Universität zu Köln
Wirtschafts- und Sozial-
geographisches Institut

GEM

Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland **2001**



Sponsored by:

ERNST & YOUNG

impulse
Das Unternehmermagazin

DtA
Deutsche Ausgleichsbank
Wir fördern Zukunft

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Länderbericht Deutschland 2001

ROLF STERNBERG
HEIKO BERGMANN
CHRISTINE TAMÁSY

Universität zu Köln

Köln, November 2001

© Copyright Rolf Sternberg, Heiko Bergmann, Christine Tamásy,
Universität zu Köln

Kontaktadressen:
Rolf Sternberg, sternberg@wiso.uni-koeln.de
Heiko Bergmann, heiko.bergmann@uni-koeln.de
Christine Tamásy, tamasy@wiso.uni-koeln.de

Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln
Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln
Telefon: 0221-470-2372
Fax: 0221-470-5009
Internet: http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigeo/index.html

Diese Studie wurde mit Förderung der DtA, Ernst & Young und Impulse erstellt. Weder die DtA noch Ernst & Young oder Impulse haben das Ergebnis der Studie beeinflußt; die Verfasser tragen allein die Verantwortung.

Projektleitung:	Prof. Dr. Rolf Sternberg Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut Universität zu Köln
Titelseite:	Ernst & Young
Abbildungen:	Stephan Pohl, Köln
Druck:	Buch- und Offsetdruck Schumacher, Köln

INHALTSVERZEICHNIS

1. Das Wichtigste in Kürze 4

2. Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 6

Das GEM-Modell 6
Die empirische Basis des GEM-Projektes 7
Bevölkerungsbefragung 8
Expertenbefragung 8
Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten 8

3. Aktivitäten in Entrepreneurship im internationalen Vergleich 10

4. Gründungschancen und Gründungspotentiale 15

5. Gründungsrelevante Rahmenbedindungen 18

Finanzierung 20
Politische Rahmenbedingungen 21
Öffentliche Förderinfrastruktur 23
Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung 24
Werte, Normen, Einstellungen 26

6. Was sich verändert hat - Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen in Deutschland im intertemporalen Vergleich 28

Entwicklung der Gründungsaktivitäten 29
Veränderungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen 32

7. Regionale Unterschiede innerhalb Deutschlands 36

8. Politische Handlungsempfehlungen vor dem Hintergrund der New-Economy-Krise 38

Anhang 43

Bisherige Publikationen zu GEM 44

Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2001: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren 45

1. Das Wichtigste in Kürze

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprojekt, welches es sich zum Ziel gesetzt hat, die folgenden drei Forschungsfragen zu beantworten:

- Wie stark variiert das Niveau der Gründungsaktivitäten zwischen den Ländern?
- Was macht ein Land "entrepreneurial"? Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten?
- Beeinflußt das Niveau der Gründungsaktivitäten die Wachstumsrate der Volkswirtschaft und den Wohlstand eines Landes?

GEM untersucht diese Fragen auf der Basis von Primärerhebungen in 29 Ländern weltweit. In jedem der beteiligten Länder werden eine repräsentative Stichprobe der Bevölkerung sowie ausgewählte Gründungsexperten zu ihrer Beteiligung an Gründungsaktivitäten bzw. zu gründungsbezogenen Rahmenbedingungen befragt. Die Befragungen werden in allen Ländern in vergleichbarer Weise durchgeführt, wobei auch die Fragebögen gleich sind und nur in die jeweilige(n) Landessprache(n) übersetzt werden. In der Gesamtheit ergibt sich hierdurch ein Datensatz, der in einzigartiger Weise das Gründungsgeschehen in 29 Ländern darstellt. Die Analysen für Deutschland beruhen in diesem Jahr auf den Befragungen von mehr als 7000 Bürgern sowie 45 Gründungsexperten.

Das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship variiert erheblich zwischen den beteiligten 29 GEM-Ländern. Deutschland belegt bei den betrachteten Gründungsquoten einen Platz im hinteren Mittelfeld. Die TEA-Quote, die sämtliche Gründungsaktivitäten (werdende Gründer und Jungunternehmer) erfaßt, beträgt im Jahr 2001 7,04%. Damit sind in Deutschland etwa sieben von 100 befragten Personen in Gründungsaktivitäten involviert. Dies entspricht im internationalen Vergleich Rang 22 bzw. Rang 10 innerhalb der 13 westeuropäischen GEM-Länder. Dabei kommen in Deutschland auf eine Gründung "aus Not", bei der die Gründer über keine bessere Erwerbsalternative verfügen (Necessity Entrepreneurship), 2,6 Gründer, die sich selbständig machen, um eine Geschäftsidee auszunutzen (Opportunity Entrepreneurship). In den gründungsstarken USA ist der Anteil der Personen, deren primäres Motiv für eine Gründung das Ausnutzen einer guten Gelegenheit ist, deutlich größer. Differenziert nach dem Geschlecht sind in Deutschland etwas mehr als doppelt so viele Männer wie Frauen als Gründer aktiv. Das weibliche Gründerpotential ist bei weitem nicht ausgeschöpft. Im internationalen Vergleich ist der Anteil der Gründerinnen vor allem in den Ländern hoch, die gründungsaktiver sind. Erklärungen für das unterschiedliche Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship liefern die Gründungschancen und –potentiale sowie die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Nationen.

Zwischen dem Umfang der Aktivitäten in Entrepreneurship und dem Wirtschaftswachstum besteht ein statistisch nachweisbarer Zusammenhang: Je höher die Gründungsaktivitäten in einem Land sind, desto höher ist das wirtschaftliche Wachstum. Unter den westeuropäischen Ländern ergibt sich ein Korrelationskoeffizient von +0,7, der zudem statistisch hochsignifikant ist. Die Unterschiede beim Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship erklären etwa die Hälfte der Varianz des volkswirtschaftlichen Wachstums in der betrachteten Periode.

Die Gründungschancen und Gründungspotentiale differieren erheblich zwischen den 29 GEM-Ländern. Hier hat Deutschland im internationalen Vergleich deutliche Defizite. Schwächen sind vor allem die Gründungsfähigkeiten in der Selbsteinschätzung der Bevölkerung sowie die Wahrnehmung von Gründungschancen, wobei letztere u.a. von pessimistischeren Zukunftsperspektiven der befragten Bürger negativ beeinflußt werden. Zudem ist die Angst zu Scheitern bei der deutschen Bevölkerung weit verbreitet. Hier belegt Deutschland den schlechtesten Rang aller GEM-Länder.

Die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland unterscheiden sich in ihrer Qualität deutlich voneinander. Positiv bewertet werden insbesondere die Finanzierungsbedingungen sowie die physische Infrastruktur für Gründer. Öffentliche Förderprogramme bekommen in Deutschland eine bessere Bewertung als in allen anderen teilnehmenden GEM-Ländern. Demgegenüber gibt es allerdings auch Rahmenbedingungen, bei denen Deutschland sehr schlecht abschneidet. Dies betrifft vor allem die Werte und Normen zu Themen wie

Selbständigkeit, Eigeninitiative und Unternehmertum sowie die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung. In einer Gesamtbetrachtung aller Rahmenbedingungen ergibt sich für Deutschland im internationalen Vergleich der siebte Rangplatz. Im Vergleich zu anderen Industrieländern entspricht dies allerdings nur einem Platz im vorderen Mittelfeld.

Erstmals in der Geschichte der GEM-Länderberichte ist für Deutschland ein intertemporaler und zum Teil zusätzlich ein internationaler Vergleich der Gründungsaktivitäten und ausgewählter Einflußfaktoren für bis zu vier Jahre möglich. Für die meisten Indikatoren der Gründungsaktivität und einige Variablen der Einflußfaktoren zeigt sich der Einfluß allgemeiner konjunktureller und politischer Faktoren: bis 2000 stieg die Gründungsaktivität ebenso an wie der Anteil der günstige Gründungschancen erkennenden Erwachsenen. Seit 2000 ist zwar ein leichter Rückgang zu verzeichnen, das relativ geringe Niveau der Vorjahre wird aber nicht unterschritten. Auf- und Abstieg der New Economy in Deutschland zeigen exakt diesen Verlauf, aber nur in geringerem Maße läßt sich daraus auch ein kausaler Zusammenhang konstruieren, denn die typischen New-Economy-Startups waren und sind nicht repräsentativ für das deutsche Gründungsgeschehen. In den vergangenen drei Jahren haben sich auch die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen Deutschlands verändert. Während die hervorragende Bewertung der Gründungsförderpolitik (in 2001 Platz 1 unter 26 Staaten) schon fast Tradition in Deutschland hat, sind bescheidene Verbesserungen im Bereich der Aus- und Weiterbildung zu erkennen. Entsprechende Bemühungen sollten verstetigt werden. Dagegen ist es nicht gelungen, die sehr günstige Bewertung des Forschungs- und Technologietransfers zu Beginn der Untersuchungsperiode auch in den beiden Folgejahren zu erzielen. Hier besteht ebenso Handlungsbedarf wie bei den kulturellen Werten und sozialen Normen, einer gründungsbezogenen Rahmenbedingung, in der Deutschland seine bekanntermaßen relativ ungünstige Position im internationalen Vergleich nicht verbessern konnte. Gleichwohl überwiegen im Rahmen dieses noch relativ kurzen Bewertungszeitraums die positiven Entwicklungen innerhalb Deutschlands, die zukünftig allerdings eine konsequente Fortsetzung einer Politik der gründungsfördernden Rahmenbedingungen erfordern.

Deutliche Unterschiede hinsichtlich der Aktivitäten in Entrepreneurship bestehen zwischen West- und Ostdeutschland. Hierbei ist im Osten Deutschlands nicht nur die Gründungsquote geringer, vielmehr ist auch das dortige Gründungsklima als wichtiger Erklärungsfaktor für das Niveau der Gründungsaktivitäten als schlechter zu beurteilen. Beispielsweise glauben deutlich weniger Personen in Ostdeutschland, daß sich in den nächsten sechs Monaten gute Gelegenheiten für eine Unternehmensgründung ergeben. Ähnlich stellt sich die Situation dar, wenn die Beurteilung von Gründungschancen nach Bundesländern betrachtet wird. Die Spitzenposition belegt das Saarland. Zwischen allen Ländern im Osten und Westen bestehen deutliche Unterschiede, die zudem meist statistisch signifikant sind. Hierbei belegen die ostdeutschen Bundesländer eindeutig die letzten Plätze des Rankings.

Vor dem Hintergrund leicht rückläufiger bzw. stagnierender Gründungszahlen ist es jetzt Aufgabe der Politik, zu demonstrieren, daß sie nachhaltig am Thema Gründungen interessiert ist. Die Ernüchterung in Teilen des Gründungssektors sollte die Politik nicht dazu verleiten, in einen kurzfristigen Aktionismus zu verfallen, weder zugunsten von Großunternehmen noch zugunsten von Gründungen. Die Gründungszahlen in Deutschland lassen sich nur durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen nachhaltig erhöhen, wobei die aufgezeigten Defizite im Mittelpunkt stehen sollten. Ansatzpunkte hierfür gibt es z.B. im Bereich der allgemeinbildenden Schulen, wo durch eine Sensibilisierung für das Thema ‘unternehmerische Selbständigkeit’ die Grundlage für einen kulturellen Wandel geschaffen werden kann. Der Niedergang der New Economy nach der übertriebenen Euphorie am Ende der 1990er Jahre war nicht typisch für den Gründungssektor in Deutschland. Politik und Unternehmen sollten die positiven Effekte des New-Economy-Booms – eine Verfestigung des positiven Unternehmer- und Gründerimages, den bescheidenen, aber spürbaren Attraktivitätsgewinn der Selbständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung – nutzen, um langfristig eine ‘Entrepreneurial Society’ zu schaffen. Keinesfalls sollten drastische Einschnitte bei der öffentlichen Gründungsförderung vorgenommen werden, denn die Entstehung einer solchen Kultur braucht Zeit.

2. Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

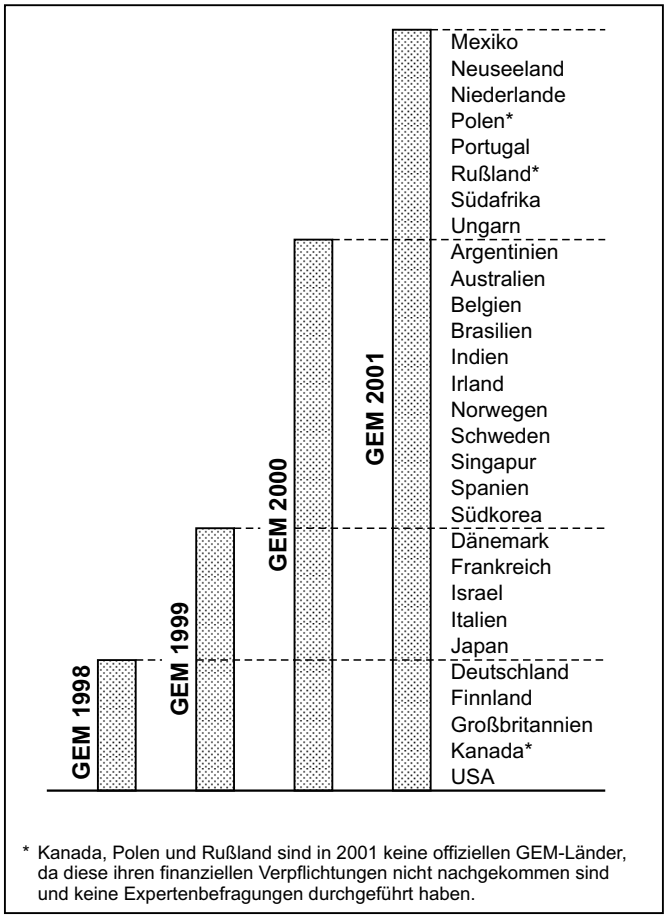
Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprojekt, welches im Jahre 1997 als eine gemeinsame Forschungsinitiative vom Babson College/Boston und der London Business School ins Leben gerufen wurde. GEM hat es sich zum Ziel gesetzt, Antworten auf die folgenden drei Forschungsfragen zu geben:

- Wie stark variiert das Niveau der Gründungsaktivitäten zwischen den Ländern?
- Was macht ein Land "entrepreneurial"? Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten?
- Beeinflußt das Niveau der Gründungsaktivitäten die Wachstumsrate der Volkswirtschaft und den Wohlstand eines Landes?

In diesem Jahr beteiligen sich 29 Länder am GEM-Projekt, wobei sich die Anzahl der teilnehmenden Länder kontinuierlich von Jahr zu Jahr erhöht hat. Bereits im Jahr 1998 wurden in fünf Ländern erste Voruntersuchungen in Form telefonischer Bürgerbefragungen durchgeführt. Als eigentliches Pilotjahr des Monitors kann allerdings das Jahr 1999 angesehen werden, in dem zehn Länder an der Untersuchung teilnahmen. Die Anzahl der teilnehmenden Länder hat sich dann über 21 Länder im Jahr 2000 auf jetzt 29 untersuchte Länder gesteigert (vgl. Abb. 2.1). Von diesen 29 Ländern sind allerdings nur 26 offizielle GEM-Länder, da in drei Ländern aufgrund finanzieller Schwierigkeiten ein Teil der vorgesehenen Erhebungen nicht durchgeführt werden konnte. Für die nächsten Jahre ist angestrebt, den Kreis der untersuchten Länder erneut zu erweitern. Deutschland nahm von Anfang an teil an der GEM-Untersuchung. Unter Berücksichtigung der Ergebnisse aus der Voruntersuchung im Jahr 1998 liegen inzwischen also Ergebnisse aus vier aufeinanderfolgenden Jahren vor.

In jedem der beteiligten Länder koordiniert ein Forscherteam die empirischen Erhebungen bzw. führt diese zum Teil selbst durch und veröffentlicht einen Länderbericht über den Gründungssektor des jeweiligen Landes im internationalen Vergleich. Das Länderteam Deutschland arbeitet am Wirtschafts- und Sozialgeographischen Institut der Universität zu Köln. Neben den jeweiligen Länderberichten wird in jedem Jahr vom GEM-Koordinationsteam am Babson College bzw. der London Business School auch ein ‚Global Report' erstellt. Während sich die einzelnen Länderberichte insbesondere mit dem Gründungssektor des jeweiligen Landes beschäftigen, untersucht der ‚Global Report' tiefergehend internationale Unterschiede im Gründungsgeschehen sowie deren Ursachen und Folgen.

Abb. 2.1: Am Global Entrepreneurship Monitor beteiligte Länder in den Jahren 1998 bis 2001



Das GEM-Modell

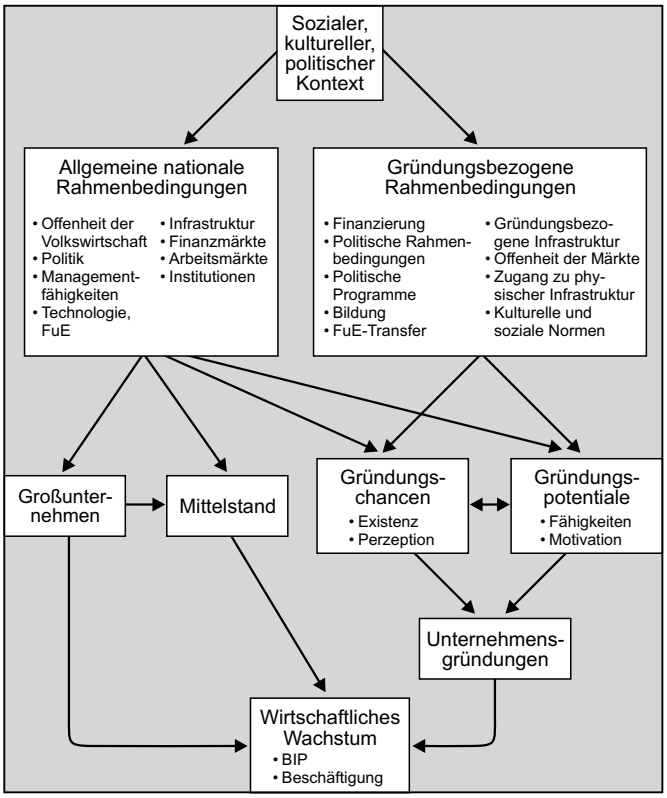
Den theoretischen Hintergrund für den Global Entrepreneurship Monitor bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. 2.2). Das Modell beschreibt Einflußfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land sowie den Zusammenhang von Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum. Berücksichtigt werden hierbei acht zueinander in Beziehung stehende Variablengruppen, die in

ihrer Gesamtheit einen Einfluß auf das wirtschaftliche Wachstum eines Landes haben.

Ausgangspunkt des Modells ist der allgemeine soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes, welcher u.a. durch die demographische Struktur, den Bildungsstand sowie das politische System gebildet wird. Vor dem Hintergrund dieses Kontextes haben sich in jedem Land jeweils eigene allgemeine sowie gründungsbezogene Rahmenbedingungen herausgebildet. Allgemeine nationale Rahmenbedingungen umfassen Faktoren wie die Offenheit der Volkswirtschaft und die Struktur von Finanz- und Arbeitsmärkten. Diese Faktoren können allgemein als Einflußfaktoren auf wirtschaftliches Handeln angesehen werden und beeinflussen damit auch Unternehmensgründungen. Speziell für Gründungen sind allerdings insbesondere die bereits genannten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wichtig. Diese umfassen eine breite Palette an Faktoren, auf die Unternehmensgründer angewiesen sind und welche für Gründungen mehr oder wenig förderlich bzw. hinderlich sein können. Genannt werden können hier z.B. die Finanzierungsbedingungen für Gründer, Steuern, Regulierungen und die Art und Ausgestaltung von Förderprogrammen. Diese und weitere Faktoren werden insbesondere im Kapitel 5 dieses Berichts untersucht.

Sowohl allgemeine nationale Rahmenbedingungen als auch gründungsbezogene Rahmenbedingungen üben einen Einfluß auf Gründungschancen und Gründungspotentiale und damit auch auf das Gründungsgeschehen aus. Mit dem Begriff der Gründungschancen ist gemeint, inwieweit sich durch das Zusammenwirken der verschiedenen Rahmenbedingungen in einem Land Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen bieten. Diese Möglichkeiten können z.B. in Form von Marktlücken oder Ideen für neue Produkte oder Dienstleistungen bestehen. Der Begriff der Gründungspotentiale zielt darauf ab, in welchem Umfang Personen die nötigen Fähigkeiten und auch die Motivation besitzen, um bestehende Gründungschancen zu nutzen, also ein Unternehmen zu gründen. Aus dem Zusammenspiel von Gründungschancen und Gründungspotentialen ergibt sich die tatsächliche Gründungsdynamik. Wirtschaftliches Wachstum wird einerseits davon beeinflußt, in welchem Maße bestehende große oder mittelständische Unternehmen expandieren, schrumpfen oder schließen und andererseits davon, in welchem Umfang neue Unternehmen auf den Markt treten.

Abb. 2.2: Das GEM-Modell



Zusammenfassend läßt sich sagen, daß das GEM-Modell eine breite Palette von Einflußfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land berücksichtigt. Sowohl explizit ökonomische als auch soziale, kulturelle und psychologische Determinanten werden erfaßt. Das GEM-Modell wurde 1999 erstmals empirisch getestet und hat sich im wesentlichen bewährt. Es wurde daher in den Jahren 2000 und auch 2001 jeweils nur mit geringfügigen Veränderungen erneut verwendet.

Die empirische Basis des GEM-Projektes

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, welche in gleicher Weise Gründungsaktivitäten sowie Einflußfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfaßt. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die

für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich GEM im wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen GEM-Ländern. Ein komparativer Vorteil von GEM liegt darin, daß in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 29 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern gleich und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. –sprachen übersetzt. Durch die Hinzunahme von Ländern erweitert sich die Datenbasis in diesem Jahr erneut gegenüber dem Vorjahr. Da die empirischen Erhebungen in einigen Ländern in diesem Jahr bereits zum vierten Mal durchgeführt werden, eröffnet sich hier auch die Möglichkeit von Längsschnittbetrachtungen. Die verschiedenen Variablen des GEM-Modells werden über unterschiedliche Primär- und Sekundärerhebungen erfaßt, auf die im Folgenden kurz eingegangen werden soll.

Bevölkerungsbefragung

Ein wichtiger Baustein der GEM-Untersuchung ist die Befragung einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Ziel dieser Befragung ist es, zu ermitteln, in welchem Umfang sich Personen an Gründungsaktivitäten beteiligen und welche Einstellung sie gegenüber gründungsbezogenen Themen vertreten. In jedem der beteiligten Länder wurde hierzu im Sommer 2001 eine repräsentative Bürgerbefragung durchgeführt, welche mit wenigen Ausnahmen in telefonischer Form stattfand. Lediglich in einzelnen Ländern wie z.B. Indien läßt sich anhand einer Telefonbefragung kein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung befragen, weswegen hier andere Erhebungsverfahren gewählt wurden.

Der Stichprobenumfang beträgt in allen Ländern mindestens 2000 Personen. In Deutschland wurden in diesem Jahr ähnlich wie im Vorjahr deutlich mehr Personen befragt, um die Repräsentativität der Erhebung noch weiter zu steigern und um auch regional differenzierte Analysen zu ermöglichen. Der Stichprobenumfang beträgt hier etwas mehr als 7000 Personen. Die Befragung wurde in allen Ländern von international renommierten Marktforschungsinstituten durchgeführt. In Deutschland hat diese Aufgabe wie bereits im Vorjahr TNS (Taylor Nelson Sofres) Emnid übernommen. Der Datensatz aus der Bürgerbefragung wird sowohl vom internationalen Koordinationsteam als auch vom jeweiligen nationalen GEM-Team ausgewertet.

Expertenbefragung

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM-Projektes auch eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese Expertenbefragung dient insbesondere dazu, eine Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen zu erhalten. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren im jeweiligen Land Gründungsaktivitäten fördern bzw. hemmen, welche also ein Land “entrepreneurial” machen. Die befragten Experten werden in allen Ländern nach einem einheitlichen Schlüssel ausgewählt. Es handelt sich um Personen aus Wissenschaft, Kammern, Verbänden, Banken und Beratungsunternehmen, die sich intensiv mit Gründungen beschäftigen und einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen.

