum bei den 55- bis 64-Jährigen.

In Schaubild 15 werden die Selbständigenquote und die 50% bis 100%-Gründungsneigung nach dem Alter dargestellt. Wieder ist die Neigung in jüngeren Jahren deutlich höher und nimmt dann mit zunehmendem Alter ab.

Schaubild 16 schließlich zeigt die Selbständigenquote und die 90% bis 100%-Gründungsneigung. Es zeigt sich zwar das übliche Muster, jedoch fallen die altersabhängigen Unterschiede nunmehr geringer aus. Dies deutet möglicherweise darauf hin, dass junge Menschen es sich zwar grundsätzlich vorstellen können, sich selbständig zu machen, diese Vorstellung allerdings eher abstrakt ist und sie auch keinen konkreten Plan haben. Dagegen scheint dies bei Älteren eher der Fall zu sein (Welter, Rosenblatt 1998 für eine ähnliche Evi-

Schaubild 15

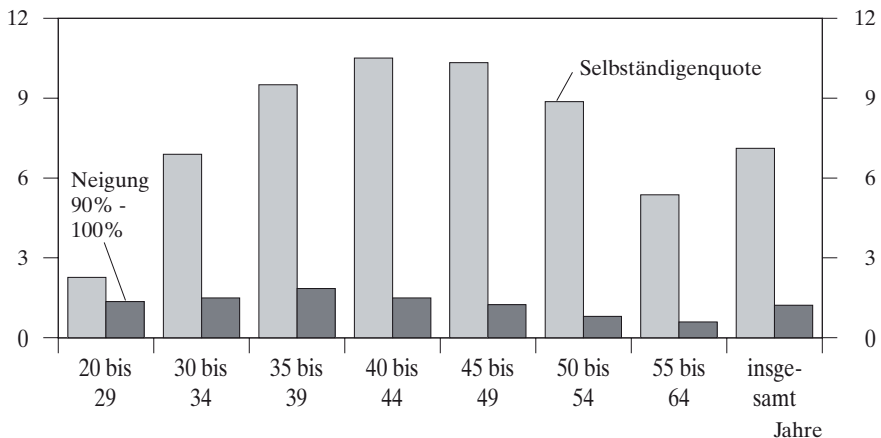
Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Alter¹ in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

Schaubild 16

Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 90% bis 100% in Deutschland nach Alter¹ in %



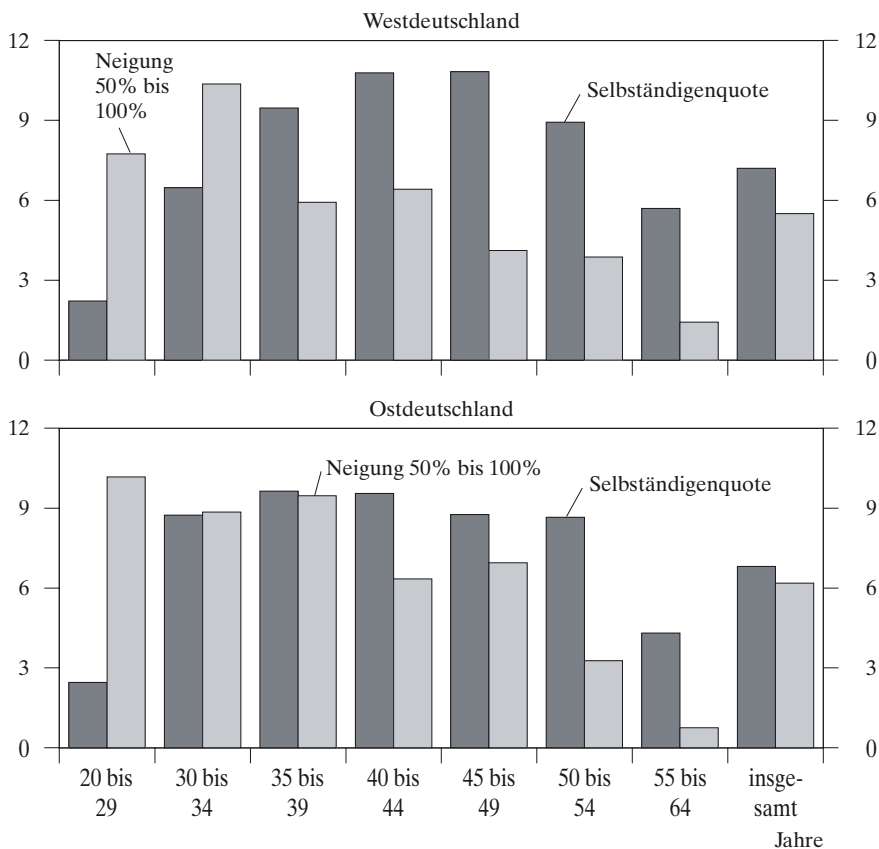
Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

denz). Bemerkenswert ist auch der immer noch beachtliche Anteil in der Gruppe der 55- bis 64-Jährigen. Dies könnte auf das Phänomen des *elder entrepreneurship* hindeuten. Eine abhängige Erwerbstätigkeit wird von diesen Personen nicht mehr als erstrebenswert erachtet, sei es aus Gründen mangelnder Angebote oder mangelnden Interesses.

Schaubild 17

Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in West- und Ostdeutschland nach Alter¹

in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

Schaubild 17 vergleicht die Selbständigenquote und die 50%- bis 100%-Gründungsneigung zwischen West- und Ostdeutschland. Beide Regionen weisen einen ähnlichen – den bereits bekannten – Verlauf der Quoten mit zunehmendem Alter auf: Während die Selbständigenquote nach einem Anstieg konstant hoch bleibt, neigen die jüngeren Menschen eher dazu, sich selbständig zu machen.

Trotz dieser Gemeinsamkeit treten allerdings zwischen den beiden Regionen Unterschiede bezüglich der Altersklassen auf. Zwar weist die Gründungsneigung das typische abfallende Altersprofil sowohl in Ostdeutschland als auch

in Westdeutschland auf. Jedoch liegt das Niveau der Gründungsneigung im Osten etwas über dem im Westen. Dies ist wohl teilweise auch in Zusammenhang mit der angespannten Arbeitsmarktlage in Ostdeutschland zu sehen. Hinzu kommt, dass das Gefälle zwischen den Altersklassen in Ostdeutschland größer ist als in Westdeutschland. In Ostdeutschland ist die Gründungsneigung bis zu einem Alter von 39 Jahren relativ gleichbleibend hoch und vermindert sich dann deutlich mit zunehmendem Alter. Hingegen ist das Gefälle in Westdeutschland eher moderat. Sie hat ihren Höhepunkt in der Gruppe der 30- bis 34-Jährigen und ist in der Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen dann noch auf höherem Niveau als in Ostdeutschland.

Das Gefälle zwischen den Altersklassen, insbesondere das Absinken der Gründungsneigung für Personen ab 50 Jahren in Ostdeutschland, könnte in einem Zusammenhang mit den besonderen Startbedingungen im Zuge der Vereinigung für diese Personengruppe stehen. Diese Personen haben einen Großteil ihrer Erwerbstätigkeit im alten System absolviert und sich dort spezifisches Know-how erworben. Personen, die zum Vereinigungszeitpunkt noch am Anfang ihrer Karriere standen, hatten in der Regel bessere Möglichkeiten, sich flexibel auf die neuen Bedingungen einzustellen, während die damals über 40-Jährigen schon zu viel der im neuen System obsoleten Arbeitserfahrung angesammelt hatten, zu alt für einen Neustart waren und sich somit auch heute keine neue Existenzgründung zutrauen. Personen über 50 Jahre sind in Ostdeutschland heute also doppelt bestraft, sie haben mit den für sie ohnehin schlechteren Arbeitsmarktbedingungen zu kämpfen und verfügen zudem über die falsche Arbeitserfahrung. Die ostdeutsche Erwerbs- und Lebensbiographie scheint somit auch den Übergang in die Selbständigkeit bei den Personen ab 50 Jahren nicht gerade zu begünstigen. Andere Gründe, z.B. stärkere Nutzung der Frühverrentung im Osten, mögen zwar die Unterschiede in den frühen neunziger Jahren erklären, nicht jedoch am aktuellen Rand.

In Schaubild 18 sind die Quoten getrennt für Männer und Frauen dargestellt. Wie bereits dargestellt, sind Selbständigenquote und Gründungsneigung bei Männern deutlich höher als bei Frauen. Dennoch zeigt sich für beide Gruppen der gleiche Zusammenhang mit dem Alter: Die Selbständigenquote verharrt nach anfänglichem Anstieg auf relativ hohem Niveau – dies deutlicher bei Männern als bei Frauen –, während die Gründungsneigung in beiden Gruppen mit dem Alter deutlich zurückgeht.

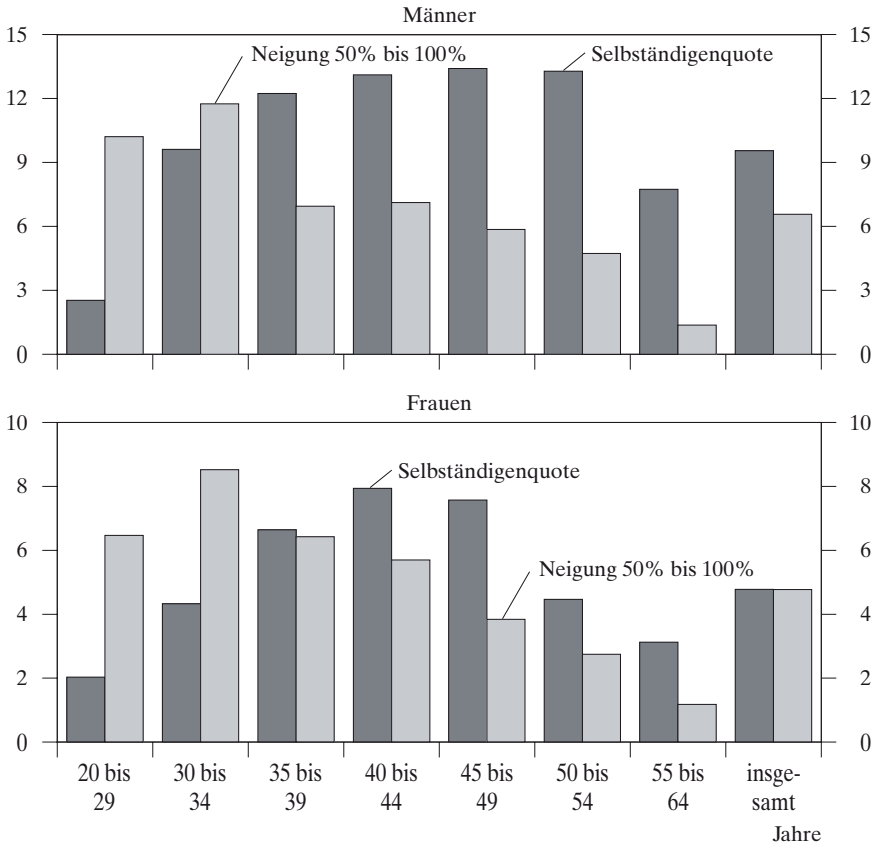
Eine letzte Betrachtung differenziert die Gründungsneigung nach dem Erwerbsstatus (Schaubild 19).⁴ Zunächst ist zu erkennen, dass Personen in Aus- und Weiterbildung und arbeitslos Gemeldete mit über 10% die höchste Quote aufweisen. Am niedrigsten ist die Neigung bei den arbeitsmarktfernen

⁴ Auf eine Darstellung der Selbständigenquote wird an dieser Stelle verzichtet, da sie nur für die Erwerbstätigen einen Sinn machen würde.

Schaubild 18

Selbständigenquote und Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Geschlecht¹

in %



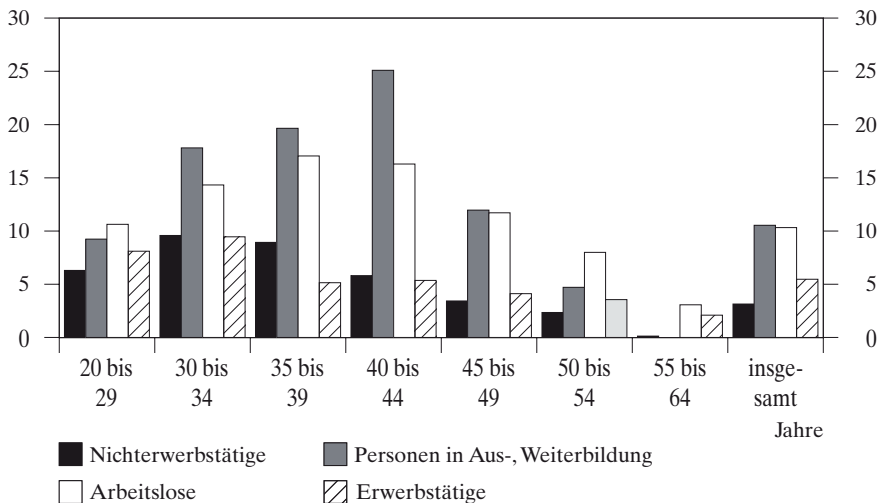
Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

Nichterwerbstätigen, aber auch die abhängig Beschäftigten sind nur durch eine niedrige Quote gekennzeichnet. Dies entspricht den Vermutungen, denn für abhängig Erwerbstätige sind die Opportunitätskosten einer selbständigen Tätigkeit in der Regel sehr hoch. Interessant ist zudem, dass sich das altersspezifische Muster unabhängig vom Erwerbsstatus zeigt.

Bemerkenswert ist auch, dass die altersbezogenen Maximalwerte der Verteilung in Abhängigkeit vom Erwerbsstatus variieren: Während die Gründungsneigung bei Erwerbstätigen in der Gruppe der 30- bis 34-Jährigen am höchsten ist, liegt bei den Arbeitslosen der Maximalwert in der nächsthöheren Altersgruppe. Bei den Personen in einer Ausbildungs- oder Trainingsmaßnahme

Schaubild 19

Quote der Gründungsneigung 50% bis 100% in Deutschland nach Erwerbsstatus und Alter¹
in %



Eigene Berechnungen. – ¹Zur Abgrenzung der Quoten vgl. Text.

liegt der höchste Wert erst bei den 40- bis 44-Jährigen. Dies lässt vermuten, dass unter „normalen“ Umständen die Gründungsneigung unter den Jüngeren am höchsten ist, dass sich mit dem Eintreten außergewöhnlicher Situationen, z.B. Arbeitslosigkeit, aber auch später noch eine hohe Gründungsneigung entwickeln kann.

3. Determinanten der Gründungsneigung

Die deskriptiven Analysen geben Anlass zur Vermutung, dass mit zunehmendem Alter die Neigung abnimmt, eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen. Im Folgenden werden vertiefende Analysen durchgeführt, um diesen Eindruck statistisch abzusichern. Zu diesem Zweck werden weitere Einflussfaktoren der Gründungsneigung im Rahmen einer multivariaten Analyse berücksichtigt. Grundlage für die Auswahl der Determinanten bilden die Ausführungen in Abschnitt 4 im ersten Kapitel.

Datengrundlage für die Untersuchung stellt wiederum das SOEP dar. Es werden alle Personen im Alter von 20 bis 64 Jahren berücksichtigt, die keine selbständige Tätigkeit ausüben und sich nicht im Altersruhestand befinden. Tabelle 1 stellt die Fallzahlen in den einzelnen Wellen dar, in denen nach der Gründungsneigung gefragt wurde. Demnach liegen für etwa 10% der Personen keine Angaben zur Gründungsneigung vor. Bei sechs von zehn der Perso-

Tabelle 1

Fallzahlen zur Gründungsneigung im Datensatz

1999 bis 2003

	1999	2001	2003
Gründungsneigung			
< 50%	8 736	13 596	13 422
50 bis 100%	665	814	1 003
keine Angabe	1 060	1 474	1 448
Insgesamt	10 461	15 884	15 873

Eigene Berechnung mit Daten des SOEP; Personen im Alter von 20 bis unter 65 Jahren; ungewichtete Angaben.

nen ohne Angaben zur Gründungsneigung handelt es sich um nicht-erwerbstätige Personen, weitere zwei von zehn sind arbeitslos.

Tabelle 2 gibt deskriptive Statistiken für die vermuteten Determinanten zur Erklärung der Gründungsneigung im Jahr 1999 wieder.⁵ Das durchschnittliche Monatseinkommen liegt bei 1 087 €. In der Stichprobe sind 52% der Personen Männer, 15% sind im Ausland geboren, knapp 17% haben ein Studium abgeschlossen, 13% üben eine hochqualifizierte Tätigkeit aus.

Mit Hilfe binärer Probit-Modelle wird die empirische Relevanz der Merkmale auf die Gründungsneigung analysiert. Als zu erklärende Größe und damit abhängige Variable wird die mittlere Definition der Gründungsneigung gewählt (50% bis 100%). Müller (2005) präferierte ebenso die mittlere Gründungsneigung, um so die Gruppe der so genannten *nascent entrepreneurs* abzugrenzen. Während sich Müller (2005) einzig auf das Jahr 2003 konzentrierte, berücksichtigen wir zusätzlich die Jahre 1999 und 2001. Mit diesem Vorgehen lässt sich die Robustheit der Resultate über die Zeit prüfen.

Wie erwähnt liegen für einige Personen keine Angaben zur Gründungsneigung vor. Zu prüfen wäre, ob es sich bei diesen um eine selektive Menge von Personen handelt, deren sonstige Merkmale auf eine über- oder unterdurchschnittliche Gründungsneigung schließen lassen. Sofern dies der Fall ist, sind potenzielle Selektionsverzerrungen nicht auszuschließen. Für solche Verzerrungen müsste kontrolliert werden, um einen Rückschluss von den Ergebnissen auf alle Personen und eben nicht nur auf die Personen mit vorliegenden Angaben zu ermöglichen. Zu diesem Zweck wurden zunächst *sample-selection* Modelle (Gronau 1974; Heckman 1974) geschätzt. Dabei wird gleichzeitig für eine Person die Wahrscheinlichkeit bestimmt, ob Angaben vorliegen, und wenn ja, ob diese Person eine Gründungsneigung zwischen 50 und 100% hat. Diese Modelle zeigten allesamt an, dass von den Personen ohne Angaben zur Gründungsneigung keine signifikanten Selektionsverzerrungen ausgehen.

⁵ Auf den Ausweis entsprechender Statistiken für die Jahre 2001 und 2003 wird verzichtet. Die Häufigkeit des Auftretens der jeweiligen Merkmale ist sehr ähnlich zu denen in Tabelle 2.

Tabelle 2

Deskriptive Statistiken ausgewählter Determinanten der Gründungsneigung
Welle 1999

Merkmal	Mittelwert	Standardabweichung
Soziodemografische Merkmale		
Alter (Referenz: 20 bis 29 Jahre) zwischen		
30 und 34 Jahren	0,161	0,367
35 und 39 Jahren	0,149	0,357
40 und 44 Jahren	0,127	0,333
45 und 49 Jahren	0,105	0,307
50 und 54 Jahren	0,084	0,278
55 und 64 Jahren	0,102	0,302
Einkommen in € (deflationiert)	1071,666	953,532
Fehlende Angaben zum Einkommen (Referenz: Angaben liegen vor)	0,251	0,433
Zufriedenheit mit der Gesundheit	6,985	2,016
Männer (Referenz: Frauen)	0,513	0,5
Im Ausland geboren (Referenz: in Deutschland geboren)	0,152	0,359
Verheiratet (Referenz: ledig, geschieden, verwitwet)	0,597	0,49
Kinder unter 16 Jahre (Referenz: keine Kinder oder älter als 16 Jahre)	0,431	0,495
Westdeutschland (Referenz: Ostdeutschland)	0,696	0,46
Sozioökonomische Merkmale		
Bildung (Referenz: Hauptschulabschluss)		
Realschulabschluss	0,317	0,465
Abitur oder Fachhochschulreife	0,103	0,304
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	0,163	0,369
Sonstige Bildung	0,065	0,246
Tätigkeit (Referenz: Nicht erwerbstätig)		
Arbeitslos	0,075	0,263
Aus- und Weiterbildung	0,091	0,287
Ungelernte Tätigkeit	0,261	0,439
Qualifizierte Tätigkeit	0,365	0,481
Hochqualifizierte Tätigkeit	0,135	0,342
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	0,257	0,437
Industrie	0,203	0,402
Baugewerbe	0,062	0,241
Finanzdienstleistungen	0,029	0,168
Gesundheits-, Veterinär-, Sozialwesen (GVSW)	0,08	0,272
Sonstige Dienstleistungen	0,269	0,443

Eigene Berechnung mit Daten des SOEP, Personen im Alter von 20 bis unter 65 Jahren; 8 716 Beobachtungen mit gültigen Angaben in allen aufgelisteten Variablen; ungewichtete Angaben.

Auf die Anwendung eines *sample-selection*-Modells kann daher verzichtet werden⁶.

⁶ Die Ergebnisse sind auf Nachfrage bei den Autoren erhältlich.

Tabelle 3

Binäres Probit-Modell zur Erklärung der Gründungsneigung

Antworten im Jahr 1999

Merkmal	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
Alter zwischen		
30 und 34 Jahren	0,059***	0,022
35 und 39 Jahren	0,012	0,017
40 und 44 Jahren	-0,007	0,017
45 und 49 Jahren	-0,025	0,014
50 und 54 Jahren	0,004	0,024
55 und 64 Jahren	-0,044***	0,013
Einkommen in € (deflationiert)	-1,51E-05	1,4E-05
Einkommen in € (deflationiert) zum Quadrat	3,17E-09	2,16E-09
Fehlende Angaben zum Einkommen	0,014	0,021
Zufriedenheit mit der Gesundheit	2,46E-04	0,002
Männer	0,042***	0,01
Im Ausland geboren	-0,023*	0,012
Verheiratet	-0,003	0,011
Kinder unter 16 Jahre	-0,007	0,009
Westdeutschland	0,007	0,009
Sozioökonomische Merkmale		
Realschulabschluss	0,009	0,012
Abitur oder Fachhochschulreife	0,044**	0,02
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	0,033**	0,018
Sonstige Bildung	-0,002	0,025
Arbeitslos	0,031	0,028
Aus- und Weiterbildung	-0,006	0,02
Ungelernte Tätigkeit	-0,019	0,022
Qualifizierte Tätigkeit	-0,044*	0,022
Hochqualifizierte Tätigkeit	-0,022	0,022
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	-0,021	0,017
Industrie	-0,026	0,016
Baugewerbe	-0,017	0,017
Finanzdienstleistungen	0,027	0,039
Gesundheit etc. (GVSW)	0,036	0,029
Sonstige Dienstleistungen	-0,02	0,015
Modell		
Pseudo R ²		0,0738
Zahl der Beobachtungen		8 719
Weitere Tests (chi2-Statistik)		
Koeffizienten Alter = Koeffizienten Alter		
55 bis 64 = 30 bis 34		27,72***
= 35 bis 39		11,52***
= 40 bis 44		5,68**
= 45 bis 49		2,16
50 bis 54 = 30 bis 34		6,05**
= 35 bis 39		4,40**
= 40 bis 44		0,13
= 45 bis 49		0,20
		1,94

Eigene Berechnung mit Daten des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***1%; **5%; *10%.

In Tabelle 3 sind die Ergebnisse des binären Probit-Modells zu den Determinanten der Gründungsneigung im Jahr 1999 angegeben. Besonderes Augenmerk gilt den Unterschieden zwischen Personen unterschiedlichen Alters. Aus den geschätzten Koeffizienten lässt sich direkt das Abschneiden der aufgeführten Altersgruppen im Vergleich zur Referenzgruppe der 20- bis 29-Jährigen ablesen. Für die Interpretation der Unterschiede z.B. zwischen den 55- bis 64-Jährigen im Vergleich zu den 50- bis 54-Jährigen ist die Durchführung eines Tests auf Gleichheit der Koeffizienten notwendig. Die Ergebnisse ausgewählter Tests zwischen verschiedenen Altersgruppen sind im unteren Teil der Tabelle angegeben.

Die Gruppe der 30- bis 34-Jährigen weist eine signifikant höhere Gründungsneigung als die Gruppe der 20- bis 29-Jährigen auf. Tendenziell nehmen die Koeffizienten ab der Altersklasse der 35- bis 39-Jährigen jedoch wieder ab. Dies spricht für einen invers u-förmigen Zusammenhang zwischen Alter und Gründungsneigung. Alternative Spezifizierungen mit zwei Variablen „Alter“ und „Alter zum Quadrat“ führen zu dem Ergebnis, dass der Umkehrpunkt bei 34,7 Jahren liegt. Der Eindruck einer mit dem Alter abnehmenden Gründungsneigung erhärtet sich durch die expliziten Tests. Personen im Alter von 55 bis 64 Jahre weisen demnach eine signifikant geringere Gründungsneigung gegenüber den 20- bis 29-Jährigen auf. Der Unterschied beträgt etwa 4%-Punkte. Darüber hinaus weisen Ältere eine signifikant geringere Gründungsneigung gegenüber fast allen anderen Altersgruppen auf. Ein differenzierteres Bild ergibt sich für die Gruppe der 50- bis 54-Jährigen. Diese Gruppe hat im Jahr 1999 einzig gegenüber den 30- bis 34-Jährigen eine signifikant geringere Gründungsneigung.

Frage ist nun, ob diese Unterschiede auch in anderen Jahren zu beobachten sind, die durch andere konjunkturelle Situationen, gesamtwirtschaftliche und institutionelle Rahmenbedingungen gekennzeichnet sind. Dazu sind in Tabelle 4 die Schätzergebnisse für die Jahre 2001 und 2003 angegeben. Wiederum zeigt sich für die 55- bis 64-Jährigen eine signifikant geringere Gründungsneigung gegenüber nahezu allen Altersgruppen. Im Gegensatz zur Analyse für das Jahr 1999 unterscheidet sich die Gründungsneigung im Jahr 2001 und 2003 nicht signifikant von der Gründungsneigung der 50- bis 54-Jährigen. Ebenso scheinen die Unterschiede zwischen den 50- bis 54-Jährigen und den jüngeren Altersgruppen über die Zeit zu variieren. So ist für die 50- bis 54-Jährigen 2001 und 2003 eine signifikant geringere Gründungsneigung gegenüber *allen* jüngeren Altersgruppen festzustellen. Im Jahr 1999 war dies nur gegenüber der Altersgruppe der 30- bis 34-Jährigen der Fall. Auf der anderen Seite erscheint das typische invers u-förmige Altersprofil im Jahr 2003 nicht mehr ganz so ausgeprägt zu sein wie in den Vorjahren. Die Gruppe der 30- bis 34-Jährigen unterscheidet sich nicht mehr signifikant von der Gruppe der 20- bis 29-Jährigen.

Tabelle 4

Binäres Probit-Modell zur Erklärung der Gründungsneigung

Antworten im Jahr 2001 und 2003

Merkmal	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
	2001		2003	
Soziodemografische Merkmale				
Alter zwischen				
30 und 34 Jahren	0,03***	0,013	0,021	0,014
35 und 39 Jahren	0,011	0,011	0,004	0,012
40 und 44 Jahren	0,019	0,013	0,008	0,014
45 und 49 Jahren	0,015	0,014	-0,006	0,012
50 und 54 Jahren	-0,013	0,011	-0,028**	0,011
55 und 64 Jahren	-0,027**	0,009	-0,033**	0,011
Einkommen in € (deflationiert)	-2,87E-05***	7,79E-06	-2,57E-05***	8,70E-06
Einkommen zum Quadrat	3,40E-09***	1,11E-09	2,21E-09**	1,05E-09
Fehlende Angaben zum Einkommen	-0,004	0,012	-0,019	0,012
Zufriedenheit mit der Gesundheit	-0,004***	0,001	-0,004**	0,002
Männer	0,024***	0,007	0,016*	0,008
Im Ausland geboren	-0,011	0,009	-0,018	0,01
Verheiratet	-0,029***	0,008	-0,012	0,008
Kinder unter 16 Jahre	0,012	0,008	-0,008	0,008
Westdeutschland	0,003	0,007	0,011	0,008
Sozioökonomische Merkmale				
Realschulabschluss	0,02**	0,009	0,031***	0,01
Abitur oder Fachhochschulreife	0,058***	0,015	0,06***	0,019
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	0,051***	0,014	0,066***	0,018
Sonstige Bildung	0,023	0,024	0,096***	0,037
Arbeitslos	0,005	0,013	0,044**	0,024
Aus- und Weiterbildung	-0,015	0,013	-0,004	0,018
Ungelernte Tätigkeit	-0,031**	0,012	-0,003	0,018
Qualifizierte Tätigkeit	-0,025*	0,014	-0,015	0,018
Hochqualifizierte Tätigkeit	-0,003	0,017	0,022	0,024
Merkmale der Tätigkeit				
Land- und Forstwirtschaft	-0,011	0,014	-0,002	0,016
Industrie	-0,016	0,011	-0,014	0,014
Baugewerbe	0,008	0,015	0,019	0,022
Finanzdienstleistungen	-0,017	0,014	-0,023	0,018
Gesundheit etc. (GVSW)	0,002	0,014	-0,016	0,014
Sonstige Dienstleistungen	-0,003	0,011	-0,015	0,013
Modell				
Pseudo R ²	0,0685		0,0552	
Zahl der Beobachtungen	13 373		11 996	
Weitere Tests (chi2-Statistik)				
Koeffizienten Alter = Koeffizienten Alter				
55 bis 64 = 30 bis 34	18,57***		11,82***	
= 35 bis 39	9,63***		6,45**	
= 40 bis 44	12,64***		6,81***	
= 45 bis 49	11,17***		3,45*	
= 50 bis 54	1,53		0,03	
50 bis 54 = 30 bis 34	9,50***		12,94***	
= 35 bis 39	3,47*		6,95***	
= 40 bis 44	5,86**		7,25***	
= 45 bis 49	4,77**		3,36*	

Quelle: Eigene Berechnung mit Daten des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***1%; **5%; *10%.

Festzuhalten bleibt, dass sich die Alterseffekte sehr wohl über die Zeit ändern. Im Zuge der Bevölkerungsalterung nimmt der Anteil älterer Personen zu und der Anteil der Jüngeren erheblich ab. Da die Gründungsneigung der Älteren geringer ist, sollte sich, bei Konstanz aller übrigen Faktoren, die Gründungsneigung insgesamt verringern.

Das Alter ist aber nur eine von vielen Größen, um unterschiedliche Gründungsneigungen zwischen Personen erklären zu können. Nicht minder interessant ist es, die ökonomische Relevanz der übrigen Faktoren zu beleuchten. Für Personen mit Fachhochschulreife oder höheren Abschlüssen zeigen sich durchweg signifikant höhere Gründungsneigungen gegenüber Nicht-Erwerbstätigen. Ähnliches gilt für Männer gegenüber Frauen. Allerdings nimmt der Abstand mit der Zeit ab und ist im Jahr 2003 nur noch schwach signifikant positiv. In der Regel zeigen die empirischen Analysen für Männer eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit des Übergangs in eine Gründung. Die Ergebnisse zur Gründungsneigung legen nahe, dass dieser Unterschied hauptsächlich auf Unterschiede zu Beginn des Gründungsprozesses zurückzuführen ist⁷. Weniger kontinuierliche Erwerbsverläufe von Frauen sowie deren Hauptverantwortung für Haushalt und Familie können hierbei als Gründe vermutet werden (Lauxen-Ulbrich, Leicht 2005: 14).

Für alle anderen Merkmale variieren die Einflüsse auf die Gründungsneigung über die Zeit. Für das Einkommen zeigt sich ein u-förmiger Zusammenhang. Demnach nimmt die Gründungsneigung bis zu einem monatlichen Einkommen von ca. 4 200 € im Jahr 2001 bzw. 5 800 € im Jahr 2003 ab und anschließend wieder zu. Da die Mehrzahl der Personen über geringere monatliche Einkommen verfügt, überwiegt in der Tendenz der negative Effekt. Der negative Einfluss kann in Einklang mit den monetären Opportunitätskosten der Selbständigkeit gebracht werden. Der positive Effekt könnte Ausdruck einer komfortablen finanziellen Ausstattung der Personen sein. Diese könnte den Drang, aber auch die Möglichkeiten nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung im Rahmen einer selbständigen Tätigkeit beflügeln.

Auffällig ist zudem die signifikant höhere Gründungsneigung der Arbeitslosen gegenüber den Nicht-Erwerbstätigen, die sich erstmals im Jahr 2003 zeigte. Dieser Effekt ist vermutlich zu einem großen Teil auf die Ausweitung der Existenzgründungsförderung über das Ich-AG Konzept zurückzuführen. Die körperliche Verfasstheit, welche über die Zufriedenheit mit der Gesundheit gemessen wird, kann eine Barriere für das Inerwägungziehen einer selbständigen Tätigkeit darstellen. Diese Vermutung kann empirisch für die Jahre 2001 und 2003, nicht jedoch für das Jahr 1999 bestätigt werden. Ohne Relevanz ist die Branchen- sowie regionale Herkunft der Personen. Ostdeutsche

⁷ Eigene Analysen auf Basis der RWI-Gründerstudie aus dem Jahr 1999 bekräftigen diesen Eindruck (Clemens et al. 2004; Engel, Welter 2004 für eine ausführliche Darstellung).

haben weder eine signifikant geringere noch höhere Gründungsneigung als Westdeutsche.

Der familiäre Kontext scheint ebenso von Bedeutung zu sein. Gleichwohl sind die Ergebnisse nicht robust über die Zeit. Verheiratete Personen haben einzig im Jahr 2001 eine höhere Gründungsneigung als ledige, geschiedene und verwitwete. Dies überzeugt vor dem Hintergrund des Risikos des Scheiterns. Der finanzielle Verlust im Falle eines Scheiterns würde Familien in der Tendenz stärker treffen als Ledige.

4. Gründungsneigung und Übergang in die Selbständigkeit

Bislang wurde vorausgesetzt, dass die Gründungsneigung einen Hinweis auf das zukünftig zu erwartende Gründungsgeschehen gibt. Mit Hilfe einer *life-table*-Schätzung soll die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in Selbständigkeit in Abhängigkeit von der Gründungsneigung näher betrachtet werden. Die *life-table*-Methode ist ein ereignisanalytisches Verfahren, welches Entwicklungen im Zeitverlauf untersucht. Die Prozesszeit der Auswertung wird in zwölf Intervalle mit einer Länge von zwei Monaten eingeteilt, so dass insgesamt 24 Monate betrachtet werden. Grundsätzlich sollte sich eine höhere Übergangsrate in Selbständigkeit bei zunehmender Gründungsneigung zeigen. Für die folgende Analyse werden die Jahre 1999, 2001 und 2003 zusammenfassend dargestellt.

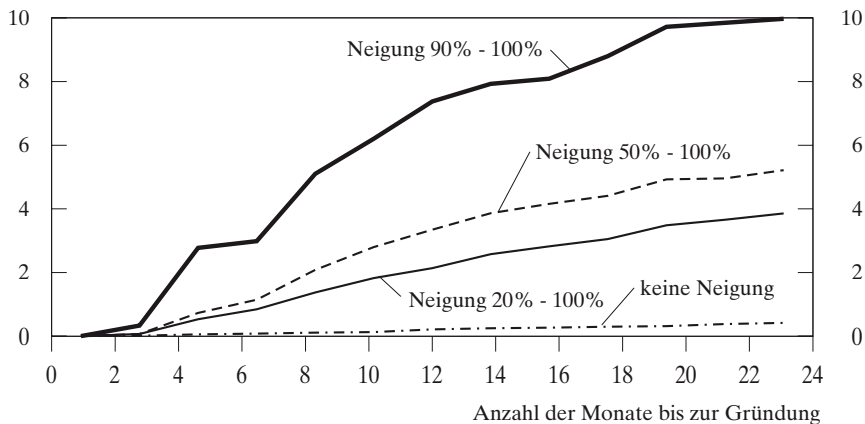
Von den Personen mit Gründungsneigung 90% bis 100% sind in den darauf folgenden 24 Monaten etwa 10% in die Selbständigkeit gewechselt (Schaubild 20). Gemessen an der recht hohen Gründungsneigung erscheint dieser Anteil vergleichsweise gering. Dies bestärkt den Eindruck, dass die Frage nach der Gründungsneigung von den Antwortenden als Frage nach einem Gründungswunsch bzw. in einigen Fällen als Frage nach der Gründungsabsicht verstanden wird. Einem Gründungsvorhaben können entweder vage Vorstellungen oder aber konkrete Überlegungen zugrunde liegen. Ein Nichterreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess kann demzufolge nicht nur auf Barrieren hindeuten, sondern auch Ergebnis mangelnder Ernsthaftigkeit eines Gründungsvorhabens bzw. Ausdruck von Wunschvorstellungen sein.

Die Ergebnisse geben aber deutliche Hinweise für eine enge Korrelation zwischen Ausmaß der Gründungsneigung und tatsächlichem Übergang in die Selbständigkeit. Von den Personen mit Gründungsneigung 50% bis 100% wechseln nur noch 5,2% innerhalb der nächsten 24 Monate in die Selbständigkeit. Der Anteil ist damit um die Hälfte geringer als bei Personen mit einer sehr hohen Gründungsneigung. Ebenso entspricht den Erwartungen, dass

Schaubild 20

Übergang in die Selbständigkeit in Abhängigkeit von der Gründungsneigung in Deutschland

Anteil in %



Eigene Berechnungen nach Angaben von SOEP.

Personen ohne Gründungsneigung nur selten eine selbständige Tätigkeit aufnehmen (0,4%).

Insgesamt betrachtet liegt mit dem SOEP ein weiterer Indikator vor, der Aufschluss über die Gründungsneigung geben kann. Er ergänzt in sinnvoller Weise die bestehenden Indikatoren (z.B. GEM) und Analysen (Welter 2000; Welter, Bergmann 2002). Der zentrale Vorteil ist im Panelcharakter zu sehen, denn es kann einige Jahre nach Äußerung einer hohen Gründungsneigung überprüft werden, ob diese umgesetzt wurde bzw. woran die Umsetzung gescheitert ist.

5. Zwischenfazit

Das zentrale Augenmerk in diesem Kapitel galt der Herausarbeitung eines Altersprofils in der Gründungsneigung. Sofern die Gründungsneigung mit dem Alter abnimmt, ist zu erwarten, dass die Zahl der Gründer mit zunehmender Alterung der Erwerbsbevölkerung sinkt. Zur besseren Einordnung der Befunde wurde der Gründungsneigung die Selbständigenquote gegenüber gestellt.

Die Analysen zeigen, dass die Selbständigenquote bei den jüngsten Altersgruppen am niedrigsten ist, mit zunehmenden Alter zunächst ansteigt und ab den mittleren Altersgruppen bis zu den höchsten ohne große Schwankungen auf einem konstant hohen Niveau verbleibt. Die Quote der Gründungsnei-

gung dagegen ist in den jüngsten Altersgruppen am höchsten und nimmt mit zunehmendem Alter deutlich ab.

Der deskriptive Befund erweist sich als robust bei Kontrolle für weitere Einflussfaktoren der Gründungsneigung in einer multivariaten Analyse (z.B. die persönliche Erwerbssituation, familiärer Kontext). Allerdings ist auch das Altersprofil in jüngerer Vergangenheit weniger stark ausgeprägt. Im Zuge der Bevölkerungsalterung nimmt der Anteil älterer Personen zu und der der jüngeren erheblich ab. Auf Basis der Ergebnisse zur Gründungsneigung differenziert nach dem Alter ist zu erwarten, dass die Gründungsneigung insgesamt in Zukunft etwas abnehmen wird.

Bei den übrigen Variablen ist hervorzuheben, dass sich der Abstand in der Gründungsneigung zwischen Männern und Frauen über den Zeitraum von vier Jahren leicht verringert hat. Es liegt nahe zu vermuten, dass dies auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen ist. Zu erwähnen wäre der zunehmende Wunsch nach einer Erwerbstätigkeit von Frauen, Ansätze einer stärkeren Rollenverteilung zwischen Männern und Frauen bei familiären Verantwortlichkeiten sowie gezielte Fördermaßnahmen für Frauen in den letzten Jahren. Ob und welcher der genannten Punkte *kausal* zur Erklärung beitragen kann, lässt sich auf Basis der multivariaten Analyse jedoch nicht beantworten.

In der jüngeren Vergangenheit sind zahlreiche Bestrebungen zu beobachten, die Gründungsneigung der Bevölkerung im internationalen Vergleich zu messen. Trotz aller Schwierigkeiten bei der Interpretation solcher Vergleiche geben diese doch interessante Einblicke und stimulieren die Anstrengungen, Erklärungsansätze für Länderunterschiede zu entwickeln. Es ist in jedem Fall aber auf die begrenzte Aussagefähigkeit von Indikatoren zur Messung der Gründungsneigung hinzuweisen.

So korrespondieren zwar sehr hohe Gründungsneigungen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit. Allerdings nimmt nur jede zehnte Person mit sehr hoher Gründungsneigung innerhalb der nächsten 24 Monate eine selbständige Tätigkeit auf. Eine sehr hohe Gründungsneigung ist also noch lange kein Garant für einen tatsächlichen Übergang in die Selbständigkeit. In gewisser Hinsicht spiegelt die geringe Wahrscheinlichkeit des Wechsels von Personen mit hoher Gründungsneigung in die Selbständigkeit einerseits die große Unsicherheit wider, mit der die Mehrzahl aller Gründungsvorhaben konfrontiert ist. Andererseits können sich hier auch vage Absichten oder auch ein Wunschdenken äußern.

Drittes Kapitel

Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich

In diesem Abschnitt soll das Gründungsgeschehen in Deutschland und den ausgewählten Referenzländern Österreich, Frankreich, Italien, Schweden und Vereinigtes Königreich mit Hilfe verschiedener Indikatoren und Datenquellen beschrieben werden. Ziel ist es, Unterschiede herauszuarbeiten und die Position Deutschlands im internationalen Vergleich zu bestimmen. Besonderes Augenmerk gilt der Frage nach altersspezifischen Unterschieden. Die Ergebnisse bilden zugleich eine wichtige Grundlage für die Prognose der Zahl der Gründungen bis zum Jahr 2020.

1. Indikatoren und internationale Datenquellen

Für die Analyse werden mehrere Datenquellen und Indikatoren verwendet. Somit können verschiedene Aspekte des Gründungsgeschehens dargestellt und die Ergebnisse auf Konsistenz überprüft werden. Darauf folgt eine detaillierte Analyse mit Daten des *European Labour Force Service (LFS)*. In Übersicht 7 sind die verwendeten Indikatoren aufgeführt. Ob sie auf Personen oder Firmen Bezug nehmen, hängt von dem jeweils verwendeten Datensatz ab.

Die Zahl der Gründungen eines Jahres definiert sich üblicherweise über die Zahl der Übergänge in Selbständigkeit bzw. über die Zahl neu errichteter Betriebe oder Unternehmen innerhalb dieses Jahres. Daneben verwenden wir zusätzlich einen zweiten Gründungsindikator, der auch die Qualität der Gründung mit berücksichtigt. Eingangs wiesen wir auf die zentrale Bedeutung der Qualität der Gründungsprojekte für die volkswirtschaftlichen Impulse hin, die von ihnen ausgehen können. Dieser Punkt soll nun aufgegriffen werden, indem die Mindestdauer der Selbständigkeit berücksichtigt wird. Gründer, die bereits mindestens ein Jahr selbständig sind, haben ihre Gründungsidee in der Regel umgesetzt und sich erfolgreich in den Markt eingegliedert. Sie können im Gegensatz zu frühzeitig gescheiterten Gründern mittel- oder längerfristige Impulse für die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt geben. Quoten mit dem Zusatz „I“ entsprechen der üblichen Definition: Gründer sind definiert

Übersicht 7

Indikatoren des Gründungsgeschehens für personen- und unternehmensbezogene Daten

Selbständigenquote	Anzahl der Selbständigen / Anzahl der Erwerbstätigen (*100)
Gründungsquote I	Anzahl der Selbständigen bzw. Firmen mit Gründung vor weniger als einem Jahr / Anzahl der Erwerbstätigen zwischen 15 und 69 Jahren (*100)
Gründungsquote II	Anzahl der Selbständigen bzw. Firmen mit Gründung vor 1 bis 4 Jahren / Anzahl der Erwerbstätigen zwischen 15 und 69 Jahren (*100)
Zugangsrate I	Anzahl der Selbständigen bzw. Firmen mit Gründung vor weniger als einem Jahr / Anzahl aller Selbständigen bzw. Firmen (*100)
Zugangsrate II	Anzahl der Selbständigen bzw. Firmen mit Gründung vor 1 bis 4 Jahren / Anzahl aller Selbständigen bzw. Firmen (*100)

als Selbständige, die ihre Tätigkeit seit weniger als einem Jahr ausführen. Quoten mit dem Zusatz „II“ definieren demgegenüber Gründer als Selbständige, die ihr erstes Jahr bereits überlebt haben, jedoch nicht länger als vier Jahre in der aktuellen Tätigkeit selbständig waren.¹

Die Zugangsrate bezeichnet den Anteil der Gründer an allen Selbständigen zwischen 15 und 69 Jahren bzw. an allen Unternehmen. Sie gibt somit den Zufluss in Relation zum Bestand wieder. Analog zur Gründungsquote wird auch hier die qualitative Dimension des Fluktuationsgeschehens berücksichtigt, indem zwischen der Zugangsrate I, die sich auf Gründungen von vor weniger als einem Jahr bezieht, und der Zugangsrate II, die sich auf Gründungen von vor ein bis vier Jahren bezieht, unterschieden wird.

Für den internationalen Vergleich von Gründungsquoten stehen sowohl unternehmens- als auch personenbezogene Datenquellen zur Verfügung. Die Gefahr „Äpfel mit Birnen zu vergleichen“, ist besonders bei unternehmensbezogenen Daten groß, da sie meist auf administrativen Quellen basieren, die durch ihre jeweilige Funktion in der nationalen Verwaltung geprägt sind und sich daher voneinander unterscheiden. Doch selbst bei einheitlich durchgeführten Erhebungen durch Bevölkerungsumfragen besteht die Gefahr, dass kulturelle und institutionelle Unterschiede zu abweichenden Interpretationen und Antwortverhalten bei ähnlichen Tatbeständen führen. Dies kann besonders in Bezug auf bestimmte atypische Beschäftigungsformen, die einer Scheinselbständigkeit entsprechen, problematisch werden. So ist in Italien atypische Beschäftigung auf Basis von so genannten Co.Co.Co- bzw. Co.Pro-Verträgen (ähnlich den Werkverträgen) besonders unter Jüngeren sehr weit verbreitet. Beschäftigte auf Basis dieser Verträge arbeiten, häufig über Jahre, in der Regel bei einem einzigen Arbeitgeber, ohne jedoch einen regulären Arbeitsvertrag zu halten. Sie werden offiziell als Selbständige klassifiziert, ihre Stellung ähnelt jedoch eher der eines prekären abhängig Be-

¹ Die Begrenzung auf vier Jahre erfolgt in Anlehnung an den GEM. Dort wird die Grenze bei 3,5 Jahren gezogen.

schäftigten. Solche länderspezifischen Besonderheiten in den Gründungsstatistiken müssen bei der Interpretation der Indikatoren berücksichtigt werden.

Zwei der im Folgenden verwendeten unternehmensbezogenen Datenquellen werden von der OECD und von Eurostat bereitgestellt. Beide Institutionen bemühen sich um die Erstellung einer einheitlichen Datenbasis aus bestehenden administrativen Datenbeständen auf Unternehmensebene. Sie bedienen sich dabei fast identischer Quellen, meist Unternehmens-, oder Sozialversicherungsregister, zum Teil in Kombination mit weiteren Quellen. Jedoch wird bei der Harmonisierung der nationalen Daten in beiden Projekten sehr unterschiedlich vorgegangen. Des Weiteren existieren drei personenbezogene Datensätze aus international einheitlich erhobenen Bevölkerungsumfragen. Dies sind die *Europäische Arbeitskräftestichprobe*, deren deutscher Beitrag über den Mikrozensus abgedeckt wird, das *Europäische Haushaltspanel*, das für Deutschland auf SOEP-Daten basiert, und schließlich der GEM, der auf eigens hierfür durchgeführten Erhebungen beruht.

Unternehmensbezogene Datenquellen

OECD Firm-Level Project: An diesem Projekt der OECD sind die Länder Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Kanada, Niederlande, Portugal, USA und Vereinigtes Königreich beteiligt. Mit Ausnahme von Deutschland, Italien und Portugal entstammen die Daten Handelsregistern. Die deutschen und italienischen Daten werden aus der Sozialversicherungsdatei gewonnen, die portugiesischen entstammen einem Beschäftigungsregister. Die Eintritte in und Austritte aus den Registern dienen jeweils der Identifikation von Firmengründungen bzw. -auflösungen. Die Datenbasis schließt Firmen, die nicht länger als ein Jahr existiert haben, sowie die ohne Beschäftigte aus. Im Falle Frankreichs und Italiens sind nur Firmen, die Umsätze verzeichnen, registriert. Durch die Verschiedenheit der Quellen sind den Harmonisierungsbemühungen enge Grenzen gesetzt. Zudem decken die jeweiligen Datenbasen unterschiedliche Zeiträume ab und weisen zum Teil Brüche auf, die sich durch Veränderungen der Erfassungskriterien in den originären Daten ergeben. Der umfassendste Ländervergleich ohne nennenswerte Brüche ist für den Zeitraum 1989 bis 1993 möglich. Jedoch sind die Daten selbst in dieser Periode nur sehr eingeschränkt vergleichbar. Die größte Schwierigkeit besteht darin, dass die Untersuchungseinheiten nicht einheitlich definiert sind. So sind für Deutschland Daten nur auf Betriebsebene verfügbar, während sich die Daten aller anderen Länder auf Unternehmen beziehen. Ein weiteres Problem besteht in der Schwierigkeit, originäre Gründungen von reinen Zusammenschlüssen oder Übernahmen zu unterscheiden. Eine detaillierte Beschreibung der Datensätze befindet sich in Bartelsman et al. (2003).

Eurostat Business Demography: Dieses Projekt besteht seit 2000. Die Datensammlung erfolgte bisher in zwei Wellen und soll in Zukunft erweitert wer-

den. Die Harmonisierung der Daten wird in Zukunft durch die EU-Richtlinie zur Einführung und einheitlichen Gestaltung elektronischer nationaler Unternehmensregister ab 2007 unterstützt werden (EU-Publizitätsrichtlinie vom 15. Juli 2003). Wie auch bei den Daten der OECD werden Gründungen und Auflösungen mittels Eintritten in und Austritten aus den Unternehmensregistern erfasst. Im Gegensatz zum *OECD Firm-Level Project* bestehen keine Beschränkungen bezüglich der Firmengröße. Zur Anreicherung der Datenbasis um zusätzliche Variablen werden derzeit zum Teil weitere Quellen hinzugezogen. Bei der Harmonisierung werden strengere Kriterien angewendet als im Projekt der OECD. Beispielsweise werden zahlreiche Länder, unter anderem Deutschland, aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit bisher ausgeschlossen. Derzeit stehen in Eurostat (2004) Indikatoren für Belgien, Dänemark, Finnland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien und Vereinigtes Königreich für den Zeitraum 1997 bis 2000 zur Verfügung. Brandt (2004) bietet darüber hinaus eine Beschreibung des Datensatzes einschließlich eines Vergleichs mit dem *OECD Firm-Level Project*.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die derzeit vorhandenen unternehmensbezogenen Datenquellen für einen internationalen Vergleich mit Deutschland weniger geeignet scheinen. Die Daten von Eurostat sind noch im Aufbau und bisher ohne Information zu Deutschland. Die Daten der OECD enthalten zwar Deutschland, jedoch ist aufgrund unterschiedlicher Definitionen mit hohen Messfehlern zu rechnen.

Personenbezogene Datenquellen

Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Dieses international vergleichende Projekt basiert auf repräsentativen telefonischen Bevölkerungsbefragungen, die seit 1999 jährlich wiederholt werden und an denen bis zu 37 Länder beteiligt sind. Die deutsche Stichprobe umfasst 7 500 Personen. In der Befragung werden so genannte *nascent entrepreneurs* von *young entrepreneurs* unterschieden. *Nascent entrepreneurs* sind definiert als Personen, die angeben, sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens zu beteiligen, die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter gezahlt haben. Demgegenüber sind *young entrepreneurs* definiert als Personen, die angeben, Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens zu sein, bei dem sie in der Geschäftsführung mithelfen und die aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben (Sternberg, Lückgen 2005). Die Erhebung enthält Informationen über kulturelle Einstellungen der Befragten gegenüber unternehmerischem Handeln, bietet jedoch relativ wenig Informationen über qualitative Merkmale der Gründungen selbst. Die Ergebnisse der aktuellen Befragung finden sich in Sternberg/Lückgen (2005).

Europäische Haushaltspanel/European Community Household Panel (ECHP): Das ECHP ist eine von Eurostat koordinierte Längsschnitterhebung zur Abbildung der Lebens- und Arbeitsbedingungen in Europa. Teilnehmende Länder sind Deutschland, Dänemark, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Irland, Italien, Griechenland, Spanien, Portugal, Österreich, Finnland und Schweden. Die Erhebung begann im Jahr 1994 und endete 2001. Für die ersten drei Wellen wurde in Deutschland eine eigenständige Stichprobe befragt, für die darauf folgenden Wellen wurden die Daten des SOEP konvertiert. Gründer können über den Wechsel der Erwerbstätigkeit im Längsschnitt identifiziert werden. Die teilweise sehr kleinen Stichproben im ECHP stellen für die Analyse kleinerer Bevölkerungsgruppen, wie Gründern, einen eindeutigen Nachteil dar. Positiv zu bewerten ist die Fülle an Informationen über die einzelnen Personen und den gesamten Haushaltskontext.

Arbeitskräfteerhebung/Labour Force Survey (LFS): Diese repräsentative Bevölkerungsbefragung wird seit 1983 schrittweise aufgebaut und umfasst derzeit alle 25 Mitgliedstaaten der EU, die Kandidatenländer Bulgarien, Kroatien und Rumänien sowie die EFTA-Länder Island, Norwegen und Schweiz. Für den deutschen Datenbeitrag zum LFS wurde der Mikrozensus erweitert und an die Erfordernisse des LFS angepasst. Ein Großteil der Befragungen findet vierteljährlich statt, in Deutschland geschieht dies erst seit 2005. Einjährige Befragungen liegen im 2. Quartal jedes Jahres. Der Vorteil des LFS liegt, neben der Repräsentativität, in den einheitlichen Definitionen und Klassifikationen der erhobenen Merkmale. Schwerpunkt ist die Erhebung von Informationen zur Erwerbsbeteiligung. Darüber hinaus stehen jedoch auch Informationen zum Haushaltskontext und in geringem Umfang zur Biografie der Befragten zur Verfügung. Wie im Mikrozensus (Abschnitt 2.2 im ersten Kapitel) können Gründer von Selbständigen über die Frage nach Monat und Jahr des Beginns der derzeitigen Tätigkeit abgegrenzt werden. Somit kann die Definition von Gründern je nach der Länge des festzulegenden maximalen Zeitraums variabel gewählt werden. Weiterhin können Gründer nach Haupt- und Nebenerwerb, Voll- und Teilzeittätigkeit sowie nach dem Merkmal mit oder ohne Beschäftigte unterschieden werden. Eine Längsschnittbetrachtung ist nicht möglich. Eine international vergleichende Auswertung des Gründungsgeschehens auf Basis des LFS wurde nach unserem Wissen bisher nicht vorgenommen.

2. Vergleich der Ergebnisse verschiedener Datenquellen

Tabelle 5 stellt die Gründungsquoten einiger Länder auf Basis der Datenquellen GEM, LFS und *Business Demography* dar. Die Darstellung wird ergänzt durch die von Rammer (2005) berechneten Quoten. Rammer (2005) wertet für die in *Business Demography* bestehenden Lücken vergleichbare Daten-

Tabelle 5

Gründungsquote I¹ auf Basis ausgewählter Datenquellen

1998 bis 2004

Land	GEM ²	LFS	Business	Rammer
	Mittelwert	Mittelwert	Demography	(2005)
	2000 bis 2004	2001 bis 2004	1998 bis 2001 ^a	2000
Luxemburg	4,76	0,40	0,91	
Dänemark	3,94	0,58	0,68	10,4
Schweden	6,58	0,63	0,55	9,8
Norwegen	5,04	0,65	0,77	11,8
Niederlande	6,18	0,65	0,45	6,7
Frankreich	8,78	0,67	/	11,1
Finnland	4,93	0,77	0,49	9,2
Belgien	6,08	0,80	0,52	9,3
Deutschland	6,34	0,89	/	6,0
Spanien	6,56	1,21	0,84	17,2
Italien	6,34	1,35	0,76	14,4
Vereinigtes Königreich	5,55	1,38	0,39	6,2
Portugal	4,76	1,39	0,67	11,8

Quelle: GEM Global Report (2005), Eurostat Business Demography (2004), Labour Force Survey (eigene Berechnungen auf Basis einer Sonderauswertung), Rammer (2005). – ¹Vgl. Übersicht 7. – ²Bezugsbasis ist die gesamte Bevölkerung. – ^aFür Belgien: 1998, 2000; Niederlande, Schweden: 1999 bis 2001; UK: 1998 bis 2000.

quellen aus. Dabei handelt es sich für Deutschland um das ZEW-Gründungs-panel, für Frankreich um eine Sonderauswertung des Statistikamtes INSEE und für das Vereinigte Königreich um die Datenbank *Small Business Service*.

Bei Zugrundelegung der Gründungsquote I erzielt Deutschland nach dem LFS einen Wert von 0,89%. Mit anderen Worten, von 100 Erwerbstätigen im Alter von 15 bis 69 Jahren ist knapp eine Person seit weniger als einem Jahr selbständig. Mit diesem Wert liegt Deutschland im Mittelfeld der dargestellten Ländern. Für Schweden und Frankreich zeigen sich mit 0,63% bzw. 0,67% etwas geringere Werte. Italien und das Vereinigte Königreich schneiden mit 1,35% bzw. 1,38% wesentlich besser ab. Ein etwas anderes Bild liefert der GEM, dem ein breiterer Gründungsbegriff zugrunde liegt. Hier liegt Frankreich weit vor Schweden und Deutschland. Aber auch in der Auswertung von Rammer (2005) würde Frankreich besser abschneiden, als Schweden und Deutschland.

Offensichtlich ergeben sich deutliche Unterschiede im Länderranking, je nach Datenquelle. Nicht nur das Niveau der Quote, sondern auch das relative Abschneiden eines Landes hängt sehr stark von der Datenquelle und dem darin verwendeten Konzept von Gründungen ab. Besonders auffällig ist dies im Fall des Vereinigten Königreichs, das im LFS eine der höchsten und im *Business Demography* die geringste aller Quoten aufweist. Verantwortlich ist hierfür

Tabelle 6

Zugangsrates I¹ nach ausgewählten Datenquellen

1989 bis 2004

Land	LFS	Holz (2002)	Firm-Level Project	Business Demography	Rammer (2005)
	2001 bis 2004	2000 ^a	1989 bis 1993 ^b	1998 bis 2001 ^c	2000
Luxemburg	5,49	/	/	12,8	/
Italien	5,80	8,1	9,6	8,6	7,71
Niederlande	6,00	/	10,9	9,5	9,21
Portugal	6,04	/	14,5	8,2	7,92
Belgien	6,09	/	/	7,8	7,01
Finnland	6,35	/	14,4	7,7	7,68
Schweden	6,43	/	/	6,6	7,19
Frankreich	6,81	8,9	14,7	/	10,40
Spanien	7,12	13,7	/	9,5	/
Dänemark	7,27	/	9,6	10,1	9,99
Deutschland	8,73	14,6	9,5	/	7,11
Norwegen	9,41	/	/	11,0	10,08
Vereinigtes Königreich	11,43	16,8	17,6	9,2	9,31

Quelle: Eurostat Labour Force Survey, Holz (2002), Bartelsman et al. (2003), Eurostat Business Demography (2004), Rammer (2005). – ¹Vgl. Übersicht 7. – ^aFür Frankreich: 1999. – ^bFür Frankreich: 1990 bis 1993. – ^cFür Belgien: 1998, 2000; Niederlande, Schweden: 1999 bis 2001; UK: 1998 bis 2000.

möglicherweise die Tatsache, dass nur solche Unternehmen des Vereinigten Königreichs in *Business Demography* erfasst sind, die einen bestimmten Mindestumsatz erzielen und somit steuerpflichtig sind.

Diese Problematik besteht weniger, wenn die Zahl der Gründungen auf dieselbe Erfassungseinheit bezogen wird, auf die sich auch das Gründungskonzept der Datenquelle bezieht. Dies ist bei der Zugangsrates der Fall, die in Tabelle 6 dargestellt ist. Bei der Zugangsrates I auf Basis des LFS hat Deutschland eine sehr viel günstigere relative Position inne als bei der Gründungsquote. Auf 100 Selbständige kommen in Deutschland knapp 9 Existenzgründer. Nur Norwegen und das Vereinigte Königreich haben eine noch höhere Zugangsrates I. Demgegenüber sind die Zugangsrates in Italien, Schweden und Frankreich mit knapp 6 bis 7 Existenzgründern wesentlich geringer. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch Holz (2002). Seine Analyse unterliegt allerdings der Einschränkung, dass Zähler und Nenner für Deutschland aus verschiedenen Datenquellen stammen. Während bei den Gründungen mit den Zahlen des IfM Bonn ein umfassender Unternehmensbegriff zugrunde gelegt wird, werden im Unternehmensbestand über die Umsatzsteuerstatistik nur Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 16 617 € erfasst. Es ist daher nicht auszuschließen, dass ein Teil der Unterschiede auf Messfehler zurückzuführen sind. Gleichwohl ist interessant, dass sich ein sehr ähnliches Ranking aller Länder zu den Ergebnissen der LFS zeigt.

Ein anderes Bild ergibt sich allerdings, wenn die Quoten des *OECD-Firm-Level Project* und von Rammer (2005) zugrunde gelegt werden. Deutschland hat nun zusammen mit Italien und Schweden eine sehr schlechte Position inne. Das Vereinigte Königreich schneidet hingegen in allen Datenquellen relativ gut ab. Bei Zugrundelegung der Daten sowohl des LFS als auch des *OECD Firm-Level Project* hat das Vereinigte Königreich die höchste Zugangsrate. Bei den anderen beiden Datenquellen befindet es sich auf dem vierten (Rammer 2005) bzw. fünften (*Business Demography*) Platz.

Die Positionierung der Länder variiert erheblich mit der zugrundeliegenden Datenbasis. Dies wirft grundsätzlich die Frage nach der Aussagefähigkeit der Vergleiche auf. Trotz aller Bemühungen zur Harmonisierung der Daten gibt es immer noch Einschränkungen für einige wenige Länder. Bartelsman et al. (2005: 371) verwenden im *OECD-Firm-level Project* Angaben für 10 Industrieländer und weisen vor allem für Frankreich darauf hin, dass die vorliegenden Angaben nur begrenzt vergleichbar mit denen für die übrigen Länder sind. Die Autoren benennen eine Reihe vermuteter Unterschiede im Erfassungsumfang (Bereinigung um derivative Gründungen, d.h. Zusammenschlüsse, Abspaltungen und Scheingründungen aufgrund Rechtsformwechsel usw.) und in der Erfassungsmodalität, welche potenziell eine Verzerrung der Länderunterschiede impliziert. Ähnlich äußert sich Brandt (2004). Insbesondere die deutlich höhere Zugangsrate im Vereinigten Königreich benennt er als sehr erklärungsbedürftig (Brandt 2004: 13). Nicht nur dass der Vergleich innerhalb einer Studie erschwert ist, die Unterschiede in Erfassungsmodalitäten in jeder Studie erschweren umso mehr studienübergreifende Ländervergleiche.

Zwei Kriterien erscheinen von großer Wichtigkeit, um aussagekräftige Ländervergleiche erstellen zu können: Erstens ist der Abdeckungsgrad jeder einzelnen Datenquelle zu klären. Zweitens ist die Frage nach einer möglichen Verzögerung in der Erfassung neuer Unternehmen zu erörtern. Je unterschiedlicher der Abstand zwischen Auftreten der Gründung und deren Erfassung ist, umso eher sind die Unterschiede in den Zugangsraten verzerrt.

Bezüglich des ersten Problems, der zentralen Bedeutung eines identischen Abdeckungsgrades, kann vermutet werden, dass die Unternehmensfluktuation überproportional mit dem Abdeckungsgrad zunimmt. Die Idee dahinter ist folgende: Eintritte wie Austritte haben in der Regel sehr kleine Betriebsgrößen. In der Tendenz zeigt sich für kleine Größenklassen ein Art Drehtüreffekt: Viele kleine scheiden aus, und viele neue Kleine treten hinzu. Dieser Drehtüreffekt sollte mit zunehmender Größe und Alter der Unternehmen überproportional abnehmen. Beleg hierfür sind höhere Wahrscheinlichkeiten des Austritts einer Unternehmung zwischen dem 2. und 5. Jahr seit Gründung (Prantl et al. 2003). Je weniger junge wie auch kleine Unternehmen in der Da-

Übersicht 8

Kriterien zur Vergleichbarkeit der Zugangsrate im Business Demography

	Abschneidegrenze aufgrund Mindest- umsatzes	Erfassungsumfang in %	Datenquelle
Luxemburg	10 000 €	98 bis 99	Firmenregister
Italien	Nein		Firmenregister
Niederlande	Nein	99	Firmenregister und drei weitere Quellen
Portugal	Einzelunternehmen nicht enthalten		Firmenregister
Belgien	/	/	/
Finnland	8 410 € im Jahr 2001	95	Firmenregister
Schweden	Nein	98,5	Firmenregister
Frankreich	/	/	/
Spanien	Nein		Firmenregister
Dänemark	2 683 € im Jahr 2000		Firmenregister
Deutschland	/	/	/
Norwegen	3 698 € im Jahr 2000	99	Firmenregister
Vereinigtes Königreich	82 396 € im Jahr 2000	60	Inter-Departmental Business Register

Eigene Darstellung basierend auf den Angaben in Eurostat *Business Demography* 2004.

tenbank erfasst sind, umso geringer fällt folglich die Unternehmensfluktuation aus. Ländervergleiche bedingen also unbedingt die identische Abgrenzung erfasster Unternehmen. Hinsichtlich des zweiten Problems der Erfassungsmodalitäten ist darauf hinzuweisen, dass jede Datenbank spezifische Verzögerungen in der Erfassung neuer Unternehmen aufweist. Nur selten wird hierfür explizit kontrolliert (Engel, Fryges 2001 für eine Anwendung einer solchen Prozedur auf die ZEW-Gründungsdaten).

Darauf aufbauend soll anhand der *Business Demography*-Daten erörtert werden, ob die beiden zentralen Kriterien als erfüllt anzusehen sind. Hierzu fasst Übersicht 8 die vorliegenden Angaben in der Veröffentlichung des *Business Demography*-Projekts zusammen. Für die Mehrzahl der Länder sind die Abschneidegrenzen zur Erfassung von Unternehmen sehr ähnlich bzw. kamen nicht zur Anwendung. Dementsprechend wird vermutet, dass für diese Länder ein vergleichsweise hoher Abdeckungsgrad besteht. Einen deutlich geringeren Abdeckungsgrad weisen die Datenbanken für Portugal und das Vereinigte Königreich auf. Während für Portugal Einzelunternehmen nicht erfasst sind, ist für das Vereinigte Königreich eine Untererfassung in mehreren Segmenten festzustellen. Unter Zugrundelegung der absoluten Zahl der Gründungen kann die Zahl erfasster Unternehmen ermittelt werden. Demnach bilden im Vereinigten Königreich etwa 1,7 Mill. Unternehmen die Grundgesamtheit für die Analysen. Abgleiche mit der Amadeus-Datenbank sowie den Angaben in der Dokumentation zufolge ist von einem Abdeckungsgrad von ca. 60% auszugehen. Dies ist deutlich weniger als für die anderen Länder. Zu-

dem zeigt sich eine gewisse Verzögerung bei der Erfassung neuer Unternehmen, für die nicht korrigiert wird.