Insgesamt wurden in diesem Jahr in Deutschland 45 Gründungsexpertinnen und –experten befragt. Alle Personen haben einen standardisierten Fragebogen ausgefüllt, der in der jeweiligen Landessprache in allen beteiligten GEM-Ländern verwendet wurde und damit einen internationalen Vergleich zuläßt. Darüber hinaus wurde mit knapp der Hälfte der Experten noch einstündige Interviews geführt, um Hintergrundinformationen zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und zu Besonderheiten des Gründungssektors in Deutschland zu erhalten.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

Zusätzlich zu den eigenen empirischen Erhebungen werden sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen herangezogen. Verwendung finden international verfügbare und vergleichbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD. Diese Daten werden von Seiten des GEM-Koordinationsteams zusammengetragen und allen nationalen GEM-Teams zur

Verfügung gestellt. Sie dienen insbesondere dazu, im internationalen Vergleich Ursachen und Wirkungen unterschiedlicher Gründungsquoten zu erklären.

In den nachfolgenden Kapiteln wird basierend auf der Bevölkerungsbefragung zunächst dargestellt, in welchem Umfang sich Personen in Deutschland an Gründungsaktivitäten beteiligen und welchen Rangplatz Deutschland hierbei im internationalen Vergleich einnimmt. Ebenfalls eingegangen wird auf den Zusammenhang von Gründungen und wirtschaftlichem Wachstum. Daran anschließend untersucht der Bericht, wie sich die unterschiedlichen Gründungsquoten erklären lassen, wie also Gründungschancen und Gründungspotentiale von der Bevölkerung wahrgenommen werden. Auf Basis der Expertenbefragung wird auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland im internationalen Vergleich eingegangen. Da in diesem Jahr bereits Daten aus drei bzw. zum Teil sogar aus vier aufeinanderfolgenden Jahren vorliegen, untersucht ein eigenständiges Kapitel die Veränderungen von Gründungsquoten und Rahmenbedingungen im Zeitablauf. Wie bereits angesprochen, erlaubt der hohe Stichprobenumfang der Bevölkerungsbefragung auch einige Untersuchungen auf regionaler Ebene in Deutschland, was Gegenstand von Kapitel 7 ist. Vor dem Hintergrund des spektakulären Niedergangs einiger Unternehmen der ‚New Economy' werden die Ergebnisse dieser Untersuchung abschließend noch einmal diskutiert, und es werden Ansatzpunkte für politische Maßnahmen aufgezeigt.

3. Aktivitäten in Entrepreneurship im internationalem Vergleich

Ziel dieses Kapitels ist die Analyse der Gründungsaktivitäten im Querschnitt der 29 Länder, die sich im Jahr 2001 an den Bevölkerungsbefragungen im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor beteiligten. Hierzu zählen auch drei Länder (Kanada, Polen, Rußland), die in 2001 keine offiziellen GEM-Mitglieder sind. Im Mittelpunkt steht die Situation in Deutschland, die entweder mit der in allen GEM-Ländern oder der ausgewählter Länder (USA, Japan) bzw. der Ländergruppe "übriges Westeuropa" (ohne Deutschland) verglichen wird. Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird weitgehend darauf verzichtet, die Werte für alle 29 GEM-Länder einzeln auszuweisen und in den Abbildungen darzustellen. Eine Betrachtung der Entwicklung der Gründungsaktivitäten über die Zeit wird im Kapitel 6 durchgeführt.

Vor GEM existierten im internationalen Vergleich keine aktuellen Daten zur Erfassung der Aktivitäten in Entrepreneurship, was u.a. auf das Fehlen vergleichbarer Statistiken bzw. unterschiedliche Erhebungsmethoden in den einzelnen Ländern zurückzuführen ist. Die vielfach in der Literatur zitierte Selbständigenquote ist hier wenig hilfreich, da keine Informationen über den Beginn der selbständigen Tätigkeit vorliegen. GEM schließt aber nicht nur diese Informationslücke. Zudem ist es nun erstmals auch im Nationenvergleich möglich, werdende Gründer zu identifizieren, die sich unmittelbar vor dem Schritt in die Selbständigkeit befinden, die sogenannten "nascent entrepreneurs". Last but not least berücksichtigt GEM eine ansonsten weitgehend vernachlässigte Maßzahl zur Erfassung der Aktivitäten in Entrepreneurship: die privaten Investoren, die finanzielle Mittel für die Gründung Anderer zur Verfügung stellen.

Das GEM-Projekt ermittelt verschiedene, standardisierte Gründungsquoten, die wie folgt definiert sind:

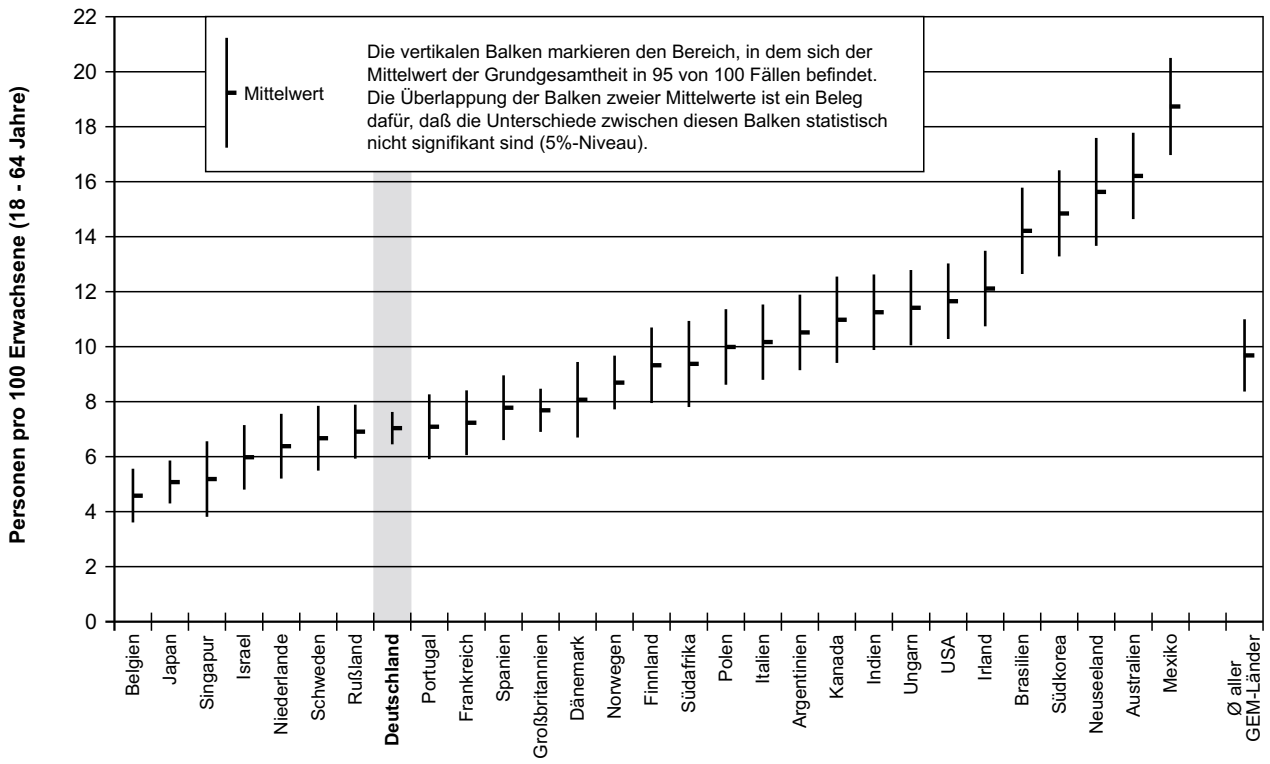
1. *"Nascent Entrepreneurs*": Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbständiger Tätigkeit), b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne und –gehälter gezahlt haben. Trotz der gleichlautenden Definition im vergangenen Jahr haben sich geringfügige Modifikationen bezüglich des Berechnungsverfahrens ergeben, so daß kein direkter Vergleich zwischen den diesjährigen und den im Vorjahr publizierten Werten möglich ist.

2. "*Young Entrepreneurs* ": Prozentanteil der Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und b) nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

3. "*Total Entrepreneurial Activity*" (TEA): Summenindex aus den beiden oben genannten Gründungsquoten, wobei Personen, die sowohl "nascent entrepreneurs" als auch "young entrepreneurs" sind, nur einmal gezählt werden. Zudem werden zwei Subindizes gebildet: *TEA* "*Opportunity Entrepreneurship*" und *TEA* "*Necessity Entrepreneurship*". Hierbei wird nach Gründungsmotiven differenziert, d.h. berücksichtigt, ob die Personen sich selbständig gemacht haben bzw. machen wollen, um eine Geschäftsidee auszunutzen ("Opportunity Entrepreneurship") oder weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben ("Necessity Entrepreneurship"). Da einige der befragten Personen keine (oder beide) Gründungsmotive nannten und somit nicht eindeutig einer der Gruppen zuzuordnen sind, entspricht die Summe aus "*Opportunity Entrepreneurship*" und "*Necessity Entrepreneurship"* nicht exakt dem Wert der übergeordneten "*Total Entrepreneurial Activity"*.

4. "*Private Investoren*": Prozentanteil der erwachsenen Personen (18 Jahre und älter), die während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von Anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. Der Kauf von öffentlich gehandelten Unternehmensanteilen und offene Investmentfonds sind nicht eingeschlossen.

Abb. 3.1: "Total Entrepreneurial Activity" im internationalen Vergleich



Total Entrepreneurial Activity: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind.

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

Young Entrepreneurs: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die Inhaber bzw. Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

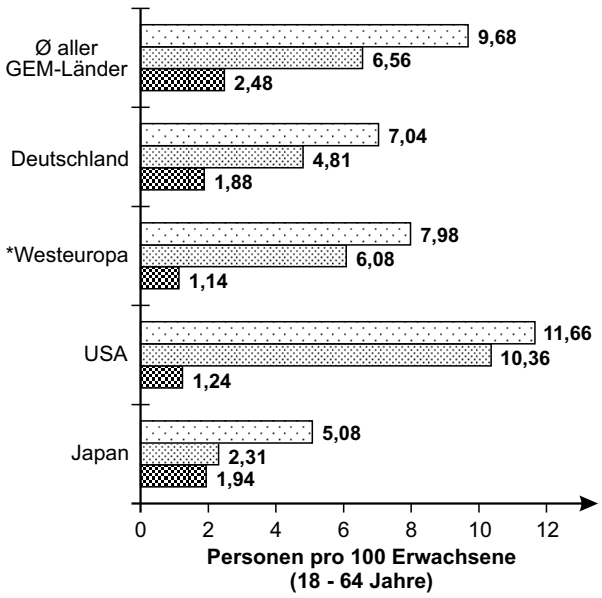
Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001

Abb. 3.1 verdeutlicht, daß hinsichtlich des Indikators "Total Entrepreneurial Activity" erhebliche Unterschiede zwischen den 29 GEM-Ländern bestehen. Die mittlere TEA-Quote beträgt über alle GEM-Länder 9,68%, wobei die Spannweite von Belgien mit 4,59% bis Mexiko mit 18,74% reicht. Deutschland belegt mit 7,04% Rang 22 unter den 29 beteiligten Ländern. Im Vergleich mit den übrigen Ländern in Westeuropa (Abb. 3.2) liegt der deutsche unterhalb des westeuropäischen Mittelwerts von 7,98%. Niedrigere Gründungsquoten werden innerhalb Westeuropas nur noch in Belgien, den Niederlanden und Schweden erzielt. Deutschland weist dabei nicht nur eine deutlich niedrigere TEA-Quote auf als die Spitzengruppe der GEM-Länder (Mexiko, Australien, Neuseeland, Südkorea und Brasilien) sondern auch als die USA, die mit 11,66% Rang 7 belegt. Zudem wird die ungünstige Situation Japans deutlich, das international mit einer TEA-Quote von 5,08% auf dem vorletzten Rang liegt. Überschneidungsfreie vertikale Balken (Konfidenzintervalle) zeigen dabei statistisch signifikante Unterschiede zwischen den Ländern an. Erklärungen für das unterschiedliche Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship liefern die Gründungschancen und Gründungspotentiale (Kapitel 4) sowie die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Nationen (Kapitel 5; siehe zum grundsätzlichen Zusammenhang auch das GEM-Modell im Kapitel 2).

Die Analyse der Gründungsmotive verdeutlicht, daß in Deutschland häufiger als beispielsweise in den gründungsstarken USA und im sonstigen Westeuropa die fehlende Erwerbsalternative ("Necessity Entrepreneurship") zur Selbständigkeit führt (vgl. Abb. 3.2). So kommen in Deutschland auf einen "Notgründer", der über keine bessere Erwerbsalternative verfügt, 2,6 Gründer, die eine Geschäftsidee ausnutzen möchten ("Opportunity Entrepreneurship"). Die entsprechende Relation liegt im sonstigen Westeuropa bei 1:5,3 und erreicht in den USA

1:8,3. Im vergleichsweise gründungsschwachen Japan beträgt das Verhältnis "Necessity Entrepreneurship" zu "Opportunity Entrepreneurship" 1:1,2. Die differenzierte Analyse nach ausgewählten Ländern bzw. Ländergruppen verdeutlicht, daß relativ gründungsstarke Länder über einen vergleichsweise geringen Anteil an Gründern verfügen, die sich aufgrund fehlender Erwerbsalternativen selbständig machen. Es muß also darum gehen, den Anteil der Gründungen zu erhöhen, die eine Geschäftsidee "ohne Not" realisieren. Entsprechende Personen verfügen möglicherweise über höhere Gründungsfähigkeiten als Personen, die aus einer Notsituation heraus gründen, wie beispielsweise der faktischen oder drohenden Arbeitslosigkeit. Aussagen zur Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung in den GEM-Ländern macht Kapitel 4.

Abb. 3.2: "Total Entrepreneurial Activity" nach Gründungsmotiven und ausgewählten Ländern bzw. Ländergruppen



* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

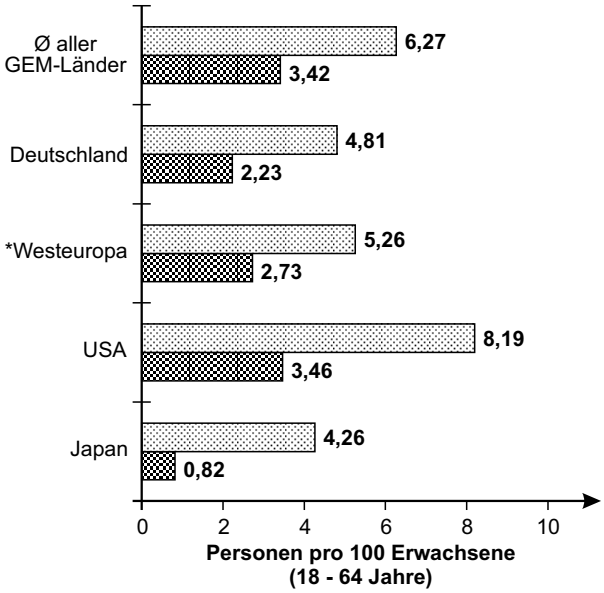
Total Entrepreneurial Activity: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind.

Opportunity Entrepreneurship: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind und sich selbständig gemacht haben oder machen wollen, um eine Geschäftsidee auszunutzen.

Necessity Entrepreneurship: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die "Nascent Entrepreneurs" oder "Young Entrepreneurs" sind und sich selbständig gemacht haben oder machen wollen, weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben.

Quelle: GEM-Bürgerbefragungen, 2001

Abb. 3.3: "Nascent Entrepreneurs" und "Young Entrepreneurs" nach ausgewählten Ländern bzw. Ländergruppen



* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

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

Young Entrepreneurs: Prozentanteil der Erwachsenen (18 - 64 Jahre), die Inhaber bzw. Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Quelle: GEM-Bürgerbefragungen, 2001

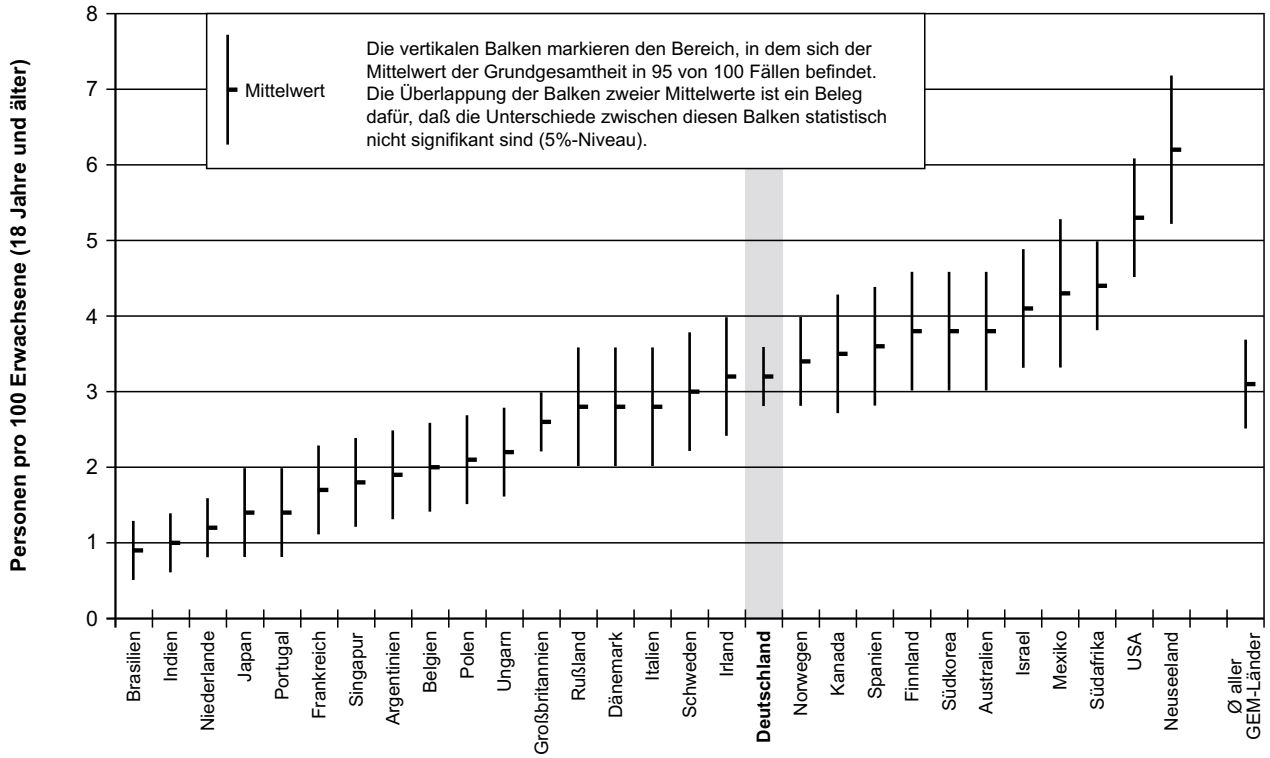
Die differenzierte Analyse nach den Gründungsarten (vgl. Abb. 3.3) verdeutlicht, daß in Deutschland im Sommer 2001 etwa doppelt so viele "Nascent Entrepreneurs" wie "young entrepreneurs" existieren. Ähnlich ist die Situation im übrigen Westeuropa und den USA, wo allerdings die absoluten Gründungsquoten höher als in Deutschland sind. Lediglich in Japan ist der Anteil der "Young Entrepreneurs" deutlich geringer. Zwar belegt Japan im internationalen Vergleich immerhin noch Rang 22 (Deutschland: Rang 21) hinsichtlich der Personen, die aktiv versuchen, ein Unternehmen zu gründen und als "Nascent Entrepreneurs" zu bezeichnen sind. Gleichzeitig ist aber der Anteil "Young Entrepreneurs" in keinem anderen GEM-Land geringer (Deutschland: Rang 23). Die Unternehmer in Japan haben es daher scheinbar besonders schwer, die Anfangsjahre nach der Gründung zu überstehen.

Das Niveau der Aktivitäten weist aber nicht nur in Abhängigkeit von den Gründungsmotiven sondern auch vom Geschlecht erhebliche Unterschiede in den 29 GEM-Ländern auf. In allen Ländern ist der Anteil der Männer, die als nascent entrepreneurs und/oder young entrepreneurs tätig sind, deutlich höher als jener der Frauen. So kommen in Deutschland auf eine Gründerin 2,26 Gründer; die TEA-Quote beträgt bei den männlichen Befragten 9,79% (Frauen: 4,33%). Das entsprechende Verhältnis liegt über alle GEM-Länder bei 1:1,95 (übrige westeuropäische Länder: 1:1,93). In den vergleichsweise gründungsstarken USA beträgt die Relation 1:1,47. In Japan kommen dagegen auf eine Gründerin 2,18 Gründer. In Deutschland scheint somit, ebenso wie in Japan, in erheblichem Umfang ein noch nicht ausgeschöpftes Potential an Gründerinnen zu existieren, das es zu aktivieren gilt.

Ein weiteres Maß für die Höhe der Aktivitäten in Entrepreneurship ist der Anteil erwachsener Personen, die in einem Land als private Investoren tätig sind und während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von Anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen (vgl. Abb. 3.4). In Deutschland lautet die entsprechende Quote 3,20%; dies entspricht im internationalen Vergleich Rang 12, deutlich hinter den USA (5,30%, Rang 2), aber weit vor Japan (1,40%, Rang 26). Innerhalb Westeuropas erreichen nur Finnland, Spanien und Norwegen bessere Rangplätze; der Mittelwert für die übrigen westeuropäischen Länder beträgt 2,80%.

Die Analyse des Zusammenhangs zwischen den Aktivitäten in Entrepreneurship einerseits und dem Wirtschaftswachstum andererseits ist eine zentrale Aufgabe des GEM-Projekts. Hierbei ist es sinnvoll, die Untersuchung auf möglichst ähnlich strukturierte Länder zu beschränken, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Abb. 3.5 stellt den Zusammenhang aus diesem Grund graphisch für die Länder in Westeuropa dar und berück-

Abb. 3.4: Private Investoren im internationalen Vergleich



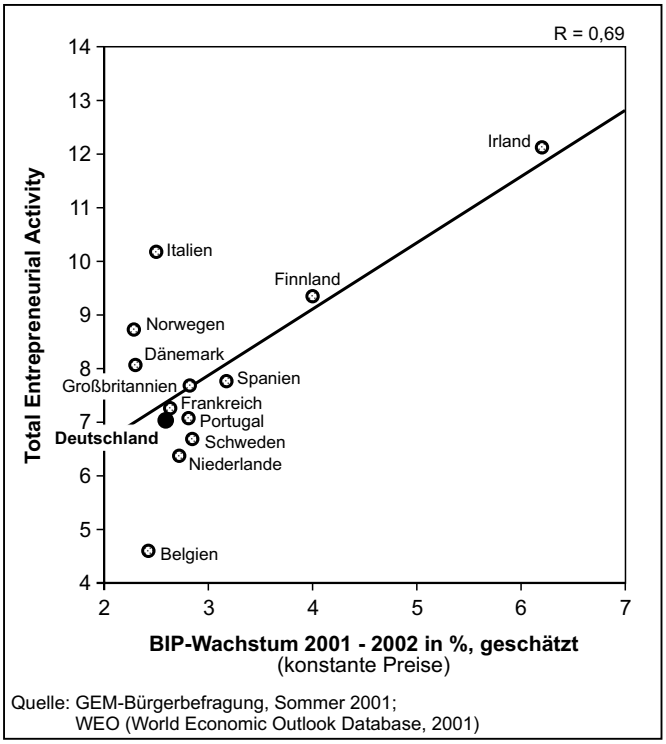
Private Investoren: Prozentanteil der erwachsenen Personen (18 Jahre und älter), die während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt haben, um von Anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. Der Kauf von öffentlich gehandelten Unternehmensanteilen und offene Investmentfonds sind hierbei nicht eingeschlossen.

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001

sichtigt nicht alle 29 GEM-Länder, die teilweise hinsichtlich ihrer ökonomischen Situation nur eingeschränkt mit Deutschland bzw. den übrigen westeuropäischen Nationen vergleichbar sind. Im Rahmen des GEM-Projekts wird es zukünftig darauf ankommen, die Zahl der beteiligten Länder weiter zu erhöhen, um differenziert nach verschiedenen Ländergruppen (z.B. Industrie-, Entwicklungs-, Schwellen- oder Transformationsländer) den Zusammenhang zwischen Gründungsaktivitäten und Wirtschaftswachstum vertiefend analysieren zu können.

Für die westeuropäischen GEM-Länder läßt sich festhalten, daß zwischen der "Total Entrepreneurial Activity" und dem volkswirtschaftlichem Wachstum ein deutlicher, positiver Zusammenhang besteht. Der Korrelationskoeffizient beträgt +0,7 und ist statistisch hochsignifikant. Die Unterschiede beim Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship erklären innerhalb Westeuropas etwa die Hälfte der Varianz des volkswirtschaftlichen Wachstums.

Abb. 3.5: "Total Entrepreneurial Activity" und Wirtschaftswachstum



Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001;
WEO (World Economic Outlook Database, 2001)

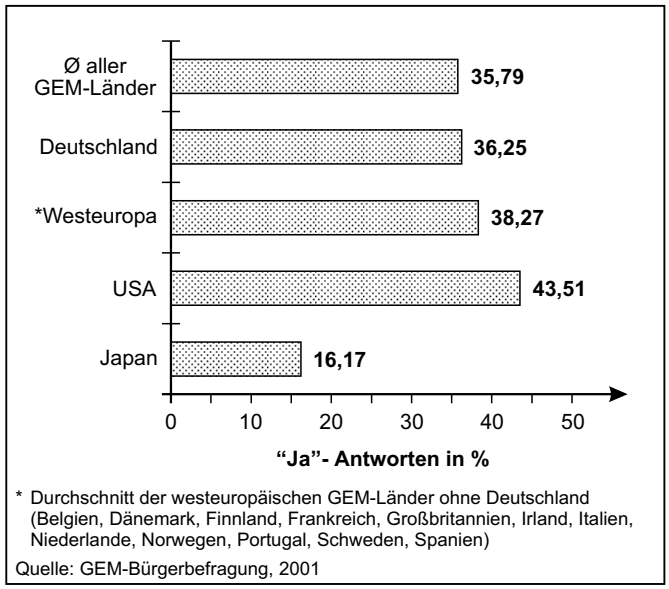
4. Gründungschancen und Gründungspotentiale

Die Höhe der Aktivitäten in Entrepreneurship wird direkt durch die Gründungschancen (Existenz, Perzeption) und die Gründungspotentiale (Gründungsfähigkeiten, Gründungsmotivation) im jeweiligen Land bestimmt. Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beeinflussen das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneuship in den GEM-Ländern indirekt über die Gründungschancen und –potentiale. Die unterschiedlichen Bewertungen der Bürger einerseits und Experten andererseits ermöglicht dabei Aussagen zur unterschiedlichen Wahrnehmung der Gründungsklimate in beiden Gruppen.

Die Motivation, ein Unternehmen zu gründen, wird u.a. von Personen beeinflußt, die eine Vorbildfunktion einnehmen und Entrepreneurship "vorleben". Hier sind an erster Stelle sicherlich die Eltern zu nennen, aber auch andere Verwandte, Freunde und Bekannte können die Gründungsmotivation erhöhen, da sie die Machbarkeit von Selbständigkeit demonstrieren. Abb. 4.1 verdeutlicht, daß in Deutschland gut ein Drittel der Bevölkerung über entsprechende "role models" verfügt. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld der 29 GEM-Länder (Rang 15) und der 13 westeuropäischen Staaten (Rang 7). In den USA geben 43,51% der befragten Bürger an, jemanden persönlich zu kennen, der in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat; dies entspricht im internationalen Vergleich Rang 9. Der höchste Wert aller GEM-Länder wird mit 52,61% in Neuseeland erreicht (Minimum: 14,87% in Indien). Japan belegt mit 16,17% den vorletzten Rang.

Neben der Gründungsmotivation sind die Gründungsfähigkeiten ein wichtiger Einflußfaktor auf die Höhe der Aktivitäten in Entrepreneurship. Allerdings sind die Gründungsfähigkeiten der deutschen Bevölkerung im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich ausgeprägt, was die Selbsteinschätzung der Befragten anbelangt (vgl. Abb. 4.2): 30,11% der Personen in Deutschland verfügen nach ihrer Meinung über das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen (Rang 24). Innerhalb Westeuropas stellt sich die Situation nur in Frankreich ungünstiger dar, wo 20,01% der befragten Bürger nach ihrer Meinung über die notwendigen Gründungsfähigkeiten verfügen. Über alle GEM-Länder belegt Japan mit einem Wert von 10,98% den letzten Rang.

Abb. 4.1: "Sie kennen jemanden persönlich, der in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat."



* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

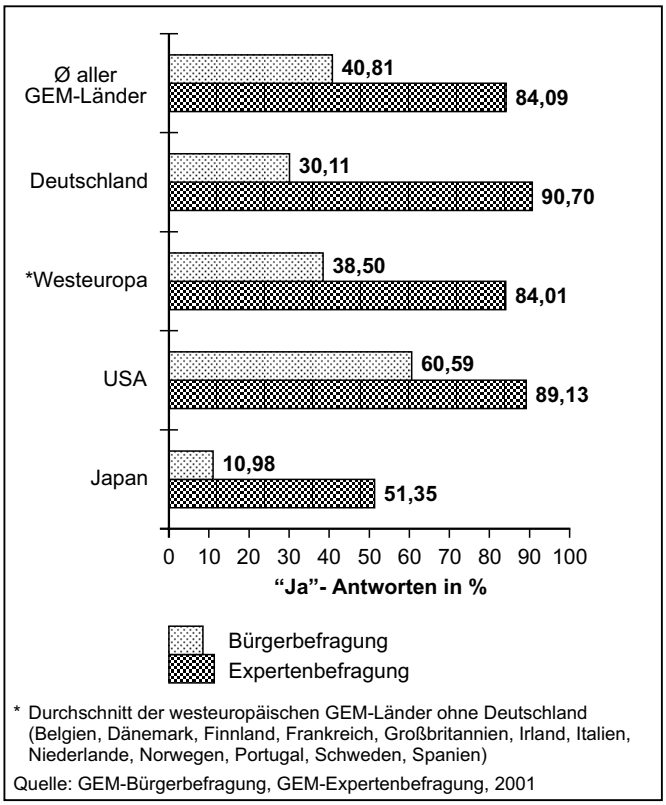
Quelle: GEM-Bürgerbefragung, 2001

Bezogen auf die Gründungsfähigkeiten der Experten belegt Deutschland im internationalen Vergleich Rang 8: 90,70% der deutschen Experten verfügen nach Ihrer Ansicht über das notwendige Know-how für die Gründung eines eigenen Unternehmens. Das Selbstvertrauen ist diesbezüglich größer als in den übrigen westeuropäischen Ländern und den USA. In Japan ist dagegen nur etwa die Hälfte der befragten Experten der Meinung, über die entsprechenden Gründungsfähigkeiten zu verfügen (Rang 25). Diese Personen beschäftigen sich somit nicht nur im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeiten mit dem Thema Entrepreneurship, sondern haben ihrer Ansicht nach auch das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um selbst ein Unternehmen zu gründen.

Auch die Wahrnehmung von Gründungschancen beeinflußt das Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship. Daher wurde im GEM-Projekt ermittelt, ob die Bürger und Experten glauben, daß sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben (vgl. Abb. 4.3). 23,65% der befragten Bürger in Deutschland bejahen diese Aussage; dies entspricht über alle GEM-

Länder Rang 17 (innerhalb Westeuropas: Rang 9). Japan belegt bei diesem Indikator des Gründungsklimas erneut den vorletzten Platz. Die USA erreicht mit einem Wert von 34,89% international Rang 11.

Abb. 4.2: "Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen."

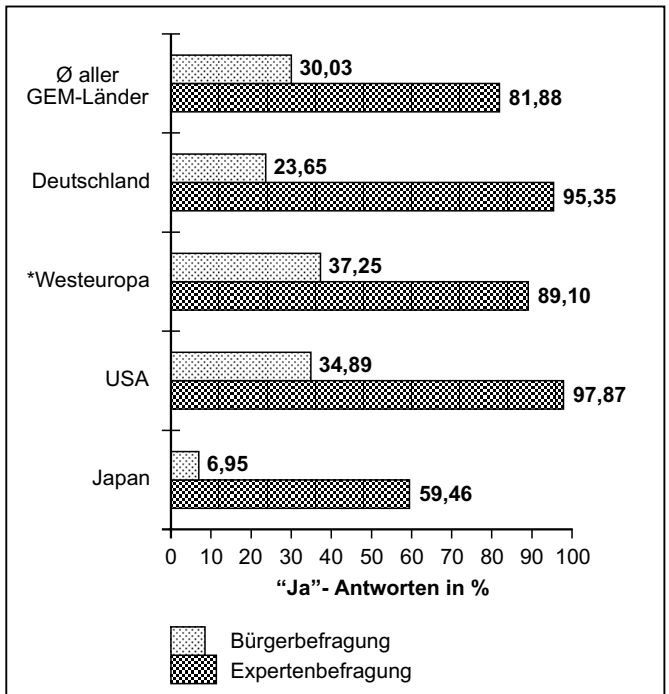


* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, GEM-Expertenbefragung, 2001

Deutlich besser beurteilen in Deutschland die Experten die Gründungschancen: 95,35% bejahen das entsprechende Statement (Rang 8). Hinsichtlich der Beurteilung seitens der Bürger einerseits und der Experten andererseits bestehen somit deutliche Unterschiede. Ein Phänomen, das in allen anderen GEM-Ländern ebenfalls zu beobachten ist. Die größten Unterschiede bezüglich der Wahrnehmung von Gründungschancen der Bürger und Experten bestehen allerdings in Deutschland (-71,70) und Frankreich (-85,96). Eine mögliche Interpretation ist, daß die Experten die tatsächlichen Chancen deutlich besser als die Bürger beurteilen können und somit Wahrnehmungslücken bei der Bevölkerung bestehen, die u.a. in Deutschland besonders stark ausgeprägt sind.

Abb. 4.3: "In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben."



* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, GEM-Expertenbefragung, 2001

Warum besteht hinsichtlich der Wahrnehmung von Gründungschancen bei der deutschen Bevölkerung im internationalen Vergleich erheblicher Nachholbedarf? Erklärungen liefern die Zukunftsperspektiven, die im GEM-Projekt durch die folgenden zwei Fragen abgebildet werden:

1. Wenn Sie in die Zukunft schauen, glauben Sie, daß es Ihnen und ihrer Familie in einem Jahr in finanzieller Hinsicht besser, schlechter oder etwa gleich gut gehen wird?

2. Erwarten Sie, daß die wirtschaftliche Situation in Deutschland in einem Jahr besser, schlechter oder etwa gleich gut sein wird wie sie es zur Zeit ist?

Hierbei zeigt sich zunächst hinsichtlich der Beurteilung der eigenen finanziellen Situation, daß etwa ein Fünftel der befragten Bürger (20,02%) in Deutschland die finanziellen Perspektiven ihrer Familie eher negativ beurteilten (gleich gut: 64,61%, besser: 15,38%). Die mittlere

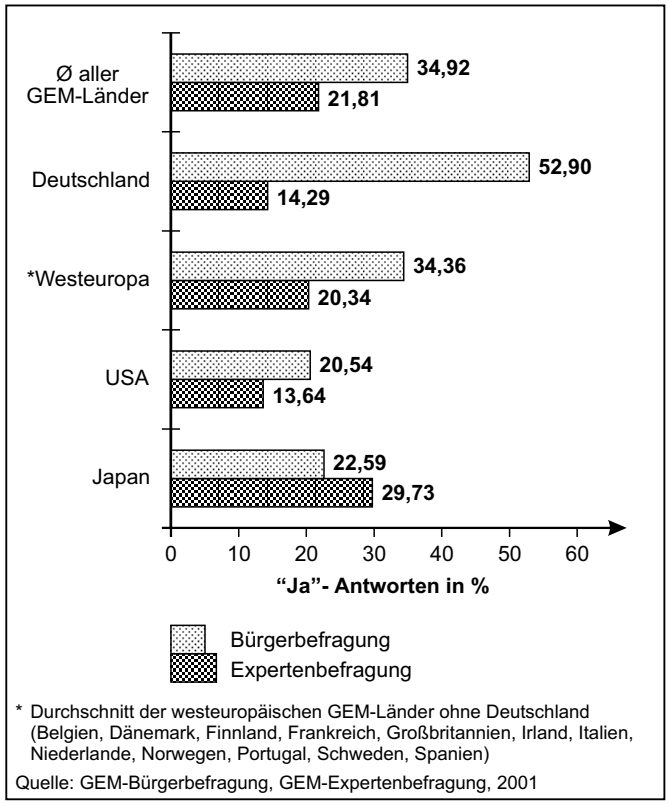
Bewertung beträgt –0,05, wenn man den verschiedenen Items folgende Werte zuweist: schlechter: -1, etwa gleich gut: 0, besser: +1. Damit sind die eigenen Zukunftsperspektiven so negativ wie in keinem anderen GEM-Land! Der Mittelwert über alle GEM-Länder beträgt 0,24. Die Vergleichswerte für die übrigen westeuropäischen Länder (0,30) und die USA (0,55) liegen deutlich im positiven Bereich. Ähnlich negativ wie in Deutschland wird die Situation nur noch in Japan und Südafrika (jeweils -0,04) gesehen. Die deutschen Experten beurteilen die finanziellen Perspektiven zwar deutlich positiver als die Bevölkerung (Mittelwert: +0,38), im internationalen Vergleich bewerten die Experten aus den USA (+0,74) und dem übrigen Westeuropa (+0,40; alle GEM-Länder: +0,45) ihre eigenen finanziellen Perspektiven aber im Durchschnitt besser als ihre deutschen Pendants. Der Vergleichswert für Japan lautet +0,11.

Ähnlich stellt sich die Situation dar bezüglich der Beurteilung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. So sind 36,41% (19,74%) der befragten Bürger in Deutschland der Meinung, daß die wirtschaftliche Situation in einem Jahr schlechter (besser) sein wird. 43,85% der Personen nennen als Anwort die Kategorie "etwa gleich gut". Damit ergibt sich für Deutschland ein Mittelwert von –0,17. Der Durchschnitt über alle 29 GEM-Länder beträgt –0,02. Erneut wird die ökonomische Zukunft von den befragten Bürgern in den übrigen westeuropäischen Ländern und den USA im Mittel positiver beurteilt (+0,07 bzw. +0,09). Der Vergleichswert für Japan lautet –0,09.

Die deutschen Experten beurteilen die zukünftige wirtschaftliche Situation zwar durchschnittlich etwas besser als die Bürger (-0,09), allerdings sind die Gründungsexperten aus den USA und dem übrigen Westeuropa optimistischer (+0,15 bzw. +0,40). Auch bei dieser Variable des Gründungsklimas sticht die pessimistische Beurteilung in Japan hervor; die mittlere Bewertung der japanischen Experten erreicht lediglich einen Durchschnittswert von -0,22.

Insgesamt werden somit die Zukunftsperspektiven seitens der deutschen Bevölkerung und – etwas abgeschwächt – der deutschen Experten im internationalen Vergleich pessimistischer beurteilt als in vielen anderen GEM-Ländern und speziell in solchen, die durch relativ hohe Gründungsaktivitäten gekennzeichnet sind. Dies beeinflußt auch die Beurteilung von Gründungschancen eher negativ. Der Zusammenhang zwischen Gründungsaktivitäten bzw. der Wahrnehmung von Gründungschancen und der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes ist dabei als Regelkreis zu verstehen. Je mehr neue Unternehmen gegründet werden, um so höher das Wirtschaftswachstum, was letztlich in einer Rückkopplungsschleife zu vermehrten Gründungsaktivitäten führt.

Abb. 4.4: "Die Angst zu Scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen."



* Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, GEM-Expertenbefragung, 2001

Die Realisierung wahrgenommener Gründungschancen wird aber nicht nur von den Zukunftsperspektiven beeinflußt, sondern auch von der Furcht vor etwaigen Mißerfolgen, die sich negativ auf die Gründungsmotivation auswirkt. In Deutschland geben 52,90% der befragten Bürger an, daß die Angst zu Scheitern sie davon abhalten würde, ein Unternehmen zu gründen (vgl. Abb .4.4). Damit belegt Deutschland im internationalen Vergleich den schlechtesten Rang (!) unter den beteiligten 29 GEM-Ländern, deutlich hinter den übrigen westeuropäischen Ländern, Japan und den USA. Ähnlich ungünstig stellt sich die Situation nur noch in Polen dar: hier nen-

nen 52,81% der befragten Bürger die Furcht vor dem Scheitern als Gründungshemmnis. Zwar sind die deutschen Experten riskofreudiger, dennoch bestehen auch hier deutliche Unterschiede zu vergleichsweise gründungsstarken Nationen wie beispielsweise den USA.

Insgesamt hat Deutschland in dem Bereich "Gründungschancen und Gründungspotentiale" einen erheblichen Verbesserungsbedarf. Dies ist insofern problematisch, als diese direkt auf die Höhe der Aktivitäten in Entrepreneurship wirken. Hier belegt Deutschland, je nach Gründungsindikator, eine Position, die mehr oder weniger im Mittelfeld liegt. Besondere Schwächen sind die Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeiten seitens der Bevölkerung, ebenso wie die Wahrnehmung von Gründungschancen, die speziell von den eher pessimistischen Zukunftsperspektiven negativ beeinflußt wird. Hinzu kommt, daß die Angst zu Scheitern innerhalb der deutschen Bevölkerung stark ausgeprägt ist. Diesbezüglich belegt Deutschland international sogar den schlechtesten Rang der 29 GEM-Länder. In welchem Umfang die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für diese Situation in Deutschland verantwortlich sind, die Gründungschancen und Gründungspotentiale direkt beeinflussen, wird im folgenden Kapitel 5 analysiert.

5. Gründungsrelevante Rahmenbedingungen

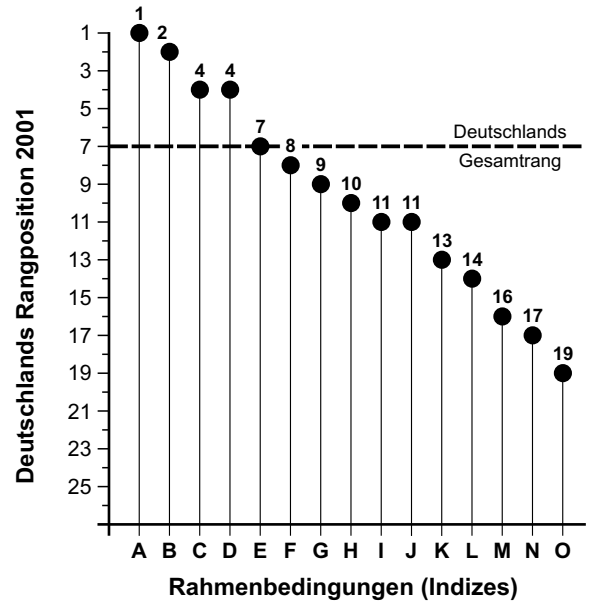
Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln Unterschiede im Gründungsgeschehen dargestellt wurden, sollen hier anhand der gründungsrelevanten Rahmenbedingungen Erklärungsfaktoren für unterschiedliche Gründungsquoten aufgezeigt werden. Unternehmensgründer sind bei Ihrem Vorhaben auf eine Reihe von Rahmenbedingungen angewiesen, die von Land zu Land unterschiedlich ausgeprägt sind. So benötigen Gründer Kapital und Räumlichkeiten, sind an gesetzliche Vorgaben gebunden, müssen Steuern bezahlen und können zum Teil auch Förderprogramme in Anspruch nehmen. All diese Faktoren können für Unternehmensgründungen entweder förderlich sein oder auch Hindernisse darstellen. In der Summe machen gründungsbezogene Rahmenbedingungen eine Unternehmensgründung im Vergleich zu anderen Erwerbsformen mehr oder weniger attraktiv und beeinflussen damit das Gründungsgeschehen in einem Land.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen lassen sich in ihren Ausprägungen nicht aus sekundärstatistischen Quellen ermitteln. Im Rahmen des GEM-Projektes werden die jeweiligen Rahmenbedingungen über die Einschätzung durch Gründungsexperten ermittelt. Wie bereits in Kapitel 2 erläutert, wurden hierzu in diesem Jahr in Deutschland 45 Personen aus Banken, Beratungseinrichtungen, Politik, Kammern, Verbänden und aus der Wissenschaft befragt. Die Befragten haben eine Reihe von Aussagen zu gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland auf einer Skala von eins (vollkommen falsch) bis fünf (vollkommen wahr) bewertet.

Im internationalen Vergleich gibt es sowohl positiv als auch negativ ausgeprägte Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland. Unter den 26 Ländern, die eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt haben, belegt Deutschland stark unterschiedliche Rangplätze (vgl. Abb. 5.1). Öffentliche Förderprogramme für Gründungen werden in Deutschland besser als in allen anderen GEM-Ländern eingeschätzt. Darüber hinaus wird der Bereich der Finanzierung und auch die physische Infrastruktur für Gründer weitgehend positiv bewertet. Demgegenüber gibt es allerdings auch Rahmenbedingungen, bei denen Deutschland im internationalen Vergleich sehr

schlecht abschneidet. Dies betrifft vor allem die Werte und Normen, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen und Lieferanten sowie die gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung. Im Folgenden werden eine Reihe der aufgelisteten Rahmenbedingungen näher dargestellt, wobei allerdings nicht auf alle eingegangen werden kann. Es werden insbesondere die Faktoren untersucht, die in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern als sehr positiv oder sehr negativ bewertet wurden und die darüber hinaus nach Ansicht der Experten auch von hoher Bedeutung sind.

Abb. 5.1: Überblick über die Rangplätze Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich



Rahmenbedingungen:

A: Öffentliche Förderinfrastruktur
B: Finanzierung 1: Fremd- bzw. Eigenkapital
C: Finanzierung 2: Venture Capital Gesellschaften und private Investoren
D: Physische Infrastruktur
E: Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)
F: Wissens- und Technologietransfer
G: Marktoffenheit 1: Marktveränderung
H: Politische Rahmenbedingungen 1: Priorität der Politik
I: Werte und Normen 2: Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt
J: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren
K: Politische Rahmenbedingungen 2: Regulierung, Steuern
L: Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung
M: Unternehmensbezogene Dienstleistungen, Lieferanten
N: Werte und Normen 3: Unternehmerische Motivation
O: Werte und Normen 1: Unabhängigkeit, Selbständigkeit

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Die folgenden Analysen beruhen auf den Angaben der Gründungsexperten aus der schriftlichen Befragung sowie aus den Interviews. Anteilswerte werden lediglich auf der Basis der schriftlichen Befragung angegeben. Die Darstellung der Ergebnisse erfolgt detailliert für Deutschland auf der Basis einzelner Fragen. Für den internationalen Vergleich werden aus Gründen der Übersichtlichkeit lediglich Indizes aus mehreren Fragen eines Bereichs herangezogen. Im Anhang dieses Berichts finden sich die Rangpositionen aller beteiligten GEM-Länder bei allen Indizes gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Dort kann sich der interessierte Leser also über die Stärken und Schwächen aller GEM-Länder informieren. Da für Kanada, Polen und Rußland keine Daten aus einer Expertenbefragung vorliegen, können diese Länder nicht in den internationalen Vergleich einbezogen werden. Im Unterschied zu den vorangegangenen Kapiteln beziehen sich die Angaben hier also immer nur auf 26 Länder.