Beide Punkte sprechen dafür, dass die Zugangsraten für das Vereinigte Königreich und Portugal mit den Angaben für die übrigen Länder nicht vergleichbar sind. Das vergleichsweise schlechte Abschneiden des Vereinigten Königreichs wird aller Voraussicht nach zu einem großem Teil durch den geringen Abdeckungsgrad der Unternehmenspopulation erklärt.

Die übrigen Länder weisen eine recht hohe und damit vergleichbare Abdeckung auf. Unterschiede zwischen diesen Ländern sind somit eher interpretierbar. Ein identisches Ranking auf Basis anderer Datenquellen, die ebenso identische Abgrenzungen zugrunde legen, garantiert dies jedoch noch nicht. Wie eingangs ausgeführt, werden mit jeder Datenquelle spezifische Gründungskontexte und Untersuchungseinheiten angesprochen. Gleichwohl fällt auf, dass sich die Positionierungen der Länder nicht bzw. kaum ändern (z.B. Dänemark, Norwegen, Spanien), wenn nur jene Länder ausgewählt werden, die ähnlich hohe Abdeckungsgrade aufweisen. Die Ausführungen legen insgesamt nahe, dass internationale Vergleiche immer eine besonders hohe Sorgfalt hinsichtlich der Analyse ihrer Aussagefähigkeit bedürfen. Ebenso ist es wichtig, sich dass zugrunde liegende Gründungskonzept bei der Interpretation der Ergebnisse zu vergegenwärtigen.

3. Detaillierte Analyse auf Basis des LFS

Die nun folgende detaillierte Analyse des Gründungsgeschehens im internationalen Vergleich basiert auf Daten den LFS. Verschiedene Gründe sprechen dafür, diese Quelle zu verwenden: Von entscheidender Bedeutung ist, dass diese Daten einheitlich erhoben werden und somit das höchstmögliche Maß an Vergleichbarkeit der Länder gewährleisten. Im Vergleich zu anderen einheitlich erhobenen Datenquellen hat die LFS den Vorteil der sehr großen Stichprobengröße, die gerade bei der detaillierten Analyse kleiner Bevölkerungsgruppen, wie Gründern, äußerst günstig ist. Denn je größer der Auswahlatz einer Stichprobe, desto kleiner ist der Standardfehler des Indikators, d.h. desto weniger ist der Wert des Indikators mit Unsicherheit behaftet. Bei der Analyse einer kleinen Bevölkerungsgruppe ist dies von besonderer Bedeutung, denn der Standardfehler eines jeden Indikators fällt umso größer aus, je kleiner die Bevölkerungsgruppe ist, auf die sich der Indikator bezieht. Weiterhin erweist sich die Verfügbarkeit einer Vielzahl personengebundener Merkmale als besonderer Vorteil.

Jedoch muss bedacht werden, welches Gründungskonzept durch die LFS erhoben wird: Die in der LFS identifizierten Gründer umfassen auch Personen, die kleinere Tätigkeiten auf selbständiger Basis durchführen, sowie Personen,

die einen bereits bestehenden Betrieb übernommen haben. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass selbst bei einer so großen Stichprobe wie der LFS die Indikatoren nicht unbegrenzt nach Merkmalen wie Branche und Alter differenziert werden können. So muss im Folgenden die Differenzierung des Merkmals Alter beispielsweise auf drei Altersgruppen beschränkt bleiben. Ist die Fallzahl kleiner als die von Eurostat vorgegebene Mindestgröße², wird dies explizit gekennzeichnet.

3.1 Selbständigen- und Gründungsquote

Bei allen im Folgenden dargestellten Indikatoren handelt es sich um Mittelwerte über die Jahre 2001 bis 2004, mit Ausnahme von Österreich und Italien (2002 bis 2004 bzw. 2001 bis 2003)³. Bei den italienischen Daten ist weiterhin wie erwähnt zu beachten, dass es sich vermutlich bei einem vergleichsweise hohen Anteil der Selbständigen um so genannte Scheinselbständige handelt. Eine Identifizierung solcher Scheinselbständigen ist auf Basis der LFS-Daten derzeit nicht möglich. Es ist also davon auszugehen, dass die Indikatoren das Ausmaß der Gründer und Selbständigen „im eigentlichen Sinne“ in Italien im Vergleich zu den anderen Ländern tendenziell überschätzen.

Der Vergleich des Ranking nach der Gründungsquote einerseits und der Zugangsrate andererseits zeigte bereits, dass auch die Wahl der Bezugsbasis nicht unwesentlich über die relative Position eines Landes entscheidet. Im Folgenden soll die Bedeutung der Bezugsbasis detaillierter beleuchtet werden, indem Quoten mit verschiedener Bezugsbasis verglichen werden. Die Analyse wird ergänzt um die Betrachtung des Zusammenhangs zwischen Selbständigen- und Gründungsquote sowie der zeitlichen Veränderung des Gründungsgeschehens im internationalen Vergleich.

Schaubild 21 stellt die Selbständigenquote der Länder mit zwei alternativen Bezugsgruppen dar, bezogen auf die gesamte Bevölkerung zwischen 15 und 69 Jahren und auf die Zahl der Erwerbstätigen zwischen 15 und 69 Jahren. Je höher die Erwerbsbeteiligung eines Landes, desto näher liegen beide Quoten beieinander. Die relative Positionierung eines Landes ist dann im besonderen Maße von der Wahl der Bezugsbasis betroffen, wenn dieses Land, wie beispielsweise Schweden, eine überdurchschnittliche oder, wie Italien, eine unterdurchschnittliche Erwerbsbeteiligung aufweist. Alles in allem scheint das

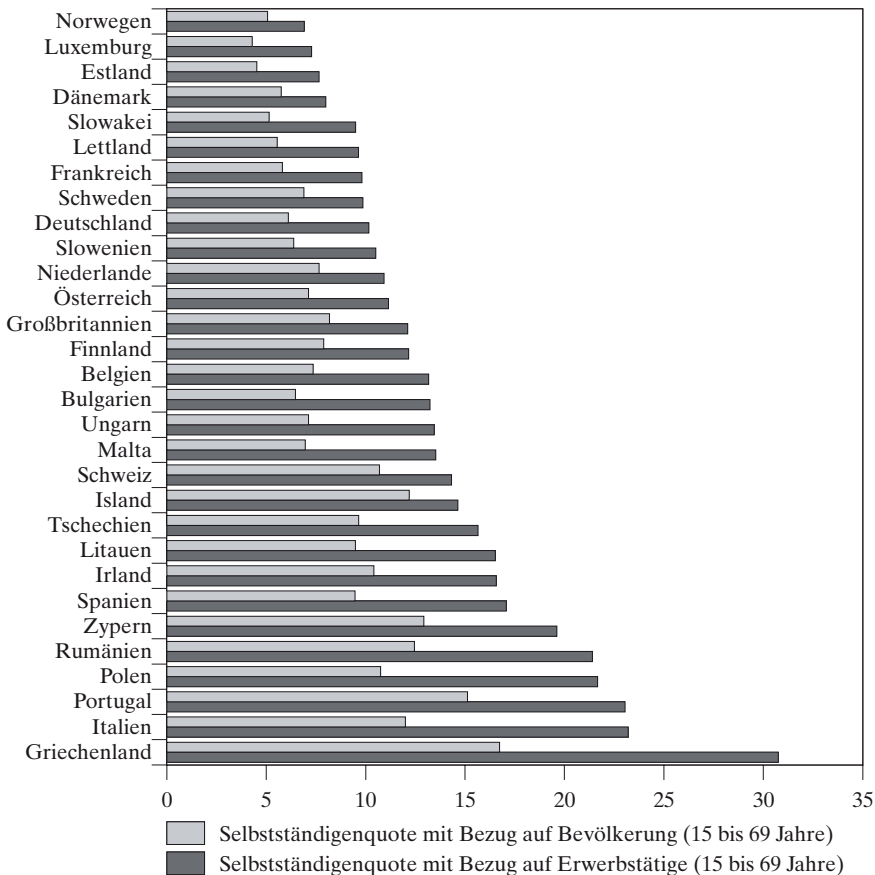
² Für jedes Land gelten bestimmte Schwellen. Beispielsweise werden Angaben für Deutschland markiert, sobald die hochgerechneten Angaben zur Erwerbstätigkeit den Wert 8 000 unterschreiten. Dies entspricht einer ungewichteten Fallzahl von etwa 80 Personen. Üblich sind gemeinhin geringere Grenzen. So verwenden z.B. Destatis et al. (2004) eine Grenze von 30 ungewichteten Fällen.

³ Eurostat empfiehlt aufgrund von Unregelmäßigkeiten in den österreichischen Daten, diese erst ab 2002 zu verwenden. In Italien wurde die Erhebung der LFS gerade in Bezug auf Selbständigkeit verändert, so dass für eine konsistente Abbildung das Jahr 2004 ausgeschlossen werden sollte.

Schaubild 21

Selbständigenquoten mit ausgewählten Bezugsgruppen

Mittelwerte 2001 bis 2004¹; in %



Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

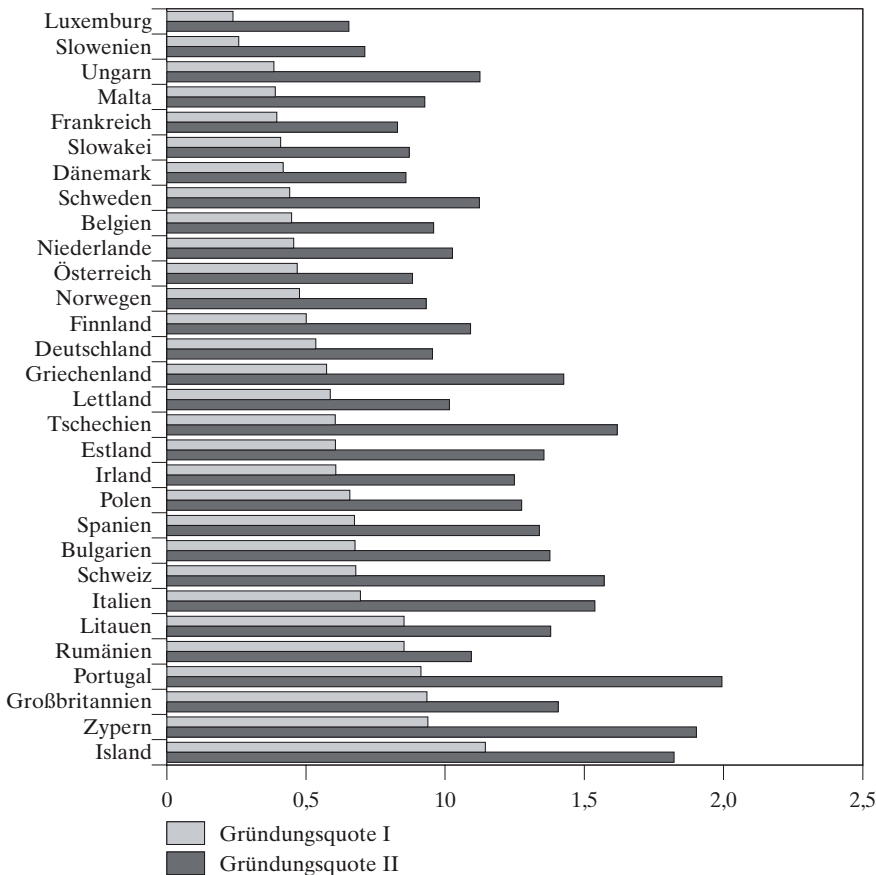
Ranking der Länder bei beiden Indikatoren jedoch recht ähnlich. In Deutschland kommen auf 100 Erwerbstätige im Alter von 15 bis 69 Jahre 10 Selbständige. Damit befindet sich Deutschland im hinteren Drittel und sehr nahe an den Ländern Frankreich, Schweden, Österreich und Vereinigtes Königreich. Italien weist, wie auch andere südeuropäische und die meisten mittel- und osteuropäischen Länder, auffallend hohe Selbständigenquoten auf. Hier kommen auf 100 Erwerbstätige etwa 23 Selbständige.

Auch die Gründungsquote I und II wird in Bezug auf die Bevölkerung (Schaubild 22) und auf die Erwerbstätigen (Schaubild 23) dargestellt. In der Analyse

Schaubild 22

Gründungsquoten mit Bezug auf die gesamte Bevölkerung

Mittelwerte 2001 bis 2004¹; in %

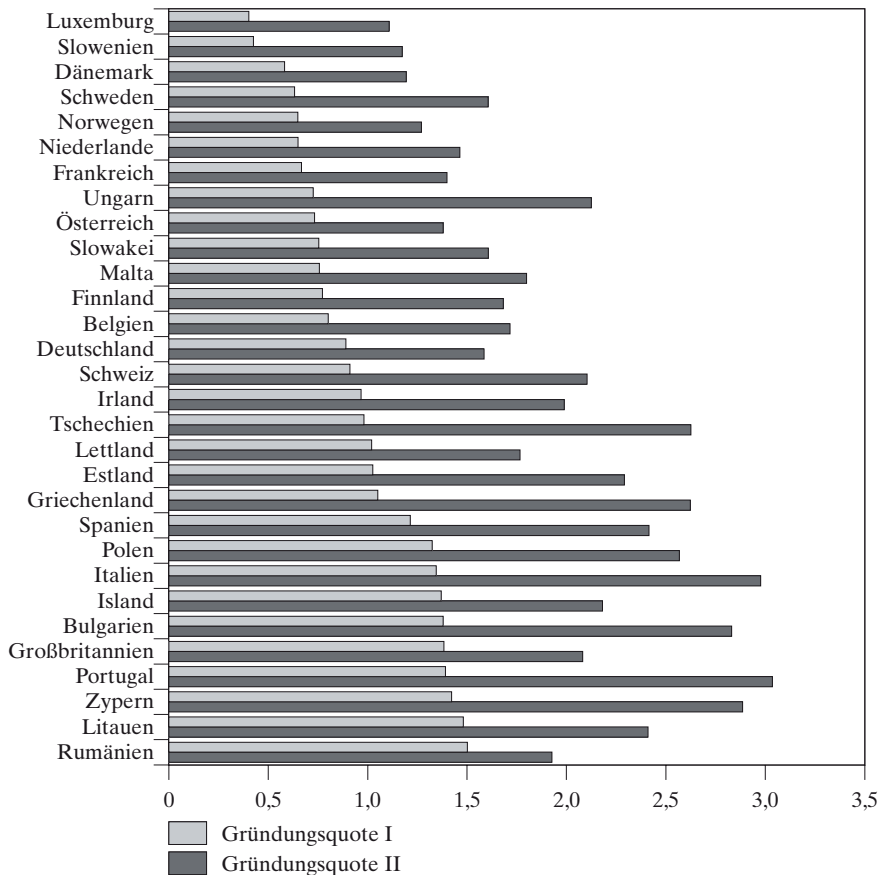


Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

bleibt die Darstellung jedoch auf Gründungsquoten mit Bezug auf die Erwerbstätigen beschränkt.

Bezüglich beider Gründungsquoten liegt Deutschland relativ stabil im hinteren Mittelfeld. Hier kommt auf 100 Erwerbstätige knapp eine Person (0,9%), die im vergangenen Jahr, und 1,6 Personen, die vor mehr als einem und weniger als vier Jahren eine Existenz gegründet haben. Italien und das Vereinigte Königreich haben demgegenüber sehr viel höhere Gründungsquoten. In Italien kommen auf 100 Erwerbstätige 1,3 (I) bzw. 3 (II) Existenzgründer. Im Vereinigten Königreich sind es 1,4 (I) bzw. 2,1 (II). Frankreich, Schweden und

Schaubild 23

Gründungsquoten mit Bezug auf die erwerbstätige BevölkerungMittelwerte 2001 bis 2004¹; in %

Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003. – Vgl. Übersicht 7.

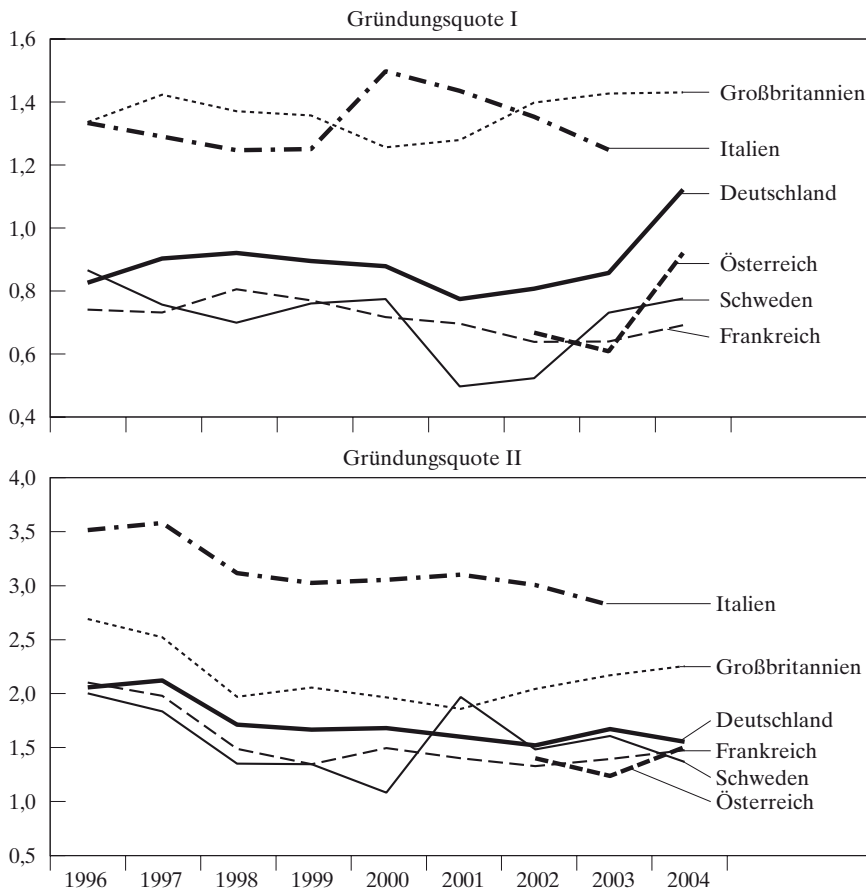
Österreich liegen mit Quoten zwischen 0,6 und 0,7 (I) bzw. 1,4 und 1,6 (II) nahe an Deutschland.

Der Vergleich der Gründungsquote I mit II zeigt, inwieweit das Ranking dadurch beeinflusst wird, ob die Überlebensfähigkeit der Existenzgründungen mit berücksichtigt wird. Wie aus Schaubild 23 ersichtlich, schneidet Deutschland etwas besser ab, wenn die Gründungsquote I zugrunde gelegt wird. Ein ähnliches Muster zeigen Frankreich, Österreich und Vereinigtes Königreich. Umgekehrt schneiden Italien und Schweden bei Betrachtung der Gründungsquote II besser ab.

Schaubild 24

Gründungsquoten¹ in ausgewählten Ländern

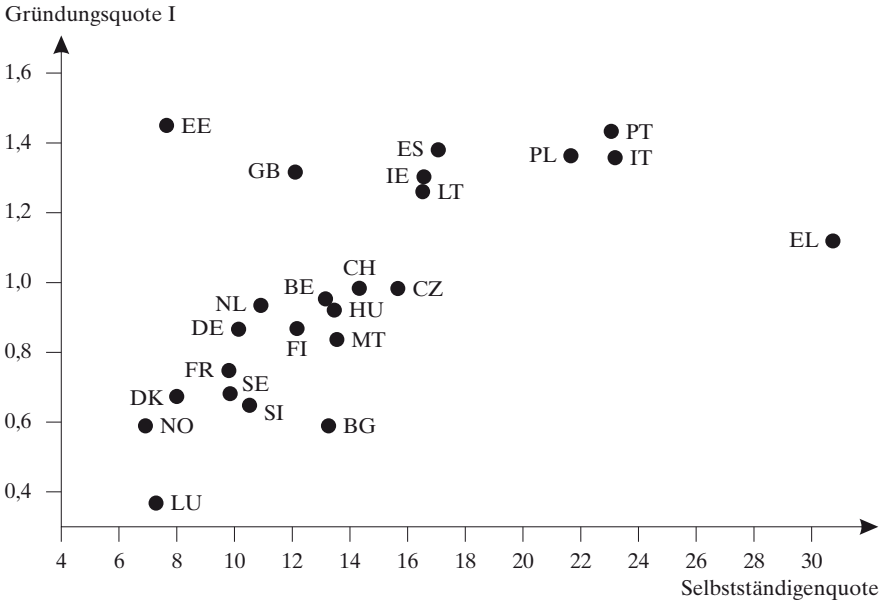
1996 bis 2004; in %



Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

Schaubild 24 zeigt die Gründungsquoten von 1996 bis 2004. Im Wesentlichen scheinen die Quoten bei allen Ländern über weite Zeiträume stabil. In Deutschland steigt die Gründungsquote I nach einer langen stabilen Phase von 0,85 im Jahr 2003 auf 1,12 im Jahr 2004 an. Ein solcher Anstieg zeigt sich auch in anderen Datenquellen zum deutschen Gründungsgeschehen (Lücken, Oberschachtsiek 2004; KfW 2005) und ist vermutlich auf die Einführung der Ich-AG-Förderung im Jahr 2003 zurückzuführen. Bei der Gründungsquote II kann sich dieser Anstieg im Jahr 2004 noch nicht bemerkbar machen. Die Gründungsquote II nimmt in allen Ländern über die Jahre ab. Trotz der Tatsa-

Schaubild 25

Selbstständigenquote und Gründungsquote IMittelwerte 2001 bis 2004¹; in %

Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004; Italien 2001 bis 2003.

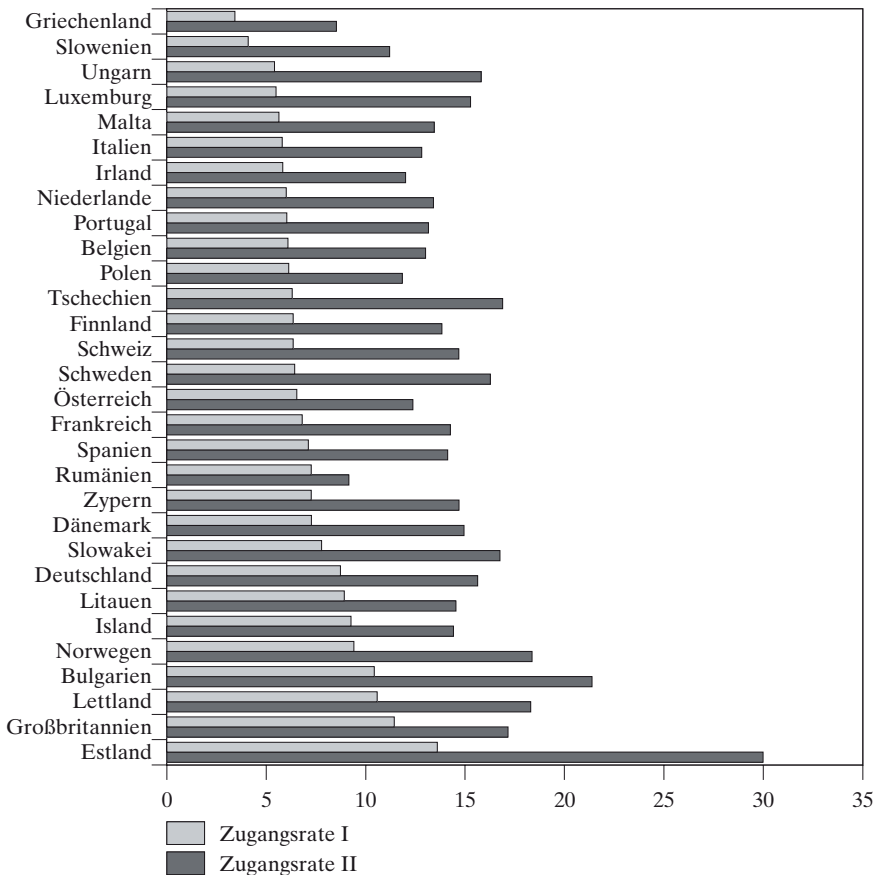
che also, dass in diesen Ländern die Anzahl derjenigen abnimmt, deren gegründetes Unternehmen die ersten ein bis vier Jahre überlebt, bleibt die Zahl der Menschen, die in jedem Jahr versuchen, eine Existenz zu gründen, weitestgehend stabil.

In der bisherigen Darstellung fällt auf, dass die Länderrankings sowohl in Bezug auf Selbständigenquote als auch in Bezug auf Gründerquoten recht ähnliche Muster aufweisen: Süd-, mittel- und osteuropäische Länder und das Vereinigte Königreich liegen an der Spitze, gefolgt von westeuropäischen und skandinavischen Ländern, wobei sich die skandinavischen Länder tendenziell am unteren Ende der Skala befinden. Somit scheint ein enger Zusammenhang zwischen Selbständigen- und Gründungsquoten zu bestehen. Dies ist in Schaubild 25 dargestellt: In Ländern mit einem relativ hohen Anteil an Selbständigen ist auch eine relativ starke Gründungsaktivität zu erwarten. Dies leuchtet ein, da ein höherer Bestand an Selbständigen *ceteris paribus* eine höhere Zahl an Gründungen und Liquidationen impliziert. Denn ist ein Markt vorwiegend auf Basis von selbständiger Arbeit organisiert, dann wird ein bestimmtes Niveau der Jobrotationen eine höhere Anzahl von Gründungen und

Schaubild 26

Zugangsraten in ausgewählten Ländern

Mittelwerte 2001 bis 2004¹; in %



Eigene Berechnungen nach Angaben der Eurostat LFS. – ¹Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

Liquidationen hervorbringen, als dies bei gleichem Niveau der Jobrotationen in einem Markt, der vorwiegend auf Basis von abhängiger Beschäftigung organisiert ist, der Fall wäre. Der Zusammenhang macht deutlich, dass unterschiedliche Gründungsquoten vor dem Hintergrund länderspezifischer Besonderheiten interpretiert werden müssen. Die jeweilige Arbeitsteilung zwischen Selbständigen und abhängig Beschäftigten spielt hier eine große Rolle. Hohe Gründungsquoten können unter Umständen ein hohes Maß an „Dreh-tür-Gründungen“ implizieren, d.h. dass Gründungen lediglich Liquidationen

ersetzen, ohne Effizienzgewinn für die Volkswirtschaft. Über deren Ausmaß kann an dieser Stelle jedoch keine Aussage getroffen werden.

In Schaubild 26 sind die Zugangsraten dargestellt, die die Anzahl der Personen mit Gründung seit maximal einem Jahr (Zugangsrate I) bzw. seit über ein bis vier Jahren (II) in Bezug zur Zahl der Selbständigen setzen. Das so errechnete Länderranking weicht von den bisher betrachteten stark ab. Deutschland schneidet nun vergleichsweise gut ab. Von 100 Selbständigen haben in Deutschland etwa 9 im Vorjahr ihre Existenz gegründet und etwa 16 in den zwei- bis vier vorangehenden Jahren. Im Vereinigten Königreich sind dies mit 11 bzw. 17 Personen nur wenig mehr. Demgegenüber scheint die Gründungsaktivität in Italien gemessen an der hohen Anzahl von Selbständigen nun sehr gering. Hier kommen auf 100 Selbständige nur 6 (bzw. 13) Existenzgründer. Schweden, Österreich und Frankreich befinden sich zwischen Italien und Deutschland im Mittelfeld.

3.2 Altersspezifische Gründungsquoten

Gegenstand der folgenden Betrachtungen sind die Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Länder in Bezug auf altersspezifische Gründungsquoten. Insbesondere die Gründungsquoten der Älteren sind hierbei von Interesse, da diese Gruppe in Zukunft an Gewicht gewinnen wird. Im Weiteren stützt sich die Argumentation hauptsächlich auf die Gründungsquote II, die sich auf Gründungen bezieht, die mindestens ein Jahr Bestand hatten. Dadurch wird die Qualität mit berücksichtigt.

Tabelle 7 zeigt für die Gründungsquote II, dass in der Regel die 30-bis 44-Jährigen die gründungsstärkste Altersgruppe darstellen. Sehr viel geringere Gründungsquoten zeigen die 15- bis 29-, sowie die 45- bis 69-Jährigen. Von diesem Muster ausgenommen ist Italien, das bei der jüngsten Altersgruppe die höchste Gründungsquote zu verzeichnen hat. Sie liegt dort etwa viermal so

Tabelle 7

Gründungsquote II in ausgewählten Ländern nach Alter

Mittelwert 2001 bis 2004¹; Anteil in %

Land	Gründungsquote II			Relative Gründungsaktivität der Älteren
	15 bis 29 Jahre	30 bis 44 Jahre	45 bis 69 Jahre	
Deutschland	1,19	2,15	1,15	0,62
Frankreich	1,13	1,77	1,11	0,71
Italien	4,60	3,44	1,38	0,36
Österreich	1,25	1,83	0,81	0,49
Schweden	1,39	2,17	1,22	0,64
Vereinigtes Königreich	1,70	2,56	1,83	0,82

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

Tabelle 8

Gründungsquote I in ausgewählten Ländern nach AlterMittelwert 2001 bis 2004¹; Anteil in %

Land	Gründungsquote I			Relative Gründungsaktivität der Älteren
	15 bis 29-Jahre A	15 bis 29-Jahre B	15 bis 29-Jahre C	
Deutschland	0,97	1,14	0,56	0,52
Frankreich	0,79	0,80	0,43	0,54
Italien	2,56	1,37	0,59	0,34
Österreich	0,85	0,87	0,43	0,49
Schweden	0,71	0,85	0,41	0,51
Vereinigtes Königreich	1,54	1,59	1,06	0,68

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003.

hoch wie in anderen Ländern. Bei der Interpretation ist das bereits angesprochene Problem der Scheinselbständigkeit zu beachten. Hingegen erreicht die Gründungsquote der ältesten Altersgruppe in Italien im Vergleich zu den anderen Ländern ein plausibleres Niveau. Für diese Gruppe zeigt das Vereinigte Königreich die im Vergleich zu den anderen Ländern höchste Gründungsquote, die hier im Gegensatz zu den übrigen Ländern sogar über der der jüngsten Altersgruppe liegt. Deutschland liegt in *allen* Altersgruppen eher am unteren Ende der Skala. Das allgemein mittelmäßige Abschneiden Deutschlands kann also nicht einer bestimmten Altersgruppe angelastet werden.

Um die Unterschiede zwischen den Altersgruppen zu verdeutlichen, wird mit der relativen Gründungsaktivität Älterer ein weiterer Indikator herangezogen. Er setzt die Gründungsquote der Älteren ins Verhältnis zur Gründungsquote der beiden jüngeren Altersgruppen. Die Idee ist es, für länderspezifische Rahmenbedingungen zu kontrollieren, welche die Selbständigkeitsentscheidungen der Jüngeren wie auch der Älteren gleichermaßen begünstigen oder hemmen. Eine niedrige relative Gründungsaktivität der Älteren sagt demnach aus, dass, gemessen an der Gründungsaktivität jüngerer Personen, wenig Ältere den Schritt in die Selbständigkeit wagen.

Deutschland weist eine relative Gründungsaktivität der Älteren von 0,62 auf. Dies bedeutet, dass die Gründungsquote II der 45- bis 69-Jährigen auf nicht ganz zwei Drittel der Gründungsquote II der jüngeren Altersgruppen heranreicht. Deutschland steht damit an vierter Stelle hinter dem Vereinigten Königreich, Frankreich und Schweden. Zu einem ähnlichen Schluss gelangt man, wenn die Gründungsquote der Älteren nur in Bezug zur Quote der mittleren Altersgruppe betrachtet wird.

Der Vergleich mit den Ergebnissen für die Gründungsquote I offenbart, dass die relative Gründungsaktivität tendenziell geringer ausfällt, wenn für die Qualität der Projekte kontrolliert wird (Tabelle 8). Die geringere Gründungsaktivität gibt einen Hinweis darauf, dass Ältere zwar in vergleichsweise gerin-

gerem Umfang in die Selbständigkeit wechseln, es sich anscheinend aber häufiger um ernsthafte Projekte handelt. Zudem fällt auf, dass die Unterschiede zwischen Deutschland, Frankreich, Österreich und Schweden etwas geringer für die alternative Spezifizierung der Gründungsquote sind. Der große Abstand zum Vereinigten Königreich bleibt aber nach wie vor bestehen.

3.3 Branchenspezifische Gründungsquote nach Alter

In der folgenden Analyse soll mit berücksichtigt werden, dass das Gründungsgeschehen maßgeblich auch von der Branchenstruktur eines Landes bestimmt wird. Beispielsweise ist die Gründungsaktivität im Verarbeitenden Gewerbe aufgrund hoher mindesteffizienter Größen und relativ alter Industrien in der Regel relativ gering. Somit ist in einer Volkswirtschaft mit einem hohen Anteil des Verarbeitenden Gewerbes eine geringere allgemeine Gründungsaktivität zu erwarten als beispielsweise in einer Volkswirtschaft mit hohem Anteil an Dienstleistungsbranchen, die typischerweise sehr gründungsaktiv sind. Folglich sollte, um altersspezifische Gründungsquoten herausarbeiten zu können, die nicht durch die sektorale Struktur eines Landes bestimmt werden, auch der Branchenkontext mit berücksichtigt werden.

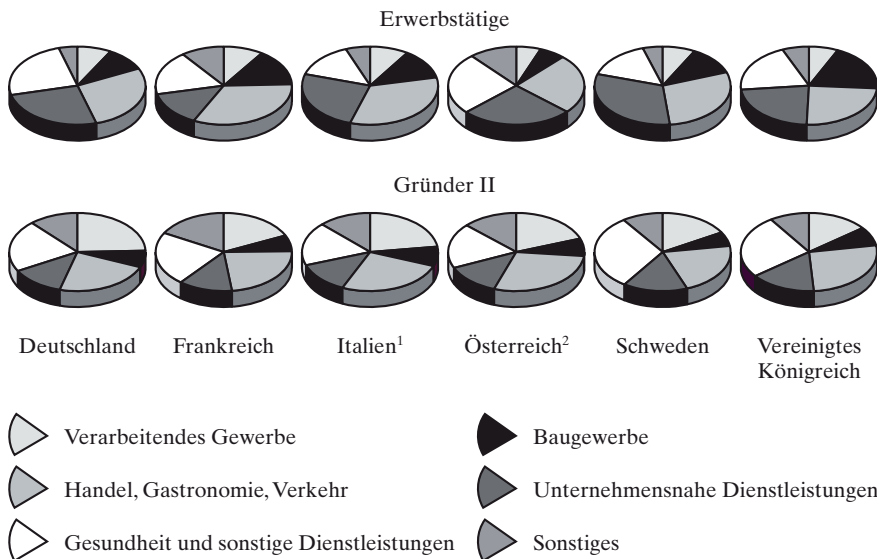
Die länderspezifischen Unterschiede in der Branchenstruktur werden im Schaubild 27 ersichtlich. Der Vergleich der Sektorstruktur der Erwerbstätigen und der Gründer offenbart einige Besonderheiten. Dies ist beispielsweise an der Branche „unternehmensnahe Dienstleistungen“ gut zu erkennen, die in allen dargestellten Ländern in der Gruppe der Gründer größer ist als in der Gruppe der Erwerbstätigen.

Der Großteil des Gründungsgeschehens findet in allen Ländern in den Branchen Handel, Gastronomie und Verkehr, unternehmensnahe Dienstleistungen sowie Gesundheit und sonstige Dienstleistungen statt. Tabelle 9 zeigt anhand der Gründungsquote II, dass dies weitestgehend für alle Altersgruppen gilt. Abweichend hiervon liegt in der mittleren Altersgruppe der Schwerpunkt des Gründungsgeschehens in Frankreich, Schweden und Vereinigtes Königreich im Baugewerbe. Gerade in den typischen gründungsstarken Branchen hat Deutschland im Vergleich zu den anderen Ländern relativ hohe Gründungsquoten. Nur Italien und – im Fall von Handel, Gastronomie und Verkehr – auch Schweden haben in diesen Branchen höhere Gründungsquoten als Deutschland. In der Gruppe der Älteren schneidet Deutschland in diesen Branchen jedoch weniger gut ab. So ist die Gründungsquote der Älteren bei unternehmensnahen Dienstleistungen nur an vierter Stelle, in Handel, Gastronomie und Verkehr nur an fünfter Stelle. Am schlechtesten schneidet Deutschland im Verarbeitenden Gewerbe ab. Hier ist die Gründungsquote zusammen mit Österreich in allen Altersgruppen an letzter Stelle. Die hohen Gründungsquoten im Vereinigten Königreich sind hauptsächlich auf die hohe

Schaubild 27

Sektorale Struktur und Gründungsgeschehen

Mittelwerte 2001 bis 2004; Anteil in %



Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat, LFS. – ¹2002 bis 2004. – ²2001 bis 2003.

Gründungsaktivität im Baugewerbe zurückzuführen. Dies gilt jedoch wiederum nur eingeschränkt für die Gruppe der Älteren; hier liegt der Schwerpunkt bei unternehmensnahen Dienstleistungen. Insgesamt zeigt sich das typische Altersprofil mit vergleichsweise geringen Quoten in der jüngeren und der älteren und hohen Quoten in der mittleren Altersgruppe in allen Branchen und Ländern, mit Ausnahme von Italien.

Zuletzt soll wieder die Frage behandelt werden, wie Deutschland in den einzelnen Branchen bezüglich der relativen Gründungsaktivität der Älteren abschneidet. Innerhalb Deutschlands unterscheidet sich dieser Indikator zwischen den Branchen nicht so stark wie in den anderen Ländern. Hier scheint es also keine Branche zu geben, die ältere Gründer besonders anspricht. Noch am höchsten ist die relative Gründungsaktivität der Älteren in Deutschland im Verarbeitenden Gewerbe sowie in Handel, Gastronomie und Verkehr und am geringsten im Bereich Gesundheit und sonstige Dienstleistungen. In Deutschland ist die relative Gründungsaktivität der Älteren im Produzierenden Sektor (Bau- und Verarbeitendes Gewerbe) nicht nur höher als in anderen Branchen, sie ist auch im internationalen Vergleich (fast) immer am höchsten. Ein ähnliches Muster über die Branchen weist Italien auf. Im Gegensatz dazu sind im Vereinigten Königreich, Schweden und Frankreich Ältere beson-

Tabelle 9

Gründungsquote II in ausgewählten Ländern nach Hauptbranchen und Alter

Mittelwert 2001 bis 2004; Anteil in %

	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel, Gastronomie, Verkehr	Unternehmensnahe Dienstleistungen	Gesundheit und sonstige Dienstleistungen	Sonstiges
Alle						
Deutschland	0,51	2,16	2,06	3,12	1,79	0,58
Frankreich	0,63	3,07	1,93	1,55	1,18	1,03
Italien	1,58	4,39	4,05	5,93	2,30	1,29
Österreich	0,51	1,07	1,27	2,71	1,59	1,61
Schweden	0,71	2,60	2,34	3,09	0,90	0,93
Vereinigtes Königreich	0,84	5,27	1,88	3,11	1,74	1,49
15 bis 29 Jahre						
Deutschland	0,30 ^a	1,42	1,40	2,42	1,29	0,73 ^a
Frankreich	0,46	1,90	0,99	0,97	1,31	2,00
Italien	1,86	5,62	5,82	7,30	5,96	3,03
Österreich	0,38 ^a	1,09 ^a	0,67 ^a	2,58	2,11	2,70 ^a
Schweden	0,55 ^a	1,57 ^a	1,49	2,41	1,10	1,68 ^a
Vereinigtes Königreich	0,65 ^a	7,53	0,89	1,66	1,87	1,95 ^a
30 bis 44 Jahre						
Deutschland	0,67	2,96	2,64	3,98	2,77	0,76
Frankreich	0,77	4,20	2,45	1,92	1,67	1,02
Italien	1,80	5,52	4,43	7,22	2,53	1,43
Österreich	0,70	1,55 ^a	1,71	3,32	2,03	2,20
Schweden	1,00	4,14	3,43	3,41	1,21	1,27 ^a
Vereinigtes Königreich	1,08	6,18	2,53	3,55	2,30	1,37
45 bis 69 Jahre						
Deutschland	0,43	1,61	1,78	2,43	1,00	0,35 ^a
Frankreich	0,56	2,41	2,01	1,48	0,59	0,69
Italien	0,99	1,83	2,26	2,46	0,81	0,62
Österreich	0,31 ^a	0,33 ^a	1,13	1,74	0,63 ^a	0,60 ^a
Schweden	0,49 ^a	1,74 ^a	1,93	3,16	0,59	0,54 ^a
Vereinigtes Königreich	0,68	2,93	2,17	3,75	1,16	1,39
Relative Gründungsaktivität der Älteren						
Deutschland	0,80 ^a	0,67	0,80	0,70	0,44	0,47 ^a
Frankreich	0,82	0,70	1,07	0,96	0,38	0,55
Italien	0,54	0,33	0,46	0,34	0,24	0,35
Österreich	0,51 ^a	0,24 ^a	0,85 ^a	0,56	0,29 ^a	0,25 ^a
Schweden	0,57 ^a	0,54 ^a	0,76	1,02	0,50	0,41 ^a
Vereinigtes Königreich	0,74 ^a	0,44	1,26	1,36	0,54	0,90 ^a

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003. – ^aZellbesetzung unterschreitet den Mindestwert nach Eurostat.

ders bei unternehmensnahen Dienstleistungen relativ gründungsaktiv. Es zeigt sich außerdem, dass der Vorsprung Schwedens in Bezug auf die relative Gründungsaktivität der Älteren allein durch die unternehmensnahen Dienstleistungen zustandekommt. Allerdings ist die hohe relative Gründungsaktivität von Älteren gerade im Dienstleistungsbereich besonders günstig, da zu erwarten ist, dass dieser in Zukunft weiter expandieren wird. In Frankreich,

Tabelle 10

Gründungsquote II in forschungs- und wissensintensiven Branchen in ausgewählten Ländern
Mittelwert 2001 bis 2004; Anteil in %

Land	Forschungs- und wissensintensive Branchen	Sonstige Branchen
	Alle	
Deutschland	1,14	2,68
Frankreich	0,90	2,18
Italien	2,89	4,46
Österreich	2,00	2,12
Schweden	1,78	2,29
Vereinigtes Königreich	2,19	3,59
	15 bis 29 Jahre	
Deutschland	1,09	2,31
Frankreich	0,46	2,09 ^a
Italien	3,16	7,68
Österreich	1,75	2,14 ^a
Schweden	2,26	2,09 ^a
Vereinigtes Königreich	2,12	3,34
	30 bis 44 Jahre	
Deutschland	1,40	3,60
Frankreich	1,43	2,69
Italien	3,55	4,94
Österreich	2,92	2,68
Schweden	1,84	3,19
Vereinigtes Königreich	2,55	4,32
	45 bis 69 Jahre	
Deutschland	0,82	1,83
Frankreich	0,52	1,63 ^a
Italien	1,43	2,01
Österreich	0,56	1,29 ^a
Schweden	1,43	1,64 ^a
Vereinigtes Königreich	1,79	2,99
	Relative Gründungsaktivität der Älteren	
Deutschland	0,64	0,58
Frankreich	0,47	0,65
Italien	0,42	0,35
Österreich	0,22	0,51
Schweden	0,73	0,59
Vereinigtes Königreich	0,75	0,76

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003. – ^aZellbesetzung unterschreitet den Mindestwert nach Eurostat.

Schweden und dem Vereinigten Königreich liegen die Gründungsquoten der Älteren bei unternehmensnahen Dienstleistungen sowie Handel, Gastronomie und Verkehr sogar über oder sehr nahe an der der Jüngeren. In Deutschland liegt sie in dieser Branche demgegenüber bei nur 0,7. Bei Betrachtung aller Länder wird deutlich, dass es keine typische Branche zu geben scheint, in der Ältere in allen betrachteten Ländern vergleichsweise häufig gründen.

Tabelle 11

Gründungsquote I nach Hauptbranchen

Mittelwert 2001 bis 2004; Anteil in %

	Verarbeitendes Gewerbe	Bauge- werbe	Handel, Gastro- nomie, Verkehr	Unterneh- mensnahe Dienstleis- tungen	Gesundheit und sonsti- ge Dienst- leistungen	Sonstiges
Alle						
Deutschland	0,25	1,21	1,16	1,84	1,00	0,31
Frankreich	0,28	1,50	0,96	0,85	0,56	0,37
Italien	0,70	2,09	1,89	2,38	1,11	0,60
Österreich	0,29	0,52	0,73	1,58	0,72	0,76
Schweden	0,22	0,84	0,92	1,44	0,33	0,24
Vereinigtes Königreich	0,66	3,92	1,22	1,86	1,10	1,05
15 bis 29 Jahre						
Deutschland	0,27 ^a	1,09 ^a	1,03	2,30	1,07	0,43 ^a
Frankreich	0,34 ^a	1,48	0,74	0,85	0,95	0,94
Italien	0,90	2,87	3,22	4,56	3,42	1,67
Österreich	0,26 ^a	0,67 ^a	0,46 ^a	2,13	1,01 ^a	2,14 ^a
Schweden	0,18 ^a	0,97 ^a	0,78 ^a	1,28 ^a	0,58 ^a	0,66 ^a
Vereinigtes Königreich	0,74 ^a	6,42	0,77	1,57	1,69	1,83 ^a
30 bis 44 Jahre						
Deutschland	0,31	1,69	1,45	2,15	1,42	0,37 ^a
Frankreich	0,36	1,95	1,19	0,98	0,65	0,37
Italien	0,80	2,31	1,90	2,18	1,07	0,65
Österreich	0,36 ^a	0,52 ^a	0,90	1,73	0,96	0,78 ^a
Schweden	0,35 ^a	1,09 ^a	1,38	1,61	0,44 ^a	0,30 ^a
Vereinigtes Königreich	0,68	4,31	1,58	2,12	1,30	0,88a
45 bis 69 Jahre						
Deutschland	0,18 ^a	0,69 ^a	0,90	1,16	0,51	0,21 ^a
Frankreich	0,16 ^a	0,94	0,83	0,67	0,27	0,16 ^a
Italien	0,37	1,19	0,92	0,96	0,38	0,24 ^a
Österreich	0,21 ^a	0,52 ^a	0,70	0,86 ^a	0,21 ^a	0,41 ^a
Schweden	0,11 ^a	0,58 ^a	0,57 ^a	1,35	0,15 ^a	0,11 ^a
Vereinigtes Königreich	0,61	2,01	1,28	1,76	0,63	0,87 ^a
Relative Gründungsaktivität der Älteren						
Deutschland	0,63 ^a	0,47 ^a	0,70	0,53	0,39	0,55 ^a
Frankreich	0,47 ^a	0,54	0,81	0,74	0,36	0,34 ^a
Italien	0,44	0,48	0,40	0,33	0,23	0,28
Österreich	0,75 ^a	0,94 ^a	0,92	0,50 ^a	0,22 ^a	0,34 ^a
Schweden	0,47 ^a	0,62 ^a	0,49 ^a	0,90	0,33 ^a	0,30 ^a
Vereinigtes Königreich	0,88	0,40	1,08	0,92	0,44	0,75 ^a

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003. – ^aZellbesetzung unterschreitet den von Eurostat geforderten Mindestwert.

Ähnliche Vergleiche können auch in Bezug auf forschungs- und wissensintensive Branchen angestellt werden (Tabelle 10). In diesen Branchen ist die Gründungsaktivität in Deutschland ausgesprochen gering, und zwar in allen Altersgruppen. Bezogen auf die älteren Gründer (45 bis 69 Jahre) zeigen sich

Tabelle 12

Gründungsquote I in forschungs- und wissensintensiven Branchen

Mittelwert 2001 bis 2004; Anteil in %

Land	Forschungs- und wissensintensive Branchen	Sonstige Branchen
	Alle	
Deutschland	0,42	0,96
Frankreich	0,28	0,70
Italien	1,01	1,37
Österreich	0,53 ^a	0,75
Schweden	0,60	0,63
Vereinigtes Königreich	1,06	1,42
	15 bis 29 Jahre	
Deutschland	0,52 ^a	1,03
Frankreich	0,21 ^a	0,86
Italien	1,37	2,71
Österreich	0,52 ^a	0,88
Schweden	0,74 ^a	0,71
Vereinigtes Königreich	1,09 ^a	1,58
	30 bis 44 Jahre	
Deutschland	0,45	1,25
Frankreich	0,39	0,84
Italien	1,11	1,40
Österreich	0,71 ^a	0,89
Schweden	0,66 ^a	0,87
Vereinigtes Königreich	1,19	1,63
	45 bis 69 Jahre	
Deutschland	0,31 ^a	0,60
Frankreich	0,17 ^a	0,45
Italien	0,48	0,60
Österreich	0,20 ^a	0,45
Schweden	0,45 ^a	0,40
Vereinigtes Königreich	0,88 ^a	1,08
	Relative Gründungsaktivität der Älteren	
Deutschland	0,67 ^a	0,50
Frankreich	0,53 ^a	0,54
Italien	0,42 ^a	0,33
Österreich	0,29 ^a	0,50
Schweden	0,61 ^a	0,48
Vereinigtes Königreich	0,77 ^a	0,67

Quelle: Eurostat LFS, Österreich 2002 bis 2004, Italien 2001 bis 2003. – ^aZellbesetzung unterschreitet den von Eurostat geforderten Mindestwert.

nur noch in Frankreich und Österreich geringere Werte, bei den 15- bis 29-Jährigen nur noch in Frankreich.

Gemessen an der relativen Gründungsaktivität der Älteren wiesen Deutschland immerhin deutlich höhere Werte auf als Frankreich, Italien und Österreich. In Österreich ist die relative Gründungsaktivität der Älteren in for-

schungs- und wissensintensiven Branchen mit 0,22 besonders gering, und zwar sowohl im internationalen Vergleich als auch im Vergleich zu der branchenübergreifenden relativen Gründungsaktivität, die mehr als doppelt so hoch liegt. In Frankreich und Italien beträgt die Quote 0,42 bzw. 0,35. Das bessere Abschneiden bei der relativen Gründungsaktivität Älterer kann allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Gründungsaktivität in Hightech-Branchen insgesamt als zu gering einzuschätzen ist. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Rammer (2005).

Tabelle 11 und 12 stellen die entsprechenden länderspezifischen Ergebnisse für die Gründungsquote I dar. Die grundsätzlichen Aussagen gelten auch hier. Allerdings sind diese Zahlen aufgrund der geringeren Fallzahl mit etwas Vorsicht zu interpretieren.

4. Erklärungen für länderspezifische Unterschiede im Gründungsgeschehen

Zum Abschluss werden kursorisch einige denkbare Erklärungsfaktoren für die internationalen Unterschiede im Gründungsgeschehen aufgezeigt. Tabelle 13 stellt hierzu vornehmlich arbeitsmarktrelevante Schlüsselindikatoren dar, die auf die Gründungsaktivitäten insgesamt und insbesondere der Älteren wirken könnten. Neben konjunkturellen Faktoren könnte beispielsweise eine restriktivere Politik in Bezug auf Frühpensionierung Anreize für Ältere bieten, aufgrund der längeren verbleibenden Erwerbsphase eine Existenz zu gründen. Ebenfalls machen ein geringer Kündigungsschutz die abhängige Beschäftigung und geringe Lohnersatzraten die Arbeitslosigkeit weniger attraktiv gegenüber der Selbständigkeit. Auf solche möglichen länderspezifischen Einflussfaktoren wird in den Länderberichten (siebtes Kapitel) näher eingegangen.

Auffällig sind grundsätzlich die Unterschiede zwischen dem Vereinigten Königreich auf der einen und den Ländern Kontinentaleuropas und Schwedens auf der anderen Seite. Das Vereinigte Königreich weist den geringsten Kündigungsschutz, die geringsten Lohnersatzleistungen und das höchste Alter der Frühpensionierung auf. Einhergehend mit dem geringen Kündigungsschutz besteht ferner ein geringerer Bedarf an befristeten Arbeitsverhältnissen, was sich im geringeren Indexwert keine Befristungen widerspiegelt. Dieser ergibt sich auf der Grundlage des Anteils befristeter an allen Arbeitsverhältnissen. Frankreich weist aus Arbeitnehmersicht die komfortabelsten Regelungen auf. Hoher Kündigungsschutz, hohe Lohnersatzraten sowie geringeres Mindestalter bei Frühpensionierung sprechen für vergleichsweise hohe Opportunitätskosten zur Selbständigkeit. Umso erstaunlicher ist, dass die Gründungsaktivität der Älteren in Frankreich trotzdem höher ist als in Deutschland. Es ist folglich davon auszugehen, dass eine Vielzahl von Faktoren zur Erklärung der vergleichsweise geringeren Gründungsaktivität Älterer in Deutschland bei-

Tabelle 13

**Einflussfaktoren für länderspezifische Unterschiede im Gründungsgeschehen
2001 und 2003**

	OECD-Index für Kündi- gungsschutz	BIP- Wachstum	OECD-Index für Lohner- satzraten	Mindestalter Frühpensio- nierung bei Männern	OECD-Index für Befristung
	2001	2003	2001	2003	2003
Deutschland	2,7	-0,1	28	63	1,8
Frankreich	2,5	0,5	44	60	4
Italien	1,8	0,4	34	57	2,5
Österreich	2,4	0,8	31	65	1,8
Schweden	2,9	1,6	24	61	1,8
Vereinigtes Königreich	1,1	2,2	17	65	0,3

Quellen: OECD 2004a, b, Duval 2003.

tragen kann. Die erwähnten Rahmenbedingungen sind, neben den individuellen Merkmalen, eben auch nur ein Baustein unter vielen.

5. Zwischenfazit

Ziel des Kapitels war es, eine international vergleichende Analyse des Gründungsgeschehens durchzuführen. Auf Basis der Analysen wurde die relative Position Deutschlands in Bezug auf allgemeine sowie alters- und branchenspezifische Gründungsindikatoren bestimmt.

Ein Vergleich der Datenquellen machte deutlich, dass die Ergebnisse des internationalen Vergleichs des Gründungsgeschehens sensibel auf Datenquellen und Indikatoren reagieren. So ist dem GEM zufolge die Gründungsaktivität in Deutschland höher als im Vereinigten Königreich, während der Europäischen Arbeitskräftestichprobe (LFS) zufolge die Gründungsaktivität in Deutschland weit geringer ist als im Vereinigten Königreich. Dies verdeutlicht den hohen Stellenwert, welcher der Wahl der Datenbasis für die Analyse zukommt. Folgende Argumente sprachen schließlich dafür, vertiefende Analysen auf Basis der LFS durchzuführen: die Repräsentativität und Größe der Stichproben, die einheitliche Erhebung sowie die detaillierten Information zu Merkmalen der Person des Gründers. Der in der LFS erhobene Gründungsbegriff muss bei der Interpretation berücksichtigt werden: Gründungen schließen auch einige geringfügige Tätigkeiten auf selbständiger Basis, sofern sie die Haupterwerbstätigkeit darstellen, sowie Betriebsübernahmen mit ein.

Bei Zugrundelegung der Zahl der Gründungen je Erwerbstätigen (Gründungsquote) ergab die Analyse auf Basis der LFS ein recht einheitliches Muster: Süd-, mittel- und osteuropäische Länder und das Vereinigte Königreich liegen mit ihren Gründungsquoten an der Spitze, gefolgt von westeuropäi-

schen und skandinavischen Ländern, wobei sich die skandinavischen Länder tendenziell am unteren Ende der Skala befinden. Deutschland ist im hinteren Mittelfeld einzuordnen. Misst man die Zahl der Gründungen jedoch an der Zahl der Selbständigen, ist die Gründungsaktivität in Deutschland vergleichsweise hoch. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass in Ländern unterschiedliche Rahmenbedingungen vorherrschen, welche den Stellenwert der Erwerbsalternative Selbständigkeit begünstigen oder hemmen.

Mit Blick auf die alternde Bevölkerung ist unter anderem von Interesse, ob sich die Gründungsaktivität der Älteren von der der Jüngeren unterscheidet. Hierzu wurden Gründungsquoten für drei verschiedene Altersklassen betrachtet. Die Quoten sind für alle Länder – mit der Ausnahme Italiens – und in der Regel über alle Branchen hinweg in der Altersklasse der 30- bis 44-Jährigen am höchsten. In Deutschland beträgt die Gründungsaktivität der älteren Altersklasse nur knapp zwei Drittel der Aktivität der jüngeren. Damit rangiert Deutschland hinter dem Vereinigten Königreich und Frankreich sowie in etwa gleich auf mit Schweden. Nähere Analysen deuten darauf hin, dass das bessere Abschneiden des Vereinigten Königreichs, Frankreichs und Schwedens, auf eine vergleichsweise hohe Gründungsaktivität älterer Personen in den Branchen Handel, Gastronomie, Verkehr und unternehmensnahe Dienstleistungen zurückzuführen ist.

Aus dieser empirischen Erkenntnis heraus lässt sich ableiten, dass bei älteren Personen in Deutschland – relativ zu vergleichbaren Ländern – ein noch ungenutztes Potenzial an Gründern besteht. Über die Gründe für die Unterschiede im Gründungsgeschehen können zunächst nur Vermutungen angestellt werden. Eine detaillierte Betrachtung der möglichen Faktoren auf institutioneller und kultureller Ebene erfolgt unter anderem in den einzelnen Länderstudien. Eine Begründung könnte in der aus Arbeitnehmersicht komfortablen Arbeitsmarktregulierung (Kündigungsschutz, Höhe der Lohnersatzraten), aber auch in der Möglichkeit der Frühverrentung – trotz deren restriktiverer Ausgestaltung in den letzten Jahren – zu sehen sein. Gleichwohl kann dies nur den Unterschied zum Vereinigten Königreich erklären. Frankreich und Schweden weisen nämlich recht ähnliche, zum Teil noch restriktivere Arbeitsmarktregulierungen auf. Gleiches gilt auch für das Mindestalter der Frühpensionierung.

Viertes Kapitel

Prognose der Veränderungen im Gründungsgeschehen

In diesem Kapitel werden Richtung und Größe der Effekte des demografischen Wandels auf das zukünftige Gründungsgeschehen abgeschätzt. Hierzu werden die Ergebnisse des vorangehenden Kapitels genutzt und mit vorliegenden Bevölkerungsprognosen verknüpft. Im ersten Abschnitt werden Effekte der Alterung des Arbeitskräftepotenzials untersucht. Die Analyse beginnt mit einer groben Abschätzung der Effekte in den sechs von uns betrachteten europäischen Ländern und wird dann nur für Deutschland detaillierter durchgeführt. Der zweite Abschnitt widmet sich Effekten der alterungsbedingten Verschiebung der Nachfragestruktur auf das Gründungsgeschehen. Im dritten Abschnitt wird empirisch untersucht, inwiefern die Alterung der Bevölkerung zu Veränderungen im Gründungsverhalten der Individuen führt. Die Analysen in Abschnitt 2 und 3 werden ausschließlich für Deutschland durchgeführt.

1. Veränderungen durch Wandel des Arbeitskräftepotenzials

1.1 Internationaler Vergleich

Gemäß der in Übersicht 5 dargestellten Systematik der Wirkungen der Alterung auf das Gründungsgeschehen untersuchen wir in diesem Abschnitt die Wirkung der Zunahme des Anteils gründungsschwächerer, älterer Alterskohorten an der Bevölkerung (Wirkungskanal 6). Alle anderen Einflussfaktoren werden dabei zunächst als konstant angenommen. Für die Größe und Richtung des Einflusses der Alterung des Arbeitskräftepotenzials sind zwei Faktoren von entscheidender Bedeutung: zum einen die altersspezifischen Gründungsquoten, insbesondere die der Älteren, und zum anderen die Stärke der Verschiebung zwischen den Altersgruppen. Im vorangehenden Kapitel wurde z.B. gezeigt, dass das Vereinigte Königreich eine vergleichsweise hohe relative Gründungsaktivität der Älteren aufweist. Die Bevölkerungsalterung sollte hier, bei Konstanz aller anderen Größen, weniger stark auf die Veränderung der Zahl der Gründungen wirken als in Deutschland, wo die relative Gründungsaktivität der Älteren gering ist. Andererseits erwartet das Vereinigte

Tabelle 14

Gründungsquoten bei Annahme der deutschen Bevölkerungsstruktur für alle Länder und konstanter altersspezifischer Gründungsquoten¹

2004 und 2020

	2004	2020	Veränderung zwischen 2004 bis 2020, in %
Deutschland	1,49	1,42	-4,7
Frankreich	1,33	1,29	-3,0
Italien	2,82	2,64	-6,4
Österreich	1,25	1,18	-5,6
Schweden	1,57	1,51	-3,8
Vereinigtes Königreich	2,04	1,99	-2,5

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der von Eurostat, LFS. – ¹Vgl. Tabelle 7.

Königreich, genauso wie Italien, Österreich oder Deutschland einen stärkeren Zuwachs in der Gruppe der Älteren als beispielsweise Frankreich oder Schweden.

Wie sich die Alterung der Erwerbsbevölkerung auf das Gründungsgeschehen auswirken würde, lässt sich an einem einfachen fiktiven Rechenbeispiel illustrieren. Hierbei werden für alle Länder identische demografische Bedingungen angenommen. Folglich unterscheiden sich die Länder nur in den altersspezifischen Gründungsquoten. Wir verwenden hierzu die Altersverteilung der Erwerbstätigen in Deutschland des Jahres 2004 und die prognostizierte Verteilung des Jahres 2020 nach drei Altersgruppen. Auf Basis der altersspezifischen Gründungsquoten der Länder (Tabelle 7) wird nun für jedes Land auf Grundlage der deutschen Altersverteilungen die Gründungsquote über alle Altersklassen berechnet, indem die altersspezifischen Gründungsquoten mit den Gewichten der Altersklassen multipliziert werden (Tabelle 14).

Danach verringert sich die Gründungsquote im Vereinigten Königreich und in Frankreich trotz der Verschiebung der Altersstruktur nur sehr wenig, im Vereinigten Königreich um nur 2,3 und in Frankreich um nur 3,3%. Demgegenüber sinkt sie in Deutschland um 4,5%, in Italien sogar um 6,7%. Aufgrund der vergleichsweise geringeren Gründungsrate älterer Personen ist für Deutschland also ein stärkerer Rückgang der Gründungsrate zu erwarten als für das Vereinigte Königreich, Frankreich und Schweden. Deutschland hätte einen Rückgang der Gründungsquote um nur 2,3% statt 4,5% zu erwarten, würde es altersspezifische Gründungsquoten wie im Vereinigten Königreich aufweisen.

Dabei werden identische fiktive Altersverteilungen für die übrigen Länder unterstellt, um die Dimension der Veränderung der internationalen Positionierung Deutschlands im demografischen Wandel zu verdeutlichen, die allein aus der bereits heute zu beobachtenden geringeren relativen Gründungsakti-

Tabelle 15

Gründungsquoten bei Annahme der länderspezifischen Bevölkerungsstrukturen und konstanter altersspezifischer Gründungsquoten¹

2004, 2020 und 2040

	2004	2020	2040	Differenz zwischen 2004 bis 2020, in %
Deutschland	1,49	1,42	1,42	-4,7
Frankreich	1,32	1,29	1,30	-2,3
Italien	2,85	2,62	2,61	-8,1
Österreich	1,27	1,19	1,19	-6,3
Schweden	1,55	1,53	1,52	-1,3
Vereinigtes Königreich	2,03	2,00	2,00	-1,5

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat, LFS. – ¹Vgl. Tabelle 7.

vität der Älteren resultiert. In Tabelle 15 wird nun die jeweilige, d.h. die bis 2040 prognostizierte demografische Entwicklung der Länder zugrunde gelegt, wobei bis zum Jahr 2020 eine spürbare Alterung zu erwarten ist. Unter der Annahme konstanter altersspezifischer Gründungsquoten würde die Gründungsaktivität in Deutschland aufgrund demografiebedingter Veränderungen im Arbeitsangebot im Jahr 2020 um 4,5% geringer ausfallen als heute. Österreich und Italien bilden wiederum das Schlusslicht. Im Vereinigten Königreich, Schweden und Frankreich ist die Reduktion dagegen am geringsten. Wie erwartet, begünstigt die vergleichsweise moderate Alterung in Frankreich und Schweden das bessere Abschneiden gegenüber dem fiktiven Szenario und gegenüber den anderen Ländern.

Die Abstände zwischen den Ländern hinsichtlich der prognostizierten Veränderung der Gründungsquote ändern sich nur geringfügig gegenüber den Ergebnissen mit der fiktiven Altersverteilung. Der Abstand in den Veränderungsrate z.B. zwischen Deutschland und Österreich beträgt ca. 1,8%-Punkte unter Berücksichtigung von Länderunterschieden bei der Alterung. Werden identische Veränderungen in der Altersstruktur für beide Länder angenommen liegt der Abstand bei 1,6%-Punkten. Der Vergleich beider Szenarien legt nahe, dass der Großteil des prognostizierten Rückgangs in der Gründungsrate aus der vergleichsweise geringen Gründungsaktivität älterer Personen resultiert. Länderunterschiede bei der Alterung sind – mit Ausnahme von Frankreich und Schweden – von geringer Bedeutung.

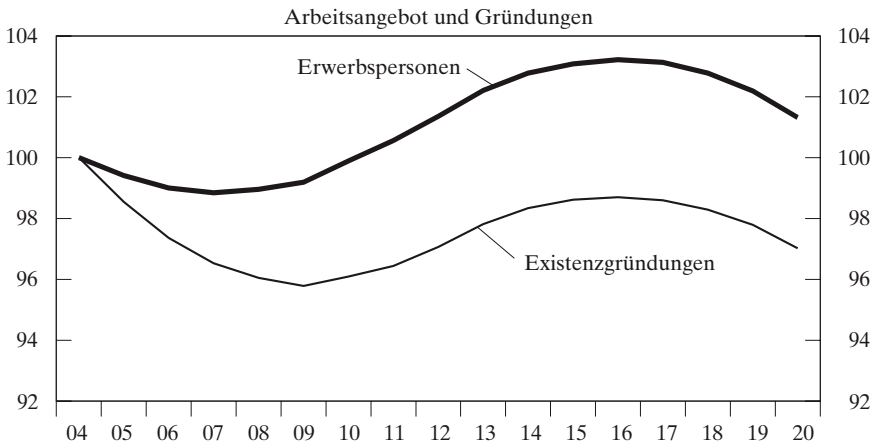
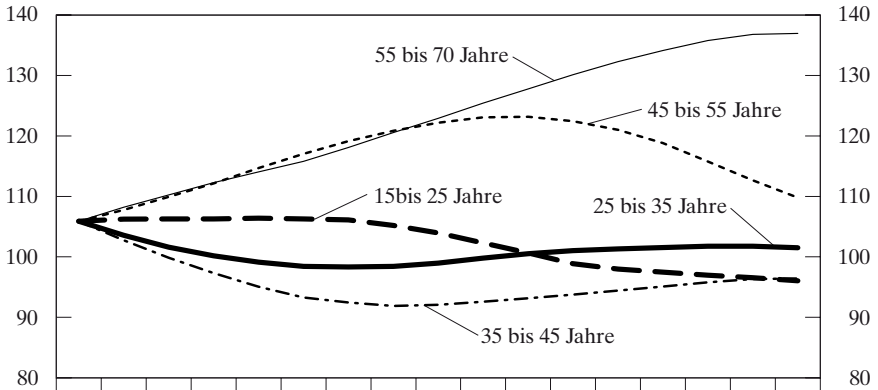
1.2 Detaillierte Analyse für Deutschland

Im Folgenden wird die Wirkung der Alterung auf das zukünftige Gründungsgeschehen in Deutschland detaillierter auf Basis des Mikrozensus erörtert. Bei Verwendung dieser Daten kann die Veränderung über den gesamten Verlauf bis 2020 analysiert werden. Entscheidender Vorteil ist, dass mit dem Mi-

Schaubild 28

Gründungen differenziert nach Altersgruppen

2004 bis 2020



Eigene Berechnungen auf Basis der Erwerbspersonenprognose der BBR und des Mikrozensus.

krozensus eine deutlich feinere Abstufung der Altersklassen möglich ist, als es im Rahmen der international vergleichenden Analyse möglich war. Zusätzlich wird die Erwerbspersonenprognose „INKAR PRO 2020“ des BBR verwendet. Grundlage der Berechnung sind Mittelwerte der Gründungsquoten über die Jahre 1996 bis 2001 für die Altersgruppen 15 bis unter 25 Jahre, 25 bis unter 35 Jahre, 35 bis unter 45 Jahre, 45 bis unter 55 Jahre und 55 bis unter 70 Jahre. Die Mittelwertbildung reduziert Prognosefehler, indem obere wie untere Ausschläge in den Gründungsquoten geglättet werden. Noch aktuellere Angaben werden nicht verwendet, da diese zu stark von der Förderprogrammatis im Zuge der Hartz-Reformen beeinflusst werden, von denen eini-

ge entweder ganz oder teilweise adjustiert wurden. Zu erwähnen sei hier die neue Regelung zum Gründungszuschuss, die zum 1. August 2006 in Kraft getreten ist. Dieser ersetzt den Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) und das Überbrückungsgeld und kann von arbeitslosen Personen in Anspruch genommen werden.