Die im Anhang aufgelisteten Rangplätze bei einzelnen Rahmenbedingungen erlauben es, einen Gesamtindex über alle im Rahmen von GEM untersuchten Rahmenbedingungen zu berechnen. Im internationalen Vergleich ergibt sich für diesen ungewichteten Index der siebte Rangplatz für Deutschland. Die USA belegen den Spitzenplatz. Innerhalb Europas schneiden Großbritannien, Irland, die Niederlande und Dänemark besser ab. Auf den ersten Blick erscheint dieser siebte Rangplatz, also eine Position im vorderen Drittel der untersuchten Länder, durchaus zufriedenstellend. Man muß allerdings bedenken, daß die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere in den einbezogenen Schwellenländern schlecht beurteilt werden. Diese Länder können nur schwer mit einem hochindustrialisierten Land wie Deutschland verglichen werden. Im Vergleich zu anderen Industrieländern belegt Deutschland eher einen Platz im Mittelfeld der Skala. Es gibt also keinen Grund, sich mit dem Verweis auf einen guten Rangplatz zurückzulehnen und die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für nicht weiter verbesserungswürdig zu erklären. Trotz einzelner guter und sehr guter Rahmenbedingungen in Deutschland kann man in einer Gesamtbetrachtung nur von einem Platz im vorderen Mittelfeld ausgehen. Der berechnete Gesamtindex sollte auch nur mit Vorsicht interpretiert werden, da keine Gewichtung der Bedeutung einzelner Rahmenbedingungen eingeht. Aus diesem Grund wird an dieser Stelle auch auf eine Darstellung der Rangfolge aller Länder verzichtet.

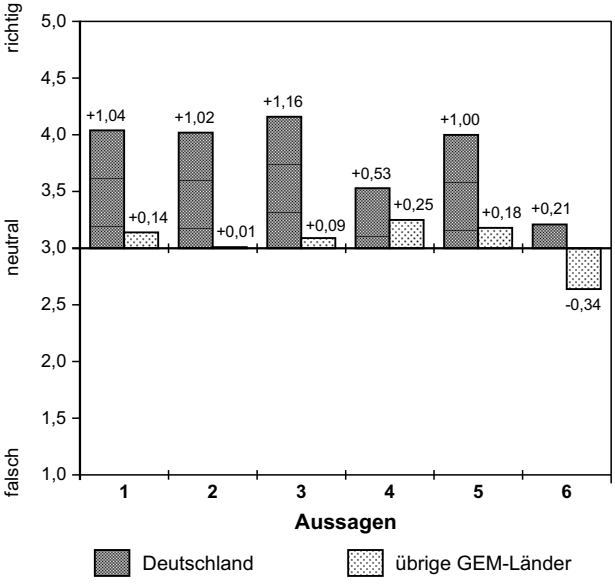
Finanzierung

Die Finanzierung eines Gründungsvorhabens stellt eine wichtige Voraussetzung dar, wenn man sich selbständig machen will. Die meisten Gründer verfügen selbst nicht über ausreichendes Gründungskapital und sind daher auf Banken, Beteiligungsgesellschaften, private Geldgeber oder sonstige Investoren angewiesen. Die verschiedenen Möglichkeiten, ein Gründungsvorhaben zu finanzieren, können in einem Land unterschiedlich gut oder schlecht ausgeprägt sein. Für unterschiedliche Unternehmensgründungen sind allerdings auch unterschiedliche Finanzierungsformen notwendig, so daß eine einzelne, gute ausgeprägte Finanzierungsform nicht als Substitut für eine andere, weniger gute Finanzierungsform angesehen werden kann. So sind Kleingründungen vor allem auf Fremdkapital angewiesen, wohingegen ambitionierte Technologieunternehmen auch gute Möglichkeiten der Beteiligungskapitalfinazierung benötigen.

Deutschland hat bei den Finanzierungsmöglichkeiten bereits in den letzten Jahren gut abgeschnitten. Der GEM-Bericht 2001 kann diese Einschätzung erneut bestätigen. Die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital für Unternehmensgründungen wird von den Experten als weitgehend positiv bewertet (vgl. Abb. 5.2). Im Vergleich zum Vorjahr sind Banken zwar sicherlich etwas zurückhaltender bei Gründungen geworden. Geschäftspläne und die Person des Gründers bzw. das Gründerteam werden heute genauer unter die Lupe genommen. Allerdings finden gute Gründungsprojekte nach wie vor gute Finanzierungsmöglichkeiten vor.

Lediglich im Bereich von Kleinstgründungen sehen Experten noch Defizite in Deutschland. Die Situation hat sich hier durch das DtA-Startgeld zwar schon verbessert, für viele Banken scheinen kleine Gründungsprojekte trotzdem nach wie vor nicht lukrativ zu sein. Es besteht zudem die Befürchtung, daß das Basel-II-Abkommen in diesem Bereich zu einer erneuten Verschlechterung der Bedingungen für Gründungen, und hier insbesondere bei Kleinstgründungen, führen wird. Kritisch beurteilt wird zudem, daß sich die großen Geschäftsbanken immer mehr aus der Gründungsfinanzierung zurückziehen und diese somit Sparkassen und Genossenschaftsbanken weitgehend allein überlassen bleibt. Trotz der genannten Schwächen kann die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital in Deutschland auch im internationalen Vergleich als recht gut bewertet werden. Deutschland rangiert hier in der Einschätzung der Experten auf dem zweiten Platz, übertroffen nur von den USA (vgl. Abb. 5.3).

Abb. 5.2: Die Einschätzung der Gründungsfinanzierung in Deutschland im Detail



Aussagen:

1: In meinem Land ist genug Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.

2: In meinem Land ist genug Fremdkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.

3: In meinem Land gibt es genügend staatliche Subventionen für neue und wachsende Unternehmen.

4: In meinem Land sind Privatpersonen (Gründer nicht eingeschlossen) eine wichtige Quelle finanzieller Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen.

5: In meinem Land sind Beteiligungskapitalgesellschaften (Venture-Capital Gesellschaften) eine wichtige Quelle der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen.

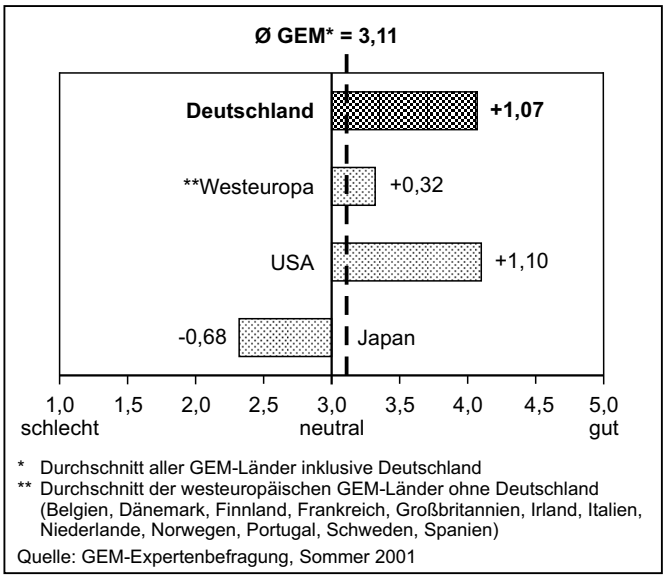
6: In meinem Land sind Börsengänge eine wichtige Eigenkapitalquelle für neue und wachsende Unternehmen.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Ungeachtet der anhaltenden Schwäche an den Märkten für Wachstumsunternehmen sind auch die Bereiche Venture-Capital und Börsengänge eine wichtige Finanzierungsquelle junger und wachsender Unternehmen in Deutschland (vgl. Abb. 5.2). In der Einschätzung der Experten ist es für junge Unternehmen heute zwar deutlich schwieriger als vor zwei Jahren, Wagniskapital zu bekommen. Auch der Weg an die Börse ist für Wachstumsunternehmen in diesem Jahr weitgehend versperrt gewesen. Die größere Zurückhaltung von Beteiligungsgesellschaften in bestimmten Sektoren wie z.B. dem Internet ist nach Ansicht der Experten darauf zurückzuführen, daß in der Vergangenheit oft zu wenig die

Substanz von Geschäftsplänen geprüft wurde und zu sorglos Gelder vergeben wurden.

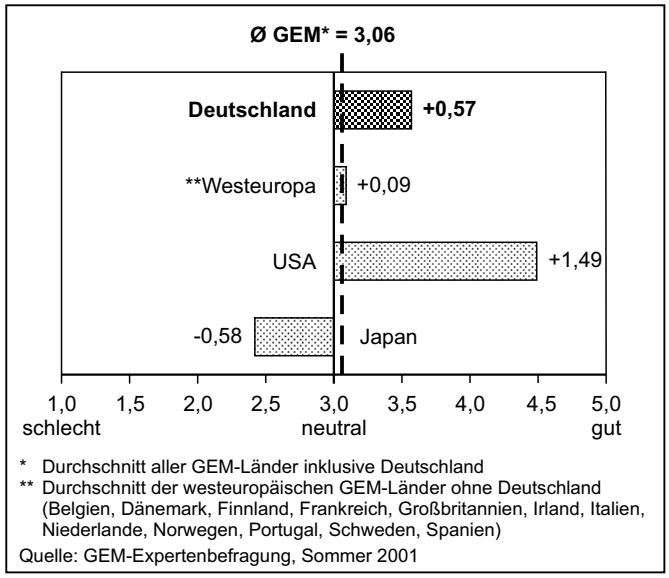
Abb. 5.3: Finanzierungsindex I (Eigen- und Fremdkapital) im internationalen Vergleich



Privatinvestoren sind eine nicht ganz so bedeutende Unterstützungsquelle für junge Unternehmen. Hier rangiert Deutschland in der Einstufung der Experten nur im Mittelfeld, wobei insbesondere angloamerikanische Länder besser abschneiden. In Deutschland läßt sich in diesem Jahr eine deutliche Zurückhaltung der Investoren und eine Hinwendung zu eher traditionellen Sektoren feststellen. Die Ergebnisse deuten darauf hin, daß es noch keine entwickelte Business-Angel-Kultur in Deutschland gibt. In der Gesamtheit wird die Bedeutung von Wagniskapital, Börsengängen und privaten Investoren in Deutschland im internationalen Vergleich dennoch positiv eingeschätzt (vgl. Abb. 5.4). Die Experten betrachten die derzeitige Schwäche dieses Bereichs überwiegend als nur vorübergehend und gehen langfristig von einer positiven Entwicklung aus.

Das insgesamt positive Abschneiden Deutschlands im Bereich der Finanzierung ist teilweise auch darauf zurückzuführen, daß es ausreichend öffentliche Fördermittel für Gründungen gibt. In Bezug auf die Verfügbarkeit staatlicher Subventionsleistungen ist Deutschland in der Einschätzung der Experten Spitzenreiter unter allen untersuchten GEM-Ländern. Hierauf wird in einem der folgenden Abschnitte noch näher eingegangen.

Abb. 5.4: Finanzierungsindex II (Venture Capital und private Investoren) im internationalen Vergleich



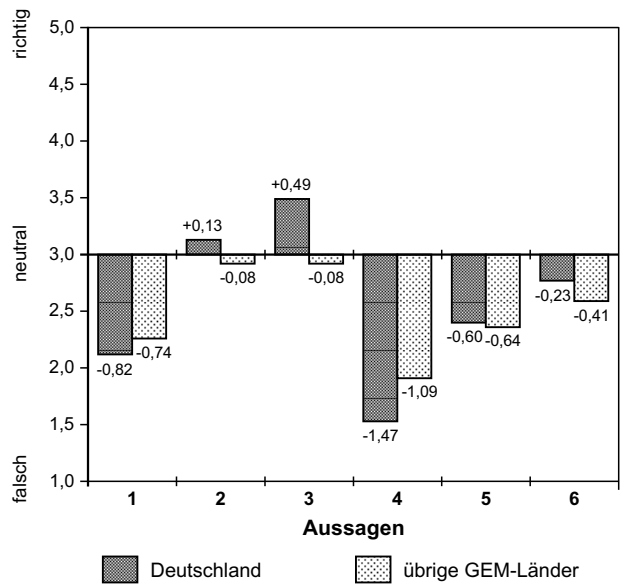
Politische Rahmenbedingungen

Die Politik stellt wichtige Weichen für Unternehmensgründungen im jeweiligen Land. Im Rahmen von GEM werden insbesondere zwei Aspekte untersucht. Einerseits inwieweit Politiker das Thema Unternehmensgründungen aufgegriffen haben und dies auch in der Politik berücksichtigt wird. Des weiteren geht GEM der Frage nach, inwieweit die politische Umsetzung, also Steuern, Gesetze, Regulierungen und das Verwaltungshandeln, gute Bedingungen für Unternehmensgründungen bieten.

In Deutschland weichen die Einschätzungen in Bezug auf die beiden genannten Aspekte deutlich voneinander ab (vgl. Abb. 5.5). Politiker sind sehr offen für das Thema Unternehmensgründung und es gehört beinahe schon zum guten Ton, sich für gründungsfreundliche Bedingungen einzusetzen. Die Einstellung von Politikern zu diesem Thema hat sich in den letzten Jahren deutlich verbessert und kann als überwiegend positiv eingeschätzt werden. Insbesondere auf Landes- und Kommunalebene hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik. Etwas kritischer wird diesbezüglich die Politik der Bundesregierung eingeschätzt. Kritisch angemerkt wird, daß die politischen

Entscheidungen der letzten Jahre zum Teil nicht förderlich für Gründungen bzw. Selbständige waren. Das Gesetz gegen Scheinselbständigkeit sowie die Regelungen für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse haben bei Gründern und Selbständigen für Unsicherheit und eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen gesorgt.

Abb. 5.5: Die Einschätzung der politischen Rahmenbedingungen in Deutschland im Detail



Aussagen:

1: In meinem Land bevorzugt die Regierungspolitik durchweg neue Firmen (z.B. im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik).

2: In meinem Land hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik der Bundesregierung.

3: In meinem Land hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik auf lokaler und regionaler Ebene.

4: In meinem Land können neue Unternehmen die meisten notwendigen Genehmigungen und Lizenzen in ca. 1 Woche erhalten.

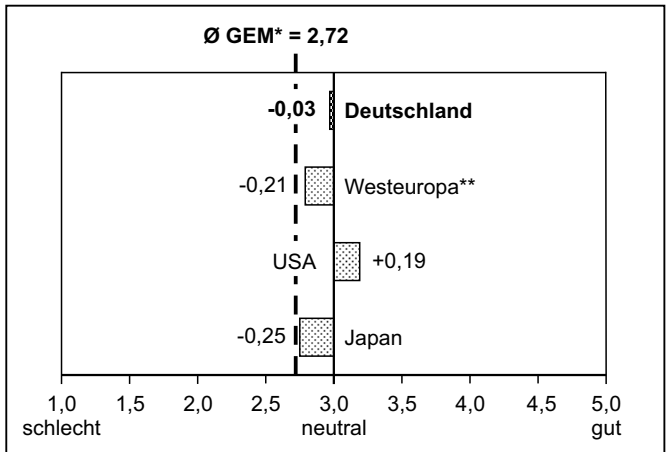
5: In meinem Land ist die Höhe der Steuern KEINE erhebliche Belastung für neue und wachsende Unternehmen.

6: In meinem Land erfolgt die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen bei neuen und wachsenden Firmen vorhersehbar und konsistent.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Im Vergleich zu den anderen GEM-Ländern wird der Politik in Deutschland eine leicht überdurchschnittliche Einschätzung gegeben. Die insgesamt nur neutrale Bewertung des Indexes zeigt aber, daß die befragten Experten noch eine höhere Priorität für das Thema Unternehmensgründungen in der Politik wünschen (vgl. Abb. 5.6).

Abb. 5.6: Index der politischen Rahmenbedingungen I (Priorität der Politik) im internationalen Vergleich



* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland

** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)

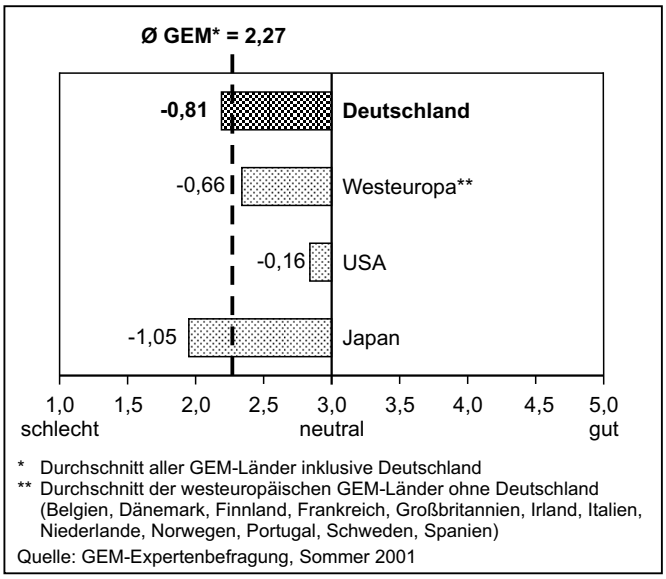
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

In Bezug auf Steuern, Regulierungen und das Verwaltungshandeln wird die Situation in fast allen untersuchten GEM-Ländern und so auch in Deutschland deutlich negativer eingeschätzt als die generelle Einstellung der Politik zu Gründungen (vgl. Abb. 5.7). In Deutschland wird von fast allen interviewten Experten die Meinung vertreten, daß Regulierungen und bürokratische Verfahren für Gründer vereinfacht werden sollten. Die Dringlichkeit dieser Problematik wird aber unterschiedlich eingestuft. Ein Teil der Experten sieht in Regulierungen und bürokratischen Verfahren ein wesentliches oder sogar das größte Hemmnis für Gründungen in Deutschland. Ein anderer Teil der Experten hält diese Sichtweise aber für überzogen. Es wird darauf hingewiesen, daß bestimmte Vorschriften und Verfahren notwendig sind und die Wahrnehmung der Verwaltungsbürokratie schlechter ist, als sie es tatsächlich ist. Nach Ansicht dieser Experten besteht zwar noch Raum für weitere Vereinfachungen und Erleichterungen, allerdings stellen Vorschriften kein wesentliches Gründungshemmnis dar, zumal ein großer Teil der Gründer nur mit wenigen Vorschriften zu tun hat.

Grundsätzlich sind Bestimmungen und Regulierungen ein Bereich, der nicht aus dem Auge gelassen werden sollte. Auch wenn die Diskussion der vergangenen Jahre über den vermeintlichen Regulierungsdschungel in

Deutschland zum Teil sicherlich überzogen war, kann eine Straffung von Vorschriften noch wesentlich dazu beitragen, den Schritt in die Selbständigkeit zu erleichtern.

Abb. 5.7: Index der politischen Rahmenbedingungen II (Regulierung und Steuern) im internationalen Vergleich

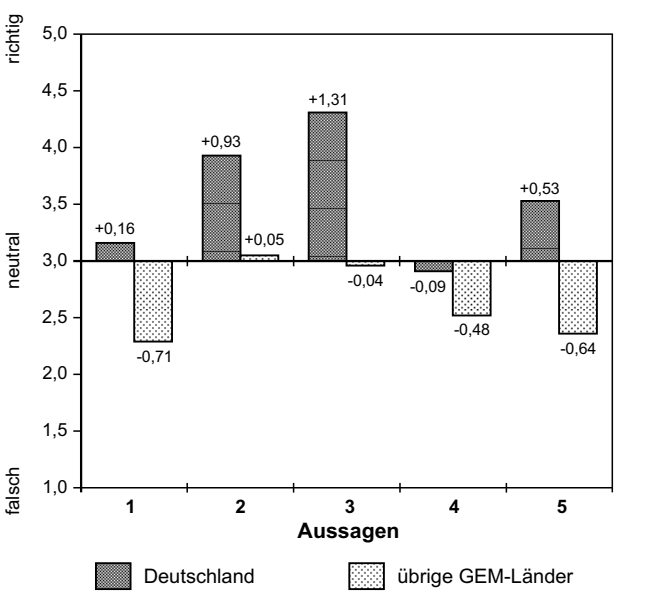


* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland
** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Öffentliche Förderinfrastruktur

Die öffentliche Förderinfrastruktur für Gründer ist in Deutschland differenziert und breit angelegt. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland bei diesem Aspekt in der Einschätzung der Experten den Spitzenplatz. Positiv bewertet werden hier insbesondere Technologie- und Gründerzentren sowie die Breite des Fördersystems mit einer Vielzahl an verschiedenen Förderprogrammen für unterschiedliche Unternehmensgründungen. Die Programme werden weitgehend als sinnvoll und effektiv eingeschätzt. Wie bereits im Bereich Finanzierung angesprochen, gibt es nach Meinung der Experten auch ausreichend Zuschüsse für neue und wachsende Unternehmen. Insgesamt stimmt die Mehrheit der befragten Experten der Aussage zu, daß "fast jeder, der Unterstützung von staatlichen Programmen für neue und wachsende Unternehmen benötigt, das richtige Angebot finden kann" (vgl. Abb. 5.8). Diese insgesamt sehr positive Einschätzung bestätigt die Ergebnisse der Expertenbefragung der letzten Jahre. Als generell sinnvoll werden neben der finanziellen Förderung auch Programme eingeschätzt, die die Beratung von Gründern bzw. jungen Unternehmen unterstützen.

Abb. 5.8: Die Einschätzung der öffentlichen Förderinfrastruktur in Deutschland im Detail



Aussagen:

1: In meinem Land ist ein breites Spektrum an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen bei einer einzigen Einrichtung erhältlich.

2: In meinem Land leisten Technologie- und Gründerzentren sowie Inkubator-Einrichtungen effektive Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen.

3: In meinem Land existiert eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen.

4: In meinem Land sind die Mitarbeiter der öffentlichen Einrichtungen, die neue und wachsende Unternehmen unterstützen, kompetent und effektiv in der Erfüllung ihrer Aufgabe.

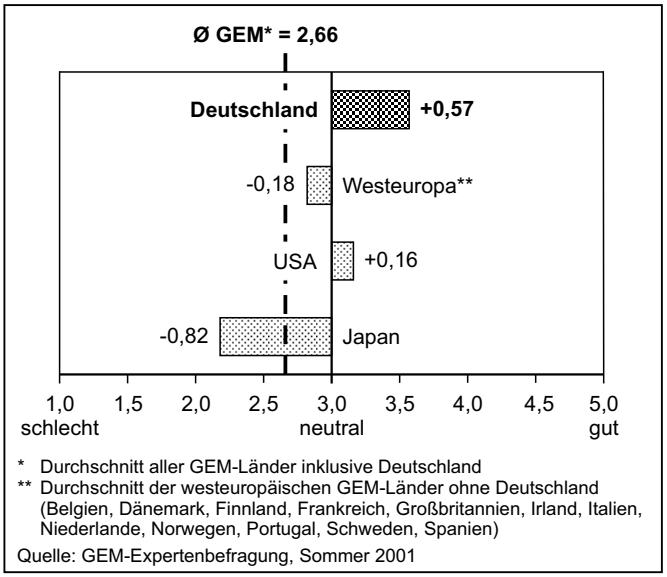
5: In meinem Land kann fast jeder, der Unterstützung von staatlichen Programmen für neue und wachsende Unternehmen benötigt, das richtige Angebot finden.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Dennoch gibt es in diesem Bereich auch Kritikpunkte anzubringen. Die Breite des Fördersystems und die Vielzahl der Programme hat nämlich zur Folge, daß das Fördersystem unübersichtlich erscheint und selbst Gründungsberater z.T. Probleme haben, die Gründungsförderprogramme der verschiedenen staatlichen Ebenen zu überblicken. Durch eine Vereinfachung bzw. Verringerung der Anzahl der Förderprogramme würde auch Gründungsberatern die Arbeit erleichtert, da diese selbst weniger Zeit in die Information über Fördermittel investieren müßten und sich mehr mit der eigentlichen Beratung von Gründern beschäftigen könnten. Als weiteres Defizit wird angemerkt, daß es bisher nur wenig Unterstützung für Gründer in der Seed-Phase vor der eigentli-

chen Gründung gibt. Gerade in dieser Phase besteht ein großer Beratungsbedarf; zudem müssen Gründer bei technologisch hochwertigen Produkten oft vor der Gründung bereits teure Gutachten einholen, deren Kosten kaum über Förderprogramme abgedeckt sind.