Schaubild 28 zeigt die Zahl der Gründungen bis zum Jahr 2020 in verschiedenen Altersgruppen. Wie zu erwarten, nimmt die Zahl der Gründungen von Personen über 45 Jahren deutlich zu, da auch die Zahl der Erwerbspersonen in dieser Altersgruppe zunimmt. Umgekehrt reduziert sich die Zahl der Gründungen in der bisher gründungsstärksten Altersgruppe 25 bis unter 45 Jahre. Die Zahl der Gründungen im Jahr 2020 wird insgesamt um etwa 3 % geringer ausfallen als im Jahr 2004. Würde die Bevölkerung über diesen Zeitraum konstant bleiben, und nicht, wie prognostiziert, leicht ansteigen, würde die absolute Zahl der Gründungen nur aufgrund der Alterung des Arbeitskräftepotenzials im Jahr 2020 sogar um rund 4,2 % geringer ausfallen als im Jahr 2004.

2. Veränderung der inländischen Güternachfrage

Während sich der vorangegangene Abschnitt mit der Quantifizierung der Impulse aufgrund demografiebedingter Veränderungen im Arbeitsangebot auseinandersetzt, widmet sich dieser Abschnitt den Impulsen durch demografiebedingte Änderung der Güter- und damit Arbeitsnachfrage. Ausgangspunkt ist die Erwartung, dass die alternde Gesellschaft Konsumgewohnheiten verändern und somit zu einer Verschiebung der sektoralen Arbeitsnachfrage führen wird. Angelehnt an Übersicht 5 wird nunmehr die empirische Relevanz der Wirkungskette 3 untersucht. Ziel ist es, Größe und Richtung des Einflusses einer sich aufgrund der Bevölkerungsalterung verändernden inländischen Güternachfrage, auf das Gründungsgeschehen zu bestimmen.

Die Analyse erfolgt in Analogie zu Börsch-Supan (2003). In einem ersten Schritt werden die Konsumausgaben nach Altersgruppen und Gütergruppen bestimmt. Datenbasis ist der Mikrodatensatz der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Jahres 2003. In Ergänzung zu Börsch-Supan (2003) und Distelkamp et al. (2004) wird zusätzlich eine Korrektur für die Größe der Haushalte vorgenommen. Durch Verwendung der OECD-Äquivalenzskala wird den einzelnen Haushaltsmitgliedern ein Gewicht zugewiesen, mit dem sie in die Bestimmung des durchschnittlichen Konsums pro Kopf eines Haushalts und in die Bestimmung des Durchschnittsalters eines Haushalts eingehen.¹ Die Äquivalenzskala gibt dem Haupteinkommensbezieher den Gewichtsfaktor 1, jeder weiteren Person über 14 Jahre den Faktor 0,5 und jeder

¹ Letzteres folgt der Idee, dass bei ausschließlicher Verwendung des Alters des Haupteinkommensbeziehers eine korrekte Prognose der Konsumausgaben nach Altersklassen verzerrt sein kann.

Tabelle 16

Jährliche Konsumausgaben der Haushalte in Deutschland nach Altersgruppen

in € pro Kopf

Altersklasse	16 bis 24 Jahre	25 bis 34 Jahre	35 bis 44 Jahre	45 bis 54 Jahre	55 bis 64 Jahre	65 bis 70 Jahre	über 70 Jahre
Konsumausgaben	17 392	21 375	24 551	29 267	27 406	25 339	22 551

Eigene Berechnungen auf Basis der EVS 2003.

Person unter 14 Jahre den Faktor 0,3. Die gewichteten gesamten Konsumausgaben pro Kopf liegen damit für Haushalte mit einem gewichtetem Durchschnittsalter zwischen 16 und unter 25 Jahre bei etwa 17 400 € pro Kopf jährlich. Diese Konsumausgaben steigen mit dem Alter kontinuierlich an und erreichen für die Altersgruppe der 45- bis unter 55-Jährigen ihr Maximum mit etwa 29 300 €. Für die Altersgruppen ab 55 Jahre sinkt zwar der durchschnittliche Konsum wieder, ist aber immer noch deutlich höher als in der Gruppe der bis zu 35-Jährigen (Tabelle 16).

In einem zweiten Schritt wird der zukünftige Konsum prognostiziert, indem die Konsumausgaben pro Kopf mit der prognostizierten Zahl der Einwohner zwischen 2004 und 2020 nach Altersklassen multipliziert werden². Grundlage hierfür bildet wiederum die Bevölkerungsprognose des BBR. Für die Prognose wird der Einfachheit halber davon ausgegangen, dass sich die Konsumausgaben pro Kopf nach Altersklassen real nicht verändern werden. Dabei erhebt die Prognose nicht den Anspruch, eine möglichst exakte Veränderung der Konsumnachfrage abzubilden. Dies würde den Rahmen dieser Studie sprengen, zumal andere Autoren sich explizit mit der Prognose des Konsum beschäftigt haben (Stiller 2000; Distelkamp et al. 2004). Die Ergebnisse decken sich jedoch weitestgehend mit deren Befunden: Die gesamten Konsumausgaben nehmen in Folge der prognostizierten Alterung und der leichten Zunahme der Bevölkerung geringfügig zu (Schaubild 29). Der Konsum pro Kopf nimmt jedoch um ca. 2% ab³.

In einem dritten Schritt wird aus dem prognostizierten Konsum nach Gütergruppen der zukünftige Bedarf an Arbeitskräften abgeleitet. Dazu werden die Umsatzangaben aus der Umsatzsteuerstatistik von 2003 und die Zahl der Erwerbstätigen laut Mikrozensus 2003 differenziert nach den Gütergruppen der EVS aufbereitet. Die Inverse der (Umsatz-)Produktivität 2003 wird mit den

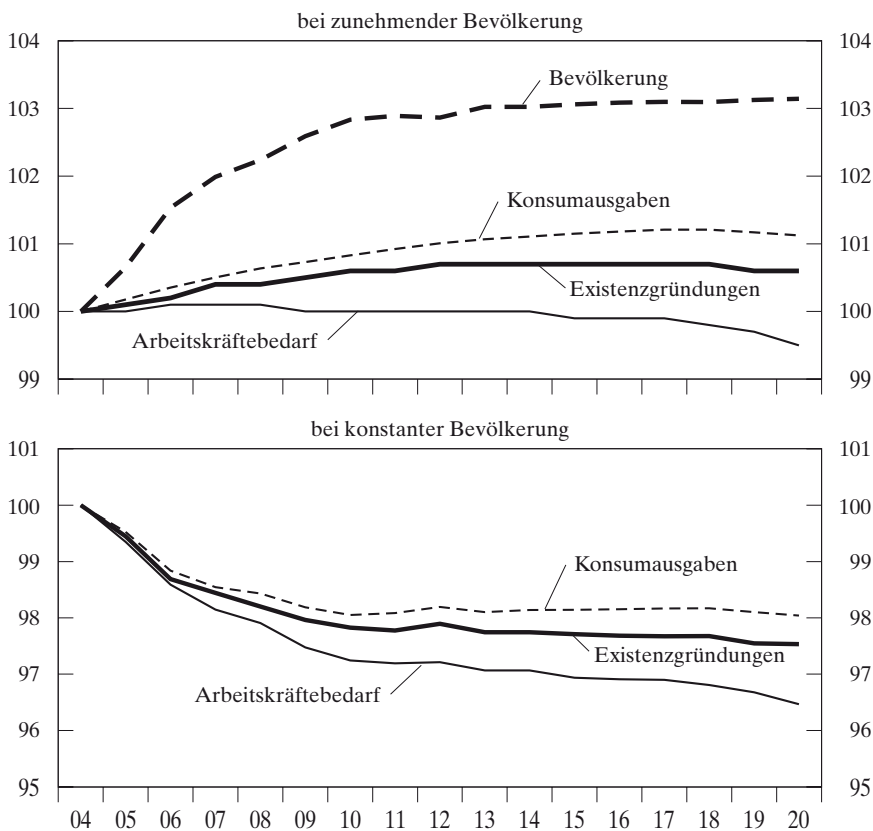
² An dieser Stelle ist zu beachten, dass es sich bei den Altersklassen der prognostizierten Einwohnerzahlen um das Alter tatsächlicher Personen handelt, während es sich bei den Altersklassen der Konsumausgaben um das gewichtete Durchschnittsalter von Haushalten handelt. Alternativ könnten die Haushalte auch gemäß dem Alter des Haupteinkommensverdieners den Altersklassen zugewiesen werden. Das Profil der Konsumausgaben über die Altersklassen ist bei einem solchen Vorgehen dem hier verwendeten sehr ähnlich.

³ Stiller (2000) ermittelte einen Rückgang des Pro-Kopf Konsums zwischen 1,2 bis 3,5% bis zum Jahr 2015.

Schaubild 29

Gründungsgeschehen in Deutschland aufgrund demografiebedingter Nachfrageänderung bei Alterung

2004 bis 2020; 2004=100



Eigene Berechnungen auf Basis der EVS 2003, Mikrozensus 2003, Umsatzsteuerstatistik 2003 und Raumordnungsprognose 2020 des BBR.

prognostizierten Konsumausgaben nach Gütergruppen multipliziert. Diese Zahlen geben den prognostizierten Bedarf an Arbeitskräften nach Gütergruppen für den Zeitraum von 2004 bis 2020 wieder. Schaubild 29 zeigt, dass die Zahl der Arbeitskräfte aufgrund der prognostizierten Veränderungen in der inländischen Güternachfrage bis 2020 um 0,5% zurückgehen wird. Im letzten Schritt wird der gütergruppenspezifische Bedarf an Arbeitskräften mit den entsprechenden Gründungsdaten multipliziert und so die Summe der Gründungen über alle Branchen ermittelt.

Zur Vergleichbarkeit mit anderen Studien ist in Schaubild 29 neben Konsumausgaben, Arbeitskräftebedarf und Gründungszahlen auch die hier verwen-

Tabelle 17

Veränderung der Gründungszahlen aufgrund Veränderung der Bevölkerungszahl bei Alterung 2004 bis 2020; in %

	Veränderung der Gründungszahl aufgrund Veränderung im	
	Arbeitsangebot	Arbeitskräftebedarf
Bevölkerungsalterung und Bevölkerungsentwicklung	-3,0	+0,6
Bevölkerungsalterung	-4,2	-2,5
Eigene Berechnungen.		

dete Bevölkerungsprognose mit abgebildet. Die damit verbundenen Annahmen sind von zentraler Bedeutung für die gesamte Prognose und für den Vergleich mit anderen Studien.

Schaubild 29 zeigt eine leichte Zunahme der Gründungszahlen infolge der Veränderung der Konsumgüternachfrage. Der Bedarf an Arbeitskräften und die Gründungszahlen driften bis 2020 leicht auseinander und erreichen zum Ende des Prognosezeitraums einen Unterschied von ca. 1%-Punkt. Dies deutet darauf hin, dass sich Gründungszahlen günstiger entwickeln werden als der Arbeitskräftebedarf insgesamt. Das heißt, die demografiebedingte Änderung der Konsumgewohnheiten wird einen positiven Impuls auf das Gründungsgeschehen auslösen. Am Ende des Beobachtungszeitraums liegt die Zahl der Existenzgründungen 0,6% über der zum Ausgangszeitpunkt.

Diese Zunahme ergibt sich aus der Summe der Effekte durch Alterung der Bevölkerung einerseits und Bevölkerungszunahme bis 2020 andererseits. Um den partiellen Effekt der Alterung zu ermitteln, wird der Indexwert der Gründungszahlen durch den entsprechenden Indexwert für die Bevölkerung im Jahr 2020 dividiert. Im Ergebnis dessen ergibt sich ein Indexwert von 97,5. Dies bedeutet, dass die Zahl der Gründungen im Jahr 2020 um 2,5% unter der von 2004 liegt und somit aufgrund des rein alterungsbedingt sinkenden Arbeitskräftebedarfs abnimmt. Die Zunahme der Bevölkerung überkompensiert diesen negativen Effekt.

Tabelle 17 stellt die Auswirkungen der demografiebedingten Veränderung der Güternachfrage und der daraus abzuleitenden Veränderungen des Arbeitskräftebedarfs sowie der demografiebedingten Veränderung des Arbeitsangebotes gegenüber.

Wie ausgeführt wird die Veränderung im Arbeitsangebot durch den demografischen Wandel tendenziell zu einem Rückgang der Gründungszahl führen. Sie wird für 2020 um 3% niedriger prognostiziert als für 2004. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass die altersspezifischen Gründungsraten konstant bleiben, d.h. der demografische Wandel nicht zu individuellen Anpassungsreaktionen der altersspezifischen Gründungsneigung führt. Diesem Rückgang

steht ein Zuwachs in Höhe von 0,6% bis zum Jahr 2020 gegenüber, der aus der Veränderung der inländischen Güternachfrage und dem damit einhergehenden sektoralen Bedarf an Arbeitskräften resultiert. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die altersspezifischen Pro-Kopf-Konsumausgaben in Zukunft nicht verändern. Im Ergebnis ist also zu vermuten, dass die arbeitsangebotsseitigen negativen Effekte dominieren und nur in geringem Maße durch arbeitsnachfrageseitige positive Effekte kompensiert werden können.

Wenn einzig der partielle Effekt der Bevölkerungs*alterung* betrachtet und die Bevölkerungszahl konstant gehalten wird, fällt der Rückgang der Gründungszahl allerdings höher aus. So würden die Gründungszahlen aufgrund arbeitsangebotsseitiger Effekte bis 2020 um 4,2% sinken. Infolge der sinkenden inländischen Güternachfrage und dem damit einhergehenden geringeren Arbeitskräftebedarf würde sich ein Rückgang um 2,5% ergeben⁴. Beide Rückgänge sind jedoch nicht additiv zu betrachten. Im Gegenteil: Wenn sich ein angebotsseitiger Rückgang vollzogen hat, nimmt die Güterbereitstellung bereits ab. Damit sinkt die Notwendigkeit zusätzlicher Anpassungen an die geringer werdende inländische Nachfrage. Die Alterung wirkt im vorliegenden Fall also gleichgerichtet und impliziert gewissermaßen eine automatische Anpassung des Angebots an Gründern an die rückläufige Güternachfrage. Der zu erwartende Rückgang der Gründungszahlen entspricht dem Maximum aus angebots- und nachfrageseitigen Effekten. Unter den getroffenen Annahmen wird folglich ein alterungsbedingter Rückgang der Gründungszahlen bis zum Jahr 2020 um insgesamt gut 4% prognostiziert.

3. Altersbedingte Verhaltensanpassungen in Deutschland

Bisher betrachteten wir den Zusammenhang zwischen demografischem Wandel und Veränderung der Gründungszahlen unter der Annahme, dass sich die altersklassenspezifischen Gründungsquoten im Zeitverlauf nicht verändern. Es gibt eine Reihe von Argumenten dafür, dass diese Annahme sehr restriktiv ist. Vielmehr ist zu vermuten, dass der demografische Wandel zu Anpassungsreaktionen führt, in deren Folge sich die altersspezifischen Gründungsquoten ändern können. Ziel dieses Abschnittes ist es, diese Vermutung empirisch zu testen. Im Hinblick auf Übersicht 5 wird nunmehr die empirische Relevanz der Wirkungskette 2 analysiert. Dabei konzentrieren wir uns auf Anpassungsreaktionen aufgrund einer Veränderung der Zusammensetzung des Arbeitsangebots.

Eine recht umfassende, größtenteils US-amerikanische Literatur beschäftigt sich mit der Frage, inwiefern sich demografische Merkmale, insbesondere Mitglied einer „überfüllten Kohorte“ zu sein, auf verschiedene Indikatoren wie

⁴ Ein sehr ähnlicher Rückgang (2,6%) zeigt sich auch bei Verwendung der EVS 1998.

das individuelle Lohnniveau oder Arbeitslosigkeitsrisiko auswirkt. Da solche Indikatoren wesentlich den erwarteten Nutzen der verschiedenen Erwerbsformen bestimmen, ist davon auszugehen, dass sie auch für die individuellen Entscheidungen für oder gegen selbständige Beschäftigung relevant sind. Die Literatur konzentriert sich weitestgehend auf die Identifikation von Effekten des Eintritts der so genannten Babyboomgenerationen in den amerikanischen Arbeitsmarkt in den Jahren 1965 bis 1982. Die Stärke solcher Effekte, die von der relativen Kohortenstärke ausgehen, hängen im Wesentlichen davon ab, inwieweit Erwerbstätige verschiedener Altersgruppen im Produktionsprozess gegeneinander substituierbar sind. Sind verschiedene Altersgruppen nur imperfekte Substitute, wird sich, bei gegebener altersspezifischer Arbeitsnachfrage, die zahlenmäßige Stärke einer Kohorte negativ auf das durchschnittliche Arbeitsmarktabschneiden seiner Mitglieder auswirken. Das heißt, dass Mitglieder einer relativ großen Kohorte aufgrund des tendenziellen Überangebots von Arbeitskräften desselben Alters im Laufe ihres Erwerbslebens größeren Erwerbsrisiken ausgesetzt sind als Mitglieder einer relativ kleinen Kohorte. Der höhere Konkurrenzkampf innerhalb der relativ geburtenstarken Kohorte muss sich nicht nur in einem höheren Arbeitslosigkeitsrisiko äußern, sondern kann auch dazu führen, dass sich so genannte Warteschlangen auf dem Weg nach oben bilden, das heißt, dass erwerbstätige Mitglieder einer überfüllten Kohorte im Durchschnitt schlechtere Karrierechancen und ein geringeres Lohnniveau in abhängiger Beschäftigung zu erwarten haben. Es könnte dann eine höhere Neigung zu selbständiger Beschäftigung für sie erwartet werden. Können hingegen Arbeitskräfte verschiedener Altersgruppen gegeneinander substituiert werden, sind schwächere Kohorteneffekte zu erwarten, da das Überangebot in großen durch das Unterangebot in kleinen Kohorten ausgeglichen werden kann.

Es soll empirisch untersucht werden, ob in Deutschland Effekte der relativen Kohortenstärke auf die Wahrscheinlichkeit, selbständig zu werden, festzustellen sind. Wäre dies der Fall, dann könnte die Alterung der kohortenstarken Jahrgänge zu einem Anstieg der Gründungsaktivität Älterer führen. Positive Kohorteneffekte könnten unter Umständen sogar zur Kompensation der prognostizierten Rückgänge im Gründungsgeschehen beitragen.

In der Analyse wird berücksichtigt, dass der Arbeitsmarkt keine homogene Einheit bildet, sondern vielmehr in heterogene Arbeitsmärkte verschiedener Qualifikationsniveaus unterteilt ist. Dies ist insofern von Bedeutung, als in einer relativ starken Kohorte mit einem Überangebot an Arbeitskräften für bestimmte Qualifikationsniveaus innerhalb dieser Kohorte durchaus ein Unterangebot herrschen kann und umgekehrt. Aus diesem Grund wird die relative Kohortenstärke für jede Bildungsgruppe getrennt berechnet.

Datengrundlage bildet der Mikrozensus. Um die Effekte der relativen Kohortenstärke von denen des Alters separieren zu können, müssen die Variablen

Alter und relative Kohortenstärke ausreichende unabhängige Variation aufweisen. Um dies zu gewährleisten wird die Stichprobe aus Daten des Mikrozensus der Jahre 1996, 2000 und 2004 zusammengesetzt. Darüber hinaus sorgt die Heterogenität der relativen Kohortenstärken nach Bildungsgruppen für zusätzliche Variation. Da davon auszugehen ist, dass Arbeitskräfte eines bestimmten Alters nicht nur mit Gleichaltrigen, sondern auch mit nahen Altersgruppen in Konkurrenz stehen, werden die bildungsspezifischen Kohortenstärken auf Basis von *moving windows* berechnet:

$$k_{aq} = \frac{n_{a-1,q} + n_{a,q} + n_{a+1,q}}{N_q}$$

k_{aq} bezeichnet die relative Kohortengröße eines Jahrgangs a innerhalb einer Bildungsgruppe q . Sie wird ermittelt aus der Summe der Mitglieder eines Jahrganges a und des darauf folgenden und vorangehenden Jahrganges, $a-1$ und $a+1$, dividiert durch die Gesamtzahl der Mitglieder der Bildungsgruppe q . Die Bildungsgruppen bezeichnen jeweils (1) keine Berufsausbildung, (2) Lehrausbildung, Berufsfachschule, (3) Meister, (Fach-, Fachhoch, Hoch-) Schulabschluss, Promotion. Als Kontrollvariablen dienen die Merkmale Alter, Geschlecht, Bildung, ausländische Staatsbürgerschaft, verheiratet, Befragungsjahr, Bundesland, sowie die bildungs- und altersgruppenspezifische Arbeitslosenrate des Vorjahrs⁵.

Da nur 0,85% der Beobachtungseinheiten in der Stichprobe Gründer sind, es sich also um ein extrem seltenes Ereignis handelt, wird zur Erklärung der Gründungswahrscheinlichkeit ein komplementäres Log-log-Modell verwendet. Im Gegensatz zum üblichen Logit- oder Probit-Modell liegt diesem Modell eine asymmetrische Verteilungsannahme mit höherem Gewicht am rechten Ende der Verteilung zugrunde. Die Regressionsergebnisse sind in Tabelle 18 dargestellt.

Die relative Kohortenstärke zeigt einen signifikanten positiven Effekt. Das heißt, dass Anpassungsreaktionen wahrscheinlich sind und somit für die zukünftige kohortenstarke Gruppe der Älteren Gründungsraten zu erwarten sind, die höher liegen als die der weniger kohortenstarken heutigen Älteren. Der Effekt kann an einem Beispiel verdeutlicht werden: Die geschätzte Wahrscheinlichkeit, den Schritt in die Selbständigkeit zu gehen, eines 55 Jahre alten Mannes mit den Merkmalen mittlere Bildungsgruppe, deutsche Staatsbürgerschaft, verheiratet, wohnhaft in NRW beträgt den Regressionsergebnissen zufolge im Jahr 2000 0,31%. Die relative Kohortenstärke dieses Mannes liegt bei

⁵ Die bildungs- und altersgruppenspezifische Arbeitslosenrate des Vorjahres soll die konjunkturbedingten individuellen Erwerbchancen des Individuums abbilden. Da durch die Möglichkeit zur Frühverrentung die Arbeitslosenquoten für Personen ab 60 Jahren künstlich gering sind und somit die konjunkturbedingten Erwerbchancen nicht adäquat abbilden, werden die Arbeitslosenquoten für diese Altersgruppe mit der Arbeitslosenquote der 59-Jährigen aufgefüllt.

Tabelle 18

Komplementäres Log-log-Modell zur Erklärung des Übergangs in Selbständigkeit

2000

Merkmal und Ausprägung der Referenzkategorie	Marginaler Effekt	Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
Relative Kohortenstärke innerhalb der Bildungsgruppe	0,019**	0,008
Alter	0,001***	0,000
Alter zum Quadrat	-0,000***	0,000
Männlich (Referenz: weiblich)	0,002***	0,000
Ausländische Staatsbürgerschaft (Referenz: deutsche Staatsbürgerschaft)	0,003***	0,000
Verheiratet (Referenz: nicht verheiratet)	-0,001***	0,000
Sozioökonomische Merkmale		
Bildung (Referenz: Lehrausbildung, Berufsfachschule)		
Keine Berufsausbildung	-0,001*	0,000
Meister, (Fach-, Fachhoch, Hoch-) Schulabschluss, Promotion	0,007***	0,001
Bildung- und altersgruppenspezifische Arbeitslosenrate des Vorjahres	0,028***	0,010
Region		
Bundesland (Referenz: Schleswig-Holstein)		
Hamburg	0,001	0,001
Niedersachsen	-0,001*	0,001
Bremen	-0,002***	0,001
Nordrhein-Westfalen	-0,001**	0,001
Hessen	-0,001**	0,001
Rheinland-Pfalz	-0,001*	0,001
Baden-Württemberg	-0,001**	0,001
Bayern	0,000	0,001
Saarland	-0,002*	0,001
Berlin	0,002**	0,001
Brandenburg	-0,001*	0,001
Mecklenburg-Vorpommern	-0,002***	0,001
Sachsen	-0,000	0,001
Sachsen-Anhalt	-0,003***	0,001
Thüringen	-0,002***	0,001
Periode		
Befragungsjahr (Referenz: 1996)		
2000	0,000	0,000
2004	0,001***	0,000
Modell		
Güte des Modells (Wald Chi2 (26))	1 496,25***	
Fallzahl	617 500	

Eigene Berechnung mit Daten des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***1%; **0,01=5%; *0,05=10%.

0,06. Die relative Kohortenstärke eines im Jahr 2020 55 Jahre alten Mannes mit denselben Merkmalen würde etwa 0,09 betragen. Dem Modell zufolge wird für einen solchen Anstieg der relativen Kohortenstärke eine Gründungs-

wahrscheinlichkeit von 0,33% prognostiziert. Somit würde die Gründungswahrscheinlichkeit der 55-Jährigen aufgrund von Veränderungen der relativen Kohortenstärke *ceteris paribus* um 0,02%-Punkte bzw. um 6,5% ansteigen.

Allerdings wird sich, da der Effekt der Kohortenstärke nahezu linear verläuft, der Effekt nach Multiplikation mit den Veränderungen in den Bevölkerungsanteilen zu null addieren. Somit werden sich Veränderungen in den relativen Kohortenstärken kaum auf die gesamte Zahl der Gründungen auswirken, sondern lediglich zu Verschiebungen in der Gründungsneigung der verschiedenen Altersgruppen führen.

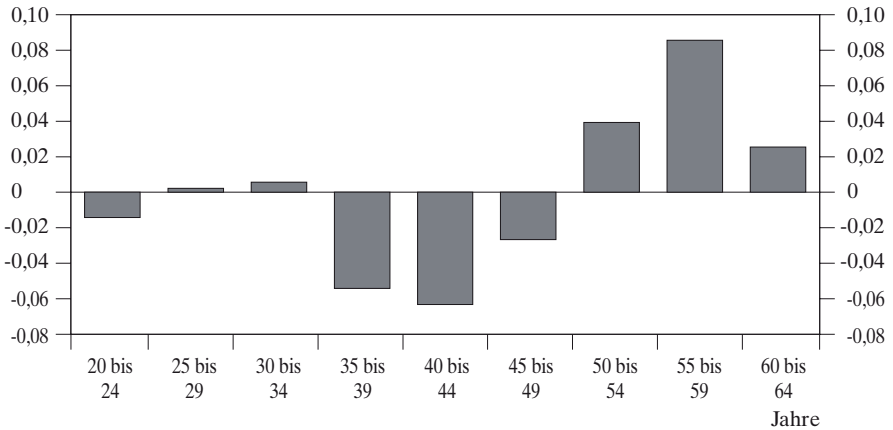
Die Effekte der übrigen Kontrollvariablen decken sich weitestgehend mit den Befunden anderer Studien. Unabhängig von der Kohortenstärke beeinflusst das Alter die Gründungswahrscheinlichkeit positiv bis zum Alter von ca. 31 Jahren. Danach ist die Wirkung des Alters negativ. Ab 50 Jahre flacht die Kurve ab, so dass von hier an kaum noch Alterseffekte auszumachen sind. Der Einfluss des Qualifikationsniveaus auf die Wahrscheinlichkeit, selbständig zu werden, ist positiv. Der Effekt der altersgruppen- und bildungsgruppenspezifischen Arbeitslosenrate ist signifikant positiv und bestätigt somit die These, dass schlechte Arbeitsmarktchancen die Wahrscheinlichkeit, in Selbständigkeit zu wechseln, erhöhen. Weiterhin haben Männer eine höhere Wahrscheinlichkeit, selbständig zu werden, als Frauen, sowie ausländische im Vergleich zu deutschen Staatsbürgern. Zudem ist der Effekt für das Merkmal, verheiratet zu sein, negativ. Der Wohnort scheint ebenfalls eine signifikante Rolle zu spielen. Außerdem haben Personen im Befragungsjahr 2004 eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit zu gründen als Personen im Jahr 1996 und 2000. Hier können Effekte der verstärkten Existenzgründungsförderung durch die Hartz-Reformen vermutet werden.

Schaubild 30 stellt eine grobe Abschätzung der Kohorteneffekte auf die zukünftige Gründungswahrscheinlichkeit verschiedener Altersgruppen dar. Hierzu wurde die relative Kohortenstärke der Altersgruppen des Jahres 2004 und 2020 auf Basis der Bevölkerungsprognose des BBR berechnet und deren Differenz mit dem marginalen Effekt der relativen Kohortenstärke multipliziert. Zu beachten ist, dass sich die Berechnung der relativen Kohortenstärke von der in der multivariaten Analyse verwendeten unterscheidet. In letzterer wird die Kohortenstärke als *moving window* berechnet. Dies ist mit den Daten des BBR nicht möglich. Schaubild 30 stellt also lediglich relative Verschiebungen dar. Danach steigt die Gründungsneigung Älterer durch die Alterung kohortenstarker Jahrgänge, während die Gründungsneigung in den mittleren Altersgruppen durch den zukünftigen Rückgang ihrer relativen Kohortenstärke sinken dürfte. In den jüngeren Altersgruppen sind keine derartigen Verschiebungen aufgrund von Kohorteneffekten erkennbar.

Schaubild 30

Partielle Effekte der Veränderung der Kohortenstärke zwischen 2004 und 2020 auf die Gründungswahrscheinlichkeit

in %



Eigene Berechnungen auf Basis des Mikrozensus und der Erwerbspersonenprognose des BBR.

4. Zwischenfazit

In diesem Kapitel wurde empirisch untersucht, welches Ausmaß die Alterung der Bevölkerung auf das Gründungsgeschehen haben wird. Dabei wurden zwei Wirkungskanäle untersucht: die Wirkung über die Alterung des Arbeitskräftepotenzials und die über die Alterung der Konsumenten und der damit einhergehenden Veränderung in der sektoralen Güternachfrage bzw. dem sektoralen Arbeitskräftebedarf.

Hierfür wurde zunächst angenommen, dass die altersspezifischen Gründungsquoten in Zukunft unverändert bleiben. Die Veränderung der Erwerbstätigenstruktur, die zu einem höheren Anteil älterer Personen mit vergleichsweise geringer Gründungsaktivität führt, impliziert *ceteris paribus* eine sinkende Gründungsquote in allen betrachteten Ländern. Eine moderate Reduktion haben Frankreich, Vereinigtes Königreich und Schweden zu erwarten, darauf folgen Deutschland und Österreich. Italien muss demgegenüber mit einer relativ drastischen Reduktion rechnen. Die detaillierte Analyse für Deutschland zeigt, dass die Zahl der Erwerbspersonen und der Gründer bis zum Jahr 2020 auseinanderlaufen. Während die Zahl der Erwerbspersonen um 1,3% leicht ansteigen dürfte, wird die der Gründungen *ceteris paribus* um 3% geringer ausfallen als 2004. Kontrolliert man für Auswirkungen des Bevölkerungswachstums, so würde die Zahl der Gründungen nur aufgrund der Bevölkerungsalterung sogar um 4,2% geringer ausfallen.

Die Veränderung der Nachfragestruktur aufgrund des demografischen Wandels wird *ceteris paribus* zu einem moderaten Anstieg der Gründungen um 0,6% führen. Wird wiederum um Auswirkungen des Bevölkerungswachstums bereinigt, liegt der partielle Effekt der Bevölkerungsalterung bei $-2,5\%$.

Arbeits- wie auch nachfrageseitige Effekte weisen in dieselbe Richtung. Der zu erwartende Rückgang der Gründungszahlen entspricht folglich dem Maximum beider Effekte. Hat sich ein angebotsseitiger Rückgang bereits vollzogen, der in einer geringeren Güterbereitstellung mündet, so entfällt eine weitere Anpassung an die geringer werdende inländische Nachfrage. Die Prognose macht deutlich, dass die Gründungszahl zwischen 2004 und 2020 um voraussichtlich gut 4% aufgrund direkter Effekte der Bevölkerungsalterung abnehmen wird.

Schließlich gibt es empirische Hinweise dafür, dass sich die altersspezifischen Gründungsquoten durch die Alterung geburtenstarker Jahrgänge verändern könnten, da sich ein positiver, linearer Zusammenhang zwischen der relativen Kohortenstärke und der Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit zeigt. Es ist demzufolge in Zukunft eine Reduktion der Gründungsquote in mittleren und ein Anstieg in höheren Altersgruppen zu erwarten. Aufgrund des linearen Zusammenhangs ist der Nettoeffekt null, d.h. die Verhaltensänderungen tragen weder zu einer Erhöhung noch Senkung der Gründungszahl insgesamt bei.

Die empirischen Ergebnisse legen nahe, dass in Zukunft mit einer geringeren Zahl von Gründungen und einem höheren Anteil älterer Gründer zu rechnen ist. Während die geringere Zahl von Gründungen geringere volkswirtschaftliche Beiträge implizieren sollte, ist die Konsequenz des höheren Anteils älterer Gründer auf den Gründungserfolg einer Kohorte von Gründungen weniger eindeutig. Diese Frage ist Gegenstand des folgenden Kapitels.

Fünftes Kapitel

Alternde Bevölkerung und Gründungserfolg

1. Einleitung

Gegenstand dieses Kapitels ist der Zusammenhang zwischen Alter des Gründers und Gründungserfolg. Hintergrund ist die Hypothese, dass sich die Ausgestaltung der Gründungsvorhaben jüngerer Personen von denen älterer Personen unterscheidet. Sofern dies empirisch belegbar ist, würde die alternde Bevölkerung zu einer Veränderung in der Komposition des Gründungsgeschehens hinsichtlich Qualität und damit Effizienzpotenzial führen. Im Ergebnis würden sich die volkswirtschaftlichen Beiträge des Gründungsgeschehens ändern. Die Auswertung der bisher vorliegenden Studien zeigte nämlich auf, dass keineswegs zweifelsfrei erwiesen ist, dass ältere Gründer einen geringeren Erfolg haben als jüngere. Zudem liegen gerade für Deutschland vergleichsweise wenig Befunde vor. All dies spricht dafür, sich mittels eigener empirischer Analysen dem Zusammenhang zu nähern.

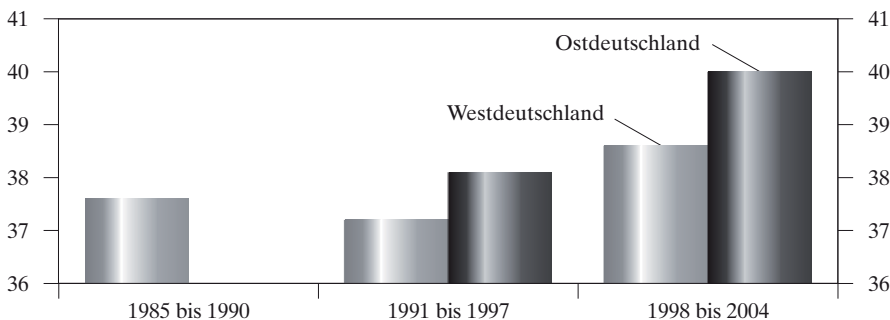
Dabei interessiert auch, ob sich die Unterschiede im Gründungserfolg zwischen den Altersgruppen über die Zeit verändern. Solche Veränderungen können durch eine Reihe von Einflüssen bedingt sein. Unter anderem kann vermutet werden, dass die Veränderung der Kohortenstärke den Gründungserfolg indirekt beeinflusst und so zu einer Veränderung der Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Gründern führt. Es wurde gezeigt, dass die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit mit zunehmender Kohortenstärke steigt. Dies bestätigt die These, dass eine größere Kohortenstärke zu größerer Konkurrenz um Jobs in abhängiger Beschäftigung führt und daher Erwerbstätige häufiger eine selbständige Tätigkeit aufnehmen. Es könnte somit vermutet werden, dass Personen, die sich vorrangig aufgrund schlechter Chancen in abhängiger Beschäftigung selbständig machen, einen geringeren Gründungserfolg aufweisen, als solche, die sich in jedem Fall selbständig gemacht hätten.

Eine Identifizierung von Konsequenzen der Anpassungsreaktionen auf den Gründungserfolg setzt in erster Linie voraus, dass sich die Kohortenstärke

Schaubild 31

Erwerbstätige ab 45 Jahre in West- und Ostdeutschland

1985 bis 2004; Anteil an der Gesamtbevölkerung in %



Eigene Berechnungen.

einzelner Altersgruppen im Untersuchungszeitraum spürbar verändert hat. Hierzu sei nochmals auf die Veränderung der Bevölkerungsanteile in den vergangenen 20 Jahren verwiesen (Schaubild 31). Insbesondere seit 1991 ist eine deutliche Alterung der Bevölkerung zu beobachten. Der Anteil der Personen im Alter ab 45 Jahren an der Bevölkerung in Westdeutschland liegt im Schnitt der Periode 1998 bis 2004 um 1,4%-Punkte über dem Durchschnittswert von 1991 bis 1997. In Ostdeutschland fällt die Zunahme mit 1,9%-Punkten noch deutlicher aus¹. Gemessen am vergleichsweise kurzen Zeitraum ist dies durchaus beachtlich.

Wenn die oben skizzierte Hypothese stimmt, sollte der zunehmende Anteil der über 45-Jährigen dazu führen, dass diese mehr Gründungsprojekte mit geringeren erwarteten Einkommen wählen. Im Gegenzug meiden jüngere Gründer solche Projekte häufiger. In der Konsequenz sollte sich eine Veränderung der Unterschiede zwischen den Altersgruppen über die vergangenen 20 Jahre zu Ungunsten der Gründer über 45 Jahre ergeben.

Eine ausführliche Diskussion der Veränderung der Determinanten des Gründungserfolgs stand bislang nur in sehr wenigen Studien im Mittelpunkt (Taylor 1999; Kangasharju, Pekkalas 2002). Mit Blick auf die Abschätzung zukünftiger Impulse einer veränderten altersstrukturellen Komposition des Gründungsgeschehens ist ein solches Wissen jedoch von zentraler Bedeutung. Richtungweisend scheint die Studie von Taylor (1999). Auf Basis des britischen Haushaltspanels (BHPS), welches mit dem SOEP vergleichbar ist, konnte er zeigen, dass sich die altersgruppenspezifischen Unterschiede in

¹ Zwischen 1985 und 2004 beträgt die Zunahme in Westdeutschland knapp 2%-Punkte und in Ostdeutschland 5,7%-Punkte.

einem Modell zur Erklärung der Aufgabe der Selbständigkeit über die Zeit verändern. So hatten Gründer über 50 Jahre mit Gründungsdatum zwischen 1991 und 1995 eine geringere Neigung zur Aufgabe der Selbständigkeit als vergleichbare jüngere Gründer. In den 12 Jahren zuvor zeigte sich hingegen das umgekehrte Ergebnis. Auch bei anderen Determinanten (Berufserfahrung, Branche) sind einige sehr markante Veränderungen zu beobachten².

Die Auswertung der Literatur legt nahe, dass umfangreiche empirische Befunde bezüglich der Determinanten des Gründungserfolgs vorliegen. Die folgenden empirischen Analysen, welche für deutsche und britische Gründer durchgeführt werden, sollen daher in erster Linie zum Schließen von Wissenslücken bezüglich vermuteter zeitlicher Veränderungen des Einflusses des Alters auf ausgewählte Indikatoren des Gründungserfolgs beitragen. Im nächsten Abschnitt wird zunächst das methodische Vorgehen skizziert. Der dritte Abschnitt stellt die deskriptiven und multivariaten Befunde für Deutschland dar. In Analogie dazu fokussiert der vierte Abschnitt auf das Vereinigte Königreich. Im fünften Abschnitt werden die wesentlichen Erkenntnisse zusammengefasst.

Prägendes Merkmal der empirischen Analysen ist die Betrachtung der Veränderung der Altersgruppenunterschiede. Sie werden dann vor dem Hintergrund der Vermutungen bezüglich der Konsequenzen veränderter Kohortenstärken bewertet. Gleichwohl sind der empirischen Analyse einige Grenzen gesetzt. So lassen sich aus den Ergebnissen allenfalls indirekte Hinweise auf mögliche Konsequenzen des demografischen Wandels auf den Gründungserfolg ableiten. Eine vorsichtige Interpretation scheint in jedem Fall geboten, da derzeit zu wenig Erkenntnisse über die Relevanz anderer Faktoren vorliegen, welche eine Veränderung altersgruppenspezifischer Unterschiede erklären können.

Ein weiteres Wesensmerkmal der empirischen Analysen ist die Fokussierung auf den Ländervergleich zwischen Deutschland und dem Vereinigten Königreich. So kann auch direkt an Taylor (1999) angeknüpft werden, so dass eine weitreichende empirische Erhärtung der Erkenntnisse erzielt wird.

2. Daten und Kennziffern

2.1 Messgrößen des Gründungserfolgs

Die Diskussion über Erfolgsmaße von Unternehmen im Allgemeinen und Gründungen im Besonderen hängt ganz entscheidend vom jeweiligen Blickwinkel ab. Aus individueller Perspektive ist zwischen monetären und nicht-monetären Erfolgsmaßen zu unterscheiden. Zu ersteren zählen in erster Linie

² Taylor äußerte sich allerdings nur ansatzweise zur Erklärung der Veränderungen.

das erzielte Einkommen durch die Selbständigkeit bzw. der Veräußerungsgewinn. Nicht-monetäre Erfolgsmaße sind z.B. die positive Beurteilung eines Produkts seitens potenzieller Kunden oder anderer potenzieller Geschäftspartner (Banken, Zulieferer) sowie die Zufriedenheit eines Gründers.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist die Messlatte eine andere, besteht doch ein unmittelbares Interesse an der Erhöhung der Wohlfahrt einer Gesellschaft. Ein Markteintritt wirkt grundsätzlich wohlfahrtserhöhend, denn es erhöht den Wettbewerb im Markt und stimuliert so die Suche nach effizienteren Lösungen. Die Summe der direkten und indirekten Effekte lässt sich im Einzelfall jedoch nur schwer nachweisen. In vielen Studien werden daher hauptsächlich die direkten Effekte auf individueller Ebene betrachtet, d.h. die Dauer des Verbleibs in Selbständigkeit bzw. das Überleben eines Unternehmens sowie die Zunahme des Umsatzes bzw. der Beschäftigung (Woywode 1998; Brüderl et al. 1998; Almus 2002). Je höher das Wachstum, je mehr Neuerungen hervorgebracht werden, umso höher ist gemeinhin der volkswirtschaftliche Nutzen durch den Markteintritt eines neuen Unternehmens.

2.2 Datengrundlage

Datengrundlage für die Analyse des Gründungserfolgs in Deutschland sind die Befragungswellen von 1984 bis 2004 des SOEP. Aufgrund der Verwendung aller Wellen müssen etliche Variablen umcodiert, andere aus vorhandenen Variablen erstellt werden³. Zur Ableitung von Aussagen für die Grundgesamtheit wird jeder Person in jeder Welle ein Gewichtungsfaktor zugeordnet. Diese Faktoren werden für die multivariaten Analysen exakt auf die Fallzahl in der Stichprobe normiert.

Die empirische Analyse konzentriert sich auf Personen im erwerbsfähigen Alter, also im Alter von 16 bis unter 65 Jahren. Eine Person wird als Gründer gekennzeichnet, sofern von ihr eine entsprechende berufliche Veränderung gegenüber dem Vorjahr angegeben wurde und die selbständige Tätigkeit auch noch zum Interviewzeitpunkt ausgeführt wird. Personen, die im vergangenen bzw. aktuellen Jahr eine Selbständigkeit aufgenommen haben, aber im Interview angeben, dass sie zurzeit einer abhängigen Beschäftigung nachgehen, werden nicht als Gründer berücksichtigt. Denn sowohl das angegebene Einkommen als auch die Zahl der Beschäftigten im Unternehmen beziehen sich auf den Befragungszeitpunkt und nicht mehr auf die selbständige Tätigkeit und können daher nicht mit in die Analysen einbezogen werden. Auch Personen, die zwar eine berufliche Veränderung zur Selbständigkeit im vergange-

³ Bei der Variable „Bruttoeinkommen“ mussten die Umstellung auf den Euro und die Inflation von 1984 bis 2004 berücksichtigt werden. Das Bruttoeinkommen einer Person wurde folglich zuerst in Euro umgerechnet und dann mit einer der Inflation angepassten Rate für jedes Jahr neu berechnet.

Tabelle 19

Anzahl identifizierter Gründer im SOEP

1985 bis 2004

	Westdeutschland	Ostdeutschland
1985 bis 1990	185	/
1991 bis 1997	246	200
1998 bis 2004	380	151

Quelle: Eigene Berechnungen mit Daten des SOEP.

nen bzw. aktuellen Jahr aufweisen, zum Interviewzeitpunkt aber nicht erwerbstätig sind, können nicht als Gründer identifiziert werden, da die Frage nach der beruflichen Veränderung lediglich an Erwerbstätige gestellt wird. Es ist daher möglich, dass Selbständigkeiten, die nur wenige Monate anhalten, untererfasst werden. Bei Gründern, für die unter Umständen mehrmals berufliche Veränderungen in und aus Selbständigkeit festgestellt wurden, wird nur die erste Selbständigkeit berücksichtigt. Denn es ist unklar, ob die einst aufgenommene Selbständigkeit lediglich für eine gewisse Zeit ruhte, z.B. aufgrund von Krankheit, oder ob es sich bei der wiederholten Aufnahme tatsächlich um eine neue selbständige Tätigkeit handelt.

Bei den identifizierten Gründern kann es sich um Übernahmen oder originäre Existenzgründungen handeln. Mangels eines expliziten Merkmals zur Abgrenzung wird das Beschäftigungskriterium herangezogen⁴. Bei diesem Verfahren werden Gründer mit weniger als 20 Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt als originäre Gründungen definiert (Brixy, Fritsch 2002).⁵

Um aussagekräftige Ergebnisse in Bezug auf vermutete Veränderungen der Determinante „Alter“ zu erhalten, wird der Zeitraum von 1984 bis 2004 in drei Perioden aufgeteilt. Die erste Periode umfasst den Zeitraum von 1985 bis 1990⁶, die zweite Periode 1991 bis 1997 und die dritte 1998 bis 2004. Für die Zeitspanne von 1985 bis 1990 liegen lediglich Daten für Westdeutschland vor. Aus diesem Grund, aber auch aufgrund der unterschiedlichen Arbeitssituation werden ost- und westdeutsche Gründer in der deskriptiven Analyse getrennt voneinander betrachtet.

Tabelle 19 informiert über die Zahl identifizierter Gründer im SOEP, differenziert nach Gründungsperiode und Region. Insgesamt konnten 1 162 Gründer

⁴ So nimmt mit zunehmender Betriebsgröße die Wahrscheinlichkeit zu, dass es sich um einen bereits bestehenden Betrieb handelt, der übernommen wurde.

⁵ Danach werden originäre Gründungen mit hoher Beschäftigtenzahl fälschlich ausgeschlossen und derivative Gründungen irrtümlich behalten, wenn ihre Markteintrittsgröße unterhalb der Grenze von 20 Beschäftigten liegt. Vor allem Übernahmen im kleinbetrieblichen Bereich können so nicht hinreichend erkannt werden.

⁶ In der ersten Welle des SOEP, also im Jahr 1984, gab es die entsprechende Frage zur beruflichen Veränderung noch nicht, so dass die Auswertungen erst ab dem Jahr 1985 beginnen können.

Tabelle 20

Hochgerechnete Fallzahlen der Gründer im SOEP

Durchschnitt pro Jahr

	Westdeutschland			Ostdeutschland	
	1985 bis 1990	1991 bis 1997	1998 bis 2004	1991 bis 1997	1998 bis 2004
Anzahl von Gründern	207 338	219 968	244 400	99 024	71 985
Eigene Berechnungen.					

identifiziert werden, wobei der größte Teil in Westdeutschland beheimatet ist. Dabei ist eine vergleichsweise hohe Ernsthaftigkeit der Gründungen zu vermuten. Denn im Vergleich zu anderen Datenquellen bewegen sich die hochgerechneten Gründungszahlen eher am unteren Rand. Tabelle 20 stellt dies getrennt für Ost- und Westdeutschland dar. In Westdeutschland nimmt die hochgerechnete Zahl der Gründer von 1985 bis 2004 zu. Während es in der ersten Periode durchschnittlich 207 000 Gründer pro Jahr gibt, sind es in der dritten Periode bereits 244 000. In Ostdeutschland geht dagegen die Zahl der Gründer zurück. Dies zeigt sich ebenso in anderen Datenquellen.

3. Ergebnisse für Deutschland

3.1 Ausgewählte deskriptive Befunde

Im Folgenden wird zunächst deskriptiv analysiert, ob Gründungen von älteren Personen als erfolgreicher zu werten sind als die von jüngeren. Im Anschluss daran wird mittels multivariater Methoden untersucht, inwiefern Unterschiede zwischen den Altersgruppen auch dann noch bestehen bleiben, wenn weitere Determinanten des Erfolgs berücksichtigt werden. Dabei werden folgende Indikatoren des Erfolgs betrachtet:

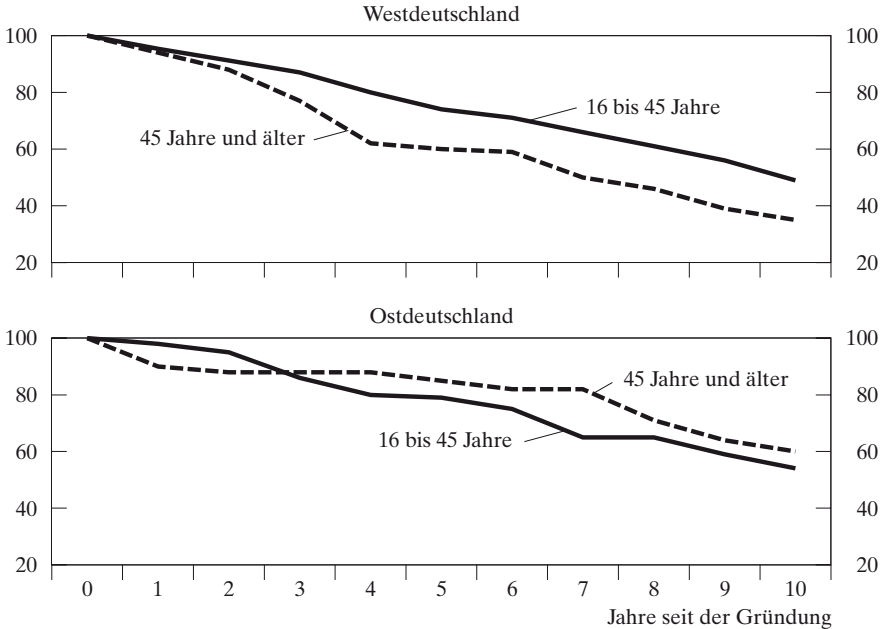
- Verbleib in Selbständigkeit,
- Einkommen durch Selbständigkeit,
- Einstellung von Mitarbeitern im Gründungsjahr,
- Einstellung von Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr seit Gründung.

Verbleib in Selbständigkeit

Der Verbleib in Selbständigkeit gilt gemeinhin als Indikator für die Tragfähigkeit einer Gründungsidee. In den meisten Fällen mag dies sicher stimmen. Es ist aber darauf hinzuweisen, dass verschiedene Anlässe (z.B. Ruhestand, Krankheit, Jobangebot in abhängiger Beschäftigung) die Aufgabe einer Selbständigkeit bewirken können und damit die Aufgabe nicht automatisch als Misserfolg aus individueller Sicht zu interpretieren ist. Für die Auswertungen zum Verbleib in Selbständigkeit wird auf die *life-table*-Methode zurückgegrif-

Schaubild 32

Überlebenswahrscheinlichkeiten von Gründern in West- und Ostdeutschland nach Alter
 Anteil der Gründer mit Verbleib in der Selbstständigkeit an allen Gründern in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des SOEP.

fen. Dazu wird im Abstand von jeweils einem Jahr der Anteil noch wirtschaftsaktiver Gründer einer Kohorte von Gründern ermittelt. Insgesamt werden die ersten 10 Jahre seit Gründung betrachtet. Diese Grenze wurde gewählt, da die Fallzahlen im Zeitverlauf sehr niedrig werden und die Aussagekraft der Ergebnisse bei größer werdender Zeitspanne mit zunehmender Unsicherheit behaftet ist. Gründer, bei denen das Ereignis am Ende des Beobachtungszeitraums nicht eingetreten ist oder die zwischenzeitlich nicht mehr an der Befragung teilnehmen, werden als zensiert betrachtet. Zu vermuten ist, dass der Verbleib in Selbstständigkeit älterer Personen in bedeutendem Maße vom Eintritt in den Ruhestand abhängt. Um dieses Problem zu umgehen, werden alle Gründungen, die enden, wenn der Gründer über 64 Jahre ist, im Datensatz als zensiert betrachtet. So wird sichergestellt, dass keine Gründung als gescheitert bewertet wird, wenn der Gründer in den Ruhestand geht.

Die Wahrscheinlichkeiten des Verbleibs in Selbstständigkeit der beiden Altersgruppen unterscheiden sich in Westdeutschland in den ersten zwei Jahren seit Gründung nur wenig (Schaubild 32). Sie nehmen aber kontinuierlich bis zum vierten Jahr nach Gründung zu. Im vierten Jahr seit Gründung sind in der Al-

tersgruppe der 16- bis unter 45-Jährigen noch 80% der Personen selbständig tätig. In der Altersgruppe der über 45-Jährigen liegt der Anteil mit 62% schon spürbar darunter. Der Abstand zwischen beiden Gruppen verringert sich zwar leicht bis zum Ende der Untersuchungsperiode, bleibt jedoch immer noch beträchtlich. Dann sind noch 49% der jüngeren Gründer zehn Jahre nach Selbständigkeit tätig, aber nur noch 35% der älteren⁷.

In Ostdeutschland bestehen die Unterschiede zwischen den Altersgruppen genau in umgekehrter Richtung wie in Westdeutschland. Liegt die Verbleibsquote der jüngeren Gründer in den ersten zwei Jahren über derjenigen der älteren, so kehrt sich dieses Muster nach dem dritten Jahr um. Abgesehen von einem etwas deutlicheren Abstand in den Verbleibsquoten im siebten Jahr seit Gründung sind die Unterschiede zwischen beiden Gruppen jedoch gering. 54% der Betriebe der jungen Gründer haben das zehnjährige Bestehen erreicht, bei den über 45-Jährigen sind es 60%.

Einkommen durch Selbständigkeit

Für die Analyse des Einkommens nach Altersgruppen wird das monatliche Bruttoeinkommen der Gründer herangezogen. Aufgrund der niedrigen Fallzahlen wird das mittlere Einkommen der unter 40-Jährigen dem der ab 40-Jährigen gegenübergestellt. Die teilweise geringen Fallzahlen erschweren jedoch die Interpretation einzelner Mittelwerte. Hinzu kommt, dass rund ein Viertel aller Gründer keine Angaben zum Bruttoverdienst macht. Schräpler (2001) vermutet einen u-förmigen Zusammenhang zwischen der Höhe des Einkommens und dem Anteil derer, die keine Angaben zum Einkommen machen. Personen mit geringem Einkommen schämen sich, die Wahrheit zu sagen, und Personen mit sehr hohem Einkommen weigern sich, diese Information zu offenbaren.

Von besonderem Interesse sind die Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Gründern und ihre Robustheit über die Zeit. Schaubild 33 legt nahe, dass die durchschnittlichen Einkommen der älteren Gründer in Westdeutschland im Gründungsjahr durchweg über denen der Gründer unter 45 Jahre liegen. Ganz anders verhält es sich in den Folgejahren. Im zweiten Jahr seit Gründung sowie in der Regel auch im dritten Jahr (Ausnahme ist die Periode von 1998 bis 2004) holen die jüngeren Gründer auf und erzielen im Schnitt höhere Einkommen als die Gründer über 45 Jahren.

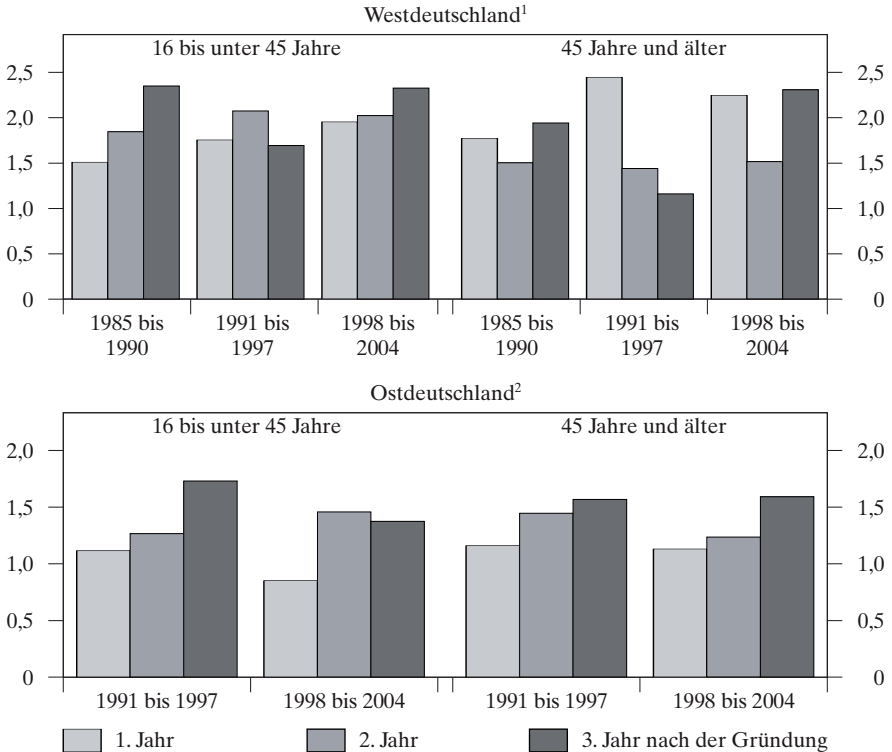
Das Muster der altersgruppenspezifischen Unterschiede scheint in Ostdeutschland auf den ersten Blick recht ähnlich zu sein (Schaubild 33). Wieder-

⁷ Wenn Gründer ab dem Alter von 64 Jahren nicht als zensiert betrachtet werden, d.h. wenn die Aufgabe der Selbständigkeit auch im Renteneintrittsalters als „Scheitern“ gewertet wird, dann sinkt der Anteil älterer Gründer in selbständiger Tätigkeit nach 10 Jahren auf 29%.

Schaubild 33

Mittleres Einkommen der Gründer in West- und Ostdeutschland nach Alter

1985 bis 2004; in 1000 €



Eigene Berechnungen mit Daten des SOEP. – ¹Für die Gruppe 45 Jahre und älter liegt eine ungewichtete Fallzahl von unter 50 Personen für die Zeiträume 1985 bis 1991 und 1991 bis 1997 vor. – ²Für 45 Jahre und älter liegt für fast alle Rubriken (Ausnahme: „1. Jahr im Zeitraum 1998 bis 2004“) eine ungewichtete Fallzahl von unter 50 Personen vor, für 16 bis etwa 45 Jahre für die Arbeit „3. Jahr im Zeitraum 1998 bis 2004“.

um erzielen ältere Personen im Gründungsjahr im Schnitt höhere Einkommen als jüngere Personen. In den Folgejahren sind die Ergebnisse jedoch wenig eindeutig. So liegen die durchschnittlichen Verdienste der Älteren im dritten Jahr seit Gründung einmal über den Verdiensten der jüngeren (Periode 1998 bis 2004) und ein anderes Mal darunter (Periode 1991 bis 1997). Die Ergebnisse für das zweite Jahr seit Gründung sind genauso uneindeutig.

In der Gesamtschau zeigt sich ferner, dass Gründer in Westdeutschland im Schnitt ein höheres Einkommen erzielen als Gründer in Ostdeutschland. Dies geht mit dem geringeren Pro-Kopf-Einkommen in Ostdeutschland konform. Ebenso scheint kein dritter Zusammenhang zwischen dem Einkommen und

der Dauer der Selbständigkeit zu bestehen. Da sich die konjunkturelle Lage zwischen den Perioden unterscheidet und einige Studien auf die Relevanz dieser Schwankungen für das Überleben und Wachstum von Gründungen hindeuten (Kangasharju, Pekkalas 2002; Engel, Metzger 2006), verwundert dies jedoch nicht.

Einstellung von Mitarbeitern im Gründungsjahr

Im Zusammenhang mit den Erwartungen bezüglich volkswirtschaftlicher Beiträge des Gründungsgeschehens kommt der Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze eine besondere Bedeutung zu. Dazu wird zunächst die Zahl der Personen betrachtet, die im Gründungsjahr mindestens einen Mitarbeiter angestellt haben.

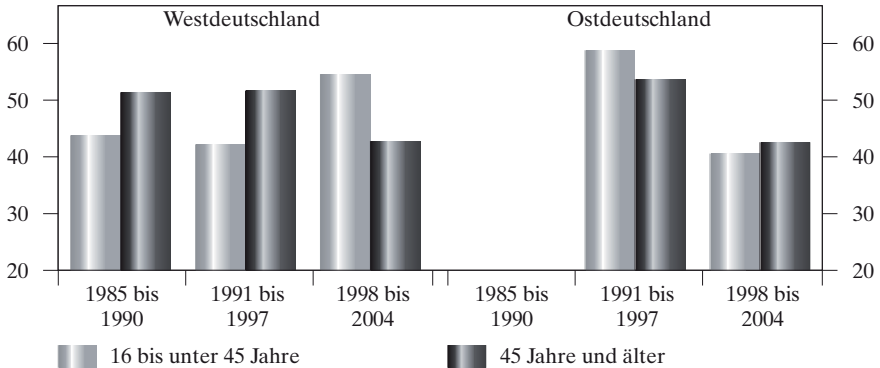
Schaubild 34 stellt den Anteil der Gründer dar, die im Gründungsjahr und zum Interviewzeitpunkt mindestens einen Mitarbeiter beschäftigt haben. In Ostdeutschland ist die Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr in der jüngsten Periode deutlich geringer als von 1991 bis 1997. Dies gilt gleichermaßen für Jüngere wie für Ältere. In Westdeutschland zeigt sich genau das entgegengesetzte Muster. Infolgedessen kehren sich sogar die Unterschiede zwischen den Altersgruppen in beiden Regionen im Zeitverlauf um. Ist in Westdeutschland der Anteil von Gründern mit Mitarbeitern bei älteren Gründern von 1985 bis 1997 noch höher als bei Gründern unter 45 Jahren, so nimmt der Anteil von jüngeren Gründern mit Mitarbeitern in der Periode 1998 bis 2004 deutlich zu und derjenige der älteren Gründer ab. 59% der ostdeutschen Gründer unter 45 Jahren hat in der Periode 1991 bis 1997 mindestens einen Mitarbeiter im Gründungsjahr beschäftigt. Dies ist etwas mehr als bei den älteren Gründern. Dies kehrt sich auch hier in der Folgeperiode um, diesmal aufgrund eines deutlich geringeren Anteils junger Gründer, die Mitarbeiter im Gründungsjahr einstellen.

Im Ost-West-Vergleich ist vor allem der in Ostdeutschland wesentlich höhere Anteil junger Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter im Gründungsjahr in der Periode 1991 bis 1997 hervorzuheben. Dies kann vermutlich auf das *start-up-window* zurückgeführt werden: Unternehmensdichte und -produktivität waren in Ostdeutschland zum Zeitpunkt der Wiedervereinigung sehr niedrig. Dies sowie ein immenser Nachholbedarf im Konsum und im Aufbau der Infrastruktur boten für Gründer, die über die entsprechenden Marktkenntnisse und das Know-how verfügen, beste Markteintritts- und Wachstumschancen. Für jüngere Gründer wird gemeinhin eine höhere Anpassungsfähigkeit und Mobilität vermutet als für ältere Personen. Hinzu kommt, dass ältere Personen in Bezug auf Gründerfähigkeiten in Ostdeutschland kaum über einen Wissensvorsprung gegenüber Jüngeren verfügten. Beide Argu-

Schaubild 34

Gründer mit mindestens einem Mitarbeiter im Gründungsjahr in West- und Ostdeutschland

1985 bis 2004; Anteil an allen Gründern in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des SOEP.

mente könnten erklären, warum jüngere Gründer häufiger Mitarbeiter zum Zeitpunkt des *start-up-windows*⁸ eingestellt haben als Ältere.

Einstellung von Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr seit Gründung

Vor dem Hintergrund des hohen Anteils von Gründern ohne Mitarbeiter im Gründungsjahr („Solo-Gründer“) interessiert, ob diese im zweiten oder dritten Jahr seit Gründung mindestens einen weiteren Mitarbeiter eingestellt haben.⁹

Schaubild 35 stellt die Ergebnisse wiederum differenziert nach Ost- und Westdeutschland dar. Zeigen sich in Westdeutschland in der Periode 1985 bis 1990 keine altersgruppenspezifischen Unterschiede im Anteil der Solo-Gründer mit Mitarbeitereinstellungen im zweiten oder dritten Jahr nach Gründung, so sind diese in den beiden Folgeperioden umso stärker. Gut jeder sechste westdeutsche Solo-Gründer unter 45 Jahren stellte im zweiten oder dritten Jahr mindestens einen weiteren Mitarbeiter ein. Bei den Gründern im Alter ab 45 Jahren ist es dagegen nur jeder zwanzigste. Im Zeitverlauf ist somit bei den jungen Gründern insgesamt ein zunehmender Beitrag zur Beschäftigung zu

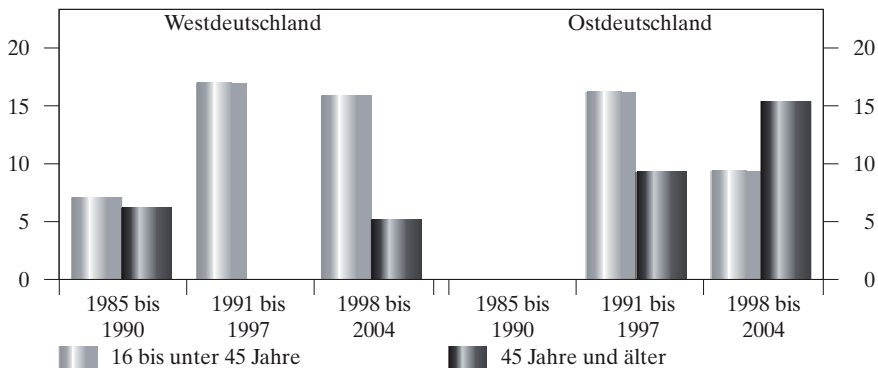
⁸ Das *start-up-window* schloss sich jedoch bald wieder. Dies drückt sich u.a. in einer deutlich geringeren Zahl von Gründungen in den Folgejahren aus. Zudem sind in den Jahren der Rezession 1992 und 1993 geringere Beschäftigungszuwächse der jeweiligen Gründungskohorten zu beobachten (Engel, Metzger 2006).

⁹ Da die Mitarbeiterzahl im SOEP nur in Kategorien (keine, 1 bis 9, 10 und mehr) erhoben wird, ist keine Aussage darüber möglich, wie viele Mitarbeiter innerhalb eines Jahres eingestellt wurden.

Schaubild 35

Gründer mit Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr nach der Gründung in West- und Ostdeutschland

1985 bis 2004; Anteil an allen Gründern ohne Mitarbeiter im Gründungsjahr in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des SOEP. – Für die westdeutschen Gründer im Alter von 45 Jahre und älter liegt 1985 bis 1990 und 1991 bis 1997 eine ungewichtete Fallzahl von unter 50 vor. Dasselbe gilt für ostdeutsche Gründer dieses Alters 1991 bis 1997 und 1998 bis 2004.

beobachten. Ein völlig anderes Bild ergibt sich wiederum für Ostdeutschland. Gründer im Alter ab 45 Jahren stellen 1998 bis 2004 – prozentual betrachtet – häufiger Mitarbeiter ein als jüngere Gründer. In der Periode zuvor zeigte sich noch das umgekehrte Bild. Hinzuweisen ist jedoch auf die geringe Fallzahl von unter 50 Personen für die Gruppe der älteren Gründer. Die Anteile für diese Gruppe können daher einigen Schwankungen unterliegen, so dass die Unterschiede mit Vorsicht zu interpretieren sind. Das grundsätzliche Muster sollte davon aber unberührt sein.

Die deskriptive Betrachtung gibt einige interessante Eindrücke über die Unterschiede zwischen den Altersgruppen. Diese scheinen zum einen über die Zeit zu variieren. Insbesondere in Ostdeutschland ist ein zunehmend schlechteres Abschneiden von Gründern unter 45 Jahren zu konstatieren. Dies drückt sich in geringeren Verbleibsquoten in der Selbständigkeit, einem geringeren Einkommen sowie im Schnitt einem geringeren Anteil von Gründern, die Mitarbeiter einstellen, aus. Es könnte vermutet werden, dass sich unter den ostdeutschen Gründer zunehmend jüngere Personen befinden, die über eine vergleichsweise geringe Humankapitalausstattung verfügen.

3.2 Multivariate Regressionsanalysen

Die deskriptive Analyse gibt eine Reihe von Hinweisen auf altersgruppenspezifische Unterschiede in ausgewählten Indikatoren des Gründungserfolgs.

Übersicht 9

In den multivariaten Regressionsanalysen zum Gründungserfolg in Deutschland verwendete unabhängige Variablen

Merkmal	Beschreibung
Soziodemografische Merkmale	
Alter	Dummy-Variablen für die Altersgruppe unter 45 Jahre sowie 45 Jahre und älter jeweils getrennt nach Perioden und Region (Referenzgruppe: „Gründer unter 45 Jahren in Westdeutschland in Periode 1991 bis 1997“ und „Gründer unter 45 Jahren in Ostdeutschland in Periode 1991 bis 1997“)
Familienstand	Dummy-Variable für „verheiratet“ (Referenzgruppe: „nicht verheiratet“)
Herkunft	Dummy-Variable für „im Ausland geboren“ (Referenzgruppe: „in Deutschland geboren“)
Geschlecht	Dummy-Variable für „männlich“ (Referenzgruppe: „weiblich“)
Region	Dummy-Variable „Westdeutschland“ (Referenzgruppe: „Ostdeutschland einschließlich Berlin“)
Sozioökonomische Merkmale	
Bildungsstatus	Dummy-Variablen für höchsten Bildungsabschluss: „Realschulabschluss“, „Abitur oder Fachhochschulreife“, „Fachhochschul-/Hochschulabschluss“, „sonstiger Abschluss oder unbekannt“ (Referenzgruppe: Hauptschulabschluss oder niedriger)
Vorheriger Erwerbsstatus	Dummy-Variable „zuvor arbeitslos“, „zuvor in hochqualifizierter Tätigkeit“, „zuvor in qualifizierter Tätigkeit“, „zuvor in ungelernter Tätigkeit“, „zuvor in Ausbildung“ (Referenzgruppe: „zuvor nicht erwerbstätig“)
Merkmale der Tätigkeit	
Branchenzugehörigkeit	Dummy-Variablen für „Land- und Forstwirtschaft“, „Industrie“, „Baugewerbe“, „Finanzdienstleistungen“, „Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (GVSW)“, „Sonstige Dienstleistungen“ (Referenzgruppe: Handel)
Arbeitszeit pro Woche	Dummy-Variablen für die Arbeitszeit „zwischen 20 und 35 Stunden pro Woche“, „über 35 Stunden pro Woche“ (Referenzgruppe: „unter 20 Stunden pro Woche“)

Die unmittelbar sich anschließende Frage ist, ob diese Unterschiede tatsächlich auf das Merkmal „Alter“ zurückzuführen sind. Denn mit Blick auf die zentrale Bedeutung des Humankapitals für den Gründungserfolg wäre auch denkbar, dass ältere Personen eher schrumpfende oder wachsende Branchen bevorzugen als jüngere und damit die Branchenwahl den Unterschied im Erfolg erklären kann. Aus diesem Grund werden weitere Determinanten in die Analyse aufgenommen, um zu überprüfen, ob die bivariaten Zusammenhänge bestehen bleiben, wenn für weitere Merkmale der Personen und deren Umfeld kontrolliert wird. Bei den aufgenommenen Variablen handelt es sich um solche, die in der Literatur als wesentlich erachtet werden (Übersicht 9). Die soziodemografischen Merkmale umfassen die Variablen Alter, Geschlecht sowie Region. Als sozioökonomische Merkmale werden die Schulbildung und der vorherige Erwerbsstatus herangezogen. Die Merkmale der Tätigkeit umfassen die wöchentliche Arbeitszeit des Gründers sowie die Branchenzugehörigkeit.

Tabelle 21

Deskriptive Statistiken der verwendeten unabhängigen Variablen

1985 bis 2004

Merkmal	Mittelwert	Standardabweichung
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige in West (1985 bis 1990)	0,13	0,336
45 Jahre und älter in West (1985 bis 1990)	0,029	0,169
45 Jahre und älter in West (1991 bis 1997)	0,031	0,173
45 Jahre und älter in Ost (1991 bis 1997)	0,041	0,199
unter 45-Jährige in West (1998 bis 2004)	0,253	0,435
45 Jahre und älter in West (1998 bis 2004)	0,074	0,262
Unter 45-Jährige in Ost (1998 bis 2004)	0,098	0,298
45 Jahre und älter in Ost (1998 bis 2004)	0,032	0,176
Männer	0,631	0,483
im Ausland geboren ¹	0,14	0,347
verheiratet	0,631	0,483
Westdeutschland	0,698	0,459
Sozioökonomische Merkmale		
Realschulabschluss ²	0,277	0,448
Abitur oder Fachhochschulreife ²	0,11	0,313
Fachhochschul-, Hochschulabschluss1	0,284	0,451
sonstige Bildung ²	0,053	0,224
zuvor Arbeitslos	0,156	0,363
zuvor in Aus- und Weiterbildung	0,059	0,236
zuvor in ungelernter Tätigkeit	0,12	0,326
zuvor in qualifizierter Tätigkeit	0,163	0,369
zuvor in hochqualifizierter Tätigkeit	0,132	0,338
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	0,078	0,269
Industrie	0,094	0,292
Baugewerbe	0,109	0,312
Finanzdienstleistungen	0,034	0,18
Gesundheit usw. (GVSW)	0,076	0,265
Sonstige Dienstleistungen	0,435	0,496
Arbeitszeit pro Woche		
20 bis 35 Stunden	0,083	0,275
über 35 Stunden	0,557	0,497

Eigene Berechnung mit Daten des SOEP. 1 162 Beobachtungen. – ¹ 149 gültige Angaben; ungewichtet. – ² 137 gültige Angaben.

Zusätzlich werden verschiedene Interaktionseffekte berücksichtigt. Das vorrangige Interesse gilt den Interaktionsvariablen zur Abbildung der Alterseffekte. Hierbei wurde berücksichtigt, dass Alterseffekte von der gesamtwirtschaftlichen Lage und von regionalen Besonderheiten abhängen können. Darauf gaben die deskriptiven Analysen deutliche Hinweise. Aus diesem Grund werden insgesamt acht Variablen in die Schätzgleichung aufgenommen, um Unterschiede im Gründungserfolg zwischen Personen unterschiedlichen Alters testen zu können.

Tabelle 21 zeigt die Häufigkeit (ungewichtete Fallzahlen) des Auftretens einzelner Merkmale im aufbereiteten Datensatz. Mit Blick auf die acht Variablen zur Abbildung der Alterseffekte lässt sich feststellen, dass insbesondere ältere Gründer im Datensatz – bei differenzierter Betrachtung einzelner Perioden und Regionen – in nur geringer Zahl vertreten sind. Der Anteil älterer Gründer in Ostdeutschland in der Periode 1998 bis 2004 beträgt knapp 3,2% (in der gesamten Stichprobe 37 Personen). Eine Reduktion der Beobachtungszahl z.B. aufgrund fehlender Werte könnte unter Umständen die effiziente Schätzung der Koeffizienten beeinträchtigen. Sofern ein derartiges Problem in einer der folgenden Schätzungen vermutet wird, erfolgt ein Hinweis. Bei anderen Merkmalen ergeben sich bis auf wenige Ausnahmen recht hohe Häufigkeiten des Auftretens. Bei 63% der 1 162 Gründer handelt es sich um Männer, 14% wurden im Ausland geboren, 63% sind verheiratet, 28% haben ein Fach- oder Hochschulstudium abgeschlossen.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Verweildauer in Selbständigkeit

Die deskriptive Analyse hat ergeben, dass ältere Gründer im Vergleich zu jüngeren in Westdeutschland eine geringere Überlebensrate haben. Mittels einer Cox-Regression (Cox 1972)¹⁰ soll überprüft werden, ob dies auch nach Kontrolle für weitere Charakteristika Bestand hat. Das Cox-Modell ist eine der bekanntesten Regressionsmethoden zur Analyse von Überlebensdaten. Die Einflüsse werden in diesem Modell als multiplikativ und log-linear spezifiziert:

$$r(t|x) = r_0(t) \cdot e^{b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n},$$

wobei $r(t|x)$ die von den Merkmalen x abhängige Hazardrate ist, $r_0(t)$ ist die in diesem Modell nicht geschätzte sog. *baseline hazard* (Hazardrate unter der Bedingung, dass die Ausprägung aller Merkmale der unabhängigen Variablen 0 ist), und $e^{b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n}$ formuliert die Einflüsse der unabhängigen Variablen. Die Hazardrate ändert sich um den Faktor e^{b_1} , wenn sich die Variable x_1 um den Betrag 1 ändert.

Als abhängige Variable wird in diesem Modell die so genannte Hazardrate zugrunde gelegt. Sie beschreibt die momentane Neigung zum Zustandswechsel von der Selbständigkeit in eine andere Tätigkeit bzw. Arbeitslosigkeit unter der Bedingung, dass ein solcher Zustandswechsel in der Vorperiode nicht erfolgt ist. Die Dauer ist für Gründer, die zum Ende des Untersuchungszeitraums noch selbständig tätig sind, zensiert und beträgt für Gründer im Jahre 2004 maximal vier Halbjahre, für Gründer des Jahres 1985 maximal 40 Halbjahre. Ebenso werden Gründer, die in den Ruhestand oder von der Selbständigkeit in eine andere Erwerbstätigkeit wechselten, als zensiert betrachtet.

¹⁰ Eine Berechnungsvorschrift der Hazardrate ist u.a. in Bühl, Zöfel (2002: 546f.) angegeben.

Als gescheitert werden folglich nur jene selbständigen Tätigkeiten definiert, die mit dem Wechsel in Nicht-Erwerbstätigkeit oder Arbeitslosigkeit endeten. Die im Folgenden dargestellten Ergebnisse geben folglich Auskunft über die Bestimmungsgrößen *unfreiwilliger Aufgaben* der selbständigen Tätigkeit.

In Tabelle 22 sind die Ergebnisse der Cox-Regression für das Basismodell angegeben¹¹. Die geschätzten Werte für die Koeffizienten geben die prozentuale Veränderung des durch die Hazardrate geschätzten Risikos eines Zustandswechsels an, wenn sich die unabhängige Variable um den Betrag 1 ändert. Ein Wert gleich 1 bedeutet demnach, dass sich die Hazardrate nicht ändert. Der Wert von 0,49 für „Männer“ in Tabelle 22 bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit des Zustandswechsels der Männer nur 49% der Wahrscheinlichkeit des Zustandswechsels der Frauen beträgt. Mit anderen Worten: Das Risiko der unfreiwilligen Geschäftsaufgabe beträgt nur knapp die Hälfte.

Für die Variablen zur Abbildung der Alterseffekte zeigen sich in der Regel Werte größer 1. Das vorrangige Interesse gilt jedoch nicht den geschätzten Koeffizienten, sondern den Unterschieden zwischen jüngeren und älteren Personen in derselben Region und Periode. Gründer unter 45 Jahre in Periode 1991 bis 1997 in West- und Ostdeutschland bilden jeweils die Referenzgruppe. Die geschätzten Koeffizienten für die „Gründer 45 Jahre und älter“ in der Periode 1991 bis 1997 können daher direkt interpretiert werden, für alle übrigen ist ein zusätzlicher Test erforderlich. Die Teststatistiken sind am Ende der Tabelle angegeben.

Grundsätzlich fällt auf, dass die Koeffizienten für jüngere Gründer in der Regel kleiner sind als für ältere. Dies deutet zunächst auf eine höhere Wahrscheinlichkeit der Aufgabe einer selbständigen Tätigkeit der älteren Gründer hin. Wie die Tests belegen, sind die Unterschiede zwischen den Altersgruppen bei üblichen Signifikanzniveaus jedoch nicht signifikant von null verschieden. Es ist demnach zu schlussfolgern, dass ältere Gründer keine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Aufgabe haben. Die in der Deskription geringere Verbleibsrate älterer Personen in Selbständigkeit ist demnach nicht ursächlich auf das Merkmal Alter, sondern auf Unterschiede in anderen Merkmalen zurückzuführen. Aus der Insignifikanz der Unterschiede zwischen den Altersgruppen lässt sich ableiten, dass es keine Hinweise auf eine signifikante Variation der Altersgruppenunterschiede im Zeitverlauf gibt.

Die Schätzergebnisse geben zugleich interessante Einblicke in die Bedeutung der übrigen Faktoren. Ein besonderes Interesse gilt dabei der formalen Bildung und der vorherigen Tätigkeit. Die Ergebnisse weisen zwar grundsätzlich in die erwartete Richtung. Für Personen mit Studiumabschluss und solchen mit vorheriger qualifizierter Tätigkeit ergeben sich deutlich geringere Koeffi-

¹¹ Auf das Ausweisen der Schätzergebnisse für die „Konstante“ wird im Folgenden verzichtet.

Tabelle 22

Cox-Regression zu den Determinanten einer Aufgabe der Selbständigkeit in Deutschland
1985 bis 2004

Merkmalsname	Koeffizienten	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige in West (1985 bis 1990)	0,474*	0,19
45 Jahre und älter in West (1985 bis 1990)	1,222	0,649
45 Jahre und älter in West (1991 bis 1997)	1,993	1,187
45 Jahre und älter in Ost (1991 bis 1997)	1,491	0,64
unter 45-Jährige in West (1998 bis 2004)	1,267	0,554
45 Jahre und älter in West (1998 bis 2004)	1,441	0,71
unter 45-Jährige in Ost (1998 bis 2004)	2,581**	1,194
45 Jahre und älter in Ost (1998 bis 2004)	1,58	1,261
Männer	0,435***	0,096
im Ausland geboren	1,877**	0,573
verheiratet	1,341	0,383
Westdeutschland	0,988	0,475
Sozioökonomische Merkmale		
Realschulabschluss	0,99	0,286
Abitur oder Fachhochschulreife	1,014	0,584
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	0,54*	0,172
sonstige Bildung	2,03	1,158
zuvor Arbeitslos	0,592	0,206
zuvor in Aus- und Weiterbildung	0,942	0,469
zuvor in ungelernter Tätigkeit	0,576	0,226
zuvor in qualifizierter Tätigkeit	0,372**	0,16
zuvor in hochqualifizierter Tätigkeit	0,573	0,25
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	1,088	0,452
Industrie	1,291	0,525
Baugewerbe	1,374	0,577
Finanzdienstleistungen	1,198	0,842
Gesundheit usw. (GVSW)	0,873	0,565
Sonstige Dienstleistungen	1,059	0,348
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	0,454*	0,214
über 35	0,656	0,175
Modell		
Zahl der Beobachtungen		973
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizient Ältere = Koeffizient Jüngere		
West, 1985 bis 1990		2,68
West, 1998 bis 2004		0,08
Ost, 1998 bis 2004		0,40

Eigene Berechnung nach Angaben des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. 189 der 1 162 Beobachtungen konnten aufgrund fehlender Werte in den erklärenden Größen bzw. aufgrund Aufgabe der Selbständigkeit innerhalb der ersten drei Monate nicht berücksichtigt werden.

zienten als für Personen mit anderen Qualifikations- und Tätigkeitsprofilen. Im Vergleich zur Referenzgruppe (Hauptschulabschluss bzw. Nichterwerbstätige) sind die Unterschiede zudem statistisch signifikant von Null verschieden. Dass Personen mit vorherigen hoch qualifizierten Tätigkeiten nicht besser abschneiden, überrascht zunächst, werden doch gemeinhin bessere Überlebenschancen für sie erwartet. Mögliche Erklärungen hierfür sind in den Opportunitätskosten der Gründer, aber auch in den Merkmalen des Gründungsprojekts zu suchen. In der Regel haben Gründer mit hoher Bildung bessere Arbeitsmarktchancen als Gründer mit geringeren formalen Abschlüssen. Damit gehen bessere Ausstiegsoptionen aus einer selbständigen Tätigkeit einher. Mit anderen Worten: Es ergibt sich eine geringere Schwelle, die Selbständigkeit zu Gunsten einer anderen Tätigkeit bzw. einer vorübergehenden Erwerbspause aufzugeben¹². Es ist aber auch zu vermuten, dass Gründer mit hoher formaler Bildung in höherem Maße komplexe bzw. technologisch anspruchsvolle Projekte starten¹³. Solche Projekte gehen in der Regel mit höheren Austrittsraten einher. Da keine detaillierten Angaben über das Gründungsprojekt vorliegen, werden solche Effekte mit den Bildungs- und Tätigkeitsmerkmalen der Gründer gemessen.

Für Gründer, die vor ihrer Selbständigkeit arbeitslos waren, liegt der Koeffizient weit unter 1, ist allerdings nicht signifikant (10%-Niveau) von null verschieden. Wie erwähnt haben Männer bei Konstanz aller übrigen Faktoren, eine geringere Wahrscheinlichkeit der Aufgabe einer Selbständigkeit als Frauen. Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden, weisen eine nahezu doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit der Aufgabe auf als Personen, die in Deutschland geboren wurden. Eine deutlich geringere Überlebenswahrscheinlichkeit zeigt sich auch für verheiratete Personen. Die sektorale Verortung des Gründungsprojekts scheint dagegen nicht von Relevanz zu sein.

Schätzergebnisse zu den Determinanten des Einkommens

Ergebnis der deskriptiven Analyse war, dass Gründer im Alter ab 45 Jahren im Mittel ein höheres Einkommen im Gründungsjahr erzielen als jüngere. Dies kehrte sich im zweiten und dritten Jahr seit der Gründung um. Die Frage

¹² Für diese These spricht u.a. das Ergebnis von Kangasharju, Pekkalas (2002). Ihren Analysen zufolge haben finnische Gründer mit hoher Bildung eine um 10%-Punkte geringere Wahrscheinlichkeit der Aufgabe der Selbständigkeit im Zeitraum von 1990 bis 1992. In dieser Zeit herrschten eine ungünstige Konjunktur und damit schlechtere Arbeitsmarktchancen vor. In der Folgeperiode mit guter Konjunktur zeigt sich für finnische Gründer mit hoher Bildung dagegen eine um 8%-Punkte höhere Wahrscheinlichkeit der Aufgabe der Selbständigkeit. Vermutet wird, dass sich bei Besserung der Konjunktur das Wechseln in abhängige Beschäftigung vor allem für Personen mit hoher Bildung lohnt.

¹³ Die empirischen Befunde z.B. von Engel, Fryges (2001), welche die Determinanten der Branchenwahl von Gründern im Jahr 1997 untersuchen, unterstützen diese These.

Tabelle 23

OLS-Modell zu den Determinanten des monatlichen Bruttoeinkommens¹ im Gründungsjahr in Deutschland
1985 bis 2004

Merkmal	Koeffizienten	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige in West (1985 bis 1990)	-0,154	0,204
45 Jahre und älter in West (1985 bis 1990)	-0,142	0,302
45 Jahre und älter in West (1991 bis 1997)	-0,343	0,655
45 Jahre und älter in Ost (1991 bis 1997)	0,03	0,19
unter 45-Jährige in West (1998 bis 2004)	-0,271	0,173
45 Jahre und älter in West (1998 bis 2004)	-0,157	0,27
unter 45-Jährige in Ost (1998 bis 2004)	-0,521	0,408
45 Jahre und älter in Ost (1998 bis 2004)	0,556***	0,211
Männer	0,703***	0,16
im Ausland geboren	-0,069	0,257
verheiratet	-0,096	0,148
Westdeutschland	0,722***	0,187
Sozioökonomische Merkmale		
Realschulabschluss	0,15	0,173
Abitur oder Fachhochschulreife	0,145	0,188
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	0,231	0,183
Sonstige Bildung	0,394	0,311
Arbeitslos	-0,49**	0,245
Aus- und Weiterbildung	-1,279***	0,366
ungelernte Tätigkeit	-0,207	0,185
Qualifizierte Tätigkeit	-0,005	0,199
Hochqualifizierte Tätigkeit	0,194	0,168
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	-0,444	0,282
Industrie	-0,063	0,249
Baugewerbe	-0,147	0,319
Finanzdienstleistungen	-0,036	0,38
Gesundheit usw. (GVSW)	0,011	0,274
Sonstige Dienstleistungen	-0,035	0,207
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	0,231	0,266
über 35 Stunden	0,52***	0,156
Modell		
Pseudo R ²		0,2129
Zahl der Beobachtungen		760
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere		
West, 1985 bis 1990		0,00
West, 1998 bis 2004		0,17
Ost, 1998 bis 2004		6,52**
Eigene Berechnung nach Angaben des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. – ² Logarithmisch.		

ist nun, ob dies auch nach Kontrolle für weitere Charakteristika bestehen bleibt. Als abhängige Variable wird das monatliche Bruttoeinkommen im ersten Gründungsjahr in logarithmierter Form gewählt¹⁴. Zur Ermittlung der unbekannt Parameter für die vermuteten Determinanten wird der Kleinst-Quadrate-Schätzer (OLS-Modell) angewandt (Tabelle 23).

Es ergeben sich negative wie auch positive Koeffizienten für die Indikatorvariablen zur Abbildung der Alterseffekte. Die Tests zeigen aber einzig in der Periode von 1998 bis 2004 einen signifikanten Unterschied zwischen den jüngeren und älteren Gründern in Ostdeutschland zu Gunsten der letztgenannten Gruppe an. In den übrigen Perioden verdienen ältere Gründer im Gründungsjahr weder in Ost- noch Westdeutschland weniger oder mehr als jüngere. Die in der Deskription gefundenen Unterschiede können daher zu einem Großteil mit den Unterschieden in anderen Merkmalen begründet werden¹⁵.

Die Ergebnisse dafür entsprechen im Wesentlichen den Erwartungen. Zeigte sich bei der Überlebenswahrscheinlichkeit noch ein positives Bild für die Gründer aus der Arbeitslosigkeit, kehrt sich dieses nunmehr um. Sie verdienen durch ihre selbständige Tätigkeit um die Hälfte weniger als vormals nicht-erwerbstätige Gründer. Weitere Tests zeigen, dass die Einkommen der Gründer aus Arbeitslosigkeit geringer sind im Vergleich zu den Einkommen von Gründern, die aus einer hochqualifizierten bzw. qualifizierten abhängigen Beschäftigung wechselten.

Deutlich unterdurchschnittlich verdienen auch Gründer, die direkt nach Abschluss einer Ausbildung in die Selbständigkeit wechseln. Unklar ist, ob dies auf eine geringere Humankapitalausstattung oder generell mangelnde Erwerbsalternativen nach dem Abschluss einer Ausbildung zurückzuführen ist. Männer verdienen im ersten Gründungsjahr durchschnittlich mehr als Frauen. Dies geht konform mit den in der Regel zu beobachtenden Lohnunterschieden bei abhängig Beschäftigten¹⁶.

Personen mit vergleichsweise hohem Bildungsabschluss erzielen im Schnitt keine signifikant höheren Einkommen als Personen mit Hauptschulabschluss. Dies deckt sich grundsätzlich mit der Einschätzung von Sluis et al. (2004) im Rahmen ihrer Meta-Studie. Wie in den Analysen zur Überlebenswahrschein-

¹⁴ Die Häufigkeitsverteilung der Einkommen legt nahe, dass dieses nicht normalverteilt ist. Mit der Verwendung der log-Spezifikation kann eine Normalverteilung jedoch approximativ unterstellt werden, so dass die Annahme der Normalverteilung der Fehlerterme im linearen Regressionsmodell als erfüllt anzusehen ist.

¹⁵ Einschränkend ist darauf hinzuweisen, dass ein direkter Vergleich aufgrund der unterschiedlichen Altersgrenzen in der deskriptiven Analyse nicht möglich ist.

¹⁶ Allerdings ist der Koeffizient im Vergleich zu den Ergebnissen für abhängig Beschäftigte deutlich höher.

lichkeit spielt die Branche, in der sich ein Gründer selbständig macht, keine Rolle für das monatliche Einkommen.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr

Ein zentrales Ergebnis der deskriptiven Analyse war, dass in Westdeutschland ältere Gründer bereits im Gründungsjahr häufiger Mitarbeiter beschäftigen als Gründer unter 45 Jahren. Dies kehrt sich allerdings über die Zeit um. In Ostdeutschland zeigt sich dagegen das umgekehrte Muster. Von Interesse ist wiederum, ob das unterschiedliche Einstellungsverhalten auch nach Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren gilt.

Als abhängige Variable wird die Beschäftigung im ersten Gründungsjahr betrachtet. Dabei handelt es sich um eine binäre Größe, mit der Ausprägung 1 „Mitarbeiter im Gründungsjahr vorhanden“ und sonst 0. Als multivariates Untersuchungsverfahren bietet sich ein binäres Probit-Modell an (Maddala 1983; Greene 2002). Da die Koeffizienten des Probit-Modells keine direkte Aussage über die ökonomische Relevanz zulassen, werden die marginalen Effekte bzw. bei Indikatorvariablen die Effekte diskreter Änderungen von 0 auf 1 ausgewiesen¹⁷.

Wiederum sind die Unterschiede zwischen den Altersgruppen nicht sehr ausgeprägt (Tabelle 24). Zwar zeigen sich eine Reihe unterschiedlicher Koeffizienten für jüngere vs. ältere Gründer, diese aber bis auf eine Ausnahme nicht signifikant. Lediglich in Ostdeutschland in der Periode von 1998 bis 2004 ist der Koeffizient für ältere Gründer signifikant geringer als der für jüngere. Ostdeutsche Gründer im Alter von 45 Jahren und älter weisen also im Zeitraum 1998 bis 2004 gegenüber jüngeren ostdeutschen Gründern eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit auf, Mitarbeiter im Gründungsjahr zu beschäftigen.

Männer stellen im Gegensatz zu Frauen im ersten Gründungsjahr mit einer deutlich höheren Wahrscheinlichkeit Mitarbeiter ein. Dies geht konform mit der Beobachtung einer positiven Einkommensdifferenz zu Gunsten der Männer. Beide Ergebnisse deuten darauf hin, dass sich die Gründungsprojekte von Männern und Frauen in vielen Fällen hinsichtlich der Wachstumsambitionen unterscheiden.¹⁸ Gründer in Westdeutschland haben weder eine geringere noch höhere Wahrscheinlichkeit zur Beschäftigung eines Mitarbeiters im Ver-

¹⁷ Marginale Effekte geben die prozentuale Veränderung der endogenen Größe an, wenn sich eine kontinuierliche erklärende Variable um 1% bzw. eine Dummyvariable von 0 auf 1 ändert.

¹⁸ Der REM stützt diesen Befund. So verfolgen mehr Frauen (47,3%) als Männer (40,9%) das Ziel, im Nebenerwerb oder im Haupterwerb ohne Mitarbeiter selbständig zu sein (Tamasy 2005: 128).

Tabelle 24

Binäres Probit-Modell zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern¹ im Gründungsjahr in Deutschland
1985 bis 2004

Merkmal	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige in West (1985 bis 1990)	-0,034	0,03
45 Jahre und älter in West (1985 bis 1990)	0,084	0,116
45 Jahre und älter in West (1991 bis 1997)	-0,001	0,067
45 Jahre und älter in Ost (1991 bis 1997)	-0,03	0,034
unter 45-Jährige in West (1998 bis 2004)	0,417***	0,064
45 Jahre und älter in West (1998 bis 2004)	0,355***	0,107
unter 45-Jährige in Ost (1998 bis 2004)	0,102**	0,066
45 Jahre und älter in Ost (1998 bis 2004)	-0,05	0,024
Männer	0,058***	0,018
im Ausland geboren	0,057	0,05
Verheiratet	0,019	0,019
Westdeutschland	-0,113**	0,066
Sozioökonomische Merkmale		
Realschulabschluss	-0,003	0,027
Abitur oder Fachhochschulreife	-0,054*	0,021
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	-0,037	0,024
sonstige Bildung	-0,031	0,032
Arbeitslos	-0,068***	0,015
Aus- und Weiterbildung	-0,048	0,021
Ungelernte Tätigkeit	-0,043*	0,02
Qualifizierte Tätigkeit	-0,02	0,023
Hochqualifizierte Tätigkeit	0,018	0,037
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	-0,045	0,023
Industrie	-0,039	0,026
Baugewerbe	0,056	0,048
Finanzdienstleistungen	-0,054	0,027
Gesundheit usw. (GVSW)	-0,038	0,027
Sonstige Dienstleistungen	-0,033	0,028
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	-0,057**	0,018
über 35	0,071***	0,02
Modell		
Pseudo R ²		0,3173
Zahl der Beobachtungen		1.068
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere		
West, 1985 bis 1990		2,04
West, 1998 bis 2004		2,26
Ost, 1998 bis 2004		6,94***
Eigene Berechnung nach Angaben des SOEP; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. – ¹ Ja/nein.		

gleich zu ostdeutschen Gründern. Gründer aus der Arbeitslosigkeit schneiden wiederum schlechter ab. Dies gilt in erster Linie im Vergleich zu Nicht-Erwerbstätigen. Weitere Tests belegen darüber hinaus auch eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit zur Beschäftigung eines Mitarbeiters im Gründungsjahr im Vergleich zu Personen mit zuvor hochqualifizierten bzw. qualifizierten Tätigkeiten. Der negative Effekt könnte auf geringere finanzielle Ressourcen von Arbeitslosen sowie deren andere Ziele mit der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit begründet werden.

Analog zu den bisherigen Schätzungen sind signifikante Brancheneffekte nicht auszumachen. Für die Bildungsvariablen sind negative, zumeist aber insignifikante Koeffizienten zu beobachten. Eine höhere Wahrscheinlichkeit der Beschäftigung von Mitarbeitern zeigt sich am ehesten für Vollzeitgründer. Dies entspricht den Erwartungen, handelt es sich doch bei den Nebenerwerbsgründungen nur sehr selten um solche mit Wachstumsambitionen.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im zweiten Jahr und im dritten Jahr seit Gründung

Die folgenden beiden Schätzungen geben Aufschluss über die Robustheit der soeben erörterten Ergebnisse über die Zeit. Die zu erklärende Variable ist wiederum eine dichotome Größe, die die Werte 1 „Mitarbeiter im zweiten Jahr“ bzw. „Mitarbeiter im dritten Jahr“ und sonst 0 annimmt. In Analogie zu oben werden binäre Probit-Modelle geschätzt, um die statistische Signifikanz und Stärke der Determinanten empirisch zu bestimmen. Wie in der Deskription ausgeführt, geben einige Gründer ihre Selbständigkeit nach kurzer Zeit wieder auf. Dies und der Umstand, dass Personen für eine Befragung in Folgeperioden nicht zur Verfügung standen (z.B. aufgrund von Teilnahmeverweigerung oder Umzug), reduziert die Zahl der Beobachtungen, je weiter der Gründungszeitpunkt zurückliegt. Damit einher geht die Vermutung einer selektiven Auswahl verwertbarer Angaben und somit verzerrter Ergebnisse. Weiterführende Analysen haben jedoch ergeben, dass auch bei Kontrolle für diese potenzielle Selektionsverzerrung die Kernaussagen Bestand haben.¹⁹

In beiden Schätzungen sind nur geringfügige Änderungen in den Koeffizienten für die Altersvariablen festzustellen (Tabelle 25). Signifikante Unterschiede zwischen älteren und jüngeren Gründern im zweiten Jahr seit Gründung sind wiederum nur in der dritten Periode festzustellen. Der signifikante Unterschied bleibt zwar auf Ostdeutschland beschränkt, allerdings nehmen die Unterschiede für westdeutsche Gründer tendenziell zu. Schließlich zeigt sich im dritten Jahr seit Gründung, dass ältere westdeutsche Gründer eine signifi-

¹⁹ Zu diesem Zweck wurden *sample-selection*-Modelle (Gronau 1974; Heckman 1974) geschätzt. Dabei wird gleichzeitig für eine Person die Wahrscheinlichkeit bestimmt, ob Angaben vorliegen, und wenn ja, ob diese Person Mitarbeiter beschäftigt.

Tabelle 25

Binäres Probit-Modell zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern¹ im zweiten und dritten Jahr seit Gründung in Deutschland
1985 bis 2004

Merkmal	2. Jahr seit Gründung		3. Jahr seit Gründung	
	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale				
unter 45-Jährige in West (1985 bis 1990)	-0,119***	0,031	-0,08	0,069
45 Jahre und älter in West (1985 bis 1990)	-0,09	0,04	-0,025	0,103
45 Jahre und älter in West (1991 bis 1997)	-0,014	0,081	0,007	0,118
45 Jahre und älter in Ost (1991 bis 1997)	0,055	0,11	0,004	0,094
unter 45-Jährige in West (1998 bis 2004)	0,394***	0,076	0,524***	0,081
45 Jahre und älter in West (1998 bis 2004)	0,251***	0,113	0,344***	0,14
unter 45-Jährige in Ost (1998 bis 2004)	0,108	0,091	0,173*	0,107
45 Jahre und älter in Ost (1998 bis 2004)	-0,072	0,046	-0,043	0,087
Männer	0,047	0,037	0,077*	0,04
im Ausland geboren	0,018	0,064	0,014	0,062
verheiratet	0,035	0,031	0,098**	0,038
Westdeutschland	-0,046	0,07	-0,072	0,075
Sozioökonomische Merkmale				
Realschulabschluss	0,103*	0,064	0,093	0,071
Abitur oder Fachhochschulreife	0,006	0,063	0,036	0,09
Fachhochschul-, Hochschulabschluss	-0,013	0,055	0	0,063
Sonstige Bildung	-0,017	0,098	0,045	0,154
Arbeitslos	-0,109***	0,025	-0,102**	0,038
Aus- und Weiterbildung	-0,002	0,086	0,329*	0,215
Ungelernte Tätigkeit	-0,044	0,04	-0,053	0,052
Qualifizierte Tätigkeit	0,008	0,048	0,059	0,064
Hochqualifizierte Tätigkeit	0,108*	0,077	0,121	0,086
Merkmale der Tätigkeit				
Land- und Forstwirtschaft	0,1	0,1	0,053	0,097
Industrie	0,043	0,089	-0,038	0,067
Baugewerbe	0,191**	0,1	0,034	0,075
Finanzdienstleistungen	-0,022	0,08	-0,067	0,067
Gesundheit etc. (GVSW)	-0,041	0,052	-0,01	0,08
Sonstige Dienstleistungen	-0,014	0,053	-0,059	0,061
Arbeitszeit Stunden pro Woche				
20 bis 35	-0,055	0,049	-0,09	0,052
über 35	0,07*	0,034	0,11**	0,041
Modell				
Pseudo R ²	0,2934		0,2972	
Zahl der Beobachtungen	656		518	
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)				
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere				
West, 1985 bis 1990	0,10		0,25	
West, 1998 bis 2004	2,61		3,02*	
Ost, 1998 bis 2004	4,64**		2,47	

Eigene Berechnung nach Angaben des SOEP. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. – ¹Ja/nein.

kant geringere Wahrscheinlichkeit zur Beschäftigung von Mitarbeitern haben als jüngere. Für Ostdeutschland ist der Unterschied dagegen nicht mehr signifikant. Da sich die Beobachtungszahl auf etwa die Hälfte reduziert hat und damit die bereits geringe Zahl ostdeutscher Gründer nochmals sank, sollte dieses Ergebnis nur mit großer Vorsicht interpretiert werden.

Die Ergebnisse für die übrigen Variablen entsprechen weitestgehend denen zur Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr. Tendenziell kehren sich die Koeffizienten für die Humankapitalvariablen zwar im Vorzeichen um, je größer der Abstand zum Gründungszeitpunkt wird, bleiben aber insignifikant.

Zusammenfassende Bewertung der multivariaten Analysen

Zur Ableitung zentraler Aussagen sind in Übersicht 10 die Schätzergebnisse zusammenfassend dargestellt. Die multivariaten Analysen zeigen, dass nur ein Teil der Unterschiede im Erfolg zwischen jüngeren und älteren Gründern auf das Merkmal „Alter“ zurückzuführen ist. Tendenziell sind die Unterschiede weniger stark ausgeprägt, wenn für übrige Einflussfaktoren kontrolliert wird.

Übersicht 10

Zusammenfassung der Erkenntnisse der multivariaten Analysen zum Gründungserfolg

1985 bis 2004

Ältere (45 Jahre und älter) vs. Jüngere (16 bis 44)	Westdeutschland	Ostdeutschland
Aufgabe der Selbständigkeit	(+)	/
1985 bis 1990		
1991 bis 1997		
1998 bis 2004		
Einkommen im Gründungsjahr		
1985 bis 1990		/
1991 bis 1997		
1998 bis 2004		+**
Mitarbeiter im Gründungsjahr		
1985 bis 1990		/
1991 bis 1997		
1998 bis 2004		—***
Mitarbeiter im zweiten [dritten] Jahr seit Gründung		
1985 bis 1990		/
1991 bis 1997		
1998 bis 2004	0 [-*]	—** [/]

„+“ („—“) bedeutet ein signifikant positiver (negativer) Unterschied zur Altersgruppe der unter 45-Jährigen. Signifikanzniveau: ***0,01%. – **0,05%. – *0,10%. Angaben in Klammern deuten auf eine Irrtumswahrscheinlichkeit von knapp über 10% hin. „/“ zu geringe Beobachtungszahl bzw. keine Angaben.

Übersicht 11

Erwartete zeitliche Veränderung der Unterschiede zwischen den Altersgruppen und beobachtete zeitliche Veränderung

Hypothese: Die Unterschiede in den Erfolgsindikatoren zwischen den Altersgruppen sollten sich über die Zeit zu Gunsten der Gründer unter 45 Jahre verändern

Erfolgsindikator	Empirisches Resultat
Unfreiwillige Aufgabe der Selbständigkeit	<i>Nicht bestätigt</i>
Einkommen aus der Selbständigkeit im Gründungsjahr	<i>Nicht bestätigt</i>
Mitarbeiter bei Gründung (ja/nein)	<i>Für Ostdeutschland bestätigt</i>
Mitarbeiter im zweiten Jahr seit Gründung (ja/nein)	<i>Für Ostdeutschland bestätigt</i>
Mitarbeiter im dritten Jahr seit Gründung (ja/nein)	<i>Für Westdeutschland bestätigt</i>

Nach Kontrolle für eine Vielzahl von Charakteristika haben Gründer ab 45 Jahren keine signifikant schlechteren Ausprägungen in den Erfolgsindikatoren als jüngere. Im Hinblick auf das erzielte Einkommen durch die Selbständigkeit schneiden ostdeutsche ältere Gründer in der Periode von 1998 bis 2004 sogar besser ab als jüngere. Dem steht jedoch eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit der Beschäftigung von Mitarbeitern der älteren ostdeutschen Gründer gegenüber. Die Gesamtschau der Ergebnisse erhärtet den Eindruck, dass ein höheres Alter zum Zeitpunkt der Gründung kein Hemmnis für den Gründungserfolg darstellt.

Mit Blick auf Veränderungen in den Unterschieden zwischen den Altersgruppen stellt sich die Frage, ob sich ein Zusammenhang mit der Hypothese zu Konsequenzen von Anpassungsreaktionen auf den Gründungserfolg herstellen lässt. Zu diesem Zweck werden die komprimierten Schätzergebnisse in einem ersten Schritt daraufhin geprüft, ob sie den Erwartungen entsprechen (Übersicht 11).

Werden nur die Ergebnisse für Westdeutschland zugrunde gelegt, ist die empirische Evidenz eher dürftig. Von den fünf Erfolgsindikatoren zeigt sich nur für einen, dass die Veränderung der Unterschiede zwischen den Altersgruppen der Erwartung bezüglich der Konsequenzen von Anpassungsreaktionen entspricht. Aber auch für Ostdeutschland ist das Bild nicht viel besser. Zwei der fünf Indikatoren weisen eine Evidenz in Richtung der Vermutung auf. Der Indikator „Einkommen“, der mit Abstand am bedeutendsten sein dürfte, weist dagegen in genau die andere Richtung. Hier schneiden ältere ostdeutsche Gründer in der Periode 1998 bis 2004 sogar besser ab als jüngere. Möglicherweise spiegelt sich in diesem Ergebnis ein gewisser Selektionseffekt der Binnenwanderung wider: In der Regel verließen in Ostdeutschland gut ausgebildete junge Personen ihre Heimat gen Westen. Ein Teil dieser Personen sollte sich später als Selbständige in der Statistik wiederfinden. Da sich diese zu meist in der Nähe des Arbeits- und Wohnorts niederlassen, verlieren die ostdeutschen Regionen mit der Abwanderung nicht nur qualifizierte Arbeitskräfte, sondern auch potenzielle Gründer. Bei den verbleibenden Arbeits-

kräften handelt es sich somit insbesondere bei den Jüngeren um solche, die über geringere Gründerfähigkeiten verfügen sollten.

Zu diskutieren wäre, ob weitere Effekte (z.B. Konjunktur, Änderung in der Förderkulisse) mit den Interaktionsvariablen gemessen werden, welche die wenigen Unterschiede zwischen den Altersgruppen begründen können. Günstige oder ungünstige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen sollten gleichermaßen auf den Gründungserfolg jüngerer und älterer Gründer wirken. Bezüglich der Förderkulisse wäre auf das Maßnahmenpaket Hartz I bis IV zu verweisen. Ein Element von Hartz II waren die Regelungen zur Ich-AG²⁰ (§ 421 I SGB III), welche zum Januar 2003 in Kraft traten und bis zum Juni 2006 Bestand hatten. Im Hinblick auf das Durchschnittsalter der Personen bestehen kaum Unterschiede zwischen den beiden Instrumenten Ich-AG und Überbrückungsgeld. Es ist daher wenig wahrscheinlich, dass die Änderung der Förderkulisse maßgeblich zur Veränderung der Unterschiede zwischen den Altersgruppen beitragen kann.

Aus den empirischen Analysen lassen sich zwei wesentliche Erkenntnisse ableiten: Erstens lässt sich kaum Bestätigung für die These finden, dass ältere Gründer einen geringeren Gründungserfolg erzielen als jüngere. Gegen diese Schlussfolgerung könnte eingewendet werden, dass die grobe Unterteilung in zwei Altersklassen die wahren Effekte verdeckt. Alternative Spezifizierungen mit drei Altersklassen, die nur für einige der Erfolgsindikatoren aufgrund Mindestzellenbesetzung möglich waren, führen aber zu keinen anderen Ergebnissen.

Unseren Ergebnissen zufolge ist es zweitens sehr unwahrscheinlich, dass sich der Gründungserfolg älterer Personen durch die Anpassungsreaktionen der Individuen verändern wird. Selbst wenn dem so wäre, so würde dem, in Analogie zu den Analysen im Abschnitt 2.1, ein höherer Gründungserfolg jüngerer Personen gegenüberstehen müssen. Der Nettoeffekt der Anpassungsreaktionen auf den Gründungserfolg ist demzufolge als vernachlässigbar einzuschätzen. Hierfür spricht unter anderem auch, dass die Zunahme (Abnahme) der Gründungen älterer (jüngerer) Personen aufgrund von Verhaltensänderungen vergleichsweise moderat ausfallen wird, so dass vermutete Veränderungen im Gründungserfolg nur eine kleine Teilgruppe aller Gründungen betreffen.

²⁰

Der Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) kann bis zu drei Jahre gewährt werden, allerdings in abnehmenden Beträgen von 600 € pro Monat im ersten, 360 € im zweiten und 240 € im dritten Jahr. Voraussetzung für den Bezug ist, dass das Arbeitseinkommen 25 000 € pro Jahr nicht überschreitet. Der Gründer einer Ich-AG wird im Gegensatz zum Überbrückungsgeldempfänger Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung und erhält besondere Konditionen in der Gesetzlichen Krankenversicherung. Nach einer Reihe von Verschärfungen werden das Instrument der Ich-AG und das Überbrückungsgeld ab dem 1. August 2006 durch den Gründungszuschuss abgelöst.

Es sei an dieser Stelle aber nochmals betont, dass diese Analysen „Pioniercharakter“ haben, da es keine vergleichbaren Studien gibt, die sich explizit der Identifizierung von Effekten der Alterung der Gesellschaft für den Gründungserfolg gewidmet haben. Erst bei einer ausreichend hohen Zahl empirischer Studien mit alternativen Spezifizierungen und Zeitperioden lässt sich beurteilen, inwiefern ein Ergebnis als stilisierter Fakt einzustufen ist. Insbesondere wären Analysen auf Basis einer größeren Zahl von Gründern wünschenswert.²¹ Mangels vergleichbarer empirischer Befunde für andere Länder oder auf Basis anderer Daten sind die dargestellten Resultate allenfalls ein erster Schritt, um die Auswirkungen der Verhaltensänderungen auf den Gründungserfolg empirisch zu untermauern.

4. Ergebnisse für das Vereinigte Königreich

Die Analysen für das Vereinigte Königreich zielen vor allem darauf ab, die Erkenntnisse bezüglich der Veränderung der Determinanten des Gründungserfolgs über die Zeit zu erhärten. Dabei wird der Schwerpunkt auf multivariate Analysen gelegt, um so direkt einen Bezug zu den soeben vorgenommenen Schlussfolgerungen für Deutschland herstellen zu können.

Wie eingangs erwähnt, bildet die *British Household Panel Study* (BHPS) mit allen derzeit verfügbaren Wellen die Datengrundlage für die Analyse des Gründungserfolgs im Vereinigten Königreich. Der Beobachtungszeitraum reicht somit von 1991 bis 2003. Für 1991 bis 1997 liegen 531 Gründerfälle vor, in der zweiten Periode 583. Die Fallzahl ist damit etwa 20% höher als in Deutschland. Die Definition der Variablen entspricht soweit möglich der in der Analyse für Deutschland verwendeten (Übersicht 12).

Einschränkungen bezüglich der Vergleichbarkeit mit den für Deutschland verwendeten Variablen sind unvermeidlich, da sich einerseits die Definitionen der Variablen in beiden Datensätzen unterscheiden können, andererseits länderspezifische Unterschiede berücksichtigt werden müssen. Auf eine Interaktion der Altersvariablen mit der Region des Wohnortes wird zu Gunsten eines Dummies für „Wohnort in Südengland“ verzichtet. Die Variable „besitzt Wohneigentum“ wurde zusätzlich mit aufgenommen, da sie für die finanzielle Ressourcen der Gründer kontrolliert.

Tabelle 26 führt die deskriptiven Statistiken zu den in den Modellen verwendeten Variablen auf. Der Überblick zeigt, dass Ältere seltener Gründer sind als Jüngere. Nur ein Viertel aller Gründer sind Personen ab 45 Jahren. Männer sind mit rund 68% überrepräsentiert. Im Vergleich zu Deutschland wurden wesentlich weniger Gründer im Ausland geboren. Auch der Anteil derjeni-

²¹ Der Mikrozensus beinhaltet zwar eine große Zahl an Gründern, erlaubt aber keine Analyse des Gründungserfolgs über die Zeit.

Übersicht 12

In den multivariaten Regressionsanalysen zum Gründungserfolg im Vereinigten Königreich verwendete unabhängige Variablen

Merkmal	Beschreibung
Soziodemografische Merkmale	
Alter	Dummy-Variablen für die Altersgruppe unter 45 Jahre sowie 45 Jahre und älter jeweils getrennt nach Perioden (Referenzgruppe: „Gründer unter 45 Jahren in Periode 1998 bis 2003“)
Familienstand	Dummy-Variable für „verheiratet“ (Referenzgruppe: „nicht verheiratet“)
Herkunft	Dummy-Variable für „im Ausland geboren“ (Referenzgruppe: „in Deutschland geboren“)
Geschlecht	Dummy-Variable für „männlich“ (Referenzgruppe: „weiblich“)
Region	Dummy-Variable „Wohnort in Südengland“, d.h. London und sonstiger Südosten, Südwesten, East Anglia (Referenzgruppe: „Sonstige Gebiete“)
Sozioökonomische Merkmale	
Bildungsstatus	Dummy-Variablen für höchsten Bildungsabschluss: „O-level“, „A-level“, „Universität, d.h. HND, HNC, Teaching, 1st Degree oder Higher Degree“ (Referenzgruppe: „CSE oder niedriger“)
Vorheriger Erwerbsstatus	Dummy-Variable „Zuvor arbeitslos“, „Zuvor (gering-) qualifizierte Tätigkeit“, „Zuvor hochqualifizierte Tätigkeit“ (Referenzgruppe: „Zuvor nicht erwerbstätig“)
Wohneigentum	Dummy-Variable „besitzt Wohneigentum“ (Referenzgruppe: „besitzt kein Wohneigentum“)
Merkmale der Tätigkeit	
Branchenzugehörigkeit	Dummy-Variablen für „Land- und Forstwirtschaft“, „Industrie“, „Baugewerbe“, „Finanzdienstleistungen“, „Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (GVSW)“, „Sonstige Dienstleistungen“ (Referenzgruppe: Handel)
Arbeitszeit pro Woche	Dummy-Variablen für die Arbeitszeit „zwischen 20 und 35 Stunden pro Woche“, „über 35 Stunden pro Woche“ (Referenzgruppe: „unter 20 Stunden pro Woche“)

gen, die eine Universität besucht haben, ist mit 22% etwas geringer als in der deutschen Stichprobe.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Verweildauer in Selbständigkeit

Schaubild 36 zeigt die Unterschiede zwischen den Altersgruppen in Bezug auf die Verweildauer in Selbständigkeit, ohne für den Einfluss anderer Variablen zu kontrollieren. Es wird deutlich, dass Ältere im Vereinigten Königreich länger in Selbständigkeit verbleiben als Jüngere. Dies gilt für den gesamten Zeitraum ab dem ersten Gründungsjahr.

Mit einer Cox-Regression kann nun geprüft werden, ob dies auch bei Kontrolle anderer Variablen bestehen bleibt. Tabelle 27 zeigt für den Zeitraum 1991 bis 1997 signifikante Altersunterschiede in der Verweildauer. Die Wahrscheinlichkeit, die Selbständigkeit aufzugeben, ist für unter 45-Jährige 1,5mal

Tabelle 26

Deskriptive Statistiken zu den verwendeten unabhängigen Variablen
 1991 bis 2003

Merkmale	Mittelwert	Standardabweichung
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige (1991 bis 1997)	0,357	0,479
45 Jahre und älter (1991 bis 1997)	0,119	0,324
45 Jahre und älter (1998 bis 2003)	0,118	0,323
Männer	0,677	0,468
im Ausland geboren ^a	0,063	0,243
verheiratet	0,566	0,496
Südwest-England ^b	0,404	0,491
Sozioökonomische Merkmale		
O-level ^c	0,288	0,453
A-level ^c	0,24	0,427
Universität ^c	0,228	0,42
zuvor arbeitslos ^d	0,113	0,317
zuvor (gering-,) qualifizierte Tätigkeit ^e	0,443	0,497
zuvor hochqualifizierte Tätigkeit ^e	0,27	0,444
besitzt Wohneigentum ^a	0,735	0,442
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft ^f	0,047	0,213
Industrie ^f	0,14	0,347
Baugewerbe ^f	0,188	0,391
Finanzdienstleistungen ^f	0,145	0,352
Gesundheit usw. (GVSW) ^f	0,016	0,124
Sonstige Dienstleistungen ^f	0,447	0,497
Arbeitszeit, Stunden pro Woche ^g		
20 bis 35	0,203	0,402
über 35	0,694	0,461

Eigene Berechnung mit Daten des BHPS. 1 114 Beobachtungen. – ^a1 109 gültige Angaben. – ^b1 068 gültige Angaben. – ^c1 110 gültige Angaben. – ^d1 106 gültige Angaben. – ^e1 076 gültige Angaben. – ^f1 095 gültige Angaben. – ^g1 075 gültige Angaben; ungewichtet.

so hoch wie für Ältere. In der zweiten Periode sind diese Altersunterschiede nicht mehr signifikant. Die übrigen Variablen zeigen keine signifikante Wirkung auf die Verweildauer in Selbständigkeit. Ausnahme ist das Geschlecht: Männer haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, die Selbständigkeit aufzugeben, wenn auch auf geringem Signifikanzniveau.

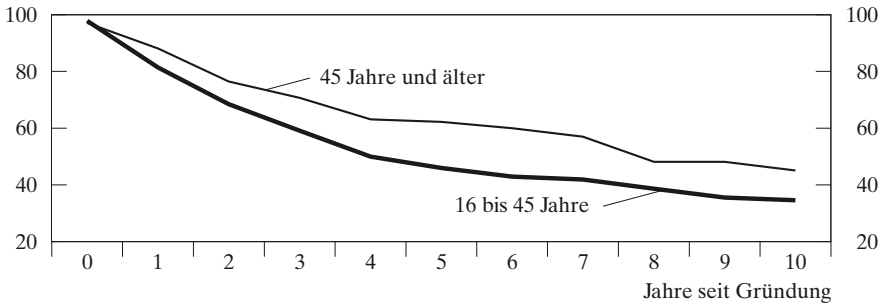
Schätzergebnisse zu den Determinanten des Einkommens

Da ein sehr hoher Anteil der befragten Gründer keine Angaben zu ihrem Einkommen im ersten Jahr macht, wurde ein Heckman-Selektionsmodell geschätzt, um mögliche Verzerrungen in den Ergebnissen aufgrund der Selektion zu vermeiden. Als identifizierende Variable wurde der regionale Dummy gewählt, der daher im Modell zur Erklärung des Einkommens nicht verwendet werden kann. Da als Einkommensinformation von manchen Befragten le-

Schaubild 36

Überlebenswahrscheinlichkeit nach Altersgruppen im Vereinigten Königreich

Anteil der Gründer mit Verbleib in der Selbstständigkeit an allen Gründern in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des BHPS.

diglich Angaben zum Nettogewinn zur Verfügung stehen, wurde ein Indikator mit in das Modell aufgenommen, der die Herkunft der Einkommensinformationen angibt.

Die Ergebnisse (Tabelle 28) zeigen in Bezug auf das Einkommen Unterschiede zwischen den Altersgruppen. Die Älteren schneiden diesmal zwar schlechter ab als die Jüngeren. Der Unterschied ist aber nur schwach signifikant und gilt nur in der Periode 1998 bis 2003. Der entsprechende Koeffizient ist auch für die Periode 1991 bis 1997 negativ, jedoch nicht statistisch signifikant von null verschieden. Die übrigen Variablen mit signifikantem Einfluss auf das Einkommen zeigen in die erwartete Richtung: Gründer mit zuvor hochqualifizierter Tätigkeit haben ein signifikant höheres Einkommen als zuvor Arbeitslose bzw. Nicht-Erwerbstätige. Zudem sind signifikante positive Effekte der Branchen Baugewerbe, Finanzdienstleistungen und sonstige Dienstleistungen im Vergleich zur Referenzkategorie Handel gegeben. Wie zu erwarten wirkt sich auch die Arbeitszeit signifikant positiv auf das Einkommen aus selbständiger Beschäftigung aus.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr

Wie in der Analyse mit dem SOEP handelt es sich bei der Analyse der Beschäftigung als Erfolgsindikator bei der abhängigen Variable um eine binäre Größe mit der Ausprägung 1 „Mitarbeiter im Gründungsjahr vorhanden“ und sonst 0, die durch ein Probit-Modell erklärt wird. In Schaubild 39 ist der Anteil der Gründer mit Mitarbeitern im Gründungsjahr für die jeweiligen Perioden aufgeführt. Zunächst fällt auf, dass sich die Unterschiede umkehren: Von 1991 bis 1997 ist der Anteil der Gründer mit Mitarbeitern bei älteren Gründern etwas höher als bei jüngeren, von 1998 bis 2003 umgekehrt. Unabhängig davon

Tabelle 27

**Cox-Regression der Determinanten einer Aufgabe der Selbständigkeit
im Vereinigten Königreich**

1991 bis 2003

Merkmal	Koeffizienten	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige (1991 bis 1997)	1,527***	0,216
über 45-Jährige (1991 bis 1997)	1,086	0,212
über 45-Jährige (1998 bis 2003)	0,689	0,193
Männer	0,763*	0,107
im Ausland geboren	0,734	0,189
verheiratet	0,965	0,119
Wohnort im Südwesten	1,058	0,12
Sozioökonomische Merkmale		
O-level	0,992	0,157
A-level	1,119	0,186
Universität	1,326	0,238
zuvor arbeitslos	1,095	0,249
zuvor (gering-) qualifizierte Tätigkeit	1,127	0,208
zuvor hochqualifizierte Tätigkeit	0,973	0,194
besitzt Wohneigentum	0,71	0,246
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	1,302	0,254
Industrie	1,033	0,195
Baugewerbe	1,031	0,205
Finanzdienstleistungen	1,162	0,513
Gesundheit usw. (GVSW)	0,801	0,136
Sonstige Dienstleistungen	0,88	0,202
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	0,934	0,196
über 35	0,84	0,113
Modell		
Zahl der Beobachtungen		844
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere (1991 bis 1997)		4,11***

Eigene Berechnung nach Angaben des BHPS; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,0%; **0,05%; *0,10%. Insgesamt 270 der 1 114 Beobachtungen konnten aufgrund fehlender Werte in den erklärenden Größen bzw. aufgrund Aufgabe der Selbständigkeit innerhalb der ersten drei Monate nach Selbständigkeit nicht berücksichtigt werden.

fällt zudem auf, dass der Anteil der Gründer mit Mitarbeitern generell im Vereinigten Königreich sehr viel geringer ist als in Deutschland. Dies lässt vermuten, dass Gründungen dort geringere Beschäftigungseffekte haben.

Die Schätzergebnisse (Tabelle 29) liefern nur in der Periode 1998 und 2003 einen signifikanten negativen Effekt des Alters auf die Wahrscheinlichkeit,

Tabelle 28

**OLS-Modell der Determinanten des monatlichen Bruttoeinkommens (log.)
im Gründungsjahr im Vereinigten Königreich
1991 bis 2003**

Merkmal	Koeffizienten	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige (1991 bis 1997)	0,268	0,213
über 45-Jährige (1991 bis 1997)	-0,021	0,362
über 45-Jährige (1998 bis 2003)	-0,754*	0,44
Männer	0,179	0,296
im Ausland geboren	-0,198	0,395
verheiratet	-0,179	0,216
Sozioökonomische Merkmale		
O-level	0,306	0,245
A-level	0,182	0,265
Universität	0,232	0,38
zuvor arbeitslos	-0,076	0,515
zuvor (gering-) qualifizierte Tätigkeit	0,529	0,341
zuvor hochqualifizierte Tätigkeit	1,174***	0,401
besitzt Wohneigentum	0,178	0,214
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	0,061	0,638
Industrie	-0,142	0,368
Baugewerbe	1,243***	0,357
Finanzdienstleistungen	0,77**	0,387
Gesundheit usw. (GVSW)	0,155	0,404
Sonstige Dienstleistungen	0,58*	0,343
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	0,576**	0,257
über 35	1,013***	0,275
Nettogewinn als Einkommensinformation	-1,166***	0,259
Modell		
Wald Chi2		158,98
Zahl der Beobachtungen		815
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere (1991 bis 1997)		0,92

Eigene Berechnung nach Angaben des BHPS; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau:
***0,01%; **0,05%; *0,10%. Insgesamt 299 der 1 114 Beobachtungen konnten aufgrund fehlender Werte in den erklärenden Größen bzw. aufgrund von Samplegewichten gleich null nicht berücksichtigt werden.

Mitarbeiter im ersten Gründungsjahr einzustellen. In der Periode 1991 bis 1997 ist der Koeffizient nicht statistisch signifikant. Es zeigt sich also sowohl für den Erfolgsindikator Einkommen als auch den Erfolgsindikator Mitarbeiter im ersten Gründungsjahr das gleiche Ergebnis: eine signifikant negative Wirkung des Alters in der Periode 1998 bis 2003 und keine signifikante Wir-

Tabelle 29

**Binäres Probit-Modell der Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern¹
im Gründungsjahr im Vereinigten Königreich**

1991 bis 2003

Merkmal	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale		
unter 45-Jährige (1991 bis 1997)	0,009	0,025
über 45-Jährige (1991 bis 1997)	-0,005	0,032
über 45-Jährige (1998 bis 2003)	-0,091**	0,019
Männer	-0,076***	0,032
im Ausland geboren	0,044	0,059
verheiratet	0,022	0,023
Wohnort im Südwesten	-0,009	0,021
Sozioökonomische Merkmale		
O-level	0,015	0,03
A-level	0,016	0,032
Universität	0,022	0,039
zuvor arbeitslos	0,003	0,045
zuvor (gering-) qualifizierte Tätigkeit	-0,016	0,035
zuvor hochqualifizierte Tätigkeit	0,061	0,045
besitzt Wohneigentum	0,057**	0,021
Merkmale der Tätigkeit		
Land- und Forstwirtschaft	-0,062*	0,025
Industrie	-0,012	0,036
Baugewerbe	-0,094***	0,02
Finanzdienstleistungen	-0,097***	0,017
Gesundheit usw. (GVSW)	0,064	0,188
Sonstige Dienstleistungen	-0,163***	0,03
Arbeitszeit Stunden pro Woche		
20 bis 35	0,411***	0,144
über 35	0,265***	0,039
Modell		
Pseudo R ²		0,1780
Zahl der Beobachtungen		824
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)		
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere (1991 bis 1997)		0,22

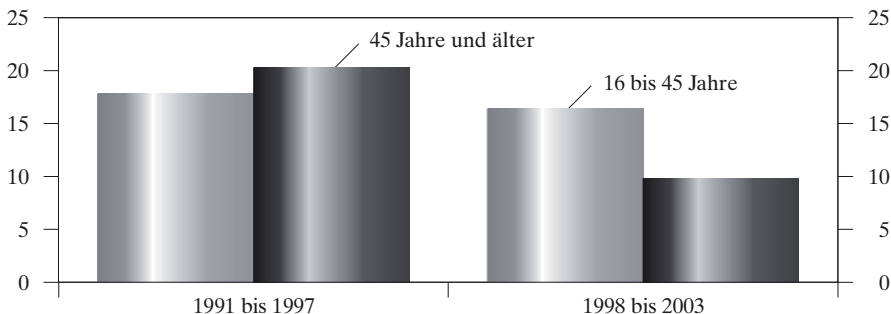
Eigene Berechnung nach Angaben des BHPS; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. Insgesamt 290 der 1 114 Beobachtungen konnten aufgrund fehlender Werte in den erklärenden Größen bzw. aufgrund von Samplegewichten gleich null nicht berücksichtigt werden. – ¹Ja/nein.

kung 1991 bis 1997. Erstaunlicherweise haben Männer im Vereinigten Königreich, anders als in Deutschland, *ceteris paribus* eine geringere Wahrscheinlichkeit, Mitarbeiter im ersten Gründungsjahr einzustellen, als Frauen. Wie beim Einkommen finden sich signifikante Brancheneffekte sowie die erwartete Wirkung der Arbeitszeit. Wohneigentum wirkt sich signifikant positiv aus.

Schaubild 37

Gründer mit Mitarbeitern im ersten Gründungsjahr im Vereinigten Königreich

1991 bis 2003; Anteil an allen Gründern in %

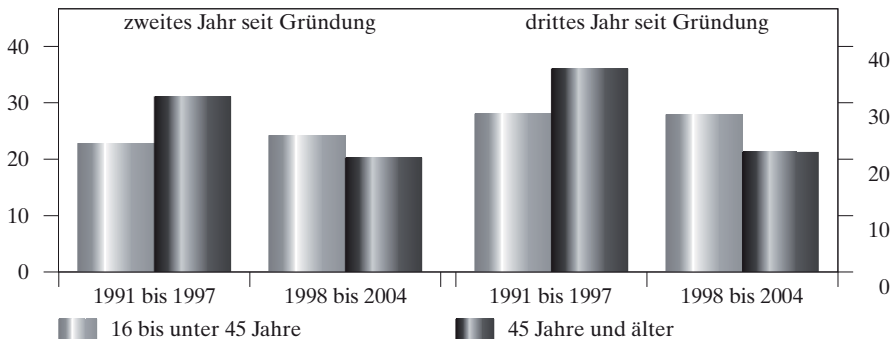


Eigene Berechnungen nach Angaben des BHPS.

Schaubild 38

Gründer mit Mitarbeitern im zweiten bzw. dritten Jahr seit der Gründung im Vereinigten Königreich

1991 bis 2004; Anteil an allen Gründern im zweiten bzw. dritten Jahr in %



Eigene Berechnungen nach Angaben des BHPS.

Schätzergebnisse zu den Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern im zweiten Jahr und im dritten Jahr seit Gründung

Frage ist nun, ob die Alterseffekte auch im zweiten und dritten Jahr seit Gründung Bestand haben. Schaubild 38 zeigt die Anteile der Gründer mit Mitarbeitern in den jeweiligen Altersgruppen im zweiten und dritten Jahr seit Gründung. Zusammen mit Schaubild 37 können die ersten drei Jahre seit Gründung verfolgt werden. Die Schaubilder zeigen grundsätzlich ein sehr ähnliches Muster. Während in der ersten Periode ältere Gründer eher dazu neigen, Mitarbeiter zu beschäftigen, zeigt sich genau das umgekehrte Bild für

die zweite Periode. In jedem der drei ersten Jahre seit Gründung weisen Jüngere im Zeitraum von 1998 bis 2003 eine höhere Beschäftigung von Mitarbeitern auf.