Abb. 5.9: Index der öffentlichen Förderinfrastruktur im internationalen Vergleich



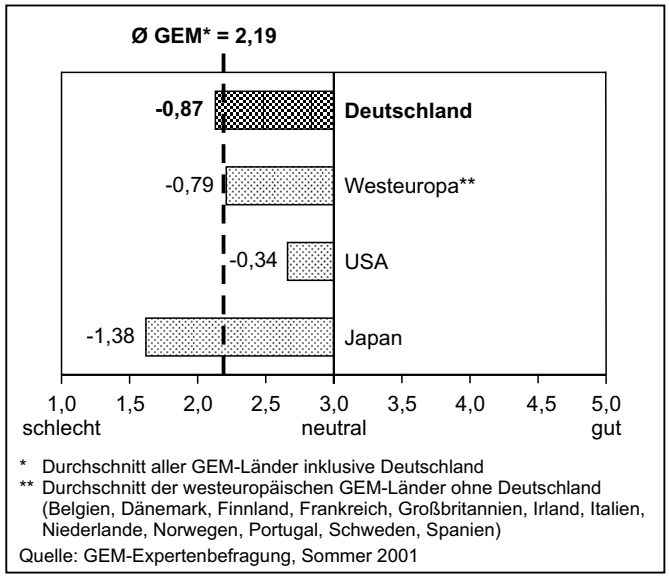
* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland
** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Wie bereits angeführt, schneidet die Förderinfrastruktur in Deutschland in der Einschätzung der Experten besser ab als in jedem anderen der untersuchten GEM-Länder (vgl. Abb. 5.9). Diese positive Einschätzung ist zu begrüßen. Das Fördersystem sollte allerdings auch beständig auf seine Effizienz überprüft werden. Es darf nämlich nicht dazu kommen, daß Personen nur deswegen gründen wollen, weil viele Fördermittel verfügbar sind. Eine solche Fördermentalität widerspricht einer wirklichen Kultur der Selbständigkeit und würde bei einem Rückbau des Fördersystems auch direkt zu einem Rückgang der Gründungszahlen führen. Im Vordergrund sollte bei jedem Gründungsvorhaben eine gute Idee und ein gutes Unternehmenskonzept stehen. Personen, die sich allein aufgrund guter Fördermöglichkeiten selbständig machen, haben sicherlich schlechtere Erfolgsaussichten als überzeugte Gründer mit einer guten Geschäftsidee. Eine solche Fördermentalität ist in Deutschland sicherlich nur in Ausnahmefällen gegeben, weswegen die obigen Ausführungen auch nicht als ein Ruf nach weniger Förderung verstanden werden sollten. Das deutsche Förderungssystem wird von der breiten Mehrheit der interviewten Experten nicht als überzogen eingeschätzt. Im internationalen Vergleich ist es ein komparativer Vorteil des Gründungssektors in Deutschland, und es hat in den letzten Jahren sicherlich dazu beigetragen, das Gründungsklima hier zu verbessern.

Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung

Unternehmensgründer benötigen für ihr Gründungsvorhaben auf der einen Seite gute fachliche Kenntnisse und auf der anderen Seite das Wissen und die Fähigkeiten, wie man einen Betrieb gründet bzw. ein junges Unternehmen führt. Zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ist insbesondere der zweite Aspekt zu zählen. Im Rahmen von GEM wird daher untersucht, inwieweit in Aus- und Weiterbildung die Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt werden, die zur Gründung eines neuen Unternehmens erforderlich sind.

Abb. 5.10: Index der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung im internationalen Vergleich



* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland
** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

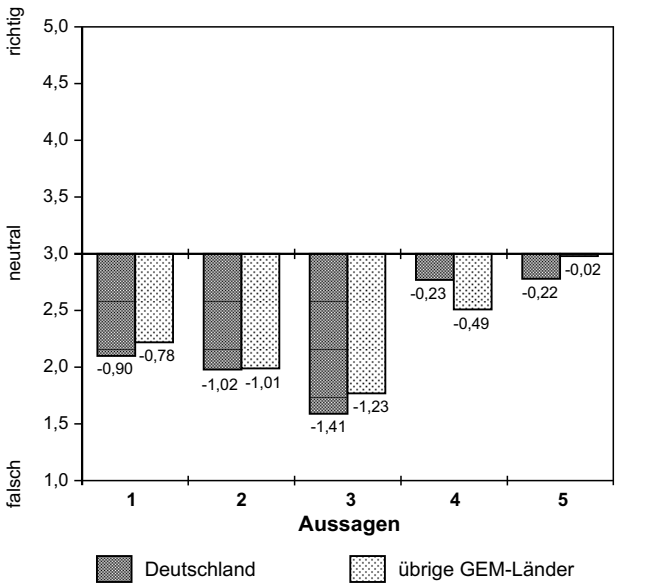
Zunächst läßt sich feststellen, daß die Vermittlung gründungsspezifischer Kenntnisse in allen untersuchten GEM-Ländern kritisch beurteilt wird. Der Index für den Bereich der Aus- und Weiterbildung ergibt für alle untersuchten Länder eine tendenziell negative Einschätzung. Die Vermittlung gründungsbezogener Fähigkeiten und Kenntnisse ist also ein Bereich, dem in allen Ländern noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird und bei dem noch Handlungsbedarf besteht (vgl. Abb. 5.10).

In Deutschland sind Gründer in fachlicher Hinsicht meist gut vorbereitet. Das Ausbildungssystem ist gut ausgebaut und hat ein hohes Niveau. Als Problembereich bei Gründungen werden allerdings immer wieder die mangelnden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und die fehlende Marktorientierung genannt, was vor allem auf rein technisch ausgebildete Gründer zutrifft. Die Vermittlung gründungsbezogener Kenntnisse und Fähigkeiten wird in Deutschland im Vergleich zu den anderen GEM-Ländern dementsprechend schlecht eingestuft. Eine differenziertere Betrachtung zeigt, daß insbesondere in der Schule dem Thema Entrepreneurship noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird (vgl. Abb. 5.11). Das Thema Wirtschaft wird in der Schule allgemein stiefmütterlich behandelt; gründungsbezogene Lehrinhalte sind in den meisten Lehrplänen überhaupt nicht vorgesehen. Es gibt zwar inzwischen auch an Schulen Projekte, die versuchen, Lehrer und Schüler für unternehmerische Selbständigkeit zu sensibilisieren und selbständiges Handeln zu fördern (z.B. ‚Junior', ‚GO to School'). Diese Projekte haben allerdings bisher noch Pilotcharakter und keine Breitenwirkung erreicht.

Man mag darüber streiten, ob es sinnvoll ist, gründungsbezogene Inhalte bereits in der Schule zu thematisieren. Entrepreneurship-Ausbildung an Schulen sollte allerdings auch nicht mißverstanden werden als eine reine Wissensvermittlung. Bilanzierungsrichtlinien oder steuerrechtliche Fragen sind in allgemeinbildenden Schulen sicherlich fehl am Platz. Vielmehr sollte versucht werden, Eigeninitiative, selbständiges Handeln sowie unternehmerisches Denken durch Planspiele oder kleine Projekte zu fördern. Hierdurch werden Kompetenzen vermittelt, die einen späteren Schritt in die Selbständigkeit erleichtern und auch für andere Bereiche des Berufslebens sinnvoll sind.

Während Deutschland in Bezug auf den schulischen Bereich schlechter abschneidet als der Durchschnitt der anderen GEM-Länder, stellt sich die Situation für den Bereich der Hochschulausbildung positiver dar (vgl. Abb. 5.11). Es gibt inzwischen eine Vielzahl von Entrepreneurship-Lehrstühlen an deutschen Hochschulen und darüber hinaus weitere Initiativen, die Kurse und Veranstaltungen für gründungsinteressierte Studierende anbieten. Umfang und Qualität des Angebots an Hochschulen haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert, wo-

Abb. 5.11: Die Einschätzung der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung in Deutschland im Detail



Aussagen:

1: In meinem Land regt der Unterricht der Primar- und Sekundarstufe Kreativität, Selbständigkeit und Eigeninitiative an.

2: In meinem Land vermittelt der Unterricht in der Primar- und Sekundarstufe ausreichend Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft.

3: In meinem Land wird in der Primar- und Sekundarstufe Entrepreneurship und Unternehmensgründungen ausreichende Aufmerksamkeit geschenkt.

4: In meinem Land bieten Fachhochschulen und Universitäten genügend Kurse und Studiengänge zum Thema Entrepreneurship an.

5: Das Studium der Wirtschaftswissenschaften in meinem Land gehört weltweit zu den besten.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

rauf auch im Kapitel 6 noch näher eingegangen wird. Allerdings ist die Situation noch verbesserungswürdig. So richten sich die angesprochenen Veranstaltungen oft nur an Studierende der Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften und weniger an Natur- und Geisteswissenschaftler, wo es auch vielfältige Möglichkeiten für eine selbständige Tätigkeit gibt. Es sollte versucht werden, Studierenden aller Fachrichtungen zu zeigen, daß der Schritt in die Selbständigkeit eine Alternative zu einer angestellten Tätigkeit ist. Da viele Hochschulprofessoren selbst über keine eigenen Gründungserfahrungen verfügen, ist es wichtig, für diese Veranstaltungen auch Gründer und Selbständige aus der Praxis zu gewinnen, da nur diese glaubhaft darstellen können, mit welchen Möglichkeiten und auch Problemen eine Gründung verbunden ist. Genau wie im Bereich der schulischen Bildung kommt es auch an Hochschulen nicht nur darauf an, le-

diglich gründungsbezogenes Wissen zu vermitteln, sondern auch zu motivieren und Vorbilder zu zeigen.

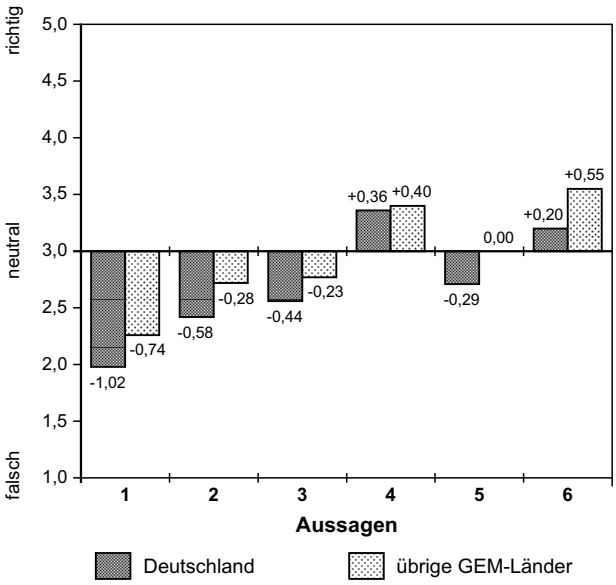
Erwähnt werden sollte an dieser Stelle noch, daß es in Deutschland neben dem Schul- und Hochschulbereich noch eine Reihe weiterer Institutionen wie z.B. Kammern gibt, die Fortbildungskurse für potentielle Unternehmensgründer anbieten. In diesem Teilbereich bietet Deutschland im internationalen Vergleich gute Rahmenbedingungen, auch wenn zu diesem Aspekt keine quantitativen Angaben aus anderen Ländern vorliegen und daher kein direkter Vergleich möglich ist.

Werte, Normen, Einstellungen

Die Einstellungen von Menschen zu Themen wie Individualität, Risiko und Gleichheit sind kulturell unterschiedlich ausgeprägt und beeinflussen auch unmittelbar wirtschaftliches Handeln. Auch das GEM-Modell berücksichtigt den Einfluß unterschiedlicher Werte und Normen, da davon ausgegangen wird, daß kulturelle Unterschiede einen Einfluß auf die Neigung ausüben, Gründungschancen zu ergreifen und sich selbständig zu machen.

Nach der Einschätzung der Gründungsexperten läßt sich Deutschland als ein Land charakterisieren, das stärker als viele andere Länder durch eine Betonung der Gleichheit der Lebensverhältnisse, Konformität und Kollektivismus geprägt ist. Unterschiede im Lebensstandard werden weniger toleriert und auch Selbständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative haben bei uns einen geringeren Stellenwert. Kulturelle Werte und Normen eines Landes spiegeln sich auch in den institutionellen Strukturen wider, und so ist es nicht verwunderlich, daß das soziale Sicherungssystem in Deutschland im internationalen Vergleich recht gut ausgebaut ist und den Einzelnen in vielen Bereichen gegen mögliche Risiken absichert. In Bezug auf unternehmerisches Handeln bietet dieses Sicherungssystem nach Einschätzung der Gründungsexperten aber zuwenig Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein (vgl. Abb. 5.12).

Abb. 5.12: Die Einschätzung von Werten, Normen und Einstellungen in Deutschland im Detail



Aussagen:

1: In meinem Land bieten die Rentenversicherungs- und Sozialhilfesysteme den Bürgern ausreichend Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein.

2: In meinem Land werden Selbständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative hoch angesehen.

3: In meinem Land werden Unterschiede im Lebensstandard toleriert.

4: In meinem Land betrachtet man die Gründung neuer Unternehmen als geeigneten Weg, reich zu werden.

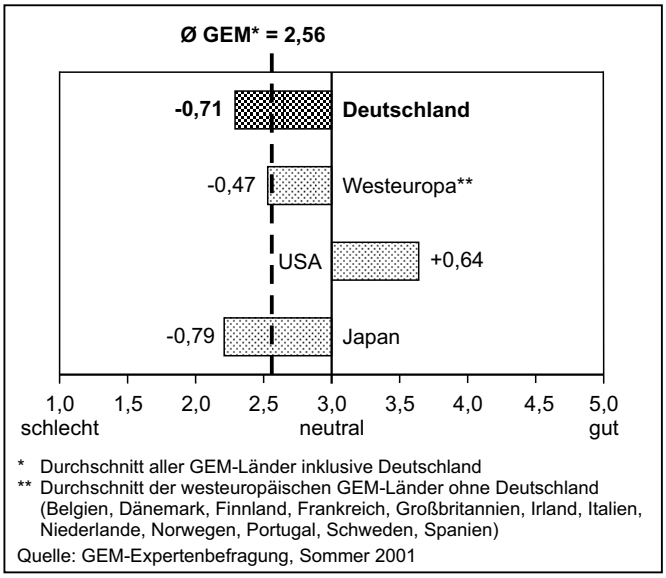
5: In meinem Land wird der Unternehmerstatus von den meisten Menschen als erstrebenswerte berufliche Tätigkeit angesehen.

6: In meinem Land genießen erfolgreiche Unternehmer hohes Ansehen und werden respektiert.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

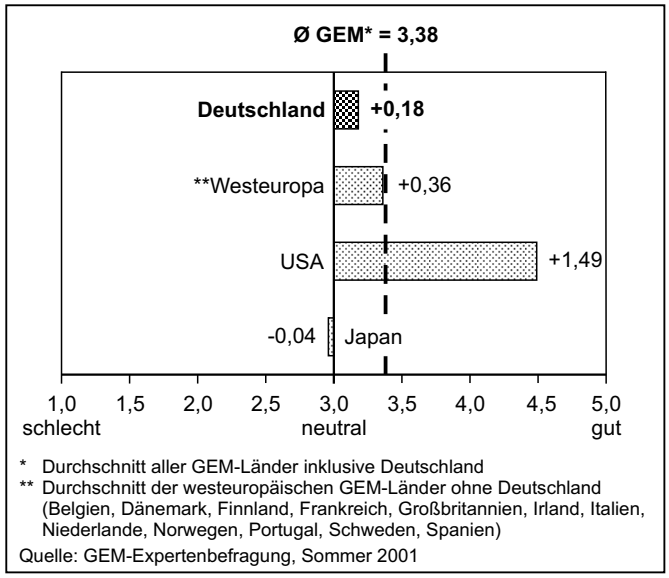
Der Index für den Bereich Selbständigkeit und Eigeninitiative weist Deutschland einen Wert zu, der deutlich unter dem Durchschnitt aller westeuropäischen und auch aller untersuchten GEM-Länder liegt. Deutschland liegt hier etwa gleichauf mit Japan, welches sich auch durch eine starken Kollektivismus auszeichnet (vgl. Abb. 5.13). Innerhalb Europas sind es vor allem die skandinavischen Länder und auch Frankreich, die eine ähnliche Einstufung wie Deutschland erhalten. Das hohe Sicherheitsbedürfnis der Deutschen bedeutet, daß nur ungern Risiken eingegangen werden. Da die Gründung eines Unternehmens allerdings auch immer mit einem Risiko verbunden ist, erklärt sich hierdurch, warum viele Deutsche eine abhängige Erwerbstätigkeit vorziehen.

Abb. 5.13: Index für Werte und Normen I (Selbständigkeit, Eigeninitiative) im internationalen Vergleich



* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland
** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Abb. 5.14: Index für Werte und Normen III (Unternehmerische Motivation) im internationalen Vergleich.



* Durchschnitt aller GEM-Länder inklusive Deutschland
** Durchschnitt der westeuropäischen GEM-Länder ohne Deutschland (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Spanien)
Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Im Vergleich zu den allgemeinen Werten und Normen geben die befragten Experten bei den unternehmensbezogenen Einstellungen eine positivere Beurteilung ab, auch wenn diese immer noch unter dem Durchschnitt aller untersuchten GEM-Länder liegt. Bei beiden angesprochenen Bereichen werden die Rahmenbedingungen für Gründer in den USA mit Abstand am besten beurteilt (vgl. Abb. 5.14). Selbständigkeit und Individualität sind von jeher Bestandteil der amerikanischen Kultur. Der Einzelne trägt eine höhere Verantwortung für seinen eigenen Lebensunterhalt und es wird als positiv angesehen, wenn Personen Initiative ergreifen und ein eigenes ‚Business' beginnen. Demgegenüber ist das Wort ‚Unternehmer' in Deutschland nicht nur positiv belegt. Zwar hat sich hat sich das Image von Gründern in den letzten Jahren auch in Deutschland spürbar verbessert. Unternehmensgründer zu sein gilt beinahe schon als ‚trendy', auch wenn der Niedergang vieler Unternehmen der ‚New Economy' diese Entwicklung wieder gedämpft hat. Auch der Beitrag von Gründungen zur Schaffung von Arbeitsplätzen wird generell anerkannt. Dennoch werden gerade erfolgreiche Unternehmer in Deutschland immer noch zwiespältig betrachtet und sind stärker mit Neid und Mißgunst konfrontiert als in vielen angelsächsischen Ländern.

Ein großer Problembereich in Deutschland ist nach wie vor das Image gescheiterter Unternehmensgründer. Die Ursache für das Scheitern eines Unternehmens wird in Deutschland meist in der Person des Gründers gesucht, und es wird nicht gesehen, daß auch eine Reihe weiterer, vom Gründer nicht zu beeinflussende Faktoren, zum Scheitern geführt haben können. Die Erfahrung gescheiterter Gründer wird nicht anerkannt, was zur Folge hat, daß gescheiterte Gründer in Deutschland nur selten eine zweite Chance bekommen. Möglicherweise vollzieht sich allerdings auch in diesem Bereich langsam ein Wandel. Erste Anzeichen hierfür sind, daß das Wissen und die Erfahrung von gescheiterten Gründer aus der ‚New Economy' durchaus auch in anderen Bereichen anerkannt werden, denn diesen Personen fällt es meist sehr leicht, eine angestellte Tätigkeit in einem anderen Unternehmen zu finden.

Generell lassen sich die in einer Gesellschaft vorherrschenden Werte und Normen nur schwer und dann auch nicht kurzfristig verändern. Grundlegende Werte wie eine hohe Risikoaversion sind tendenziell noch schwieriger zu ändern als z.B. die Einstellung gegenüber gescheiterten Gründern. Diese beiden Punkte sind allerdings auch miteinander verknüpft. Von den meisten Menschen wird anerkannt, daß Gründer einen bedeutenden Beitrag für die wirtschaftliche Entwicklung eines

Landes leisten. Es sollte allerdings noch stärker deutlich gemacht werden, daß nicht alle Gründungen erfolgreich sein können und somit Gründen und Scheitern zusammengehören. Nur wenn Scheitern als etwas ‚Normales' empfunden wird, sinkt die Angst vor dem Scheitern, wodurch umgekehrt auch die Bereitschaft steigt, das Risiko einer Gründung einzugehen.

6. Was sich verändert hat – Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen in Deutschland im intertemporalen Vergleich

In den bisherigen Kapiteln dieses Länderberichtes wurden ausschließlich Querschnittdaten für 2001 analysiert, die in ihrer Qualität und Quantität bislang einzigartig sind. Eine weitere Stärke von GEM ist sein Monitorcharakter, also die Chance, nicht nur internationale, sondern zusätzlich auch intertemporale Vergleiche des Gründungsgeschehens und seiner Einflußfaktoren vorzunehmen. Im Länderbericht Deutschland soll erstmals wenigstens für einzelne Sachverhalte ein solcher Längsschnittvergleich über mehr als zwei Jahre versucht werden. Auf einige Einschränkungen ist aber hinzuweisen. Nicht für alle Variablen sind Daten für alle vier Jahre seit 1998 verfügbar, denn GEM hat sich bemüht, die Variablen und Berechnungsverfahren von Jahr zu Jahr zu verbessern, weshalb notgedrungen die intertemporale Vergleichbarkeit verringert wird. Nur für Deutschland selbst verfügt das deutsche GEM-Team über die Originaldaten der Bevölkerungs- und der Expertenbefragung. Für internationale Vergleiche, auch jene im Zeitverlauf, ist das deutsche Team wie alle anderen Länderteams, auf aggregierte Datensätze des GEM-Koordinationsteams an der London Business School angewiesen. Synchrone internationale und intertemporale Vergleich sind deshalb nur unter Verwendung der Mittelwerte der GEM-Länder möglich. Für Deutschland dagegen ist ein Zeitvergleich unter Verwendung der kompletten Datensätze der Bevölkerungs- und der Expertenbefragungen kein Problem. Schließlich sind vier Jahre natürlich ein relativ kurzer Zeitraum, um grundsätzliche Änderungen etwa in der Gründungsmentalität zu analysieren. Andererseits sind für die Politik, auch die Gründungsförderpolitik, vier Jahre bereits ein relativ langer Zeitraum, denn er entspricht einer üblichen Legislaturperiode.

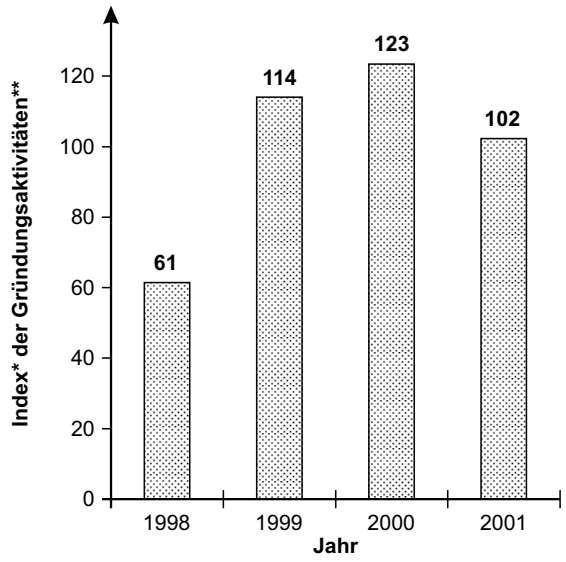
Der nachfolgende intertemporale Vergleich verwendet deshalb nur wenige, aber charakteristische Variablen, die in ihrer Gesamtheit sowohl die Gründungsaktivitäten und –einstellungen der deutschen Bevölkerung als auch die Bewertung der Rahmenbedingungen durch die Experten abdecken. Methodisch wird entweder mit der Veränderung der tatsächlich beobachteten Werte (z.B. der

Gründungsquoten, ggf. mit Indexdarstellung) oder mit der Veränderung von Rangplätzen gearbeitet, wobei die Anzahl der beteiligten GEM-Länder im jeweiligen Basisjahr (1998 5 Länder, 1999 10 Länder, 2000 21 Länder) maßgeblich ist. Der kombinierte intertemporale und internationale Vergleich benutzt primär Rangplätze, um die Veränderung der relativen Position Deutschlands zu verdeutlichen.