Für diese Veränderung können sicherlich mehrere Gründe vermutet werden. Zunächst konnte auch Taylor (1999) eine spürbare Variation in den geschätzten Koeffizienten für verschiedene Perioden beobachten. Es scheint also, dass Gründer recht unterschiedlich auf die gesamtwirtschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen sowie deren Veränderung reagieren. Ein wesentlicher Grund ist im Boom der *new economy* Ende der neunziger Jahre zu vermuten. Hiervon sollten jüngere Gründern eher profitiert haben, da diese eher über die notwendigen technischen Fähigkeiten für die zunächst sehr begehrten *Internet-start-ups* verfügten. Ein anderer Grund wäre in der Veränderung der Kohortenstärke zu suchen, welche zusätzlichen Druck auf Mitglieder einer starken Kohorte ausübt. Die diesbezügliche Evidenz für Deutschland war allerdings sehr dürftig.

In der multivariaten Analyse ist zu beachten, dass die Fallzahl rapide abnimmt, da nach zwei oder drei Jahren zahlreiche Gründer ihre Selbständigkeit wieder aufgegeben haben oder aus der Studie ausgestiegen sind. Wie bei der Analyse des Einkommens wurde ein Selektionsmodell spezifiziert, jedoch konnten keine signifikanten Selektionseffekte gefunden werden. Aufgrund dessen wurden letztendlich einfache Probit-Modelle geschätzt. Die Koeffizienten für die Altersvariablen zeigen zwar negative Koeffizienten für Ältere, nicht ein Koeffizient ist aber signifikant von null verschieden. Damit ergibt sich ein ambivalentes Bild: Ältere Gründer reagieren im Gründungsjahr verhaltener mit Einstellungen als jüngere. In der Folgezeit passen sie ihr Verhalten dem der Jüngeren an und holen, im Fall des Erreichens des zweiten Jahres, diese Einstellungen zum Teil nach.

Für die übrigen Variablen zeigen sich ähnliche Koeffizienten bzw. Signifikanzen wie in der Schätzung für das Gründungsjahr. Die Variable Wohneigentum ist, zumindest im dritten Jahr, weiterhin positiv, während die Variable Männer weiterhin ein negatives Vorzeichen aufweist. Auch die Merkmale der Tätigkeit behalten ihren signifikanten Einfluss.

Alles in allem verbleiben Ältere im Vereinigten Königreich in der Gründungsperiode von 1991 bis 1997 zwar länger als Jüngere in Selbständigkeit. In Bezug auf das Einkommen und die Beschäftigung von Mitarbeitern im Gründungsjahr schneiden sie in der Periode von 1998 bis 2003 jedoch schlechter ab. Die Ergebnisse zeigen in der Tat deutliche Veränderungen über die Zeit auf. Tendenziell nimmt der Abstand im Gründungserfolg zwischen Älteren und Jüngeren zu Ungunsten der Älteren im Zeitverlauf ab. Dies könnte derart gedeutet werden, dass Ältere mangels Alternativen einer abhängigen Beschäftigung häufiger eine selbständige Tätigkeit aufnehmen. Dies ist besonders im

Tabelle 30

**Binäres Probit-Modell der Determinanten der Beschäftigung von Mitarbeitern¹
im zweiten und dritten Jahr seit Gründung im Vereinigten Königreich
1991 bis 2003**

Merkmal	2. Jahr seit Gründung		3. Jahr seit Gründung	
	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler	Marginaler Effekt	Robuste Standardfehler
Soziodemografische Merkmale				
unter 45-Jährige (1991 bis 1997)	-0,056	0,044	0,012	0,055
über 45-Jährige (1991 bis 1997)	-0,042	0,05	0,015	0,067
über 45-Jährige (1998 bis 2003)	-0,072	0,06	-0,067	0,079
Männer	-0,051	0,048	-0,101*	0,062
im Ausland geboren	0,034	0,085	0,009	0,092
verheiratet	0,075*	0,04	0,045	0,047
Wohnort im Südwesten	-0,059	0,037	0,007	0,043
Sozioökonomische Merkmale				
O-level	-0,052	0,048	-0,022	0,058
A-level	-0,01	0,054	0,09	0,069
Universität	0,014	0,063	0,015	0,076
zuvor arbeitslos	-0,044	0,07	-0,129	0,071
zuvor (gering-) qualifizierte Tätigkeit	-0,017	0,061	-0,036	0,073
zuvor hochqualifizierte Tätigkeit	0,074	0,068	0,059	0,079
besitzt Wohneigentum	0,034	0,048	0,146***	0,451
Merkmale der Tätigkeit				
Land- und Forstwirtschaft	-0,14**	0,043	-0,178**	0,05
Industrie	0,139**	0,078	0,192**	0,094
Baugewerbe	-0,216***	0,033	-0,229***	0,043
Finanzdienstleistungen	-0,137***	0,041	-0,172***	0,05
Gesundheit usw. (GVSW)	0,411**	0,181	0,24	0,173
Sonstige Dienstleistungen	-0,283***	0,048	-0,287***	0,055
Arbeitszeit Stunden pro Woche				
20 bis 35	0,319**	0,136	0,298**	0,132
über 35	0,269***	0,056	0,306***	0,06
Modell				
Pseudo R ²	0,1437		0,1462	
Zahl der Beobachtungen	570		465	
Weitere Tests (χ^2 -Statistik)				
Koeffizienten Ältere = Koeffizienten Jüngere (1991 bis 1997)	0,795		0,961	

Eigene Berechnung nach Angaben des BHPS; Stichprobengewichte. – Signifikanzniveau: ***0,01%; **0,05%; *0,10%. Insgesamt 544 bzw. 649 der 1 114 Beobachtungen konnten aufgrund fehlender Werte in den erklärenden Größen, aufgrund von Samplegewichten gleich null oder der Aufgabe der Selbständigkeit bereits vor Erreichen des ersten Halbjahres nach Selbständigkeit nicht berücksichtigt werden. – ¹Ja/nein.

Vereinigten Königreich relevant, da hier Lohnersatzleistungen in der Regel geringer sind als beispielsweise in Deutschland. Die „Gründung aus der Not“ könnte daher für Ältere eine größere Rolle spielen. Als Ausdruck dessen ist der geringe Gründungserfolg in der Periode von 1998 bis 2003 zu werten.

5. Zwischenfazit

Der Vergleich zwischen Deutschland und dem Vereinigten Königreich offenbart einige bemerkenswerte Unterschiede im Gründungserfolg zwischen den Altersgruppen. Während ältere Gründer im Vereinigten Königreich in der Periode von 1998 bis 2003 schlechter abschneiden als Jüngere, ist die Evidenz für Deutschland weniger eindeutig. Ältere Gründer in Deutschland erzielen keinen signifikant geringeren Gründungserfolg als jüngere Gründer.

Aus den Ergebnissen ließe sich ableiten, dass kein Automatismus zwischen einem wachsenden Anteil älterer Gründer und abnehmendem Gründungserfolg besteht. Höheres Alter zum Zeitpunkt der Gründung scheint derzeit in Deutschland kein Hemmnis für den Erfolg darzustellen. Unseren Ergebnissen zufolge ist es zudem sehr unwahrscheinlich, dass sich der Gründungserfolg älterer Personen durch die Anpassungsreaktionen der Individuen verändern wird.

Die Analyseergebnisse geben ferner Anlass zu der Vermutung, dass eine gewisse Korrelation zwischen relativer Gründungsaktivität älterer Personen und Gründungserfolg besteht. So scheint die vergleichsweise hohe Gründungsaktivität älterer Personen im Vereinigten Königreich mit einem geringeren Erfolg einherzugehen. Ältere Personen in Deutschland gründen dagegen zwar weniger häufig, weisen aber auch keine signifikant geringeren Werte in den Erfolgsindikatoren auf. Dies ist aus ökonomischer Sicht durchaus plausibel. Denn eine höhere Ausschöpfung des Gründungspotenzials sollte in der Regel mit abnehmenden Grenzerträgen in Bezug auf volkswirtschaftliche Beiträge einhergehen.

Sechstes Kapitel

Nationale Erfahrungen im Umgang mit Fluktuation und demografischem Wandel sowie *elder entrepreneurship*

1. Vorbemerkungen

In den vorherigen Kapiteln stand die Person des Gründers im Mittelpunkt. Die empirischen Befunde vermittelten dabei eine Vielzahl von Eindrücken und trugen zum Erkenntnisgewinn in Bezug auf die Gründungsaktivitäten älterer Personen bei. Nunmehr wird ein Perspektivwechsel vorgenommen, indem die Einschätzungen und Erfahrungen der Gründungsberatung berücksichtigt werden. Im Zentrum der Erhebungen bei den Einrichtungen der Gründungsförderung bzw. -beratung in Deutschland standen folgende Aspekte:

- Veränderungen in der Altersstruktur der gründungsinteressierten Personen,
- Motive und Einstellungen zur Selbständigkeit bei ratsuchenden Älteren und damit verbundene Arten der Gründung,
- Potenziale und Hemmnisse zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit bei jüngeren und älteren gründungswilligen Personen im Vergleich,
- altersspezifischer Beratungs- und Betreuungsbedarf,
- altersspezifische Initiativen im Bereich der Gründungsförderung und -beratung,
- zusätzlicher Handlungsbedarf seitens intermediärer Institutionen und politischer Entscheidungsträger mit Blick auf Anpassungsbedarf der Förder- bzw. Beratungsinfrastruktur.

Während amtliche und nicht-amtliche Statistiken noch in akzeptabler Weise Auskunft über die Gründungsaktivitäten älterer Personen geben, so verlieren sie stark an Erklärungskraft im Hinblick auf deren Motive, Hemmnisse und Potenziale. Daten zu diesen Aspekten des Gründungsgeschehens können entweder beim Gründer selbst erhoben werden, wie im KfW-Gründungsmonitor,

oder – wie hier geschehen – über Intermediäre, welche Gründungsinteressierte vor allem in der Startphase begleiten.

Die Gewinnung von Informationen zu den o.a. Untersuchungsschwerpunkten erfolgte in zwei Phasen. In der ersten Phase wurden insgesamt 18 persönliche Interviews bei Einrichtungen zur Gründungsförderung anhand eines strukturierten Gesprächsleitfadens geführt¹. Im Zeitraum vom 12. September 2005 bis 28. November 2005 fanden 14 Gespräche statt, darunter ein telefonisches Interview. Weitere vier persönliche Interviews wurden zwischen dem 22. Februar und dem 25. April 2006 geführt (Übersicht 1 im Anhang).

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte auf der Basis von Literatur- und Internetrecherchen derart, dass sich ein sehr heterogener Kreis bildete, sowohl hinsichtlich der regionalen Verteilung als auch der Zusammenhang der Einrichtungen. Insgesamt wurden auf diesem Weg Informationen aus 11 Bundesländern gesammelt. Dabei wurden sowohl urbane Ballungsräume einbezogen (Berlin, Hamburg, München und Rhein-Main), Großstädte mit einem etwas weniger stark urbanisiertem Umfeld berücksichtigt (Aachen, Bremen, Leipzig, Würzburg) als auch stärker ländlich geprägte Räume erfasst (in Franken, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern).

Der Kreis der Gesprächspartner setzte sich aus Vertretern von sechs IHK, zwei RKW, sieben Fördernetzwerken (städtisch, regional bzw. landesweit angelegt) sowie drei weiteren mit öffentlichen Mitteln getragenen Fördereinrichtungen zusammen. Ursprünglich waren nur zehn persönliche Interviews vorgesehen. Die Erweiterung des Kreises von Interviewpartnern diente dazu, die institutionelle und regionale Vielfalt der Gründungsberatung in angemessener Weise zu berücksichtigen.

Im Anschluss an die erste Interviewrunde wurde – aufbauend auf den dabei gewonnenen Erkenntnissen – im Februar 2006 die zweite Phase zur Informationsgewinnung konzipiert. Durch eine schriftlich Befragung bei Intermediären der Gründungsförderung sollten anhand eines standardisierten, voll strukturierten Fragebogens deren Erkenntnisse und Erfahrung zu den genannten Forschungszielen erfasst werden (Anhang). Die Erhebung erfolgte im Zeitraum vom 15. März bis 10. April 2006. Die Nachfassaktion erstreckte sich vom 20. April bis zum 20. Juni 2006.

Im Unterschied zu vielen Studien, die beim Gründer als Quelle für die Informationen ansetzen, handelt es sich hier also *nicht* um Angaben von Gründungsinteressierten bzw. Existenzgründern. Unsere Darstellungen zu altersspezifischen Aspekten des Gründungs- und Fördergeschehens basieren – neben den Interviews – auf den standardisierten Angaben von 129 Gründungs-

¹ Der Gesprächsleitfaden und der Fragebogen finden sich im Anhang.

beratern bzw. den dahinter stehenden Förder- und Beratungseinrichtungen. Dabei hat bereits jeder einzelne Antwortende eine „Aggregation“ von Daten, Erkenntnissen und Erfahrungen aus seinem Einzugsbereich vorgenommen und bezieht sich zudem „nur“ auf jene gründungsinteressierten Personen (werdende Gründer), die in den befragten Einrichtungen Rat suchten.

Solche Daten unterliegen naturgemäß immer einigen Einschränkungen. So stellt sich grundsätzlich das Problem eines strategischen Antwortverhaltens, welches die Meinungsbildung beeinflussen soll. Derartige Probleme können zum Teil mit der Art und Weise der Frageformulierung vermindert werden. Gleichwohl wird es immer Fragen geben, die nicht gänzlich frei von einem solchen, unbeobachtbaren strategischen Verhalten sind. Für die vorliegende Untersuchung ist ein strategisches Antwortverhalten eher von geringer Bedeutung. So steht kein Benchmarking einzelner Kammern zur Bewertung ihrer Beratungstätigkeit im Vordergrund. Auch ist die Mehrzahl der Fragen nicht defizil genug, um ein solches Verhalten auszulösen.

2. Erfassungsgrad und Repräsentativität der Befragung

Mit der postalischen Befragung wurden alle 80 IHK, 54 HWK und 12 RKW angesprochen. Weiterhin entschied sich das Projektteam dazu, den Kreis der anschreibenden Institutionen um die Einrichtungen der Wirtschaftsförderung in 102 großen Städten sowie im Kreis Recklinghausen² zu erweitern. Dahinter steckt die bei den eingangs durchgeführten Internetrecherchen gewonnene Erkenntnis, dass sich in vielen Regionen Beratungsnetzwerke entwickeln oder bereits etabliert haben, die über die Wirtschaftskammern nur zum Teil erreicht werden können.

Tabelle 31 gibt Auskunft über die Rücklaufquote der 249 versandten Erhebungsbögen. Eine Bewertung des Rücklaufs von 130 Erhebungsbögen fällt insofern nicht leicht, als es kaum vergleichbare Erhebungen in der Vergangenheit gab. Eine Ausnahme stellt die RWI-Kammer- und Verbandsbefragung aus dem Jahr 1997 dar (Frick et al. 1998). Dabei wurden ebenfalls mit Blick auf Förderangebote für Existenzgründer alle IHK und HWK angesprochen. Die vom RWI-Team im Jahr 2006 erzielten Rücklaufquoten liegen mit rund 73% (IHK) und 69% (HWK) noch über den in 1997 (68% bzw. 67%). Mit einer Rücklaufquote von 31% für Einrichtungen der städtischen Wirtschaftsförderung und 25% für RKW wird das Sample komplettiert. Die Nettostichprobe umfasst insgesamt 129 auswertbare Fragebögen (52% der verschickten Fragebögen).

² Der Kreis Recklinghausen stellt mit knapp 650 000 Einwohnern den bevölkerungsreichsten Landkreis in Deutschland dar. Neben der Kreisstadt gehören ihm fünf weitere Städte mit über 60 000 Einwohnern an.

Tabelle 31

Versand und Rücklauf der Erhebungsbögen nach Fördereinrichtungen

Fördereinrichtung	IHK	HWK	RKW	Städtische Wirtschafts- förderung	Insgesamt
Versand	80	54	12	103	249
Rücklauf	58	37	3	32	130
Anteil am Versand in %	72,5	68,5	25,0	31,1	52,2
Nettostichprobe	57	37	3	32	129
Anteil am Versand in %	71,3	68,5	25,0	31,1	51,8

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Tabelle 32

Versand und Rücklauf der Erhebungsbögen nach Region¹

Region	Nordwest	Ost	West	Südwest	Süd	Insgesamt
Versand	43	57	44	40	65	249
Rücklauf	17	29	31	23	30	130
Anteil am Versand in %	39,5	50,9	70,5	57,5	46,2	52,2
Nettostichprobe	17	29	31	23	29	129
Anteil am Versand in %	39,5	50,9	70,5	57,5	44,6	51,8

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

Hinsichtlich der räumlichen Verteilung ist festzuhalten, dass aus allen Großregionen³ Antworten vorliegen (Tabelle 32). Dabei überrascht es nicht, dass für das bevölkerungsreichste Bundesland Nordrhein-Westfalen – Region „West“ – die meisten Rückläufe und die höchste Rücklaufquote zu verzeichnen sind (31 von 44 bzw. 71%). Die niedrigste Rücklaufquote ergibt sich für die vier nordwestlichen Länder (17 von 43 bzw. 40%).

Bei der Bearbeitung der Fragebögen erhielt das Projektteam in mehreren Fällen durch beigefügte Briefe die Information, dass die angesprochenen Einrichtungen die Beratung für Existenzgründer im Zuge der Netzwerkbildung teilweise oder vollständig an eine benachbarte Einrichtung abgegeben haben. So übernahm beispielsweise in Leipzig und seinen anliegenden Landkreisen das von der Sparkasse getragene „ugb – Unternehmensgründerbüro“ inzwischen viele Beratungsaufgaben, die früher auch von der städtischen Wirtschaftsförderung, der IHK und HWK erfüllt wurden. Solche Konstellationen stellen neben dem normalen Versagen von Antworten einen weiteren Grund für einen reduzierten Rücklauf dar.

Die vergleichsweise hohe Rücklaufquote insbesondere bei den Kammern legt nahe, dass die Informationen ein realistisches Bild zu den Motiven, Hemmnissen und Potenzialen der Gründungsinteressierten, darunter insbesondere den

³ *Nordwest:* Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Schleswig-Holstein; *Ost:* Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Berlin, Sachsen, Thüringen; *Süd:* Bayern, Baden-Württemberg; *Südwest:* Rheinland-Pfalz, Saarland, Hessen; *West:* Nordrhein-Westfalen.

Tabelle 33

Befragte Einrichtungen: Basis der Angaben zum Gründungsgeschehen nach Region¹
 2005

	Nennungen	Angaben basierten auf ...			
		Statistiken	Schätzungen	Statistiken und Schätzungen gleichermaßen	k.A.
Nordwest	17	5,9	94,1	0,0	0,0
Ost	29	6,9	79,3	3,4	10,3
West	31	16,1	61,3	0,0	22,6
Südwest	23	13,0	82,6	4,3	0,0
Süd	29	24,1	62,1	6,9	6,9
insgesamt	129	14,0	73,6	3,1	9,3

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

älteren Personen geben, sowie auch zu den Aktivitäten der öffentlichen Beratungsfördereinrichtungen in Deutschland.

In Bezug auf das Erkenntnisinteresse zu Veränderungen in der Altersstruktur der gründungsinteressierten Personen haben die persönlichen Gespräche und die Ergebnisse der standardisierten Befragung ein grundlegendes Problem offen gelegt: Es liegt zumeist nur eine fragmentarische Datenerfassung bei vielen Beratungsstellen vor. Die Gründe dafür sind vielfältig. Oft fehlt es den Einrichtungen an den notwendigen personellen Ressourcen, um eine umfassende Statistik über Informations- und Beratungsgespräche zu führen. In einigen Fällen wird die regionale Beratungsinfrastruktur neu strukturiert bzw. aufgebaut, und Statistiken werden deshalb erst seit wenigen Monaten geführt. Nicht zuletzt spielen wohl auch Fragen des Datenschutzes eine Rolle, aufgrund dessen kaum personenbezogene Daten von den Beratern erhoben und gespeichert werden (dürfen).

Tabelle 33 zeigt, dass nahezu drei Viertel der befragten Einrichtungen explizit angeben, nur geschätzte Angaben zur Verfügung stellen zu können. Vor diesem Hintergrund werden bei der Auswertung zu einigen Fragen relativ hohe Ausfallquoten verzeichnet. Insofern können die Ergebnisse allenfalls Tendenzen aufzeigen, jedoch nicht eine einheitlich geführte Statistik ersetzen.

Grundsätzlich wurden die Ergebnisse für alle Einrichtungen insgesamt und differenziert nach Regionen aufbereitet. Die Zahl der Nennungen für die Regionen ist per se recht klein, so dass geringe Abweichungen nicht überbewertet werden sollten. Für einige Regionen – insbesondere Nordwest – liegen häufig nur unter 20 Nennungen vor. In diesem Fall sollten die Resultate mit größter Vorsicht interpretiert werden.

Für die nachfolgende Interpretation der Befunde ist es nützlich, sich zunächst die deutliche Veränderung in der Zahl Gründungsinteressierter zu vergegen-

Tabelle 34

Anzahl der gründungsinteressierten Personen und der Gründungsberater

2000 und 2005

Jahr	Nennungen	Berater (Vollzeitequivalente)	Gründungsinter- essierte Personen	Verhältnis Grün- dungsinteressierte/ Berater
Antworten aus allen Arten von Beratungseinrichtungen				
2000	95	329	111 507	339
2005	95	338	144 605	429
Antworten aus IHK und HWK				
2000	71	284	91 994	324
2005	71	292	118 692	406

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

wärtigen, die sich bei Beratern der Kammern beraten ließen. Innerhalb von nur fünf Jahren erhöhte sich deren Zahl um knapp 30% (Tabelle 34). Da die Zahl der Berater mit dieser Zunahme nicht Schritt hielt, erhöhte sich das Verhältnis gründungsinteressierte Personen je Berater deutlich. Als zentraler Auslöser für die Zunahme, und das wurde auch in vielen Gesprächen deutlich, werden die Reform der Gründungsförderung im Rahmen der Hartz-Reformen sowie die lang anhaltende Phase hoher Arbeitslosigkeit genannt.

3. Struktur und Dynamik der Gruppe gründungsinteressierter Personen aus Sicht der befragten Einrichtungen

Die befragten Intermediäre wurden gebeten, die Altersstruktur der Gründungsinteressierten zu schätzen. Im Durchschnitt vereinen die 30- bis 44-jährigen Personen mit 44% den größten Anteil auf sich (Tabelle 35). Die 15- bis 29-Jährigen und die 45- bis 54-Jährigen folgen mit jeweils rund 25%. Der Anteil der Gründer ab dem 55. Lebensjahr ist dagegen deutlich geringer und beträgt etwa 8 bis 10%. Ähnliche Unterschiede zwischen den Altersgruppen sind unter anderem im Mikrozensus zu beobachten. Von den im Mikrozensus 2000 erfassten Gründungen entfallen 4,6% auf Personen über 54 Jahre, 21,3% der Gründer sind 45 bis 54 Jahre alt. Mit Blick auf die Teilräume zeigen sich einige moderate Abweichungen: In Ost- und Südwestdeutschland sind mit etwa 10% die höchsten Anteile für Gründungsinteressierte ab dem 55. Lebensjahr zu beobachten.

Der Anteil der Intermediäre, welche einen starken Anstieg der Zahl Gründungsinteressierter angaben, ist bei der Altersgruppe der 45- bis 54-Jährigen am höchsten, gefolgt von den 30- bis 44-Jährigen und über 54-Jährigen (Schaubild 39). Etwa 23% der befragten Einrichtungen vermeldeten einen starken Anstieg und weitere 49% ein zumindest leichtes Anwachsen in der Gruppe der 45- bis 54-Jährigen. Die anderen Altersgruppen folgen hier erst mit deutlichem Abstand. Das Muster entspricht den Erwartungen, denn gera-

Tabelle 35

Gründungsinteressierte Personen nach Altersgruppe und Region¹

2005; Anteil in %

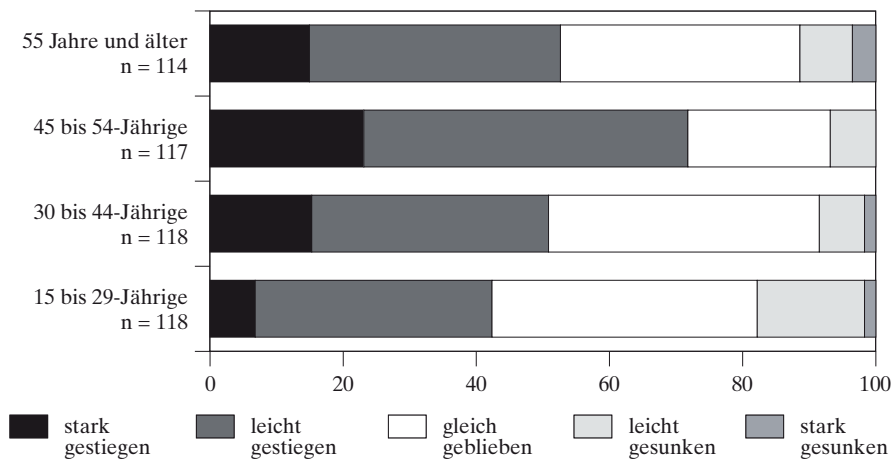
Region	Nennungen	15- bis 29-Jährige	30- bis 44-Jährige	45- bis 54-Jährige	55 Jahre und älter
Nordwest	15	24,9	49,6	17,6	7,9
Ost	26	22,4	40,9	26,5	10,2
West	29	22,0	42,7	26,6	8,8
Südwest	23	20,1	43,7	26,4	9,7
Süd	29	25,9	43,4	23,1	7,7
insgesamt	122	23,0	43,5	24,6	8,9

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

Schaubild 39

Gründungsinteressierte Personen nach Altersgruppen

2001 bis 2005; Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

de der Anteil der 45- bis 55-Jährigen an der Bevölkerung hat sich in den letzten Jahren spürbar erhöht. Damit einhergehend sollte sich auch die Zahl Gründungsinteressierter in diesen Altersgruppen erhöhen.

Die in den persönlichen Interviews gewonnenen Informationen stützen das hier gewonnene generelle Bild von der spürbaren Zunahme älterer (*nascent*) *entrepreneurs*. Jedoch waren den Gesprächen auch Hinweise auf groß- und kleinräumige Unterschiede zu entnehmen. So scheint beispielsweise in der Stadt München und ihrem unmittelbaren Umland der Anteil der gründungsinteressierten Personen ab dem 45. Lebensjahr (noch) nicht wesentlich zuzunehmen. Dort dominieren die „jungen“ Gründer. Im fränkischen Kammerbe-

Tabelle 36

Veränderung der Anzahl gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region¹
2001 bis 2005; Anteil in %

Region	Nennungen	stark angestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15- bis 29-Jährige						
Nordwest	16	18,8	43,8	31,3	6,3	0,0
Ost	27	3,7	33,3	40,7	14,8	7,4
West	25	12,0	28,0	48,0	12,0	0,0
Südwest	22	0,0	36,4	50,0	13,6	0,0
Süd	28	3,6	39,3	28,6	28,6	0,0
Insgesamt	118	6,8	35,6	39,8	16,1	1,7
30- bis 44-Jährige						
Nordwest	16	31,3	37,5	25,0	6,3	0,0
Ost	27	0,0	44,4	48,1	7,4	0,0
West	25	12,0	36,0	44,0	8,0	0,0
Südwest	22	9,1	31,8	54,5	0,0	4,5
Süd	28	28,6	28,6	28,6	10,7	3,6
Insgesamt	118	15,3	35,6	40,7	6,8	1,7
45- bis 54-Jährige						
Nordwest	16	31,3	37,5	31,3	0,0	0,0
Ost	25	8,0	48,0	32,0	12,0	0,0
West	26	26,9	57,7	15,4	0,0	0,0
Südwest	22	27,3	40,9	22,7	9,1	0,0
Süd	28	25,0	53,6	10,7	10,7	0,0
Insgesamt	117	23,1	48,7	21,4	6,8	0,0
55 Jahre und älter						
Nordwest	16	25,0	37,5	25,0	6,3	6,3
Ost	24	8,3	33,3	33,3	16,7	8,3
West	26	15,4	42,3	38,5	0,0	3,8
Südwest	22	9,1	36,4	45,5	9,1	0,0
Süd	26	19,2	38,5	34,6	7,7	0,0
Insgesamt	114	14,9	37,7	36,0	7,9	3,5

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

zirk Würzburg-Schweinfurt dagegen gewinnen ältere Gründer stark an Gewicht. Einen wesentlichen Grund – der nachfolgend noch ausführlich diskutiert wird – stellt hierbei wohl die wachsende Arbeitslosigkeit dar.

Tabelle 36 stellt einige großräumige Unterschiede in der Veränderung der Altersstruktur von (werdenden) Gründern dar. Bezüglich der höheren Jahrgänge (ab dem 45. Lebensjahr) scheint insbesondere der Norden des früheren Bundesgebietes ganz erhebliche Zuwächse zu verzeichnen. Auch die Werte für NRW liegen merklich über dem Durchschnitt. Dagegen scheint in Ostdeutschland kein einheitliches Muster vorzuherrschen. Ein Teil der Befragten gibt an, die Zahl der Älteren habe stark zugenommen, andere hingegen sehen einen starken Rückgang. Zu vermuten ist, dass sich in den Antworten die gro-

Tabelle 37

Geschlechterstruktur gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region¹
 2005; Anteil in %

Region	Nennungen	männlich	weiblich
15- bis 29-Jährige			
Nordwest	14	72,14	27,86
Ost	24	66,67	33,33
West	21	65,86	34,14
Südwest	22	71,27	28,73
Süd	26	67,62	32,38
Insgesamt	107	68,40	31,60
30- bis 44-Jährige			
Nordwest	14	73,21	26,79
Ost	24	66,65	33,35
West	21	65,67	34,33
Südwest	22	66,14	33,86
Süd	26	64,42	35,58
Insgesamt	107	66,67	33,33
45- bis 54-Jährige			
Nordwest	14	78,79	21,21
Ost	22	68,03	31,97
West	21	68,43	31,57
Südwest	22	71,32	28,68
Süd	25	66,72	33,28
Insgesamt	104	69,94	30,06
55 Jahre und älter			
Nordwest	13	89,46	10,54
Ost	22	76,09	23,91
West	21	75,48	24,52
Südwest	20	83,20	16,80
Süd	23	77,04	22,96
Insgesamt	99	79,37	20,63

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

ße regionale Heterogenität mit wachsenden Ballungsräumen einerseits und sich entleerenden ländlichen Gebieten andererseits widerspiegelt.

In Ergänzung zu den bisherigen Ausführungen sei auf geschlechtsspezifische Unterschiede in der Alterstruktur und ihrer Veränderung hingewiesen. Für 2005 wird von den Beratungseinrichtungen eingeschätzt, dass in den Altersgruppen unter 45 Jahre der Anteil von Frauen bei rund einem Drittel liegt (Tabelle 37). In der Altersgruppe 45 bis 54 Jahre beginnt sich das Gewicht noch stärker zu Gunsten der Männer zu verschieben, und für die Gruppe ab 55 Jahre sind nur noch 21% (werdende) Gründerinnen. In der obersten Altersgruppe ist der Frauenanteil in der nordwest- und in der südwestdeutschen Großregion mit 11% bzw. 16% besonders gering. Hingegen weisen Ostdeutschland und NRW überdurchschnittliche Werte auf (24% bzw. 25%).

Tabelle 38

Veränderung der Anzahl gründungsinteressierter Frauen nach Altersgruppe und Region¹
2001 bis 2005, Anteile in %

	Nennungen	stark angestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15- bis 29-Jährige						
Nordwest	16	18,8	50,0	31,3	0,0	0,0
Ost	23	0,0	56,5	30,4	4,3	8,7
West	26	7,7	42,3	42,3	7,7	0,0
Südwest	22	4,5	36,4	59,1	0,0	0,0
Süd	27	11,1	33,3	40,7	11,1	3,7
Insgesamt	114	7,9	43,0	41,2	5,3	2,6
30- bis 44-Jährige						
Nordwest	16	18,8	37,5	37,5	6,3	0,0
Ost	23	0,0	43,5	52,2	0,0	4,3
West	25	8,0	52,0	36,0	4,0	0,0
Südwest	22	9,1	45,5	45,5	0,0	0,0
Süd	27	22,2	59,3	14,8	3,7	0,0
Insgesamt	113	11,5	48,7	36,3	2,7	0,9
45- bis 54-Jährige						
Nordwest	16	0,0	31,3	62,5	0,0	6,3
Ost	21	9,5	33,3	38,1	14,3	4,8
West	25	12,0	48,0	36,0	4,0	0,0
Südwest	22	4,5	36,4	59,1	0,0	0,0
Süd	26	15,4	23,1	50,0	7,7	3,8
Insgesamt	110	9,1	34,5	48,2	5,5	2,7
55- Jahre und älter						
Nordwest	16	0,0	6,3	87,5	0,0	6,3
Ost	21	4,8	28,6	42,9	19,0	4,8
West	26	7,7	23,1	61,5	7,7	0,0
Südwest	21	0,0	14,3	81,0	4,8	0,0
Süd	24	8,3	8,3	66,7	12,5	4,2
Insgesamt	108	4,6	16,7	66,7	9,3	2,8

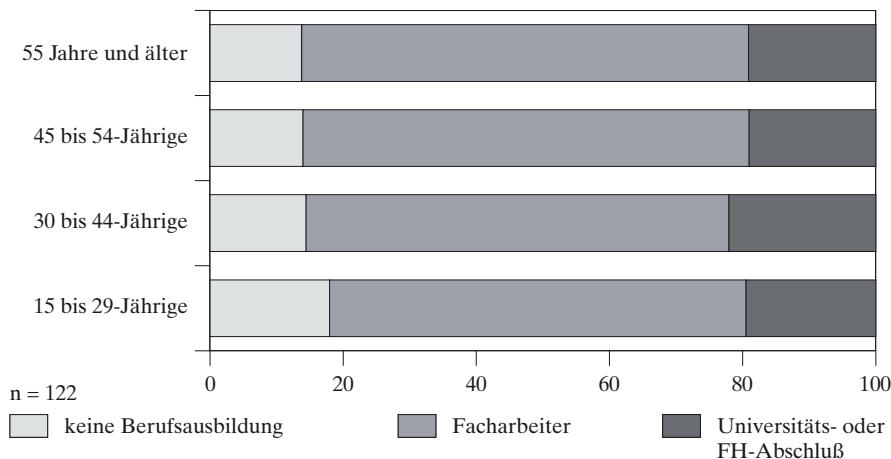
Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

Tabelle 38 verdeutlicht die Veränderung des Anteils gründungsinteressierter Frauen an den Altersgruppen „45 bis 54 Jahre“ bzw. „55 plus“ und die räumlichen Differenzen. Im Vergleich mit den geschlechterübergreifenden Werten ergibt sich vor allem in den beiden oberen Altersgruppen eine geringere Zunahme gründungsinteressierter Frauen. Für die oberste Altersgruppe berichteten insgesamt 21% der befragten Intermediäre von einer stärker bzw. leicht anwachsenden Zahl (werdender) Gründerinnen. Dabei weisen Ostdeutschland und NRW offenbar weitaus stärkere Zuwächse auf als die anderen Teileräume (34% bzw. 31%). Bezüglich der Altersgruppe „45 bis 54 Jahre“ zeigten 44% der Befragten eine leichte Zunahme. Wiederum entfallen die höchsten Zuwächse auf NRW.

Schaubild 40

Qualifikation von Gründungsinteressierten nach Altersgruppen

2001 bis 2005; Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Bezüglich der Gründe für die höheren Werte in den Regionen Ost und West ist vor allem die lang anhaltende Arbeitslosigkeit als ein starkes Motiv zu vermuten. Da die Chancen des neuerlichen Einstiegs in eine abhängige Beschäftigung bei längerer Arbeitslosigkeit und zunehmendem Alter sinken, wird eine selbständige Tätigkeit als Ausweg gesehen, um am Erwerbsleben teilzuhaben und dabei auch das Familieneinkommen zu erhöhen.

Die Analyse zur Struktur der Gründungsinteressierten wird mit Auswertungen zum Bildungshintergrund abgerundet. Generell bezifferten die befragten Beratungseinrichtungen den Anteil von Akademikern auf rund 20%. In der Gruppe der 30- bis 45-Jährigen liegt der Anteil bei 22%, in den anderen Gruppen bei etwa 19% (Schaubild 40). Der Anteil von gründungsinteressierten Personen mit abgeschlossener Berufsausbildung beträgt je nach Altersgruppe zwischen 63% und 67%. Der Anteil ohne Berufsausbildung beträgt in der untersten Altersgruppe rund 18%, in den anderen Gruppen jeweils etwa 14%.

Dieses relativ einheitliche Bild gilt jedoch nicht in räumlicher Hinsicht. Tabelle 39 zeigt einen bemerkenswerten Unterschied zwischen dem früheren Bundesgebiet und Ostdeutschland. Der Anteil der Akademiker liegt in den neuen Ländern in allen Altersgruppen mindestens 7%-Punkte über dem Durchschnitt. Im Gegenzug liegt der Anteil der gründungsinteressierten Personen ohne Berufsausbildung in allen Altersgruppen um mindestens 6%-Punkte unter dem Durchschnitt. Dies deckt sich mit der Beobachtung, dass Bürger der

Tabelle 39

Bildungshintergrund gründungsinteressierter Personen nach Altersgruppe und Region¹
2005, Anteile in%

Region	Nennungen	Uni/FH	Facharbeiter	Ohne Berufsausbildung
15- bis 29-Jährige				
Nordwest	12	12,2	67,8	20,0
Ost	19	29,6	59,1	11,3
West	19	17,7	63,0	19,3
Südwest	19	13,1	64,4	22,5
Süd	20	22,0	60,6	17,4
Insgesamt	89	19,5	62,6	17,9
30- bis 44-Jährige				
Nordwest	12	14,2	70,4	15,5
Ost	19	29,7	65,0	5,3
West	19	22,1	61,4	16,6
Südwest	19	15,3	65,6	19,1
Süd	20	25,9	58,1	16,0
Insgesamt	89	22,0	63,5	14,4
45- bis 54-Jährige				
Nordwest	12	13,2	73,0	13,8
Ost	18	26,2	69,9	3,8
West	19	20,3	64,7	14,9
Südwest	19	15,3	66,3	18,3
Süd	17	18,1	63,1	18,8
Insgesamt	85	19,0	67,0	14,0
55 Jahre und älter				
Nordwest	11	10,7	77,3	12,0
Ost	18	28,3	68,1	3,6
West	18	18,1	64,0	17,9
Südwest	17	12,9	66,8	20,3
Süd	16	22,2	62,9	14,9
Insgesamt	80	19,1	67,1	13,8

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

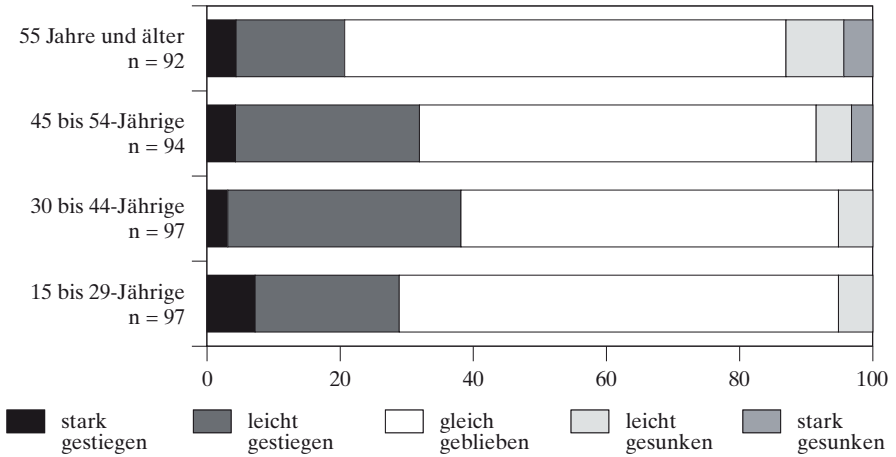
ehemaligen DDR generell über einen vergleichsweise hohen formalen Bildungsabschluss verfügen.

Als ein weiterer Erklärungsgrund wurde in mehreren persönlichen Interviews auf die relativ hohe und lang anhaltende Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland hingewiesen, von der auch Akademiker stark betroffen sind. Vor diesem Hintergrund bleibt Selbständigkeit oftmals die einzige Alternative zur Teilnahme am Erwerbsleben. Im Gegensatz dazu scheinen Akademiker in den alten Bundesländern in vergleichsweise hohem Maß über gesicherte Arbeitsplätze zu verfügen und nur geringe Anreize zu verspüren, sich wenige Jahre vor dem Eintritt ins Rentenalter grundlegend beruflich zu verändern.

Schaubild 41

Veränderung der Zahl gründungsinteressierter Akademiker nach Altersgruppen

2001 bis 2005; Anteil in %

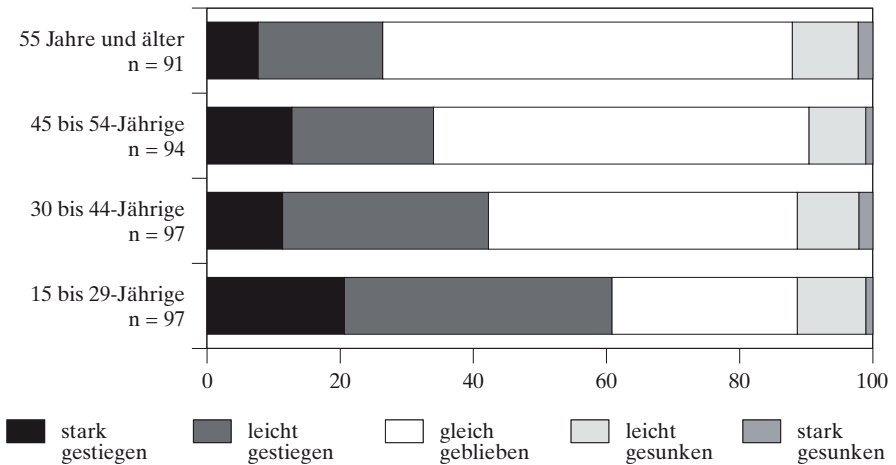


Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Schaubild 42

Veränderung der Zahl Gründungsinteressierter ohne Berufsausbildung nach Altersgruppen

2001 bis 2005; Anteil in %



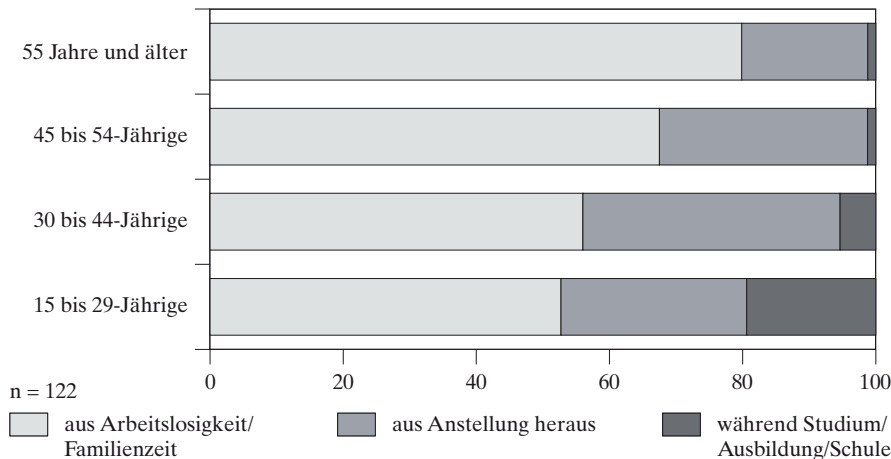
Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Vor diesem Hintergrund muss die in Schaubild 41 gezeigte relativ geringe Veränderung in der obersten Altersgruppe der gründungsinteressierten Akademiker gesehen werden. Nur 20% der befragten Intermediäre gaben an, dass

Schaubild 43

Alter und berufliche Ausgangssituation der Gründungsinteressierten

2001 bis 2005; Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

die Zahl der gründungsinteressierten Akademiker zwischen 2001 und 2005 stark (4%) oder zumindest leicht (16%) angestiegen wäre. Hingegen schätzten 40% der Befragten, dass die Zahl werdender Gründer unter den 30- bis 44-Jährigen zumindest leicht angewachsen sei.

Für Personen ohne Berufsausbildung ergibt sich ein anderes Bild. Hier erfolgte eine spürbare Zunahme junger (werdender) Gründer zwischen 15 und 29 Jahren (Schaubild 42): Rund 20% der Fördereinrichtungen berichten von einer starken und weitere 40% von einer leichten Zunahme. Die entsprechenden Werte für die Gruppe der über 55-Jährigen sind nicht einmal halb so hoch.

4. Berufliche Ausgangssituation, Motive und Einstellungen zur Selbständigkeit

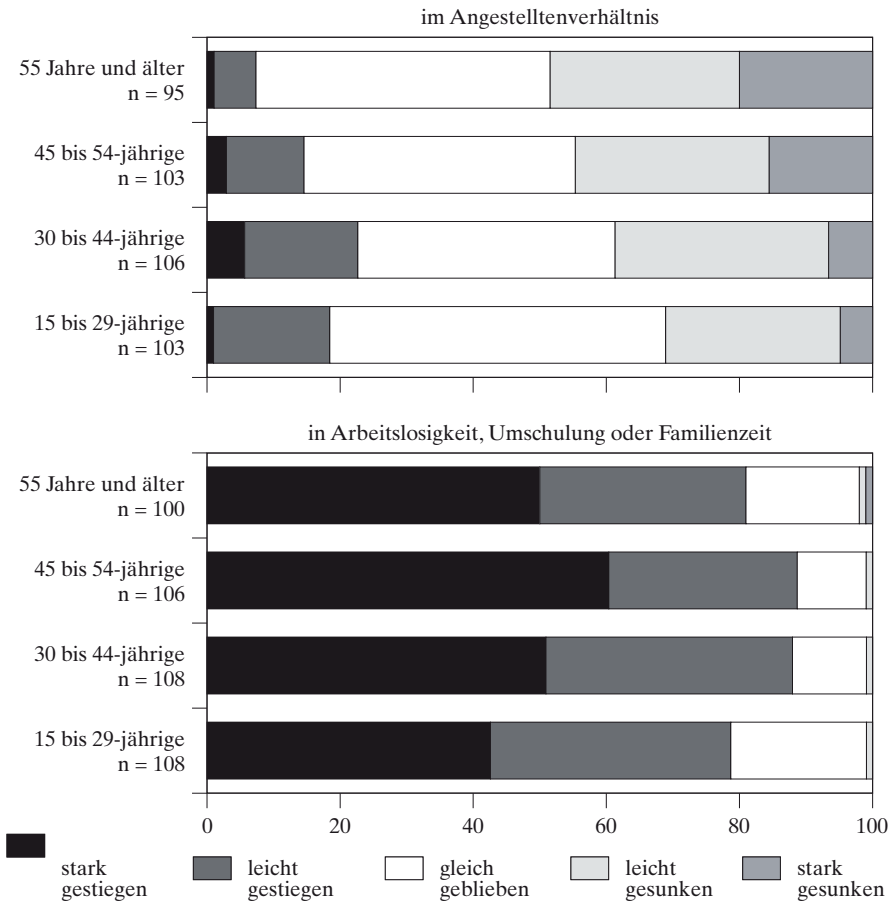
Im vorherigen Abschnitt klang bereits an einigen Stellen an, dass die berufliche Situation vor dem Eintritt in die Selbständigkeit und die Motivation hierfür oftmals mit (drohender) Arbeitslosigkeit zusammenhängen können. Dieses und andere Motive sollen nun näher untersucht werden, um daraus eine Erklärung für die Einstellung zur Selbständigkeit abzuleiten.

Aus Schaubild 43 ist ersichtlich, dass für die Mehrheit gründungsinteressierter Personen ab dem 45. Lebensjahr entweder Arbeitslosigkeit, mit Arbeitslosigkeit zusammenhängende Bildungsmaßnahmen oder eine Familienzeit die be-

Schaubild 44

Veränderung der Zahl gründungsinteressierter Personen zwischen 2001 und 2005 nach Altersklassen

Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

stimmende Ausgangssituation darstellen. Für die 45- bis 54-Jährigen wird diese Auffassung von 67% der antwortenden Intermediäre vertreten. Für die Gruppe der über 55-Jährigen fällt diese Einschätzung mit 80% noch deutlicher aus. Für Ostdeutschland liegen beide Werte erwartungsgemäß etwas höher. Ansonsten bestehen keine breiten regionalen Streuungen.

Interessant ist vielmehr die gegensätzliche Veränderung innerhalb der beiden Gruppen, die entweder aus einem Angestelltenverhältnis oder aus einer der

drei beschriebenen Situationen heraus in die Selbständigkeit starten möchten (Schaubild 44). Die Zahl von Gründern aus einem (relativ sicheren) Angestelltenverhältnis heraus hat im vergangenen Jahrfünft in allen Altersgruppen spürbar abgenommen. In stärkstem Maß – so berichteten 45% der Intermediäre – ist die Zahl der Gründungsinteressierten in der Gruppe der 45- bis 54-Jährigen, gefolgt von den über 54-Jährigen, zurückgegangen.

Über die Gründe für den starken Rückgang bei den Älteren können nur Vermutungen angestellt werden. Nach Einschätzung der direkt befragten Vertreter von Förder- und Beratungseinrichtungen spielt in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit und gedämpfter Binnennachfrage das Streben nach Einkommenssicherheit eine große Rolle und wirkt somit eher dämpfend auf Gründungsaktivitäten bei Personen, die – ihrer individuellen Einschätzung nach – in eher sicheren Anstellungsverhältnissen tätig sind. Es scheint, dass Ältere sensibler auf Änderungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld reagieren und bei größerer Unsicherheit eher eine abhängige Beschäftigung wählen. Womöglich könnte dies mit der höheren Angst vor dem Scheitern im Vergleich zu Jüngeren in Verbindung stehen, wie sie von vielen Studien betont wird. Gleichwohl ist keineswegs zweifelsfrei erwiesen, dass die höhere Risikoaversion Älterer tatsächlich auf das Alter und nicht vielleicht auf andere Merkmale zurückzuführen ist.

Im Gegensatz dazu ist zwischen 2001 und 2005 die Anzahl der gründungswilligen Personen aus der Arbeitslosigkeit, aus damit verbundenen Bildungsmaßnahmen oder einer Familienzeit aus Sicht von jeweils etwa 80% der antwortenden Einrichtungen in allen Altersgruppen stark (40% bis 60%) oder zumindest leicht angestiegen (weitere 28% bis 36%).

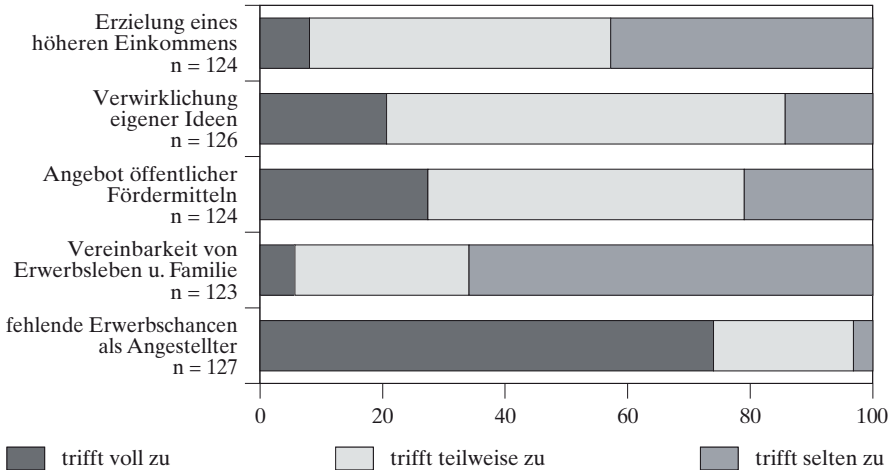
Mit Blick auf die Anforderungen an die Gründungsberatung und -förderung sei bereits an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass Gründungen vor diesem beruflichen Hintergrund oftmals nur mit einem sehr dünn gewebten Netzwerk zu potenziellen Kunden, Lieferanten, Banken und Partnern verbunden sind. Gerade Netzwerkbeziehungen aus früheren Angestelltenverhältnissen heraus bieten oftmals gute Startmöglichkeiten, insbesondere bei der Kundenakquise. Hingegen ist die langjährige Abwesenheit vom Arbeitsmarkt – insbesondere bei Gründerinnen – mit einer mangelhaften Ausstattung an Sozialkapital und somit reduzierten Startchancen verbunden (Welter et al. 2004).

Die in der ersten Phase der Untersuchung durchgeführten persönlichen Interviews verdeutlichten, dass der vielfach registrierten Zunahme älterer Gründungsinteressierter verschiedene Motive zugrunde liegen. Bis 2002/03 dominierten Gründungen, die nicht aus der „Not“ (Arbeitslosigkeit) heraus vorgenommen wurden. Selbstverwirklichung und die Umsetzung neuer Ideen standen im Vordergrund der von den Fördereinrichtungen betreuten Gründer. Dabei war bei älteren Gründungsinteressierten eine große Aufgeschlossen-

Schaubild 45

Beweggründe für das Interesse an einer Existenzgründung

2005; Anteil in %, Mehrfachantworten möglich



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

heit gegenüber einer selbständigen Tätigkeit zu verzeichnen. Sie wird als Chance für eine erfolgreiche weitere berufliche Entwicklung angesehen. Das Wachstum hinsichtlich Ertrag und Beschäftigung stellt oft einen festen Bestandteil im Gründungskonzept dar.

Mit den Veränderungen am Arbeitsmarkt und der damit verbundenen Reformpolitik der vergangenen fünf Jahre geht jedoch – nach Einschätzung aller Gesprächspartner – der generelle Trend einher, dass arbeitslose bzw. akut von Arbeitslosigkeit bedrohte ältere Arbeitnehmer zunehmend eine selbständige Tätigkeit als Option wahrnehmen. Dies deckt sich mit den Erkenntnissen zur Gründungsneigung aus einer Analyse der SOEP-Daten für das Jahr 2003. Bei dieser anteilmäßig größeren Gruppe stehen nunmehr weniger die o.a. Motive im Vordergrund als vielmehr die Notwendigkeit, bis zum Eintritt in das Rentenalter ein Einkommen zu erwirtschaften (Gründungen aus der „Not“). Der Existenzgründung bzw. der Selbständigkeit wird durch die Akteure also eher eine „Brückenfunktion“ zugeschrieben. Das scheint insbesondere für Frauen wichtig zu sein, die aufgrund ihrer biographischen Situation (Familienarbeit) keine durchgängige berufliche Karriere aufweisen und mit sehr geringen Rentenansprüchen konfrontiert sind.

Schaubild 45 verdeutlicht, dass fehlende Erwerbschancen im Angestelltenverhältnis im Jahr 2005 das eindeutig dominierende Motiv in allen Altersgruppen darstellten. Dies wurde von knapp 75% aller befragten Einrichtungen festge-

Tabelle 40

Fehlende Chancen zur Teilnahme am Erwerbsleben im Angestelltenverhältnis als Beweggrund für Gründungsinteressierte nach Region¹

2005; Anteil in %

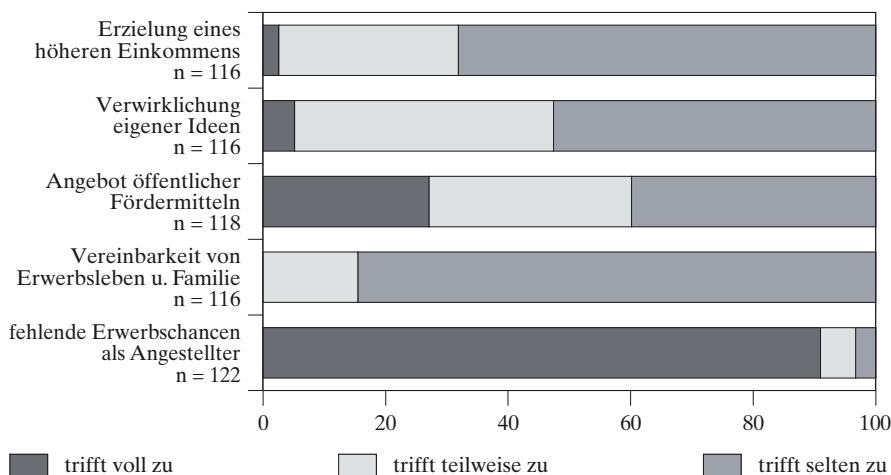
Region	Nennungen	trifft voll zu	trifft teilweise zu	trifft selten zu
Nordwest	17	76,5	17,6	5,9
Ost	29	86,2	10,3	3,4
West	29	75,9	24,1	0,0
Südwest	23	69,6	30,4	0,0
Süd	29	62,1	31,0	6,9
insgesamt	127	74,0	22,8	3,1

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

Schaubild 46

Beweggründe für das Interesse an einer Existenzgründung bei Personen im Alter ab 50 Jahren

2005; Anteil in %, Mehrfachantworten möglich



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

stellt. In Ostdeutschland wird diese Feststellung von 86% der Befragten als voll zutreffend angesehen. In Süddeutschland sehen „nur“ 62% der befragten Intermediäre diesen Beweggrund als völlig entscheidend an (Tabelle 40).

Daneben spielen auch andere Beweggründe eine wichtige Rolle, u.a. die Umsetzung eigener Ideen, aber auch der durch Fördermittel gesetzte Anreiz. Nichtsdestotrotz wird die überragende Stellung des Motivs (drohender) Arbeitslosigkeit bei einer gesonderten Betrachtung der Altersgruppen ab 50 Jahre noch deutlicher (Schaubild 46). Über 90% der Intermediäre weisen diesem Motiv zentrale Bedeutung zu. Diesbezüglich sind kaum regionale Unterschiede zu verzeichnen (Tabelle 41).

Tabelle 41

Fehlende Chancen zur Teilnahme am Erwerbsleben im Angestelltenverhältnis als Beweggrund für ältere Gründungsinteressierte nach Region¹

Personen im Alter ab 50 Jahre; 2005; Anteil in %

	Nennungen	trifft voll zu	trifft teilweise zu	trifft selten zu
Nordwest	15	93,3	0,0	6,7
Ost	27	88,9	7,4	3,7
West	28	100,0	0,0	0,0
Südwest	23	82,6	13,0	4,3
Süd	29	89,7	6,9	3,4
insgesamt	122	91,0	5,7	3,3

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

Die gleichartigen Befunde aus der Analyse von SOEP-Daten und den Ergebnissen der Kammerbefragung erhärten den Eindruck, dass die Einführung der Fördermaßnahmen für sog. Ich-AGs nicht nur in einer höheren Zahl von Gründungsinteressierten mündete, sondern auch zu einer deutlichen Veränderung in der Struktur der Gründungsinteressierten. Vor dem Hintergrund der hohen Förderbewilligungen und der starken Zunahme der Gründungszahlen seit 2003 verwundert dies nicht. Offen ist, wie sich die Neukonzipierung des Gründungszuschusses, welcher die Ich-AG-Förderung und das Überbrückungsgeld ablöst, auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen und die Struktur der Gründungsinteressierten auswirken wird. Aufgrund der restriktiveren Anspruchsvoraussetzungen spricht einiges dafür, dass der Boom bei der Zunahme der Gründungsinteressierten beendet sein wird.

Mit Blick auf die angespannte Arbeitsmarktlage bis zum Jahr 2005 sowie die vergleichsweise einfach zu erlangende Ich-AG-Förderung überrascht ein weiterer Befund aus den persönlichen Interviews nicht: Durchweg wurde darauf hingewiesen, dass momentan die Einstellung zur Selbständigkeit bei Personen von 50 bis 55 Jahren weitaus weniger durch Optimismus geprägt ist als durch die Einsicht, kaum mehr über andere Chancen zur Erzielung eines Einkommens zur verfügen. Gründungen werden daraufhin mit dem Ziel konzipiert, das Unternehmen für eine relativ kurze Zeit (5 bis 10 Jahre) zu betreiben, mit möglichst geringen Investitionen und oftmals ohne weitere Beschäftigte. Mit anderen Worten: Die wachsende Zahl von Gründungen in den vergangenen drei bis vier Jahren scheint nicht mit einer hohen Qualität einherzugehen, da die Gründungsmotive älterer Personen vor allem im Erreichen eines akzeptablen Einkommensniveaus bei möglichst geringem geschäftlichen Risiko bestanden und sich nur auf eine kurze Zeitspanne erstrecken. In diesem Zusammenhang steht das Bemühen der Gründer, die vorhandenen Kompetenzen so umfassend wie möglich zu nutzen.

Es wäre interessant zu erfahren, ob sich die höhere Ausschöpfung des Gründungspotenzials negativ auf die Perspektiven der Gründungskohorten aus-

wirkt. Eine solche Analyse, die momentan wenig sinnvoll erscheint, könnte Einblicke darüber geben, ob eine politisch motivierte höhere Ausschöpfung des Gründungspotenzials netto tatsächlich zu einem höheren volkswirtschaftlichem Beitrag führt.

5. Ältere Gründer: Wirtschaftsbereiche und Umfang ihrer Betätigung

Die skizzierte Strategie der Mehrzahl älterer Gründer spiegelt sich in der sektoralen Verteilung der Gründungen wider. Die persönlichen Interviews verdeutlichten, dass es sich bei den Gründungen Älterer eher selten um Unternehmen in der damals boomenden Internet- und Softwarebranche, sondern vielmehr um personen- und unternehmensnahe Dienstleistungen handelt. Oftmals treten sie als Ein-Personen-Unternehmen auf. Selten finden mehr als ein oder zwei weitere Personen in den ersten Jahren eine feste Anstellung.

Unter den neu entstandenen Dienstleistungsunternehmen befinden sich auch einige innovative, technisch ausgerichtete Dienste im Umfeld des Verarbeitenden Gewerbes. Jedoch werden gerade von den vielen Gründern ohne akademischen Bildungshintergrund bevorzugt einfache haushaltsbezogene Dienste ausgeübt oder Tätigkeiten, bei denen die überwiegend allein tätigen Gründer faktisch als permanenter Subkontraktor in den Bereichen Bauwirtschaft, Facility Management oder Transport/Spedition tätig sind.

Diese Befunde aus den persönlichen Gesprächen decken sich mit den Ergebnissen der Gründungsstatistiken. Dazu sind in Tabelle 42 exemplarisch auf Basis des ZEW-Gründungspanels die Anteile einzelner Branchen an den Gründungen angegeben. Seit Beginn der neunziger Jahre ist der Anteil unternehmensnaher und konsumbezogener Dienstleistungen stetig gewachsen. Im Durchschnitt der Periode 1993 bis 1996 betragen die Anteile 17,7% bzw. 25,6%, 2001 bis 2004 20,4% bzw. 27,2%.

Tabelle 42

Sektorale Struktur der Unternehmensgründungen

1993 bis 2004, Jahresdurchschnitt; Anteil in %

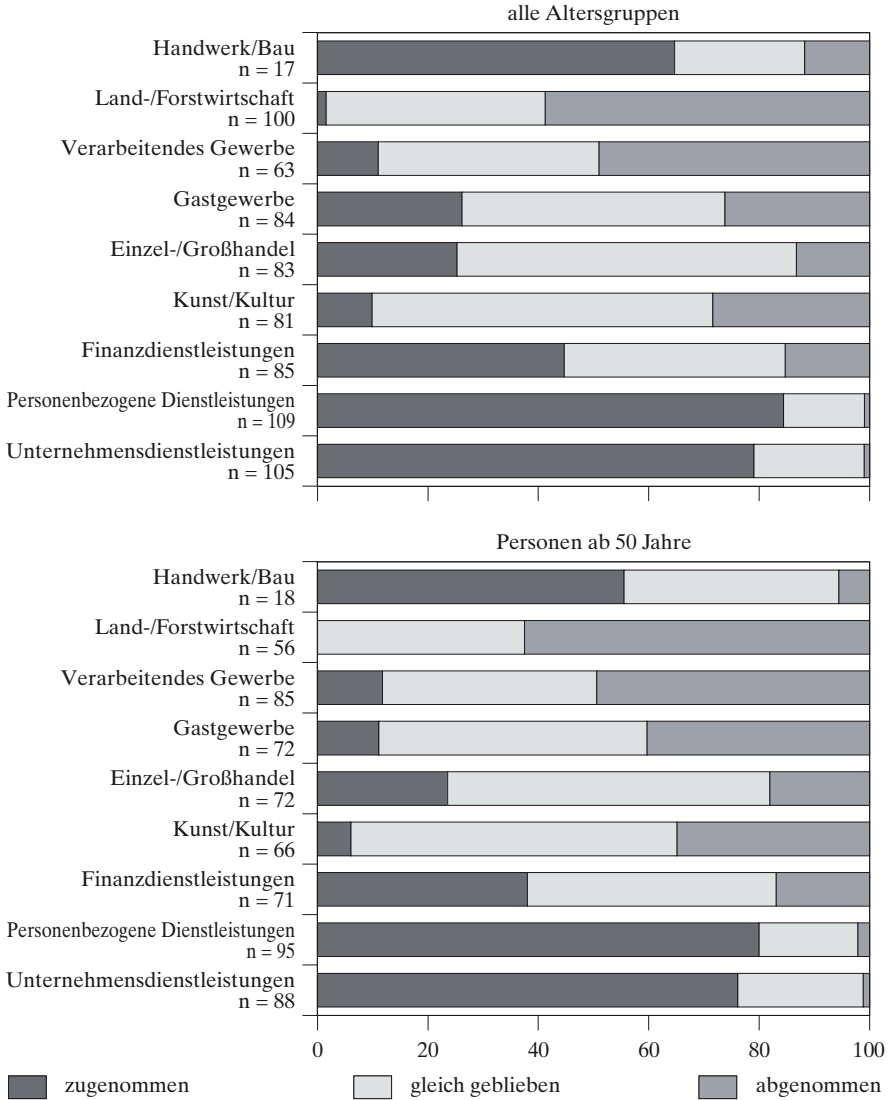
Wirtschaftszweige	1993 bis 1996	1997 bis 2000	2001 bis 2004
Energie/Bergbau	0,2	0,3	0,4
Verarbeitendes Gewerbe	6,6	5,4	4,6
Bauwirtschaft	12,2	12,5	11,7
Handel	29,1	27,1	26,3
Verkehr/Postdienste	5,1	4,8	4,9
Kredit-/Versicherungswesen	3,5	3,6	4,5
Unternehmensnahe Dienstleistungen	17,7	19,6	20,4
Konsumbezogene Dienstleistungen	25,6	26,6	27,2
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

Quelle: ZEW-Gründungspanel 2005.

Schaubild 47

Veränderung des Gründungsgeschehens zwischen 2001 und 2005 nach Sektoren und Alter

Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Auch aus unseren Erhebungen wird ersichtlich, dass den weithin kleinbetrieblich organisierten Dienstleistungsbranchen ein hoher bzw. wachsender Stellenwert im Zeitraum 2001 bis 2005 zukommt (Schaubild 47). In der Alters-

Tabelle 43

Form der intendierten selbständigen Tätigkeit

2005; Anteil in %

Die beratenen Personen in meiner Einrichtung tendieren vorwiegend zu einer selbständigen Tätigkeit im Sinne	Nennungen	Aussage trifft ...		
		... voll zu	... teilweise zu	... selten zu
alle Altersgruppen				
... einer Vollzeitätigkeit	128	92,2	7,8	0,0
... einer Teilzeitätigkeit	120	0,8	41,7	57,5
... eines Nebenerwerbs	123	1,6	48,8	49,6
Personen ab dem 50. Lebensjahr				
... einer Vollzeitätigkeit	123	91,1	8,1	0,8
... einer Teilzeitätigkeit	116	2,6	31,9	65,5
... eines Nebenerwerbs	119	2,5	23,5	73,9

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

gruppe ab dem 50. Lebensjahr haben nach Auskunft von 76% bzw. 80% der Intermediäre die Gründungsaktivitäten bei Unternehmens- und personenbezogenen Diensten zugenommen. Im zuerst genannten Bereich, aber auch bei Finanzdienstleistungen und im Verarbeitenden Gewerbe dürften sich vor allem Akademiker engagieren. Personen mit Facharbeiterausbildung oder ohne Berufsabschluss betätigen sich überwiegend in einfachen Servicefeldern sowie im Handel und in der Gastronomie.

Aufgrund des emergenten Charakters von Gründungsprozessen (Welter 2003) ist es für Berater nicht immer einfach einzuschätzen, in welchem Umfang werdende Gründer in der Lage sind, ihre Geschäftsidee umzusetzen. Aus diesem Grund sind die aus der standardisierten Erhebung gewonnenen Daten zum Umfang der selbständigen Tätigkeiten mit Vorsicht zu interpretieren. Nach Einschätzung vieler Beratungseinrichtungen möchten die von ihnen betreuten Gründer ihre Selbständigkeit zumeist im Sinne einer Vollerwerbstätigkeit gestalten (Tabelle 43). In diesem Punkt scheinen kaum altersspezifische Unterschiede vorzuliegen. Den persönlichen Interviews war jedoch auch zu entnehmen, dass sich im Geschäftsverlauf häufig, v.a. aufgrund schwacher Nachfrage, die Selbständigkeit in Teilzeit als realistische Variante herausstellt.

6. Potenziale und Hemmnisse

Aus Sicht der befragten Gründungsberater verfügen ältere gründungswillige Personen über eine Reihe von Potenzialen für eine erfolgreiche Gründung, die jüngere Personen nicht aufweisen können. Diese Meinung vertreten 73% der befragten Intermediäre (Tabelle 44). Hinsichtlich der einzelnen Fähigkeiten ergab sich aus den Interviews folgendes Bild. Vorausgesetzt, die älteren Gründer verfügen über den notwendigen Bildungshintergrund (Facharbeiter-

Tabelle 44

Altersgruppenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Potenziale/Fähigkeiten gründungsinteressierter Personen nach Region¹
nach Regionen, 2005, Anteile in %

	Nennungen	Unterschiede existieren	keine Unterschiede	k.A.
Nordwest	17	70,59	17,65	11,76
Ost	29	58,62	24,14	17,24
West	31	77,42	16,13	6,45
Südwest	23	86,96	13,04	0,00
Süd	29	72,41	10,34	17,24
Insgesamt	129	72,87	16,28	10,85

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

abschluss, akademische Abschlüsse), dann zählen zu ihren Vorteilen gegenüber jungen Existenzgründern:

- die allgemeine Lebenserfahrung und (zum großen Teil) Erfahrungen im Familienleben, die sich oft in einer sehr strukturierten Vorgehensweise in den verschiedenen Gründungsphasen äußern,
- die zur Umsetzung neuer Produkt- und Serviceideen notwendigen Markt- bzw. Branchenkenntnisse,
- sehr vielfältige Kontakte zu potenziellen Kunden aufgrund langjähriger Berufserfahrung,
- Abgeklärtheit, Selbstvertrauen und sorgfältige Risikoanalyse auf der Basis bisheriger Lebens- und Berufserfahrung,
- oftmals ein akzeptables Maß an Eigenkapital nach langjähriger Berufstätigkeit.

Diese Einschätzungen spiegeln sich in wesentlichen Punkten auch in den Ergebnissen der standardisierten Befragung wieder (Schaubild 48). Lebenserfahrung und umfangreiche Branchenkenntnisse werden von 90% bzw. 95% der befragten Einrichtungen als großer Vorteil der älteren Gründern angesehen. Im Hinblick auf Fachkenntnisse und Kontakte zu anderen Personen aus der eigenen Branche attestierten 73% bzw. 74% der Intermediäre den älteren Gründern Vorteile. Dagegen wird die Einbindung in Branchennetzwerke (Interessenverbände) von einer geringen Mehrheit (54%) als gleichwertig eingeschätzt.

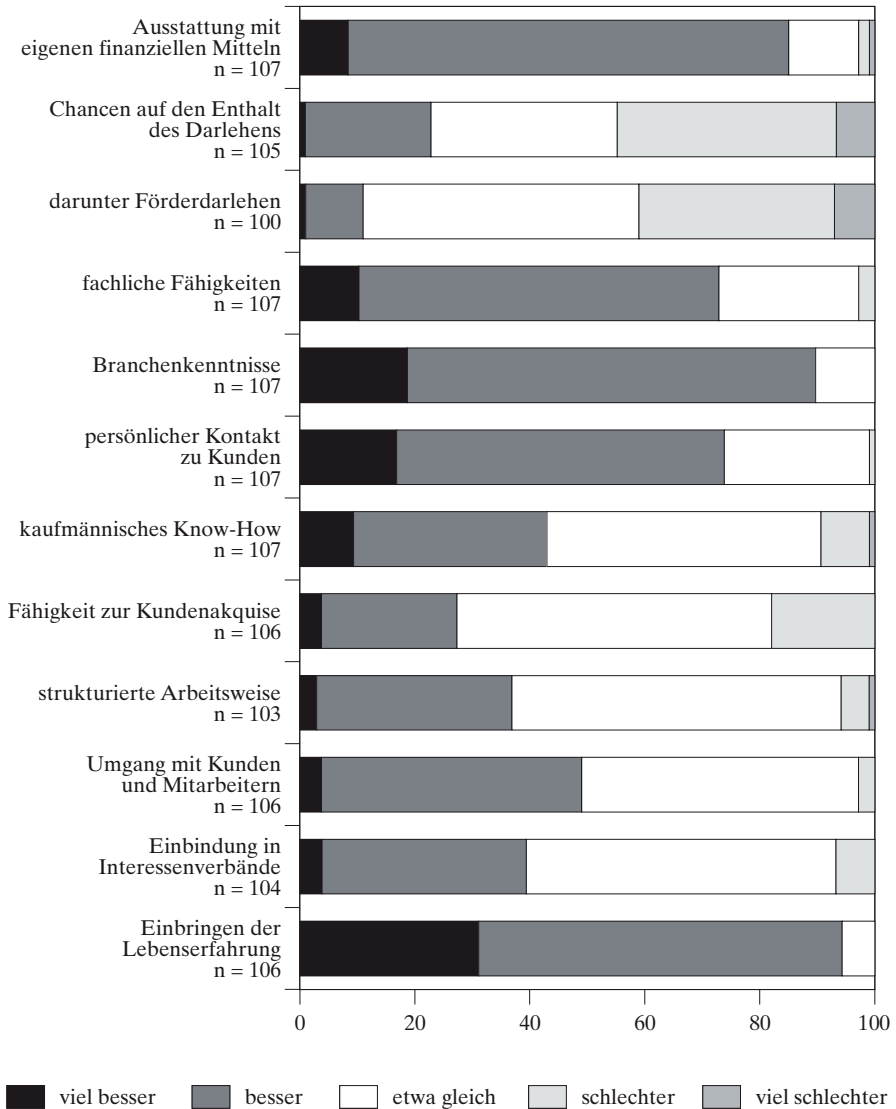
Auch in Bezug auf das kaufmännische Know-how und die Fähigkeiten zur Kundenakquise sieht jeweils rund die Hälfte der Gründungsberater keine wesentlichen Unterschiede zwischen den verschiedenen Altersstufen.

Als vergleichsweise problematisch bewerten die Intermediäre die Situation von Gründungsinteressierten ab dem 50. Lebensjahr in Bezug auf Darlehen

Schaubild 48

Potenziale und Fähigkeiten werdender Gründer ab dem 50. Lebensjahr im Vergleich zu Jüngeren

2005; Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

bzw. Förderdarlehen. Immerhin 38% bzw. 34% gaben an, dass Personen ab dem 50. Lebensjahr mit größeren Schwierigkeiten beim Erhalt von Darlehen konfrontiert seien als jüngere. In diesem Zusammenhang ergaben die Interviews, dass die Finanzinstitute höhere Risiken bei der Darlehensvergabe an Ältere sehen. Deren Berater verbinden ein höheres Lebensalter mit der Sorge, dass im Fall längerer Krankheit die fristgerechte Bedienung der Kredite nicht mehr gewährleistet sei. Sofern der krankheitsbedingte Ausfall unvorhersehbar ist, ist eine risikogerechte Konditionenspreizung möglich. Die zusätzlichen Kosten werden – ähnlich wie bei Lebens- und Krankenversicherungen – auf die Gruppe der Älteren umgelegt. Schwieriger gestaltet sich die Situation, wenn Ältere aufgrund besserer Information nicht bereit sind, den Risikoaufschlag zu bezahlen. In dem Fall würden bei den Banken nur noch Ältere mit höheren Risiken für das Auftreten einer längeren Krankheit verbleiben. Wie Stiglitz/Weiß (1981) zeigen, würden Kreditgeber einen geringeren Zinssatz fordern, um auch „gute“ Risiken attrahieren zu können, und damit einhergehend ein geringeres Kreditvolumen bereitstellen. Das bereitgestellte Volumen genügt allerdings, um die Nachfrage zum angebotenen Preis zu decken, d.h. es liegt ein Kreditmarktversagen vor.

Allein auf Basis der Befragungsergebnisse kann nicht festgestellt werden, ob Ältere tatsächlich aufgrund ihres Lebensalters einen schlechteren Zugang zum Kreditmarkt haben⁴. Es besteht aber Anlass, sich eingehender mit der vermuteten Kreditverknappung für Ältere zu befassen, wofür Gründe des Marktversagens ins Feld geführt werden. Bevor dies nicht hinreichend geklärt ist, sollten keine Schlüsse gezogen werden. Die Einschätzungen der Kammern liefern allenfalls ein Indiz für bestimmte Problemlagen, sie können jedoch nicht eine *Kausalanalyse* ersetzen. Im Einklang mit den Äußerungen zu den generell schlechteren Chancen Älterer auf den Erhalt von Krediten steht die Beobachtung geringerer Chancen für Förderdarlehen. Diese werden über das sog. Hausbankprinzip an die Gründer weitergeleitet. Dieses Prinzip baut auf der Bereitschaft der Finanzintermediäre auf, bei einem Kreditausfall ganz oder teilweise die Haftung, d.h. die Rückzahlung der Restsumme an den Fördermittelgeber, zu übernehmen. Gerade in den letzten Jahren ist ein deutlicher Rückgang dieser Bereitschaft bei den Kreditbanken zu beobachten (vgl. Prantl et al. 2006 für eine detaillierte Analyse).

Zwar gaben insgesamt rund 85% der Fördereinrichtungen an, ältere Gründer wären mit Blick auf finanzielle Rücklagen besser gestellt als jüngere. Jedoch besteht – so die einhellige Auskunft der persönlich befragten Gründungsberater – auf der Seite der älteren Gründer die Sorge, im Fall geschäftlicher Turbu-

⁴ Ähnlich wurde vor einigen Jahren häufig die Befürchtung geäußert, dass Frauen über geringere Chancen auf Darlehen verfügen. Ein Großteil dieser Unterschiede ist aber vermutlich auf dem Bildungs- und Tätigkeitshintergrund zurückzuführen, d.h. dann liegt keine Diskriminierung aufgrund des Geschlechts vor.

Tabelle 45

Angst vor dem Scheitern bei älteren im Vergleich zu jüngeren Gründern nach Region¹

2005; Anteil in %

Region	Nennungen	viel geringer	geringer	etwa gleich	höher	viel höher
Nordwest	13	0,0	7,7	53,8	38,5	0,0
Ost	20	0,0	15,0	25,0	50,0	10,0
West	25	4,0	24,0	48,0	24,0	0,0
Südwest	19	0,0	5,3	47,4	47,4	0,0
Süd	26	3,8	15,4	26,9	50,0	3,8
insgesamt	103	1,9	14,6	38,8	41,7	2,9

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

lenzen gerade einen großen Teil dieser für den Lebensabend vorgesehenen Ersparnisse zu verlieren. Die sich dahinter verbergende größere Angst des Scheiterns Älterer findet ihre Bestätigung in den Einschätzungen der Intermediäre in der schriftlichen Befragung (Tabelle 45). Trotz der guten Voraussetzungen für eine Existenzgründung attestieren fast 45% der Intermediäre den Gründern ab 50 Jahren eine höhere Angst vor dem Scheitern. Knapp 39% der Beratungseinrichtungen schätzen, dass die Sorge um das Scheitern gleichmäßig ausgeprägt ist. Nur etwa 17% vermuten, dass ältere Gründer weniger sorgenvoll an eine Gründung herangehen.

In den Gesprächen bei den Fördereinrichtungen wurde deutlich, dass Hemmnisse zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit bei jüngeren wie älteren Gründungswilligen nicht unmittelbar und ausschließlich auf das Alter zurückzuführen sind. Vielmehr werden Gründungen erschwert, wenn verschiedene Einflussfaktoren in bestimmten Kombinationen auftreten. Dabei kann das Alter eine wichtige Rolle spielen, muss es aber nicht.

Insbesondere (ältere) Personen mit nur geringem Bildungsabschluss sind nur sehr bedingt in der Lage, eine eigene Existenz zu etablieren. Erschwert wird die Existenzgründung in benachteiligten Regionen, die insbesondere durch den massiven Wegfall industrieller Arbeitsplätze gekennzeichnet sind. Hier wirken zusammen (i) eine sinkende Gesamtnachfrage, (ii) die steigende (Langzeit-)Arbeitslosigkeit und (iii) ein schnell wachsendes Potenzial an gründungswilligen Personen, welche sich aufgrund ihrer geringen Qualifikationen und Berufserfahrung auf sehr einfache haushaltsbezogene Dienste konzentrieren und in diesen Segmenten einen sehr starken Wettbewerb entfachen.

Die befragten Gründungsberater verweisen des Weiteren darauf, dass lang anhaltende Arbeitslosigkeit in der Vergangenheit gerade bei älteren Personen und deren Familie dazu geführt haben mag, dass die für eine Gründung notwendigen finanziellen Reserven nicht aufgebaut werden konnten oder bereits aufgezehrt sind. Vor diesem Hintergrund rückt die für Kleinstgründun-

gen typische Finanzierungsfrage in Kombination mit der Altersfrage in den Mittelpunkt und wird zu einem sehr ernst zu nehmenden Hemmnis. Gering qualifizierte und schlecht mit Eigenkapital ausgestattete Gründer, die ein Unternehmen nur für relativ kurze Zeit und ohne Wachstumsperspektiven etablieren möchten, erhalten i.d.R. von den Banken nicht die benötigten Mittel. Dabei würde es sich zumeist um Mikrodarlehen handeln, die für Geschäftsbanken ohnehin unattraktiv sind.

In prosperierenden Wirtschaftsräumen – mit einer sehr heterogenen Gewerbestruktur und relativ hoher Kaufkraft – ist dagegen eher eine Nachfrage nach Angeboten von Kleinstunternehmen vorhanden. Hier können die Anbieter sowohl unternehmensnaher als auch einfacher personenbezogener Dienste weite Betätigungsfelder finden. Das Lebensalter tritt dann weniger als Hemmnis auf, sondern verbindet sich eher mit den o.a. Potenzialen.

7. Altersspezifischer Beratungsbedarf

Vor dem Hintergrund der skizzierten Potenziale und Barrieren ergibt sich nach Auskunft der interviewten Gründungsberater unter verschiedenen Blickwinkeln ein altersbedingt besonderer Beratungsbedarf:

- Nahezu alle Gesprächspartner äußerten die Ansicht, dass es notwendig sei, ältere Gründer anderes anzusprechen als gründungswillige Personen, die kurze Zeit nach Ihrer Ausbildung den Weg in die Selbständigkeit suchen. Um ein Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Gründungsinteressierten aufzubauen, geht es vor allem darum, auf die Lebens- und Berufserfahrung einzugehen und diese als wertvolles Potenzial herauszustellen.
- Gründer mit breiten Branchenkenntnissen, zahlreichen Kontakten und guten Managementfähigkeiten benötigen Berater, die ihnen sehr gezielt Informationen geben. Insofern werden die Berater hinsichtlich ihrer eigenen Kenntnisse stark gefordert, aber auch im Hinblick auf die notwendige Beratungszeit.
- Hingegen besteht bei offensichtlich gering qualifizierten älteren Gründern die Aufgabe darin, einfühlsam und zugleich deutlich auf erkennbare Schwächen aufmerksam zu machen. Großes Geschick in der Gesprächsführung erfordern insbesondere Situationen, in denen Ratsuchenden unmissverständlich von der Umsetzung einer kaum Erfolg versprechenden Gründungsidee abgeraten werden sollte. Oft sind diese bereits mehrere Jahre lang erfolglos auf der Suche nach einer festen Anstellung, was durchaus sehr eng mit dem fortgeschrittenen Lebensalter verbunden ist.

Mit Blick auf geschlechtsspezifische Formen der Gründungsberatung in der Altersgruppe ab 50 Jahren ergaben sowohl die persönlichen Gespräche als auch die standardisierte Befragung ein differenziertes Bild (Tabelle 46). Etwa

Tabelle 46

Erfordernis geschlechtsspezifischer Formen der Gründungsberatung für Personen ab 50 Jahren nach Region¹

2005; Anteil in%

Region	Nennungen	Geschlechtsspezifische Beratungsformen ...			k.A.
		... sind nicht notwendig	... sollten stets angeboten werden	.. sollten im Einzelfall angeboten werden	
Nordwest	17	47,06	0,00	47,06	5,88
Ost	29	51,72	3,45	34,48	10,34
West	31	61,29	0,00	35,48	3,23
Südwest	23	30,43	4,35	65,22	0,00
Süd	29	37,93	3,45	51,72	6,90
Insgesamt	129	46,51	2,33	45,74	5,43

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

47% der in der Erhebung befragten Vertreter von Fördereinrichtungen hält eine geschlechtsspezifische Beratung nicht für notwendig. Nur 2% der Einrichtungen befürworten die Einrichtung eines ständigen Angebotes für Gründerinnen ab dem 50. Lebensjahr. Für eine einzelfallbezogene Entscheidung hinsichtlich der Beratungsform unter Einbeziehung der Aspekte Alter und Geschlecht votierten 46% der Intermediäre.

In den persönlichen Gesprächen mit generellen Befürwortern genderspezifischer Beratungsansätze wurde im Hinblick auf das Lebensalter ebenfalls für Beratungsformen plädiert, bei welchen das Geschlecht im Vordergrund steht und altersbezogene Fragen nur im Einzelfall angesprochen werden sollten.

Auf die in der schriftlichen Befragung in offener Form gestellte Frage nach Faktoren einer erfolgreichen Gründungsberatung zeigten sich viele der Befragten zurückhaltend bei der Benennung einzelner, in besonderer Weise mit dem Lebensalter verbundener Aspekte (Tabelle 47). Rund 40% der Intermediäre gab keine Antwort. Die übrigen Fördereinrichtungen benannten als wichtigsten Erfolgsfaktor die intensive und sensible Beratung bezüglich der Unternehmensfinanzierung (28,7%). Dies deckt sich mit der Einschätzung der Intermediäre, welche größere Finanzierungshemmnisse für Ältere sehen (Abschnitt 4.4). Weiterhin benannten die Beratungseinrichtungen Erfolgsfaktoren, die mit den o.a Punkten aus den persönlichen Interviews übereinstimmen. So halten etwa 20% das intensive Eingehen auf die Einbettung unternehmerischer Aktivitäten in das persönliche, familiäre Umfeld im Beratungsgespräch für wichtig. Weiterhin sehen es 19% als wichtig an, bei der Beratung stark auf die beruflichen Erfahrungen und Branchenkenntnisse der Ratsuchenden aufzubauen und diese als wertvolles Potenzial herauszustellen. Daneben sehen 16% die Auseinandersetzung mit individuellen Einstellungen, Risikoneigungen und Motiven der Existenzgründung ab dem 50. Lebensjahr als Erfolgsfaktor.

Tabelle 47

Erfolgsfaktoren für die Beratung und Betreuung gründungsinteressierter Personen ab 50 Jahren nach Region¹

2005; Anteil in %

Region	Nord-west	Ost	West	Süd-west	Süd	Insgesamt
Nennungen	17	29	31	23	29	129
k.A.	47,1	37,9	45,2	39,1	34,5	40,3
Finanzierung	29,4	44,8	7,5	30,4	31,0	28,7
Risikoabsicherung / Motivation	17,6	6,9	16,1	17,4	24,1	16,3
Erfahrung	17,6	20,7	12,9	26,1	17,2	18,6
Persönliches Umfeld (Gesundheit, Familie)	11,8	20,7	32,3	13,0	17,2	20,2
Vermittlung von kaufmännischem Know how	23,5	17,2	6,5	26,1	3,4	14,0
Flexibilität	0,0	6,9	6,5	0,0	0,0	3,1
Nachfolgeregelungen	5,9	0,0	6,5	0,0	3,4	3,1
Sonstiges	11,8	24,1	19,4	13,0	24,1	19,4

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

8. Beratungsangebote und gesonderte Förderinitiativen für Ältere

Insbesondere die persönlichen Gespräche vermittelten den Eindruck, dass ein altersspezifischer Beratungsbedarf besteht und auch von den Beratern erkannt wird. Dies bedeutet allerdings nicht, dass sich daraus automatisch ein Bedarf an gesonderten Initiativen ableiten lässt. Bestätigung hierfür geben auch die Einschätzungen der Intermediäre in der schriftlichen Befragung. Etwa 60% der Intermediäre sehen keinen grundsätzlichen Anpassungsbedarf des gesamten Förder- und Beratungssystems allein aufgrund demografischer Veränderungen in der Gruppe der Ratsuchenden. Bei knapp einem Drittel der Beratungseinrichtungen wird dagegen ein Anpassungsbedarf gesehen; 8% äußerten keine Meinung (Tabelle 48).

Zum weiteren Verständnis der Antworten bietet es sich an, die bisherigen Aktivitäten der Fördereinrichtungen in die Analyse mit einzubeziehen. Tabelle 49 berichtet über die Beratungs- und Betreuungsangebote in den Fördereinrichtungen. Grundbestandteile der Gründungsberatung (allgemeine Gründungsberatung, Seminare) sind in nahezu allen Kammern fest verankert. Die Mehrzahl der Intermediäre gab auch an, dass zielgruppenspezifische Maßnahmen existieren. Je weiter das Beratungs- und Betreuungsangebot differenziert ist, umso mehr Möglichkeiten ergeben sich natürlich, auf spezifische Anforderungen Gründungsinteressierter zu reagieren. Vor diesem Hintergrund erscheinen die Fördereinrichtungen hinsichtlich ihrer Ausrichtung bereits gut aufgestellt zu sein, um den spezifischen Beratungs- und Betreuungsbedarf älterer Personen decken zu können.

Für diese Einschätzung spricht auch, dass die Fördereinrichtungen sehr selektiv mit dem Einsatz von Gründungsberatern für verschiedene Zielgruppen

Tabelle 48

Einschätzung des Anpassungsbedarfs des Gründungsfördersystems, um Personen ab dem 50. Lebensjahr besser zu erreichen, nach Region¹
2005; Anteil in%

Region	Nennungen	Anpassungsbedarf ...		
		besteht	besteht nicht	k.A.
Nordwest	17	29,41	58,82	11,76
Ost	29	34,48	44,83	20,69
West	31	29,03	67,74	3,23
Südwest	23	30,43	69,57	0
Süd	29	34,48	62,07	3,45
Insgesamt	129	31,78	60,47	7,75

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

agieren. Gemäß Schaubild 49 geben 15% der Intermediäre an, dass es im Beratungsteam Gründungsberater für spezielle Zielgruppen gibt. Deutlich weniger sind es bei den Zielgruppen „Migranten“ und „junge Akademiker“. 2,5% der Intermediäre planen jedoch, einen Berater für die Zielgruppe der „Gründer 50plus“ einzusetzen.

Tabelle 49

Beratungs- und Betreuungsangebote für gründungsinteressierte Personen
2005; Anteil in%

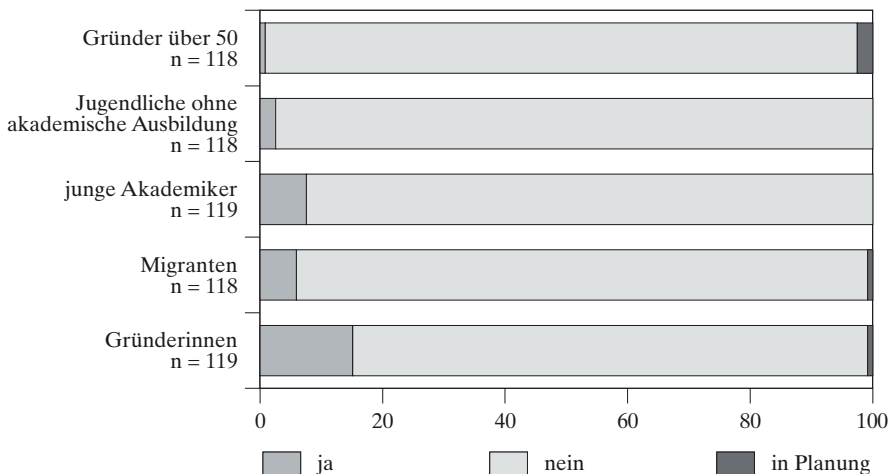
	IHK und RKW	HWK	Städtische Wirtschafts- förderung
Nennungen	60	37	32
Gründungsberatung allgemein	100,0	94,6	93,8
für bestimmte Zielgruppen	71,7	54,1	53,1
Seminare/Vorträge allgemein	98,3	100,0	65,6
für bestimmte Zielgruppen	68,3	59,5	53,1
Coaching nach Gründung allgemein	60,0	73,0	59,4
für bestimmte Zielgruppen	30,0	43,2	34,4
Mentoring allgemein	35,0	21,6	46,9
für bestimmte Zielgruppen	15,0	16,2	21,9
Gründungsstammtisch allgemein	36,7	24,3	46,9
für bestimmte Zielgruppen	20,0	21,6	34,4
Kooperationsbörsen allgemein	95,0	43,2	40,6
für bestimmte Zielgruppen	46,7	18,9	25,0
Beteiligung an Projekten zum Thema Existenzgründung			
in Schulen	76,7	48,6	56,3
an Universitäten/FH	83,3	54,1	62,5
Erarbeitung/Verbreitung Informationsmaterial	98,3	100,0	90,6
Erarbeitung Internetbasierte Informationen	98,3	89,2	75,0
Erstellung von Gutachten für Arbeitsagenturen u.a. öffentliche Einrichtungen bezüglich finanzieller Förderungen	96,7	100,0	53,1

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Schaubild 49

Gründungsberater für ausgewählte Zielgruppen in den befragten Einrichtungen

2005; Anteil in %



Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.

Die Nennungen der Intermediäre deuten darüber hinaus darauf hin, dass die Fokussierung auf spezielle Zielgruppen in der Praxis keine Segmentierung in der Beratung zur Folge hat. Nur in wenigen Fällen (ca. 3%) kümmern sich einige Berater ausschließlich um bestimmte Zielgruppen (Tabelle 50).

Schließlich wird auch anhand der Frage nach den Argumenten für und gegen gesonderte Initiativen zu Gunsten von Gründern der Gruppe ab 50 Jahre deutlich, dass die Intermediäre in der Mehrzahl keine Veranlassung sehen, mit spezifischen Initiativen zu reagieren. Weit mehr als die Hälfte der Intermediäre sahen keine triftigen Gründe für noch gegen solche Initiativen. Diejenigen,

Tabelle 50

Einsatz der Gründungsberater für bestimmte Zielgruppen nach Region

2005; Anteil in %

Region	Nennungen	Jeder Berater für alle Zielgruppen	Teilweise Einsatz von spezialisierten Beratern	Einsatz von spezialisierten Beratern	k.A.
Nordwest	17	70,59	23,53	5,88	0
Ost	29	51,72	34,48	3,45	10,34
West	31	64,52	32,26	3,23	0,00
Südwest	23	60,87	34,78	0,00	4,35
Süd	29	65,52	24,14	3,45	6,90
Insgesamt	129	62,02	30,23	3,10	4,65

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006. – ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

die Argumente für gesonderte Initiativen sahen, führen als Hauptgrund die schlechten Arbeitsmarktchancen der Älteren an. Sie scheinen in der Selbständigkeit für Ältere vornehmlich eine Brückenfunktion bis zum Erreichen des Ruhestands zu sehen. Mit etwas Abstand folgt das Votum, dass die Lebens- und Berufserfahrung Älterer stärker zu nutzen seien. Letzteres deutet bereits darauf hin, dass in gewisser Hinsicht das Bewusstsein vorherrscht, älteren Gründern aufgrund vermuteter Potenziale eine Teilhabe am Arbeitsleben zu ermöglichen. Das Vorherrschen dieses Bewusstseins ist das eigentlich Entscheidende, denn es wird auch in den Beratungsgesprächen den Gründungsinteressierten vermittelt. Dafür spricht auch, dass die Intermediäre Chancengleichheit als wichtigsten Grund gegen gesonderte Initiativen für Ältere angeben. Die Hemmnisse der Älteren werden als nicht so gravierend eingeschätzt, dass sie gegenüber anderen Gründergruppen bevorzugt werden sollten.

Aus den persönlichen Gesprächen bei den Beratungseinrichtungen ist ein weitaus eindeutigeres Votum gegen gesonderte Förderinitiativen für ältere Gründer zu entnehmen. Dazu werden drei Hauptargumente ins Feld geführt:

- Es besteht die Gefahr der Stigmatisierung, d.h. der Öffentlichkeit wird signalisiert, ältere Gründer bedürften per se der Unterstützung und wären ohne diese kaum in der Lage, ein Unternehmen erfolgreich zu etablieren. Wie – so der Gründungsberater – sollten die unter solch einem Vorzeichen gegründeten Firmen das Vertrauen von Kunden gewinnen? Wer etabliert langfristig Geschäftsbeziehungen zu einem Unternehmen, dessen Eigentümer als hilfsbedürftig und somit implizit als nur bedingt wettbewerbsfähig dargestellt wird? Inwieweit wird dadurch das Selbstvertrauen der Gründer geschädigt?
- Da der Einflussfaktor Alter selten allein über den Erfolg einer Gründung entscheidet, stellt sich die Frage, ob darauf ausgerichtete Initiativen nicht als eine Fehlleitung von Ressourcen zu werten sind. Statt dessen sollten Ressourcen eingesetzt werden, um die allgemeine Gründungsförderung zu stärken, die im Bedarfsfall auf einzelne ältere Gründer zugeschnitten werden kann.

Die Gruppe der Gründer ab 45 oder 50 Jahren gewinnt zunehmend an Gewicht. Insofern erscheint es nicht zeitgemäß, diese als eine Art „Randgruppe“ oder „besonders zu umsorgende Minderheit“ anzusehen. Vielmehr sollte es darum gehen, die Beratungsstrukturen in ihrer Gesamtheit auf die Bedürfnisse und spezifischen Potenziale dieser wachsenden Zielgruppe einzustellen.

Trotz der generell starken Zurückhaltung hinsichtlich gesonderter Initiativen für gründungsinteressierte Ältere wurden drei spezifische Ansätze identifiziert:

Tabelle 51

Argumente für und gegen gesonderte Initiativen zu Gunsten älterer Gründer nach Region¹
2005; offene Frage, Mehrfachantworten möglich

Region	Nennungen	Für gesonderte Initiative					
		Keine Angabe	Geringere Chance auf dem AM	Erfahrung muss ausgeschöpft werden	Anzahl der Gründer über 50 wächst	Grund für die Gründung ist unterschiedlich	Sonstiges
Nordwest	17	64,7	17,6	11,8	0,0	5,9	17,6
Ost	29	75,9	17,2	6,9	3,4	10,3	0,0
West	31	61,3	12,9	6,5	6,5	12,9	19,4
Südwest	23	56,5	26,1	17,4	0,0	8,7	8,7
Süd	29	58,6	20,7	17,2	0,0	10,3	10,3
insgesamt	129	63,6	18,6	11,6	2,3	10,1	10,9

Region	Nennungen	Gegen gesonderte Initiative					
		Keine Angabe	Chancengleichheit	Hohe Belastung	Gründung aus anderen (nicht förderungswürdigen) Motiven	KN-Relation	Sonstiges
Nordwest	17	76,5	17,6	0,0	0,0	0,0	5,9
Ost	29	65,5	13,8	6,9	0,0	0,0	13,8
West	30	63,3	23,3	6,7	0,0	6,7	16,7
Südwest	23	43,5	21,7	8,7	4,3	8,7	21,7
Süd	29	51,7	24,1	13,8	3,4	6,9	17,2
insgesamt	128	59,4	20,3	7,8	1,6	4,7	15,6

Erhebung des RWI Essen, März bis Juni 2006.– ¹Vgl. Fußnote 3 im Text.

1. Im Projekt „Horizonte“ des RKW Hessen werden seit dem Jahr 2005 sehr intensiv über mehrere Monate hinweg gründungsinteressierte Personen begleitet, die ausnahmslos über einen akademischen Hintergrund und langjährige Berufserfahrung in Führungspositionen verfügen. In dieser Maßnahme geht es also im Kern darum, qualitativ hochwertigen Gründungsideen zum Durchbruch zu verhelfen.
2. Das Projekt „40 plus“ in Bonn wird durch eine Initiativgruppe getragen, die sich aus Vertretern der IHK Bonn, der Sparkasse Köln-Bonn, der Bonner Wirtschaftsfördergesellschaft, der örtlichen Arbeitsagentur sowie dem Unternehmen Telekom zusammensetzt⁵. Das Projekt wurde im Jahr 2004 gestartet und bietet Gründern ab 40 Jahren eine Kontakt- und Informationsplattform mit Hilfe thematischer Veranstaltungen und eines Internetportal. Auch in diesem Vorhaben geht es darum, Gründern mit akademischem Bildungshintergrund Unterstützung anzubieten. Es kann nur gemutmaßt werden, inwieweit Restrukturierungen bei der Telekom AG mit deren beinahe zeitgleich einsetzendem Engagement für Unternehmensgründer in Bezie-

⁵ Die Informationen zum Projekt „40 plus“ in Bonn wurden dankenswerter Weise von Herrn Reiners, IHK Bonn in einem Telefonat vom 11. Oktober 2006 zur Verfügung gestellt. Dieses Gespräch wurde nicht in die Interviewliste aufgenommen, denn es wurde in Vorbereitung eines Workshops am 16. Oktober 2006 beim BMWi gesondert geführt.

hung stehen. Zu fragen ist auch, inwieweit man im Zusammenhang mit der Altersgruppe „40 bis 50 Jahre“ überhaupt mit Begriffen wie „alt“ oder „Ältere“ operieren sollte.

3. Bei der IHK Aachen wird versucht, durch relativ einfache Veränderungen im Beratungsbereich ältere Gründer gezielt anzusprechen. Sehr bewusst werden ältere Mitarbeiter zur Beratung von in etwa Gleichaltriger eingesetzt. Somit findet das Beratungsgespräch „auf Augenhöhe“ statt. In den ländlich geprägten Räumen des IHK-Bezirks organisieren die Berater auch einen mobilen Beratungsdienst, sodass die Gründungsinteressierten mit geringem Aufwand Informationen erhalten können. Insbesondere die Erfahrungen der IHK Aachen mögen für andere Fördereinrichtungen von Interesse sein.

9. Handlungsbedarf

Die Befunde aus den persönlichen Interviews und der standardisierten Befragung geben ein recht klares Votum gegen eine isolierte Betrachtung des „Merkmals“ Alter. Es ist weniger das Alter, welches über Erfolg und Misserfolg von Gründungsvorhaben entscheidet, als vielmehr der konkrete Bildungs- und Tätigkeitshintergrund eines Gründers. Diese Einschätzung unterstützt die empirischen Befunde der multivariaten Analyse. Während sich die Bildung und Tätigkeit als zentrale Determinanten des Gründungserfolgs zeigten, ergaben sich nur sehr selten signifikante Zusammenhänge zwischen Alter und Erfolg.

Die Berater der Kammern gaben ebenso ein klares Votum gegen die Etablierung gesonderter Strukturen und Instrumente ab, wie er bei Gründungen durch Frauen zu beobachten ist. Mit Blick auf ältere Existenzgründer geht es den intermediären Einrichtungen eher um die allgemeine Stärkung bzw. Fortentwicklung jener Beratungsstrukturen und Förderinstrumente, die generell auf Kleinstgründungen ausgerichtet sind. Dazu zählt beispielsweise der verstärkte Einsatz von Mikrokrediten, bei denen die „Hausbankproblematik“ stark abgemildert wird. Auch im Bereich der Entwicklung von *soft skills* bei den Gründungsberatern besteht Handlungsbedarf. Die Art, wie sich die Berater auf die spezifischen Lebenskontexte der Gründungsinteressierten einstellen, kann darüber entscheiden, ob ein Beratungsgespräch nicht nur absolviert, sondern auch verinnerlicht wird. In ersterem Fall wäre das Beratungsgespräch wenig hilfreich, hingegen können von letzterem wichtige Weichenstellungen zu Gunsten der Gründer ausgehen.

Siebttes Kapitel

Internationale Erfahrungen im Umgang mit Fluktuation und demografischem Wandel sowie *elder entrepreneurship*

1. Vorbemerkungen

Das Ziel der drei Länderfallstudien für das Vereinigte Königreich, Schweden und Österreich besteht darin, einen Eindruck darüber zu vermitteln, welche Erfahrungen dort gesammelt wurden. Dabei wird gefragt nach:

- der Präsenz des Themas in den Diskussionszirkeln der Wissenschaft, bei den intermediären Einrichtungen zur Gründungsförderung bzw. bei politischen Entscheidungsträgern,
- Erkenntnissen hinsichtlich der Rahmenbedingungen für die Selbständigkeit älterer Personen, den Motiven, Potenzialen und Hemmnissen für deren unternehmerische Tätigkeit,
- speziellem Handlungsbedarf, der durch o.g. Akteursgruppen in Bezug auf ältere Gründer identifiziert wurde,
- nennenswerten Initiativen zur Förderung älterer gründungswilliger Personen.

Entsprechend den Vereinbarungen mit den Partnern der *Jönköping International Business School* (Prof. Dr. *Wiklund*) und der Universität *Newcastle* (Dr. *Kautonen*, Dr. *Down*) wurden die Studien für Schweden und für das Vereinigte Königreich im Zeitraum 1 Juli 2005 bis 31. März 2006 erarbeitet (*Wiklund* 2006; *Kautonen*, *Down* 2006).¹

Für Österreich, wurde seitens des RWI Essen eine Literaturrecherche durchgeführt. Dabei wurden Ansprechpartner aus den Bereichen Gründungsforschung und Gründerberatung identifiziert. Im Februar 2006 wurden drei Telefoninterviews von je 30 bis 45 Minuten mit einem Vertreter des Österreichi-

¹ Die ausführlichen Länderberichte der Kooperationspartner aus dem Vereinigten Königreich und Schweden stehen auf Anfrage zur Verfügung. Die kompletten Literaturverzeichnisse der Länderberichte finden sich im Anhang.

schen Bundeswirtschaftsministeriums, mit dem Leiter des Gründer-Service der Wiener Wirtschaftskammer und mit einem Autor des *Global Entrepreneurship Monitors Österreich 2005* durchgeführt (Übersicht 14 im Anhang). Am 28. und 29. März 2006 erfolgten drei persönlich geführte Tiefeninterviews bei Vertretern der Wirtschaftskammer Österreich (Gründer-Service), der Wirtschaftsuniversität Wien und dem unabhängigen Forschungsinstitut „KMU Forschung Austria“ in Wien.

Dieses Kapitel ist in fünf Abschnitte gegliedert. Der zweite Abschnitt bietet einen Überblick zu den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Gründungsgeschehen in den betrachteten europäischen Ländern. Im dritten Abschnitt werden die zentralen Befunde des von den Kooperationspartnern aus Newcastle erarbeiteten Länderberichtes für das Vereinigte Königreich vorgestellt. Im vierten Abschnitt werden auf der Grundlage der RWI-Untersuchung das Gründungsgeschehen und die damit verknüpfte Diskussion um demographische Aspekte in Österreich skizziert. Der fünfte Abschnitt bezieht sich auf Schweden.

2. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen des Gründungsgeschehens

Die Länderberichte werden zeigen, dass sich das Gründungsgeschehen im Allgemeinen und in den oberen Altersgruppen im Besonderen recht unterschiedlich gestaltet. Ebenso verschiedenartig stellt sich der gesamtwirtschaftliche Hintergrund der Gründungsaktivitäten dar.

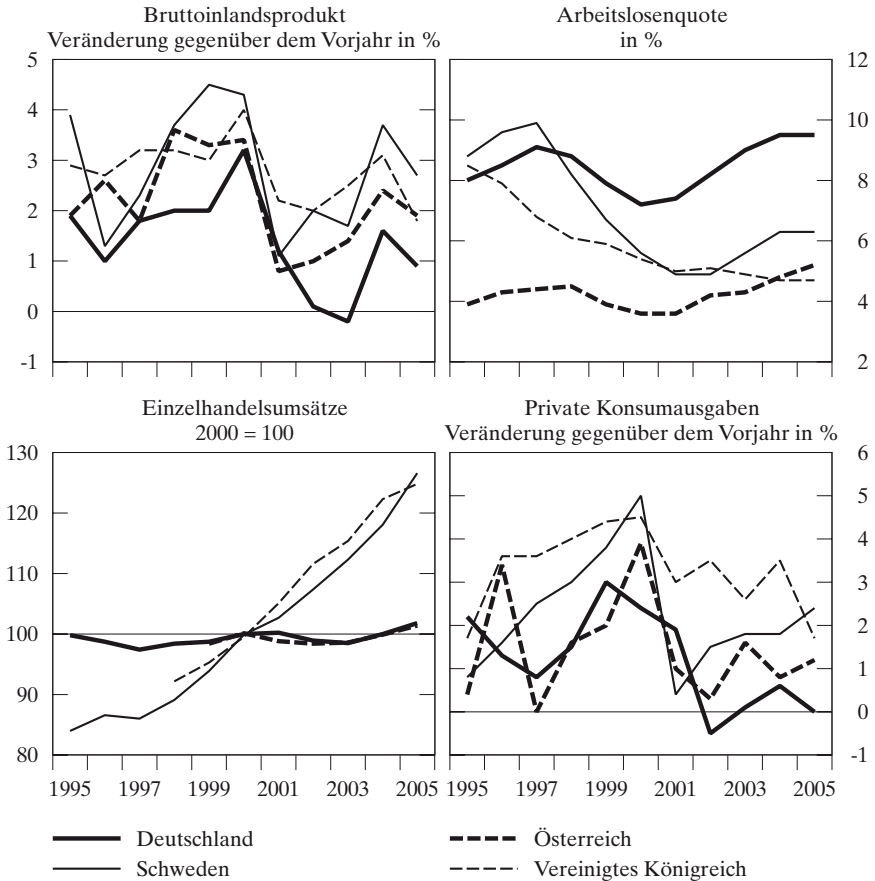
Österreich, das Vereinigte Königreich und insbesondere Schweden befinden sich bis zum Jahr 2005 auf merklich höherem Wachstumspfad als Deutschland (Schaubild 50). Von 1996 bis 2005 bewegten sich das jährliche Wachstum des BIP in Schweden zwischen 1,1% und 4,5%, im Vereinigten Königreich zwischen 1,8% und 3,2%, Österreich zwischen 0,8 und 3,6%. Die deutschen Vergleichswerte lagen zwischen -0,2% und 3,2%.

Bei der Arbeitslosigkeit zeigt sich insbesondere für Österreich und das Vereinigte Königreich ein im Vergleich zur deutschen Situation freundliches Bild. Zwischen 1994 und 2005 stieg die jährliche Arbeitslosenquote in Österreich von nur 3,8% auf 5,2% an. Im Vereinigten Königreich konnte die offizielle Arbeitslosenquote von 10,2% im Jahr 1993 kontinuierlich auf 4,7% 2005 abgesenkt werden. Auch in Schweden gelang ein Rückgang von 9,4% im Jahr 1994 auf 6,3% 2005, wobei in den Jahren 2001 und 2002 sogar 4,9% erreicht wurden. Vor dem Hintergrund der deutschen Wiedervereinigung und der damit verbundenen Transformationsprozesse ist bis 2005 ein gegenläufiger Trend zu beobachten. Die offiziellen Arbeitslosenquoten stiegen von 6,4%

Schaubild 50

Gesamtwirtschaftliche Eckdaten ausgewählter Länder

1995 bis 2005



Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat.

1992 auf 9,5% 2005, unterbrochen von einer etwas günstigeren Situation zwischen 1999 und 2001.

Da sich ein großer Teil der Existenzgründer in Branchen bewegt, deren Wohl insbesondere von der Binnennachfrage abhängt, gibt ein Ländervergleich des privaten Konsums wie auch des Einzelhandelsumsatzes weitere Aufschlüsse zu den Rahmenbedingungen selbständiger Tätigkeit. Deutschland wies im Hinblick auf die Konsumausgaben privater Haushalte ein im europäischen Vergleich nur sehr moderates Wachstum auf. Zwischen 1992 und 2005 lag es in sechs Jahren unter 1% und in weiteren drei Jahren unter 2%. Hingegen

konnte das Vereinigte Königreich jährliche Ausgabensteigerungen von über 3% in 10 Jahren innerhalb des Zeitraums 1992 bis 2005 verzeichnen. Die Entwicklungspfade von Schweden und Österreich gestalten sich im Vergleich zum Vereinigten Königreich etwas turbulenter, weisen aber ab dem Jahr 2002 auf eine bessere Situation als in Deutschland hin.

Beim Einzelhandelsumsatz treten erhebliche Unterschiede zwischen Schweden und Großbritannien einerseits und Österreich und Deutschland andererseits hervor. Die beiden erstgenannten Länder verzeichnen ab 1998 ein bemerkenswertes Wachstum bei gleichzeitigem Absinken der Arbeitslosenquote. Österreich und Deutschland zeigen hingegen insgesamt eher Stagnation bei wachsender Arbeitslosigkeit zwischen 2000 und 2005.

An dieser Stelle kann keine ausführliche vergleichende Analyse des Zusammenhangs zwischen Gründungsgeschehen und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorgenommen werden. Jedoch sei auf zwei Punkte hingewiesen:

- Die relativ hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland scheint vor dem Hintergrund der bisher diskutierten Befunde ein zentrales Motiv für Existenzgründungen darzustellen. Bei den Länderstudien ist deshalb zu fragen, inwieweit eine moderate Arbeitslosenquote mit einem weniger dynamischen Gründungsgeschehen und inwiefern eine höhere bzw. eine ansteigende Arbeitslosenquote mit einem lebendigen Gründungsgeschehen in Verbindung stehen könnte.
- Es ist offensichtlich, dass deutsche Existenzgründer im Hinblick auf die für viele von ihnen so wichtige Binnennachfrage gegenüber denen in den anderen Ländern bis 2005 mit einer eher ungünstigen Situation konfrontiert waren. Schließlich bedarf jedes noch so innovative Angebot auch der entsprechenden Nachfrage, um Erfolg zu erzielen.

3. Vereinigtes Königreich

3.1 Gründungsaktivität und Stand der wissenschaftlichen Diskussion im Überblick

Wie bereits im dritten Kapitel (Tabelle 8) ausgeführt, sind die Bewohner des Vereinigten Königreichs vergleichsweise häufig in Gründungsvorhaben involviert. Unter anderem weist der TEA-Index² des GEM von 2002 bis 2004 mit

² TEA = *Total Entrepreneurial Activity*; Prozentanteil der Gruppe werdender Gründer (*nascent entrepreneurs*) und junger Unternehmer (*young entrepreneurs*) an der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren. *Werdende Gründer* sind jene, die sich zum Zeitpunkt einer Befragung konkret mit einer Unternehmensgründung befassen, ohne diese bereits formal vollzogen bzw. länger als 3 Monate Gehälter an sich oder andere bezahlt zu haben. *Junge Unternehmen* bestehen zum Zeitpunkt einer Befragung bereits. Sie haben mehr als 3 Monate aber nicht länger als 42 Monate Gehälter an sich oder andere bezahlt.

5,4% bis 6,4% merklich höhere Werte auf als beispielsweise für Schweden oder Deutschland (3,7 bis 4,1% bzw. 4,5% bis 5,2%; Wiklund 2006: 7).

Im Vergleich zur generellen Selbständigenquote von ca. 10% – mit Bezug zur gesamten erwerbsfähigen Bevölkerung – beträgt sie bei den 56- bis 60-Jährigen 16%, bei den 61- bis 65-Jährigen 20% und bei den der 66- bis 70-Jährigen sogar 31% (Kautonen, Down 2006: 2). Vor diesem Hintergrund bestehen viele Anknüpfungspunkte für die wissenschaftliche Diskussion zu Ursachen, Ausprägung und Wirkungen des *elder entrepreneurship* im Vereinigten Königreich. Zu den zentralen Themen der Gründungsforschung zählen dort bzw. im anglophonen Sprachraum in diesem Kontext:

- Definition, Beweggründe und Typisierung von „älteren Gründern“ (Curran, Blackburn 2001; Seymour 2002; Weber, Schaper 2003; Singh, DeNoble 2003).
- Einstellungen und Erfolgsfaktoren älterer Gründer (u.a. Blanchflower et al. 2001; de Bruin, McLaren 2002; Singh, DeNoble 2003).
- Zielsetzung, Design und Erfolgsfaktoren von Förderpolitik und -initiativen (Curran 2000; Powell, Edwards 2002; Moss, Arrowsmith 2003).

3.2 Definition, Beweggründe und Typisierung von „älteren Gründern“

Den sozialwissenschaftlichen Diskussionen zur Definition des Begriffs „Alt“ – mit Bezug zum Lebensalter von Personen – lassen sich kaum pragmatisch handhabbare Ansätze für die Gründungsforschung entnehmen. Insofern kann die *entrepreneurship*-Literatur weder eine einheitliche Begriffssystematik noch exakte Abgrenzungskriterien anbieten. Hinsichtlich des ersten Punktes sprechen die Autoren von *old age*, *third age*, *senior*, *second career*, *elder* oder auch *grey entrepreneur* (Seymour 2002). Bezüglich der Abgrenzung mit Hilfe des Lebensalters scheint ab dem 50. bzw. 55. Lebensjahr jede Variante denkbar. Im Interesse einer einfachen Handhabung wird oft das 50. Lebensjahr als „Scheidemarke“ angesehen. Diese Konfusion hinsichtlich der Definition ist zwar kein typisch britisches Phänomen, wird aber im anglophonen Sprachraum dezidiert angesprochen.

Im Hinblick auf die Untersuchung von Motivationsmustern hat sich eine grobe Unterscheidung zwischen dem *necessity entrepreneur* und dem *opportunity entrepreneur* weithin durchgesetzt. Die älteren Gründer aus der erstgenannten Kategorie streben in die Selbständigkeit, weil sie dafür eine – aus ihrer Sicht schwerwiegende – ökonomische Notwendigkeit sehen. Inflation, Arbeitslosigkeit, geringe Pensionszahlungen und niedrige Zinssätze stellen wesentliche Beweggründe dar (Singh, DeNoble 2003). Auf der anderen Seite steht jene Form des Gründers, der – oft von einer gesicherten Einkommensbasis ausgehend – mehr oder weniger zufällig eröffnende Möglichkeiten zu un-

ternehmerischer Betätigung nutzt; sei es, um die eigene Einkommensbasis noch ein wenig zu verbreitern oder auch um weiterhin aktiv am gesellschaftlichen Leben teilzuhaben.

Vor diesem Hintergrund legen Singh/DeNoble (2003) ein Konzept zur Typisierung älterer Gründer vor, welches auch Eingang in die britische Diskussion gefunden hat. Darin werden drei Typen unterschieden:

- *Der verhinderte Gründer*: Er hegte schon länger den Wunsch, sich selbständig zu machen, besaß auch entsprechende Talente, konnte jedoch die Geschäftsidee(n) noch nicht umsetzen. Eine selbständige Tätigkeit im Alter wird damit vorwiegend zum Zweck der Selbstverwirklichung angestrebt.
- *Der rationale Gründer*: Infolge einer rationalen Abwägung zwischen den derzeitigen Einkommensbedingungen und den wahrscheinlich zu erzielenden Gewinnen aus eigener unternehmerischer Tätigkeit nimmt er die Herausforderung einer selbständigen Tätigkeit an. Neben dem vorwiegenden monetären Beweggrund spielt auch Prestigegewinn u.ä. eine Rolle.
- *Der unfreiwillige Gründer*: Im Gegensatz zu beiden erstgenannten Gründertypen liegen seinem Tun nicht sog. *pull*-Faktoren, sondern *push*-Faktoren zugrunde. In der Regel besteht eine der oben beschriebenen Formen ökonomischer Notwendigkeit, eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen. Die Existenzgründung erfolgt zumeist gegen den eigentlichen Willen. Diese Gründer suchen nach Betätigungsfeldern, die ihnen aus früherer Arbeit bekannt und somit hinsichtlich geschäftlicher Risiken überschaubar erscheinen. Zudem werden häufig sehr kleine Firmen gegründet, um im Fall alternativer Erwerbsmöglichkeiten das eigene Geschäft umgehend und verlustarm stillzulegen.

3.3 Einstellungen und Potenziale zur Selbständigkeit

Generell – und das unterscheidet das Vereinigte Königreich von Schweden und Österreich – besteht eine weitreichende positive Einstellung zur Selbständigkeit (Blanchflower et al. 2001). Jedoch scheint hierbei vor allem die sehr positive Grundeinstellung von Personen unter 40 Jahren ein großes Gewicht zu besitzen. Ältere Personen zeigen sich eher reserviert zur Aufnahme einer eigenen selbständigen Tätigkeit (Curran, Blackburn 2001). Die zumeist ablehnende Haltung wird von Argumenten wie „Zufriedenheit mit dem seit langem ausgeübten Beruf“, „schlechte Gesundheit“ oder „einmal pensioniert – immer pensioniert“ getragen.

Gleichwohl kann nach Analyse der britischen bzw. angelsächsischen *entrepreneurship*-Literatur auf eine Reihe guter Potenziale der älteren erwerbsfähigen Bevölkerungsgruppen hingewiesen werden, die auch die Situation in Deutschland kennzeichnen:

- Ältere Gründer verfügen im Vergleich zu jüngeren oft über erhebliche Fertigkeiten und Erfahrungen in den ihnen seit langem bekannten Branchen und hinsichtlich des kaufmännischen und technischen Know-hows.
- Weiterhin – und das scheint ein entscheidender Erfolgsfaktor zu sein – verfügen sie aufgrund vorhergehender Tätigkeiten über umfangreiche persönliche Netzwerke, v.a. zu potenziellen Kunden.
- Zahlreiche ältere Gründer verfügen im Fall jahrzehntelanger sicherer Einkommen über das erforderliche Startkapital. Unter Umständen kann sogar eine höhere finanzielle Risikobereitschaft bestehen, da die familiären Verpflichtungen reduziert sind („... weil die Kinder aus dem Haus sind“).

Vor dem Hintergrund der eigentlich gering ausgeprägten Bereitschaft zur Selbständigkeit im Alter einerseits und der hohen Selbständigenquoten in den oberen Altersklassen anderer liegt der Schluss nahe, dass es sich bei einer Vielzahl älterer Gründer um den dritten Typ der von Singh/DeNoble (2003) vorgelegten Taxonomie handelt, d.h. den *unfreiwilligen Gründer*.

3.4 Förderstruktur und altersbezogene Initiativen

Die KMU- und Gründungsförderung gewann im Vereinigten Königreich in den achtziger Jahren ganz erheblich an Bedeutung. Seit 2001/02 verfügt das Vereinigte Königreich über ein landesweites Netzwerk mit 45 regionalen Agenturen, dem *Small Business Service*. Die Agenturen werden durch Franchisepartner betrieben und stehen jungen Unternehmen als Berater zu den zahlreichen Fördermöglichkeiten und -institutionen zur Verfügung. Im Jahr 1999 wurden 8 Gesellschaften zur regionalen Wirtschaftsförderung eingerichtet, welche alle Fördermaßnahmen in ihrem jeweiligen Einflussbereich koordinieren. Zu diesen können interessierte Gründer von einer der 45 Regionalagenturen geleitet werden (OECD 2000).

In Wales, Schottland und Nordirland wurden daneben traditionelle Förderstrukturen beibehalten und in das neu formierte Gesamtsystem integriert. Beispielsweise existieren in Schottland 22 privatwirtschaftlich organisierte Fördergesellschaften, welche die mittelstandsspezifischen Programme im Auftrag der Regionalregierung abwickeln. Die Förderinfrastruktur in Nordirland zeichnet sich durch ein weit verzweigtes Netz von rund 100 kommunalen „Partnerschaften für Wirtschaftsentwicklung“ aus. Dadurch erhalten ortsansässige KMU die Chance, sich mit ihren Vorstellungen frühzeitig in die Planung und Durchführung von Fördermaßnahmen einzubringen.

Auf lokaler Ebene agieren zudem Non-Profit-Organisationen, sogenannte Kommunale Finanzinitiativen, welche sich auf die Vergabe von Mikrokrediten an KMU spezialisiert haben. Sie beziehen ihre Ressourcen aus einem zentralen Fond der britischen Regierung.

Angesichts dieser Vielfalt sind zahlreiche kritische Stimmen zu vernehmen, die öffentlich getragene Gründungsförderung sei stark ideologiegetrieben, würde in nur geringem Maß die aktuellen Ergebnisse der Gründungsforschung berücksichtigen und vor allem Initiativen für Probleme entwickeln, die sich zwar nicht aus Unternehmenssicht stellen, aber womöglich aus Sicht der politischen Entscheidungsträger (Curran 2000).

Unter Bezugnahme auf solche Kritiken besteht hinsichtlich altersspezifischer Initiativen (noch) eine komfortable Übersichtlichkeit im britischen Fördersystem. Im Jahr 2005 gab es zwei auf ältere Personen bezogenen Initiativen, die sich auch dem Thema Selbständigkeit von Personen im Alter ab 50 Jahren widmen, namentlich *New Deal 50 Plus* und *PRIME* (<http://www.newdeal.gov.uk>; <http://www.primeinitiative.org.uk>). Beim *New Deal 50 Plus* geht es um:

- Motivation älterer erwerbsfähiger Personen zur Selbständigkeit, deren Haupteinkommensquelle bislang Arbeitslosengeld und andere Sozialleistungen darstellen,
- Bereitstellung von individuellen Beratungs- und Coaching-Angeboten,
- Bereitstellung von Bildungsgutscheinen zur Inanspruchnahme von Trainingsmaßnahmen,
- Angebot sog. *employment credits* zur Unterstützung im ersten Geschäftsjahr.

Eine Evaluation der Initiative ergab, dass insbesondere der *employment credit* von den geförderten Gründern positiv bewertet wurde. Im Bereich Beratung und Coaching sollten noch mehr Angebote für Personen mit einem hochwertigen (akademischen) Bildungshintergrund entwickelt werden. Zudem sei es wünschenswert, das Coaching stärker als bisher auf den Betriebsalltag in den jungen Firmen abzustimmen. Insgesamt scheinen die durch das Programm begünstigten älteren Gründer jedoch nicht mit ihren aktuellen beruflichen Umständen zufrieden zu sein, was nicht überraschend ist für *unfreiwillige Gründer* mit den o.g. Merkmalen.

Die Initiative *PRIME*³ agiert in vielen Regionen Englands. Dabei bildet der Nordosten mit der Stadt Newcastle einen Schwerpunkt. Dieser Teil des Vereinigten Königreiches ist besonders stark vom wirtschaftlichen Strukturwandel gezeichnet, mit zahlreichen Schließungen großer Bergwerke, Stahl- und Rüstungsbetriebe sowie Schiffswerften. Infolgedessen ist der regionale Arbeitsmarkt durch einen hohen Sockel männlicher Langzeitarbeitsloser im Alter ab 50 Jahren geprägt. An dieser Stelle setzt die *PRIME*-Initiative an mit:

³ *Prince's Initiative for Mature Enterprise*: gegründet vom Prince of Wales im Jahr 1998, um älteren Erwerbsfähigen einen Weg in das Erwerbsleben via selbständiger Tätigkeit zu ebnen.

- Formen der Öffentlichkeitsarbeit, um ältere erwerbsfähige Personen mit den Möglichkeiten der Selbständigkeit vertraut zu machen,
- Mikrokrediten bis zu 5 000 £ für Einzelpersonen und bis zu 10 000 £ für Gruppeninitiativen,
- Beratungsangeboten in Kooperation mit regionalen Arbeitsagenturen, regionalen Entwicklungsgesellschaft und Verbänden und Vereinen, die ihren Schwerpunkt auf Sozialarbeit zu Gunsten Älterer gelegt haben,
- Lobbyarbeit zu Gunsten älterer Gründer gegenüber Entscheidungsträgern aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft,
- gesonderten Forschungsinitiativen, zu den hier angesprochenen Themenkreisen.

Allerdings scheinen sich die Erfolge im Nordosten Englands nur allmählich einzustellen. Ein schwerwiegendes Problem stellen die kulturellen Wertesysteme unter der Arbeitnehmerschaft in dieser altindustrialisierten Region dar, die sich offenbar stark von den im Süden Englands vorherrschenden positiven Einstellungen zum Unternehmertum unterscheiden. Vielen ehemals im Bergbau und der Schwerindustrie tätigen Langzeitarbeitslosen mangelt es an Selbstvertrauen, um eine zweite Karriere in der Selbständigkeit zu starten. Zudem befürchten sie im Fall des Scheiterns bzw. bereits durch den Eintritt in die Selbständigkeit den Verlust bestehender Ansprüche an die Sozialsysteme. Für die Mitarbeiter der PRIME-Initiative scheint es bereits sehr schwierig zu sein, überhaupt einen geeigneten Zugang zu den Zielgruppen zu finden. Er führt zumeist über die örtlichen Pubs und Clubs (Kautonen, Down 2006: 15).

Wenn es den PRIME-Initiatoren gelang, einen gewissen Teil der Zielgruppe zu selbständiger Tätigkeit zu aktivieren, bezogen sich die Geschäftsideen zumeist auf personenbezogene Dienste und Handelstätigkeiten, die auch mit einem relativ geringen Bildungshintergrund zu realisieren sind⁴. Hierdurch – so die Erkenntnis der von unseren Kooperationspartnern interviewten PRIME-Mitarbeiter – wird ein sehr intensiver Wettbewerb in den traditionell ohnehin wenig profitablen Segmenten des Dienstleistungsbereichs angeheizt, der hohe Marktaustrittsraten und marginale Gewinne für die überlebenden Firmen einschließt.

Auf diesem Hintergrund gelangen die PRIME-Mitarbeiter zu der Erkenntnis, dass die scheinbar mit der Tätigkeit älterer Existenzgründer in Zusammenhang stehenden Probleme und potenziellen Fördertatbestände bei näherer Betrachtung weniger mit der Variable „Alter“ verbunden sind als mit kultu-

⁴ Eine eigene Untersuchung von PRIME bei 280 Ratsuchenden hat ergeben, dass sich davon 43% zu einer Gründung entschieden haben. Das zeigt, dass die eigentliche Förderung durchaus effektiv sein kann, wenn erst einmal ältere Personen den Weg in ein PRIME-Beratungszentrum gefunden haben.

rellen (*working class culture*) und den für altindustrialisierte Regionen typischen sozialen Problemen.

3.5 Fazit

Basierend auf ihren Feldstudien ziehen Kautonen/Down (2006) nachstehende Schlussfolgerungen:

- Die bisher in Großbritannien praktizierte Form der Förderung älterer Gründer bezieht sich vornehmlich auf Langzeitarbeitslose. Sie zielt darauf ab, Möglichkeiten für einen „gleitenden“ Übergang zwischen dem Erwerbsleben als abhängig Beschäftigter und der Pensionsphase zu schaffen, ohne dass dies mit allzu großen finanziellen Einbußen verbunden ist und zugleich die sozialen Sicherungssysteme entlastet.
- Die Bevölkerung einer altindustrialisierten Region wie im Nordosten Englands mit einer stark ausgeprägten *working class culture* weist im Gegensatz zu Regionen wie *Greater London* oder dem Südosten Englands eine hohe Aversion gegenüber selbständiger Tätigkeit auf. Daraus erklärt sich die hohe Rate an Personen, die sich eher auf den Bezug von Berufsunfähigkeitsrenten u.ä. sozialen Leistungen stützt, als für sie schwer kalkulierbare unternehmerische Risiken einzugehen.
- Die stark ausgeprägte Ausrichtung der Initiativen auf eine Senkung der Zahl der Arbeitslosenzahlen bzw. der Empfänger von Sozialhilfen führt in vielen Fällen dazu, bei der Gründungsberatung eine tiefreichende Analyse der Potenziale geförderter Projekte und der individuellen Qualitäten der gründenden Personen zu unterlassen. Damit ist jedoch mittelfristig weder dem – möglicherweise schnell scheiternden – Gründer noch dem allgemeinen Wirtschaftsleben gedient.
- Anders ausgedrückt: Die bisherigen Bemühungen zur Förderung älterer Gründer scheinen eher die öffentlichen Rentensysteme entlasten zu wollen als die wirtschaftliche Dynamik des Landes nachhaltig zu stärken.

Nach Einschätzung unserer Kooperationspartner aus Newcastle sollte in naher Zukunft generell überdacht werden, welchem Ziel eine öffentliche Förderung älterer Existenzgründer dienen sollte und realistischerweise dienen kann. Interessant sind sicherlich Ansätze die darauf abzielen, die Lebensqualität älterer Menschen zu erhöhen, indem durch unternehmerisches Handeln neue Möglichkeiten zur Teilnahme am Wirtschafts- und damit am sozialen Leben eröffnet werden.

Wenn hingegen das Ziel im Mittelpunkt steht, über den Weg einer erhöhten Selbständigenquote die Zahl der Arbeitslosen nachhaltig zu reduzieren, müssten nach Einschätzung unserer britischen Partner insbesondere zwei Punkte auf der Agenda stehen:

1. Die Beratungskompetenz der Mitarbeiter von Job-Centern sollte im Hinblick auf eine gründungsorientierte Beratung erheblich verbessert werden. Zudem sollten verstärkt lebenserfahrene Berater solche Aufgaben übernehmen.
2. Es sind Instrumente zu entwickeln, die in den letzten Jahren vor dem Pensionsantritt einen sehr flexiblen – ggf. auch mehrfachen – Wechsel zwischen Selbständigkeit und abhängiger Beschäftigung ermöglichen. Dadurch sollte die Gefahr unterbunden werden, dass einmal erworbene Pensionsansprüche erheblich reduziert werden bzw. schmerzhafte Nachteile bei der Rentenberechnung entstehen.

Mit Bezug zum zweiten Punkt stellt sich aber auch die Frage, ob das Vereinigte Königreich nicht besser daran täte, seine öffentlichen Fördermittel auf die Unterstützung jüngerer und v.a. auch weiblicher, mithin tendenziell eher *rationaler* oder *verhinderter Gründer* zu lenken, um dadurch die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt wirklich nachhaltig zu steigern (Kautonen, Down 2006: 22).

4. Österreich

4.1 Gründungsaktivitäten und Stand der wissenschaftlichen Diskussion im Überblick

Im Hinblick auf die Gründungsaktivitäten ähneln sich Österreich und Deutschland. Im Vergleich zum Vereinigten Königreich oder gar den USA (7,0 bzw. 12,0) wiesen beide Länder im Jahr 2005 mit rund 5,5 einen vergleichsweise niedrigen TEA-Wert auf. Sie liegen damit aber noch vor bedeutenden Industrienationen wie Japan oder den Niederlanden mit etwa 2,5 bzw. 4,0 (Sammer, Schneider 2006: 23).