Entwicklung der Gründungsaktivitäten

Im GEM-Datensatz existieren zwei Variablen des Gründungsgeschehens, für die über alle vier GEM-Jahre (1998-2001) in den fünf ursprünglichen GEM-Ländern Daten vorliegen. Sie geben an, wie viele der erwachsenen Befragten zum Zeitpunkt der Erhebung (jeweils im Frühsommer) versuchten, alleine oder mit Partnern, ein neues Unternehmen zu gründen, und zwar zusammen mit ihrem Arbeitgeber als Teil der normalen Arbeit oder ohne Unterstützung eines Arbeitgebers. Dieser Indikator der Gründungsaktivität ist etwas gröber als die bisher im vorliegenden Länderbericht verwendeten. Er ergibt höhere Quoten als beispielsweise die Total Entrepreneurial Activity oder diejenige der Nascent Entrepreneurs, da ein Gründungsfall dort weitere Kriterien erfüllen muß, die in Kapitel 3 erläutert werden. Der hier gewählte Indikator hat aber den großen Vorteil, daß er über vier Jahre einen intertemporalen Vergleich und – zumindest für Deutschland – auch Differenzierungen nach dem Geschlecht der Gründungsperson erlaubt. Abb. 6.1 macht deutlich, daß nach diesem Indikator das Level der Gründungsaktivitäten in Deutschland in 2001 höher ist als im Basisjahr 1998. Der vierjährige Mittelwert von 10,9% der Erwachsenen, die das genannte Kriterium in Deutschland erfüllen, wird in allen Jahren nach 1998 überschritten. Nach einem jeweiligen Anstieg der Quote in den ersten drei Jahren hat sich der Wert in diesem Jahr jedoch erstmals wieder verringert. Dieser Befund könnte als Ausdruck einer gewissen Ernüchterung der deutschen Gründungsszene als Folge der New-Economy-Krise seit Mitte des Jahres 2000 gedeutet werden. Dies bedeutet nicht, daß die im genannten Datensatz abgedeckten Gründungspersonen selbst zu den New-Economy-Gründern zählen müssen. Dies ist sicher nur in wenigen Fällen so, denn die New Economy war selbst zu ihrer Boomphase nur ein kleiner und niemals repräsentativer Teil des deutschen Gründungsgeschehens (vgl. zur New Economy auch Kapitel 8). Vielmehr hat, neben einer bei vielen Banken weiterhin geübten Zurückhaltung bei der Vergabe an Kleinkrediten für Gründer, offenbar der in den Medien intensivst behandelte Niedergang eines Teils der New Economy dazu beigetragen, auch bei potentiellen Gründern außerhalb der New Economy zumindest die Neigung zu gründen, zu verringern. Später in diesem Kapitel wird auf eine mögliche Ursache der zunächst ansteigenden, und dann wieder leicht absinkenden Gründungsneigung in Deutschland eingegangen.

Abb. 6.1: Entwicklung der Gründungsaktivitäten in Deutschland 1998-2001 (Index)



* Der ungewichtete Mittelwert der vier Jahre beträgt 10,9% und wird gleich 100 gesetzt.

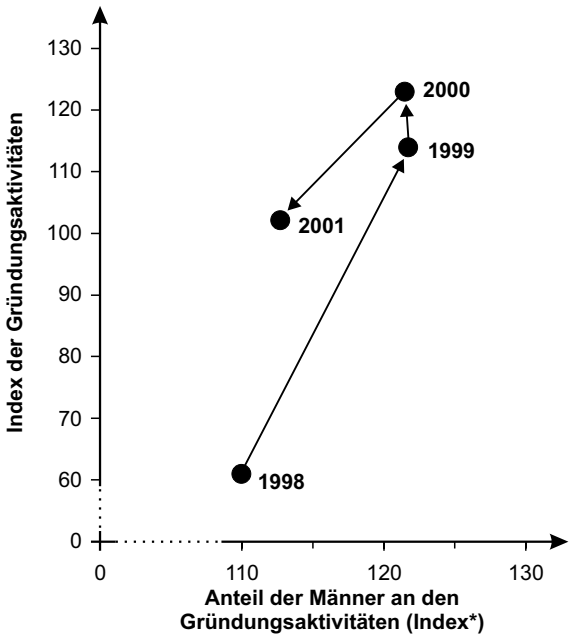
** Anteil der erwachsenen Befragten, die zum Zeitpunkt der Erhebung (jeweils Frühsommer) versuchten, alleine oder mit Partnern, ein neues Unternehmen zu gründen, und zwar zusammen mit dem Arbeitgeber als Teil der normalen Arbeit oder ohne Unterstützung eines Arbeitgebers.

Quelle: GEM-Bürgerbefragungen 1998-2001

In den früheren deutschen GEM-Länderberichten, aber auch in den Global Reports zum GEM, wurde stets auf den Zusammenhang zwischen dem Level der Gründungsaktivitäten eines Landes und dem Anteil der Frauen unter den Gründenden abgehoben. Ganz allgemein zeigte sich, daß der Anteil der Gründenden mit dem Anteil der Gründerinnen positiv korreliert. Der Anteil der Frauen unter den Gründenden insgesamt war in allen Ländern stets geringer als jener der Männer, wobei das Ausmaß dieser Unterschiede zwischen den Ländern aber stark differierte. In Deutschland waren beispielsweise

noch 1998 61% der Gründenden gemäß der der Abb. 6.1 zugrundeliegenden Definition Männer. Andere generell gründungsstarke Länder wie USA oder Kanada wiesen einen deutlich höheren Anteil der Gründerinnen auf. Im Laufe der Jahre haben sich internationale Differenzen im Frauenanteil an den Gründenden verringert (vgl. auch die Ausführungen zur TEA-Quote nach Geschlecht in Kapitel 3), existent sind sie aber weiterhin.

Abb. 6.2: Gründungsaktivität in Deutschland nach Geschlecht im zeitlichen Vergleich



* Index = 100: der Anteil der Gründer ist im jeweiligen Jahr exakt so hoch wie jener der Gründerinnen, falls I > 100, übersteigt der Anteil der Gründer jenen der Gründerinnen; Bsp.: I = 110: der Anteil der Männer unter den Gründungsaktiven ist zehn Prozentpunkte größer als ihr Anteil an den Befragten.

Quelle: GEM-Bürgerbefragungen 1998-2001

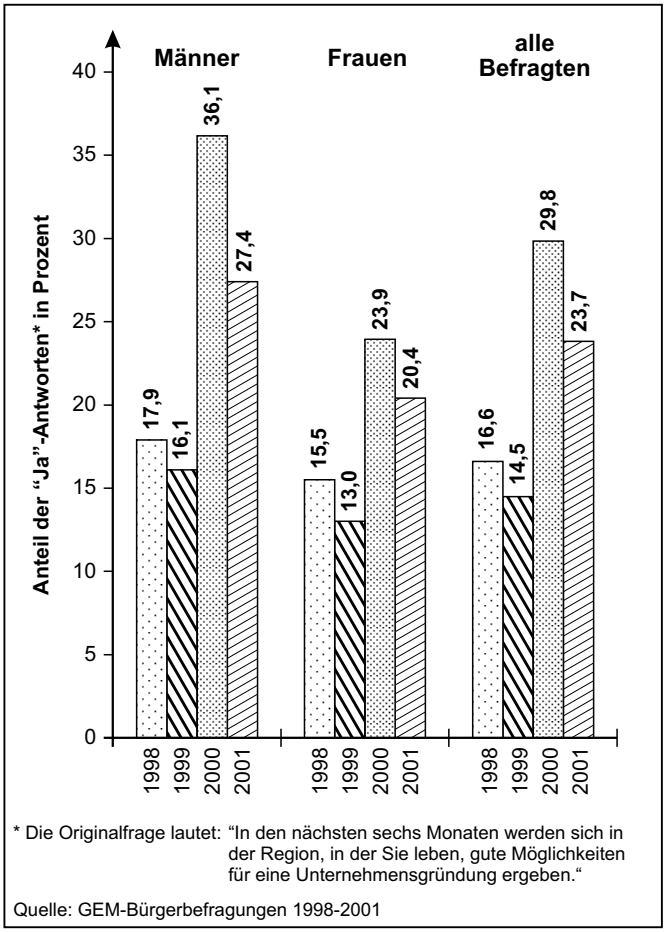
Abb. 6.2 prüft am Beispiel Deutschlands, ob sich der angesprochene Zusammenhang im Vierjahreszeitraum bestätigt. Im Unterschied zur Mehrzahl der übrigen GEM-Länder ist der Wert des aus Abb. 6.1 übernommenen Index‘ der Gründungsaktivität um so größer, je höher der Anteil der Männer unter den Erwachsenen mit Gründungsabsicht ist. Dieses Resultat kann so interpretiert werden, daß es ein relativ stabiles – und in Deutschland noch immer recht niedriges - Niveau an Frauen unter den Gründenden gibt, das durch Veränderungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, die unübersehbar sind und später skizziert werden, bislang kaum angehoben werden konnte. Bei Frauen existieren offenbar stabile persönliche Einstellungs- und Motivationsfaktoren, die sich als bislang sehr resistent gegenüber der Veränderung externer Rahmenbedingungen erwiesen haben, was die Gründungsneigung und –umsetzung anbelangt. Männer hingegen reagieren sensibler auf veränderte Rahmenbedingungen und sind daher während der vergangenen vier Jahre hauptsächlich für die Veränderung des Gründungsniveaus in Deutschland verantwortlich – im Anstieg wie in der Abnahme seit dem Jahr 2000. Selbstverständlich bleibt die bereits in früheren Jahren vom deutschen GEM-Team propagierte Forderung an Politik, Wissenschaft und Wirtschaft bestehen, das besonders unausgeschöpfte Potential an Gründerinnen besser auszulasten. Da unter Frauen der Anteil der Gründenden deutlich unterproportional ist, sind hier rein quantitativ potentiell die größten Zuwächse der Gesamtgründungsquote erreichbar.

Ob eine Person ein Unternehmen gründen möchte und dies tatsächlich tut, hängt von personellen und von Umfeldfaktoren regionaler und nationaler Natur ab, wobei Interdependenzen zu beachten sind. Beispielsweise können individuell unterschiedliche Eigenschaften zweier Personen dazu führen, daß die selbe Veränderung einer wichtigen gründungsbezogenen Rahmenbedingung (z.B. die Finanzierungschancen von Gründungen) sehr unterschiedlich wahrgenommen wird und daher auch zu abweichendem (Gründungs)Verhalten führt. Naheliegenderweise ist die individuelle Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in der näheren Zukunft und im räumlichen Erfahrungsbereich der Befragten eine wichtige Determinante der Gründungsentscheidung. Eine negative Einschätzung der Gründungschancen wird auch die Wahrscheinlichkeit einer tatsächlichen Gründung signifikant verringern.

In der Zusammenschau mit den beiden vorangegangenen Abbildungen belegt Abbildung 6.3 den Zusammenhang zwischen Gründungsaktivität, Geschlecht und Einschätzung der Gründungschancen. Für die Gesamtheit der Befragten, aber auch für jede der beiden Geschlechter weist das Jahr 2000 die positivste Einschätzung der Gründungchancen auf. Zuvor stieg der Anteil, in 2001 sank er wieder. Ein ganz ähnliches Muster zeigt Abb. 6.1 für die Gründungsaktivitäten. Die geschlechtsspezifischen Unterschiede im Gründungsgeschehen korrespondieren mit der unterschiedlichen Einschätzung der Gründungschancen zwischen Männern und Frauen: In allen

vier Jahren schätzen die Frauen die Gründungschancen pessimistischer ein als die Männer, wobei die Differenzen um so größer sind, je höher das Level der Gründungsaktivitäten liegt. Im Jahre 2000 unterschieden sich Männer und Frauen diesbezüglich um fast 16 Prozentpunkte! Männer haben auf die durch die Entwicklungen in der New Economy induzierten, aber auch durch sonstige Veränderungen der Stimmungslage, jeweils stärker reagiert als Frauen. Als die New Economy boomte, stieg bei den Männern der Anteil der Gründungschancen Sehenden um ganze 20 Prozentpunkte (nur 11 Prozentpunkte bei Frauen); als die Krise ausbrach, sank der Anteil bei den Männern stärker als bei den Frauen.

Abb. 6.3: Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in Deutschland nach Geschlecht 1998 bis 2001



* Die Originalfrage lautet: "In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben."

Quelle: GEM-Bürgerbefragungen 1998-2001

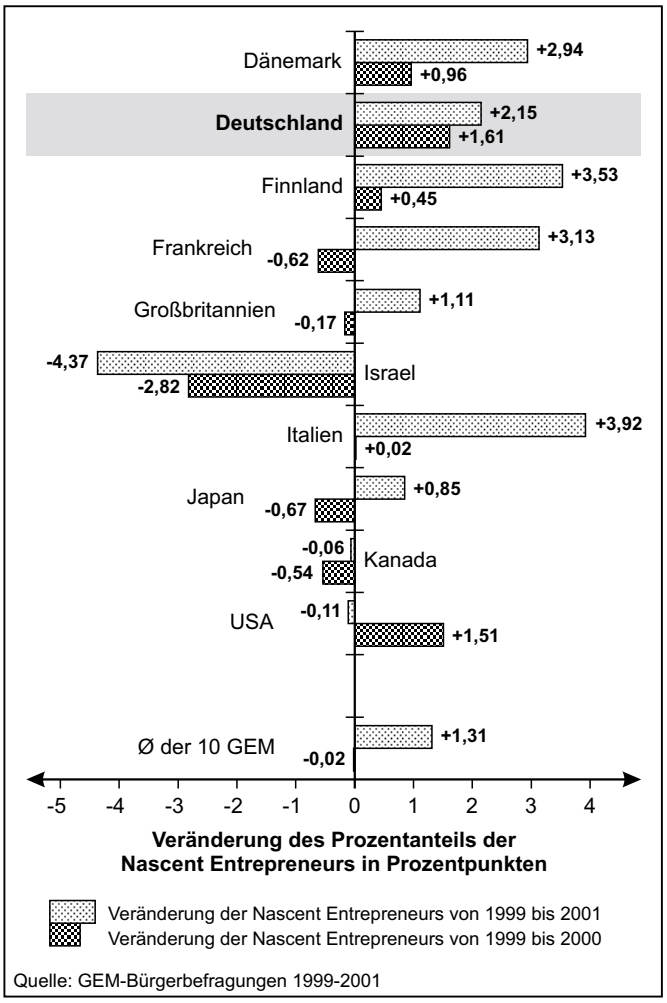
In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu betonen, daß die Erhebungen bei Bevölkerung und Experten im Frühsommer 2001, also vor dem 11. September stattfanden. Die sich seit diesem Datum verstärkt verschlechternde Stimmung in der deutschen Wirtschaft und Bevölkerung mit allen Wirkungen etwa auf Investitionen und Konsumverhalten, aber wahrscheinlich auch auf Gründungsneigung und –umsetzung, sind in diesen Daten nicht enthalten, werden sich aber voraussichtlich in den Erhebungen in 2002 niederschlagen. Dies ist aus analytischer Sicht ein Vorteil, denn so können zwei gleichgerichtete Prozesse mit vollkommen unterschiedlichen Ursachen – der Niedergang der New Economy mit seinen Stimmungseffekten auch auf andere Teile der Ökonomie einerseits und die Terrorismusfolgen andererseits – statistisch getrennt werden.

Der bisherige Vergleich war ein intertemporaler und allein auf Deutschland bezogen. Im folgenden wird zusätzlich die internationale Komponente berücksichtigt, was die Anzahl der verwendbaren Variablen erheblich einschränkt, aber eine relative Einordnung Deutschlands in die etablierten GEM-Länder erlaubt.

Abb. 6.4 enthält unter Verwendung des Anteils der Nascent Entrepreneurs (zur Abgrenzung vgl. Kapitel 3) einen Vergleich der zehn im Jahre 1999 beteiligten GEM-Länder für den Zeitraum 1999 bis 2001. Dargestellt ist nicht der Wert des Anteils der Nascent Entrepreneurs (für 2001 vgl. dazu Abb. 3.3), sondern die Veränderung in Prozentpunkten zwischen 1999 und 2000 bzw. zwischen 1999 und 2001. Die Zahlen belegen, daß Deutschland bei diesem Indikator nicht nur bei statischer, sondern auch bei dynamischer Betrachtung im oberen Mittelfeld der GEM-Länder positioniert ist. Der Anteil der Nascent Entrepreneurs nahm in Deutschland im Zweijahreszeitraum um 2,15 Prozentpunkte zu, was deutlich mehr als in Großbritannien und insbesondere in den gründungsstarken Ländern USA und Kanada ist, deren Nascent-Entrepreneur-Quote sich gar verringerte. Überhaupt ist zu konstatieren, daß in den 1999 (und im Grundsatz auch 2001 noch) relativ gründungsstarken Länder USA, Kanada und Israel das Niveau der Gründungsaktivitäten leicht abnahm, während es in anderen traditionell gründungsschwächeren Ländern zunahm. Angesichts der gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen zumindest in Israel und den USA bereits zwischen 2000 und 2001 ist dieses Resultat plausibel. An dieser Konvergenztendenz partizipiert auch Deutschland. Betrachtet man die beiden Einjahreszeiträume getrennt, dann fällt auf, daß neben Deutschland nur Dänemark und Finnland jeweils eine Zunahme des Anteils aufweisen. Damit liegt Deutsch-

land günstiger als der Mittelwert der zehn GEM-Länder. Auch die TEA-Quote stieg im übrigen für Deutschland zwischen 2000 und 2001, wenn auch nur geringfügig um 0,13 Prozentpunkte. Auch bei der TEA-Quote liegt Deutschland damit über dem Mittelwert der zehn genannten GEM-Länder des Jahres 2000, deren TEA-Quote durchschnittlich um 4,56 Prozentpunkte sank.

Abb. 6.4: Veränderung des Anteils der Nascent Entrepreneurs 1999 bis 2001 im internationalen Vergleich



Im Unterschied zu Abb. 6.1, als ein etwas weicherer Indikator des Gründungsaktivät Verwendung fand, nimmt diese Quote bei den Nascent Entrepreneurs also auch von 2000 zu 2001 zu, wenn auch nicht mehr so stark wie in der Vorperiode. Beide Indikatoren der Gründungsaktivität unterscheiden sich durch Kriterien wie z.B. das Anstreben einer Inhaber- oder Teilhaberschaft sowie fehlende Vollzeitlöhne während der vergangenen drei Monate. Für den enger abgegrenzten Gründungsindikator der Nascent Entrepreneurs, die u.a. die letztgenannten Kriterien erfüllen müssen, hat sich die Zunahme auch im Jahre 2001 bestätigt, anders als beim in Abb. 6.1 gewählten Indikator. Eine Erklärung kann darin zu suchen sein, daß der Kreis derjenigen Gründungsinteressierten, die sich bereits ernsthafter mit der Gründungsidee beschäftigt haben und/oder sich aktiv an der Gründung beteiligen wollen, weniger stark von den Rahmenbedingungen, die sich zwischen 2000 und 2001 zumindest in der Wahrnehmung vieler Befragter verschlechtert haben, beeinflussen läßt als die übrigen Gründungsinteressierten.

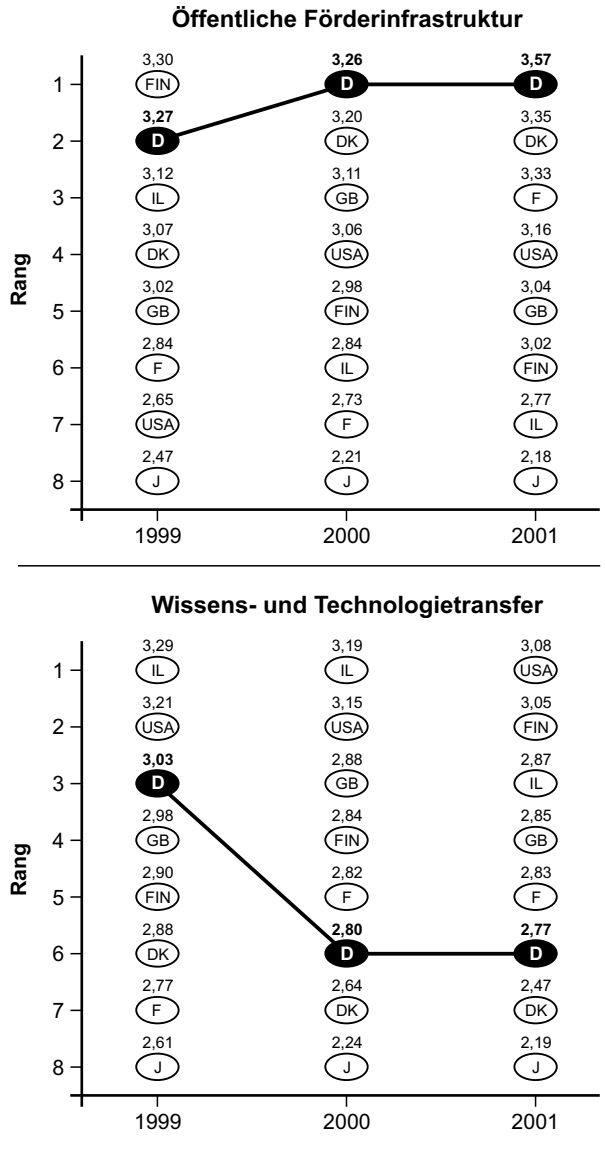
Veränderungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen

Mit der letzten Bemerkung sind die gründungsbezogenen Rahmbedingungen angesprochen, die auf die Gründungsentscheidung und –umsetzung der Individuen Einfluß nehmen. Im folgenden werden zunächst je zwei Rahmenbedingungen herausgegriffen, bei denen Deutschland unter denjenigen acht Ländern, für die Daten zu den Expertenbefragungen für 1999, 2000 und 2001 vorliegen, im Basisjahr 1999 besonders gut bzw. besonders schlecht abschnitt. Verglichen werden dann sowohl die Rangplätze im Zeitablauf als auch die Expertenbewertung, die diesem Rangplatz zugrundeliegt. Ein hoher Wert (Skala von 1 bis 5, je höher, um so positiver; zu den Details vgl. Kap. 5) für Deutschland allein muß noch nicht bedeuten, daß Deutschland auch im internationalen Vergleich betrachtet sehr positiv abschneidet und vice versa – denn in anderen Ländern können sich noch höhere Werte ergeben.

Zu den traditionellen Stärken Deutschlands unter den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zählen die öffentliche Förderinfrastruktur sowie der Wissens- und Technologietransfer (vgl. Abb. 6.5). Bezüglich der öffentlichen Gründungsförderung belegt Deutschland in allen drei Jahren einen hervorragenden, in 2000 und 2001 sogar den Spitzenplatz unter den acht Ländern. Im Jahr 2001 steht Deutschland an der Spitze sämtlicher 26 GEM-Länder. Diese Konstanz auf höchstem Niveau (auch die mittlere Bewertung hat sich gegenüber 2000 noch einmal verbessert) zeigt an, daß diesbezüglich in Deutschland nur noch marginale Verbesserungen zu er-

warten sind. Allerdings muß es darauf ankommen, das Niveau zu halten und nicht etwa Gründungsförderprogramme – womöglich im Eindruck der New-Economy-Krise – zu früh und zu umfassend zurückzufahren.

Abb. 6.5: Bewertung Deutschlands gründungsbezogener Rahmenbedingungen: öffentliche Förderinfrastruktur sowie Wissens- und Technologietransfer im internationalen Vergleich 1999-2001



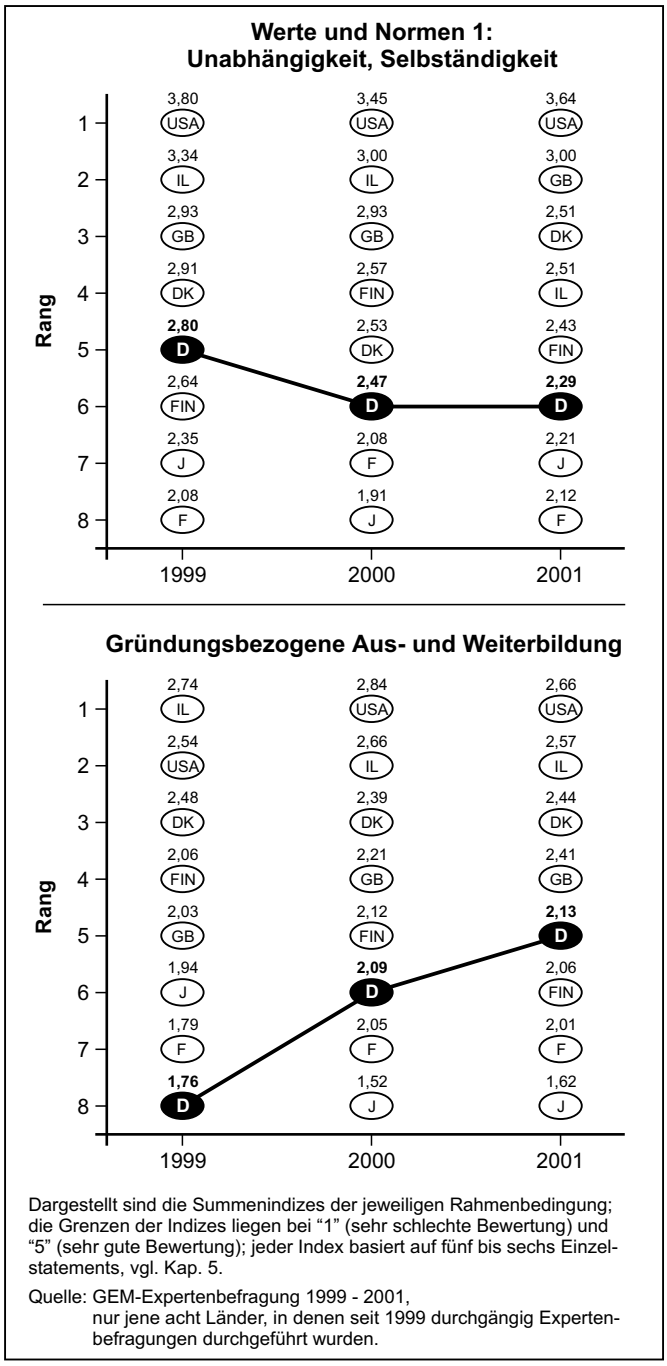
Dargestellt sind die Summenindizes der jeweiligen Rahmenbedingung; die Grenzen der Indizes liegen bei "1" (sehr schlechte Bewertung) und "5" (sehr gute Bewertung); jeder Index basiert auf fünf bis sechs Einzelstatements, vgl. Kap. 5.