Trotz der für 2005 ermittelten moderaten Gründungsdynamik ist in Österreich für den Zeitraum 1993 bis 2005 eine beachtliche Steigerung der Anzahl von Neugründungen zu verzeichnen. Wurden 1993 knapp 10 000 Neugründungen registriert, waren es 1999 bereits 17 000. Für das Jahr 2005 belaufen sich die vorläufigen Schätzungen auf rund 26 000 (WKO 2006).

Vor diesem Hintergrund wird der Themenkreis „Unternehmensdynamik – Demografischer Wandel – *elder entrepreneurship*“ in den wirtschaftspolitischen und wissenschaftlichen Kreisen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet. Die Diskussion lässt sich vier Strängen zuordnen:

- Unternehmensnachfolge aufgrund des massiven altersbedingten Ausscheidens vieler Eigentümer in den kommenden 10 Jahren (Bornett et al. 2002),
- Strukturwandel und (drohende) Arbeitslosigkeit als ein mögliches Motiv für die verstärkte Aufnahme selbständiger Tätigkeit durch ältere Personen (u.a. Schönbauer 1998; Lueger et al. 2000a, b),

- Heterogenität von Existenzgründern bzw. Firmengründungen, unter expliziter Berücksichtigung der Variable „Alter“ (Frank et al. 2002),
- gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen des Betriebs von Ein-Personen-Unternehmen.

Das Problem der Unternehmensnachfolge stellt in Österreich, wie in vielen anderen europäischen Ländern, ein sehr wichtiges Forschungs- und Aktivitätsfeld dar. Angesichts der Tatsache, dass zwischen 2001 und 2010 rund 52 000 KMU mit etwa 440 000 Beschäftigten zur Übergabe anstehen, verwundert es nicht, dass dieser wirtschafts- und beschäftigungspolitisch brisante Aspekt des demografischen Wandels stark in den Vordergrund der Diskussion rückt. Immerhin handelt es sich dabei um etwa ein Viertel des Unternehmensbestands Österreichs bzw. um rund 17% der Arbeitsplätze in der gewerblichen Wirtschaft (Bornett et al. 2002). Mehr als 60% davon sind Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten. Die Nachfolgeproblematik ist also sehr eng mit Kleinstunternehmen verbunden.

Für das in dieser Studie diskutierte Thema stehen jedoch die drei anderen, miteinander verwobenen Diskussionsstränge im Zentrum des Interesses. Bevor darauf näher eingegangen wird, soll kurz die Datenbasis erläutert werden. Für die Untersuchung demographischer Aspekte des Gründungsgeschehens bieten sich in Österreich derzeit zumindest vier Quellen an:

- die von der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) gepflegte Datenbank zu Unternehmensneugründungen (WKO 2006),
- eine Längsschnittstudie zu Unternehmensgründungen in Österreich, die 1998 mit dem Forschungsprojekt „Fördernde und hemmende Faktoren für Unternehmensgründungen“ für das österreichische Bundeswirtschaftsministerium begonnen wurde, mittlerweile bis in das Jahr 2006 hineinreicht und auf rund 1 100 Beobachtungen basiert (u.a. Frank et al. 2002),
- in Verbindung mit der Längsschnittstudie regelmäßig stattfindende Gruppendiskussionen mit jeweils bis zu 10 Gründern („Fokus-Gruppen“) am Institut für BWL der KMU der Wirtschaftsuniversität Wien unter Leitung von Herrn Prof. Dr. Frank,
- der im Jahr 2006 erstmalig für Österreich erstellte Länderreport des GEM, für den 2 200 Personen und 36 Experten befragt wurden (Sammer, Schneider 2006)⁵.

Die Datenbasis der WKO liefert einen Überblick zu den Veränderungen in der Altersstruktur zwischen 1993 und 2005. In diesem Zeitraum hat sich das

⁵ Die erste Ausgabe des GEM Report Österreich enthält zwar (noch) keine ausführliche Diskussion demographischer Aspekte. Im Gespräch mit dem Autor wurde jedoch deutlich, dass es bei der weiteren Arbeit sinnvoll und möglich wäre, altersbezogene Fragen stärker zu beleuchten.

Tabelle 52

Durchschnittsalter der Gründer in Österreich

1993 bis 2005

Jahr	Durchschnittsalter	Jahr	Durchschnittsalter
1993	34,4	2000	35,7
1994	34,9	2001	35,1
1995	35,6	2002	36,0
1996	36,4	2003	36,7
1997	36,2	2004	36,3
1998	36,4	2005 (vorl.)	36,6
1999	36,9		

Quelle: WKO 2006.

Tabelle 53

Unternehmensneugründungen von natürlichen Personen (Einzelfirmen) in Österreich nach Altersgruppen

1993 bis 2005

Altersgruppe	1993 bis 2005		2005 (vorl.)	
	Anteil in %	Anzahl	Anzahl	Anteil in %
Unter 20 Jahre	1,4	464		1,8
20 bis unter 30 Jahre	27,9	6695		25,9
30 bis unter 40 Jahre	39,1	9186		35,6
40 bis unter 50 Jahre	22,5	6559		25,4
50 bis unter 60 Jahre	7,9	2300		8,9
Über 60 Jahre	1,4	623		2,4

Quelle: WKO 2006.

Durchschnittsalter der Gründer von 34,4 auf 36,6 Jahre erhöht (Tabelle 52). Die Zunahme wurde während des *new economy booms* 2000/01 kurz unterbrochen und sank auf einen Durchschnittswert von rund 35 Jahren. Ab dem Jahr 2002 gelangte es sich wieder auf seinem höheren Niveau ein.

Auch der Blick auf die einzelnen Altersgruppen verdeutlicht eine zumindest moderate Anteilzunahme der drei Altersgruppen ab dem 40. Lebensjahr (Tabelle 53). Im Durchschnitt des Zeitraums von 1993 bis 2005 betrug der Anteil der über 50-jährigen Gründer 9,3%, allein im Jahr 2005 bereits 11,3%. In der Altersgruppe darunter (40 bis 50 Jahre) ist gar ein Unterschied von 3%-Punkten zu verzeichnen (22,5% vs. 25,4%)⁶. Bei der Geschlechterstruktur fällt die im Vergleich zu Deutschland etwas stärkere Präsenz von Frauen in den oberen Altersgruppen auf. In der Altersgruppe 40 bis 50 Jahre beträgt der Anteil von Gründerinnen rund 41%, in der Gruppe der Personen ab dem 60. Lebensjahr sind es 38% (Tabelle 54). Das Durchschnittsalter der Gründerinnen liegt mit 37,4 Jahren rund ein Jahr über dem der Männer (36,2 Jahre).

⁶ Dem GEM-Report 2006 zufolge beträgt der Anteil von Gründern in der Altersgruppe 45 bis 54 Jahre ca. 15% und in der Gruppe der 55 bis 64 Jahre 10% (Sammer, Schneider 2006: 33).

Tabelle 54

Unternehmensgründungen in Österreich nach Altersgruppen und Geschlecht
2005 (vorläufig)

Altersgruppe	Insgesamt	Anzahl		Anteil in %	
		Männer	Frauen	Männer	Frauen
Unter 20 Jahre	463	295	168	63,7	36,3
20 bis unter 30 Jahre	6 694	4 629	2 065	69,2	30,8
30 bis unter 40 Jahre	9 186	5 842	3 344	63,6	36,4
40 bis unter 50 Jahre	6 559	3 901	2 658	59,5	40,5
50 bis unter 60 Jahre	2 300	1 493	807	64,9	35,1
Über 60 Jahre	623	386	237	62,0	38,0
Insgesamt	25 826	16 546	9 279	64,1	35,9
Durchschnittsalter	36,6	36,2	37,4		

Quelle: WKO 2006.

4.2 Arbeitslosigkeit als zentrales Gründungsmotiv bei älteren Personen

Bei der Frage nach den Motiven für die Zunahme der Existenzgründungen – insgesamt und vor allem in den oberen Altersgruppen – spielt die ansteigende Arbeitslosigkeit eine wichtige Rolle (Schaubild 50). Gleichwohl sind hierzu in der österreichischen Diskussion verschiedene Auffassungen auszumachen.

Der aktuelle GEM-Report verzeichnet mit Bezug auf alle Altersgruppen, dass nur 14% der befragten Gründer eine selbständige Tätigkeit aufnehmen, weil ihnen keine andere Alternative am Arbeitsmarkt zur Verfügung steht. Das ist im internationalen Vergleich – und insbesondere mit Blick auf Deutschland – sehr wenig (Sammer, Schneider 2006: 26). Auf der Basis der GEM-Daten zeichnet sich ab, dass die große Mehrheit der österreichischen Existenzgründer durch die Selbständigkeit vornehmlich ein höheres Maß an Unabhängigkeit und höhere Einkommen erlangen möchte.

Im Gegensatz dazu stehen die Erkenntnisse aus der Längsschnittstudie von Lueger et al. (2000a, b; Frank et al. 2002). Danach scheinen bestehende Arbeitslosigkeit (für 25% der Befragten), drohender Verlust des Arbeitsplatzes (15%) sowie drohender Einkommensverlust (23%) sehr bedeutsam für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit zu sein. „Dieser Sachverhalt repräsentiert einen Trend mit struktureller Bedeutung: Gründungen werden zunehmend zu einem Mittel, um sich selbst Arbeit zu verschaffen und/oder sozialen Abstieg zu vermeiden oder zu verringern“ (Lueger et al. 2000b: 108).

Mit Blick auf ältere Personen im erwerbsfähigen Alter deuten auch die Studie von Schönbauer (1998), insbesondere aber die Ergebnisse der Interviews darauf hin, dass sich (drohende) Arbeitslosigkeit zum zentralen Gründungsmotiv für erwerbsfähige Personen ab 50 Jahren entwickelt. Durch Outsourcing und Unternehmensschließungen sehen sich zunehmend gering qualifizierte Personen wie auch Arbeitnehmer mit akademischem Bildungshintergrund

mit der Frage nach der Selbständigkeit konfrontiert. Die Einrichtungen des Arbeitsmarktservice AMS (vergleichbar mit den deutschen Agenturen für Arbeit) weisen zudem oft mit Nachdruck auf die Selbständigkeit als Alternative zum Einkommenserwerb im Angestelltenverhältnis hin. Vor diesem Hintergrund entscheiden sich zunehmend Personen ab dem 50. Lebensjahr für die Etablierung kleiner, insbesondere Ein-Personen-Unternehmen.

In Bezug auf die (drohende) Arbeitslosigkeit ist die Position der Vertreter des Gründer-Service der österreichischen Wirtschaftskammern und des unabhängigen Forschungsinstitutes KMU Forschung Austria etwas anders gelagert. Ihrer Meinung nach beginnt sich zwar die Arbeitslosigkeit als ein zentrales Motiv für die Aufnahme selbständiger Tätigkeiten herauszukristallisieren, jedoch bei weitem nicht mit der Vehemenz, wie es spätestens seit Beginn der Hartz-Reformen in Deutschland der Fall war. Dies wird einerseits mit der moderaten Arbeitslosigkeit begründet. Andererseits konzentriert sich bisher der Stellenabbau auf große Unternehmen aus dem öffentlichen Sektor, dem Bankensektor und ggf. dem Verarbeitenden Gewerbe. Hier greifen dann jedoch großzügig angelegte Früh-Pensionsfonds und Abfindungen derart stark, dass der Anreize zur Aufnahme selbständiger Tätigkeiten zwecks Existenzsicherung (noch) nicht sehr breit wirken würden. Gleichwohl stellt sich auch für Österreich die Frage, inwieweit das soziale Sicherungssystem in Zukunft finanzierbar ist und welche Folgen Systemwechsel hinsichtlich der Gründungsaktivitäten mit sich bringen würden.

4.3 Selbständigkeit unter Älteren: Einstellungen, Potenziale, Hemmnisse, Erfolgsaussichten

Die Längsschnittstudie von Frank et al. (2002) sowie die damit in Verbindung stehenden Interviews mit Fokus-Gruppen ergaben zu Einstellungen, Potenzialen, Hemmnissen und Erfolgsaussichten von bzw. für ältere Gründer⁷ folgende zentrale Befunde:

- Im Vergleich zu jüngeren Gründern (unter 40 Jahre) vollziehen ältere Personen den Eintritt in die Selbständigkeit oftmals mit guten fachlichen Voraussetzungen und haben, bei langjähriger Anstellung in gut bezahlten Positionen, durchaus nicht unmittelbar mit finanziellen Problemen in der Start Up-Phase zu kämpfen.
- Die Gründung einer Existenz erfolgt i.d.R. nicht aus Eigeninitiative, sondern aus einer eher defensiven Haltung heraus. Sie ist auf die Sicherung des Lebensstandards bzw. die Abschwächung eines sozialen Abstiegs ausgerichtet. Damit ist eine im Vergleich zu jüngeren Gründern hohe Risikoaversion verbunden. Dies ist, angesichts der Gefahr, im Fall des wirtschaftlichen

⁷ Einschränkung ist anzumerken, dass die Gruppe der „älteren Gründer“ in den vergleichenden Untersuchungen bereits die Untergrenze von 40 Jahren aufweist. Andererseits erlauben die Tiefeninterviews in den Fokus-Gruppen eine sehr differenzierte Betrachtung.

Scheiterns die für den zukünftigen Lebensabend gesparten Mittel und ggf. auch Pensionsansprüche zu verlieren, durchaus verständlich.

- Bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus kann jedoch eine schlechte Ausstattung mit Startkapital ein schwerwiegendes Gründungshemmnis darstellen. Gute Geschäftsideen lassen sich somit nicht im möglichen Umfang realisieren, scheitern ggf. sogar aufgrund der Tatsache, dass eine notwendige „kritische Masse“ der in der Startphase notwendigen Kapitalausstattung nicht erreicht wird (Lueger et al. 2000b: 113).
- Vor dem Hintergrund des mehr oder weniger direkt durch den AMS auf Arbeitslose ausgeübten Drucks in Richtung Selbständigkeit verbleibt gerade älteren Gründern zu wenig Zeit, tragfähige Geschäftsideen und Unternehmenskonzepte zu entwickeln. Dadurch – so die Befunde der Langzeituntersuchung – wächst die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns im Vergleich zu jüngeren Gründern spürbar.
- Wenn allerdings ältere Gründer genügend Zeit und Spielraum hinsichtlich ihrer Ressourcenbasis besitzen, sind sie sehr wohl in der Lage, auf der Basis ihrer Marktkenntnisse, bestehender Kundenkontakte und Einbindungen in Branchennetzwerke tragfähige Geschäftsideen zu entwickeln, effizient zu implementieren und sich erfolgreich in den Märkten zu behaupten. Ihre Erfolgchancen übersteigen dann merklich jene der jüngeren Gründer.

4.4 Förderung von Ein-Personen-Unternehmen als zentrales Element

Bei den bevorzugten Branchen für Ein-Personen-Unternehmen im Allgemeinen und älteren Selbständigen im Besonderen handelt es sich – ähnlich wie in Deutschland – im Fall von Personen mit Facharbeiterabschlüssen vorwiegend um haushalts- bzw. personenbezogene Dienste, z.B. im weiten Feld des (Reparatur-)Handwerks. Personen mit eher akademischen Bildungshintergrund orientieren sich stark auf unternehmensnahe Dienstleistungsbereiche, die Finanz-/Kreditberatung, Kunst/Kultur/Sport sowie auf ausgewählte Bereiche des Handels. Mithin sind es diese kleinbetrieblich geprägten Wirtschaftsbereiche und Unternehmenssegmente, von deren erfolgreicher Entwicklung die Befriedigung individueller Bedürfnisse oftmals unmittelbar abhängt.

Jedoch beklagten die befragten Vertreter aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft einhellig das mangelnde Verständnis für selbständige Tätigkeiten in der Bevölkerung. Einige Medien scheinen den Eindruck zu erwecken, Kleinstunternehmen seien unerwünscht, da sie einerseits in nur geringem Ausmaß zum Wirtschaftswachstum beitragen würden und andererseits öffentliche Ressourcen in Form von Fördermitteln auf sich ziehen.

Auch der GEM-Report für Österreich stellt eindeutig fest, dass es geschichtlich gesehen keine ausgeprägte Tradition von Unternehmertum gäbe und Un-

ternehmer in der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen bzw. in den Medien zu wenig als Rollenvorbilder präsentiert würden. „Die Aussagen ... zu kulturellen Normen zeigen, dass in der österreichischen Kultur die für Unternehmertum wichtigen Attribute, wie etwa Selbständigkeit oder Eigeninitiative gering und insbesondere die Bereitschaft Risiko zu übernehmen kaum ausgeprägt sind“ (Sammer, Schneider 2006: 54).

Die österreichische Politik hat sich dieser Problematik angenommen und verschiedene Initiativen zur Verbesserung des gesellschaftlichen Ansehens von Unternehmertum und Selbständigkeit eingeleitet. Das geschieht bisher insbesondere über die Verankerung des Themas Selbständigkeit im Schulunterricht und an Universitäten.

Mit Blick auf Ein-Personen-Unternehmen wurde vom Bundeswirtschaftsministerium Österreichs eine Studie angeregt, welche deren Position in der österreichischen Volkswirtschaft, Entwicklungspotenziale und -hemmnisse erfasst und eingehend analysiert. Die Forschungsarbeiten hierzu werden im Jahr 2007 stattfinden. Auf der Basis der dabei gewonnen Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen sollen Fördermaßnahmen noch stärker als bisher auf Ein-Personen-Unternehmen und damit auch viele ältere Selbständige bzw. Gründer zugeschnitten werden. Dabei geht es weniger darum, mit aller Macht Gründungen anzustoßen. Vielmehr besteht das Ziel darin, auf der Basis der individuellen Voraussetzungen der gründungsinteressierten Personen bzw. Unternehmer die Qualität der Arbeit von Ein-Personen-Unternehmen in allen Branchen zu verbessern.

Zur Umsetzung solcher Maßnahmen steht in Österreich mit dem Gründer-Service der WKO eine im Vergleich zu Deutschland sehr kohärent und transparent strukturierte Fördereinrichtungen zur Verfügung. Je Bundesland existiert eine Bezirksstelle, der mehrere Außenstellen in den Teilregionen zugeordnet sind. Von dieser Ebene aus werden die zahlreichen Regionalstellen in den größeren Städten als *first start shops* betrieben. Sie sind als *service points* konzipiert, in denen jeder Bürger Erstinformationen und Ratschläge zu Unternehmens- und Gründungsfragen erhalten kann und ggf. an Experten auf den höheren Ebenen des Beratungssystems weitergeleitet wird. Zugleich bieten die Regionalstellen intensivere Businessplan-Beratungen an sowie ausführliche Einzelfallberatungen zur gewerbe- und sozialversicherungsrechtlichen Situation einer gründungsinteressierten Person. In diesen lokalen *service points* sind jeweils zwei bis vier Berater tätig.

Da neben dem Gründer-Service der WKO keine anderen Förder- und Beratungseinrichtungen dieser Dimension agieren, existiert in Österreich faktisch das in vielen Ländern angestrebte *one stop shop*-System. Zudem erlaubt die o.a. Datenbank der WKO, ein nach Regionen, Branchen, Geschlecht und Alter konsistentes Bild des Gründungsgeschehens zu zeichnen und ständig zu

aktualisieren. Somit scheinen günstige Voraussetzungen für die zügige Anpassung des Beratungsservice an sich verändernde Rahmenbedingungen gegeben zu sein.

4.5 Fortentwicklung der Gründungsförderung (auch) mit Blick auf ältere Selbständige

Obwohl österreichische *entrepreneurship*-Forscher einige Besonderheiten älterer Gründer im Vergleich zu jüngeren klar herausarbeiten konnten, vertreten sie aufgrund ihrer Analysen folgende Meinung: Eine Verbesserung der Gründungsbedingungen für ältere Personen mittels ausschließlicher Konzentration auf die Variable „Alter“ ist wenig zielführend. Aufgrund ihrer Lebenssituation beim Eintritt in die Selbständigkeit agieren sie zu einem großen Teil als Ein-Personen-Unternehmen und weisen hinsichtlich der damit verbundenen Potenzial- und Problemkonstellationen viele Übereinstimmungen mit anderen Eigentümern dieser Unternehmen auf (jüngere Gründer im Allgemeinen, Universitätsabsolventen, Frauen, Migranten, ggf. Menschen mit Behinderung). Im Interesse eines effizienten Förder- und Beratungssystems sollten deshalb alle Maßnahmen zu dessen Optimierung vornehmlich auf Unternehmensgröße abgestimmt werden. Zudem wird – wie auch in Deutschland – die Gefahr gesehen, durch gesonderte Initiativen eine Stigmatisierung älterer Selbständiger zu forcieren.

Die politischen Entscheidungsträger scheinen dieser zentralen Aussage der Wissenschaft zu folgen, und auch der Gründer-Service der WKO unterbreitet sehr bewusst gleichartige Beratungsangebote für Gründer und Kleinunternehmer jeglicher Art bzw. Herkunft. Mit Blick auf Deutschland bleibt festzustellen, dass an diesem zentralen Punkt eine hohe Übereinstimmung mit den Einschätzungen und Ansätzen der persönlich interviewten Gründungsberater und der großen Mehrheit der über die standardisierte Befragung einbezogenen Intermediäre besteht.

Vor diesem Hintergrund formuliert der aktuelle GEM-Report für Österreich drei Handlungsfelder zur allgemeinen Verbesserung des gesellschaftlichen Umfeldes für Existenzgründungen (Sammer, Schneider 2006: 60f.):

- Steigerung der Übersichtlichkeit und Durchlässigkeit von Förderprogrammen in Verbindung mit vereinheitlichten Antragsunterlagen und Auswahlkriterien: Ziel wäre die Entwicklung eines modularen Systems von Förderprogrammen mit vorher definierten Schnittstellen und möglichen Förderpfaden;
- Erhöhung der Fördermittel für bzw. Ausweitung der Programme zur Gründungsfinanzierung unter besonderer Berücksichtigung bestehender Erfahrungen mit Mikrokrediten für Kleinstgründungen;

- Verankerung des Berufsbilds „Unternehmer“ auf verschiedenen Stufen des Bildungssystems und Kommunikation positiver Rollenbilder von Unternehmern in der Öffentlichkeit.⁸

Hinsichtlich einer angepassten Beratung und Förderung älterer Gründer empfehlen die interviewten Experten – unter Berücksichtigung der einleitend dargestellten Prämissen – für die österreichischen Entscheidungsträger und Intermediäre:

- Im Vordergrund sollte stehen, durch eine individuell angepasste Beratung die Qualität einer Gründung zu steigern. Dabei kann im Einzelfall ein näheres Eingehen auf die mit dem Lebensalter verbundenen Startbedingungen hilfreich sein. Dazu sind jedoch zuerst gut ausgebildete Berater gefragt, die flexibel im vorgegebenen stringenten Förderrahmen agieren, und weniger gesonderte Programme und Förderinitiativen. In Zukunft könnte deshalb stärker auf die altersbezogene Mischung der Beraterteams in den Regionalstellen des WKO-Gründer-Service geachtet werden.
- Gründer- und Selbständigennetzwerke sollten gefördert werden, um gerade den oft auf sich allein gestellten Betreibern von Ein-Personen-Unternehmen Möglichkeiten zum Gedankenaustausch und zu sozialen Kontakten anzubieten. Dadurch können einerseits die oftmals enormen psychischen Belastungen abgemildert werden. Andererseits ist eine Plattform zur Entwicklung von Geschäftsbeziehungen unter gleichartigen Partnern („auf Augenhöhe“) gegeben.
- Um dem Problem der Risikoaversion ernsthaft zu begegnen, stellt sich die Frage nach Veränderungen im Sozialversicherungssystem. Anzustreben wäre eine Form, die es den aus einem Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit wechselnden Personen ermöglicht, erworbene Ansprüche an die Alters- und Krankenvorsorge zu erhalten und vor Verlust bei unternehmerischem Scheitern zumindest teilweise zu sichern. Zu überdenken sind auch neue Möglichkeiten einer Versicherung für die temporäre Kompensation eines Einkommensverlusts aufgrund des unternehmerischen Scheiterns, ähnlich einer Arbeitslosenversicherung.
- In Bezug auf die auch vom GEM-Bericht vorgeschlagene Ausweitung des Mikrokreditsystems wurde der Vorschlag unterbreitet, eine bis zu 100% bestehende staatliche Bürgschaft für Beträge bis zu 20 000 € oder 25 000 € zu ermöglichen.
- Geprüft werden sollte weiterhin, ob zeitlich eng begrenzte Subventionen für Existenzgründer gewährt werden könnten, die größenbedingte Mängel in der Ressourcenausstattung abbildern. Zu denken wäre beispielsweise

⁸ Einige Gesprächspartner sprachen in diesem Zusammenhang auch von der Notwendigkeit der Entstigmatisierung bzw. Entkriminalisierung unternehmerischen Scheiterns.

an finanzielle Förderung für die Inanspruchnahme von Schreib- und Buchhaltungsdiensten in den ersten sechs Monaten nach der Gründung.

- Mit Blick auf das Innovationsgeschehen in Kleinstunternehmen wird vorgeschlagen, den Pfad der Betriebsförderung zu verlassen und stattdessen zu personenbezogener Beratung und Fortbildung im Innovationsmanagement überzugehen.
- Denkbar ist in diesem Zusammenhang auch, ältere Arbeitslose mit hoher Qualifikation in Maßnahmen der Beschäftigungsförderung gezielt fortzubilden und in bestehende KMU quasi als Intrapreneure „einzuschleusen“.

5. Schweden

5.1 Gründungsgeschehen und Gründungsmotive im Überblick

Die schwedische Gründungsforschung zählt zu den Promotoren dieser vergleichsweise jungen Forschungsrichtung. Sie genießt international einen sehr guten Ruf und konnte in den vergangenen zwei Jahrzehnten wichtige theoretische Impulse vermitteln. Im Gegensatz zum angelsächsischen Sprachraum treffen jedoch in Schweden kreative *entrepreneurship*-Forschung und ein intensives Gründungsgeschehen nicht zusammen.

Die mit uns kooperierenden Experten schätzen die „bürokratischen“ Hürden für eine Unternehmensgründung als sehr gering ein. Bildlich gesprochen lässt sich in Schweden eine Firma in weniger als 15 Minuten gründen, lediglich mit Hilfe eines einfach strukturierten Anmeldebogens des Finanzamtes. Zudem bemühen sich verschiedene Einrichtungen der Wirtschafts- und Regionalförderung um die Entwicklung eines breit angelegten Informations- und Beratungsnetzwerkes, basierend auf elektronischer (Internet) wie persönlicher Kommunikation (Beratungsstellen vor Ort). Weiterhin werden Förderprogramme entwickelt, die auf gründungsbezogene Bildungsangebote, die förderorientierte (Darlehens-)Finanzierung und die Beratung gründungsinteressierter Frauen abzielen.

Trotz dieser günstigen Voraussetzungen weist Schweden im skandinavischen wie im internationalen Vergleich einen sehr geringen TEA-Index von nur 3,7 (2004) auf. Für die USA betrug er 11,3, im Vereinigten Königreich 6,3 sowie für Finnland und Deutschland 4,4 bzw. 4,5. Die Zahl der wirklichen Neugründungen lag von 1994 bis 2003 bei durchschnittlich 36 100 pro Jahr mit einem Höchstwert von nahezu 39 000 im Jahr 2000 (Wiklund 2006: 7f.).

Die Ursachen für das sehr moderate Gründungsgeschehen lassen sich wie folgt zusammenfassen und auch auf die hier interessierende Altersgruppe ab dem 50. Lebensjahr anwenden (Linder 2003):

- ein hohes Maß an Vergünstigungen und sozialer Sicherheit im Angestelltenverhältnis,
- die aus dem normalen Geschäftsleben erwachsenen Restriktionen für Selbstständige, bezüglich Urlaube und Familienauszeiten,
- hohe Steuerraten, die vor allem den Eigentümern von Kleinstunternehmen eine stark monetäre Kompensation für die entgangene Familien- und Freizeit nur in engen Grenzen erlaubt,
- hohe Investitionskosten für Existenzgründungen in wachstumsstarken Branchen jenseits der i.A. durch hohe „Selbstausbeutung“ charakterisierten konsumbezogenen Dienstleistungen.

Vor diesem Hintergrund sind es vorwiegend Immigranten, die insbesondere im Transportsektor (Taxigeschäft) und bei personenbezogenen Dienstleistungen für eine gewisse Dynamik im Gründungsgeschehen sorgen. Für langjährig in Schweden lebende und vornehmlich aus Südeuropa stammende Migranten stellt der Verlust ihres Arbeitsplatzes in der Industrie ein wichtiges Gründungsmotiv dar. Für die seit den achtziger und neunziger Jahren zuwandernden Personen stellt die immer höher werdende Barriere für den Eintritt in Angestelltenverhältnisse den zentralen Beweggrund für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit dar.

5.2 Diskussion um demografischen Wandel und Unternehmensdynamik

Die bisherige Darstellung legt nahe, dass sich die praxisorientierte Diskussion in der schwedischen Gründungsforschung sowie bei Wirtschaft und Politik vor allem auf die allgemeinen Gründungsbedingungen konzentriert. Nach Einschätzung des schwedischen Kooperationspartners geht es momentan bei dem Zusammenspiel von Wissenschaft und Wirtschaftspolitik in erster Linie darum, sich mit der generellen Erhöhung der Gründungsneigung bzw. der weitreichenden Dynamisierung des Gründungsgeschehens auseinanderzusetzen (Wiklund 2006: 14). Dabei stellt sich Frage, wie eine Balance zwischen einem gut ausgebautem (familienfreundlichen) Sozialstaat und einem System ökonomischer Anreize für vielfältige unternehmerische Aktivitäten zu finden sei.

In diesem Kontext gelangt zwar (noch) nicht unmittelbar die für Großbritannien – und in wachsendem Maß auch für Deutschland – wichtige Frage nach dem Umgang mit dem Phänomen des *elder entrepreneurship* in den Blickpunkt (Wiklund 2006: 13). Jedoch wurde auch die generelle Diskussion über die Verbindung von Demografie, d.h. insbesondere einer alternden Bevölkerung und Unternehmergeneration, und Unternehmensbestand aufgenommen. Den entscheidenden Anstoß vermittelte vor etwa fünf Jahren der schwe-

dische Unternehmerverband FÖRETAGARNA, indem er eine Studie zur Problematik der Unternehmensnachfolge in Auftrag gab (Linder 2003).

Erste Schätzungen dieser Studie zeigen, dass derzeit rund 180 000 überwiegend kleine und mittlere Unternehmen⁹ von Personen geführt werden, die vor dem Jahr 1940 geboren wurden und somit bereits das Rentenalter erreicht haben. Weiterhin geht Linder (2003) davon aus, dass bis zum Jahr 2015 nochmals bis zu 25% der Eigentümer das Rentenalter erreichen werden (Wiklund 2006: 13). Zahlreiche der demnächst zur Übergabe anstehenden Firmen sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht wenig attraktiv für eine zur Übernahme durch neue Eigentümer. Zudem sind viele der Eigentümer weder emotional noch aus juristischer oder geschäftsstrategischer Sicht auf eine Übergabe vorbereitet.

Welche Auswirkungen sich aus dem kurzfristigen Austritt einer breiten Unternehmergruppe aus dem Geschäftsleben vor dem Hintergrund einer allgemein nur gering ausgeprägten Gründungsneigung ergeben, lässt sich erahnen. Jedoch wird die schwedische Gründungsforschung erst in der kommenden Zeit mit konkreten Szenarien aufwarten. Die Diskussion dieser Aspekte steht erst am Anfang (Wiklund 2006: 10). Als gesichert gilt jedoch, dass negative Wirkungen bezüglich der Beschäftigung, des wirtschaftlichen Wachstum oder des Steueraufkommens ohne eine gesellschaftlich breit getragene Lösung kaum abzuwenden sein dürften (Linder 2003).

Vor dem skizzierten Hintergrund wurden inzwischen staatliche Förderangebote etabliert, die sich an Alteigentümer und übernahmeinteressierte Personen wenden. Weiterhin werden in den relevanten Kreisen der Wissenschaft, Wirtschaft und Politik folgende Aspekte bzw. Vorschläge diskutiert:

- spürbare und leicht zu erlangende Steuererleichterungen für Existenzgründer,
- Angleichung der sozialen Sicherungssysteme für angestellte Arbeitnehmer und Unternehmer, insbesondere in den kleingewerblich geprägten Branchen,
- Einführung von mehr Wettbewerbselementen im öffentlichen Sektor – Gesundheit, Pflege, Bildung –, um hierdurch mehr und attraktive Gründungsmöglichkeiten zu eröffnen, die zugleich der besseren Nutzung von Effizienzpotenzialen dienen,
- gezielte Entwicklung einer „Kultur der Selbständigkeit“, u.a. durch die Verankerung des Themas Wirtschaft und Unternehmertum auf verschiedenen Stufen des Bildungssystems.

⁹ Hier wird die im EU-Bereich gängige Beschäftigungsgrenze von bis zu 249 Mitarbeitern unterstellt.

Achtes Kapitel

Ergebnisse und Schlussfolgerungen

1. Zentrale Ergebnisse der Untersuchung

Der demografische Wandel in Deutschland und vielen anderen Ländern Europas ist durch zwei Merkmale gekennzeichnet: Zum einen wird die Bevölkerung bis zum Jahre 2020 spürbar altern. Zum anderen setzt nach 2020 ein Bevölkerungsrückgang ein. Theoretische Überlegungen, gestützt von einigen empirischen Befunden, lassen vermuten, dass der demografische Wandel zu einer Veränderung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens sowohl im Niveau als auch in der Struktur führen wird. Diese Veränderungen im Fluktuationsgeschehen werden aller Voraussicht nach die Produktivität der Unternehmenspopulation sowie das gesamtwirtschaftliche Wachstum verändern.

Gegenstand der Studie war es, die vom demografischen Wandel, dabei insbesondere von der Bevölkerungsalterung ausgehenden Impulse auf das Fluktuationsgeschehen zu erfassen und zu quantifizieren. Der Schwerpunkt der Analyse lag auf den Wirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen. Der Quantifizierung der Wirkungen ging zunächst eine Systematisierung der verschiedenen Kanäle voraus, über die der demografische Wandel auf das Niveau und die Struktur des Gründungsgeschehens wirken kann. Die vorgenommene Systematisierung baut auf vier Kernelementen auf: (i) Unterscheidung zwischen Wirkungen auf das Niveau und die Zusammensetzung des Gründungsgeschehens, (ii) Unterscheidung der Effekte der Alterung und des Bevölkerungsrückgangs, (iii) Unterscheidung angebots- und nachfrageseitiger Impulse, (iv) Unterscheidung zwischen direkten Wirkungen und Anpassungsreaktionen (indirekte Wirkungen).

Die Bevölkerungsalterung bedingt eine Veränderung des Arbeitsangebots in der Art, dass sich das Durchschnittsalter der Erwerbstätigen erhöht. Der wachsende Anteil älterer Personen führt aber auch dazu, dass sich die Güternachfrage und damit der zukünftige Arbeitskräftebedarf verschieben werden. Beides hat direkte Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen. Die ange-

bots- und nachfrageseitigen Veränderungen lösen darüber hinaus Verhaltensänderungen der Individuen aus. Diese können teils dämpfend, teils verstärkend auf die direkten Impulse des demografischen Wandels wirken.

Während einige Wirkungsketten aus theoretischer Sicht eindeutig sind, gilt dies insbesondere nicht für die direkten Wirkungen der Bevölkerungsalterung auf die Güternachfrage und damit den Arbeitskräftebedarf. Dabei wird ein sektoraler Strukturwandel in Richtung gründungsaktiver Branchen erwartet. Den hieraus zu erwartenden positiven Effekten stehen ein Rückgang der Güternachfrage insgesamt und damit negative Impulse für das Gründungsgeschehen gegenüber.

Die Vielfältigkeit der Wirkungen sowie die theoretische Uneindeutigkeit in der Richtung sprechen umso mehr dafür, das empirische Wissen über die ökonomische Relevanz der einzelnen Wirkungskanäle zu vertiefen. Die Diskussion der Wirkungskanäle sowie deren Quantifizierung legen nahe, dass sich Niveau und Zusammensetzung des Gründungsgeschehens und damit deren volkswirtschaftliche Beiträge aufgrund der Alterung der Bevölkerung bis 2020 ändern werden.

Die Bevölkerungsalterung hat in erster Linie eine Verschiebung des Gründungspotenzials in Richtung gründungsschwacher Geburtsjahrgänge zur Folge. Eigene multivariate Analysen zum Zusammenhang zwischen Alter und Übergang in die Selbständigkeit bestätigen, wie viele andere Studien auch, den typischen invers u-förmigen Zusammenhang zwischen dem Alter der Individuen und der Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die Selbständigkeit.

Der Prognose in dieser Untersuchung zufolge wird die Veränderung im Arbeitsangebot dazu führen, dass die Gründungszahl im Jahr 2020 um ca. 4,2% niedriger ausfallen wird als im Ausgangsjahr 2004. Dem liegen die Annahmen zugrunde, dass die Bevölkerung wie in der amtlichen Statistik vorausberechnet wächst, keine Anpassungsreaktionen erfolgen und die altersspezifische Gründungsrate über die Zeit konstant bleibt.

Im Zuge der Veränderung der Güternachfrage aufgrund der Bevölkerungsalterung nimmt der zukünftige Arbeitskräftebedarf ab. Die Zahl der Gründungen wird allein aus diesem Grund im Jahr 2020 um 2,5% niedriger ausfallen als im Ausgangsjahr 2004. Der Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Pro-Kopf-Ausgaben nach Altersklassen in Zukunft nicht verändern werden. Realistisch erscheint jedoch eine Zunahme der Sparleistung der Jüngeren. Diese ist zwar politisch erwünscht (z.B. Riester-Rente) und sicher auch notwendig, wird zwangsläufig aber den Rückgang der Konsumausgaben bis 2020 noch verstärken.

Beide Impulse sind gleichgerichtet und folglich nicht additiv zu betrachten. Hat sich ein angebotsseitiger Rückgang vollzogen, der in einer geringeren Güterbereitstellung mündet, so entfällt eine weitere Anpassung an die geringer werdende inländische Nachfrage. Unter den oben getroffenen Annahmen wird ein Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung um insgesamt circa 4% bis 2020 prognostiziert. Die moderate Abnahme lässt bereits vermuten, dass sich wohl nur geringfügige Veränderungen der Produktivitäts- und Beschäftigungsbeiträge von Gründungen ergeben werden. Nach Schätzungen von Bartelsman et al. (2004) trägt das Fluktuationsgeschehen etwa ein Fünftel zum Produktivitätsgewinn bei. Bei einer etwa 4% geringeren Gründungszahl ist der Rückgang im Produktivitätsbeitrag der Gründungen im Jahr 2020 vernachlässigbar. In Bezug auf die Beschäftigungseffekte ist das Bild nicht anders. Ausgehend von Fritsch/Müller (2004) lässt sich eine Netto-Beschäftigungszunahme von 2,8% in der 10-Jahresbetrachtung einer Gründungskohorte ableiten. Der prognostizierte alterungsbedingte Rückgang der Gründungszahlen um gut 4% würde somit ein Sinken des Beschäftigungsbeitrages der Gründungen um etwa 0,12% (das entspricht etwa 43 000 Arbeitsplätze) bedingen.

Der Rückgang der Gründungszahlen fällt etwas kleiner aus, wenn die Effekte der Alterung und der Bevölkerungsentwicklung zusammen betrachtet werden. Bei Einbeziehung der erwarteten geringfügigen Bevölkerungszunahme bis 2020 wäre ein Rückgang von insgesamt 2,4% zu erwarten.

Alles in allem ist zu vermuten, dass der Rückgang der volkswirtschaftlichen Beiträge von Gründungen aufgrund direkter Wirkungen der Bevölkerungsalterung vergleichsweise gering ausfallen wird. Hinzu kommt, dass die Schätzungen gewissen Unsicherheiten unterliegen. Denn trotz aller Fortschritte bestehen immer noch eine Reihe ungelöster methodischer Probleme in der Bestimmung des kausalen Produktivitäts- und Beschäftigungsbeitrags von Gründungen. In der Tendenz dürften die Rückgänge der volkswirtschaftlichen Beiträge in der Prognose eher überzeichnet sein.

Die Verschiebung der Altersstruktur könnte allerdings Verhaltensänderungen der Individuen auslösen. Die multivariaten Analysen mit den Mikrozeilen 1996, 2000 und 2004 lassen den Schluss zu, dass in Zukunft eine Reduktion der Gründungsquote in mittleren Altersgruppen und ein Anstieg bei Personen höheren Alters zu erwarten ist. Die unterschiedlichen Richtungen der Verhaltensänderungen führen im Ergebnis zu einem Nettoeffekt von null. Die Verhaltensänderungen tragen in der Summe also weder zu einer Erhöhung noch zu einer Senkung der Gründungszahl bei.

Wie steht es aber nun mit den Konsequenzen der Alterung auf die qualitative Wertigkeit der Gründungsvorhaben? Die existierenden empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Alter und Gründungserfolg stellen sich als

recht uneinheitlich dar. Die Mehrzahl der Studien weist zwar auf einen invers u-förmigen partiellen Zusammenhang zwischen dem Alter und ausgewählten Indikatoren des Gründungserfolgs hin. Gegen eine Verallgemeinerung sprechen aber die eigenen empirischen Befunde auf Basis des SOEP. Nach Kontrolle für verschiedene Merkmale erzielen Personen im Alter ab 45 Jahren keine geringeren Einkommen im Jahr der Gründung als jüngere Personen. Darüber hinaus weisen die Befunde darauf hin, dass ältere Gründer auch keine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit für die unfreiwillige Aufgabe der selbständigen Tätigkeit haben. In geringem Maße zeigt sich, dass sie weniger häufig Mitarbeiter einstellen. Diese Ergebnisse werden gestützt durch Einschätzungen von Gründungsberatern der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern. So werden den älteren Gründungsinteressierten sogar höhere Fähigkeiten zugesprochen, die für eine selbständige Tätigkeit wichtig sind.

Zu konstatieren ist also, dass die Veränderung im Arbeitsangebot aufgrund der Bevölkerungsalterung keine bzw. kaum messbare *direkte* Wirkungen auf die Wertigkeit der Gründungsvorhaben hat. In eine ähnliche Richtung geht auch unsere Vermutung bezüglich der Konsequenzen individueller Verhaltensänderungen, also den *indirekten* Wirkungen. Aufbauend auf den empirischen Ergebnissen ist es unwahrscheinlich, dass sich der Gründungserfolg älterer Personen im Schnitt durch die Anpassungsreaktionen der Individuen verringern wird. Selbst wenn der Gründungserfolg älterer Personen in Zukunft geringer ausfallen sollte, die Verhaltensänderungen der Individuen sind in der Summe zu gering, als dass sich dadurch spürbare Änderungen für den Durchschnitt einer Gründungskohorte ergeben würden.

Die Bevölkerungsalterung wird zur Entstehung bzw. dem Erkennen zusätzlicher unternehmerischer Gelegenheiten beitragen. Dies folgt aus der Überlegung, dass eine höhere Lebenserwartung sowie die bessere körperliche Verfassung älterer Personen eine stärkere Berücksichtigung der Belange älterer Personen in allen denkbaren Lebens- und Arbeitskontexten stimulieren werden. Aufgrund einiger Vorteile von Gründungen gegenüber etablierten Anbietern sollte den Gründungen eine wichtige Rolle in der Identifizierung, Bewertung und Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten zukommen. Nach heutigem Kenntnisstand ist kaum quantifizierbar, in welchem Umfang zusätzliche unternehmerische Gelegenheiten durch die Bevölkerungsalterung entstehen, die zu einer Erhöhung der Gründungszahl einerseits und ggf. zu Neuerungen andererseits führen wird.

Ein wesentliches Anliegen der Untersuchung war es auch, eine Einordnung der empirischen Befunde für Deutschland im Vergleich zu ausgewählten anderen europäischen Ländern vorzunehmen. Als Rahmen diente hierfür die Unterscheidung in drei wesentliche Eckpfeiler des Gründungsprozesses:

(i) die Affinität zur Selbständigkeit, (ii) der Übergang in Selbständigkeit und (iii) der Erfolg einer neuen selbständigen Tätigkeit. Während die Gründungsaktivität und der Erfolg vergleichsweise objektiv messbar sind, ist es die Gründungsneigung kaum. Die diesbezügliche Einschätzung fußt maßgeblich auf der individuellen und damit subjektiven Wahrnehmung einer – wie auch immer gestellten – Frage nach der Gründungsneigung. Wohlwissend dieser Einschränkung vermittelt ein internationaler Vergleich aber interessante Einblicke, regt er doch die Frage nach Erklärungen und die Suche nach alternativen Messmöglichkeiten an. Die Gründungsneigung von Personen mit Wohnsitz in Deutschland liegt im Mittelfeld zwischen der in der USA und dem Vereinigten Königreich. Letzteres überrascht insofern, als das sich gerade im Vereinigten Königreich deutlich höhere Gründungsaktivitäten im Vergleich zu Deutschland und vielen anderen Ländern Europas zeigen.

Der internationale Vergleich der Gründungsaktivitäten offenbart, dass Deutschland insbesondere in zwei Altersgruppen vergleichsweise geringe Gründungsaktivitäten aufweist: Zum einen in der Gruppe der 15- bis 29-Jährigen und zum anderen in der Gruppe der über 44-Jährigen. Dabei handelt es sich vorrangig um Dienstleistungsbranchen, die von älteren Personen in Deutschland in deutlich geringerem Maße bevorzugt werden. Einzig in Österreich ist eine noch geringere Gründungsaktivität der Älteren zu beobachten. Da der demografisch bedingte Strukturwandel zu stärkerer Dienstleistungsorientierung führen wird, ist ein schlechteres Abschneiden Deutschlands und Österreichs in der Prognose der zukünftigen Gründungszahl im Vergleich zu anderen Ländern offensichtlich. In Frankreich, Schweden und im Vereinigten Königreich wird die Bevölkerungsalterung bis zum Jahr 2020 über die Veränderung des Arbeitsangebots einen eher moderaten Rückgang zur Folge haben. Am deutlichsten sind dagegen die Auswirkungen in Italien (–8%) und in Österreich (–6%).

In Bezug auf den Gründungserfolg fokussierte die Analyse auf den Vergleich mit dem Vereinigten Königreich. Auf das – für die Prognose relevante Ergebnis – wurde bereits hingewiesen. Während ältere Gründer in Deutschland kein signifikant geringeres Einkommen als Jüngere erzielen, zeigt sich ein (schwach) signifikant geringeres Einkommen der Älteren im Vereinigten Königreich in der Periode von 1998 bis 2003. Darüber hinaus ergeben sich Hinweise auf eine geringere Wahrscheinlichkeit der Beschäftigung weiterer Mitarbeiter durch Ältere im Vergleich zu Jüngeren. Die Gesamtschau der Gründungsaktivitäten im Vereinigten Königreich führt folglich zu dem Schluss, dass die vergleichsweise hohen Gründungsaktivitäten älterer Personen mit einem geringeren Gründungserfolg einhergehen. Zum Vergleich: Ältere Personen gründen in Deutschland zwar weniger häufig, weisen dagegen aber keine signifikant geringeren Werte in den Erfolgsindikatoren auf.

2. Handlungsempfehlungen

Auf Basis der empirischen Befunde ist zu diskutieren, ob sich ein Bedarf an Maßnahmen seitens der Politik ableiten lässt und wenn ja, welche Art von Maßnahmen zu empfehlen wären. Zunächst ist zu betonen, dass die Bevölkerungsalterung – aller Voraussicht nach – zwar zur Veränderung des Gründungsgeschehens führen wird, die Effekte aber als vergleichsweise gering einzustufen sind. Der Faktor Alter stellt sich dabei in zweierlei Hinsicht als limitierend dar: zum einen über die Beobachtung, dass die Gründungsrate älterer Personen geringer ist, zum anderen über den Fakt, dass ältere Personen weniger konsumieren und sich somit ein geringerer Arbeitskräftebedarf ergibt. Die höhere Lebenserwartung, bessere physische und psychische Leistungstätigkeit sowie finanzielle Ausstattung älterer Personen lassen aber durchaus vermuten, dass die Konsumausgaben älterer Personen in Zukunft eher zunehmen werden.

Die skizzierten Anpassungen folgen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten bei den gegebenen Rahmenbedingungen. Während die geringeren Konsumaktivitäten der älteren Personen einen limitierenden Faktor bezüglich des Marktpotenzials unternehmerischer Gelegenheiten darstellen, jedoch nicht auf die Entstehung und Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten an sich wirken, ist die Einschätzung bezüglich der arbeitangebotsseitigen Effekte eine andere. So folgt aus den Veränderungen im Arbeitsangebot nämlich direkt eine geringere Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten. Diese Schlussfolgerung spricht dafür, dass – geringe – *Ineffizienzen, durch die Bevölkerungsalterung zu erwarten sind*. Eine grundsätzliche Beachtung der Entstehung solcher Ineffizienzen seitens der Wirtschaftspolitik, aber auch der Förderinstitutionen scheint also geboten.

Stellt sich nun die Frage, über welche Möglichkeiten die Wirtschaftspolitik verfügt, diese Ineffizienzen zu beseitigen bzw. zu verringern. Bei den Maßnahmen sind grundsätzlich solche, die der direkten Gründungsförderung zuzurechnen sind, von solchen, die auf eine Veränderung der Rahmenbedingungen setzen, zu unterscheiden.

Bezüglich der Maßnahmen der direkten Gründungsförderung seitens des Bundes und der Länder ist anzuführen, dass deren Ausweitung enge Grenzen gesetzt sind, wenn man den Einsatz öffentlicher Mittel aus Effektivitäts- und Effizienzüberlegungen heraus motivieren möchte. Zu berücksichtigen ist dabei, dass

- die Gründungsförderung im engeren Sinne in Deutschland vergleichsweise umfangreich ausgebaut ist und damit abnehmende Grenzerträge bei zunehmender Ausschöpfung des Gründungspotenzials zu erwarten sind;

- die vorliegenden Erkenntnisse zur Wirkung und den Mitnahmeeffekten der Gründungsförderung im engeren Sinne durchaus ambivalent und keineswegs umfassend und verallgemeinerbar sind;
- wenig Wissen darüber vorliegt, ob die Förderung bestimmter Bevölkerungsgruppen (Erwerbstätige vs. Arbeitslose) höhere Wirkungen bzw. geringere Mitnahmeeffekte entfaltet;
- nur wenige Erkenntnisse über *good-practice* als Antwort auf Herausforderungen durch die Bevölkerungsalterung vorliegen;
- Gründungen ein, aber eben nicht der einzige Kanal zur Nutzung sich bietender unternehmerischer Gelegenheiten sind und
- die Möglichkeiten staatlicher Einflussnahme, Verhaltensänderungen auszulösen, per se begrenzt sind.

Der letzte Punkt betrifft unter anderem die Frage danach, warum ältere Personen eine vergleichsweise geringere Gründungsaktivität aufweisen. Ihre relativ gute finanzielle Situation, die für sie vorteilhaften Regelungen des Kündigungsschutzes bzw. die in diese Richtung gewachsene Rechtsprechung, aber auch vorteilhafte Regelungen zum Vorruhestand in der Vergangenheit sind sicherlich wichtige Unterschiede Deutschlands zu anderen Ländern.

Aufgrund der wohl geringen Auswirkungen der Bevölkerungsalterung auf die volkswirtschaftlichen Beiträge des Gründungsgeschehens, der Unsicherheit über den Erfolg zusätzlicher Maßnahmen der Gründungsförderung sowie der vermuteten Relevanz ökonomischer Rahmenbedingungen zur Erklärung altersspezifischer Gründungsraten scheint Vorsicht geboten, mit einer Ausweitung der direkten Gründungsförderung des Bundes und der Länder auf die vermuteten, zukünftig geringfügigen Ineffizienzen im Gründungsgeschehen zu reagieren.

In eine ähnliche Richtung äußern sich im Übrigen auch die Berater der Kammern. So zeichnet sich nicht der Wunsch nach der Etablierung gesonderter Strukturen und Instrumente ab, wie er mit Blick auf Unternehmensgründungen durch Frauen zu beobachten ist, für deren Rechtfertigung zahlreiche Argumente sprechen. Mit Blick auf ältere Existenzgründer geht es den intermediären Einrichtungen eher um die allgemeine Stärkung bzw. -entwicklung jener Beratungsstrukturen und Förderinstrumente, die generell auf Kleinstgründungen ausgerichtet sind, z.B. dem verstärkten Einsatz von Mikrokrediten bei denen die „Hausbankproblematik“ stark abgemildert wird.

An dieser Stelle sei nochmals herausgestellt, dass die Bevölkerungsalterung den sektoralen Strukturwandel forcieren wird, was eine spürbare Reallokation der Beschäftigungsverhältnisse zur Folge haben wird. Gründungen trugen in der Vergangenheit maßgeblich zur notwendigen Reallokation der Arbeit

bei und werden diese Funktion sicherlich auch in Zukunft ausüben. Die Schnelligkeit der Anpassung der Unternehmens- und Erwerbstätigenstrukturen an die Herausforderungen der Bevölkerungsalterung wird darüber entscheiden, welche Marktanteile inländische Anbieter verteidigen können. Mehr noch, die Anpassungen eröffnen zugleich die Chance, Problemlösungen auch zu exportieren. Alle Länder Europas sind – mehr oder weniger – mit der Bevölkerungsalterung konfrontiert. Ob die daraus resultierenden Chancen hinreichend genutzt werden können, hängt von der Befähigung einer Gesellschaft ab, unternehmerische Gelegenheiten zu generieren, zu erkennen und erfolgreich auszuschöpfen.

Für die Frage nach der Förderwürdigkeit und Fördermöglichkeiten ist es zunächst wichtig, sich die unterschiedlichen Sichtweisen in Bezug auf das Vorhandensein von Gelegenheiten zu vergegenwärtigen.

- Aus objektiver Sicht sind Gelegenheiten vorhanden und prinzipiell von jedem erkennbar. Übertragen auf Gründungen und Unternehmertum bedeutet dies, dass jeder unternehmerisch tätig sein könnte. Gründungsförderung wird in dieser Perspektive eigentlich nicht benötigt, allenfalls um generell zu verdeutlichen, dass jedem die unternehmerische Option offen steht.
- Aus subjektiver Perspektive sind Gelegenheiten etwas, das individuell erkannt und ausgenutzt wird. Damit ist die unternehmerische Betätigung an spezifische persönliche Merkmale, Fähigkeiten und Kompetenzen gebunden – sie hat also eine personengebundene Komponente. In dieser Sicht ergeben sich einige Ansatzpunkte für die Politik, vor allem in Bezug auf unternehmerische Aus- und Fortbildung.
- Auch Erfahrung und Wissen können dazu beitragen, dass Gelegenheiten unterschiedlich wahrgenommen werden; sie werden sozusagen „erschaffen“: Hier hat unternehmerische Betätigung allerdings eine stark verhaltensbezogene Komponente und die Politik findet keine wirklichen Ansatzpunkte, da ihre Möglichkeiten, Verhaltensänderungen zu induzieren, eher begrenzt sind.

Weitere Ansatzpunkte lassen sich auch aus den Hindernissen ableiten, die bei der Erkennung von unternehmerischen Gelegenheiten auftreten können. Dies ist ein kreativer Prozess, bei dem etwas Neues entsteht – also im weitesten Sinne eine Innovation. Hindernisse bei der Erkennung unternehmerischer Gelegenheiten treten auf persönlicher und Umfeldebene auf. Auf persönlicher Ebene behindern persönliche Einstellungen und Verhaltensmuster die Chancenerkennung. Dazu gehören beispielsweise das eigene Unvermögen, Unsicherheiten zu akzeptieren, und der Wunsch, sich gesellschaftlich konform zu verhalten. Im Umfeld spiegelt sich dies in gesellschaftlichen Werten und Einstellungen wie der generellen Ablehnung von Neuem. Da die

Gründungsförderung – wie gesagt – kaum Verhaltensänderungen hervorrufen kann, sind die sich hier ergebenden möglichen Ansatzpunkte für die Politik vor allem indirekter Art und sollten in erster Linie darauf ausgerichtet sein, ein Umfeld zu schaffen, das Lernprozesse, Kreativität und Innovationsneigungen in einem weiten Sinne fördert.

Unter diesem Leitmotiv ist also die Gesamtheit der politischen Maßnahmen zu fassen, welche direkt oder indirekt auf die Determinanten des Erkennens und Nutzens unternehmerischer Gelegenheiten wirken können. Die Ergebnisse dieser und vieler anderen Studien weisen auf die herausragende Bedeutung der Humankapitalausstattung der Individuen hin. Diese ist essenzielle Voraussetzung dafür, dass eine Erwerbstätigkeit aufgenommen und berufliche Veränderungen – die erforderlich werden – realisiert werden können. Eine Teilhabe möglichst vieler Personen am Arbeitsleben ist die Eintrittskarte für die Erlangung von zentralen Fähigkeiten, die über das Erkennen und die erfolgreiche Nutzung von unternehmerischen Gelegenheiten entscheidet.

Wesentliche Grundsteine für die zukünftige Humankapitalausstattung werden im Vorschulalter bzw. durch die Qualität der Schulbildung gelegt. Einige Studien, insbesondere internationale Bildungsvergleiche, weisen darauf hin, dass Deutschland einen Nachholbedarf in der Qualität der Schulbildung hat. Jeder Euro, der hier zusätzlich investiert wird, sollte mehr Effekte haben als jede andere noch so gut gemeinte und durchdachte Form der direkten Gründungsförderung. Bestandteil der Bildung sollte es auch sein, elementare unternehmerische Eigenschaften und Fähigkeiten zu vermitteln. Die Zunahme solcher Initiativen in den vergangenen Jahren ist zu begrüßen. Ebenso ist die Selbständigkeit als gleichwertige Erwerbsalternative zu behandeln, und dementsprechend sind die Anforderungen und Chancen für eine solche Tätigkeit frühzeitig zu vermitteln.

Der Eintritt in das Erwerbsleben sowie die Chancen der beruflichen Veränderung bedingen aber auch eine flexiblere Arbeitsmarktregulierung sowie den Abbau von Markteintrittsbarrieren in Produktmärkten. In vielen OECD-Ländern, darunter auch Deutschland, wurden in den vergangenen beiden Jahrzehnten erhebliche Anstrengungen zur Reduzierung von Regulierungen auf den Produkt- und Arbeitsmärkten mit der Hoffnung unternommen, die Beschäftigung und Produktivität zu erhöhen (vgl. RWI 2006 für eine Aufbereitung der empirischen Evidenz). Exemplarisch hierfür stehen die Regelungen zur Befristung von Beschäftigungsverhältnissen sowie die Novellierung der Handwerksordnung. Das Einstellungsverhalten der Unternehmen ist aber immer noch zu sehr von der Furcht geprägt, dass es im Fall eines Beschäftigungsabbaus zu kostenintensiven Arbeitsgerichtsprozessen kommt.

Der Forschungs- und Innovationspolitik wird eine besondere Rolle zuteil, da mit ihr frühzeitig Weichen für technologische Neuerungen gestellt werden,

von denen Impulse für Produktivitätszuwächse erwartet werden. Schätzungen unter anderem von Börsch-Supan (2003) zufolge müssten die Erwerbstätigen im Jahr 2035 etwa 15% mehr leisten als im Jahr 2010, um die gleiche Menge an Konsum- und Investitionsgütern pro Kopf der Bevölkerung zu produzieren. Vor dem Hintergrund des deutlich gestiegenen Wettbewerbsdrucks auf deutsche Unternehmen ist dies eine gewaltige Herausforderung. Deutliche Steigerungen der Arbeitsproduktivität sind in der Regel nur mit Optimierungen des Produktionsprozesses einerseits bzw. mit der Ausweitung der kapitalintensiven Produktion andererseits zu erreichen. Beides hängt in entscheidendem Maße von den Forschungsleistungen eines Landes ab.

Mit einigen Abstufungen zu den genannten Politikfeldern sind aber auch die Familien- und Integrationspolitik als relevant zu benennen. Die Familienpolitik sollte mehr denn je darauf abzielen, Erwerbsunterbrechungen zu verringern, um so die Chancen der Wiedereingliederung zu erhöhen. Aufgrund der hohen Kosten für die Ausbildung ist es nicht vertretbar, dass sich ein Großteil hochqualifizierter Personen besonderen Schwierigkeiten gegenüberstellt, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Die immer noch deutliche Unterausstattung mit *günstigen* Betreuungsmöglichkeiten für unter 3-Jährige und ein im internationalen Vergleich vorherrschender Mangel an Ganztagsbetreuung sind und bleiben das große Manko der Familienpolitik. Dabei heißt es noch lange nicht, dass diese Betreuungsangebote ausschließlich von öffentlichen Einrichtungen anzubieten sind. Im Gegenteil, gerade den öffentlich-privaten und privat-privaten Partnerschaften (Gründung eines privatwirtschaftlich betriebenen Kindergartens mit Zuschusszahlung von Unternehmen für Plätze, die von Mitarbeitern in Anspruch genommen werden) ist bisher zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt worden. Aber bereits sehr kleine Schritte, z.B. flexiblere und längere Öffnungszeiten der Kindertagesstätten, würden es vielen Erwerbstätigen erleichtern, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Die Integrationspolitik kann ebenso dazu beitragen, die Erwerbchancen der Migranten zu verbessern und so deren Teilhabe am Arbeits- und gesellschaftlichen Leben zu erhöhen.

Die höhere Lebenserwartung sowie bessere körperliche Verfassung älterer Personen wird grundlegend die Rolle älterer Personen in der Gesellschaft verändern. Aufgabe der Politik sollte es hier sein, flexiblere Übergänge zwischen dem Erwerbsleben und dem Ruhestand zu ermöglichen, die eine stärkere Nutzung der Erfahrungen älterer Personen ermöglichen. Dabei geht es nicht allein darum, ältere Personen für ehrenamtliche Tätigkeiten zu gewinnen. Vielmehr ist den Älteren der uneingeschränkte Zugang zur Teilhabe am Arbeitsleben zu ermöglichen. In erster Linie ist also ein Bewusstseinswandel erforderlich, die Ressourcen älterer Personen zu betonen und nicht deren vermutete – und keineswegs überzeugend nachgewiesene – geringere Produktivität.

Das Plädoyer zielt also auf einen ganzheitlichen Ansatz, der dem skizzierten Leitmotiv folgt. Mit anderen Worten, es sind sehr viele Politikbereiche angesprochen, insbesondere aber die Bildungs-, Arbeitsmarkt- und Forschungs-/Technologiepolitik. Zu schnellen, vorweisbaren Erfolgen werden die Maßnahmen, die auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen setzen, sicher nicht führen. Sie sind aber mehr als vonnöten, um das Erkennen und Nutzen sich bietender unternehmerischer Gelegenheiten auch in Zeiten der Bevölkerungsalterung sicherzustellen.

Anhang

1. Interviewpartner

Übersicht 13

Persönlich geführte Interviews im Untersuchungszeitraum in Deutschland

Nr.	Zeit	Interviewpartner	Anschrift
1	12.09.2005	Frau Dr. von der Bey (Geschäftsführerin)	WeiberWirtschaft eG Berlin Anklamer Str. 38, 10115 Berlin
2	27.09.2005	Herr Hegewald (Demographie-Experte der IHK) Herr Hinke (Gründungsförderung)	Industrie- und Handelskammer für Ostfriesland und Papenburg Ringstraße 4, 26721 Emden
3	28.09.2005	Herr Wurthmann (Prokurist – RKW Bremen)	Gesellschaft des RKW Bremen – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. Langenstrasse 6-8, 28195 Bremen
4	06.10.2005	Herr Bayer (Geschäftsführer)	IHK Aachen, Theaterstr. 6-10, 52062 Aachen
5	11.10.2005	Frau Gehlhaar (Münchener Existenzgründungsbüro in der IHK München und Oberbayern)	IHK München und Oberbayern Max-Joseph-Str. 2, 80 333 München
6	12.10.2005	Herr Helfrich (Abtlg. Existenzgründung)	IHK Würzburg-Schweinfurt Mainaustr. 33, 97082 Würzburg
7	13.10.2005	Herr Hey (Sachgebietsleiter Gründungen)	Landratsamt Hassberge Am Herrenhof 1, 97 437 Haßfurt
8	15.11.2005	Frau Dr. Renate Ott (EGO-Koordinationsstelle LSA)	Bildungswerk der Unternehmerverbände Sa-Anh. e.V. (BdU) Lorenzweg 56, 39128 Magdeburg
9	16.11.2005	Herr Dr. Domrös Frau Wendlandt Herr Heldner	IDB Rostock Schiffbauerring 59, 18 109 Rostock (Im Existenzgründungszentrum Rostock)
10	16.11.2005	Frau Dr. Bannuscher	Frauen in die Wirtschaft e.V. Existenzgründerinnenzentrum Platz der Freundschaft 1, 18059 Rostock
11	22.11.2005	Herr Mehnert (Gründungsberater HK Hamburg)	Handelskammer Hamburg Adolphsplatz 120457 Hamburg
12	23.11.2005	Herr Feldhusen (Ltg. Geschäftsbereich „Starthilfe und Unternehmensführung“)	Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg Am Sande 1, 21335 Lüneburg
13	23.11.2005	Herr Fahsel (Gründungsberater) Herr Kunz-Michel (Gründungsberater)	Johann-Daniel-Lawaetz-Stiftung Neumühlen 16 - 20, 22763 Hamburg
14	28.11.2005	Frau Schilling (BfE- Büro für Existenzgründung gGmbH) Telefoninterview	Arbeitsagentur München Thalkirchnerstr. 54, 80337 München
15	22.02.2006	Frau Dr. Kolz-Josic Herr Dr. Weier	EULE e.V. Flachsmarktstr. 9, 55116 Mainz
16	20.03.2006	Frau Stapp-Osterod (Geschäftsführerin)	Frauenbetriebe – Qualifikation für Selbständigkeit e.V. Hamburger Allee 96, 60486 Frankfurt/Main
17	21.03.2006	Herr Bolduan (Projektleiter Beratung)	RKW HessenProjekt Horizonte Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn
18	25.04.2006	Herr Grentzebach (Leitung)	ugb – Unternehmensgründerbüro Karl-Heine-Str. 99; 0429 Leipzig

Übersicht 14

Interviews im Untersuchungszeitraum in Österreich

Nr.	Zeit	Interviewpartner	Anschrift
1	21.02.2006	Herr Mag. Wodon	Leiter des Gründer-Service der Wirtschaftskammer Wien Stubenring 8-10 A-1010 Wien
2	21.02.2006	Herr Prof. Dr. Sammer	Autor GEM Österreich FH Johaneum Graz Alte Poststraße 149 A-8020 Graz
3	21.02.2006	Herr Min.Rat Mag. Janick	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit Leiter d. Abtlg. Unternehmenspolitik (Ref. 1.6) A-1011 Wien, Stubenring 1
4	28.03.2006	Herr Mag. Voithofer (Stellv. Direktor) Frau Mag. Mandl	KMU Forschung Austria Gusshausstrasse 8 A-1040 Wien
5	28.03.2006	Herr a.o. Univ.-Prof. Dr. Frank	Wirtschaftsuniversität Wien Institut für Betriebswirtschaftslehre der Klein- u. Mittelbetriebe A - 1090 Wien Augasse 2-6
6	29.03.2006	Herr Mag. Ribing (Leiter Gründer-Service Österreich) Frau Skarpil (Bereichsleiterin Gründerservice Österreich) Herr Mag. Schödl (Bereichsleiter Gründerservice Niederösterreich)	Gründerservice Österreich der Wirtschaftskammer Österreich Wiedener Hauptstrasse 63 A-1054 Wien

2. Interviewleitfaden: Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung

Vorbemerkung

Mit Hilfe dieses Leitfadens werden bei ca. 20 Einrichtungen der Gründungsberatung/-förderung in Deutschland Interviews durchgeführt. Die aufgesuchten Organisationen weisen teilweise sehr unterschiedliche Strukturen, Inhalte und Formen der Arbeit auf.

Vor diesem Hintergrund ist der Leitfaden als eine Orientierungshilfe zu betrachten. Sie werden feststellen, dass nicht alle Fragen in gleichem Maß für ein Gespräch in Ihrer Einrichtung relevant sind. Dafür mögen andere – evtl. auch neue – Fragen wichtig sein, auf die wir uns dann im Gespräch konzentrieren werden.

I. Informationen zur Einrichtung und der Beratungs- bzw. Fördertätigkeit

- 1) Bitte skizzieren Sie kurz die Geschichte
 - Ihrer Einrichtung und
 - der Gründungsberatung Ihrer Einrichtung.
- 2) Wie ist derzeit der Bereich „Gründungsberatung/-förderung“ strukturiert?
- 3) Wie ist die Arbeit für gründungsinteressierte Personen inhaltlich ausgerichtet? Welche Angebote werden in welcher Form unterbreitet?
- 4) In welcher(en) Region(en) ist Ihre Einrichtung vorwiegend aktiv?
- 5) Inwiefern setzen Sie das Internet im Rahmen der Gründungsberatung/-förderung ein? (Ziele, Inhalte, Formen)
- 6) Arbeiten Sie im Bereich Gründungsberatung/-förderung mit anderen Einrichtungen zusammen?
 - Aus welchen Gründen sind Sie die Zusammenarbeit eingegangen?
 - Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit inhaltlich und strukturell?
- 7) Widmet sich Ihre Einrichtung dem Thema „Unternehmensnachfolge“?
 - Seit wann, in welcher Form und innerhalb welcher Strukturen Ihrer Einrichtung geschieht das?
 - Arbeiten Sie dabei mit anderen Einrichtungen zusammen?
 - Wie gestaltet sich diese Zusammenarbeit inhaltlich und strukturell?

II. Struktur, Ressourcen, Problemlagen der Gründungsinteressierten

- 8) Konnten Sie in den vergangenen 5 bzw. 10 Jahren beobachten, dass sich die Struktur der Gründungswilligen in Ihrem Zielgebiet merklich ändert, und zwar hinsichtlich
 - Geschlecht und Altersgruppen,
 - Qualifikation und beruflichem Status vor der (formalen) Gründung,
 - der anvisierten Branche und Unternehmensgröße?
- 9) Können Sie altersspezifische Unterschiede in der Ausstattung mit spezifischen Ressourcen bei den gründungswilligen Personen feststellen?
 - Gibt es besondere Ressourcen bei der Gründergeneration „45 / 50 plus“?
 - Stellen Sie gravierende Mängel an bestimmten Ressourcen bei der Gründergeneration „45/50 plus“ fest?
- 10) Stellen Sie altersspezifische Unterschiede hinsichtlich der Risikoneigung gründungsinteressierter Personen fest?
- 11) Können die soeben beschriebenen Feststellungen (Fragen 9 u. 10) bezüglich der Gründergeneration „45 / 50 plus“ auch für die neunziger Jahre als typisch gelten? Oder waren in den vergangenen 5 bzw. 10 Jahren gravierende Veränderungen zu beobachten?
- 12) Bitte benennen Sie die derzeit typischen Fragen, Anforderungen bzw. Problemlagen von Gründungsinteressierten verschiedener Altersgruppen?

- Gibt es Unterschiede zwischen verschiedenen Altersgruppen (zu welchen Fragen, Anforderungen und Problemlagen)?
- Sind die Unterschiede zwischen den Altersgruppen auf spezifische Erfahrungen älterer Personen zurückzuführen oder spielen Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Gründungsinteressierten in Bezug auf formale Qualifikation, Kapitalausstattung, beruflicher Status vor der Gründung und Geschlecht eine Rolle?
- Mit anderen Worten: Unterscheiden sich ältere Personen gleichen Geschlechts, gleicher formaler Qualifikation und beruflichen Status aufgrund ihres Erfahrungsschatzes von jüngeren Gründungsinteressierten?

- 13) Haben sich in den vergangenen 5 bzw. 10 Jahren merkbare Veränderungen hinsichtlich der Fragen, Anforderungen bzw. Problemlagen von Gründungsinteressierten der Altersgruppe „45 / 50 plus“ ergeben?
- 14) Halten Sie bestimmte Formen der Unternehmensgründung durch Personen der Altersgruppe „45 / 50 plus“ für besonders erfolg versprechend (z.B. sog. Tandem-Gründungen zusammen mit jüngeren Personen, [schrittweise] Übernahme von bereits existierenden Unternehmen)? Welche Gründe sprechen dafür bzw. dagegen?

III. Altersspezifische Unterschiede in der Nutzung von Beratungs- bzw. Förderangeboten

- 15) Können Sie altersgruppenspezifische Unterschiede bei der Nutzung Ihrer Angebote zur Gründungsberatung / -förderung feststellen? Gibt es Anzeichen für altersgruppenspezifische Unterschiede bei der Nutzung Ihrer Internetangebote?
- Wodurch sind evtl. bestehende Unterschiede ihrer Meinung nach zu erklären?
 - Welche Konsequenzen ergeben sich darauf für die Zukunft?
- 16) Wenn sie altersgruppenspezifische Einstellungen, Fragen und Problemlagen bezüglich der Existenzgründung feststellen konnten, welche Initiativen haben sie ergriffen, um diesen Umständen in der Beratungstätigkeit gerecht zu werden?
- 17) Sind für die Zukunft Initiativen / Einzelmaßnahmen zugunsten der Gründergeneration „45/50 plus“ geplant?
- Welche Beweggründe gibt es dafür?
 - Um welche Inhalte geht es?
 - In welcher Weise sollen die Angebote der Zielgruppe nahe gebracht werden?
 - Wie sollen die neuen Aktivitäten umgesetzt werden (... innerhalb der Strukturen Ihrer Organisation bzw. im Verbund mit Kooperationspartnern)?
- 18) Gibt es andere inhaltliche Initiativen bzw. strukturelle Maßnahmen in Ihrer Einrichtung, die mit dem Ziel begonnen wurden, sich dem Thema „Demographischer Wandel“ zu widmen? (z.B. Einrichtung eines speziellen Referats?)

IV. Daten zur Beratungstätigkeit

- 19) Liegen in Ihrer Einrichtung Datensätze vor, die Angaben enthalten zu
- Alters-/Geschlechtsstruktur der von ihnen beratenen gründungswilligen Personen,
 - deren Qualifikation bzw. beruflichem Status vor der Gründung,
 - den anvisierten Branchen und Unternehmensgrößen,
 - ihren typischen Fragen / Problemlagen.
- 20) Sammeln sie systematisch Erkenntnisse über Art und Umfang der Nutzung Ihrer Internetangebote durch Gründungsinteressierte?
- 21) Werten Sie die erfassten Daten aus und veröffentlichen Sie die Ergebnisse?
- 22) Besteht die Möglichkeit einer gesonderten offiziellen Anfrage an Ihre Einrichtung mit dem Ziel, die vorhandenen Daten – unter strikter Einhaltung der Datenschutzbestimmungen und in anonymisierter Form – mit Blick auf die im Teil II gestellten Fragen zu untersuchen?

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung !

3. Fragebogen

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen
**Befragung von Wirtschaftskammern und Fördereinrichtungen im Rahmen des Projekts
 „Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung“**

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (Projekt-Nr. 24/04)

Wichtiger Hinweis:

Alle gemachten Angaben werden entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen zum Datenschutz behandelt. Sie bleiben anonym und werden ausschließlich zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet. Die Teilnahme ist selbstverständlich freiwillig; Sie sind in keiner Weise verpflichtet bestimmte Angaben zu machen bzw. sämtliche Fragen zu beantworten.

I. Allgemeine Angaben

I 1. Dieser Fragebogen wurde ausgefüllt von Mitarbeitern/-innen einer

- IHK
- HWK
- RKW
- städtischen / regionalen Einrichtung zur Wirtschaftsförderung

I 2. Die Einrichtung befindet sich in folgender Großregion:

- Schleswig-Holstein / Niedersachsen / Hamburg / Bremen
- Mecklenburg-Vorpommern / Brandenburg / Sachsen-Anhalt / Thüringen / Sachsen / Berlin
- Nordrhein-Westfalen
- Hessen / Rheinland-Pfalz / Saarland
- Bayern / Baden-Württemberg

I 3. Der Fragebogen wurde ausgefüllt von Mitarbeitern/-innen, die folgende Funktion in der Einrichtung ausüben:

I 4. Name und Anschrift Ihrer Einrichtung (falls wir rückfragen dürfen):
 Bezeichnung der Einrichtung:

Anschrift

E-Mail-Adresse (für die Zusendung der Ergebnisberichte):

II. Gründungsinteressierte und Gründer/-innen

II 1. Wie viele Gründungsinteressierte bzw. Gründer/-innen wurden schätzungsweise durch Ihre Einrichtung in den Jahren 1995 bis 2005 beraten?

Jahr	geschätzte Zahl der beratenen Personen
1995:	-----
2000:	-----
2003:	-----
2004:	-----
2005:	-----

II 2. Bitte schätzen Sie die Altersstruktur der von Ihrer Einrichtung beratenen Gründungsinteressierten bzw. Gründer/-innen im Jahr 2005:

15 – 29 jährige: ----- % 30 – 44 jährige: ----- %
 45 – 54 jährige: ----- % 55 Jahre und älter: ----- %

II 3. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der beratenen Gründungsinteressierten bzw. Gründer/-innen in den nachfolgenden Altersgruppen?
 (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 4. Bitte schätzen Sie die Geschlechterstruktur der im Jahr 2005 beratenen Gründungsinteressierten bzw. Gründer/-innen in den nachfolgenden Altersgruppen:

Altersgruppe	männlich	weiblich
15 – 29 jährige:	----- %	----- %
30 – 44 jährige:	----- %	----- %
45 – 54 jährige:	----- %	----- %
55 Jahre und älter:	----- %	----- %

II 5. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der beratenen Frauen bzw. Gründerinnen in den nachfolgenden Altersgruppen? (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 6. Welche Größenverhältnisse hinsichtlich der beruflichen Qualifikation ergaben sich im Jahr 2005 schätzungsweise bei den Gründungsinteressierten bzw. Gründer/-innen in den nachfolgenden Altersgruppen? (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	Univ./		Facharbeiter /		Ohne Berufsausbildung
	FH-Abschluß		Fachschulabschluß		
15 – 29 jährige:	----- %	----- %	----- %	----- %	----- %
30 – 44 jährige:	----- %	----- %	----- %	----- %	----- %
45 – 54 jährige:	----- %	----- %	----- %	----- %	----- %
55 Jahre und älter:	----- %	----- %	----- %	----- %	----- %

II 7. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Akademiker/-innen (Univ./FH-Abschluß) in den nachfolgenden Altersgruppen?
 (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 8. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Personen mit Berufsausbildung / Fachschulabschluss in den nachfolgenden Altersgruppen?
 (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 9. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Personen ohne Berufsausbildung in den nachfolgenden Altersgruppen?
 (Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 10. Welche Größenverhältnisse hinsichtlich der beruflichen Ausgangssituation ergaben sich im Jahr 2005 schätzungsweise bei den Gründungsinteressierten bzw. Gründer/-innen in den nachfolgenden Altersgruppen?
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	Gründungsinteresse / -aktivität		
	während Studium, Lehre, Schule bzw. unmittelbar danach	aus einer Anstellung heraus	aus Arbeitslosigkeit / Familienzeit / Umschulung etc.
15 – 29 jährige:	-----%	-----%	-----%
30 – 44 jährige:	-----%	-----%	-----%
45 – 54 jährige:	-----%	-----%	-----%
55 Jahre und älter:	-----%	-----%	-----%

II 11. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Gründungsinteressierten während bzw. nach Studium/Schule/Lehre in den nachfolgenden Altersgruppen?
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 12. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Gründungsinteressierten aus einer Anstellung heraus in den nachfolgenden Altersgruppen?
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 13. Wie entwickelte sich im Zeitraum von 2001 bis 2005 die Anzahl der Gründungsinteressierten aus Arbeitslosigkeit / Familienzeit / Umschulung heraus in den nachfolgenden Altersgruppen?
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

Altersgruppe	stark gestiegen	leicht gestiegen	konstant geblieben	leicht gesunken	stark gesunken
15 – 29 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 44 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45 – 54 jährige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55 Jahre und älter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 14. Worauf basieren Ihre soeben getätigten Angaben zur Struktur der von Ihnen beratenen Gründungsinteressierten?

- Angaben basieren überwiegend auf regelmäßig erstellten Statistiken
- Angaben wurden überwiegend geschätzt

II 15. Im Jahr 2005 interessierten sich die von Ihrer Einrichtung beratenen Personen aller Altersgruppen für das Thema Existenzgründung vor allem ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Aussage trifft		
	voll zu	teilweise zu	selten zu
... aufgrund fehlender Erwerbschancen als angestellter Arbeitnehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um Erwerbsleben und Familie besser in Einklang zu bringen als im Angestelltenverhältnis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... aufgrund von Vorgaben zur Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um eigene Ideen zu verwirklichen und unabhängig arbeiten zu können	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um ein höheres Einkommen zu erzielen als im Angestelltenverhältnis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... aus anderen Gründen, und zwar -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 16. Im Jahr 2005 interessierten sich die von Ihrer Einrichtung beratenen Personen im Alter von 50 Jahren und älter für das Thema Existenzgründung vor allem ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Aussage trifft		
	voll zu	teilweise zu	selten zu
... aufgrund fehlender Erwerbschancen als angestellter Arbeitnehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um Erwerbsleben und Familie besser in Einklang zu bringen als im Angestelltenverhältnis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... aufgrund von Vorgaben zur Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um eigene Ideen zu verwirklichen und unabhängig arbeiten zu können	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... um ein höheres Einkommen zu erzielen als im Angestelltenverhältnis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... aus anderen Gründen, und zwar -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 17. Hinsichtlich des Betätigungsfeldes haben sich für die von Ihrer Einrichtung beratenen Gründer/-innen aller Altersgruppen folgende Tendenzen zwischen 2001 und 2005 abgezeichnet ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Zahl der Gründungen hat ... / ist eher ...		
	zugenommen	konstant geblieben	abgenommen
Unternehmensnahe Dienstleistungen*	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personenbezogene Dienstleistungen**	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzdienstleistungen***	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunst/Kultur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einzel- / Großhandel / Handelsvertreter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gastgewerbe / Hotellerie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verarbeitendes Gewerbe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Land-/Forst-/Fischwirtschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
andere Bereiche, und zwar -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* z.B. ingenieurtechnische Dienstleistungen, Büroservice/Schreibbüro, Kurierdienst, Internetdienstleistungen / Service rund um PC-Netzwerke usw.
 ** z.B. medizinische und Pflegedienste, Nachhilfeunterricht
 ***z.B. Versicherungsvertreter, Steuerberater

II 18. Hinsichtlich des Betätigungsfeldes haben sich für die von Ihrer Einrichtung beratenen Gründer/-innen in der Gruppe der 50 jährigen und älter folgende Tendenzen zwischen 2001 und 2005 abgezeichnet ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Zahl der Gründungen hat ... / ist eher		
	zugenommen	konstant geblieben	abgenommen
Unternehmensnahe Dienstleistungen*	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personenbezogene Dienstleistungen**	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzdienstleistungen***	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunst/Kultur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einzel- / Großhandel / Handelsvertreter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gastgewerbe / Hotellerie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verarbeitendes Gewerbe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Land-/Forst-/Fischwirtschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
andere Bereiche, und zwar -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* z.B. ingenieurtechnische Dienstleistungen, Büroservice/Schreibbüro, Kurierdienst, Internetdienstleistungen / Service rund um PC-Netzwerke usw.
 ** z.B. medizinische und Pflegedienste, Nachhilfeunterricht
 ***z.B. Versicherungsvertreter, Steuerberater

II 19. Im Jahr 2005 tendierten die von Ihnen beratenen Personen *alter Altersgruppen* vorwiegend zu einer selbständigen Tätigkeit im Sinn ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Aussage trifft		
	voll zu	teilweise zu	selten zu
... einer Vollzeittätigkeit / Vollerwerb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... einer Teilzeittätigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eines Nebenerwerbs (neben Hauptberuf / -tätigkeit)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II 20. Im Jahr 2005 tendierten die von Ihnen beratenen Personen *in der Gruppe der 50 jährigen und älter* vorwiegend zu einer selbständigen Tätigkeit im Sinn ...
(Bitte je Zeile nur eine Antwortvorgabe ankreuzen)

	Aussage trifft		
	voll zu	teilweise zu	selten zu
... einer Vollzeittätigkeit / Vollerwerb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... einer Teilzeittätigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... eines Nebenerwerbs (neben Hauptberuf / -tätigkeit)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III. Altersspezifische Potenziale von Gründer/-innen

III 1. Gibt es Ihrer Meinung nach altersgruppenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Potenziale / Fähigkeiten gründungsinteressierter Personen?

ja nein ► Frage III.3

III 2. Wie beurteilen Sie die Potenziale / Fähigkeiten der gründungsinteressierten Personen ca. ab dem 50. Lebensjahr im Vergleich zu jüngeren Gründungsinteressierten?

	viel besser	besser	etwa gleich	schlechter	viel schlechter
Ausstattung mit eigenen finanziellen Mitteln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Chancen auf den Erhalt eines Darlehens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– darunter Förderdarlehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fachliche Fähigkeiten / Fertigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Branchenkennnisse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Kontakte zu potenziellen Lieferanten/Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kaufmännisches Know-How	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fähigkeit zur Auftrags-/Kundenakquise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Strukturierte Arbeitsweise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönlicher Umgang mit Kunden / Mitarbeitern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbindung in Interessensverbände/ Unternehmerorganisationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbringen der Lebenserfahrung in unternehmerisches Handeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
andere Potenziale / Fähigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	viel geringer	geringer	etwa gleich	höher	viel höher
Angst vor dem Scheitern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III 3. Bitte benennen Sie bis zu 3 wesentliche Punkte, die für eine erfolgreiche Gründungsberatung/-betreuung in der Gruppe der 50 jährigen und älter zu beachten sind:

III 4. Sie meinen, dass geschlechtsspezifische Formen der Gründungsberatung in der Altersgruppe der 50 jährigen und älter

- nicht notwendig sind
- von vornherein systematisch entwickelt und stets angeboten werden sollten
- sich im Rahmen der individuellen Betreuung als notwendig erweisen können und dann im Einzelfall zur Anwendung gelangen sollten

III 5. Sehen Sie grundsätzlich einen Anpassungsbedarf der aktuell bestehenden Existenzgründungsförderung in Deutschland, um die Zielgruppe älterer Gründungsinteressierter besser zu erreichen? (andere/neue Formen der Beratung, der finanziellen Förderung u.a.)

ja nein ► Frage IV 1.

III 6. In welchen Bereichen des Fördersystems sehen Sie Anpassungs-/ Veränderungsbedarf mit Blick auf die genannte Zielgruppe? (max. 3 Nennungen)

IV. Altersspezifische Gründungsinitiativen

IV 1. Gesonderte Initiativen für Gründungsinteressierte bzw. Gründer/-innen der Gruppe der 50 jährigen und älter werden in unserer Einrichtung

nicht durchgeführt durchgeführt, und zwar **Maßnahme** seit dem Jahr

IV 2. Sind Ihnen gesonderte Initiativen für Gründungsinteressierte bzw. Gründer/-innen der Altersgruppe 50 Jahre und älter bei anderen Einrichtungen bekannt?

nein ja, und zwar

IV 3. Bitte benennen Sie bis zu 3 Argumente, die für gesonderte Initiativen zugunsten von Gründer/-innen der Altersgruppe 50 Jahre und älter sprechen:

IV 4. Bitte benennen Sie bis zu 3 Argumente, die gegen gesonderte Initiativen zugunsten von Gründer/-innen der Altersgruppe 50 Jahre und älter sprechen:

V. Struktur der Gründungsberatung / -betreuung in Ihrer Einrichtung

V 1. Maßnahmen zur Gründungsberatung/-betreuung werden etwa seit dem Jahr _____ durchgeführt.

V 2. Bitte geben Sie an, wie der Bereich Gründungsberatung/-betreuung personell ausgestattet ist bzw. war:

Jahr	Anzahl der Mitarbeiter/-innen		Insgesamt
	Vollzeit	Teilzeit	
1990	-----	-----	-----
1995	-----	-----	-----
2000	-----	-----	-----
2005	-----	-----	-----

**Das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung Essen
bedankt sich sehr herzlich für Ihre Mitarbeit!**

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Dr. Dirk Engel, Dr. Lutz Trettin; Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen (RWI)
Hohenzollernstrasse 1-3; 45128 Essen
Tel.: 0201 8149 212 / -210; Mail: engel@rwi-essen.de; lutz.trettin@rwi-essen.de

4. Literaturverzeichnisse zu den Länderstudien

4.1 Literatur für die Länderstudie Großbritannien

- Länderstudie:** Kautonen, T. and S. Down (2006), *Entrepreneurship, enterprise policy and the aging population in UK*. Draft report for the BMWA/FR Germany. University of Newcastle upon Tyne – the Business School.
- Barclays Economic Reports (ed.) (2001), *Third age entrepreneurs – profiting from experience*. London.
- Blackburn, R.A., L.A. Macintosh and J. North (1999), *Entrepreneurship in the third age*. Small Business Research Centre, Kingston University, Kingston upon Thames.
- Blanchflower, D.G., A. Oswald and A. Stutzer (2001), Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review* 45: 680–91.
- Brown, R. (2000), Getting old and grey? The implications of demographic change and population ageing for the Scottish labour market. Futureskills Scotland Issue Paper 1. Glasgow.
- Bruce, D., D. Holtz-Eakin and J. Quinn (2000), Self-employment and labor market transitions at older ages. Centre for Retirement Research WP2000-13. Boston College, Chestnut Hill.
- Chell, E. and S. Baines (1998), Networking, entrepreneurship and microbusiness behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development* 12: 195–215.
- Cressy, R. and D.J. Storey (1995), *New firms and their banks*. Centre of Small and Medium Sized Enterprise, Warwick University Business School and NatWest Bank.
- Curran, J. (2000), What is small business policy in the UK for? Evaluation and assessing small business policies. *International Small Business Journal* 18 (3): 36–50.
- Curran, J. and R. Blackburn (2001), Older people and the enterprise society: age and self-employment propensities. *Work. Employment and Society* 15: 889–902.
- Curran, J. and D. Storey (2002), Small business policy in the United Kingdom: the inheritance of the Small Business Service and the implications for its future effectiveness. *Environment and Planning C: Government and Policy* 20: 163–177.
- De Bruin, A. and P. Firkin (2001), *Self employment and the older worker*. Massey University of New Zealand, Auckland.
- De Bruin, A. and E. McLaren (2002), *An exploration of networks of the self-employed*. Proceedings of the 15th Conference of the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, 21-24 September, Adelaide.
- Greve, A. (1995), Networks and entrepreneurship: an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian Journal of Management* 11: 1–24.
- Harding, R. (2003), *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2003*. London Business School.
- Koch, L.T. and T. Kautonen (2006), Organizing new venture support in regional networks: exploring evidence from ‘EXIST – Entrepreneurs from Universities’ in Germany. *Journal of Enterprising Culture* 13: 127–144.

- Lechner, C. and M. Dowling (2003), Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms. *Entrepreneurship and Regional Development* 15: 1–26.
- Moss, N. and J. Arrowsmith (2003), A review of ‘what works’ for clients aged over 50. Department of Work and Pensions (DWP), London. Internet: www.dwp.gov.uk/jad/2003/174rep.pdf.
- OECD (ed.) (2000), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*. Paris.
- OECD (ed.) (2001), *Fiscal implications of ageing: projections of age-related spending*. OECD Economic Outlook 69, Chapter IV. Paris.
- Powell, J. and M. Edwards (2002), Policy narratives of aging: the right way, the third way or the wrong way? *Electronic Journal of Sociology* accessed 2 June 2005.
- Reynolds P. (1991), Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16 (2): 47–70.
- Scase, R. (1999), *Britain towards 2010: the changing business environment*. Department of Trade and Industry, London.
- Sennett, R. (1998), *The corrosion of character: the personal consequences of work in the new capitalism*. New York: Norton.
- Seymour, N. (2002), *Starting up after 50*. o.o.
- Singh, G. and A. DeNoble (2003), Early retirees as the next generation of entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice* 23: 207–226.
- Steiner, M.P. and O. Solem (1988), Factors for success in small manufacturing firms. *Journal of Small Business Management* 26: 51–55.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the small business sector*. Oxford: Routledge.
- The PRIME Initiative (2002), *PRIME evaluation 1999–2001*. Internet: www.primeinitiative.org.uk.
- The PRIME Initiative (2005), ‘Use it or lose it’: a study of the obstacles to self-employment among over-50s in the East of England, July 2005. Internet: www.primeinitiative.org.uk.
- The PRIME Initiative (2005), *Reaching the older workless – an evaluation of PRIME’s Enterprise South Tyneside outreach project*. Final Report, July 2005. Internet: www.primeinitiative.org.uk.
- Visco, I. (2001), *The fiscal implications of ageing populations in OECD countries*. Oxford Centre on Population Ageing.
- Weber, P. and M. Schaper (2003), *Understanding the grey entrepreneur: a review of the literature*. A paper for the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand 16th Annual Conference, Ballarat, 28 September – 1 October.
- Weir, G. (2003), *Self-employment in the UK labour market*. Office for National Statistics, London. Internet: www.statistics.gov.uk/articles/labour_market_trends/Self_employment_Sep03.pdf, download vom 2.6.2005.

4.2 Literatur für die Länderstudie Österreich

- Blumberger, W., Sepp, R. und S. Affenzeller (2004), *Arbeit – Alter – Anerkennung*. IBE-Studie. Institut für Berufs- und Erwachsenenbildungsforschung an der Johannes Kepler Universität Linz.
- Bornett, W., K. Gavac, H. Kanov, I. Kamptner, I. Mandl und P. Voithofer (2002), *Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich*. Forschungsbericht für das Österreichische Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung (jetzt: KMU Forschung Austria), Wien.
- Frank, H., A. Kessler, Ch. Korunka und M. Lueger (2002), *Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg – Eine empirische Analyse von Entwicklungsverläufen österreichischer Gründungen*. Forschungsbericht für das Österreichische Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Wirtschaftsuniversität Wien.
- Lueger, M., H. Frank und Ch. Korunka (2000a), Alter, Geschlecht und beruflicher Status von GründerInnen als typenbildende Merkmale für Unternehmensgründungen. In F. Müller-Günter (Hrsg.), *Existenzgründung und unternehmerisches Handeln*. Landau: Verlag Empirische Pädagogik, 3–18.
- Lueger, M., H. Frank und Ch. Korunka (2000b), Zur Heterogenität des Gründens. Eine komparative Analyse österreichischer Unternehmensgründungen. In D. Bögenhold (Hrsg.), *Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel*. Frankfurt a.M.: Lang, 101–121.
- Sammer, M. und U. Schneider (2006), *Global Entrepreneurship Monitor – Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich*. FH Joanneum, Graz. Internet: www.gemconsortium.org.
- Schönbauer, U. (1998), *Ältere am Arbeitsmarkt*. Forschungsbericht für die Kammer für Arbeiter und Angestellter Wien und den Wiener Arbeitnehmerinnenförderungsfond. Wien.
- WKO – Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.) (2006), *Unternehmensgründungen in Österreich 1993–2005*. Service GmbH der Wirtschaftskammer Österreich, Wien.

4.3 Literatur für die Länderstudie Schweden

- Länderstudie:** Wiklund, J. (2006), *Demographic change and start-up activity in Sweden*. Draft report for the BMWA/FR Germany. Jönköping International Business School.
- Bjorkqvist, S. (2002, June 3), Scocco vill öka invandring. Dagens Nyheter.
- Bucht, Ch., J. Bylund and J. Norlin (2000), En Åldrande befolkning – konsekvenser för svensk ekonomi. Finansdepartementet Stockholm Bilaga 9 till Långtidsutredningen 1999/2000.
- Bünger, A., (2003), Kvinnors företagande – format av samhället. NUTEK B 2003:7
- Ekberg, J. (1997), Svårt för nya svenskar att få jobb, Mångfald och Ursprung. Statens invandrarverk.
- Global Entrepreneurship Monitor – 2004 Executive Report (2004). Babson and London Business School.
- Holm, E., U. Lindgren and G. Malmberg (2004), Arbete och tillväxt i hela landet – betydelsen av arbetskraftsmobilisering. ITPS A2004:022.

- ITPS, 2004: Nyföretagande i Sverige 2002 och 2003., (2004). ITPS. Linder, Sofia., (2003). Vem vill ta över – De företagsamma 40 talisterna går snart i pension. Företagarna.
- Lindner, S. (2003), Vem vill ta över – De företagsamma 40 talisterna går snart i pension. Företagarna.
- Näringsdepartementet, 2005: Regeringens åtgärder för fler och växande företag., (2005). Näringsdepartementet.
- Neufeldt, V. (red). (1994), *Webster's new world dictionary of American English*. New York: Prentice-Hall.
- NUTEK (ed.) (2004), *SMEs in Sweden – Structural change and policy development*. NUTEK 002-2004. Stockholm.
- NUTEK (ed.) (2004), Generationskiften i företag – en problemanalys. NUTEK, B 2004:2
- NUTEK (ed.) (2005), Women towards ownership, in business and agriculture – National Report Sweden. NUTEK Infonr 2005:4. (NUTEK, 2 2005)
- NUTEK (ed.) (2005), Den invandrade tillväxtkraften. NUTEK, B 2005:6.
- Östros, Th. (2004, November 30), Vi föreslår 300 nya åtgärder för stimulera företaget . Dagens Nyheter.
- Official Government Inquiry (2005), Arbetskraftsinvandring till Sverige – befolkningsutveckling, arbetsmarknad I förändring, internationell utblick., Statens Offentliga Utredningar, SOU 2005:50.
- Rauhut, D., (2002), Arbetskraftsbrist och arbetskraftsinvandring: Hot eller möjlighet för ekonomisk tillväxt?. ITPS A 2002:010.
- Statistics Sweden (2002), Arbetskraftsinvandring – en lösning på försörjningsbördan. Statistics Sweden, Demografiska rapporter 2002:6.
- Statistics Sweden (2003), Sveriges framtida befolkning – Befolkningsframskrivning för åren 2003-2050. Statistics Sweden. Demografiska rapporter 2003:4.
- The Ministry of Industry, Employment and Communications, and The Ministry of Education (eds.) (2004), *Innovative Sweden. A strategy for growth through renewal*. Stockholm.
- Wiklund, J. (2005, June 2), Nästan alla högutbildade ratar jobb som företagare. Dagens Nyheter.

Literaturverzeichnis

- Acs, Z.J. and C. Armington (2004), Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies* 38 (8): 911–927.
- Acs, Z.J. and A. Varga (2005), Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics* 24: 323–334.
- Almus, M. (2002), Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen. ZEW-Wirtschaftsanalysen 60. Baden-Baden: Nomos.
- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002), Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW). In M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), 79–102.
- Almus, M. und S. Prantl (2002), Die Auswirkungen öffentlicher Gründungsförderung auf das Überleben und Wachstum junger Unternehmen. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 222: 161–185.
- Audretsch, D.B. and M. Fritsch (2002), Growth Regimes over Time and Space. *Regional Studies* 36 (2): 113–124.
- Audretsch, D.B. und M. Keilbach (2004), Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies* 38 (8): 949–959.
- Autio, E. (2005), *GEM 2005 Report on High Expectation Entrepreneurship*. Lausanne.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger and St. Scarpetta (2004), Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. IZA Discussion Paper 1364. Bonn.
- Bartelsman, E., St. Scarpetta and F. Schivardi (2003), Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-level Evidence for the OECD Countries. OECD Economics Department Working Paper 348. Paris.
- Bartelsman, E., St. Scarpetta and F. Schivardi (2005), Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from micro-level sources in OECD Countries. *Industrial and Corporate Change* 14: 365–391.
- Bates, T. (1990), Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *Review of Economics and Statistics* 72: 551–559.
- BBR – Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) (2003), *Raumordnungsprognose bis 2020*. Bonn.
- Becker, G. (1993), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 3rd ed. Chicago: University of Chicago Press.

- Blanchflower, D.G., A. Oswald and A. Stutzer (2001), Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review* 45: 680–91.
- BMWA – Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2004), Auf dem Weg zum Gründerland. Gründungsklima in Deutschland verbessert sich. Information Mittelstandsoffensive 2. Themen, Fakten, Hintergründe für Medien zur Mittelstandsoffensive der Bundesregierung 1/2004 (aktualisiert August 2005). Berlin.
- Bögenhold, D. (1987), *Der Gründerboom: Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit*. Frankfurt a.M. und New York: Campus.
- Börsch-Supan, A. (2003), Labor Market Effects of Population Aging. *Labour* 17:5–44.
- Börsch-Supan, A., I. Düzgün und M. Weiss (2005), Altern und Produktivität: Zum Stand der Forschung. MEA Discussion Paper 73–2005. Mannheim Electronic Document Server der Universitätsbibliothek Mannheim.
- Bornett, W., K. Gavac, H. Kanov, I. Kamptner, I. Mandl und P. Voithofer (2002), *Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich*. Forschungsbericht für das Österreichische Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung (jetzt: KMU Forschung Austria), Wien.
- Brandt, N. (2004), Business Dynamics in Europe. OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper 2004/1. Paris.
- Braunerhjelm, P. and B. Borgman (2004), Geographical Concentration, Entrepreneurship and Regional Growth: Evidence from Regional Data in Sweden, 1975–99. *Regional Studies* 38 (8): 929–947.
- Brixy, U. und M. Fritsch (2002), Die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit. In M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), 55–77.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1992), Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review* 57: 227–242.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1998), *Der Erfolg neugegründeter Unternehmen*. Berlin: Dunker & Humblot.
- Bühl, A. und P. Zöfel (2002), *SPSS 11 – Einführung in die moderne Datenanalyse unter Windows*. 8. Auflage. München: Pearson Studium.
- Clemens, R., D. Engel, G. Metzger, M. Niefert, N. Lehnert und A. Sahn (2004), Unternehmensfluktuation – eine Quelle für Wirtschaftsdynamik. In KfW, Creditreform, IfM Bonn, RWI Essen und ZEW (Hrsg.), *Chancen zum Aufschwung nutzen – MittelstandsMonitor 2004 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*. Frankfurt a.M., 40–72.
- Connelly, R. (1986), A Framework for Analyzing the Impact of Cohort Size on Education and Earnings. *Journal of Human Resources* 21: 543–562.
- Cox, D.R. (1972), Regression Models and Life Tables (with discussion). *Journal of the Royal Statistical Society* 34: 187–220.
- Curran, J. (2000), What is small business policy in the UK for? Evaluation and assessing small business policies. *International Small Business Journal* 18 (3): 36–50.
- Curran, J. and R. Blackburn (2001), Older people and the enterprise society: age and self-employment propensities. *Work. Employment and Society* 15: 889–902.

- Curran, J. and D. Storey (2002), Small business policy in the United Kingdom: the inheritance of the Small Business Service and the implications for its future effectiveness. *Environment and Planning C: Government and Policy* 20: 163–177.
- Davidsson, P. (2003), The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions. In J.A. Katz and D. Shepherd (eds.). *Cognitive Approaches. Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* 6. Oxford, UK: Elsevier/JAI Press, 315–372.
- Delmar, F. and P. Davidsson (2000), Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development* 12: 1–23.
- Destatis, WZB und ZUMA (2004), *Datenreport 2004. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Zweite, aktualisierte Auflage, Auszug aus Teil 2*. Internet: http://193.175.239.210/dauerbeobachtung/sozialindikatoren/Publikationen/Datenreport/pdf2004/2_02.pdf#search=%22Zellenbesetzung%20ZUMA%22, Download vom 30.8.2006.
- Distelkamp, M., B. Meyer und M.I. Wolter (2004), Demographie und Ökonomie: Einfluss der Bevölkerungsstruktur auf die Konsumnachfrage. GWS Discussion Paper 2004/1. Osnabrück.
- Duval, R. (2003), The Retirement Effects of Old-Age Pensions and Early Retirement Schemes in OECD Countries. OECD Economics Department Working Paper 370. Paris.
- Egeln, J., D. Engel, H. Fryges, M. Keilbach und S. Prantl (2002), *Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg*. Endbericht zum Gutachten im Auftrag des baden-württembergischen Landesministerium für Wirtschaft. ZEW, Mannheim.
- Egeln, J., S. Gottschalk, Ch. Rammer and A. Spielkamp (2003), Public Research Spin-offs in Germany. ZEW-Dokumentation 03–04. Mannheim.
- Engel, D. and H. Fryges (2001), *Entrepreneur's Choice of Industry – Which Factors Matter?* Vortrag auf der Interdisziplinären Jahreskonferenz für die Gründungsforschung in Lüneburg. Mimeo.
- Engel, D. und H. Fryges (2002), Aufbereitung und Angebot der ZEW-Gründungsindikatoren. ZEW-Dokumentation 02–01. Mannheim.
- Engel, D. and G. Metzger (2006), Direct Employment Effects of New Firms – Further Empirical Insights Concerning the Regional and Technological Dimension. In M. Fritsch and J. Schmude (eds.), *Entrepreneurship in the Region. International Studies in Entrepreneurship*. New York et al.: Springer, 75–94.
- Engel, D. and F. Welter (2004), *Dreamers and Doers – Who succeeds in the Process of Venture Creation?* Vortrag auf der 2nd Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research, 18.2.–20.2.2004 in Regensburg. Mimeo.
- Ernst & Young AG (Hrsg.) (2006), *Zurück in die Zukunft*. Deutscher Biotechnologie-Report 2006. Mannheim.
- Eurostat (ed.) (2004), *Business Demography in Europe*. Results for 10 Member States and Norway-Data 1997–2001. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Evans, D.S. and B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy* 97: 809–827.

- Fertig, M. and Ch.M. Schmidt (2003), Gerontocracy in Motion? European Cross-Country Evidence on the Labor Market Consequences of Population Ageing. RWI : Discussion Paper 8. Essen.
- Frank, H., A. Kessler, Ch. Korunka und M. Lueger (2002), *Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg – Eine empirische Analyse von Entwicklungsverläufen österreichischer Gründungen*. Forschungsbericht für das Österreichische Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Wirtschaftsuniversität Wien.
- Freeman, R. (1979), The Effects of Demographic Factors on Age-Earnings Profiles. *Journal of Human Resources* 14. 289–318.
- Frick, S., B. Lageman, B. von Rosenblatt, H. Voelzkow und F. Welter (1998), Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige – Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit. Untersuchungen des RWI 25. RWI, Essen.
- Fritsch, M. (1996), Turbulence and Growth in West Germany: A Comparison of Evidence by Regions and Industries. *Review of Industrial Organization* 11: 231–251.
- Fritsch, M. (1997), New Firms and Regional Employment Change. *Small Business Economics* 9: 437–448.
- Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.) (2002), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg: Physica.
- Fritsch, M. and P. Müller (2004), Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies* 38: 961–975.
- Gartner, W.B., K.G. Shaver, N. Carter and P.D. Reynolds (eds.) (2004), *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. Thousand Oaks, London: Sage.
- Greene, W.H. (2002), *Econometric Analysis*. 5th ed. London: Prentice Hall.
- Grichnik, D. (2005), *International Entrepreneurship: Entscheidungs- und Risikoverhalten von Unternehmensgründern und Venture-Finanziers in kulturellen Kontexten – Theoriebildung und empirische Analysen*. Habilitationsschrift, Düsseldorf.
- Gronau, R. (1974), Wage comparisons: A selectivity bias. *Journal of Political Economy* 82: 1119–1155.
- Hannan, M.T. and J. Freeman (1977), The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology* 82: 929–964.
- Hart, P.E. (2000), Theories of Firms' Growth and the Generation of Jobs. *Review of Industrial Organization* 17: 229–248.
- Heckman, J.J. (1974), Shadow Prices, Market Wages, and Labor Supply. *Econometrica* 44: 679–693.
- Heger, D. und G. Metzger (2005), Handwerker im Gründungsfieber. ZEW-Gründungs-Report 2005/2. Mannheim.
- Hofmann, Ch., Ph. Tilleßen und V. Zimmermann (2005), *KfW-Gründungsmonitor*. KfW, Frankfurt a.M.
- Holz, M. (2002), International Data Sources on Enterprise Start-up Figures and Preliminary Results from an Analysis of Start-up Rates in Selected OECD-Countries for the Period 1995–2000. In Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), *Jahrbuch*

- zur Mittelstandsforschung 1/2002. Schriften zur Mittelstandsforschung 96 NF. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- IAB, DIW Berlin, sinus, GfA und infas (2005), *Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission – Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente, Modul 1e: Existenzgründungen*. Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Endbericht. Berlin et al.
- Kangasharju, A. und S. Pekkalas (2002), The role of education in self-employment success, *Growth and Change* 33, 216–237.
- Kautonen, T. and S. Down (2006), *Entrepreneurship, enterprise policy and the aging population in UK*. Draft report for the BMWA/FR Germany. University of Newcastle upon Tyne – the Business School.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2005), *Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken*. Mittelstandsmonitor 2005. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Frankfurt a.M.
- Kirzner, I. (1979), *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1997), Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature* 35: 60–85.
- Klevmarken, A.N. (1993), Demographics and the Dynamics of Earnings. *Journal of Population Economics* 6: 105–122.
- Köllinger, Ph. und Ch. Schade (2005), Warum Amerikaner mehr gründen als Deutsche, Der Einfluss von subjektiven Wahrnehmungen auf Gründungsentscheidungen. DIW-Wochenbericht 72 (45): 673–680.
- Korenman, S. and D. Neumark (2000), Cohort Crowding and Youth Labor Markets: A Cross-National Analysis. In D.G. Blanchflower and R.B. Freeman (eds.), *Youth Employment and Joblessness in Advanced Countries*. Chicago und London: University of Chicago Press, 57–105.
- Lageman, B., K. Löbbe, J. Dehio, R. Graskamp, R. Janßen-Timmen, E.M. Schmidt und F. Welter (1999), Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel, Untersuchungen des RWI 27. RWI, Essen.
- Lauxen-Ulbrich, M. und R. Leicht (2005), *Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland*. Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim.
- Levinthal, D.A. (1991), Random Walks and Organizational Mortality. *Administrative Science Quarterly* 36: 397–420.
- Linder, S. (2003), *Vem vill ta över – De företagsamma 40 talisterna går snart i pension*. Företargana.
- Lückgen, I. und D. Oberschachtsiek (2005), *Regionaler Entrepreneurship Monitor, REM II 2003/2004*. Zur Dynamik von Gründungsaktivitäten in Deutschland: Ausmaß und Ursachen. Köln und Lüneburg.
- Lueger, M., H. Frank und Ch. Korunka (2000a), Alter, Geschlecht und beruflicher Status von GründerInnen als typenbildende Merkmale für Unternehmensgründungen.

- In F. Müller-Günter (Hrsg.), *Existenzgründung und unternehmerisches Handeln*. Landau: Verlag Empirische Pädagogik, 3–18.
- Lueger, M., H. Frank und Ch. Korunka (2000b), Zur Heterogenität des Gründens. Eine komparative Analyse österreichischer Unternehmensgründungen. In D. Bögenhold (Hrsg.), *Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel*. Frankfurt a.M.: Lang, 101–121.
- Maddala, G.S. (1983), *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge: University Press.
- May-Strobl, E. und F. Maaß (2001), Existenzgründungen als Nebenerwerbs-/Teilzeitgründungen – Temporäres Phänomen oder dauerhafte Erwerbsalternative. In Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), *Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung*. Schriften zur Mittelstandsforschung 89 NF. Bonn.
- McKibbin, W.J. and J. Nguyen (2004), *Modelling Global Demographic Change: Results for Japan*. Brookings Discussion Paper in International Economics 165. Australian National University.
- Minniti, M. with W.D. Bygrave and E. Autio (2006), *Global Entrepreneurship Monitor*. 2005 Executive Report. Babson and London: Babson College and London Business School.
- Moss, N. and J. Arrowsmith (2003), A review of ‘what works’ for clients aged over 50. Department of Work and Pensions (DWP), London. Internet: www.dwp.gov.uk/jad/2003/174rep.pdf.
- Müller, P. (2005), *Exploring the Knowledge Filter: How Entrepreneurship and University-Industry Relations Drive Economic Growth*. Vortrag anlässlich der Triple 5 Helix Konferenz in Turin. Mimeo.
- Nerlinger, E.A. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland. ZEW-Wirtschaftsanalysen 27. Baden-Baden: Nomos.
- OECD (ed.) (2000), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*. Paris.
- OECD (ed.) (2004a), *Benefits and Wages: OECD Indicators*. Paris.
- OECD (ed.) (2004b), *Employment Outlook*. Paris.
- Pfeiffer, F. and F. Reize (2000a), Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data. *Labour Economics* 7: 629–663.
- Pfeiffer, F. and F. Reize (2000b), From Unemployment to Self-employment – Public Promotion and Selection. *International Journal of Sociology* 30 (3): 71–99.
- Powell, J. and M. Edwards (2002), Policy narratives of aging: the right way, the third way or the wrong way? *Electronic Journal of Sociology* accessed 2 June 2005.
- Prantl, S. (2003), Bankruptcy and Voluntary Liquidation: Evidence for New Firms in East and West Germany after Unification. ZEW Discussion Paper 03–72. Mannheim.
- Prantl, S., M. Almus, J. Engeln und D. Engel (2006), Bankintermediation bei der Kreditvergabe an junge Unternehmen. WZ Discussion Paper SPII 2006–21. Berlin.

- Rammer, Ch. (2005), Unternehmensdynamik in Deutschland 1995–2003: die Rolle forschungs- und wissensintensiver Branchen und eine Einordnung im internationalen Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem 11–2005. ZEW, Mannheim.
- Reynolds, P.D., W.D. Bygrave, E. Autio, L.W. Cox and M. Hay (2002), *Global Entrepreneurship Monitor*. 2002 Executive Report. London et al.
- Rosenblatt, B. von (2001), Image der Selbständigkeit, Wertorientierungen und „Gründerpotential“ in Deutschland. In J. Merz (Hrsg.), *Existenzgründung. 2: Erfolgsfaktoren und Rahmenbedingungen*. Baden-Baden: Nomos.
- RWI Essen (2005a), Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen des ESF in Deutschland. Förderperiode 2000 bis 2006. EPPD Ziel 1. Aktualisierung der Halbzweibewertung. Endbericht. RWI : Projektberichte. Essen.
- RWI Essen (2005b), Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen des ESF in Deutschland. Förderperiode 2000 bis 2006. EPPD Ziel 3. Aktualisierung der Halbzweibewertung. Endbericht. RWI : Projektberichte. Essen.
- RWI Essen (2006), Der Beitrag des Mittelstands zur Entwicklung der Beschäftigung in Deutschland. Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Endbericht – Entwurf. RWI : Projektberichte. Essen.
- Sammer, M. und U. Schneider (2006), *Global Entrepreneurship Monitor – Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich*. Graz.
- Schmidt, Ch. M. (2004), *Unaufhaltsamer Niedergang oder Chance zur Erneuerung? Die deutsche Gesellschaft im demographischen Wandel und seine Reflektion in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung*. Mimeo, RWI Essen.
- Schmidt, Ch. M. (2005), *Population Economics in an Era of Demographic Change – Many Questions, Some Answers, and a Lot of Opportunity*. Presidential Address at the Annual Conference of ESPE, Paris, June 18th. Mimeo.
- Schönbauer, U. (1998), *Ältere am Arbeitsmarkt*. Forschungsbericht für die Kammer für Arbeiter und Angestellter Wien und den Wiener Arbeitnehmerinnenförderungsfond. Wien.
- Schräpler, J.-P. (2001), Respondent Behavior in Panel Studies – A Case Study of the German Socio-Economic Panel (GSOEP). DIW Discussion Paper 244. Berlin.
- Schumpeter, J.A. (1934), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. [Oxford 1911.] Nachdruck 1934, Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Row.
- Schupp, J., J. Frick, L. Kaiser und G. Wagner (1999), Zur Erhebungsproblematik geringfügiger Beschäftigung: Ein Strukturvergleich des Mikrozensus mit dem Sozi-Ökonomischen Panel und dem Europäischen Haushaltspanel. In P. Lüttinger (Hrsg.), *Sozialstrukturanalysen mit dem Mikrozensus*. ZUMA-Nachrichten Spezial 6. Mannheim, 93–118.
- Shane, S. and S. Venkataraman (2000), The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25: 217–226.
- Shane, S.A. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Aldershot: Edward Elgar.

- Shimer, R. (2001), The Impact of Young Workers on the Aggregate Labor Market. *Quarterly Journal of Economics* 116: 969–1007.
- Smallbone, D. and F. Welter (2006), Conceptualising Entrepreneurship in a Transition Context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 3: 190–206.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2003), *Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensussergebnissen*. Materialband 1: Erwerbstätige, Selbständige und Mithelfende Familienangehörige in der ersten und zweiten Erwerbstätigkeit. Wiesbaden.
- Steil, F. (1999), Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer. ZEW-Wirtschaftsanalysen 34. Baden-Baden: Nomos.
- Stel, A. van, M. Carree and R. Thurik (2005), The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics* 24: 311–321.
- Stel, A.J. van and D.J. Storey (2004), The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies* 38: 893–909.
- Sternberg, R., U. Brixy und J.-F. Schlapfner (2006), *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Wachstumsstarke Unternehmensgründungen*. Länderbericht Deutschland 2005. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.
- Stiller, S. (2000), Demographic Change and Consumption – A Long-term Simulation Analysis. HWWA Discussion Paper 99. Hamburg.
- Szypperski, N. und K. Nathusius (1977), *Probleme der Unternehmensgründung: Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen*. Stuttgart: C.E. Poeschel.
- Tamasy, Ch. (2005), Determinanten des regionalen Gründungsgeschehens. Wirtschaftsgeographie 27. Münster: Lit-Verlag .
- Taylor, M.P. (1999), Survival of the fittest? An empirical analysis of self-employment duration in Britain. *Economic Journal* 109: C140–C155.
- Van der Sluis, J. Van der, C. Mirjam van Praag and Wim P.M. Vijverberg (2004), Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-analysis of the Impact of Education in Industrialized Countries. Tinbergen Institute Working Paper TI 03–046/3. Amsterdam.
- Wagner, J. (2005), Nascent and Infant Entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM). IZA Discussion Paper 1522. Bonn.
- Welch, F. (1979), Effects of Cohort Size on Earnings: The Baby Boom Babies' Financial Bust. *Journal of Political Economy* 87: 65–97.
- Welter, F. (1999), Wege in die Selbständigkeit – Anmerkungen zu Gründungsfähigkeit, Gründungsneigung und Gründungsengagement. *BISS-Public* 9 (27): 169–183.
- Welter, F. (2000), Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland – Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung. Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand 4. RWI, Essen.
- Welter, F. (2003), Strategien, KMU und Umfeld. RWI : Schriften 69. Berlin: Duncker & Humblot.

- Welter, F. (2005a), Hunting the Heffalump? Searching for Nascent Entrepreneurship in (German) Micro Data. *RWI : Mitteilungen Quarterly* 54/55 (3-4): 249–266.
- Welter, F. (2005b), Reflexionen zur theoretischen und empirischen Gründungsfor- schung. In F. Welter (ed.), *Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik*. Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand 4. Berlin: Duncker & Humblot, 11–26.
- Welter, F., U. Ammon und L. Trettin (2004), *Netzwerke und Gründungen von Unter- nehmen durch Frauen*. RWI : Schriften 76. Berlin: Duncker & Humblot.
- Welter, F. und H. Bergmann (2002), „Nascent Entrepreneurs“ in Deutschland. In J. Schmude und R. Leiner (Hrsg.), *Unternehmensgründungen – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*. Heidelberg: Physica, 33–62.
- Welter, F. und B. von Rosenblatt (1998), Der Schritt in die Selbständigkeit: Grün- dungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland. *Internationales Gewerbe- archiv* 46: 234–248.
- Wiklund, J. (2006), *Demographic change and start-up activity in Sweden*. Draft report for the BMWA/FR Germany. Jönköping International Business School.
- WKO – Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.) (2006), *Unternehmensgründungen in Österreich 1993–2005*. Service GmbH der Wirtschaftskammer Österreich, Wien.
- Wong, P.K., Y. Ping Ho and E. Autio (2005), Entrepreneurship, Innovation and Econo- mic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics* 24: 335–350.
- Woywode, M. (1998), *Determinanten der Überlebenswahrscheinlichkeit von Unter- nehmen: Eine empirische Überprüfung organisationstheoretischer und industrie- ökonomischer Erklärungsansätze*. Schriftenreihe des ZEW 25. Baden-Baden: Nomos.
- Wright, R.E. (1991), Cohort Size and Earnings in Great Britain. *Journal of Population Economics* 4: 295–305.

Sachregister

- Ältere Gründer 107, 130, 144f., 149f., 155f., 164f., 167, 175, 187, 192, 194, 199, 201f., 208, 216f., 227f.
- Alters-Einkommen-Profil 51
- Alters-Konsum-Profil 57, 63
- Altersstruktur 23f., 56, 62, 65, 116f., 131, 168, 172f., 175, 213, 226
- Anpassungsreaktion 56, 62, 122f., 125, 130, 155f., 167, 224f., 227
- Arbeitsangebot 56ff., 64, 119, 122f., 224f., 227f., 229
- Arbeitskräftebedarf 56, 63, 121ff., 128, 224f., 229
- Arbeitskräfteerhebung/Labour Force Survey (LFS) 91
- Arbeitskräftepotenzial 115, 119, 128
- Arbeitslosenquote 69, 125, 203, 205
- Arbeitslosigkeit 29, 55, 59, 77, 112, 124, 144f., 149, 152, 175, 178f., 181, 183ff., 193, 203, 205f., 212, 215ff.
- Arbeitslosigkeitsrisiko 124
- Arbeitsnachfrage 43, 56, 58, 63, 119, 123f.
- Arbeitsproduktivität 41, 51, 57, 233
- Babyboomgeneration 57, 124
- Baugewerbe 79ff., 106f., 142f., 148, 160ff., 166
- BBR 118, 120, 127f., 249
- Befragung 32, 34, 65, 90, 152, 169f., 172, 190, 194f., 201, 205, 219
- Belgien 90ff.
- Beratungs- und Betreuungsbedarf 168, 196
- Beratungsangebot 196, 210, 219
- Beratungsbedarf 194ff.
- Beratungsinfrastruktur 168, 172
- Beschäftigung 19, 42, 47, 59, 60, 88, 103, 112, 124, 130, 133, 139, 140, 147, 149, 150, 152, 154f., 160, 163ff., 183, 212, 228, 232, 255
- Beschäftigungsbeitrag 42f., 226
- Betriebsdatei 30, 34, 250
- Betriebsgründung 28
- Betriebsübernahme 19, 28, 113
- Bevölkerungsalterung 19, 61, 83, 86, 115, 119, 122f., 128f., 224ff., 230f., 234
- Bevölkerungsbefragung 30, 32, 90
- Bevölkerungsprognose 25, 115, 120, 127
- Bevölkerungsvorausberechnung 23, 56, 62
- Beweggründe 185, 206, 238
- Branchenerfahrung 53f.
- Branchenstruktur 106
- Britisches Haushaltspanel/British Household Panel (BHPS) 131, 157
- Dänemark 89, 91ff., 96
- Datensätze 21, 30, 89, 157, 238
- Demografiebedingte Nachfrageänderung 119, 122
- Demografischer Wandel 21, 23, 25, 49, 51, 53, 55, 59, 61, 212
- Derivative Gründung 26, 28, 94
- Determinanten der Gründungsneigung 77, 79, 81, 83
- Dienstleistungssektor 45ff., 60
- Drehtüreffekt 28, 30, 94
- Effizienz 28ff., 30, 40ff., 55, 104, 130, 223, 229, 230

- Effizienzsteigerungen 28f.
 Eigentümer 29, 199, 212, 219, 222f.
 Einflussfaktoren 22, 77, 86, 112, 115,
 150, 154, 193
 Einkommen durch Selbständigkeit 135,
 137
 Einkommens- und
 Verbrauchsstichprobe 56, 119
 Einkommensalternativen 29
 Einkommenssituation 29
 Ein-Personen-Unternehmen 43, 187,
 213, 216ff., 220
 Einstellung von Mitarbeitern 135, 139,
 140
 Einstellungen 33f., 90, 140, 165, 168, 181,
 185, 195, 206f., 210, 216, 231, 238
 Elder entrepreneurship 168, 170, 176,
 178, 180, 182, 190, 194, 196, 198, 202,
 204, 206, 208, 210, 212, 214, 216, 218,
 222
 Erwerbsbeteiligung 32, 97
 Erwerbspersonenpotenzial 19, 24, 63
 Erwerbssituation 86
 Erwerbstätige 32, 51, 57f., 61, 66, 69, 75f.,
 83, 92, 97ff., 106, 113, 116, 120, 128, 130,
 149, 152, 160, 224, 230ff., 256
 Europäisches Haushaltspanel/European
 Community Household Panel
 (ECHP) 91
 Europäische Arbeitskräftestichprobe /
 European Labour Force Service
 (LFS) 87
 Eurostat 89, 90ff., 97, 99, 100, 102ff.,
 108f., 110, 204, 251
 Eurostat Business Demography 89, 92f.
 Existenz-/Unternehmensgründung 28
 Existenzgründungsförderung 41, 83, 127
 Existenzgründungszuschuss 42, 119, 156
 Expertengespräche 21f.
- Familiärer Kontext 86
 Familienzeit 181, 183
 Finnland 89, 91ff., 221
 Fluktuationsgeschehen 19, 20ff., 26, 29,
 30ff., 40ff., 51, 53, 55, 59, 62, 65, 88, 224,
 226
 Fördereinrichtung 169, 171f. 181, 183,
 192f., 195f., 201, 218, 229
- Förderinitiative 196ff., 220
 Forschung und Entwicklung 51
 Forschungs- und wissensintensive
 Branchen 109f.
 Forschungsmethode
 Frankreich 24, 62, 87, 89, 91ff., 98ff., 100,
 104f., 110ff., 128, 228
 Frühpensionierung 112, 114
 Frühverrentung 75, 114, 125
 Fusion/Umgründung 28
- Geburtenrate 19
 GEM 31, 37, 47, 85, 89, 91f., 113, 205,
 213ff., 220, 232, 236
 Geschäftskonzept 28
 Geschlecht 71, 125, 142, 158f., 176, 195,
 214f., 218, 237f., 247, 253
 Gesundheit und sonstige
 Dienstleistungen 106f., 110
 Gewerbeanmelder 31, 34
 Global Entrepreneurship Monitor
 (GEM) 30, 90, 245, 247, 254ff.
 Gründungsabsicht 69, 70, 84
 Gründungsaktivität 20, 35f., 39, 49, 63f.,
 102, 104ff., 110ff., 124, 128, 167f., 183,
 203, 205, 212, 216, 228, 230, 253
 Gründungsbegriff 30f., 35, 92, 113
 Gründungsberater 169, 189, 190, 192ff.,
 201, 219, 227, 235
 Gründungsberatung und -förderung 183
 Gründungsengagement 39, 256
 Gründungserfolg 51ff., 60, 63f., 130ff.,
 138, 140f., 148, 154ff., 160, 164f., 201,
 226ff.
 Gründungsfähigkeit 36, 39, 256f.
 Gründungsförderung und -beratung 168
 Gründungsformen 26, 28
 Gründungsforschung 37f., 49, 202, 206,
 209, 221ff., 251, 254, 257
 Gründungsinteressierte 42, 168f., 171ff.,
 176ff., 180ff., 190, 194, 196f., 199, 200f.,
 218, 221, 227, 237f.
 Gründungskohorten 140, 186
 Gründungskonzept 42, 55, 93, 96
 Gründungsmonitor der KfW 30
 Gründungsneigung 29, 39, 63f., 66f., 69,
 70f., 80ff., 120, 127, 184, 222f., 228,
 256f.

- Gründungspotenzial 19, 22, 24, 39, 63, 167, 186, 225, 229, 256
- Gründungsprozesse 22, 36, 39, 83, 189, 227
- Gründungsstatistik 31, 34f., 187
- Gründungszahlen 19, 121ff., 129, 135, 186, 226
- Güternachfrage 38, 56, 58, 60, 63f., 119, 121ff., 128, 224f.
- Handel, Gastronomie, Verkehr 114
- Hartz-Reform 118, 127
- Hausbank 192, 201, 230
- Hemmnisse 168, 171, 189, 193, 199, 202, 216
- Humankapital 50ff., 142, 149, 154, 232
- Ich-AG 83, 101, 119, 156, 186
- IfM Bonn 30f., 34, 36, 70, 93, 250
- INKAR PRO 2020 118
- Inländische Nachfrage 123, 129, 226, 231
- Innovation 257
- Intermediäre 64, 168f., 173, 177, 180, 183, 185, 189, 190, 192, 195ff., 201f., 219f., 230
- Italien 24, 62, 87ff., 91ff., 97ff., 100, 102ff., 110f., 114, 116, 128, 228
- Kammerbefragung 21, 186
- Kammern 64, 170f., 192, 196, 201, 216, 227, 230
- KMU/Kleinstunternehmen 194, 213, 217, 221f.
- Knappheiten 36, 57, 62
- Kohorteneffekt 124, 127
- Kohortenstärke 57, 59, 60, 124ff., 130, 165
- Kommerzialisierung 28, 61
- Konjunktur 147
- Konsumausgaben 60, 63, 119, 120f., 123, 204, 225, 229
- Konsumgewohnheiten 119, 122
- Konsumgüternachfrage 122
- Kooperationen 51
- Kostenvorteile 41
- Kreise 212, 223
- Kündigungsschutz 112, 114, 230
- Länderstudien 21, 114, 205, 245, 247
- Längsschnittbetrachtung 33, 91
- Leistungsmotivation und Risikobereitschaft 50, 208
- Liquidation 26, 28f., 30ff., 40, 62, 102f., 224, 254
- Lohnersatzleistung 112, 166
- Luxemburg 90ff.
- Marktaustritt 41, 60, 210
- Markteintritt 42, 51, 55, 57f., 60, 133f., 139, 232
- Markteintrittsbarriere 51, 232
- Marktnische 19, 37, 48, 61
- Merkmal Alter 145
- Mikrokredite 201, 208, 210, 219, 230
- Mikrozensus 30ff., 70, 89, 91, 117, 120, 124f., 128, 173, 255f.
- Motive 55, 168, 171, 181, 183ff., 195, 202, 215, 221
- Motive und Einstellungen zur Selbständigkeit 168, 181, 185
- Multivariate Analyse 157, 225
- Multivariate Regressionsanalyse 22, 141
- Nascent entrepreneur 78, 90, 205, 251, 257
- Nebenerwerb-/Teilzeitgründer 29, 33, 35, 91, 152, 254
- Nettoeffekt 60, 129, 156, 226
- Nichterwerbstätigkeit 49
- Niederlande 69, 89, 91ff., 212
- Norwegen 67, 90ff., 96
- OECD 89, 90, 94, 119, 208, 232, 246, 249, 250ff.
- Österreich 24, 37, 62, 87, 91, 97ff., 100, 102ff., 110f., 116f., 128, 202f., 205, 207, 212ff., 228, 236, 247, 250, 252, 257
- Opportunitätskosten 53, 59, 76, 83, 112
- Originäre Gründung 26, 28, 89, 134
- Polen 67
- Portugal 69, 89, 91ff., 95f.
- Potenziale und Hemmnisse 168, 189, 191
- Präferenzverschiebungen 19, 60f.
- Produktionsfaktor 57

- Projektion 64
 Qualitative Methode 22
 Rahmenbedingung 29, 39, 50, 81, 105, 113f., 156, 165, 202f., 204f., 213, 219, 229, 230, 234, 255
 Regional Entrepreneurship Monitor 33, 256
 Regionale Wirtschaftsförderung 208
 Regressionsanalyse 21f., 141f., 158
 Relative Gründungsaktivität
 Älterer 110ff., 117, 124, 167, 228
 Relative Kohortenstärke 124ff.
 Ressourcen 28f., 41, 50, 53f., 152, 157, 199, 208, 217, 233, 237
 Ressourcenallokation 41f., 62
 Ressourcenkombination 26
 Risikobereitschaft 50, 208

 Schweden 24, 62, 87, 90ff., 97, 101, 104ff., 110ff., 128, 202ff., 205ff., 221ff., 228, 247
 Schweiz 69, 91
 Sektorale Struktur 106, 187
 Selbständigenquote 65ff., 69, 70, 72, 74f., 85, 97, 102, 206, 208, 211
 Selbständigkeit 26, 29, 39, 49, 50ff., 58ff., 63, 66ff., 72, 74ff., 80, 82ff., 105, 114, 125, 127, 129, 130, 132f., 135ff., 144f., 147, 149, 152, 155, 158f., 161, 165f., 168, 179, 181, 183f., 186, 189, 194, 199, 202, 207ff., 210, 212, 215ff., 220, 225, 228, 232, 235, 256
 Selbstverwirklichung 49, 50, 83, 183, 207
 Simulationsanalyse 56
 Sonstiges 108, 110, 196
 Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)
 30f., 33, 65f., 77ff., 80, 82, 85, 89, 91, 131, 133f., 138, 140f., 143, 148, 160, 184, 186
 Spanien 90ff., 96
 Statistisches Bundesamt 32f., 70, 256
 Strukturexistenz 26
 Substitutionselastizität 57
 Subventionierung 41

 TEA-Index 205, 221
 Trichtermodell 36, 39, 64, 70

 Überbrückungsgeld 42, 119, 156, 186
 Umsatzsteuerstatistik 35, 93, 120
 Unternehmensbestand 93, 213, 222
 Unternehmensnachfolge 212f., 237
 Unternehmensnahe
 Dienstleistungen 106, 114, 187
 Unternehmensregister 30, 35, 90
 Unternehmerische Betätigung 231
 Unternehmerische Gelegenheit 29, 36f., 40, 63, 227, 231
 Untersuchungsansatz 21f.
 USA 69, 89, 212, 221, 228

 Verarbeitendes Gewerbe 107, 187
 Verband Vereine Creditform 30, 34
 Verbleibsquote 137, 141
 Vereinigtes Königreich 87, 89, 91ff., 98, 100, 104, 106, 108ff., 128
 Verhaltensanpassung 123, 125, 127
 Vernetzung 51
 Volkswirtschaftliche
 Gesamtrechnung 32
 Volkswirtschaftliche
 Rahmenbedingung 203, 205

 Wachstum 19, 23, 40, 42, 45, 47ff., 61f., 133, 139, 150, 152, 194, 203ff., 222ff., 249, 256
 Wertschöpfungsprozess 28
 Wettbewerb 40, 42f., 50, 133, 193, 210
 Wirkungen 20f., 23, 36, 42, 49, 54, 58, 62ff., 115, 206, 223ff., 230
 Wirkungskanäle 58, 128, 225
 Wirtschaftspolitik 64, 222, 229
 Wirtschaftswachstum 40f., 43, 45ff., 217
 WKO 212ff., 220, 247, 257

 Young entrepreneur 90, 205

 Zahlungsunfähigkeit 29
 ZEW-Gründungspanel 31, 34f., 43, 70, 187
 Zugangsrate 88, 93f., 96f., 104

 Zuwanderung 19, 52