Quelle: GEM-Expertenbefragung 1999 - 2001, nur jene acht Länder, in denen seit 1999 durchgängig Expertenbefragungen durchgeführt wurden.

Ganz anders stellt sich die Situation beim Wissens- und Technologietransfer dar, denn hier hat Deutschland seinen guten dritten Rang von 1999 nicht halten können und ist auf den sechsten Platz abgerutscht, wobei auch die Bewertung weniger positiv ist als im Basisjahr, wie die Summenindizes zeigen. Ein Teil der Ursachen für diesen Abstieg erschließt sich bei der Analyse der Einzelindizes im Zeitvergleich. An Boden verloren hat Deutschland diesbezüglich besonders bei der Bewertung des Statements "Neue und wachsende Unternehmen verfügen über die gleichen Zugangsmöglichkeiten zu Forschung und Technologie wie große etablierte Unternehmen". Der Anteil der Experten, die dies für eher falsch halten, war 1999 bereits überproportional hoch, ist seitdem aber noch gestiegen. Dies sollte als Herausforderungen bei den für Technologietransfer Zuständigen, besonders an großen Wissenschafts- und Bildungseinrichtungen (Großforschungseinrichtungen, Universitäten) verstanden werden, ihr Leistungsangebot spezifischer und bewußter kleinen Jungunternehmen zu offerieren.

Erfreuliches gilt es von der gründungsbezogenen Rahmenbedingung ‚gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung' zu berichten, bislang stets ein Schwachpunkt Deutschlands (vgl. Abb. 6.6). Für beide Zeiträume läßt sich eine Verbesserung konstatieren (Rang 8 über 6 bis zu 5), die auch mit einer zwar geringen, aber stetigen Erhöhung der Summenindizes der Bewertung korrespondiert. Die Analyse der Bewertung der Einzelaussagen im Vergleich der Jahre zeigt, daß sich Deutschland nach Ansicht der Experten bei allen fünf angesprochenen Themen verbessert hat und die Abstände zum GEM-Mittelwert reduzieren konnte, in einem Fall sogar auf Null. Zumindest die Bemühungen zahlreicher Institutionen im Bildungssektor (besonders an vielen Hochschulen), Unternehmensgründungen zu thematisieren und zu popularisieren, scheinen erste kleine Erfolge zu zeigen. Allerdings müssen auch diese Anstrengungen verstetigt werden, um gegebenenfalls zukünftig nachhaltige positive Wirkungen zu erzeugen. Noch immer werden alle fünf Statements, die zugunsten von Gründungen formuliert sind, von der Mehrheit der Experten als falsch eingeschätzt – wie im übrigen auch im Durchschnitt der anderen GEM-Länder. Der Bildungssektor bleibt unter allen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, bei denen Deutschland eher schlecht abschneidet, jener, bei dem die Politik durch adäquate Maßnahmen mittelfristig am wahrscheinlichsten Erfolge erzielen kann.

Abb. 6.6: Bewertung Deutschlands gründungsbezogener Rahmenbedingungen: gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung sowie kulturelle Werte und soziale Normen im internationalen Vergleich 1999-2001



Dargestellt sind die Summenindizes der jeweiligen Rahmenbedingung; die Grenzen der Indizes liegen bei "1" (sehr schlechte Bewertung) und "5" (sehr gute Bewertung); jeder Index basiert auf fünf bis sechs Einzelstatements, vgl. Kap. 5.

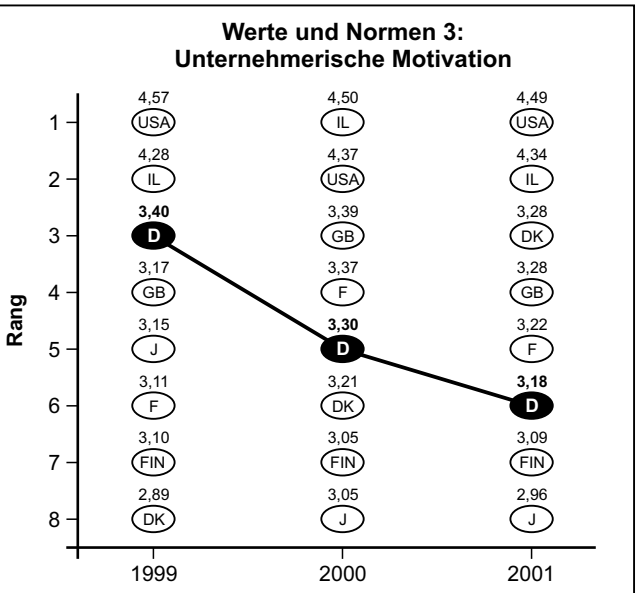
Quelle: GEM-Expertenbefragung 1999 - 2001, nur jene acht Länder, in denen seit 1999 durchgängig Expertenbefragungen durchgeführt wurden.

Genau das ist eher unrealistisch bei den kulturellen Werten und sozialen Normen, bei denen Deutschland in allen drei Jahren einen stabilen Rang im unteren Mittelfeld der acht Staaten belegt. Dort, wo solche die Gründungsneigung negativ beeinflussenden Werte und Normen (wie z.B. das Ansehen selbständiger unternehmerischer Tätigkeit in der Gesellschaft oder das Scheitern derselben) mit Mentalitäten verbunden ist, darf eine Steuerung durch Politik kaum und eine kurz- oder mittelfristige Änderung gar nicht erwartet werden. Wenn allerdings ein allgemeines Gründungsklima gemeint ist, dann kann die Politik durchaus begleitend eingreifen. Trotz zahlreicher, auch positiv aufgenommener Gründungsförderprogramme, ist es zumindest in diesem relativ kurzen Analysezeitraum von drei Jahren nicht gelungen, die kulturellen Werte und sozialen Normen spürbar in Richtung einer ‚Entrepreneurial Society' zu verbessern. Vielmehr haben sich die Summenindizes Deutschlands bei dieser Rahmenbedingung gleichmäßig verringert. Das hat nur deshalb nicht zu einem stärkeren Abstieg bei den Rängen geführt, weil auch mehrere andere Länder nach Ansicht der dortigen Experten keine Verbesserung erzielen konnten.

Die skizzierten Schwächen Deutschlands, jedenfalls im internationalen Vergleich, bei kulturellen Werten und sozialen Normen werden in einer anderen Frage der Expertenbefragung noch stärker auf das Thema ‚Unternehmensgründung' fokussiert (vgl. Abb. 6.7). In den zugehörigen fünf Statements, die den Experten zur Bewertung vorgelegt wurden, wird insbesondere das Unternehmerbild sowie das Unternehmertum als Alternative zur unselbständigen Berufstätigkeit thematisiert (zu den Details vgl. Kap. 5). Auch für diesen Themenkomplex liegen Informationen über drei Jahre sowie für acht GEM-Länder vor. Die Daten zeigen ein interessantes Ergebnis: Sowohl der Rangplatz Deutschlands als auch die absolute Bewertung, ausgedrückt durch den Summenindex der fünf Einzelvariablen, entwickeln sich negativ. Während Deutschland 1999 noch einen durchaus respektablen dritten Rang einnimmt, steigt dieses Land sukzessive über Rang 5 auf Rang 6 im Jahre 2001 ab. Auch, was nicht zwangsläufig so sein muß, die Bewertung, also das Level sinkt (Skala ‚1' – ‚5' mit ‚5' = extrem positive Bewertung). Dies ist in einigen anderen Ländern anders (Dänemark, Großbritannien), die Deutschland auch deshalb überholt haben. Sehr auffällig ist in jedem Fall der große Abstand zwischen den beiden in den meisten Jahren klar führenden Ländern USA und Israel und den übrigen sechs GEM-Ländern. Ganz offensichtlich korrespondieren in diesen beiden Ländern, die bislang in al-

len Untersuchungsjahren auch zu den gründungsaktiveren gehörten, das Niveau der Gründungsaktivitäten und die Experteneinschätzung der Gründungskultur.

Abb. 6.7: Bewertung der Rahmenbedingung ‚unternehmerische Motivation' im internationalen Vergleich 1999-2001



Dargestellt sind die Summenindizes der jeweiligen Rahmenbedingung; die Grenzen der Indizes liegen bei "1" (sehr schlechte Bewertung) und "5" (sehr gute Bewertung); jeder Index basiert auf fünf bis sechs Einzelstatements, vgl. Kap. 5.

Quelle: GEM-Expertenbefragung 1999 - 2001, nur jene acht Länder, in denen seit 1999 durchgängig Expertenbefragungen durchgeführt wurden.

Aus deutscher Sicht ist das Ergebnis unterschiedlich deutbar. Unter der Prämisse, daß die Experten eines Landes im Zeitablauf vergleichbare Aussagen treffen und Experten verschiedener Länder ebenfalls vergleichbare Bewertungen vornehmen, läßt sich das Resultat wie folgt interpretieren. Zum einen unterschätzen die befragten Experten in Deutschland die tatsächliche Ausprägung der Gründungskultur im Querschnitt der deutschen Bevölkerung, denn die Gründungsdaten haben sich, dies zeigten die Ausführungen im vorhergehenden Kapitel, seit 1999 zumindest nicht verschlechtert. Allenfalls im Vergleich zu 2000 sind einige Gründungsquoten gesunken, ohne das Niveau von 1999 zu unterschreiten. Die Gründungsexperten wissen also sicher viel über das Gründungsgeschehen in Deutschland generell, unterbewerten aber möglicherweise einen Teil derjenigen kulturellen Faktoren, die Gründungsaktivitäten hierzulande determinieren. Zum anderen vermag die Gründungskultur nur einen Teil der Gründungsaktivitäten erklären, für die gemäß des GEM-Modells zusätzlich andere Determinanten verantwortlich sind (andere gründungsbezogene oder allgemeine Rahmenbedingungen).

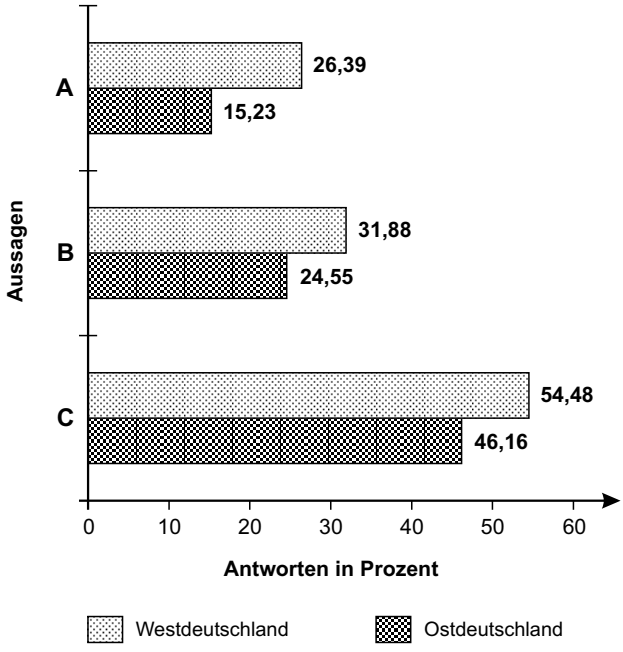
7. Regionale Unterschiede innerhalb Deutschlands

Die vorangegangenen Kapitel haben sich dem Gründungsgeschehen in Deutschland gewidmet und dieses im internationalem Vergleich analysiert, ohne die Ebene der Nationalstaaten zu verlassen. Aber auch innerhalb Deutschlands bestehen hinsichtlich der Aktivitäten in Entrepreneurship erhebliche Unterschiede. Daher werden im folgenden die Gründungsaktivitäten bzw. deren Einflußfaktoren differenziert nach verschiedenen deutschen Teilräumen analysiert. Zunächst werden wichtige West-Ost-Unterschiede thematisiert, um anschließend die Ebene der Bundesländer zu betrachten. Wir verzichten dabei bewußt auf eine Analyse unterhalb der räumlichen Ebene der Bundesländer. Vielmehr wird an dieser Stelle auf das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft und einer Reihe weiterer Sponsoren geförderte Forschungsprojekt "Regionaler Entrepreneurship Monitor" (REM) verwiesen, das den Zusammenhang zwischen Gründungsaktivitäten und Wirtschaftswachstum in ausgewählten deutschen Regionen untersucht und ein Kooperationsprojekt des Instituts für Volkswirtschaftslehre der Universität Lüneburg und des Wirtschafts- und Sozialgeographischen Instituts der Universität zu Köln ist. Diese Studie überträgt die im Rahmen von GEM erprobte Methode und das dort entwickelte Instrumentarium auf zehn ausgewählte deutsche Regionen. Mit ersten Ergebnissen ist im Frühjahr 2002 zu rechnen.

Welche Unterschiede bestehen hinsichtlich Gründungsaktivitäten und Gründungsklima zwischen West- und Ostdeutschland? Zunächst ist festzuhalten, daß hinsichtlich der Höhe der Aktivitäten in Entrepreneurship signifikante Differenzen zwischen beiden Landesteilen bestehen. Betrachtet man beispielsweise den Anteil der erwachsenen Personen (18 bis 64 Jahre), die als "Nascent Entrepreneurs" und/oder "Young Entrepreneurs" zu bezeichnen sind, so beträgt die entsprechende TEA-Quote für Westdeutschland 7,5%, wohingegen Ostdeutschland nur einen Wert von 5,5% erreicht.

Erklärungen für die West-/Ost-Unterschiede liefert das unterschiedliche Gründungsklima (Abb. 7.1). So glauben nicht nur deutlich mehr der befragten westdeutschen Personen, daß sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben. Vielmehr sind hier auch unverkennbar mehr Personen als in Ostdeutschland der Meinung, über die notwendigen Gründungsfähigkeiten zu verfügen. Gleichzeitig ist die Angst zu Scheitern bei den ostdeutschen Befragten stärker ausgeprägt.

Abb. 7.1: Das Gründungsklima in West- und Ostdeutschland



Je länger der Balken, um so positiver die Einschätzung des Gründungsklimas.

Aussagen:

A: In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben. (Prozentanteil "ja")

B: Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen. (Prozentanteil "ja")

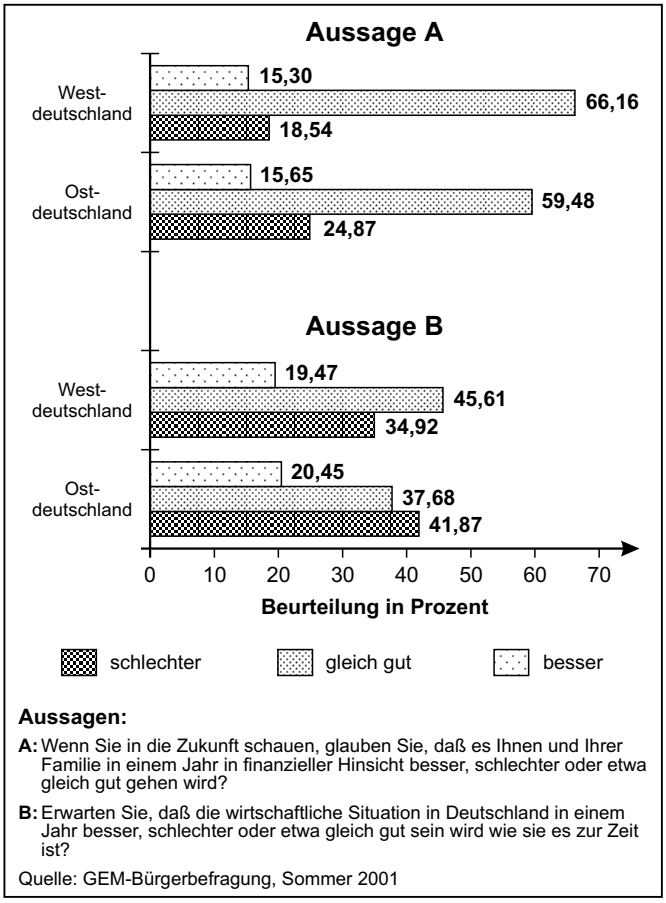
C: Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen. (Prozentanteil "nein")

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001

Ähnlich stellt sich die Situation bezüglich der Zukunftsperspektiven dar, die eine Wahrnehmung etwaiger Gründungschancen negativ oder positiv beeinflussen. So dürfte eine eher pessimistische Beurteilung dazu führen, daß Gründungsvorhaben als zu riskant beurteilt bzw. zurückgestellt werden. Abb. 7.2 vergleicht daher die Zukunftsperspektiven in West- und Ostdeutschland. Zwar glaubte die Mehrheit der Personen in West und Ost, daß es ihnen und ihrer Familie in einem Jahr in finanzieller Hinsicht zumindest in etwa gleich gut gehen wird. Gleichzeitig sind aber die Pessimisten, die ihre Zukunft in finanzieller Hinsicht eher negativ beurteilen, häufiger im Osten als im Westen Deutschlands beheimatet. Gleiches

gilt für die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation in Deutschland, so wie sie sich nach Meinung der befragten Bürger in einem Jahr darstellen wird. Insgesamt bestehen somit bei den hier verwendeten Indikatoren des Gründungsklimas erhebliche Differenzen zwischen Ost und West, die sich auch im Niveau der Aktivitäten in Entrepreneurship widerspiegeln. Solange sich das Gründungsklima in Ostdeutschland nicht verbessert, werden auch die Aktivitäten in Entrepreneurship im Vergleich zum Westen des Landes zurückstehen, was in der Folge auch nachteilige Konsequenzen für das dortige Wirtschaftswachstum hat.

Abb. 7.2: Zukunftsperspektiven in West- und Ostdeutschland



Aussagen:

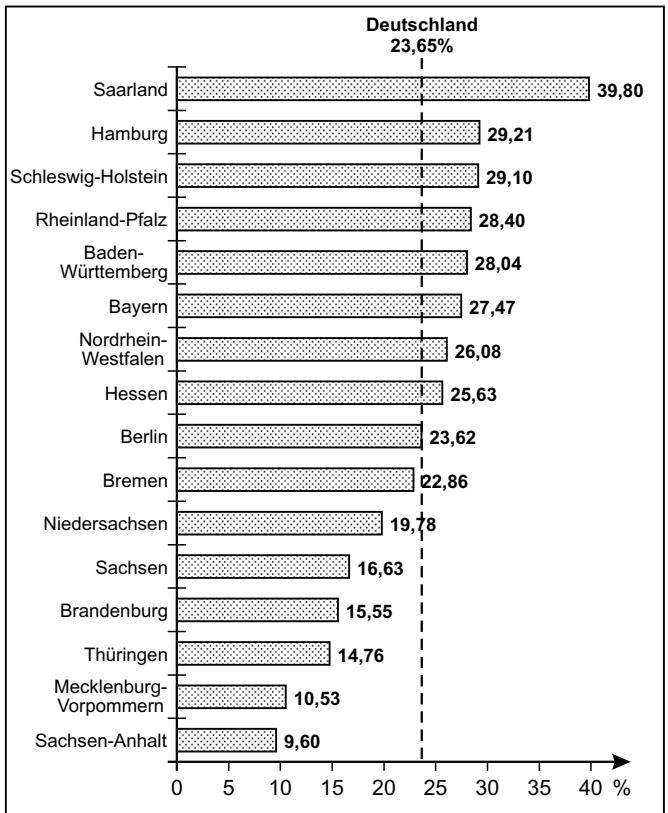
A: Wenn Sie in die Zukunft schauen, glauben Sie, daß es Ihnen und Ihrer Familie in einem Jahr in finanzieller Hinsicht besser, schlechter oder etwa gleich gut gehen wird?

B: Erwarten Sie, daß die wirtschaftliche Situation in Deutschland in einem Jahr besser, schlechter oder etwa gleich gut sein wird wie sie es zur Zeit ist?

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001

Die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland lassen sich auch auf Ebene der Bundesländer erkennen, wenn man die Beurteilung der Gründungschancen betrachtet. Hier belegen die ostdeutschen Bundesländer eindeutig die letzten Plätze des Rankings. Die letzte Position nimmt Sachsen-Anhalt ein, noch hinter Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen, Brandenburg und Sachsen. Die Differenz zu Westdeutschland ist dabei statistisch signifikant. Die Unterschiede zwischen den westdeutschen Ländern sind dagegen vergleichsweise gering. Die Spitzenposition belegt das Saarland, wo etwa 40% der befragten Bürger glauben, daß sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben. Der Mittelwert für Deutschland insgesamt, der innerhalb der westdeutschen Bundesländer nur von Bremen und Niedersachen unterschritten wird, beträgt 23,65% (vgl. Kapitel 4).

Abb. 7.3: Beurteilung von Gründungschancen nach Bundesländern



In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Gelegenheiten für eine Unternehmensgründung ergeben. (Prozentanteil "ja")

Quelle: GEM-Bürgerbefragung, Sommer 2001

Eine Analyse der TEA-Quote auf Ebene der Bundesländer zeichnet ein ähnliches Bild. Die Unterschiede zwischen den ostdeutschen Bundesländern einerseits und den westdeutschen Bundesländern andererseits sind überwiegend signifikant. Gleichzeitig sind die Kon-

fidenzintervalle zwischen den Ländern innerhalb des Westens bzw. Ostens mehrheitlich nicht überschneidungsfrei, weshalb auf tiefergehende Analysen der Gründungsquoten auf Ebene der Bundesländer an dieser Stelle verzichtet wird.

8. Politische Handlungsempfehlungen vor dem Hintergrund der New-Economy-Krise

Der Global Entrepreneurship Monitor 2001 hat gezeigt, daß sich die Gründungseuphorie der letzten Jahre abgeschwächt hat. Die Gründungszahlen sind leicht rückläufig bzw. stagnieren und auch bei einigen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Einstellungen fällt die Einschätzung in diesem Jahr etwas ernüchternder aus als im Vorjahr. Das letzte Jahr war zudem geprägt durch eine Krise vieler Unternehmen im Bereich der sog. ‚New Economy'. Der Aufstieg und die Krise dieses Bereichs sind in der öffentlichen Debatte oft allgemein mit dem Gründungsgeschehen gleichgesetzt worden. Trotz der definitorischen Unschärfe des Begriffs ‚New Economy' entsprach und entspricht diese Gleichsetzung nicht der Realität. Auch zur Boomphase der New Economy waren dort nicht nur Start-ups engagiert und umgekehrt waren Start-ups nicht nur in der New Economy zu finden.

Ziel von GEM ist es, allgemein zu ermitteln, in welchem Umfang sich die Bevölkerung in einem Land an Gründungsaktivitäten beteiligt. Die GEM-Befragungen erfassen nur in sehr geringem Umfang New-Economy-Gründungen, da diese nur einen verschwindend kleinen Teil des gesamten Gründungsgeschehens ausmachen. Dennoch wird hier argumentiert, daß sich durch den Aufstieg und die medienwirksame Krise dieses Bereichs Konsequenzen für den gesamten Gründungsbereich ergeben, auf die im Folgenden eingegangen werden soll.

Der Anstieg der Gründerzahlen in Deutschland begann bereits Anfang der 1990er Jahre und wurde in dieser Phase rein quantitativ eindeutig durch die Veränderungen in Ostdeutschland befördert. Auch das Ansehen von Unternehmern generell und Gründern im speziellen ist bereits seit längerem in Deutschland angestiegen. Damit setzte diese Tendenz auch deutlich vor der New-Economy-Euphorie und im übrigen auch vor dem Beginn des GEM-Konsortiums ein, das diesen Zeitraum nicht erfassen kann. Die New-Economy-Debatte dagegen war fokussiert auf ein zwar nicht präzise definiertes, aber gleichwohl sehr enges Segment des Branchen- und des Gründungsspektrums, welches sich durch eine Konzentration auf Internetangebote, gründungs- und oft auch wirtschaftsunerfahrene, junge Gründer, den Wunsch

schnell zu wachsen und ein hohes Kapitalangebot gerade aus dem Bereich des Venture Capital auszeichnete. All das sind Merkmale der "dot.com"-Ökonomie (gewesen), die diese Gründungen von der großen Mehrheit der Gründungen fundamental unterscheidet. Dies machte und macht sie zum begehrten Objekt der Politik und der Wirtschaft, denn mit diesem Bild läßt sich das Image einer Gründernation oder –region hervorragend transportieren.

Das Ende dieses Booms kam nicht überraschend, denn die Euphorie hatte nur eine schmale ökonomische Basis: vielen Gründungen fehlten fundamentale Ingredienzen eines ‚normalen' Unternehmens wie Markt- und Kundenkenntnis sowie eine solide mittelfristige Finanzplanung. Einen unbestreitbar positiven Effekt für das Gründungsgeschehen hatte die New Economy in Deutschland allerdings: Sie trug dazu bei, das Image des Unternehmens und der Unternehmensgründung nachhaltig zu verbessern, insbesondere bei jüngeren Deutschen. Die GEM-Daten der Jahre 1999 bis 2001 zeigen dies, auch wenn es im internationalen Vergleich weiterhin einige Defizite gab und gibt.

Die Gefahr besteht, daß die Negativstimmung in Teilen der deutschen Gründungsszene nach dem Niedergang von Teilen der New Economy auf andere, quantitativ in der Summe weitaus wichtigere Segmente der deutschen Gründungen übergreift. Die Politik, aber auch die Wirtschaft selbst sollten bemüht sein zu verhindern, daß – wie leider nicht selten hierzulande – von einem Extrem in das andere übergeschwenkt wird. Es besteht die Gefahr, daß das Image des Gründers in Deutschland sich von dem eines Heilbringers zu dem eines Absahners oder Verlierers wandelt; beide Images entsprechen nicht der Realität des Alltags der allermeisten Gründer. So unrealistisch wie die überschwengliche Euphorie der New Economy Ende des letzten Jahrtausends in Deutschland und deren Übertragung auf das Gründungsgeschehen generell war, so unrealistisch ist es, nun von einem Ende des Gründerbooms zu sprechen. Wenn der Neue Markt und die dort notierten Unternehmen Schwierigkeiten haben, dann hat das zunächst eben gar nichts mit der generellen Gründungsneigung, der Gründungswahrscheinlichkeit und den Überlebenschancen von der großen Mehrheit der neugegründeten Unternehmen in Deutschland zu tun. Rein ökonomisch gibt es nur einen sehr schwachen Zusammenhang; was die Psychologie und die Wahrnehmung von Symbolen anbelangt, ist dieser Zusammenhang allerdings leider nicht zu verleugnen. Der GEM-Länderbericht plädiert daher für eine Politik des langen Atems etwa bei Gründungsförderprogrammen oder bei Bemühungen, Gründungen aus Bildungs- und Forschungseinrichtungen heraus zu unterstützen. Es wäre fatal, die Chance einer in der breiten Bevölkerung gestiegenen Gründungsbereitschaft und –akzeptanz nur deshalb ungenutzt zu lassen, weil ein extrem kleines und unrepräsentatives Segment der Gründungen medienwirksam gescheitert ist. Zahlreiche Gründungsstudien zeigen, daß eine solche Politik betriebswirtschaftlich und ergo langfristig auch volkswirtschaftlich Früchte tragen kann.

Insgesamt haben sich die Rahmenbedingungen für Gründungen in den vergangenen Jahren spürbar verbessert, wozu auch die Politik durch eine engagierte Gründungsförderungspolitik beigetragen hat. In der Phase einer sich abschwächenden Konjunktur darf das ‚Pendel' der Aufmerksamkeit der Politik allerdings nicht wieder zurück in Richtung Großunternehmen schwingen. In Anbetracht der nahenden Bundestagswahl besteht die Gefahr, daß die Bundespolitik in nächster Zeit geneigt sein kann, wirtschaftspolitisch mit spektakulären Einzelaktionen bei Großunternehmen auf sich aufmerksam zu machen und hierbei Gründungen bzw. mittelständische Unternehmen zu vernachlässigen. Eine nachhaltige Gründungsförderungspolitik mag zwar weniger medienwirksame Einzelergebnisse bringen. Langfristig ist allerdings die Unterstützung neuer wirtschaftlicher Strukturen sicherlich sinnvoller und auch in Bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen erfolgversprechender als die Konservierung überkommener Industrien.

Die Förderinfrastruktur in Deutschland kann als weitgehend positiv eingeschätzt werden. Die Politik sollte hier bestrebt sein, das erreichte Niveau zu stabilisieren, da ein Rückbau des Fördersystems als Signal in die falsche Richtung verstanden werden könnte. Umgekehrt sollte die Politik jetzt allerdings auch nicht in einen kurzfristigen Aktionismus zugunsten junger Unternehmen bzw. Gründungen verfallen. Die stagnierenden Gründungszahlen in Deutschland werden sich durch neue Förderprogramme nicht wesentlich steigern lassen. Vielmehr sollte an bestehenden Mängeln der gründungsbezogenen

Rahmenbedingungen in Deutschland angesetzt werden. Ansatzpunkte hierfür bieten sich im Bereich der Ausbildung an allgemeinbildenden Schulen, im Bereich von Genehmigungen und Regulierungen sowie auch bei den Finanzierungsbedingungen von Gründungen. Zudem sollte die Politik verstärkt versuchen, das bisher unterausgelastete weibliche Gründerpotential zu aktivieren.

Die Finanzierungsbedingungen für Unternehmensgründungen werden in Deutschland zwar schon als recht gut eingeschätzt. Es besteht allerdings die Befürchtung, daß das sog. Basel-II-Abkommen für wesentliche Veränderungen in der Fremdkapitalfinanzierung sorgen wird und insbesondere kleine Unternehmen und Neugründungen zukünftig benachteiligt werden. Die Basel-II-Beschlüsse lassen sich nicht abwenden und es sollte daher so früh wie möglich untersucht werden, wie eine Schlechterstellung von Gründungen und insbesondere kleinen Gründungsprojekten bei der Kreditvergabe verhindert werden kann. Außerdem sollte deutlich gemacht werden, daß die geplanten Regelungen auch Chancen für Gründungen bzw. Unternehmen bieten können. Gerade bei kleinen Unternehmen wird häufig nicht genug Zeit darauf verwendet, die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens langfristig zu planen und die Prozesse im Unternehmen systematisch zu überdenken und zu verbessern. In Zukunft werden Unternehmen einen Anreiz haben, ihre wirtschaftlichen Verhältnisse ausführlicher zu dokumentieren und hierdurch ihre Bonität gegenüber den Banken darzustellen. Letztendlich können die Unternehmen hierdurch auch viel über sich selbst lernen und frühzeitig Risiken für die eigene Geschäftstätigkeit erkennen.

Ein weiteres Feld, in dem die Politik die Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland auch in Zeiten leerer öffentlicher Kassen noch verbessern kann, sind bürokratische Regelungen und Genehmigungsverfahren. Im Vergleich zu früher hat sich zwar auch hier schon vieles zum Positiven gewandelt. Trotzdem müssen Gründer in Deutschland im internationalen Vergleich noch zu viel Zeit für Amtsgänge und Genehmigungsverfahren aufwenden. Die Politik ist hier gefordert, zentrale Anlaufstellen und einfache Verfahren für Gründer einzurichten.

Die Einstellungen und Werte der Menschen in Deutschland zu Themen wie Individualität, Risiko und Gleichheit stellen nach wie vor ein Defizit im Hinblick auf eine Kultur der Selbständigkeit dar. Ein großer Teil der Deutschen scheut noch immer das Risiko einer selbständigen Tätigkeit und zieht dieser eine angestellte Tätigkeit vor. Eigeninitiative und Selbständigkeit haben in anderen Ländern einen höheren Stellenwert, wodurch auch der Schritt in die berufliche Selbständigkeit dort häufiger vollzogen wird als bei uns. Ein kultureller Wandel läßt sich sicherlich nicht über Nacht erreichen. Gerade bei diesem Aspekt benötigt die Politik einen langen Atem, wenn sie wirkliche Veränderungen herbeizuführen will. Die Grundlagen für eine ‚Entrepreneurial Society' werden sehr früh gelegt, weswegen bereits in der Schule verstärkt Projekte angestoßen werden sollten, die Eigeninitiative und selbständiges Handeln fördern und Lehrer und Schüler für das Thema Entrepreneurship sensibilisieren. An den Hochschulen in Deutschland hat sich in den letzten Jahren bereits ein positiver Trend vollzogen, wo es inzwischen eine Reihe von Entrepreneurship-Lehrstühlen gibt. Studierende, die sich für eine Unternehmensgründung interessieren, bekommen im Allgemeinen sicher gute Möglichkeiten geboten. Hier wie auch im schulischen Bereich sollten unternehmerische Vorbilder gezeigt werden, für eine selbständige Tätigkeit motiviert werden sowie allgemein eigenständiges Handeln gefördert werden. Es ist zu hoffen, daß nach dem positiven Trend an Hochschulen in Zukunft auch von einem positiven Trend an allgemeinbildenden Schulen berichtet werden kann.

Der New-Economy-Boom hat, bei aller Ernüchterung, auch in Deutschland bereits viel in den Köpfen verändert: das Unternehmerbild hat sich weiter verbessert, eine neue Gründergeneration und eine Wagniskapitalindustrie sind entstanden. Die GEM-Ergebnisse zeigen für Deutschland, daß das Niveau des Gründungsgeschehens bei keinem der zahlreichen zur Verfügung stehenden Indikatoren auf das Niveau der Zeit vor dem New-Economy-Boom zurückgefallen ist. Zwar hat sich bei einigen Indikatoren in 2001 ein Rückgang gegenüber 2000 ergeben. Dies dürfte aber weniger auf die New-Economy-Krise als vielmehr auf andere Faktoren wie die allgemeine konjunkturelle Abschwächung und die gleichzeitigen Engpässe auf dem Arbeitsmarkt für Hochqualifizierte zurückzuführen sein. In der Vergangenheit konnte bereits mehrfach beobachtet werden, daß die Gründungsneigung und –umsetzung von hochqualifizier-

ten Arbeitskräften dann steigt, wenn die Nachfrage nach deren Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt sinkt (Not macht erfinderisch!) – und umgekehrt. Diese Abhängigkeit der Gründungsneigung und –umsetzung vom Angebot an – oft nur vermeintlich sicheren - Arbeitsplätzen in Großbetrieben zu verringern, kann ein lohnendes Ziel einer auf eine ‚Entrepreneurial Society' hinwirkenden Politik sein. Sollte dies irgendwann erreicht sein, wären die nicht zu verhindernden Nachfrageschwankungen auf dem Arbeitsmarkt kein grundsätzliches Hindernis mehr für ein dauerhaft höheres Niveau an Gründungen.

Eine Unternehmensgründung bietet vielfältige Möglichkeiten, ist aber auch mit Risiken verbunden. Es gibt eine Reihe von Beispielen aus den USA, bei denen sehr erfolgreiche Gründer in der Vergangenheit schon mehrfach mit ihren Gründungsprojekten gescheitert waren. Die Erfahrung und das Wissen ehemals nicht erfolgreicher Gründer sollten in Deutschland auch in stärkerem Maße genutzt werden. Bisher sind gescheiterte Gründer hier immer noch mit dem Stigma des Versagens belegt. Eine wirklich gründungsfreundliche Kultur muß auch beinhalten, daß das Scheitern eines Unternehmens akzeptiert und als etwas Normales empfunden wird. Das heißt natürlich nicht, daß nicht alle Anstrengungen unternommen werden sollten, damit Unternehmen nicht scheitern. Letztendlich lassen sich allerdings negative Unternehmensentwicklungen nicht immer abwenden, da diese zum Teil auch auf unternehmensexterne Faktoren zurückzuführen sind. Die Politik in Deutschland sollte deutlich machen, daß Gründen und Scheitern zusammengehören. Genauso wie vermittelt werden sollte, daß New-Economy-Gründungen nicht typisch für Gründungen in Deutschland sind, sollte auch bedacht und vermittelt werden, daß nicht alle Gründungsvorhaben erfolgreich verlaufen können.

Ein positiver Effekt der New-Economy-Krise ist zudem unverkennbar: Er hat eine Bereinigung des Marktes bewirkt zum Wohle des Gründungs- und des Finanzierungssektors. Solide Geschäftspläne und plausible Bezifferungen des mittelfristig erreichbaren Umsatzes sind nun wieder eine unabdingbare Voraussetzung, um an Kapital zu kommen. Gründungen mit eher vagen Ideen haben es dagegen deutlich schwerer und kommen daher seltener zustande. Hierdurch gibt es zwar derzeit einige Gründungen weniger auf dem Markt als vor zwei, drei Jahren. Dafür dürften die existenten Gründungen aber stabiler und innovativer sein als der Durchschnitt des Bestandes unmittelbar vor und während des New-Economy-Booms. Dies gibt Hoffnung zu der Annahme, daß in Zukunft wieder mehr positive Vorbilder erfolgreicher Unternehmer entstehen, so daß das jüngste Bild vieler gescheiterter "dot.com"-Gründer möglicherweise keinen nachhaltig negativen Einfluß auf die Gründungsneigung der heranwachsenden Bevölkerung haben wird. Die Vermittlung eines realistischeren Bildes des Alltags eines Gründers, zudem auch das nicht geringe Risiko des Scheiterns und nicht die Aussicht auf die rasche erste Million gehört, wie es der New-Economy-Boom glauben machen wollte, ist ein langfristig lohnendes Ziel.

Anhang

Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

	Gesamtrang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	
USA	1	5	1	1	2	3	2	10	5	1	1	4	2	1	1	1	USA
Singapur	2	2	10	2	1	1	7	12	1	15	10	1	1	3	6	5	Singapur
Großbritannien	3	7	8	7	11	4	5	16	2	4	2	3	7	9	13	2	Großbritannien
Irland	4	6	5	3	23	8	9	20	6	9	8	2	3	5	4	3	Irland
Niederlande	5	13	3	8	15	12	18	6	8	5	3	8	4	11	5	10	Niederlande
Dänemark	6	3	12	13	13	11	12	11	3	2	12	10	6	6	12	13	Dänemark
Deutschland	**7**	**1**	**2**	**4**	**4**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**11**	**13**	**14**	**16**	**17**	**19**	**Deutschland**
Belgien	8	14	7	14	5	9	1	22	9	24	5	20	10	2	11	12	Belgien
Finnland	9	8	4	17	3	5	3	14	7	12	9	7	18	17	21	16	Finnland
Australien	10	15	17	9	8	2	16	18	15	7	7	11	15	13	22	6	Australien
Israel	11	11	15	10	12	24	4	21	24	10	18	14	5	4	2	14	Israel
Neuseeland	12	17	14	5	7	10	15	17	13	16	4	5	24	12	24	20	Neuseeland
Schweden	13	10	6	6	10	13	10	15	22	6	6	21	13	10	25	26	Schweden
Südkorea	14	16	22	11	14	16	11	1	12	17	16	15	23	22	8	8	Südkorea
Frankreich	15	4	9	12	6	15	6	25	11	22	14	6	20	15	16	25	Frankreich
Spanien	16	19	23	19	24	23	19	13	19	18	15	9	9	7	7	4	Spanien
Norwegen	17	9	16	15	9	6	20	26	23	3	20	18	19	8	26	18	Norwegen
Indien	18	21	11	16	26	26	14	5	20	21	17	16	21	14	14	15	Indien
Italien	19	18	13	23	17	18	24	23	17	20	13	24	17	25	3	9	Italien
Mexiko	20	25	25	21	25	22	25	8	16	13	24	25	12	21	9	7	Mexiko
Ungarn	20	22	20	25	22	17	21	3	18	14	23	17	8	24	18	23	Ungarn
Argentinien	22	26	26	24	16	25	26	7	26	8	21	26	11	18	10	11	Argentinien
Südafrika	23	24	21	18	21	14	23	19	4	25	26	12	16	23	15	21	Südafrika
Brasilien	24	12	18	26	18	20	13	4	21	23	22	23	22	19	20	17	Brasilien
Japan	25	23	24	20	19	19	22	2	14	26	25	19	25	26	23	22	Japan
Portugal	26	20	19	22	20	21	17	24	25	19	19	22	26	20	19	24	Portugal

Rahmenbedingungen (Indizes)

Rahmenbedingungen:

A: Öffentliche Förderinfrastruktur

B: Finanzierung 1: Fremd- bzw. Eigenkapital

C: Finanzierung 2: Venture Capital Gesellschaften und private Investoren

D: Physische Infrastruktur

E: Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)

F: Wissens- und Technologietransfer

G: Marktoffenheit 1: Marktveränderung

H: Politische Rahmenbedingungen 1: Priorität der Politik

I: Werte und Normen 2: Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt

J: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren

K: Politische Rahmenbedingungen 2: Regulierung, Steuern

L: Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung

M: Unternehmensbezogene Dienstleistungen, Lieferanten

N: Werte und Normen 3: Unternehmerische Motivation

O: Werte und Normen 1: Unabhängigkeit, Selbständigkeit

Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 26 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. In Kanada, Polen und Rußland fanden in diesem Jahr keine Expertenbefragungen statt. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

Quelle: GEM-Expertenbefragung, Sommer 2001

Bisherige Publikationen zu GEM

GEM 1999:

Global Report:
Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership (auch verfügbar unter www.gemconsortium.org).

Länderbericht Deutschland:
Sternberg, R. (2000): Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor. Berlin: edition sigma.

Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Zusätzlich existieren Länderberichte zu den meisten der übrigen neun GEM-Staaten (Details bei den GEM-Koordinatoren verfügbar).

GEM 2000:

Global Report:
Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
(auch verfügbar unter www.gemconsortium.org).

Länderbericht Deutschland:
Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneuship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).

Zusätzlich sind Länderberichte zu den meisten übrigen 20 GEM-Staaten erscheinen (Details bei den GEM-Koordinatoren verfügbar).

GEM 2001:

Global Report:
Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
(auch verfügbar unter www.gemconsortium.org).

Länderbericht Deutschland:
Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneuship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Zusätzlich werden die Länderberichte der meisten übrigen GEM-Staaten in Kürze erscheinen (Details bei den GEM-Koordinatoren erhältlich).

Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2001: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
GEM Projekt-Direktoren	Babson College Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership London Business School	William D. Bygrave Michael Camp Michael Hay	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Ernst&Young
GEM Projekt-Koordinator	Babson College and London Business School	Paul D. Reynolds	The Laing Family Charitable Settlement
GEM Koordinationsteam	Babson College London Business School	William D. Bygrave Paul D. Reynolds Paul D. Reynolds Michael Hay	
Länderteams			
Argentinien	Center for Entrepreneurship IAE Business School University Austral	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florencia Rico	IAE Business School HSBC Private Equity Latin America
Australien	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth Natalie De Bono	Pacific Access Pty Ltd
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School	Sophie Manigart Bart Clarysse Hans Crijns Hilde Goossens Nico Vermeiren Anneleen Waterloos	Vlerick Leuven Gent Management School
Brasilien	IBQP-PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná PUC-PR	Lúcio Renato de Frage Brusch Marcos Mueller Schlemm Simara Maria S. S. Greco Mariano de Matos Macedo Raphael Proença	IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Productividade no Paraná, SEBRA - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Dänemark	University of Southern Denmark	Mick Hancock Kim Klyver Torben Bager	Danish Agency for Trade and Industry, Ernst & Young (Denmark)
Deutschland	Universität zu Köln	Rolf Sternberg Heiko Bergmann Christine Tamásy	Deutsche Ausgleichsbank, Ernst & Young, Impulse

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
Finnland	Helsinki University of Technology, Turku School of Economics and Business Administration	Erkko Autio Pia Arenius Anne Kovalainen	Ministry of Trade and Industry, Tekes, National Technology Agency of Finland
Frankreich	EM Lyon	Thierry Volery Isabelle Servais Aurélien Eminet Matthieu Cabrol	Caisse des Dépôts et Consignations, Chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre
Großbritannien	London Business School	Michael Hay Andrea Westall	Department of Trade and Industry
Großbritannien, Sektion Schottland	University of Strathclyde	Jonathan Levie Laura Steele	Hunter Centre for Entrepreneurship
Großbritannien, Sektion Wales	University of Glamorgan & University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
Indien	Indian Institute of Management Bangalore	Ritesh Dhar Mathew Manimala Srinivas Prakhya	N.S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Irland	University College, Dublin	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman Frank Roche	Enterprise Ireland, Forfas
Israel	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yoash Avrahami	HTMS; The High-Tech School at the Faculty of Management, Tel-Aviv University; Israel Small Business Authority; The Evens Foundation; MATIMOP - Israeli Industry Center for R&D
Italien	Babson College	Maria Minniti Patrizia Venturelli	W. Glavin Center for Entrepreneurial Leadership at Babson College
Japan	Keio University	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	Monitor Company
Mexiko	EGADE	Marcia Campos Elvira E. Naranjo Priego	EGADE, ITESM Graduate School of Business Administration and Leadership

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
Neuseeland	New Zealand Centre for Innovation & Entre	Howard Frederick Peter Carswell Peter Mellalieu Yola Macken Bill Bygrave Ian Chaston Arjan Bartlema	Ernst & Young Entrepreneurial Services, Lowndes Associates, Ministry of Economic Development, Science and Industry Advisory Council, The Tindall Foundation, UNITEC
Niederlande	EIM Business & Policy Research	Sander Wennekers Niels Bosma Heleen Stigter Roy Thurik	Dutch Ministry of Economic Affairs
Norwegen	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Lars Øystein Widding Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen Elin Oftedal Bjørn Willy Åmo	Norwegian Industry and Regional Development Fund (SND), Bodø Graduate School of Business
Portugal	Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa	Augusto Medina José Neves Adelino José Mata João Silveira Lobo Augusto Medina Mark Spinoglio Jack Tyndall Emanuel Oliveira	IAPMEI - Instituto de Apoio as Pequenas e Média Empresas e ao Investimento, BPI - Baco Português de Investimento SONAE
Schweden	ESBRI Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Frédérick Delmar Helene Thorgrimsson	Confederation of Swedish Enterprise, Ministry of Industry, Employment and Communications, Swedish Business Development Agency
Singapur	National University of Singapore	Poh-Kam Wong Finna Wong	Economic Development Board of Singapore
Spanien	Instituto de Empresa	Julio DeCastro Joseph Pistrui Boyd Cohen Rachida Justo Alicia Coduras	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Südafrika	University of Cape Town	Amanda Driver Mike Herrington Nick Segal Eric Wood	Liberty Financial Services Group, Standard Bank of South Africa, South African Breweries

	Institution	Mitglieder	Sponsoren
Südkorea	Soongsil University	Heon Deok Yoon Woo Hyun Cho Young Soo Kim Yun-Jae Park Yoon Jae Lee	Brain Korea 21 Project for Developing Teaching and Research Programs for Entrepreneurial Small Business
Ungarn	University of Pécs	László Serb Zoltán Acs Attila Varga József Ulbert	University of Pécs, Ministry of Economic Affairs, University of Baltimore
USA	Babson College	Heidi Neck Andrew Zacharakis William D Bygrave Michael Meeks	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership